

招商证券每10股转3派3 7月13日股权登记

证券时报记者 伍泽琳

招商证券今日公告称,该公司实施2010年度利润分配方案为每10股派3元(含税),资本公积每10股转增3股。股权登记日为7月13日,除权除息日为7月14日,现金红利发放日为7月20日。

泰达宏利基金认为 未来还有加息空间

对于今年以来的第三次加息,泰达宏利基金表示,加息完全在市场预期之中,根本原因仍是通胀,只是加息的时点比市场预期晚了一个月,这表明紧缩频率已经出现实质性放缓,是本次加息的最大变化。

泰达宏利表示,由于实际贷款利率和上浮比例都处在较高的水平,基准利率的上调并不会完全传导到实际贷款利率,因此对经济的抑制作用微弱。

泰达宏利预测,未来即使通胀回落,不代表加息政策的终结,如果央行意图在明年恢复正利率,今年的基准利率或将调整到3.75%至4%。(鑫水)

兴业证券玉麒麟1号 上半年盈利6.2%夺得冠军

Wind数据显示,截至6月底,兴业证券今年1月20日成立的“玉麒麟1号”集合计划收益率达到6.20%,并夺得权益类资管产品收益率冠军,而同期沪深300指数却下跌近3%。

资料显示,玉麒麟系列限额特定资管计划又称“小集合”,专门针对中高端客户群体而开发。此外,兴业证券“大集合”产品同样持续表现稳定。截至6月30日,金麒麟1号年内收益率达1.84%,在成立满6个月的26只债券型集合计划中排名第一,该集合计划曾在去年同类产品业绩中名列前茅,金麒麟2号亦在股票型集合计划中排名前三。(李易)

华商盛世成长 近一个月业绩增6.66%

Wind数据显示,截至7月5日,华商盛世成长最近一个月业绩增长6.66%,超过同期沪深300指数涨幅,在同类基金中排名进入前1/10。

据了解,华商盛世成长重仓股的集体发力支撑了基金净值的大幅提高。根据一季度末公布的前十大重仓股来看,华商盛世成长持有的海螺水泥、威孚高科、中恒集团近期表现出色,股价近期均出现大幅上涨。

对于下半年的投资策略,华商盛世成长的基金经理孙建波认为,下半年市场不会有太大行情,仍会继续温和震荡。低估值将是其下半年投资品种的主线之一。(鑫水)

2011招商证券论坛开幕

由招商证券等主办的“入世十周年峰会暨2011招商证券论坛”今日起开幕,本次论坛的主题为“下一个十年,中国与世界”。本次论坛将以巡展的方式自7月至10月依次在深圳、广州、上海、武汉和北京召开。

其中,深圳为第一站,主题是“创新驱动改变规则”,探讨的是中国通信和互联网行业;广州为第二站,主题是“重估优势”,探讨的是中国装备制造与汽车;上海为第三站,主题是“从量变到质变”,探讨的是中国的消费与零售;武汉为第四站,主题是“政策、市场相对论”;探讨的是中国的能源与资源;在北京举办的第五站是主论坛,以“中国与世界”为主题,探讨宏观经济与金融。(曹攀峰)

民生银行 升级小微金融服务

民生银行近期宣布推出小微金融2.0升级版。这标志着民生银行小微金融服务已超越单一信贷服务,向小微企业综合金融服务转型。

据悉,小微金融2.0升级版实现五大提升,一是实现从简单的信贷服务向综合金融服务转变;二是进一步主动提高保证、信用等非抵押方式在贷款结构中的比重,让更多无法提供抵押物的小微企业获得金融支持;三是改进授信定价体系,实现客户价值和风险识别的统一,注重发展长远的客户关系;四是加强售后服务,从传统的“警察式监管”转变为“伙伴式服务”;五是以“工厂化”手段强化业务效率和服务品质。(曹攀峰)

银行发债回避同业

9家券商承销逾99%金融债

作为债券发行的主承销商有义务对发行主体进行尽职调查,基于同业竞争的原因,没有银行希望竞争对手来调研自己。所以银行更愿意找券商来承销债券。

证券时报记者 邱晨

在银根收紧的背景下,上半年银行大举发行金融债券,这让担当发行主承销商的券商获得了意外好处。资料显示,中信证券等9家券商金融债承销市场份额超过了99%。

彭博发布的数据显示,2011年上半年金融债发行量同比增长180%,达到1639亿元。其中,二季度金融债发行节奏明显加快,环比增长7倍,达1444亿元。

券商垄断金融债券承销

在债券承销方面,银行向来占据主导地位,券商沦为配角。据彭博统计,今年上半年国内债券承销市场上,银行仍占据85%的市场份额,券商只有15%。

但在金融债券承销方面,上半年中信证券、中银国际、中金公

司、海通证券、高盛中华、瑞银证券、中信建投、中德证券和瑞信方正9家券商合计占据市场份额高达99.1%。另一方面,上半年承销金融债券的银行仅有三家,分别为工商银行、交通银行和南京银行,合计市场份额仅占0.9%。

据了解,券商市场份额大幅提升主要原因在于上半年发行的金融债券中,银行发行的次级债占了大多数。彭博统计显示,上半年次级债的发行量为1619亿元,占金融债券发行量的98.8%。

值得注意的是,在发行金融债券时,银行有可能是发行人,且具备主承销商资格。然而,在上半年发行的金融债券中,工商银行和交通银行出现在外资银行——东亚银行金融债券的承销商名单上,而同期发债的11家本土银行主要交由券商承销。

对此,北京某大型券商固定收益部相关人士认为,“谁也不想让同业获取自己的营运资料”。作为债券发行的主承销商有义务对发行主体进行尽职调查,基于同业竞争的原因,没有银行希望竞争对手来调研自己。

券商承销有优势

据介绍,券商发行金融债券具备一定优势,其中以中信证券、中金公司和中银国际为代表的大型券

上金所上半年黄金品种成交8891亿增长一成

银行自营担当场内淘金主力

证券时报记者 黄兆隆
实习记者 王玺

上海黄金交易所日前公布的6月份交易数据显示,黄金交易总量前10位会员中,商业银行占了8席,位列第一的中国银行买卖总量(自营加代理)高达4.89万公斤,占当月总交易量的10.96%。记者注意到,在银行交易量中,银行自营交易额一般远超其代理交易额。

各大银行大量吸金,投资者大量涌入,是交易量走高的主要原因。统计数据显示,2011年上半年,上海黄金交易所各个黄金品种共成交290.63万公斤,成交金额为8891.06亿元,同比增长

10.23%。此外,今年上半年黄金交易金额月度环比也呈现稳步上升之势。记者注意到,在该交易所黄金交易量中占大头的银行会员,自营交易量一般远超其代理客户的交易量。

此外,现货市场中也同样少不了商业银行的身影,据了解,某国大型商业银行今年仅向一家黄金供应商就购买了1200多公斤黄金,用以制作理财产品。其中,购入量最大的省级分行购入的现货黄金就高达150公斤,这仅是商业银行庞大采购交易中的冰山一角。

就商业银行大手笔购入黄金的现象,金辉亚太研究总监张楠认为,此前国际金价回调在一定程度上



上半年只有三家银行承销金融债券,合计市场份额仅占0.9%

资料图

商在以往金融债券承销方面有丰富经验。彭博数据显示,上述三家券商在2010年金融债承销商排行榜上分别排在第一、第二和第五位,今年上半年则包揽前三名。

此外,虽然银行的销售网点和渠道方面较券商更有优势,但银行发行的金融债却是以机构投资者为主要发行对象。因此这也给常年致力于维护机构客户关系的券商提供了便利的销

售条件。

销售债券也是一件辛苦的工作,某券商固定收益部门相关人士称,由于银行发行的金融债不允许同业持有,所以其主要面向保险机构销售,各家银行密集发债令主承销商销售压力及工作量倍增。

业内人士指出,在上半年持续紧缩的货币政策下,银行补充资本的诉求强烈,因此发债规模激增。

然而,上半年发债的银行多数动用了旧有发行额度,据业内人士反映,目前管理层对银行新批次级债券比较谨慎。

券商上半年“垄断”了金融债承销市场,狠赚了一笔。但券商相关人士认为,下半年不排除货币政策及财政政策有调整的可能,因此银行发债的势头能否保持还很难说,所以券商这部分承销收入并不稳定。

■我曜理财 | Tang Yaohua's Column |

理财产品维权失败的启示



证券时报记者 唐曜华

近日投资者高女士控告某股份制银行理财产品违规一案,北京市二中院二审判定高女士败诉。纵观近年来理财产品纠纷案件,只有少数幸运的投资者最终和银行达成庭外和解,多数以败诉告终。这些败诉案例一再警示投资者在购买理财产品时提高风险意识。而要减少投资者与银行的纠纷,则需要银行付出更多的努力。

类似纠纷的产生大多由于银行客户经理盲目夸大收益、不提示或者淡化产品风险,而投资者轻信口头承诺、未仔细阅读理财产品说明书和合同条款造成。银行作为理财产品管理人未尽到告知义务,信息披露不及时、不透明等亦是导致纠纷频发的重要原因。

事实上,看过银行理财产品说明书就能明白投资者为何难胜诉。在银行理财产品说明书和合同中,写入了大量免责条款。客户在一大堆文件上签字时,银行往往就把责任推脱干净。

法院判定高女士败诉的依据是,高女士作为具有完全民事行为能力的人,在其阅读并接受银行理财产品协议书的相关条款,且表示自愿承担相应风险后,对涉案损失应自行承担。

即使银行销售过程中确实存在问题,投资者也难据此打赢官司。高女士一案中,法院认为,虽然上述股份制银行在签订协议书及履行协议书过程中的行为,存在与商业银行个人理财业务相关规定不一致

的地方,但高女士不能举证证明该银行上述行为与其损失之间有直接和必然因果关系。

诚然,保护理财产品投资者权益的法律条款甚少,而可作为维权依据的理财产品合同往往已通过大量免责条款推脱责任,投资者最后只能吃“哑巴亏”。记者常在理财产品说明书或合同中看到如下条款,比如“投资者确认完全理解该项投资的性质和所涉及的风险”;“投资者声明,在签署产品协议书前,银行已就产品协议书及有关交易文件的全部条款和内容向投资者进行了详细的说明和解释”等。

那么,投资者在载有类似条款的文件上签字之后,就很难以银行未充分揭示风险等为依据,在状告银行的官司中胜诉。类似的免责条款在银行产品说明书和合同中往往不胜枚举。银行的产品说明书和合同书等文件中大多强调“买者自负”的原则,很少有规定销售有责的条款。

虽然上述案例中高女士最后败诉,银行未认真履行责任亦是事实。纵观近年来理财产品纠纷案件,固然有投资者缺乏专业知识、风险认识不足原因,银行客户经理为完成销售业绩而夸大收益不提风险、银行信息披露不透明等现象亦客观存在。

所以,投资者不要轻信银行客户经理,要认真阅读产品说明书和合同条款,了解清楚产品投向和风险程度,问清楚到期收益率如何测算、最不利的投资情形等信息,才能真正保障自身利益。

而银行作为承载公众信任的机构,在投资者将资金交由银行管理之后亦应主动承担责任,仅仅以买者自负为由推脱责任显然是不负责任的表现。除了规范销售外,在中国投资者理财知识普遍缺乏的当下,银行还需肩负投资者教育责任,让投资者充分了解理财产品并认识其中的风险。令人欣慰的是,正在公开征求意见的《商业银行理财产品销售管理办法》首次明确规定,商业银行销售理财产品应当加强投资者教育。

券商对保荐业务内部控制指引反馈意见

首发利益冲突核查尚需细化

证券时报记者 吴清梓

近日,券商陆续上报了《保荐业务内部控制指引(征求意见稿)》(下称“意见稿”)的反馈意见。据悉,部分券商提出,应明确对拟上市公司的现场调查留痕方式,以及进一步细化首发(IPO)利益冲突核查方式和范围,并建立配套约束机制。

需明确尽职调查留痕方式

目前,由于部分拟上市的首发项目出现利润下滑,监管层对企业质量的把关要求大为提升。因此,监管层下发的“意见稿”中,要求保荐机构加大内部控制力度,提升拟上市企业的质量。“意见稿”中规定保荐代表人应当通过实地调查、走访第三方、查阅有关文件及其他现场调查方式进行现场尽职调查。

有券商提出,在采取上述方式进行现场调查时,应该调查到何种程度,如是否需要取得相关部门的证明文件或者被走访部门在走访记录上签章确认;对律师、会计师的工作成果可以依赖到何种程度;保荐机构对其他中介机构的成果进行合理的质疑与验证时如何留痕等,

还需要进一步说明。因此,建议明确走访的留痕方式,明确保荐代表人哪些部分尽职调查工作可以直接借鉴证券服务机构提供的文件及结论,对于证券服务机构提供的文件及结论进行合理的质疑与验证是否需要留痕。

防范核查流于形式

“意见稿”中规定,保荐项目立项标准和条件中应当有防止利益冲突的条款和规定,如保荐机构及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人的股份合计是否超过7%,超过的应该联合一家无关联的保荐机构联合保荐。

对此,南方一家投行称,针对利益冲突防控制度和回避制度,应包括哪些主要内容需要进一步明确。同时,立项前应对保荐代表人和保荐机构是否持有发行人股份进行利益冲突方面的核查,核查工作具体由哪个部门执行,项目承揽人是否包含在利益冲突核查范围之内等均未明确约定,可能导致实际操作中由需被核查的人员自查,致使核查流于形式。因此,建议明确利益冲突核查的范围、方式、执行核查的部门或人员以及核查工作留痕的方式等

上导致了商业银行采购热情升温。

另一位国有大行相关人士告诉记者,出现淘金热的另一个重要原因是今年股市低迷,大量投资者手中的资金需要找一个相对稳妥的投资渠道。

在业内人士看来,黄金交易热度似乎尚未到达顶峰。中国银行深圳分行相关人士告诉记者,虽然市场上还没有形成固定的购买群体,但由于投资者存在较大的投机需求,所以不排除未来投资者大量购买黄金的可能。

不过,由于目前银行对黄金交易的后台支持建设不足,在一定程度上制约了其发展。张楠认为,未来的黄金市场中,商业银行尤其是具有庞大网点的国有大行仍有较大的上升空间。

内容。

建立配套约束机制

有部分券商提出,不仅要完善制度,还需要建立相关配套的约束和奖惩机制,才能进一步约束保荐业务人员的行为。

一家券商保荐机构负责人称,该公司已形成一套相对完整的保荐业务制度体系,但因无相关的约束机制和制度导致部分制度执行不力,保荐业务人员称并没有相应外部规定要求依此操作。因此,建议监管层出台与保荐业务相关的具体、详细的操作规范或指引,在此基础上,各保荐机构制订适用于该机构的保荐业务操作规范或指引,以指导保荐业务人员开展和从事保荐业务。

业内人士表示,“意见稿”要求保荐机构应当建立健全保荐项目终止制度和机制。其实在此前,保荐机构内部的立项小组和内核部门都会进行把关,在进行改制或者计划上市的过程中,企业如果出现业绩下滑或者其他状况,无法满足IPO条件时,保荐机构内部都会自动剔除出拟上市企业名单。只是将此作为正式规定出台是此前没有过的,也显示出监管层对企业质量管控要求日趋严格。

万联证券上半年净利降逾八成

万联证券日前发布了未经审计的半年报。Wind数据显示,今年前6个月万联证券实现营业收入2.48亿元,与去年同期相比下降了70.6%;实现净利润5514.25万元,

同比下滑84.7%。上半年券商经纪业务竞争依然激烈,二季度以来沪深两市交投活跃度下滑,万联证券代理买卖证券业务净收入为1.65亿元,同比减少18.4%。(伍泽琳)