

2011中国最佳投资顾问 评选进入网络投票阶段

证券时报记者 伍泽琳 邱晨

历时3个月,由证券时报社和证券时报网主办的2011中国最佳投资顾问评选活动模拟操盘阶段于昨日结束,股票、基金类参赛选手冠军均已出炉。

其中,长江证券成都钢钎巷营业部的黄可以81.15%的总收益卫冕股票灵活组冠军。中信建投证券的牟致华、华龙证券兰州农民巷营业部徐志雄分别以63.4%和50.5%的总收益紧跟其后。

股票稳健组选手冠军获得总收益55.89%,是来自江海证券哈尔滨石头道街营业部的张乃一。海通证券杭州文化路营业部的陈定则以53.09%的总收益紧随其后,宏源证券大连友好路营业部的李熊伟以38.34%的总收益获得第三名。

基金组选手前三甲分别为德邦证券上海凉城路营业部的靳劲、中信建投福州市东街营业部的黎健以及国海证券的郭海龙,总收益分别为3.68%、2.49%和2.19%。

2011中国最佳投资顾问评选活动于今年3月3日开赛。此次评选最终确定的参赛人数为3456人,覆盖60家国内主流证券公司。经组委会严格审核后,最终符合参赛条件的有效报名人数为2800人,其中,参赛前已获得投顾资格的选手共有1502人,占赛前有效报名人数53.64%。

目前,投顾评选活动的模拟操盘阶段已经结束,正进入客户投票打分阶段,即由参赛投顾所服务的客户对其进行综合服务网络投票打分。投票时间为6月3日至6月17日,组委会提醒各位参赛选手组织所服务的客户到官网投票,最终成绩将是比赛成绩和投票结果的综合结果。此后,组委会将同时结合模拟投资结果,得出最终获奖名单。

广发证券非公开发行获批

广发证券今日公告称,该公司已收到中国证监会的相关批复,核准其非公开发行不超过6亿股A股,自核准发行之日起6个月内有效。

(伍泽琳)

袁长清 将出任光大证券董事长

光大证券今日公告称,该公司董事一致同意推荐袁长清为公司董事长。袁长清任职董事长将自获得证监会任职批复之日起生效。唐双宁将不再担任光大证券董事长,但将继续担任该公司董事。

(伍泽琳)

花旗集团与东方证券 成立合资证券公司

昨日花旗集团与东方证券签署合作协议,在中国内地成立合资证券公司,协议尚待监管部门批准。该合资证券公司的中文名为“东方花旗证券有限公司”。合资公司将在中国国内市场开展投资银行相关业务,具体包括:股票承销,债券承销和并购咨询服务。根据现行相关法规,东方证券和花旗集团将在该合资公司中分别持有67%和33%的股份。

(刘征)

2010年度证券公司 财务指标排名榜发布

近日,中国证券业协会对证券公司2010年经审计经营数据进行了统计排名。其中,总资产排名方面,中信证券、海通证券和国泰君安证券分别以1093.7亿、1007.2亿和935.7亿位列前三名;中信、海通和华泰证券获得净资产排名的前三甲;净利润方面,中信以118亿夺得第一名,广发证券和国泰君安紧随其后。

(周荣祥)

宏源证券 营业部IB业务资格获批

宏源证券今日公告称,该公司武汉东湖路营业部为期货公司提供中间介绍业务(IB)资格获批。

(伍泽琳)

首只贵金属基金产品面市

汇添富黄金及贵金属证券投资基金(LOF)日前获证监会核准募集。该基金投资于有实物黄金或其他实物贵金属支持的交易所交易基金(ETF)。据悉,这是目前市场上第一只投资黄金、白银等贵金属的基金产品。

(侯秦)

信托大打私人银行牌 冲击旧有格局

证券时报记者 张宁

私人银行,已不再仅仅是银行的专属领域。

随着中融信托组建恒天财富、外贸信托挂牌财富管理中心,定位为“受人之托代人理财”的信托系私人银行正在强势崛起,并向传统的由商业银行主导的私人财富管理格局发起挑战。

信托的私人银行

虽然并没有对外公开提出信托系私人银行的说法,但在平安信托产品研发部总经理金智勇看来,一套围绕高净值客户的资产配置需求而形成的产品供给体系事实上已经搭建,私人银行基本的业务架构雏形已在平安信托内部实现。

这家建立在综合金融平台之上的金融理财产品生产商,以其强悍的综合渠道背景,目前已累积超过了1万个优质私人银行客户,管理的第三方资产规模超过了1000亿元。“公司的基本理念就是为高

端客户做全方位的金融增值服务,目前平安信托已实现从提供单个信托计划到基金化产品,再到信托产品资产包的转变。平安信托目前已经形成了资本市场、非资本市场、金融信贷市场三大投资产品系列。”金智勇如是表示。

根据在不同经济周期、不同客户的风险接受度,提供诸如股权投资(PE)、房地产基金、资本市场信托中信托产品(TOT)、短期理财产品等各类组合产品包,令客户获得最优的收益体验。”金智勇给出其心目中信托系私人银行的概念,除了投资服务,我们还为高端客户提供高效的融资服务。虽然目前还没法做到像西方传统私人银行的那种专业化程度,但我们已经建立起了雏形,路子也会越走越宽。”

据记者粗略统计,除平安信托外,从幕后到台前开始布局私人银行的还有中融信托、中信信托、外贸信托、北国投、华润信托等国内信托资产居前公司。由于和商业银行竞争的是同一客户领域,信托系的转

型崛起无疑将分流一部分高净值客户。

生产商的标准”

现阶段来看,较之外资私人银行,中资私人银行不但在境外资产配置方面的能力较弱,对超高净值客户进行定制化服务的能力也有待提高。

事实上,目前国内商业银行的私人银行业态中,更多的是充当一个理财产品采购商的角色。问题在于,有些商品不能采购,必须自己生产。”金智勇说,像有些产品时效性很强,有些服务是综合类服务,不能简单捆绑。这涉及到风控怎么做,后台怎么管理,利益怎么平衡,信托披露如何进行等各种问题。”

信托公司作为金融产品生产商,并以其混业平台优势,有望能够解决上述问题。信托的优势就在于能够以生产商的标准去采购金融产品,为投资人提供最完整的服务。信托凭借混业平台功能,能够随着经济周期的变化,在不同条件下提供当时最高的回报;而其他机构在不属于自身周期时往往是无能为力的。”金智勇认为。



资料图

5月券商股票佣金约61亿 环比下降26%

证券时报记者 伍泽琳

刚刚过去的5月份沪深两市成交额持续下降。据Wind数据统计,5月沪深两市股票交易额约3.4万亿元。按目前行业平均股票交易佣金费率0.9‰的水平估算,券商当月获得的佣金收入约为60.87亿元,环比下降26%,日均佣金收入2.9亿元。

随着股市成交额创出今年以来的新低,券商5月的股票佣金收入也随之缩水。这是继4月以来沪深两市股票交易佣金连续两个月呈现下降态势。

公开信息显示,受假期因素以及持续疲软的行情影响,5月沪深两市股票成交额为3.4万亿元,与去年同期基本持平,但环比今年4月4.6万亿元的成交额下降26%。当月两市日均交易额1610亿元,环比下降超过30%。

此外,今年一季度券商营业网点仍在继续增加。中原证券研究报告指出,一季度券商营业网点增加近100家。同时,经纪业务价格战也尚未停息,截至一季度末,上市券商平均佣金率水平为0.0806%,较去年的平均水平仍下滑近20%。

不过,长江证券分析师刘俊表示,随着佣金新政的颁布与落实,上市券商佣金费率降幅正逐渐趋缓。据其测算,兴业证券、光大证券、华泰证券和中信证券的佣金费率水平有望率先企稳。

此间,券商纷纷加大经纪业务转型力度,提高增值服务。就目前而言,佣金下滑态势尚未结束。”上海某大型券商深圳营业部经纪业务负责人表示,当前券商经纪业务转型提速势在必行,如何提高综合服务能力、通过加强研究咨询以及其他差异化增值服务获得客户的认可,是未来经纪业务的竞争方向。

美亚保险获批筹建江苏分公司

近日,美亚财产保险获保监会批准,于南京筹建江苏分公司。这标志着美亚保险在国内的网络拓展迈出新的步伐,对其继续保持在华外资财产保险公司的领先地位、进一步深耕中国市场具有重要意义。

据统计,目前江苏省拥有近8000万人口,国内生产总值约占全国的1/10,是中国最大的省级财产保险市场之一。江苏分公司设立后,美亚保险将拥有上海、广东、深圳、北京、江苏等多家分支机构。(徐涛)

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

三种模式下平台贷问题解决之道



证券时报记者 罗克关

央行日前发布每年一度的《中国区域金融运行报告》,并用专栏附带的形式对2008年以来的地方政府融资平台贷款问题做出分析。根据央行调统司的口径,截至2010年末,全国共有地方政府融资平台1万余家,较2008年年末增长25%以上,其中,县级(含县级市)平台约占70%。

这一消息旋即触动市场神经,各种传言也不胫而走,甚至声称高层对平台贷款的清理即将启动,银行现有的拨备将因此大幅缩水。在笔者看来,央行此次报告中所述内容,非但没有如外界传闻一般有启动平台贷款资产清理的意图,反而对平台贷款问题的现状有相对客观的叙述。尤其值得注意的看点是,央

行在附表中还专门提及三类地方政府融资平台运作监管的“新模式”。

这三种模式分别被央行称作“上海模式”、“昆明模式”和“重庆模式”。据报告叙述,“上海模式”是将融资规划和基建规划并轨进行,将发改委、财政局和银行都纳入到平台贷款的管理。“昆明模式”另辟蹊径,通过信息公示的方式引入外部监督,确保平台公司所投资项目能够还本付息。“重庆模式”则类似于统收统支,通过统一的融资平台融得资金,再将资金分配给各建设投资集团的具体项目。

在笔者看来,“上海模式”主要针对地方财政收入丰厚,且政府融资平台运作经验丰富地区而言,关键点落在解决信息不对称可能对银行带来的风险。通俗地说,“上海模式”是让花钱的(发改委)、还钱的(财政局)和借钱的(银行)坐在一起,通过类似银行审贷委员会的制度协商整体融资规划以及资金使用,这对提高资金的使用效率应该有帮助。

“昆明模式”似乎针对地方财政收入不丰,但资金使用胃口并不小的状况而设。在这种情况下,要确保能融得资金,并保证资金的使用效

率,引入外部监督应是可行的思路。

“重庆模式”旨在梳理平台公司多且混乱的状况,将融资功能和具体项目投资分立,明确资金来源和去向,也便于参与银行抵押手续的统一办理。这种方式,近似于2009年初北京、上海和广东三地尝试发行中期票据融资时所采用的模式。以广东为例,彼时广东省政府通过省国资委旗下恒健资产管理公司,将手中若干央企股权作为质押在银行间市场融得资金,再将资金交由如广佛轻轨、湛江钢铁基地等具体项目使用。恒健资产除具备融资功能外,还一并承担所融得资金用途的监管功能。

和银监会主要针对风险防范的视角不同,央行在一定程度上肯定了融资平台为地方建设融通资金的功能,其关注的重点更多放在如何完善地方政府债务管理体制之上。对于融资平台,央行给出的整体方略是“堵疏结合”。“堵”是堵存量资产潜在的风险点,前文所列的三种模式即旨在解决这一问题;“疏”则着眼于长远制度建设,避免让银行成为地方政府建设几乎唯一的资金来源。换个角度看,这也意味着在地方政府新的融资体系建立之前,各类融资平台仍然有其存在的必要性。

走差异化道路 打造投行全产业链

——访太平洋证券总裁王超

证券时报记者 邱晨

2010年以来,火爆的一二级市场带动了我国券商投行业务的大发展,一批中型券商凭借着差异化服务借此实现了快速崛起。其中,作为行业转型的坚定践行者,太平洋证券已成功实现了业务突破,正致力于打造投行业务全方位金融服务。

2010年,太平洋证券投行业务先后实现了中小板首发(IPO)、创业板IPO的突破,全年共完成了IPO项目4个、再融资项目1个、企业债项目3个,并在深交所和证券时报社组织的年度保荐机构评选中分别获得2010年度保荐机构最佳进步奖”和2010年度中国区最具成长性投行”等奖项。

今年6月2日,湖北骆驼集团股份有限公司在上交所成功挂牌。作为骆驼股份的保荐机构和主承销商,太平洋证券成功实现了主板IPO项目的突破。

今年以来,太平洋证券投行业务延续了去年迅猛发展的态势,截至目前已完成IPO承销项目1个、非公开发行项目1个、配股项目1个、企业债券项目4个,其中企业

债承销一季度排名行业第四。此外,太平洋证券还上报了数家IPO和非公开发行项目,并储备了数十家改制、辅导和并购重组财务顾问项目。

完善业务体系

太平洋证券总裁王超表示,多层次资本市场是我国资本市场发展的趋势,目前太平洋证券正努力构建覆盖主板、中小板、创业板、新三板乃至国际板的全方位投行业务布局。骆驼股份是其承做的第一单主板IPO项目,它标志着太平洋证券投行业务登上了新的平台。

太平洋证券2007年4月拿到保荐业务资格,短短的4年时间内,经历了9个月的IPO暂停和市场大幅度调整,保荐业务实际开展还不到3年。”王超说,在这期间,太平洋证券坚持差异化的竞争模式,将自身产业链扩张至中小板、创业板、主板,业务类型覆盖股票IPO、上市公司再融资和债券发行,建立了较为完善的业务体系,全面服务多层次资本市场。

良性循环发展

据介绍,太平洋投行发展初期

面临的问题主要是项目储备不足、项目质量不高,直接导致的结果就是投行发展连续性不足、稳定性不高。经过一段时间后,随着投行品牌的建立,项目资源越来越多、质量稳步提高,太平洋证券初步实现了“发行一批、上报一批、承做一批、储备一批”的投行业务良性循环。

谈到未来发展战略,王超表示,目前太平洋投行首要的工作便是团队建设。首先,投行队伍建设应坚持专业化、集约化,以效益为导向,实现企业价值最大化。其次,针对新的业务增长点——新三板、国际板和直投等业务,太平洋投行将积极申请业务资格,抓紧储备业务资源和人才。第三是加强公司品牌建设,将投行的良好业绩与公司品牌相联系,实现两者的互相促进,从而将投行业务打造成公司的独特优势。

走差异化道路

纵观美国证券行业历史,发展最迅猛的美国证券公司的成长模式基本是围绕满足某一类客户,发展某一类产品,由此开展经纪、自营、资管等其他业务。

以海外投行为例,德莱克赛尔·伯

恩汉姆创造了高收益债券(垃圾债券)市场,是上世纪八十年代中期美国净利润最高的证券公司。所罗门兄弟开创了住房抵押债券市场,成为美国上世纪八十年代末规模最大的证券公司。美林上世纪七十年代发明了现金管理账户,吸引了大量银行存款,奠定了其在个人经纪业务的霸主地位。

差异化是我国证券公司发展的必然趋势。”王超说,太平洋证券非常重视投行业务系统的差异化发展,投行业务目前从项目选择到行业研究上,逐渐形成了以中小企业为重点,突出节能环保、新材料、高科技行业优势,努力使项目本身成为太平洋投行的宣传样本。

2010年,太平洋投行成功完成两个节能环保类项目的IPO,市场上就有同类型的企业主动找到我们。”王超认为,投行最重要的工作就是发现企业价值,投行之间竞争的则是发现企业价值的的能力,因此对创新型、高科技行业的深刻理解,既是太平洋投行的特色,更是投行能力的体现。”

创新全方位金融服务

王超指出,目前我国所谓的金融服务被人多地切分成各个链条,有

的提供间接融资,有的提供直接融资,有的擅长股权融资,有的善于债权融资,而各个金融机构的从业人员也因此被条块化地分类了。实际上,客户更需要的是全方位金融解决方案,但目前的金融机构,尤其金融机构的从业人员却比较缺少这方面的能力。

另外,随着发行审核机制的完善,IPO发行将逐渐步入常态。因此,对于券商投行来说,上市通道的附加值必将越来越低。

对于未来的投行工作,王超认为,投行今后要真正根据客户需求,提供整体的金融解决方案,包括股权融资、债务融资、重组并购以及财富管理等方面。这对投行人员的要求也随之提高,投行工作的创造性要求更为突出。

简单来看,国际板的推出就对各大券商提出了深入了解国外资本市场、熟练掌握国际会计准则和语言的更高要求。证券公司要从部门设置、流程管理、激励机制上作出相应的变化,以适应新的市场发展阶段的要求。可以预计,未来市场的胜利者,就是这些对变化预期较早、准备更加充分的市场主体。”王超说。