

期指促裂变 券商系期企崛起样本

编者按:为分享中国期货业的快速成长,也为能获得参与金融期货的条件,券商纷纷对期货公司参股控股。近年来,券商系期企的数量得到了空前增长。作为期货行业的新兴力量,券商系期企普遍存在被参控股时间不长,公司管理磨合时间短等问题。

但从目前行业发展情况来看,借助股指期货等金融创新产品的推动,券商系期企在短短几年间迅速崛起,已从初期的痛苦磨合期进入目前的认可期。券商系期企如何在短时间内取得快速发展?证券时报记者为此采访了国泰君安期货和海通期货等期企,从中寻找崛起样本。

证券时报记者 游石 沈宁

虽然根据监管规定,分类监管取代了以往每年一度的期货公司排名,但这并不妨碍外界对期货行业发展趋势的分析判断。

据证券时报记者了解,从4家交易所公布的会员持仓、成交数据统计来看,2011年期货公司排名已大致清晰,传统中小期货公司市场份额逐渐萎缩,而大型券商背景期货公司则进一步巩固优势,在手续费收入、利润规模、市场影响力(即市场份额)等硬指标上已经遥遥领先。值得注意的是,这些期货公司在被券商收购之前实力孱弱,短短几年间崛起的背后原因值得探究,记者选取了总部位于上海的国泰君安期货和海通期货作为样本分析。

金融期货带来行业裂变

2006年金交所筹备成立,彼时各方对股指期货的态度并不相同。部分传统大型期货公司认为,股指期货不过是新增一个品种,彼时正处于全球大宗商品牛市,因此对期指并不十分看重。中小期货公司则普遍希望券商重组翻身,但券商股东巨投入后,却面临股指期货迟迟未推出的尴尬,人事的频繁变动,让这些期货公司发展一度遇挫。不过,一些大型券商旗下的期货公司,则适时调整业务结构,逐渐借商品期货站稳脚跟,为后来的爆发式成长谋得先机。

券商控股期货公司本质上是应股指期货而生。但在当时股指期货推出形势不明朗的情况下,海通期货选择将商品期货作为练兵平台,积累了经验,完善了管理基础,锻炼了员工队伍。海通期货总经理徐凌表示,市场同样也在倒逼国泰君安期货,该公司巧妙地选择了黄金和螺纹钢两个新品种作为突破口,保证金第一年增长到7亿元,第二年增长到15亿元,拿国泰君安期货总裁何晓斌的话说就是“解决了最基本的生存问题”。

直至2010年股指期货正式推出,期货行业竞争格局才开始发生真正意义上的变化。最直观表现在三个方面:一是中金所每日交易排名榜,几乎被券商背景期货公司垄断,股指期货上市初始,市场划分就已显现;二是大批券商背景的期货公司在分类监管中跻身A类,打破了之前几乎是雷打不动的行业强弱排名态势;三是上海本地券商背景期货公司崛起,扩大了华东地区期货业的领先优势。

这是很现实的机遇,而且是适合券商背景期货公司的。”何晓斌表

示,股指期货推出后,国泰君安期货客户保证金由15亿元又急速增长至60亿元。

进入2011年,金融期货与商品期货分化,全国期货市场成交额下降11.03%,但金融期货一枝独秀,交易额逆势增长了6.56%,仅沪深300股指期货一品种,就占据了全国期货市场逾三成。这也极大推动了以期指作为主要业务的券商背景期货公司继续大踏步前进,如海通期货的股指期货成交额占公司所有期货品种的比例由2010年的57%提高到60%。

针对行业的这些变化,徐凌认为,股指期货激发了券商控股期货公司的潜能,让这一群体的后发优势得到充分发挥。何晓斌亦认为,股指期货区别于之前任何一个商品品种,无论在竞争环境,还是资源配置或是战略性统筹方面,都是值得券商背景的期货公司花力气去做的,事实也证明了这一点。

2011年期货公司分类评级结果显示,20家获评A类期货公司中,券商背景公司占据9席,从绝对数量上看占比近半。更为值得注意的是,当年首度入围第一梯队的国泰君安期货、海通期货、申银万国期货均为大型券商背景期货公司。

2011年分类评级结果总体基于2010年公司业绩,这也意味着上述3家公司在股指期货上市元年迎来业绩爆发。据记者整理的期货公司交易额排名数据,2009年,海通期货以1.82万亿元的成交额排名全国第22位;国泰君安期货年成交额达1.62万亿元,排名第27位;申银万国期货排名则在40名开外。如今,这3家公司同时跻身前20名,海通期货更是一举升至第7位,金融期货带来的行业裂变由此可见。

券商系期货公司成长因子

股指期货上市为券商背景期货公司崛起提供了外部契机,但仅以此来解释其快速增长的原因并不充分,记者再试图从公司内部进行分析。国泰君安期货、海通期货都是典型的大券商收购小期货公司,2005年海通证券收购黄海期货,2006年国泰君安证券收购浦发期货,这两家被收购的期货公司业务薄弱,当时排名处于行业第三、四梯队,算是一个净壳。

为了重新打造业务基础,国泰君安证券委任时任董事会秘书以及分管投资管理公司的何晓斌出任期货公司总裁。此前,何晓斌还曾担任过上海证监局期货监管处处长,拥有非常丰富的证券、期货行业经

验。而海通证券则任命具有银行和券商一线营业部管理经验的徐凌出任期货公司总经理。

面对各项指标几乎都拿不上台面的期货公司,他们都选择了大刀阔斧改革,几乎完全重塑了公司的架构。其中一些做法在当时看来是强势和超前的,然而在结果上,公司无论管理、业务还是员工面貌,都发生了翻天覆地的变化,正可谓不破不立。

巨变的背后,券商股东支持是最根本的因素。据了解,被收购期货公司最初为股东贡献的利润,甚至还不如一些证券经纪人。或许正因如此,券商给了期货公司放手一搏的空间,初期不但未对其提出任何盈利要求,反而各方面予以大力支持。

比如,国泰君安证券总裁陈耿亲任整个国君系统股指期货业务领导小组组长;同样,海通期货首家异地营业部成立时,海通证券董事长王开国亲临指导,这些举动足见股东对期货业务的重视程度。而在决定公司扩张能力的资本金上,券商股东也不遗余力地投入,使这两家期货公司的注册资本由几千万增加到数亿元。

另外,券商背景期货公司移植了股东的管理、运营、文化模式,相比业务扎根商品领域的竞争对手,他们更注重管理和长期战略规划。比如,海通期货率先引入ISO9001:2008质量管理体系认证,成为国内首家通过该认证的期货公司。以此为契机,该公司在法人治理、内部



建设、流程再造等方面做了大量的工作,完善了风险控制体系,培养“全员合规、全程合规、人人合规、自觉合规”的合规文化。国泰君安期货则确立了以“资本充足、内控严密、运行安全、管理高效、服务优质、效益良好、有核心竞争力”的现代金融企业为发展目标,发挥券商品牌优势,巩固和加强研究咨询优势,在信息技术系统整体规划和建设上更是大量投入。该公司还从国泰君安证券和社会上广泛招聘优秀人才,包括从财经媒体招聘充实战略规划岗位,研究期货行业与市场变化,为公司发展提出合理化建议。经过几年来的市场磨砺,这一批人都已成为了公司骨干。

同时,期货公司的成长也离不开渠道和营业网点精心建设。例如,国泰君安期货虽仅有10家营业部,但国泰君安113家证券IB营业部却为其提供了巨大业务支持。据了解,何晓斌在公司内部一贯强调遵循市场化的经营理念,并形象地将期货营销形容为“用现代的技术先找树,再找野人参”,因为国内160万期货投资者相对1.3亿股民、基民毕竟是少数,公司所要做的工作就是在这些潜在客户中寻找真正的需求。

国泰君安期货与海通期货崛起,速度不可谓不快。2008年末,这两家期货公司客户权益分别为7.92亿元、6.06亿元,时至今日均已突破50亿元水平,年均增速接近200%,远超前期货行业平均水平。

据了解,国债期货让一些排名靠后的公司看到了希望,因为按照国内金融行业分业经营的要求,未来不排除商业银行、保险收购期货公司,行业的竞争变迁显然还远未结束。

金融期货的上市、机构投资者入场无疑为国内期货业竞争提出了更多课题。从近年市场发展趋势来看,更多期企着眼机构客户,业内已从传统的行商手段竞争逐步转向专业服务能力的比拼。搭平台、做机构,不同公司各有抓手。比如国泰君安期货将权证客户转化为期指客户,东证期货则利用股东渠道开发了一系列基金专户产品和券商集合理财产品。

此外,党剑认为,每一个新品种上市对期货公司都是机会。按照经验分析,国债期货会成为金融期货中成交量最大的品种,也是机构投资者参与比例最高的品种,行业可能会面临再次洗牌。

国将是通过战略、人才、资源整合和差异化服务展开的全面竞争。东证期货总经理党剑也表示,未来竞争中将面临更多来自业务、人才与融合方面的挑战。作为券商背景期货公司,一方面要依托于网点优势,另一方面要有自己独立的风格特色,发掘自身的核心竞争力,同时还需与股东方加强融合,寻求更多合力。

期货业未来竞争将全方位展开。国泰君安期货总裁何晓斌表示,过去几年,券商背景期货公司得益于股指期货推出,取得了较大发展,特别是北京、上海、深圳等金融现货市场发达地区的公司,在金融衍生品上具有先天优势。预计未来随着金融期货品种不断丰富,市场将进一步向大城市集中、向券商背景公司集中。

海通期货总经理徐凌认为,实体经济增速下滑,期货行业所承担的责任和使命倒逼市场的机制创新,这将对期货公司带来新的机会。但行业的竞争,尤其是大型期货公司之间的竞争也将更为激烈,区别于之前单纯由手续费主导的低级竞争,大型公司之

平安人寿高管大变动 新生代上位

见习记者 潘玉蓉
证券时报记者 张伟霖

稳定多年的平安寿险高管阵容近日发生重大变化。据证券时报记者了解,此次高管变动涉及平安人寿原总经理丁当、原副总经理柳志坚以及总经理助理5个职位。其中,原平安人寿总经理丁当出任平安人寿董事长;原平安人寿副总经理兼东区分部总经理柳志坚出任平安人寿总经理;李源祥继续担任中国平安集团副总经理兼首席保险业务执行官,不再兼任平安人寿董事长。

丁当出任寿险董事长

中国平安集团昨日宣布,经平安人寿董事会批准及保监会核准,任命丁当为平安人寿董事长。

今年50岁的丁当原名丁新民,是平安系统内的传奇人物之一。丁当曾是中国上世纪80年代朦胧诗盛行时期的主要代表人物之一,诗作被收入《朦胧诗全集》。1993年,丁当加入平安后,先后担任集团总公司办公室副主任、寿险深圳分公司副总经理、寿险北京分公司副总经理。2002年,平安成立北区分部,丁当成为第一任总经理。

2005年10月,时任平安人寿北区分部总经理的丁当心生去意,突然转战到成立不到一年的合众人寿担任总裁一职开始重新创业。一年半后,丁当在平安的“倦鸟归巢”计划中回归平安,担任平安人寿副总经理一职,此后担任公司常务副总经理、总经理。

根据保监会2月16日通报的2011年寿险规模保费和标准保费情况,平安寿险规模保费收入1807.81亿元,增长13.65%,标准保费收入369.84亿元,增长0.92%,继续维持国内第二大寿险公司的地位。

柳志坚升任寿险总经理

同时,原平安人寿副总经理兼东区分部总经理柳志坚将接替丁当,出任平安人寿总经理。

1967年10月出生的柳志坚,比丁当小5岁,2005年1月加入平安人寿,曾担任平安人寿总经理助理,分管平安人寿南区、东区分部及其下辖单位。柳志坚加入平安前曾在美国友邦、英国保诚等国际保险公司任职。一位与柳志坚有交往的人士这样评价他,印象中的柳志坚谦逊温和,比较容易打交道。

新生代皆从内部擢升

与外籍高管搭班通常是平安高管团队的一大特色。但与惯例有所不同,此次平安人寿擢升的三位总经理助理,均来自地方提拔或内部调动。

根据保监会行政批复,李文明、李海峰、余宏三位被核准担任平安人寿总经理助理。据透露,李文明担任过平安寿险人力资源部总经理,是林芝新豪时投资发展有限公司董事。李海峰原担任广东平安人寿的总经理。余宏则是三位助理中唯一女将,曾任担任过董事会办公室主任,曾任重庆分公司总经理,此后又被调回总公司任职。据悉,李海峰、余宏在地方任职时均业绩不俗,或是此次擢升的主要原因。

债券业务发力 券商投行IPO业务比重下降

证券时报记者 伍泽琳

今年以来,券商投行的债券业务占比大幅提升,新股首发(IPO)业务占比进一步降低。统计显示,部分券商投行业务的构成已经由主攻IPO转向债券、再融资等多渠道。

2010年,IPO、再融资及债券承销作为券商投行的三项主要业务,基本上呈现三分天下的局面,业务规模占比均为30%左右。但在2011年,这三大业务在券商投行业务占比中已悄然发生变化。

据Wind统计显示,2011年,作为券商投行业务主要收入来源的IPO业务全年承销规模达2720亿元,业务规模占比降至19.96%;再融资的业务规模为2653.4亿元,业务规模占比降至19.47%;而债券承销的业务规模则达到8256.51亿元,业务规模占比升至60.58%。

与2010年同期相比,去年券商IPO和再融资业务规模占比分别下降了44.6%和43.67%,而债券业务承销规模则出现较大幅度的增长,同比增幅到达52.68%。

进入2012年,券商投行的债券业务明显发力。据Wind统计,截至2月20日,今年以来券商投行的

IPO业务、再融资业务与债券业务的承销金额占比分别为15.95%、13.57%以及70.48%。

受此影响,多家券商在投行业务结构上也出现了较大的变化,IPO业务比重下滑,债券业务一马当先。例如国开证券,该公司投行今年以来完成的7个项目均为债券项目;平安证券目前完成的7个项目中,债券项目高达6个,IPO项目降至1个。

从国外资本市场直接融资数据看,债券融资规模占直接融资的比重远超过股票融资。”长江证券分析师刘俊表示。

不过,从收入贡献角度来看,IPO业务仍然是券商投行收入的主要来源。据Wind数据显示,去年全年的债券规模约为8651.42亿元,按照行业平均1%的承销费率计算,债券业务仅为投行贡献了86亿元左右的收入。而去年全年券商投行IPO承销收入则在132.4亿元左右。

在欧美等成熟市场,投行业务早已经超过了传统意义上的上市辅导和股票承销领域。”某区域券商投行业务相关人士表示。

业界预计,随着市场的深入发展,券商投行主要靠IPO承销收入的现状将会改变,包括债券承销、并购等业务的开展将进一步拓宽投资银行业务收入渠道。

平安稳健一号首次开放申购

昨日,平安证券大集合理财产品稳健资本一号首次开放。据悉,平安稳健资本一号申购起点为10万元,存续期5年,管理人以最终募集规模3%的自有资金参与。

该理财产品在成立之后的前3个月内获得1.23%的正收益,排名位列

同类产品前列,而同期上证指数下跌4.51%、深证综指下跌14.80%、中小板指数下跌15.82%、创业板指数下跌22.87%。在产品同阶段收益排名中,平安稳健一号位列196只混合型集合资产管理计划第7名,列161只混合型基金第2名。(程林)

鲁证期货深圳营业部开业

日前,鲁证期货联合中金所、齐鲁证券主办的股指期货投资策略报告会召开,鲁证期货深圳营业部开业典礼同时举行。鲁证期货总经理李学魁表示,深圳营业部是鲁证期货继温州营业部成立后的第20家营业部,营业部将严格遵循依法合规经营的宗

旨,为投资者提供全方位服务,并为深圳当地实体经济服务,为实现深圳本地经济发展贡献一份力量。

报告会邀请了台湾康和综合证券高级分析师何博明先生就股指期货产品特征及套期保值、套利交易策略等进行详细讲解。(程林)

■机构视点 | Viewpoints |

期货业未来竞争将全方位展开

证券时报记者 游石 沈宁

上海券商背景期货公司崛起是行业飞速变化的一个缩影。进入2012年,期货市场的机遇与挑战并存,一方面从市场扩容来看,信托、公募基金陆续获批参与,机构投资者壮大,国债、原油等新品种预期推出,上市品种将日渐丰富完善;但另一方面,期货市场整体盈利及增速下降,期货公司加剧强弱分化。为了解行业发展的未来趋势,证券时报记者采访了期货业内领军人物,他们的看法或可为行业发展提供借鉴。