

12月券商佣金收入环比降35%

证券时报记者 伍泽琳

2011年沪深股市仅剩最后1个交易日,无论这一天成交量有多少,也难以改变全年交投清淡的局面。据Wind统计,截至12月29日,两市今年以来股票交易额累计约为41.68万亿元,同比下降23%左右,日均交易额下滑至1705亿元。受此影响,券商今年股票交易佣金收入较去年减少约51%,其中12月佣金收入环比降35%。

按照中国证券业协会公布的今年中期行业平均股票佣金费率水平0.826%粗略估算,券商今年以来大致获得约690亿元的股票交易佣金。在成交额以及佣金费率双降的影响下,券商今年股票交易佣金收入与去年同期相比下降了51%左右。

单看12月份,沪深两市持续低迷。据Wind统计,截至12月29日,沪深两市本月股票交易额约为1.9万亿元,假如12月最后一个交易日按照本月以来的日均成交额估算,并根据0.826%的佣金费率测算,则当月份券商可获得佣金约32.88亿元,环比11月份减少了35%左右。

今年以来,券商经纪业务疲态尽显,成为拖累券商全年业绩的主要因素之一。与此同时,券商新设营业部的热情也开始退潮。据《上证统计月报》显示,今年前11个月,券商新设营业部合计363家,仅为去年全年871家新设营业部的四成左右。

太平洋证券认为,从今年开始,A股流通市值扩容带动成交量大幅提升的趋势已基本终结,经纪业务将进入“量缓增价降”的“稳定偏负面”阶段,但其他业务收入的增长将带动证券公司收入结构发生本质性改变。

尽管经纪业务仍为证券公司最主要的收入来源,但该项业务收入占比已经从2008年的68%下降至2010年的55%左右,预计这种下降趋势在未来仍将持续。初步预测2011年经纪业务收入占比将进一步下降至约51%。”中金公司研究员王松柏表示。

农行三农金融事业部改革试点新增四省

证券时报记者日前获悉,农业银行三农金融事业部制改革试点范围已经扩大到12个省区,新增的4个省份包括黑龙江、河南、河北和安徽。

2010年4月,农业银行在甘肃、四川、广西、福建、山东、重庆、吉林、湖北等8家分行启动三农金融事业部制改革试点工作。中国人民银行副行长杜金富12月初曾撰文表示,农行试点县的三农金融事业部存款准备金率比农业银行低1个百分点。杜金富透露,央行决定将农业银行三农金融事业部的改革试点范围扩大到黑龙江、河南、河北、安徽4个省、371个县的县支行。同时,央行2011年对县域法人金融机构新增存款一定比例用于当地贷款的考核达标的机构,执行低于同类金融机构正常标准1个百分点的存款准备金率。(闻涛)

中国人寿子公司签订委托投资管理协议

中国人寿今日公告,该公司控股子公司中国人寿资产管理有限公司12月29日与中国人寿保险集团公司(简称国寿集团)签订了委托投资管理协议。国寿集团将其拥有的保险资产继续委托中国人寿资产管理有限公司进行投资管理,委托期限为2012年至2014年。(伍泽琳)

招商证券子公司向招商香港续借3亿港元

招商证券今日公告,该公司全资子公司招证国际此前向招商香港借款3亿港元,期限为1年,该笔借款将于2012年1月6日到期。现经招商证券董事会审议通过,该笔借款将延期1年。

招商证券还公告称,董事会日前同意招商证券在湖北十堰市张湾区、湖北荆州市荆州区、山东潍坊市寒亭区、山东烟台市莱州市(县级)、山东青岛市即墨市(县级)各设立1家证券营业部。同时,该公司以不超过产品成立规模的5%且不超过1亿元的自有资金参与招商证券智选避险2期产品,并承担有限赔付责任。(伍泽琳)

建行发行世界旅行信用卡

近日,中国建设银行与中国银联、携程旅行网联合向社会推出世界旅行信用卡。该卡国内首创旅行基金,将给用户带来丰厚的旅行基金奖励。(郑晓波)

财经公关乱象频生 最高收费过千万

证券时报记者 董卜

近年来A股首发(IPO)上市项目的火爆,催生了财经公关行业。不过,部分财经公关公司在攫取暴利的同时,也极大地恶化了资本市场的风气。

证券时报记者了解到,部分财经公关公司一方面采取各种合法甚至是不合法的方式拿到项目,另一方面却并不履行“拿人钱财,替人消灾”的职业操守,大笔私吞公关费用。

私吞财经公关费

据投行相关人士透露,我们2010年年底有个IPO项目,聘请上海某个财经公关公司担任投资者关系顾问,公关费用给了200万元,这个项目由于受到媒体质疑最终未能成功挂牌,最后我们查账发现有80%的公关费用没有花出去却被私吞了。”

事实上,部分财经公关公司对IPO项目的收费远不止200万元。据证券时报记者调查获知,2011年11月份东莞某家公司在中小板挂牌上市,担任该公司投资者关系顾问的深圳某财经公关公司竟收取了超1000万元的公关费用。

另据记者了解,在2010年,至少有3家财经公关公司获得了过亿元的营业收入,至少有20余家财经公关公司营业收入超2000万元。由于财经公关公司经营成本较少,因此其经营堪称暴利。“一支队伍几十杆枪”,几百平方米的办公室几千万元的利润。这是国内那些稍具规模的财经公关公司最真实的写照。

据业内人士介绍,财经公关公司业务主要包括IPO财经公关、再融资财经公关、常年投资者关系管理以及危机公关,但目前各家公司的收入绝大部分依赖于IPO财

经公关业务。这项业务收费包括路演推荐费和公关费用,其中路演推荐费一般收取50万元左右,公关费用则通常能收到200万元至500万元不等,最高的也能收到1000万元左右。

由于路演推荐收费较少,因此部分财经公关公司就打起了私吞公关费的主意。

所谓路演推荐费,实际上就是会费,是财经公关公司帮助发行人进行路演推介会、上市酒会的会所收取的费用,这部分费用扣除完人力成本、差旅费后往往所剩不多。这类公关公司暴利的根源在于私吞公关费,公关费往往会有20%的折扣,但部分财经公关公司却并不满足于于此。按照要求,公关费必须全部花出去,但这类公司能花出去50%就算不错了,剩下的全部中饱私囊。”一位不愿具名的业内人士坦言。

而保荐机构以及发行人但求自保”的心态,也在很大程度上助长了财经公关公司的这种行为。一位投行人士坦言,如果项目不出大事,我们基本上不对公关费的支出情况进行检查。”

深圳一家财经公关公司负责人亦坦言,如果发行人或保荐机构要检查,部分财经公关也一般会随便找一些票据进行冲账。

拿项目不择手段

由于国内财经公关行业缺乏牌照管理,且行业进入门槛较低,因此从事这个行业的公司众多,数量达百余家。记者获悉,甚至位于北京的一家专门从事IPO招股书印刷的门店,也开始从事财经公关业务。

由于财经公关行业缺乏技术含量,因此大部分公司同质化竞争异常激烈,部分公司往往通过灰色



官兵/漫画

渠道去拿项目。”业内人士指出,部分财经公关公司“手眼通天”,几乎各种复杂的关系都能疏通。

记者了解到,对于一个IPO项目而言,如果把财经公关的业务进行对外招标,最终决策人通常有三种,一是发行人,二是保荐机构,三是当地主管部门。相对而言,保荐机构在其中担任的角色最为重要。事实上,在拿项目的过程中,财经公关公司往往会使出浑身解数进行激烈拼杀,有的去拉拢保荐代表人,有的动用更有高层的关系给发行人施压,而有些既缺乏人脉又舍不得花钱的公司则采用威胁利诱的手段,无所不用其极。

暴利还将持续

财经公关行业的暴利以及特殊

性,吸引了各路资本竞相杀人。记者调查获知,这其中有相当一部分财经公关公司的股东是私募股权投资(PE)机构,这些PE机构往往会通过财经公关公司来寻找以及接触投资项目。

不过,财经公关行业未来仍有可能继续出现激烈竞争与暴利并存的畸形格局。

2011年9月,相关监管部门在兰州召开的保荐代表人培训会上表示,目前正在考虑将首发企业招股书预披露时间提前至初审会之前,争取明年能够实施。

业内人士分析,此举意味着,拟上市公司招股说明书预披露的时间将较现行做法提前1个月,拟首发企业被举报或者被舆论质疑的概率将更大,预计财经公关公司未来的生意将会越来越好。

观点 | Point | 财经公关行业应实施牌照管理

从经济生态链的角度来看,财经公关行业有其存在的必要性和合理性。比如通过财经公关公司,拟上市公司或上市公司能更有效地和投资者、公众舆论进行沟通。但在实际操作过程中,部分财经公关公司却通过一些违规方式甚至不合法的手段变相损害了上市公司以及投资者的利益,同时也对资本市场的风气带来了一定程度的不利影响。

因此,从规范发展的角度考虑,财经公关行业应受到合理有效的监管。在监管措施方面,对财经公关行业实施牌照管理则是一个不错的办法。只有如此,这个行业才不会上演“劣币驱逐良币”的闹剧。(董卜)

创新乏力 阻碍中资券商跻身一流投行

证券时报记者 李东亮

金融产品创新能力是未来决定我国券商能否匹敌高盛等国际一流投行的决定性因素。”华泰证券某高管表示。

接受证券时报记者采访的多家券商高管表示,国内券商在创新能力、专业服务水平方面,与国际一流投行相比存在明显不足,既无法满足居民的理财需求,也无法满足实体经济多样化的融资需求。不过,监管层和证券行业却并未放弃追赶的努力,在各方合力推动下,券商未来金融创新的空间依然可期。

创新能力差距巨大

国信证券总裁胡继之接受记者采访时表示,我国券商70%的收入来源于经纪与投行等通道业务。与高盛等国际一流投行相比,代表金融创新能力的资产管理、财务顾问等非通道业务则存在较大的差距。

习惯于吃垄断饭的思维令我国证券行业的创新动力明显不足。”中信证券一位不愿具名的高管表达了同样的观点。据其分析,高盛等国际一流投行的产品创新已完全覆盖三大金融衍生品领域,即现金金融衍生品、结构性衍生金融产品和混合型金融产品。这既包括国内投资者较为熟悉的期货、期权、权证、互换交易及资产证券化,也包括国内还不太熟悉的股权投资产品、利率连接产品等。这些产品不仅提升了投资者的潜在收益水平,也满足了实体经济不同的融资需求。

中信证券上述高管称,相较国际一流投行的金融理论创新和交易技术创新而言,国内券商同样难以望其项背。比如高盛是全球第一个提出市盈率概念的投行,该公司研究员布莱克和李特曼提出了被国

际学术界和投行界广泛推崇的布莱克-李特曼资产组合模型等。反观国内券商,无论在金融产品创新上,还是在金融理论及交易技术的创新上均裹足不前,却将主要精力用在了佣金战和承揽首发项目上。”该人士感叹道。

多重因素制约

在业界看来,之所以我国券商在金融创新方面较国际一流投行存在巨大差距,主要是因为受到了人才、经营环境和资本市场发展阶段等多重因素的制约。

长江证券一位高管表示,高盛等国际一流投行招揽了全球一流人才。如高盛资产管理部数量研究组的主管李特曼,是世界上著名的经济学家和金融市场理论家之一。尽管我国券商的人才在国内也属于佼佼者,但在国际上声名显赫的几乎没有,这限制了金融创新的能力。除中金公司、中信证券等少数券商外,拥有能够操作资产证券化等金融衍生品业务人才的券商并不多,这怎么能与国际一流投行竞争呢?”该高管称。

与此同时,我国券商的经营环境同样存在不利于金融创新的多种因素。国信证券另一位不愿具名的高管表示,我国绝大多数具有创新能力和实力的大型券商皆属于国有企业,国有企业管理者在创新方面进行战略投入时,往往会顾虑到创新风险和国有资产流失等多个因素,而少数民营券商又不具备创新能力和创新实力。不仅如此,我国金融行业属分业经营,证券公司经营范围被框定在股市等狭窄领域内,且期权、国债期货等金融衍生品也已销声匿迹。

华泰证券上述高管还表示,我国证券行业经历了多年的综合治理之后,已将风险控制作为经营决策的首要目标,“剩者为王”理念已深入证券公司的骨髓。此外,监管部门出于审慎考虑,在证券公司金融产品创新上表现较为谨慎,也成为金融创新的约束条件。

相比国外投行近150年的发展历史,我国证券市场发展至今才走过了20余年的历程,因此在金融产品创新方面存在巨大差距也是无可厚非的。”中信证券首席战略专家吕哲权认为,关键是我们该如何弥补差距,进而实现赶超。

创新大幕正在开启

尽管我国金融创新方面较国际一流投行存在巨大差距,监管层和证券行业却并未放弃追赶的努力。事实上,监管层已在公开场合多次表态,将出台政策支持我国证券行业的金融创新。

比如,证监会主席郭树清在2012《财经》年会上就公开表示,将从三方面推动证券行业的创新和发展,包括加强对高收益债券,特别是服务中小企业的高收益债券,地方政府债券或市政债券等固定收益类新产品,国债期货、资产证券化等衍生产品以及做市商等交易制度的研究设计;提高对创新事物的容忍度,积极研究创新产品和业务的激励保护机制;支持自律组织对证券公司创新的专业评价,积极推广创新成果。

胡继之表示,郭树清的上述表态符合目前证券行业的实际,有利于消除券商在金融创新方面的一些顾虑,也将提升券商金融创新的动力,相信券商未来金融创新的空间依然很大。

产品创新迭出 私募发行数量超去年

证券时报记者 张宁

2011年是阳光私募经历的复杂和惨痛的一年,亏损的产品数量高达九成,并有152只产品被迫清盘,但今年全年发行的私募产品数量仍然超过了2010年。与此同时,面对股市低迷行情,阳光私募亦开始了从同质化的业绩竞争转向创新产品设计及投资策略的转型。

据Wind数据显示,截至2011年12月20日,今年以来共发行成立了698只阳光私募产品,已经超过了2010年全年发行的数量。在今年这些产品中,非结构化阳光私募达377只,结构化阳光私募达276只,信托中的信托(TOT)产品达23只,有限合伙型产品达22只。

在此之前,2010年全年总共发行成立664只阳光私募产品。其中,非结构化阳光私募为353只,结构化阳光私募为274只,TOT产品为37只。

值得注意的是,为了辅助产品发行,2011年私募基金公司的部分产品在类型上进行了诸多创新。以策略创新为例,私募运用了量化、定增、套利等策略,以减少资本市场波动而带来的风险。再以结构创新为例,私募采用了包括确定目标回报、增设安全垫等,以私募提前垫资的形式,最大化保障投资者的利益。这些创新型产品在今年可谓异军突起,年内累计发行数量将近120只。

目前私募市场同质化产品太多,竞争剧烈,私募基金公司必须

要用产品创新来吸引客户。”融资评级研究员彭晓武对私募市场创新产品如此多的状况作出解释。

据证券时报记者粗略统计,对冲量化型私募基金今年共发行了55只左右,是所有创新产品中发行最多的品种。一位不愿具名的私募人士认为,未来对冲策略型私募产品将会有更大的发展空间。根据海外经验,量化技术和多种衍生工具组合下套利对冲的应用是私募创新的主流,这有助于私募摆脱靠天吃饭的困局。

此外,部分阳光私募更是另辟蹊径,把募集资金投向了债券市场。根据海通证券基金研究中心统计的数据显示,2011年总共成立了8只债券型私募基金产品,是此前全部债券型私募产品数量的2倍。其中,今年11月份密集成立了5只,分别是耀之进化、丰实融信8号、华创稳盈1号、佑瑞持1号、佑瑞持2号。此外,浦江之星46号-优债分级4期、长安稳健2号、丰实融信6号也均分别于今年内成立了。具体来看,佑瑞持1号募集资金高达5.3亿元,丰实融信8号募集资金也将近5亿,远高于今年以来股票型阳光私募平均不到1亿元的募资水平。

海通证券基金分析师罗震表示,在债券市场回暖、股市前景不明确的背景下,私募基金发行债券型产品的积极性大大增加。不过,债券型产品在私募领域还属于新产品,仅有3只产品成立时间超过2年,分别为瑞德稳健收益2期、海洋之星16号和浦江之星22号,私募在债券投资领域的投资能力还未经过充分验证。

南方避险近期将开放申购

证券时报记者近日获悉,南方避险增值基金将从2011年12月30日至2012年1月9日进行份额的到期操作,并从2012年1月9

日至2012年1月17日开放申购,为追求较高安全边际下资产适当增值的投资者提供了参与下一避险周期的机会。(方丽)

