

中国平安H股定增获证监会核准

证券时报记者 邱晨

中国平安今日公告称,该公司近日收到证监会的批复,核准该公司H股定向增发的申请。公告称,中国平安计划向金骏有限公司定向增发不超过2.72亿股境外上市外资股。该议案此前已经通过董事会审议。

华泰证券每10股派1.5元 股权登记日6月20日

证券时报记者 邱晨

华泰证券今日公告称,根据该公司2010年度利润分配方案,将向全体股东每10股派送现金红利1.5元(含税),税后每10股派现金红利1.35元,共计分配现金红利8.4亿元,剩余未分配利润全部结转以后年度分配。本次利润分配实施日期分别为:股权登记日2011年6月20日;除息日2011年6月21日;现金红利发放日2011年6月27日。

上市券商直投项目 平均投资收益率达584%

证券时报记者 黄兆隆

据Wind数据统计显示,上市券商参投的15个已上市项目,平均投资周期为2.8年(投入时点至解禁时点),平均投资收益率为584%,年化收益率为98.67%,由于大多为2008年金融危机时参投,收益率较高。据悉,目前上市券商中中信、海通、华泰、广发已有部分项目上市,将在2013年之前陆续解禁。不过,券商直投尚有赖产业基金业务发展。

上海部分银行 首套房贷利率上浮

日前,上海首套普通商品房贷款基本上很难再获优惠利率,同时首付成数也出现了一定的变化。昨日,一家股份制商业银行向证券时报记者透露,从6月份开始,该行上海分行要求首套房贷利率在央行基准利率的基础上再上浮5%。沪上一家城商行办公室人员认为,与今年春节前后首套房贷利率同样有过一段上浮的经历不同,如果说当时主要还是受额度吃紧的影响,那么现在更多体现出来的是市场贷款利率齐升,中小企业甚至是优质大客户的融资成本提高,导致房贷业务利率出现联动。另据一家外资银行支行副行长称,除国有四大行部分还保留一些优惠,以及一些外资银行还有可能获得9折优惠利率外,沪上银行首套房贷基本上都已经“基准”了,而部分银行首付成数也逐渐从三成调整至四成。(馥缙言)

光大阳光5月底 累计回报率达307%

5月份券商集合理财产品发行延续了4月份良好势头。5月份新成立11只产品,规模为71.5亿份。其中,中信卓越成长以25.24亿份遥遥领先于其他产品,位列二、三位的分别是东方红7号、中原炎黄一号优选基金,成立规模分别为14.29亿份和11.99亿份。就集合理财产品单月净值前10的产品看,产品累计回报率呈现不一样的态势。其中,回报率最高的产品为光大阳光,截至5月底,累计回报率为306.87%。(黄兆隆)

甘肃率先启动 藏区特色农牧业保险

近日,甘肃省甘南藏族自治州出台工作实施方案,在全国率先启动藏区特色农牧业保险。方案规定,青裸每亩保额250元,牦牛每头保额2000元,藏羊每只保额300元,3个投保品种保费承担比例均为中央财政补贴40%,省财政补贴30%,州、县财政各补贴10%,农牧户承担10%。(徐涛)

参与定向增发未果

史玉柱砸21亿增持民生银行A股

证券时报记者 唐曜华

民生银行今年1月份抛出的A股定向增发方案遭遇滑铁卢后,痛失增持机会的史玉柱近几个月来,通过内地二级市场不断增持民生银行股份。据港交所披露,史玉柱旗下的上海健特生命科技公司经过24次增持后,持有民生银行A股的比例已由3月2日的0.65%增至6月8日的2.35%,投入的资金超过21亿元。据了解,今年年初民生银行宣布再融资时,史玉柱表现出了浓厚兴趣。2011年1月份,民生银行抛出A股定向增发不超过47亿股、融资不超过214.79亿元的再融资方案,上海健特计划认购14.24亿股,成为该方案中拟认购数量最多的股东。作为上海健特实际控制人,史玉柱在上述方案公布当天即通过微博宣布,拟以65亿元认购民生银行增发股份。他在微博上称,“这次增发消耗完巨人投资(即上海健特控股股东)的现金,失去再投资能力,俺该消停了。”据了解,巨人投资持有上海健特95.14%股权,而史玉柱则持

有巨人投资95%股权。不过,民生银行上述方案公布后即遭到中小股东质疑。2月25日,民生银行再次抛出经调整后的再融资方案,改为发行不超过200亿元A股可转债以及H股增发不超过16.51亿股。这让史玉柱参与民生银行A股增发的计划落空。但是,史玉柱并不放弃增持民生银行的想法。香港联交所披露的资料表明,今年2月份民生银行新融资方案取代原定增发方案后,上海健特在内地二级市场上,于3月3日起展开了共计24次的增持行动。尤其5月份以来,买入的平均价降至6元股之下后,增持步伐加快。截至6月8日,上海健特持股约5.3亿股,占民生银行A股的2.35%,占民生银行总股本约2%。相比3月2日,上海健特所持股份已增加了3.835亿股,即使以此轮增持最低成交价5.6元/股保守估算,史玉柱此轮动用资金量也超过了21亿元。相比民生银行年初定向增发方案拟定的认购价格4.57元/股,此轮增持的成本明显更大。在2009年大幅减持民生银行之前,上海健特一直位列民生银行前10大股东名单,以2007年为例,



上海健特持有民生银行A股的比例已增至2.35%

资料图

2007年末持有民生银行4.82%的股权。但经过2009年大幅减持后,2009年末上海健特持有民生银行股份骤降至0.43%。当时减持的原因解释为“抱着现金过冬”。

快速返还型保险产品 主攻银保电销渠道

见习记者 郭吉桐

因迎合了消费者快速回本获利的心理,快速返还型寿险产品今年以来异军突起。目前,国内二十余家寿险公司发行了近70款相关产品。据证券时报记者不完全统计,目前市场上多数快速返还型寿险产品通过银保或电销渠道销售。记者在招商银行深圳某网点随机抽取了三份寿险产品宣传单,发现其中两款均为快速返还型寿险产品,分别是泰康人寿发行的金满仓B款年金保险(分红型)和生命人寿发行的红上“鹤福”保险理财计划。前者每年将按年交保险费的一

定比例支付生存保险金,后者则在10天的犹豫期后即可开始返还基本保额的9%。中国平安保险代理人梁玲玲告诉记者,快速返还型产品设计相对简单,交费期限也较短,适合银保或电销此类销售渠道。她介绍:银保或电销的销售员一般只负责销售,不负责后期保全、理赔等服务的跟踪,不像代理人那样需长期跟踪和维护客户。”梁玲玲表示,个险营销员在同客户签订保险合同前,需首先“面试”客户,审核客户的身体状况、经济状况等,风险管控较为严格,但能以客户的需求为导向设计保险产品组合,让客户获得更合适的保障,而银保电

销以投资为导向推销快速返还型产品,保障功能一般较弱。以国内某寿险公司银保渠道发行的一款快速返还型产品为例。记者注意到,此款产品为“3年交、10年期”,3年交完3万元保费后,投保人在10年保险期间内享受的“最高非意外身故保障”也仅为33240元。为了快速吸引客户,此类产品主要以投资为导向,给投保人提供的保障就相对较低。”梁玲玲告诉记者。而这正是监管层所担忧的。据此前媒体报道,保监会或将出台政策限制此类产品快速返还,首次生存保险金给付或不得早于保单生效后3年。

经纪业务逆势实现飞速增长

——访五矿证券副总裁王晓耕



证券时报记者 邱晨

得益于强大的股东背景,许多人对五矿证券这个名字并不陌生,而对这家规模较小的券商业务情况却不太了解。但在2010年五矿证券以经纪业务净收入增长132.5%——行业增速第一而受瞩目。该公司旗下深圳金田路营业部更是从2009年底的全国第2478名跃升至第93名,进步可谓迅速。那么,在全行业经纪业务普遍萎缩的情况下,五矿证券如何逆势而上,成为行业一匹“黑马”?为此,证券时报记者专访了五矿证券副总裁王晓耕女士。 证券时报记者:五矿证券去年为何能实现快速发展,其中做了哪些努力?

王晓耕:罗马不是一日建成的,五矿证券取得的成绩看起来是在2010年突然爆发,实际上,这是经过全体五矿人多年来艰辛努力得来的。记得2009年刚进入五矿的时候,第一次召开营销大会,包括高管在内还不到10人参会。可以说,当时的五矿根本没有营销这个概念。为了让公司能够更好地找到发展方向和道路,经营班子成员花了三个月的时间,对深圳几乎所有券商进行了调研。但我们却发现,五矿证券很难模仿其他券商的制度。一方面,我们太小了,另一方面,相对于大型券商,我们只有经纪业务牌照。因此,我们必须建立起一套符合五矿证券特色的营销体系。随着新制度的建立,一方面激发了老员工空前的工作积极性;另一方面,也吸引了业界更多的优秀人才的加盟,并通过他们在同业中建立了良好的口碑。这些专业性、经验丰富的人才的加入,是五矿证券这两年业务迅猛发展的基石。相比2009年,五矿证券营业收入增长了154%,交易量增长了136%,市场占有率增长了125%,客户资产增长了85%。 证券时报记者:在2010年激烈的佣金战中,五矿证券的营业部如何成功突围并实现高速增长?新业务方面取得哪些进展? 王晓耕:2010年,我们在金田路营业部进行了投资顾问试点的推动工作,营业部的业务就此走上了

高速发展的轨道。盈利模式也由依靠传统的中小散户低佣金型成功转型为大量客户投资顾问服务型。在投入大量资源后,我们在营业部搭建起一支高素质的投资研究团队。优质的投研服务为客户创造收益的同时,也使我们的费率敢于逆市提升,不至于陷入佣金战的泥沼。另外,机构业务以前一直是公司发展的空白,依托公司的有色金属等研究和数量化研究成果,五矿证券去年逐步建立了与基金公司、私募机构的合作关系。目前建立合作关系的基金公司已超过10家,该业务收入去年实现了20倍的增长速度。此外,2010年开始的固定收益业务也为公司的业绩锦上添花,当年就成为公司新的业务增长点了。而其他的业务牌照也在紧锣密鼓地申请之中,像财务顾问这些新开展的业务,也将成为未来新的亮点。 证券时报记者:作为一家小券商,五矿证券如何吸引人才和留住人才? 王晓耕:挑战和机遇并存。五矿证券虽然小,挑战也非常大,但机遇也难得,因为有更大的发挥空间。我的个人经历也许就是很多人选择五矿的一个缩影。选择来五矿之前,还有一家中型券商邀我加盟,也许在多数人看来,那个工作更稳定、更舒服,但我还是选择了五矿。在五矿工作期间,虽然付出了很多,但也得到了在其他成熟券商难以得到的成长和锻炼的机会。看到自己和大家一起奋斗得到的成果,真的很有成就感。

国信证券预计 今年券业两融业务收入32亿

国信证券日前发布研究报告预计,2011年融资融券业务将为券商带来利差收入10.5亿元(按照利差3%计算),佣金收入21.26亿元,合计收入31.76亿元。国信证券研究员邵子钦指出,“赚钱效应”、“标的扩大”、“门槛降低”和“转融通制度”是融资融券业务大发展的四个前提。通过与台湾地区融资融券要素的比较发现,内地在投资者门槛和标的股票

范围方面还有很大的放松空间,赚钱效应是最重要的驱动因素。据了解,目前融资和融券的利率分别为8.85%和10.85%,而2010年证券行业净资产收益率为13.55%,可见单纯依靠自身资本开展融资融券难以有效提升资金利用效率,转融通制度是券商通过杠杆手段开展融资融券业务,提升资金利用效率的前提。(黄兆隆)

■ 清谈券业 | Wu Qinghua's Column |

券商研究所转型之道



证券时报记者 吴清樨

证券研究已从股评家主导的草莽时代进入当前相对规范的时代,研究服务的主体也从散户,转向为基金、私募等机构提供卖方研究报告。而在新一轮竞争中,研究所分化在即。与此同时,随着券商经纪业务、资管业务、投行业务对研究的需求增长,券商研究所的转型也需因时而变。值得注意的是,作为券商研究报告买方的客户构成,已发生变化。“大小非”有望望公募基金、私募基金之后,成为下一个兵家必争之地。当中国股市真正迎来全流通时,参与博弈的不仅仅是二级市场上的保险、基金、私募和散户,掌握着巨大筹码的“大小非”也将加入这场博弈中。随着客户群体日益增多,目前的券商研究所该如何进行服务定位至关重要。国际上影响较大的两种研究模式:一种是美银美林研究所模式,将研究人员充实到各业务部门,如为并购部设计兼并交易方案,为投行部客户提供投资建议等,为各部门带来巨大收益;另一种是野村研究所模式,研究所接受企业、公司、政府部门委托的高端研究课题,在借鉴外国思想库经验的基础上,把社会科学和自然科学结合起来提供综合研究的报告。无论是哪一种模式,都是针对特定群体走专业化路线。目前,国内研究报告卖方市场问题重重。大部分中小券商为基金服务而获取的基金佣金收入,不再与研究报告的质量直接挂钩,而取决于券商营业网点对该基金的销售规模。实力相对较弱的研究所发给基金公司的报告,基金经理压

根不看,这类研究所形同虚设。有的研究所更是一味讨好基金等买方机构,不敢或没有能力撰写含金量高的研究报告。上市公司业绩变脸还被分析师强烈推荐,这充分反映了券商研究所在利益链条潜规则下的压力。有业内人士预计,今后过半数的券商研究机构将退出卖方市场的竞争行列,只有实力雄厚、判断准确、敢于表达自己观点的研究机构才能在这个市场上生存下去。券商研究所该如何定位?不同的券商可根据自己经纪业务的客户结构进行不同的侧重。研究所服务若直接面向经纪业务庞大的客户群体,其意义不太大。毕竟能够真正读懂专业的研究报告,并做出投资决策的投资者占少数。如一家大型上市券商将服务对象直接定位为千万资产以上,有一定投资能力的投资者。而一部分在外部大客户高要求、高门槛面前止步的中小券商研究所,定位为提供“小而专”的服务更切合实际。比如对内服务,针对公司内部层面的某一部分客户群体的需求,提供专业化的服务,以实现利益最大化。或者,借鉴野村研究所的模式,专门承接高端客户的专业化课题研究也未尝不可。当然,这类研究所需要在人才、经验的积累上有足够深厚的基础。在对内服务方面,研究所的服务可涵盖针对自营、资产管理、投行业务的服务。国内不少券商自营、资产管理拥有自己独立的研究团队,研究所可在公司平台上,对这部分资源进行整合。在这个基础上,针对具体业务部门的需求,对某一行业领域、某一公司进行深度调研而出报告。在投行方面,创业板和中小板企业发行加速,一级市场承销蛋糕为众券商必争之地。随着证券发行的市场化,若要分得这一大蛋糕中分得一杯羹,券商的定价能力和证券配售能力至关重要,而市场化定价服务和解决企业融资过程中遇到的专业问题,都离不开研究所的支持。美银美林的成功经验足以说明做好对内服务,为公司带来的价值也将是巨大的。

中证期货 CITICS

全国统一客服热线: 400-6789-819
www.citicsf.com

公司地址: 深圳市福田区深南大道外行大厦二楼
专心专业专注 创造智慧财富