

方正证券3月盈利308万

方正证券今日发布3月份财务数据简报。数据显示,该公司3月份创造营业收入9455.85万元,净利润307.79万元。另外,该公司控股子公司瑞信方正3月份实现营业收入1607.42万元,亏损45.04万元。(曹攀峰)

广发证券完成向香港子公司增资6.21亿元

广发证券今日公告称,该公司日前已完成向香港子公司——广发控股(香港)有限公司增资6.21亿元人民币的相关事宜,增资所用资金来源为广发证券非公开发行股票所筹集的资金。通过本次增资行动,广发控股(香港)有限公司的实缴资本已增加至14.4亿港元。广发证券今日还公告称,该公司近日获得广东证监局批复,获准在陕西咸阳市、黑龙江大庆市、广东佛山市、广东中山市和广东东莞市5个地区各新设1家证券营业部。(杨冬)

中信证券投资咨询有限公司成立

中信证券今日发布公告称,该公司全资子公司中信证券投资咨询有限公司于4月1日办理完工商登记手续,领取了营业执照。公司注册资本15亿元,其许可经营项目包括金融产品投资、证券投资、投资咨询。(曹攀峰)

华泰紫金江苏股权投资基金获准设立

华泰证券今日公告称,该公司近日收到中国证监会机构监管部的无异议函,其直投子公司华泰紫金投资公司获准设立华泰紫金(江苏)股权投资基金及其管理机构华泰瑞通投资管理有限公司。(曹攀峰)

工行可转债已转股2.95亿股

工商银行今日公告称,该行2010年8月31日发行2.5亿张A股可转债,已于2011年3月1日进入转股期。截至今年3月31日,累计已有1171万张工行可转债转为A股股票,累计转股股数为2.95亿股。目前,工行可转债尚有2.38亿张在市场上流通,占工行可转债发行总量的95.32%。

另外,记者从近日由工商银行主办的合格境外机构投资者十周年回顾与展望论坛上获悉,截至今年3月末,该行托管的QFII客户已达28家,其中有21家获批了外汇投资额度,投资总额度达32.85亿美元。(曹攀峰 于扬)

中行已有6490张可转债正式转股

中国银行今日公告称,该行2010年6月2日发行的4亿张中行转债自2010年12月2日起进入转股期。截至今年3月31日,累计已有6490张中行转债转为该行A股股票,累计转股股数为17.4万股。其中,截至3月31日,2012年以来中行转债实现转股股数3063股。(曹攀峰)

全景投顾大赛决赛4月启动

经过5个月的紧张比赛,2011全景最佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛“初赛阶段”于3月末结束,大赛的决赛阶段于4月份正式拉开帷幕。入围的投资顾问和证券营业部将在一个月的时间里就投资领袖的地位展开激烈角逐。

据悉,本次大赛自去年10月10日正式启动,2011年11月-2012年3月为初赛阶段。根据规则,在初赛阶段的5个月中,至少有1个月的排名在前500名的投资顾问、前200名的营业部可获得决赛资格。据主办方统计,共有821名投资顾问和336家营业部获得本次比赛的决赛资格。

自4月1日起,主办方对获得决赛资格的投资顾问和营业部的指标数据进行清零,然后在4月30日对各项指标进行综合排名,以得出决赛阶段的综合成绩。

据介绍,衡量参赛对象决赛阶段成绩的共有四个单项指标。参赛对象“初赛阶段综合成绩”和“大势预判准确率”占决赛阶段综合成绩的权重均为20%,“模拟炒股收益率”与“投资者投票”占决赛总成绩的权重各为30%。计算数据时段为4月5日0点至4月30日24点。

2011全景最佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”由深圳证券信息有限公司与证券时报联合主办。(陈丹蓉)

个人询价登上舞台 市场格局将深刻变化

编者按:证监会4月1日发布《关于进一步深化新股发行体制改革的指导意见(征求意见稿)》,内容涉及个人投资者参与网下询价配售、取消现行网下配售股份3个月的锁定期、存量发行等多个方面内容,引起市场广泛关注。为此,证券时报将从今日起推出系列报道,对新一轮改革过程中的热点话题进行深入讨论,并希望藉此形成共识,为改革形成合力。

证券时报记者 曹攀峰

证监会日前发布《关于进一步深化新股发行体制改革的指导意见(征求意见稿)》,其中关于“个人投资者可参与网下询价配售”的规定引发了证券业界热烈的讨论。

据投行业内人士测算,若征求意见稿实施,届时或将有370位至740位个人投资者以第八类询价对象的身份登上历史舞台,在数量上或将占到未来询价对象总量的半壁江山。不过,多家券商在接受证券时报记者采访时同时也表示,相较于个人投资者参与询价制度,券商完全自主配售权制度更值得期待。

网下询价将迎新势力

机构投资者独占新股发行网下询价的局面即将成为历史。《征求意见稿》规定,除了目前有关办法规定的7类机构外,主承销商可

以自主推荐5~10名投资经验比较丰富的个人投资者参与网下询价配售。”这意味着,未来个人投资者将作为询价对象而走上历史舞台。

公开资料显示,目前市场上的询价对象主要由证券公司、基金公司、信托投资公司、财务公司、保险公司、合格境外机构投资者(QFII)以及上百家创投、私募等第七类询价对象组成,询价对象总量超400家。

据投行业内人士测算,上述征求意见稿若实施,以目前74家保荐机构的数量计算,个人投资者询价对象的数量或将达到370人至740人,可占到目前询价对象总数量的半壁江山。从数量上看,这无疑将改变当下网下询价的市场格局。

尽管不排除部分券商推荐相同的个人投资者,但从常识判断,一般情况下券商都会选择推荐自己

的高净值客户,预计询价对象中个人投资者的规模将会非常庞大。”北京某券商投行负责人表示,在现有政策环境下,个人投资者参与网下询价应会拉低新股发行的价格。

券商财富管理业务受益

《征求意见稿》还提到,“主承销商应当制订推荐(个人投资者)的原则和标准、内部决定程序并向证券业协会备案。”多家券商投行负责人表示,他们均在探讨具体的原则和标准,初步锁定的是财富管理业务的目标客户,亦即高净值客户。

“这里的‘个人’肯定是要设定一定门槛的。”深圳某券商投行负责人表示,只有具备一定资金量的高净值客户,同时具备多年投资经验,有对市场和企业的专业判断经验,并具备一定风险承受能力的客户才能参加网下询价。

最好是具备证券公司、公募基金或私募基金工作经历的投资者。”深圳上述券商投行负责人表示。未来各个证券公司或会针对有影响力的个人投资者,根据上述指标建立一个数据库,达到门槛时才能入库,然后再从中选择个人投资者。

事实上,自2010年11月监管层启动新股发行第二阶段改革以来,中小板、创业板等市场的新股发行实行摇号制,一旦中签,参与询价的机构需要付出的资金量会非常大,动辄需

要千万甚至上亿的资金。因此业界预计,基于网下承销能力的判断,个人投资者必须是高净值客户。

由于每家券商只能推荐5名~10名个人投资者,届时券商筛选起来的难度会比较大,因为对于大型券商而言,资金量在1亿甚至2亿规模的客户都不在少数。”北京某券商资本市场部负责人表示。

而前述深圳券商投行负责人则表示,他们公司在选择个人投资者时,个人资金规模不会低于5000万元。

斩断利益输送

有市场人士认为,网下询价引入个人投资者,或会引发主承销商向自己的“关系户”输送利益。正因如此,《征求意见稿》即明确规定,“发行人、发行人股东和中介机构不得利用关联关系或其他关系向推荐的个人投资者输送利益”。

受访券商投行负责人均认为,在新股网下配售阶段,在券商仍没有自主配售权的政策环境下,要对个人投资者进行利益输送是几乎不可能的事情。

毕竟市场有很多机构或个人在参与询价,在摇号制度下,机构或个

人中签均具有偶然性。同时,目前网下配售新股成功并不见得就能赚到钱。”上述北京券商投行负责人表示。

第七类询价机构曾经变成新股报价中的“贵族”,而个人投资者是否会重演上述情况,也令市场有所疑虑。因此,《征求意见稿》进一步规范,“发行人、发行人股东和中介机构不得劝诱推荐的个人投资者抬高发行价格”。

对此,上述北京券商投行负责人认为,券商不太会诱导个人投资者做出上述举动,毕竟如果他们中签并被套牢了的话,就容易导致他们流失到别的证券公司。相反,目前证券公司倒是比较担心个人投资者参与网下询价的积极性问题。”

投资者参与网下询价前要做一系列工作,如电脑硬件的配备,软件系统也要与交易所沟通,还需要做询价前的各种培训。在参与每家询价之前,个人投资者还需要阅读大量的研报和分析,在没有研究团队的支持下,这些工作无疑要占用大量的时间和精力。而如若个人经常参与网下询价却一次也没有中签的话,以后就很难有动力参与其中。”这位北京券商投行负责人表示。

新一轮新股发行改革/之/业界建言(一)

咨询机构变身全程管家逐利IPO产业链

证券时报记者 李东亮

企业上市蕴藏的巨大商机,引无数咨询机构竞相折腰。记者了解到,去年以来企业上市产业链上的分工出现一些新变化,原本仅负责招股说明书中项目募投可行性等文件撰写的咨询机构,如今逐渐变身为企业上市的全程服务管家。

业内人士表示,近年来企业对上市的服务需求逐渐前移和多元化。为满足拟上市企业的需求和扩展盈利点,一些中介机构向拟上市企业提供的服务已扩展至首发(IPO)诊断、企业经营梳理规范、上市前融资、上市前后五年战略规划、中介机构工作监理、政府关系沟通、财经公关等多项服务。

全程渗透

记者了解到,IPO咨询机构虽然近年来风生水起,但收入远不如名声那么光鲜。比如汉鼎咨询在IPO咨询细分市场上的份额已高达60%以上,但其收入依然难与国内大型券商投行相比。在这样的背景下,不少IPO咨询机构逐渐扩展自身服务内容。而恰在此时,拟上市企业对于IPO服务的需求日趋多元化,投行介入前的服务和私募融资服务出现契机。

据汉鼎咨询公司总裁王叁寿介绍,往年最先介入拟上市企业的机构非投行莫属,但随着IPO审核趋严,拟上市企业在投行介入以前同样需要中介机构对公司进行IPO诊断和公司经营的规范梳理,争取在投行介入之前已经初步达到上市的基本条件。

事实上,这也跟投行“嫌贫爱富”有关。据记者了解,随着IPO审核趋严,投行承揽项目的门槛日益提高。即使是企业拟在创



业板上市,营业收入达到5000万元也已成为基本条件。而部分企业尽管高速增长,但营业收入暂未能“达标”的,则一般不在投行服务的范围之内。

业内人士表示,实际上有上市潜力但营业收入暂未达到5000万元的企业数量众多,为此部分IPO咨询机构目前已将业务拓展到企业上市前的IPO诊断、企业经营梳理规范和上市前后五年战略规划等领域。

此外,2009年以来,受资本市场造富效应的影响,用“全民PE”来形容股权投资市场亦不为过。不过,随着大量优质项目在中小板和创业板上市,以及私募股权投资(PE)市场市盈率逐渐走高,拟上市企业的融资需求和私募公司

对细分市场高质量研报的需求已成为不小的商机,而第三方咨询机构自然不会放过。

多元盈利

第三方咨询机构传统的业务局限在企业上市的冲刺阶段,业务一般包括协调中介机构撰写材料、募投资金使用计划和发展战略规划咨询的撰写,以及招股说明书审核,收费一般在100万元左右,而部分议价能力较强的拟上市企业付费可降至50万元。

不过,随着对企业上市全过程的进一步渗透,在IPO产业链上深耕细作的少数第三方咨询机构早已实现了盈利点的突破。

记者调查发现,在上市之前的规范阶段,汉鼎咨询等第三方咨询机构向拟上市企业提供的服务包括IPO诊

断咨询和法律、财务等经营状况的梳理,工作时间一般在1-3个月,顾问安排一般在3-5人,收费在30万元左右。

在上市之前的融资阶段,第三方咨询机构提供的服务则主要包括企业投资价值分析、商业模式梳理、融资商业计划书撰写以及参与PE谈判签署协议,工作时间一般在1-2个月,顾问安排一般为2人,收费则一般按照私募融资金额的3%-5%收取。

而在企业IPO在会预审、反馈及发行阶段,第三方咨询机构提供的服务则已扩展至财经公关、反馈意见处理、会上培训、发行路演和挂牌发行,收费则因公司而异。据记者了解,目前市场份额较大的第三方咨询机构一般在过会后收取300万元费用,如果出现1亿元以上的超募,则企业需要支付400万元咨询服务费用。

中国人寿总资产突破2万亿

截至2月底,中国人寿集团总资产已突破2万亿元大关。该公司在2007年总资产突破1万亿元的基础上,仅用5年的时间就实现了总资产翻一番。(徐涛)

宁波银行 1.905亿股遭股东质押

宁波银行今日公告称,该行股东雅戈尔集团股份有限公司日前已将1.905亿股宁波银行股份质押给厦门国际信托有限公司,其中包括1.2亿股流通股和7050万股限售股。雅戈尔目前共持有宁波银行2.12亿股,占宁波银行股权比例达7.35%。上述质押的股权占宁波银行股权比例为6.61%,占雅戈尔所持宁波银行股权的89.86%。(杨冬)

平安养老险 年金规模突破千亿

截至今年3月底,平安养老险受托资金规模超过人民币461亿元,投资资金规模超过580亿元,累计超过1041亿元,成为业内首家年金规模突破千亿元大关的养老保险公司。这是继2010年和2011年连续2年率先实现盈利后,平安养老险再次刷新业内纪录。(林忠)

北京银行 私人银行中心开业

北京银行私人银行中心日前开业,标志着该行开始正式进入私人银行领域,该行也成为国内首家开展私人银行业务的城市商业银行。北京银行私人银行中心为拥有600万以上金融资产的高净值客户提供全方位综合金融服务,并依据北京银行的经营特色,将重点客户群定位于初创期企业主、成长期企业主以及独立型高净值人士。(刘杨)

建行 钻石信用卡服务升级

近日,建设银行钻石信用卡升级,将从目前的白金(Platinum)服务平台升级至国际最高等级的无限(Infinite)服务平台,为持卡人提供更为丰富的信用卡服务。(郎晓波)

保监会:财险公司须遏制违规经营

近日,中国保监会召集部分市场份额较大的财产保险公司,就规范市场秩序、保持行业平稳健康发展等相关问题进行座谈。保监会有关部门负责人强调,财产保险公司必须切实采取措施对违规经营和非理性竞争加以遏制,保险监管部门将进一步加强监管,强化责任追究。

该负责人指出,自去年下半年

尤其是今年以来,部分大公司无视监管法规,带头采取违法违规手段冲规模、抢业务,默许、纵容甚至鼓励支持分支机构违法违规经营,加剧财产保险市场违法违规、非理性竞争等问题。

这位负责人表示,保监会将采取措施进一步加大监管力度。对于因决策不科学、管理监督不力导致

分支机构违法违规、非理性竞争的公司将追究责任。同时,将进一步加大规范市场秩序工作力度,对市场上出现的违法违规非理性竞争行为加大查处力度,坚决采取停业、取消任职资格等手段严厉处罚,并且要加大责任追究,对基层机构违规要上追管理责任,直至追究总公司责任。

据介绍,保监会将加强对市场运

情况的跟踪监测,评估各公司落实监管要求的效果,研究确定下一阶段针对不同公司的监管措施。对现场检查中发现的屡查屡犯、未切实整改的问题,保险监管部门将认真分析体制机制方面存在的深层次原因,加强对总公司质询,同时通报董事会和主要股东,要求强化对决策层和管理层的任期考核和责任追究。(徐涛)