

国海证券 拟投5亿元开展两融业务

国海证券今日公告称,该公司董事会已授权公司经营层在业务开展初期使用不超过5亿元人民币的自有资金从事融资融券业务。(黄兆隆)

国泰君安阎峰 入选香港特首选委会

日前,随着香港特区新一届行政长官选举委员会24个有竞逐的界别分组选举结果揭晓,特区新一届选委会的1200名成员全部产生。香港中资证券业协会会长兼中国证券业协会国际合作委员会副主任委员、国泰君安证券香港公司执行总裁阎峰成功入选金融服务界委员名单。(黄兆隆)

中行在深圳已设12家 出国金融服务中心

截至今年11月底,中行在深圳地区已设立了12家出国金融服务中心。该行专业的出国金融服务网络覆盖深圳全市范围。

在出国留学金融领域,中行从二季度的留学旺季开始,在全市范围内开展了“首届中银留学季”、“第二届留学生金融节”,以及满足2012年春季出国留学的“第二届中银留学季”等三场大规模的留学金融优惠活动。(黄晋)

首家台资财险公司 正式落户北京

昨日,国泰产险北京分公司正式揭牌开业。据悉,这是首家落户京城的台资财产险保险公司。

据介绍,国泰产险于2008年8月在上海成立,股东为台湾国泰金融集团旗下的国泰人寿和国泰世纪产险。目前,公司已在上海、南京、苏州、广州、济南、北京等12个城市设立了13家分支机构。(徐涛)

大众保险拟联手 保险经纪公司共谋发展

大众保险总经理麦邵斯日前在上海表示,联手保险经纪公司是该公司今后发展的重要方向之一,公司前期为此做了包括架构调整、制度完善、人员配备等大量准备工作,相信能够探索出一条专业化道路,来实现共赢共发展的目标。

大众保险拟任董事长张兴表示,随着保险中介市场近年来的迅速崛起,专业化保险经纪公司也日益崭露头角。大众保险近年来采取了一系列积极深入的改革调整措施,逐步实现稳健发展态势。进一步与保险经纪公司加强合作交流,不仅是公司与中介机构一齐拓展非寿险市场、促进和提高销售业绩的共同希望,也是双方互享资源,发挥各自专业化优势,进而为行业整体可持续发展贡献力量的客观需求。(孙玉)

青海保监局严控非法集资

近日,青海保监局就下一步保险业开展打击和处置非法集资工作做出了安排部署。保监局要求各公司高度重视,建立完善内控“防火墙”,切实避免非法集资活动的发生。

同时,青海保监局还要求各公司建立健全防范非法集资问题预警机制和打击非法集资活动惩戒机制,将处置非法集资案件与案件责任追究制度紧密结合,把加大责任追究作为防范非法集资问题的有力武器;要求各公司将整治非法集资问题与司法案件报告制度有机结合起来,加大对涉及非法集资案件的报告力度,严禁瞒报、漏报、迟报情况的发生。(徐涛)

黑龙江保监局 整治销售误导等问题

针对目前黑龙江保险市场上,群众反映比较强烈的保险理赔难和销售误导等问题,黑龙江保监局日前要求,保险公司和有关处室在接到问题后,要第一时间与咨询投诉人联系,了解核实情况。同时,公司领导和处室负责人要亲自督办,每个问题必须落实到具体责任人,跟踪到底。

该保监局还要求,保险公司要创新工作方式方法,进一步贯彻落实寿险销售误导综合治理方案和车险理赔服务质量标准,加大检查、惩处力度和保险新闻宣传力度,治理保险市场存在的突出问题。(徐涛)

银行超短期理财被叫停

开放式和滚动型理财接棒揽存

证券时报记者 唐曜华

在超短期银行理财产品被叫停后,目前开放式、滚动型理财产品正悄然接过了“揽存”重任。证券时报记者获悉,近期多家银行纷纷宣布上调开放式、滚动型理财产品的收益率,以增加这类产品的吸引力。

自今年11月份1个月以下期限的银行理财产品发行被叫停之后,目前该类理财产品基本上已经销声匿迹。据普益财富数据显示,上周即12月3日至12月9日,1个月(含)以下期限的理财产品仅发行了10款,占当周理财产品发行总量的4.81%。此前1个月以下期限理财产品一度成为银行发行数量最多的品种。

在1个月以下期限的理财产品逐渐淡出市场后,近期多家银行调高了开放式和滚动型理财产品的预期收益率,增强对短期投资资金的吸引力。比如,建设银行11月底全面上调3款开放式理财产品的预期收益率后,工商银行12月亦宣布上调多款滚动型理财产品的预期收益率。

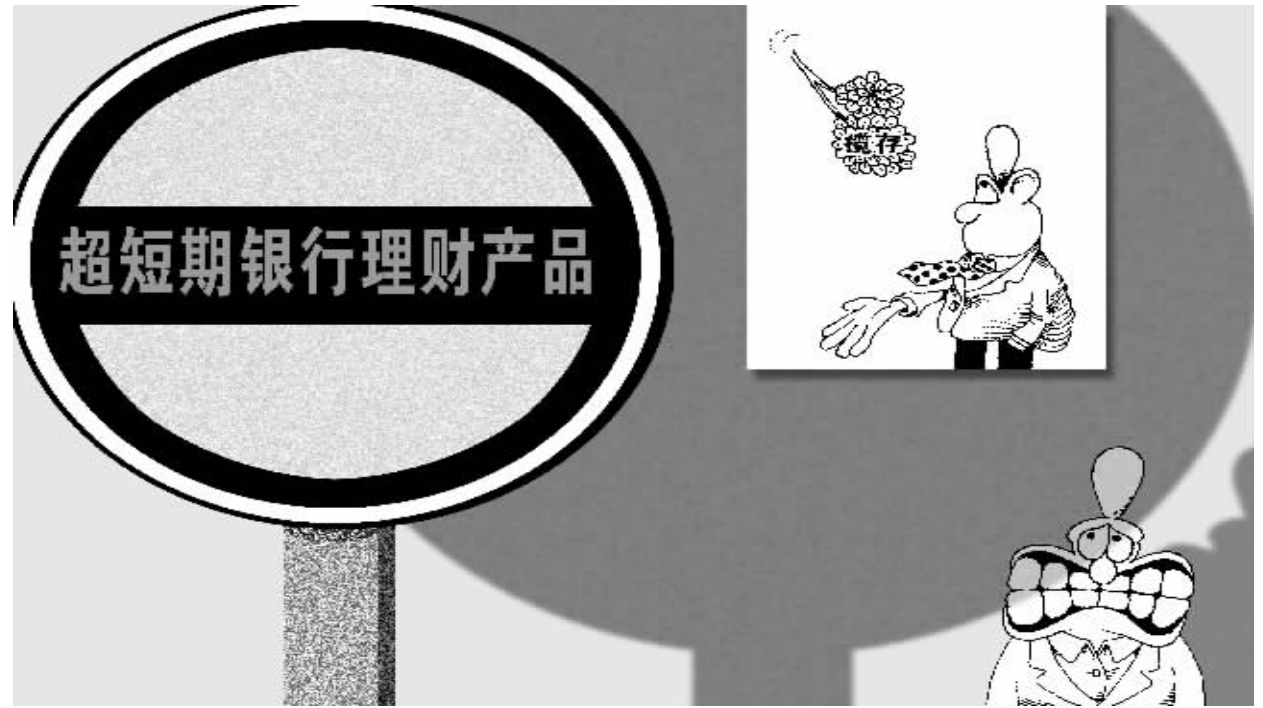
工商银行的的做法是,按认购起

点金额的不同设定不同的预期收益率,认购金额越大预期收益率越高,比如认购500万份预期收益率可达2.5%,认购100万份以下则预期收益率为2.1%。

相比其他银行的遮遮掩掩,光大银行更为直接。光大银行12月7日发布公告,宣布提高2011年12月9日至30日期间开放的阳光理财双周盈产品的预期年化收益率,提高幅度在1.8个百分点至2.1个百分点之间。与此同时,光大银行还增加了该款产品的开放申购日,由以前的每周二申购改为每个交易所工作日申购。不过,一旦过了月末、年末时点,该款理财产品的预期收益率将回落至调整前。

事实上,开放式和滚动型理财产品与超短期理财产品类似,虽然存续期较长,但投资周期通常较短,以1周、2周、1个月居多,可在一定程度上替代短期理财产品满足短期投资资金的需求。从银行方面来说,开放式和滚动型理财产品的吸金功力同样也是不容小觑。

据统计,建设银行多款开放式理财产品目前规模均达到千亿元以上,其中“乾元-日鑫月溢”开放式资产组合型理财产品2011年11



自11月份1个月以下期限的银行理财产品发行被叫停之后,目前这类理财产品基本上已经销声匿迹。 官兵/漫画

月30日规模已达到约1661.96亿元,该产品成立于2011年3月17日。千亿规模并不是小数目,浦发银行全行今年上半年理财产品销售金额也不过1600多亿元,建设银行今年6月末理财产品余额为5031.98亿元。

招商证券丁安华 预计明年通胀水平为2.7%

昨日,在招商证券举办的2012年度投资策略会上,招商证券副总裁、首席经济学家丁安华表示,明年国内生产总值(GDP)初步预测将增长8.1%左右,全年通胀水平大约为2.7%,存款准备金率将会多次下调。

丁安华表示,中国经济增长在边际上十分倚重固定资产投资,而投资又表现出政府行政驱动和银行贷款支持的特征。目前,中央已经认识到通过银行体系作为刺激投资、拉升经济的主要渠道存在巨大的风险。几乎可以肯定的是,无论是基建投资、房地产投资,还是制造业投资,明年均将呈增长速度放缓之势。

此外,一直以来,消费对GDP增长的贡献比较稳定,除非政府推出进取的减税措施,否则刺激消费拉动经济也是一句空话。而由于欧洲债务危机的恶化,明年外部需求将快速放缓,预计对经济增长的贡献为负。总体上看,我国明

年GDP增长初步预测在8.1%左右,分季度看大约呈现上半年放缓、下半年企稳回升的两头高、中间低的“V”字形格局。

居民消费价格指数(CPI)方面,基于本轮通胀是食品价格推动的判断,丁安华认为,明年CPI将呈现快速下滑趋势。随着经济在明年二季度见底,三季度通胀水平将会见底,四季度略有回升,预计全年通胀水平约为2.7%。

此外,丁安华认为,人民币汇率升值可能进入平台期,升值速度放缓,幅度缩小至年均升值3%,这将对升值预期和国际资本流入中国的积极性产生一定的负面影响。

丁安华预测,如果经济在明年二季度明显下滑,政策将会展现比当前更为宽松的一面,但宽松的力度和幅度都将受到限制。同时,预计明年货币政策宽松依然首选数量工具,存款准备金率将有多次下调,二季度通胀回到3%以下时可能会有一次降息。(曹攀峰)

利宝保险广东分公司开业

近日,利宝保险广东分公司获保监局批准正式开业。利宝保险是美国第三大财产和意外险公司利宝

互助集团在中国的全资子公司,总部设在重庆,广东是其继北京、浙江后第三个分公司所在地。(蔡恺)

■清谈券业 | Wu Qinghua's Column |

券商研究所对内转型时机已到

证券时报记者 吴清彬

近日,重庆啤酒乙肝疫苗事件甚嚣尘上,而在事件发生之前却没有一位分析师对其乙肝疫苗研究的进展及功效提出过质疑,与之相反,倒是有不少分析师鼓吹其投资价值。券商研究所在国内缺少自己的声音、定位不清晰、同质化严重等现象再次引起业内反思。

在券商整体服务转型的大背景下,券商研究所应该顺应潮流,放弃“失而全”的竞争策略,找准定位,实行差异化策略。尤其是大多数中小研究所,更应尽早备战对内服务转型,为寻找新的盈利点做准备。

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分成收入,已不再和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。这也导致了部分券商研究所行为短期化,不重研究服务,研究水平难有明显提高。有些

研究所更是一味迎合基金等买方机构,比如目前市场频频出现上市公司业绩变脸,却还被分析师强烈推荐的现象,就充分反映了券商研究所在利益链条潜规则下的压力。当前基金重仓股市场份额已被瓜分殆尽,很难有新的利润增长,券商卖方研究所也随之遭遇发展瓶颈。

其实,在当前经纪业务转型的大背景下,券商经纪业务对研究的需求从未有如此强烈。券商研究所对内转型的时机也已经成熟。只是,当前券商的投资顾问服务模式还正在探索之中,尚未进入普遍独立收费的阶段。同时,券商内部还没有明确划分研究服务在这些业务收入中的贡献,券商也没有实行内部服务的成本核算制度。

但是,随着经纪业务转型的深入,投资顾问服务独立收费模式和产品体系一旦建立,券商经纪业务真正意义上的转型将大功告成。届时投资顾问业务将成为券商又一重要收入来源。作为投顾产品开发和研究的支持者,券商研究所的对内

服务也将顺理成章分得一杯羹。至此,券商研究所将会有新的盈利模式产生。

目前,多数券商研究所仍在按照行业划分的方式招兵买马,并配置相应的研究员,以求对各行各业的研究全面覆盖,进而打造一个“失而全”的研究所。但市场上真正能做到全面覆盖并产生较大价值的研究所数量是有限的。理由是:一方面人力成本太高,将导致投入产出不平衡。另一方面,由于配置的大量研究员不能在相应行业形成影响力,雷同、质量不高的研究成果将充斥市场。

在引进人才方面,挖人仍是目前研究所人才建设的主要手段,而这也是因为过度的同质化竞争引起的。未来,随着差异化竞争逐渐占据主流,各家研究所也要思考如何培养适合自己长期发展的团队,寻找具有忠诚度并能够匹配自己差异化战略的人才。笔者以为,在自己了解了需要什么样的人才以后,花大力进行自我培养应该成为券商研究所今后人才培养的主要方式。

招行“千鹰展翼”计划成就中小企业非凡梦想

证券时报记者 罗克关

11月,新能源企业合肥阳光电源上市募集的12.8亿元资金全部落户招商银行合肥分行所辖黄山路支行。这家成立之初销售收入不过2000万元的典型中小企业,是如何在与招行合作6年之后成长为一家年销售收入超过6亿元的目前国内规模最大的光伏逆变器制造商,又是为何在上市关键阶段拒绝多家银行抛来的橄榄枝,坚定选择与招行站在一起的呢?

阳光电源并不是特例。今年以来多家拥有新产品、新技术、新商业模式创新型成长企业在与招行一路携手同行下,经历由弱到强的蜕变,陆续踏上资本之路,实现腾飞梦想。截至今年10月底,在招行开立首发(IPO)募资专户的创新型成长企业超过50家,占据中小板和创业板上市企业的三成以上。这一组数据,凝聚了招行多年来对中小企业的倾注和培育。

千鹰展翼助创新企业

企业对招行“情有独钟”绝非偶然。这些企业自成立之初,便得到了招行的点滴扶持,招行如同呵

护“雏鹰”般呵护企业的成长。经过多年风雨与共的相互支持、相互依存,企业在招行的全力帮助下强健了自己腾飞的翅膀,最终实现翱翔的梦想。如果说企业和招行携手是一种缘分的话,那致力于培育创新型成长企业这只“雏鹰”的“千鹰展翼”计划就是千里姻缘一线牵。

2010年中,针对正蓬勃兴起的创新型成长企业,招行正式启动实施了“千鹰展翼”——创新型成长企业培育计划。该计划旨在每年发掘1000家具有高成长空间、市场前景广阔、技术含量高的企业进行全方位金融扶持,未来三年内这样的企业客户群将达到3000家。

招行深入分析企业拓展市场营销、扩大生产能力、完善多元融资、规避经营风险、提升管理效率等十大需求,全面结合企业的行业特征和发展阶段,为企业量身定做了“创新型成长企业综合金融服务方案”,从创新信贷政策、创新融资产品、创新私募股权投资、创新供应链金融服务、全程持续财务顾问服务等九个方面,整合运用金融产品和相关资源,全力帮助创新型成长企业逐渐积累在品牌、专利、团队、服务、商业模式等方面的优

势,打造在同业中的竞争实力。

“千鹰展翼”计划不仅为企业提供创新的债权融资方案,还有通过与私募股权投资(PE)和券商合作为创新型成长企业提供股权融资的服务,形成直接融资与间接融资相匹配的金融服务体系,促进创新型成长企业快速成长。通过“千鹰展翼”计划,招行将为创新型成长企业打造一个集商业银行、PE、券商为一体的创新综合金融服务平台。

为全力满足企业借助资本市场实现跨越式发展的深层次需求,招行推出了一整套企业上市前、中、后期全流程成长财务顾问服务,不仅为企业提供专业、高效的融资服务,打破企业资金瓶颈,还为企业量身打造个性化、顾问式金融综合服务,为企业资本之路保驾护航。

持续支持中小企业

招行一直高度重视中小企业发展。在2008年开始实施的“二次转型”中,该行就明确提出了由大客户向新兴产业转变、由简单的存贷款业务向多元化综合金融服务转变的要求。由于在战略决策上先行一步,近几年招行已实现了在中小企业金融服务领

域的先发优势。招行准确把握中小企业自身特有的发展规律与金融需求特征,大胆突破传统思维,在同业中率先对体制、产品、服务等进行一系列创新。2008年招行在国内率先成立准法人、准子行模式的小企业信贷中心,成功改革中小企业信贷管理体制和运营机制,成为首家利用体制创新支持中小企业发展的股份制商业银行。

此外,招行致力于通过一系列产品创新帮助企业解决发展过程中的融资问题。早在2006年,招行就推出了全国首个中小企业综合金融服务品牌——“点金成长计划”。2010年招行再次精心策划推出了极具特色的中小企业融资新品——“助力贷”。该品牌下的特色融资产品,如“自主贷”、“订单贷”、“置业贷”等深受中小企业青睐。

国家“十二五”规划中明确提出大力发展战略性新兴产业的目标,2015年企业增加值占国内生产总值(GDP)比重将达到8%,约为4.3万亿元。一大批创新型成长企业将面临前所未有的巨大市场机会。规划还明确了建立健全中小企业金融服务信用担保体系的要求,对银行等金融机构发挥支持企业发展的作用提出了更高的要求。招行“千鹰展翼”计划的推

出既是响应国家政策号召、履行企业职责的必然之举,更是招行一直以来全力支持中小企业发展战略的延续和提升,是招行服务中小企业金融发展大局中的重要落子。凭借“创新、执着、专业”的企业精神以及与中小企业先天的血脉联系,招行在激烈的同业竞争中脱颖而出,成为多家企业首选的紧密合作伙伴。

经过一年多的实施,“千鹰展翼”计划已初现峥嵘。目前招行已与国内外240余家PE机构、数十家券商展开了深入合作。“千鹰展翼”计划项下优质的创新型成长企业客户数已超过2500家,其中七成以上企业获得了招行超过400亿元的授信支持,超过四分之一的企业在招行的协助下引入了股权融资。招行针对创新型成长企业专门设计推出的债权融资产品——“投连贷”,已在全行近200余家企业推广应用,授信额近60亿元。下一阶段,招行计划加强与PE机构合作,探索为客户提供股权、债权相匹配的新型财务顾问服务。

招行始终把发展中小企业特别是创新型成长企业作为战略重点,将聚全行金融创新之力把“千鹰展翼”计划打造成支持创新型成长企业发展的加速器,助企业实现展翅高飞的非凡梦想。