

兴业证券两融业务 总规模增至 20 亿

证券时报记者 桂行民

兴业证券今日披露,该公司董事日前表决通过了《关于增加兴业证券股份有限公司融资融券业务总规模的议案》,将该公司融资融券业务的总规模由原先的 10 亿元增加至 20 亿元。

兴业证券表示,该公司开展融资融券业务的总规模严格控制在监管部门规定的范围之内。经董事会同意,该公司融资融券业务的总规模由原先的 10 亿元增加至 20 亿元,并同意授权公司经营管理层在额度范围内根据业务进展决定实际使用额度,合理分配融资、融券份额。

另外,兴业证券还披露,该公司昨日收到中国证监会《关于核准兴业证券股份有限公司设立兴业证券玉麒麟 2 号消费升级集合资产管理计划的批复》文件,核准兴业证券设立兴业证券玉麒麟 2 号消费升级集合资产管理计划。该计划类型为非限定性集合资产管理计划,存续期为 10 年。该计划推广期间和存续期间募集资金规模上限均为 10 亿份,计划参与人数上限为 200 人,单个客户的最低参与金额为 100 万元。

宏源证券 每10股派现2.63元

证券时报记者 桂行民

宏源证券今日披露该公司 2010 年度分红派息日期安排,确定 5 月 17 日为股权登记日,5 月 18 日为除息日和红利发放日。

宏源证券 2010 年度利润分配方案已经 2011 年 4 月 19 日召开的公司 2010 年度股东大会审议通过,具体分配方案为:以该公司现有总股本 14.61 亿股为基数,向全体股东每 10 股派 2.63 元现金(含税,扣税后,个人股东、投资基金、合格境外机构投资者实际每 10 股派 2.367 元);对于其他非居民企业,该公司未代扣代缴所得税,由纳税人在所得发生地缴纳。

今年公司债已发行 275 亿 国泰君安承销额占比近半

证券时报记者 黄兆隆

今年以来,公司债市场进入一个快速发展期。截至 5 月初,交易所市场累计发行公司债 275 亿元,发行规模同比大幅上升 90%,其中,国泰君安证券承销金额为 130 亿元,占比接近 50%,市场占有率和承销金额均居第一位。

数据显示,今年以来,已有 8 家上市公司发行了 8 期 11 只公司债,发行总额 275 亿元,较去年同期的 144 亿元增长 90%以上。与此同时,今年 1~4 月,已有 43 家 A 股上市公司公告了公司债发行计划,并经董事会预案通过,其中 15 家已获股东大会通过,未来公司债的发行量将继续呈现大幅增长格局。

公司债市场的快速发展也为国内证券公司发展带来新的机遇。今年以来,在累计发行的 275 亿元公司债中,国泰君安、瑞银证券和中金公司承销金额排名居于前三位。其中,国泰君安承销金额达到 130 亿元,排名第一;瑞银证券承销 110 亿元,排名紧随其后;中金公司承销金额 30 亿元,排名第三。

中行携手招商证券 和招商期货推借记卡

昨日,中国银行北京市分行与招商证券和招商期货在朝阳门中银大厦举行了“长城·智远联名借记卡”的发行启动仪式,标志着中国银行与招商证券和招商期货在银行、资本市场及大宗商品期货领域的合作迈出了新步伐。据介绍,该卡兼具银行借记卡、证券投资、期货投资三重功能,可同时实现银证、银期的直通功能。(曹攀峰)

恒生中国 启用新总部大楼

证券时报记者获悉,恒生中国昨日在上海正式宣布启用新的总部大楼恒生银行大厦。新总部大楼位于陆家嘴金融区核心区域,当日恒生中国总行与上海分行同时迁入。

恒生中国董事长高美懿此前表示,受一系列宏观调控政策影响,该行房贷业务今年以来一直呈现急剧下滑态势,但通过其他贷款业务的弥补,利息收入同比仍然显示出较强的增长性。

高美懿表示,存款准备金率的提高对于银行的经营来说,目前没有太大影响。但预计今年监管要求变化节奏将会比较快,从而要求银行及时、动态地改变银行经营战略方针,这也是主要风险来源。(罗克夫 赵镇言)

投行业务外包风靡 合规性有待明晰

证监会对保荐代表人工作的要求非常具体详实,不负责任、走过场等行为将成为监管层处罚的目标。

按照目前的监管要求,上市辅导和尽职调查程序外包肯定是违规的,但把招股书的部分章节外包,只要能保证质量和准确性,应该还是合规的。”前述上海某券商投行部人士认为。

证券时报记者 杨冬

业务环节外包正成为投行项目操作过程中一种新模式而被广泛采用。

据业内人士透露,目前投行业务外包已成为一个产业链,保荐机构通常会把招股书中“发行人基本情况”、“历史沿革”、“业务和技术”、“募集资金运用”、“未来发展与规划”等章节外包给其他中介机构或第三方机构。另据称,目前甚至有投行将上市辅导、尽职调查等业务流程也进行外包。

由于这种业务外包模式与监管层一贯强调的保荐人“勤勉尽责”原则不尽相符,因此其合规性还有待监管层进一步予以明晰。

节省人力成本

随着近年来新股发行节奏的加快,部分投行出现了人手严重匮乏的状况。某上市券商投行综合部人士表示:“目前每天有过半的时间都是在挑选简历,面试应聘者。”

上述现象,从下面一组数据的

对比中就可窥见一斑:2008 年中国证监会发审委共审核了 116 家企业的首发申请;而 2010 年,发审委和创业板发审委共审核了超过 400 家企业的首发申请。

与此同时,尽管投行近年也招聘了不少新员工,但新员工的素质和数量仍远远不能满足项目激增所带来的相应需求。据某地证监局的调查显示,在项目辅导、尽职调查阶段,相当数量的项目现场都是由没有任何经验的新聘大学生员工执行具体业务流程,这些新手对项目的情况往往是“一问三不知”。

新手非但不管用,而且会带来大量的固定人力成本,一旦未来发行节奏放缓,那么这些新增加的人手,对于投行而言将是沉重的负担。”上海某券商投行部有关人士表示。

在此情形下,投行业务外包应运而生。深圳某第三方机构负责人坦言:“投行通常会与外包机构签订长期合作协议,其在每个项目上的外包费用就只有一二十万元,远低于投行增加自身项



目人员的费用,同时投行也能因此高效地完成项目。”

外包合规性疑虑

据介绍,投行的业务流程可由承揽立项、上市辅导、尽职调查、制作申报材料、发行承销组成。

理论上讲,每一个业务环节都可以外包,保荐机构只需要掌控整个流程、保证项目质量就可以了,每个业务环节的工作都可以交给在细分领域更具经验的其他机构负责。”深圳某第三方机构负责人认为。

据证券时报记者了解,目前除了

发行承销环节以外,投行其他业务环节均存在外包的现象。

那么,这些业务环节的外包现象是否与现行的法规或监管要求相悖?

根据监管层近期下发的《关于保荐代表人尽职调查情况内核程序的审核指引》要求,保荐机构提交第一次反馈意见回复后,相关的监管部门将约谈该项目的签字保荐代表人,询问其尽职调查工作情况,并要求其填写《关于保荐代表人重要事项尽职调查情况回核表》,提醒其未尽到勤勉尽责的法律后果,两名签字保荐代表人在填写表格后,还应当面签署该表所

附承诺事项,并签字确认。

可以看出,证监会对保荐代表人工作的要求非常具体详实,不负责任、走过场等行为将成为监管层处罚的目标。

按照目前的监管要求,上市辅导和尽职调查程序外包肯定是违规的,但把招股书的部分章节外包,只要能保证质量和准确性,应该还是合规的。”前述上海某券商投行部人士认为。

另据西部某券商副总裁坦言:“对于外包的数据和章节,我们都会反复进行核查,力求确保质量。”

打新现冰点 机构猛杀价

新股有效报价家数由2010年92.5家降至目前14.5家,中京电子仅7家

证券时报记者 邱晨

据不完全统计,年初至今发行的新股有约一半在上市首日即破发,同时,深沪两市的首发(IPO)速度虽然同比略微下降,但总体仍保持相对高速,平均每月仍有近 30 家公司 IPO。

频频破发的新股,高速的发行节奏,一盆盆冷水浇凉了投资者参与打新的热情。时至 4 月底,有两只新股创下了 IPO 的“新冰点”,其中,中京电子(002579)创下了 7 家有效报价家数的历史新低,庞大集团(601258)则以 21.6% 的网上中签率创下了 1996 年来新股发行的最高纪录。

机构猛杀价 散户不买账

中京电子的网下配售结果公告显示,主承销商光大证券出具给询价机构的研究报告认为该股票的合理估值区间应在 20 元至 22 元之间,静态市盈率应在 50 至 55 倍之间,但其后价格却呈现“高开低走”。

报价的结果显示,除了 1 家机构的报价在主承销商的估值区间以内,其余参与询价的机构对该价格并不买账,报价均在 11 元至 17.5 元之间,最低价格仅为主承销商喊价的一半。而配售结果显示,主承销商最终将发行价调低至 17 元,距离其开出的估值上限相差近 23%。即便如此,50 个配售对象报价在 17 元或以上的也仅 10 个,只占 20%。

公告显示,最后的有效报价对象仅有 7 个,而其中一个配售对象还因为申购资金账户未备案导致申购无效,因此实际上只有 6 个对象获配,创下历史新低。而此前这一纪录是由广发证券在 2010 年承销的百川股份(002455)保持,当时该股票有效报价家数仅为 8 家。

与此同时,新股网上发行也遭到了普通投资者的冷遇。瑞银证券承销的庞大集团 4 月 20 日进行网上摇号,网上中签率竟高达 21.6%,意味着每 5 位参与打新的投资者中就有 1 位中签。

公告显示,在主板上市的庞大集团计划网上发行 1.12 亿股,但有效申购股数仅为 5.19 亿股。相对于中京电子上市首日还不错的表现,庞大

集团的中签者却很“不幸”,该股上市首日即跌破发行价 45 元,收盘价仅 34.58 元,跌幅达到 23.16%。

除了庞大集团,创业板股电科院在 5 月 3 日的网上发行中也创下了 18.69% 的超高中签率,这反映出部分普通投资者对于该股票 75 元的发行价、56 倍的发行市盈率缺乏认同感。

投行的尴尬处境

据不完全统计,截至目前,2011 年发行的所有新股平均有效报价家数已由 2010 年平均 92.5 家急剧下降至 14.5 家。在网上发行方面,平均有效申购户数也由 38.2 万户下滑至 6.2 万户。另一方面,近期接连出现的高中签率也令人惊讶,而 2010 年全年的平均中签率仅约 0.92%。

券商期指套保小有斩获

7家券商盈利,中信招商去年浮盈均超3亿

中信证券在套保收益上拔得头筹。去年该公司衍生金融工具实现投资收益 2.98 亿元,公允价值变动(即浮盈) 4.32 亿元,两项合计影响利润 7.3 亿元,摘得上市券商期指套保收入桂冠。而其 2010 年半年报则显示,该公司衍生金融工具影响的利润额仅为 1.2 亿元。

见习记者 郭吉桐

A 股上市券商年报已披露完毕,其中有 7 家披露了其参与股指期货套期保值的额度及成绩。其中,中信证券以 7.3 亿元的收入拔得头筹,招商证券期指套保收入为公司利润总额的贡献比例高达 8.38%。

据了解,沪深 300 股指期货上市前,券商的衍生金融工具多为权

证,但国内权证市场已淡出资本市场,目前仅剩长虹 CWB1 一只,因此目前券商衍生金融工具多为股指期货。

数据显示,至 2010 年末,7 家上市券商母公司自营权益类证券及证券衍生品在净资本中的比重均出现上升,且均在期指套保业务中实现了不同程度的盈利。

招商证券年报显示,截至 2010 年末,该公司持有股指期货投资期末余额(即浮盈) 3.29 亿元,占利润总额的比例高达 8.38%。同时,截至去年末,其母公司自营权益类证券及证券衍生品在净资本中的比重大幅上升至 70.99%,同比增加 60.02 个百分点。

招商证券表示,2010 年公司自营投资重视对市场趋势的把握,积极进行波段操作,并利用股指期货进行了大量的套期保值交易,有效对冲了投资组合的下跌风险。

中信证券则在套保收益上拔得头筹。年报显示,去年该公司衍生金融工具实现投资收益 2.98 亿元,公允价值变动(即浮盈) 4.32 亿元,两项合计影响利润 7.3 亿元,

摘得上市券商期指套保收入桂冠。而其 2010 年半年报则显示,该公司衍生金融工具影响的利润额仅为 1.2 亿元。

广发证券也取得了不错的期指套保收入。年报显示,截至去年末,该公司衍生金融工具投资收益为 1.1 亿元,公允价值变动 5355.55 万元,两项合计 1.64 亿元,占利润总额的 2.88%。

此外,海通证券年报显示,去年该公司在期指套保业务方面取得的投资收益为 5122.1 万元,公允价值变动收益为 253.73 万元。国元证券报告期末没有衍生品持仓,其年报显示,报告期内该公司衍生品实现投资收益 9086.79 元。

而去年未参与期指套保业务的其他上市券商也对开展期指套保业务表现出了较高的兴趣。兴业证券就表示,报告期内公司顺利获得股指期货套保业务资格,并持续进行系统优化、策略优化和新策略研究工作,自主研发领航者套利产品,为拓展机构客户和业务开展奠定了坚实的基础和平台。

券商重拾魅力 基金人才回流

主要流入券商的资管部门或自营部门

证券时报记者 黄兆隆

近两年来,越来越多的基金人才正回流券商,显示出追求“绝对收益”的证券公司资产管理业务的吸引力已经越来越大,一改从前券商人才跳槽基金公司的惯例。

证券时报记者近日获悉,原农银汇理基金公司投资总监、王牌基金经理栾杰已离职,并正式加盟国泰君安证券资产管理公司,担任该公司投资总监。资料显示,栾杰 7 年基金从业投资业绩十分优秀,且具有丰富的带领研发团队经验。

在中国基金业创立之初,券商人才可谓基金公司的中流砥柱,曾经市场上只见优秀投资人才从券商流向公募基金。但这种情况正在发生微妙变化。2009 年,南方基金副总经理王宏远投身中信证券自营部;2010 年以来,包括原南方基金投资总监苏彦祝,专户投资管理部副总监付罗龙,固定收益部总监助理万晓西,以及原招商先锋基金经理刘树祥均加入第一创业证券资产管理部。

比起公募基金,券商资产管理业务最大的好处是可以追求绝对收益,既可以满足投资者保值增值

的理财需求,又不再日夜煎熬于排名压力。”一位“转投”券商的投资经理感叹。

此外,与私募基金和券商资产管理相比,公募基金还缺乏相应的激励制度,虽然基金公司一直呼吁股权激励,但一直没有实质性进展。

相比之下,证券公司资产管理业务兼具公募基金运作规范和私募基金机制灵活的优势。一些券商如国泰君安证券资产管理公司为了留住并吸引优秀的人才,已制定了一套到位的、市场化的激励机制。

据了解,这种激励机制可以看成是一种“类合伙人制度”,将投研人员的收入与产品的投资业绩直接挂钩,从而能很好地调动起所有员工的积极性,实现每一个员工的个人收益和公司、投资者完全趋同。从实践看来,这种激励制度确实颇具吸引力。2011 年上半年已有 3 名基金公司的成熟研究员“投奔”国泰君安证券资产管理公司。

实际上,市场化的激励机制,政策的放松,以及即将施行的券商理财产品备案制,都将促使券商理财产品的设计和发行呈现几何式增长,带来整个行业的发展新机遇,并将吸引更多人才。