

109家券商 上半年净利260亿

证券时报记者 周荣祥

昨日,中国证券业协会发布了证券公司2011年上半年全行业经营情况。证券公司未经审计财务报表显示,109家证券公司上半年累计实现净利润260.54亿元。94家公司实现盈利,占全行业证券公司总数的86.24%。

数据显示,上半年109家证券公司实现营业收入751.02亿元,各主营业务收入分别为代理买卖证券业务净收入409.95亿元、证券承销与保荐及财务顾问业务净收入132.77亿元、受托客户资产管理业务净收入8.98亿元,证券投资收益(含公允价值变动)68.97亿元。另据统计,截至2011年6月30日,109家证券公司总资产为1.67万亿元,净资产为5808.96亿元、净资本为4357.17亿元,受托管理资金本金总额为2486.73亿元。

渣打:35个大城市房屋 库存相当于3个月销量

证券时报记者 赵慎言

目前,35个大城市的房屋库存量相当于3个月的销售量,预计到今年年底,库存将上升到7个月的销量。渣打银行(中国)昨日发布的房地产调研报告认为,下半年随着库存上升,住房价格的降价动力将会增加。

渣打中国表示,中国房地产市场正经历下行风险,情况处于稳定阶段,不过对下半年将会出现的房屋供给过剩感到担忧。据该行估算,今年末35个主要城市新房库存大约为3700万平方米,相当于7个月的销量。库存上升会促使开发商降低销售价格,而事实上部分开发商已开始降价销售,降幅大约在5%左右,不过主要集中在一些没有早期销售的楼盘。如果销售能够反弹,库存应该能够在2012年被吸收。但就目前来说,在监管层继续打击房地产投机信号背景下,预期近期楼市销售不振的局面将会在第四季度持续,很多城市房价将会下降10%-20%。

渣打银行大中华区研究主管王志浩表示,库存增加的部分原因是开发纷纷向二线城市转移,增加了市场供应量。预计到今年年底二线城市库存水平可能高达15个月的销售量。部分二线城市价格下调的压力将会非常大。

东方汇理银行预计 国内通胀7月或见顶

东方汇理银行日前在上海举行的下半年亚洲展望和策略报告会上表示,7月份的消费者物价指数(CPI)可能超过6.5%,同时考虑到除猪肉以外消费物价较为稳定,在这个最高值后CPI将出现回落。

东方汇理银行表示,预计今年平均CPI为5.25%,国内通胀将在第三季度后出现回落。年内再行加息可能性不大,但仍有可能看到2次到3次的存款准备金率上调。(赵慎言)

工行欧洲五国分行 开业半年即全部盈利

记者从中国工商银行获悉,该行法国巴黎、荷兰阿姆斯特丹、比利时布鲁塞尔、意大利米兰和西班牙马德里五家分行自今年1月正式开业以来业务发展势头强劲,今年上半年全部实现了盈利。

截至今年6月末,中国工商银行(欧洲)有限公司盈利总额已近1000万美元。业内人士表示,工商银行欧洲五国分行作为欧洲市场中的新设机构,不仅成功避免了欧洲债务危机的影响,更在复杂激烈的市场竞争中脱颖而出,开业不到半年即全面盈利。(黄壮)

光大银行信用卡 累计发卡量突破1000万

光大银行自2004年发信用卡以来,通过促进产品创新、提升服务品质,推动了品牌经营,实现了规模化发展,并取得骄人业绩。截至2011年7月6日,光大银行信用卡累计发卡量突破1000万张。(楼蓉 赵慎言)

东方红-先锋7号开始发行

记者获悉,东方红-先锋7号目前正在发行,其前三大重仓行业分别为医药生物、家用电器、电子元器件。该产品拟任投资经理顾晓云表示,在当前经济形势下,比较看好成长股的长期投资机会。若是基本面好的公司,时间越长,对投资越有利。(黄兆隆)

人才流动升级 券业爆发高管换防潮

券商需要强有力、卓越眼光的企业家和战略家带领公司走出转型之道。对于金融业而言,人力资源的价值在未来将体现得更加明显。

证券时报记者 黄兆隆 吴清梓

在证券行业转型与整合逐渐深化的背景下,券商正迎来迄今为止规模最大的高管换防潮。其中有数十位券商总裁助理级以上的人员即将或已经改任及跳槽,此轮人事变动几乎波及位居国内券业排头兵的所有券商。

券商换帅眼花缭乱

上海诸多老牌券商今年以来人事变动幅度之大令人惊叹。最新的消息是国泰君安证券副总裁何伟即将赴长城证券担任总裁一职。自万建华掌舵国泰君安伊始,已有7位高管出现人事变动。

海通证券的高层变动也让人注目,自陈春钱从销售交易部总经理升为总裁助理分管经纪业务后,该公司也启动了面向全球范围内的高管招聘,共招聘三位副总裁:分管资管业务、战略发展和IT治理;分管固定收益、衍生产品和自营业务;分管研究、机构业务。

而申银万国证券迎来新任总裁储晓明之后,该公司高管团队变动幅度不亚于国泰君安:蒋元真由上海证券董事长转任该公司监事会主席;徐宜阳由爱建信托副董事长转任申万党委副书记、纪委书记;此外,三位副总裁朱敏杰、刘郎和陆文清的分工也在一季度末互相轮换。

在人事大幅变动后,公司已整体进入‘5+2’、‘白+黑’不休息连轴转的工作状态中,业绩考核全部分解,完全摆脱了原有老国企般的僵化体制。”申银万国相关负责人表示。

除了上海的券商,中信证券、广发证券、安信证券等大型券商人

事变动也不小。4月,应拟担任广发证券董事长,林治海接替李建勇出任广发证券总裁一职,副总裁秦力升为常务副总裁,副总裁欧阳希接管该公司经纪业务,原华泰联合证券副总裁朱永强赴中信证券出任董事总经理,原中信证券研究所所长徐刚接管中信证券经纪业务。

意在重新布局

此轮大换血中的诸多券商高管多为在行业中具有丰富实际操作经验的资深专家,受到履新后公司股东方的支持,因此获得了更大的发挥空间。以何伟为例,其主掌经纪业务多年,具有丰富管理经验和人脉资源,在业界享有盛誉,此次被长城证券股东方选聘为总裁,在实践其管理战略方面可以获得更大的拓展机会。

接受证券时报记者采访的多位券商高管表示,此轮券业高管大规模更换意在对于公司业务的重新布局。今年主要是重新布局,人事安排也仅仅是第一步,树立灵活的机制是第二步,有助于明年公司业绩增长。”申银万国相关人士表示。

以华泰证券为例,该公司自总裁周易掌舵后,公司从地区性的券商一跃成为有全国性影响力的大券商,以IT技术创新为支持的中、后台管理做到了业内第一,各项业务均位居行业前列。

可以类比的是,国泰君安、申银万国、长城证券等券商在更换掌舵人及高管大换血之后,将具备更高的宏观视野,公司资源整合的步伐也将迈得更快,对于业务战略布局的调整,将有助于业绩的提升。

行业整合与转型

此番证券业高管大规模变动,也是金融行业并购整合必经之路。

竞争日趋激烈的证券业显现出强者愈强,弱者愈弱的格局。大型券商凭借股东方在资金、人力资源等方面的强力支持,基于本身既有优势,通过新设营业部、加大创新业务投资、改变竞争策略等手段进一步抢占市场份额,实现大跨越。

服务对象被误解 券商分析师自我正名

对于相当数量的普通投资者而言,他们并不清楚卖方研究机构的服务对象界定。在这个前提下,卖方研究机构该如何对其“表面一套,背后一套”的研究报告负责。

证券时报记者 杨冬 黄兆隆

针对日前备受舆论指责的分析师信誉问题,多家卖方机构和公募基金昨日在接受证券时报记者采访时直言“被妖魔化”。申银万国研究所总经理陈晓升表示,“卖方机构的服务对象从来都是特定目标投资者,而非公众投资者,研究报告的发布也是非公开的,社会上流传或转载的报告都是未经授权且非法的,普通投资者不应从非法渠道获得研究报告并据此作为投资参考。”

据证券时报记者了解,为了不被破坏与上市公司(调研对象)的关系,卖方机构与特别目标投资者(客户)之间有着“特定”的沟通方式,比如将原本应为“卖出”评级的报告表述为“中性”或“谨慎推荐”评级;如有推荐的股票出现卖出信号,分析师将不会再次撰写“卖出”评级报告,而是私下和客户进行沟通。

这些特定的沟通方式都是普通投资人所不了解的。天下没有免费的午餐,卖方研究报告的使用人不是普通投资者。”上海某公募基金投资总监指出。

不过,部分卖方研究报告的失真却在客观上误导了普通投资者。

因此如何对卖方研究进行有效监管,是目前相关监管部门亟待解决的课题之一。

服务对象:机构客户 还是公众投资者

卖方机构的服务对象是特定目标投资者还是公众投资者?这个看似简单的问题却关系到整个分析师群体的信誉与生存。

如果面向公众投资者,那么为什么具有“卖出”评级的研究报告,少之又少?难道众多上市公司中没有业绩拙劣者?如果普通投资者根据那些“谨慎推荐”之类态度模糊不清的研究报告进行投资而遭受亏损,那么分析师将责无旁贷。

但如果面向特定目标投资者,亦即卖方机构客户,那么卖方研究机构则无需对普通投资者未经授权使用研究报告所产生的后果负责。

上海某公募基金投资总监坦言:“现在很多卖方给我们的报告,都有水印,防的就是外泄。有的普通投资者没有付费,却看了不该看的东西。”

该投资总监继续称:“只有具备‘强烈推荐’评级的研究报告才会被认为是发出了正面的信号,对于这些报告我们也会进行专业的评判,比如看分析师有没有能力推荐独特的品种,也就是首推,如果首推成功,以后被采信的程度会大幅提升;再比如看分析师对现有品种的跟踪是否到位,该卖出的时候有没有提示,注意,卖方虽然不写报告,但他觉得该卖的时候,尤其是对那些他前面推荐买人的品种,他是一定会跟买方沟通的。”

我们也会对分析师进行差别



部分券商高管职务变动一览

姓名	原职务	现在或拟出任职务
何伟	国泰君安副总裁(聘任)	长城证券总裁
陈春钱	海通证券销售交易部总经理	海通证券总裁助理
万建华	上海国际集团总经理	国泰君安董事长
阴秀生	安信证券副总裁	国泰君安副总裁
刘欣	国泰君安投行部总经理	国泰君安副总裁
顾耀	国泰君安资管董事长	国泰君安副总裁
刘桂芳	国泰君安合规总监	国泰君安副总裁
虞启斌	国泰君安合规总监	国泰君安董事
冯国荣	申银万国总裁	离任
储晓明	中海基金董事长	申银万国总裁
蒋元真	上海证券董事长	申银万国监事会主席
徐宜阳	爱建信托副董事长	申银万国纪委书记、党委副书记
朱永强	华泰联合证券副总裁	中信证券董事总经理
李建勇	广发证券总裁	广发证券副董事长
林治海	广发证券常务副总裁	广发证券总裁
廖力	广发证券副总裁	广发证券常务副总裁
章瀚涛	东海证券总裁	常州市副市长
刘化军	大连商品交易所副总经理	东海证券总裁

黄兆隆制图
资料图

■相关新闻 | Relative News |

国泰君安副总裁何伟 拟出任长城证券总裁

国泰君安副总裁何伟出任长城证券总裁一职几成定局。

昨日,证券时报记者从长城证券有关人士处获悉,近期该公司召开董事会,已通过何伟就任长城证券总裁一职的议案,不过目前还在走流程,大概今年8月份将能正式上任。目前何伟仍担任国泰君安副总裁一职。国泰君安证券办公室人员也表示,何伟依然会出席今日由新任董事长万建华召开的国泰君安证券中期工作会议。

事实上,关于国泰君安高层变动的传闻有多个版本,但毫无疑问的是,此番人事变动带给国泰君安的影响将不仅仅是短期震荡。在该公司将与新上任的6位副总裁签订年度合约和年度业绩预增任务的军令状后,可以预见的是,这将是有着更

为深层次的战略布局。

据悉,何伟此次由长城证券董事长推荐出任长城证券总裁一职,因为长城证券董事长曾在国泰君安任职。去年12月,媒体爆出长城证券总裁叶烨离职,出任长江证券总裁,长城证券总裁空缺至今。

据了解,何伟主要特长是协调能力,由于其从业资历比较深,人脉资源丰厚,很多难题到他手里都能迎刃而解。何伟曾任君安证券股份有限公司总裁办主任、北京总部总经理,国泰君安证券总裁助理、深圳分公司总经理、企业融资总部总监兼收购兼并总部总经理,以及华富基金管理公司筹备组负责人、总经理。2005年2月起任国泰君安证券总裁助理兼总裁办公室主任,2005年11月至今任国泰君安副总裁。(吴清梓 黄兆隆)

与此相对的是,中小券商在这轮竞争格局中,失去后发优势,面临被边缘化局面。在行业整合的大刀下,作为券商高管,也面临着重新选择和被选择。

目前虽然还有过百家券商,也许未来只剩下一半不到。”国泰君安相关人士表示,“这种压力也逼着券商不断扩充实力,参与整合大潮。”

此外,金融业高端人才匮乏也是高管流动加剧的原因之一。在证券业急速扩容的情况下,业务格局也在发生战略性改变,通道业务向多层次的金融服务转型已成定局,尤其是在融资融券和股指期货等创新业务不断发展背景下,如何适应这种转型,是各家券商均在思索的问题。

关键是需要强有力、卓越眼光的企业家和战略家带领公司走出转型之道。如果领导人能看得清、走得快人一步,那么就是确立了未来数十年的领先地位,这就要求其必须具备丰富的证券管理经验,能够迎接挑战、驾驭大机构。”上海国际集团相关人士表示,“对于金融业而言,人力资源的价值在未来将体现得更明显。”

化对待,那些推荐记录良好的分析师会受到信赖,水平较差的分析师过来路演时我们甚至都不接待。”深圳某公募基金基金经理亦指出,普通投资者无法分辨分析师的真实研究能力,没有渠道与分析师进行深入有效沟通,因此不应简单参考研究报告内容。

不过,对于相当数量的普通投资者而言,他们并不清楚卖方研究机构的服务对象界定,在这个前提下,卖出研究机构该如何对其“表面一套,背后一套”的研究报告负责呢?

深圳某国有券商研究所所长认为,“一方面研究报告中都有免责条款,另外一方面应加强投资者教育,增强投资者的风险意识和投资能力。”

分析师:是否尽责?

由于分析师行业并没有类似于保荐代表人的工作标准指引,因此很难对分析师是否尽责进行评估。

据记者了解,部分分析师为了完成工作量考核指标,在进行上市公司调研时,仅与上市公司董秘或其他高管进行简单沟通后,研究报告就随之出炉。而非对上市公司的销售、库存、订单、成本控制等进行实质性调研。

招商证券副总裁汤维清表示:“这种现象确实存在,但相信不是普遍现象。分析师操作规范每家券商都有,但执行的情况可能有所差别,执行情况的好坏决定了研究质量的高低。我们在操作中会要求分析师在调研时制作访谈记录和录音,并对分析师的报告逻辑进行严格推敲,从调研证据上来分析报告逻辑成不成立,如果逻辑没有充分的证据支撑,那么报告则不能发布出去。”

如果分析师是尽责的,那么研究报告中股票的目标价往往与实际股价表现严重不符呢?

对此,华泰联合证券副总裁马俊生认为,分析师天职是减少信息不对称,挖掘企业价值所在,报告并不是说在一定时间内预测股票上涨,其分析的是基于假设前提下的判断,这会受到市场各种因素影响,尤其是在与上市公司沟通中,信息披露若不充分,在调研中难免会触及内幕交易红线。

不过,马俊生亦坦承:“行业内确实存在个别分析师滥竽充数的现象,此外整个分析师群体的年轻化不利于带动行业成熟发展。”

申银万国研究所总经理陈晓升亦认为,就研究方法而言,分析师所采用的无论是未来现金流还是折现率都是预测数据,都是其根据当前所能了解的经济金融现实和公司情况,结合自身所掌握的理论方法做出的一种主观判断。既然是主观判断,分析师就会受到各种主观因素影响。不同分析师的盈利预测会受到他所能了解的上市公司信息的真实、准确、完整和及时性的影响,也会受到他对行业景气、经济周期、宏观政策、金融市场判断的影响。不同分析师给出的估值水平,会受到这个分析师对货币政策、金融市场变化趋势、股票市场不同板块的估值差异和估值理念的影响。

陈晓升称,证券研究机构从管理的角度出发,依据法规的要求对证券研究报告进行质量控制和合规审核。但是,这些质量控制和合规审核,仍然是一个主观判断的结果。既然研究报告是个主观判断的产品,其结论又会受到各种因素的影响。那么,如何才能做到分析师能够合理保证研究报告的质量呢?

深圳某国有券商研究所所长建议,监管层应出台一份类似于投行行业的操作指引,令分析师的调研方法与保荐代表人的尽职调查相近,在采取了一系列公允、合理、可靠的调研

手段后才能推出研究报告,这样分析师也能够实现尽责。

基金分仓: 是否绑架了分析师

据记者统计,2010年全年基金佣金分仓为62亿元,同比减少8%。业内人士预计,由于今年上半年A股市场持续低迷,今年基金分仓额将继续减少。

显然,僧多粥少。在此情形下,卖方机构为了扩张或保持分仓份额,是以牺牲研究立场为代价,还是以坚持提供有价值的研究服务作为手段?

深圳某公募基金经理认为,买方对卖方的选择,比外界想象得要严格得多,也残酷得多;公募基金每月都会对卖方机构的服务和水平进行打分,打分的指标包括及时性、广度、深度、逻辑、信息量、准确性和路演次数等,然后再根据综合打分结果来决定分仓派点,而不是根据某一份或某几份报告的内容来决定。

“我们最看重卖方研究的服务,其次才是水平。任何一家卖方机构水平再高,不给我服务,对我而言完全没有意义,自然是没有分仓的。服务包括很多,但最重要的,就是把研究成果及时推荐给我们,并做好路演等沟通工作。”上海某公募基金投资总监指出,卖方研究的真正价值在于提供的调研信息量,而不在于报告的评级和目标价,因此不存在谁绑架谁的问题。

汤维清则认为,多数券商研究所并不将基金分仓收入或其他盈利指标作为考核目标,如果一家卖方机构为了迎合某个客户牺牲立场,那么就极有可能伤害其它客户,在长期来看必将遭受淘汰。