

4家上市券商公布4月业绩 宏源证券净利环比增12%

见习记者 蔡恺

今日,又有宏源证券、长江证券、山西证券和西部证券共4家上市券商公布了4月份财务数据。

宏源证券公告称,2012年4月该公司实现营业收入2.71亿元;净利润为1.26亿元,较今年3月份增加了12%。

宏源证券还公告称,该公司日前分别收到浙江证监局和新疆证监局的批复,同意公司属下的杭州金华路证券营业部和新疆昌吉延安北路证券营业部开业,并确认这两家营业部的旧址,即杭州温州路证券营业部及昌吉乌伊西路证券营业部原址停止业务。

长江证券公告显示,2012年4月该公司实现营业收入1.98亿元;净利润8609万元,较今年3月份下降28%。该公司旗下子公司长江证券承销保荐有限公司4月份的营业收入为929万元,净利润达到93万元。

山西证券公告显示,2012年4月山西证券实现营业收入5422.22万元;净利润为1229.57万元,相比3月份下降了61%。该公司旗下控股子公司中德证券4月份营业收入为441.78万元,净利润为-1220.65万元。

而5月3日刚刚登陆深圳证券交易所以西部证券则公告称,该公司今年4月实现营业收入5374.37万元,净利润487.51万元。

重庆银行 延长A股上市有效期

见习记者 蔡恺

重庆银行股份有限公司今日公告称,该公司董事会5月8日审议通过了《关于延长首次公开发行境内人民币普通股(A股)股票并上市方案》有效期的议案,同意将有效期延长至2013年6月5日,该议案将提请股东大会批准。与此同时,董事会还审议通过了《关于兑现首席官2011年绩效薪酬的议案》及《关于修改〈关联交易管理办法〉的议案》等。

根据2月份证监会公布的首次公开发行股票申报企业基本信息情况表,共有14家地方性银行正排队等待上市,重庆银行位列其中。重庆银行最新的上市进程显示仍处于“落实反馈意见中”。该行计划在上海证券交易所挂牌,保荐人为高盛高华证券。

深发展将向异议股东 提供收购请求权申报服务

见习记者 蔡恺

深发展今日公告称,该公司将通过深圳证券交易所以交易系统向异议股东提供收购请求权申报服务。异议股东是指在公司今年2月9日召开的临时股东大会上对深发展吸收合并平安银行的议案投出有效反对票,并且一直持有代表该反对权利的股份直至4月27日收市时的公司股东。

深发展称,公司4月27日在册的异议股东可以其持有的异议股份按照每股15.45元的价格全部或部分申报行使收购请求权,由第三方支付中国平安向行使收购请求权的异议股东支付行权价款,并相应受让异议股份。受中国平安委托,深发展已于5月8日向异议股东派发收购请求权权利。

兴业证券468万股限售股 5月14日流通

兴业证券今日公告称,自2012年5月14日起,该公司有468万股有限售条件流通股将在上海证券交易所上市流通。其中,在本次解禁后,限售流通股持有人福州富合投资管理有限公司将有390万股可以上市流通,而另一持有人北京市中天鼎投资顾问有限公司有78万股限售股可以上市流通。

经过此次变动后,公司有限售条件股份减少至6.65亿股,无限售条件股份增加至15.35亿股。(蔡恺)

中信证券两子公司和 山西证券两融业务获批

中信证券今日公告称,旗下子公司中信证券(浙江)及控股子公司中信万通证券日前分别收到证监会关于核准从事融资融券业务资格的批复,这两家子公司将在履行一系列规定程序后,正式受理投资者的融资融券业务申请。

山西证券今日也公告称,该公司日前获得了证监会对于其开展融资融券业务的批复,并将在取得经营许可证后依法开展两融业务。(蔡恺)

基金、券商、信托、保险等积极向期货业务靠拢

金融同业猛抛橄榄枝 期货公司谨慎出手

见习记者 潘玉蓉

日前,国内三大期货交易所放行期货公司为特殊机构开立商品期货账户,意味着基金、券商、信托、保险等金融机构参与商品期货往前再迈一步。但业界认为,从以往经验看,期货公司与基金专户合作的期货理财产品,并没有给期货公司自身带来明显收益,期货公司和其他金融机构开展业务尚需磨合。

金融机构伸出橄榄枝

昨日,由国投瑞银与招商期货合作推出的“国投瑞银瑞瑞4号期货套利资产管理计划”正式面向资产100万以上的客户募集。这是国内首个获批的含有商品期货套利策略的基金专户理财产品,投资标的将由股指期货拓宽至农产品、金属、橡胶等26种商品期货合约。

此前有消息称,国投瑞银的该款投资计划虽然已经获批,但尚未拿到商品交易所的交易编码。不过业界认为,随着日前国内三家期货交易所相关细则的出台,这一问题已经不构成障碍。

5月7日,上期所、大商所和郑商所发布《关于特殊单位客户开户相关事项的通知》。根据通知,期货公司可以为证券公司、基金公司等机构向交易所申请交易编码。这意味着一旦交易所审核通过,作为特殊单位客户的金融机构便可获得交易编码,参与商品期货交易了。

除了基金专户,信托和保险也在向期货业务靠拢。华宝信托去年底获得银监会批准,成为信托行业内第一家获得股指期货交易业务资格的公司。据悉,华宝信托旗下信托产品“励石一号”已通过海通期货在中国金融期货交易所开户,取得了信托产品参与股指期货的第一个交易编码。

在保险领域,日前也传出监管部门有意放开保险资金参与股指期货的市场消息。国泰君安期货一位高管告诉记者,已经有沪上保险资产管理公司过来和我们接洽,公司正密切关注此事进展。”

另据了解,海通期货则成立了面向金融机构的业务队伍,专门对接保险、信托以及未来的合格境外机构投资者(QFII)等机构。

期货公司谨慎对待

虽然基金、信托、保险、券商

随着国债期货等新品种即将陆续推出,未来期货市场金融机构投资者增加将是一个趋势。期货公司和金融机构投资者的合作如何走上正轨,还有一个磨合的过程。

等金融机构对期货套保或套利策略表现出欢迎态度,但期货公司在面对这些特殊单位客户时,却表现得颇为矛盾。

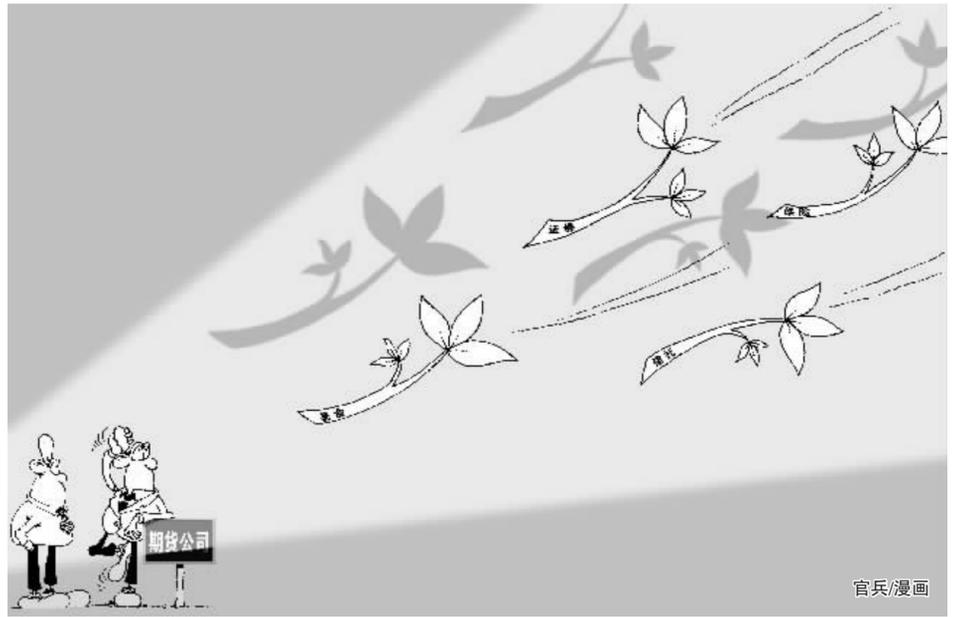
在期货公司与金融同业机构的合作中,走在最前面的是基金专户。对于期货公司而言,与基金专户合作推出期货理财产品的创新业务并没有带来太多效益,倒是产生了对客户流失的担忧。

在国内率先尝试与基金专户合作的深圳某期货公司高管对记者表示,“与基金专户合作推出期货理财产品,对于期货公司而言基本上是亏损或者微利的,大家的动力也没有想象中那么大。”

至于亏损的原因,业内人士分析认为,主要是与现有的合作方式关联密切。目前基金公司推出涉及期货投资的专户理财计划时,一般不负责找客户,或者要求期货公司按照一定比例完成客户召集。如此一来,新基金的投资者往往是从期货公司介绍过来的客户,这些客户将以前放在期货公司账户上的资金,放进了基金账户。这种做法并不能给期货公司带来增量手续费,期货公司反而要担心优质客户流失,而客户也要付出一笔基金管理费。

业内人士表示,当前基金公司发行一只新产品并不轻松,所以希望尽可能减少使用自己的资源,通过期货公司带来新资源。而期货公司为了将新业务做起来,仍会适当参与。不过,截至目前期货公司与基金专户发出的理财产品总量并不大。

倒是有一些小的金融同业机构合作意愿较强,不过我们也要考虑它们的实力和风控能力。”上述深圳期货公司高管认为,随着国债期货等新品种即将陆续推出,未来期货市场金融机构投资者增加将是一个趋势。期货公司和金融机构投资者的合作如何走上正轨,还有一个磨合的过程。



官兵/漫画

创新潮拓展期货公司多元化发展路

证券时报记者 谢楠

今年以来,期货行业创新动作频频。4月22日,证监会相关负责人在第六届中国期货分析师大会”上透露,今年将力推期货市场及行业创新发展,近十类重大业务创新有待破题。4月23日,中金所国债期货仿真交易开始在全市场推开;5月10日,白银期货将上市。

虽然其他创新业务如资产管理、仓单质押、商品期货投资基金等尚未获批,但在政策强烈预期之下,期货公司已按捺不住冲动,正在启动提速发展的引擎,寄望通过多元化的创新业务增强公司业绩。

资管业务推出时机成熟

5月5日,长江期货、华润信托携手主办的“春雷计划——优秀资产管理人孵化平台”路演推介会在武汉举行,形成差异化竞争及竞争与合作并存的竞争格局;改变内控控制和风险管理,以合规管理为基础、以风险管理为重心,为证券行业的全面创新保驾护航。

在3年前,由厦门信托发行产品募集资金,海通期货公司提供交易通道和控制风险的“厦门信托——震雷先行者集合资金信托计划”被叫停。所谓的国内首个期货类信托财产

品被叫停,并不是因为法律障碍,主要是时机不成熟。”某券商系期货公司研究员表示。

不过,期货行业目前创新发展的环境已发生巨大变化。华创期货研究所所长隆长军表示,“春雷计划”说明期货公司资产管理业务进入了预热阶段。目前期货公司盈利模式单一,扮演的还是提供交易通道、充当风控顾问的角色,因此出现同质化竞争。而资产管理业务的展开将可以改变期货公司仅依靠通道服务创造利润的局面。

今年期货公司资产管理业务的获批速度可能将会加快。去年,监管层给期货公司下达了资产管理业务研究任务就是个信号,预计今年推出可能性较大。”某期货公司总裁表示。

日臻完善的法律法规和监管体系也为期货公司开展资产管理等创新业务创造了有利条件,很多期货公司都在期待资产管理牌照的发放。”隆长军表示,资产管理业务将是期货公司创新业务先头兵,虽然商品期货投资基金业务(CTA业务)还处于探讨阶段,但期货公司资产管理、风控经验很可能是CTA业务牌照发放的参考标准之一。

创新需稳扎稳打

不可否认,期货新品种和新业务的推出将促进期货行业向多元化方面发展,而这也对期货公司提出多方面挑战,包括研究人员水平、服务能力、服务能力、资源整合能力等。

在刚刚结束的“金融衍生品产品高端培训会议”上,与会专家指出,目前国债期货仿真交易尚不够活跃,一方面是因为较缺乏高级期货专业人才,另一方面投资者对国债期货的认知度尚不高,衍生产品的铺开还要注重市场效果。

除国债期货之外,外汇期货等新品种也提上日程,期货创新步伐正在加快。未来期货行业业务将更加多元化,这就更加需要期货公司提供专业化的服务。同时,期货市场交易品种的丰富、创新工具的推出也必须考虑行业承受力和期货公司的硬实力。”一位参加“金融衍生品产品高端培训会议”的期货公司研究所负责人表示,期货公司的专业研究人员素质需要进一步提升,客户服务水平也需要进一步加强。这是一个循序渐进的过程,我们在期待创新业务增强公司业绩的同时,更要注重内部修炼。

方正证券获准 在京设立资管分公司

方正证券今日公告称,该公司日前收到湖南证监局批复,核准公司在北京市设立方正证券北京证券资产管理分公司,从事资产管理业务。该公司将在批复之日起的6个月内完成分公司筹建工作。(蔡恺)

中国信保 推出小微企业信保易

中国出口信用保险公司日前推出“小微企业信保易”,即小微企业出口信用保险简易承保方案,加大对小微企业支持力度。该方案最大特点是“保障全面,操作简便”,小微企业很容易就能理解和操作。

此次推出的“小微企业信保易”保障范围覆盖企业出口收汇面临的全部信用风险,包括商业风险,即买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等;政治风险,即战争、内乱、叛乱,禁止汇兑、延期付款等外汇管制,禁止货物进口或撤销已颁发的进口许可证等。

这一新承保方案零门槛、零限制,一次交费,保障全年;计费方式简单,即保单年度保险费=上年海关统计出口总金额×保险费率;索赔条件明确,仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证;赔款支付及时,定损核赔后15个工作日内支付赔款。

(作者系兴业证券董事长)

(据新华社电)

机构观点 | Viewpoints |

迎接证券业创新发展的春天

兰荣

此次证券公司创新发展研讨会,是证券行业发展具有划时代意义的一次里程碑会议,标志着证券行业由此进入了一个全新的创新发展时期。

券商转变角色再出发

面对行业创新带来的大好机遇,证券公司必须清楚认识所肩负的历史使命。

一是回归金融中介本质,充分履行证券公司作为市场组织者、流动性提供者 and 市场交易者的职责,促进建设健康可持续发展的多层次资本市场。如果没有一个可以进行长期投资的资本市场,资本市场就不可能做大,证券行业也就没有了持续发展的土壤和空间。

二是大胆创新,研发和生产满足不同风险偏好的金融产品。为新兴产业和中小微企业的发展提供创新融资产品,为传统行业的整合提供专业服务,助推国民经济结构调整和产业升级;为广大的投资者提供综合金融解决方案,满足日益增长的社会财富管理需求。通过有效对接市场上巨大的多层次投资需求和融资需求,分散和化解金融行业中的系统风险。

证券公司必须变“被动等待”

为“主动求变”,归位尽责,树立企业应有的法人主体意识。围绕着金融服务的企业法人主体责任,证券公司必须牢固树立自主创新意识、客户意识、产品意识、人才意识、开放与合作意识(“五个意识”)。

自主创新是证券公司义不容辞的历史责任;聚焦客户金融资产,为投融资客户创造价值是证券公司所有经营活动的出发点;为客户提供专业化、差异化的产品是证券公司经营的最基本手段;专业人才是证券公司最宝贵的资源,是与其他金融行业竞争的根本;以开放的眼光对待行业外部和境外的金融产品,以合作的心态面对行业内部的竞争和金融同业的竞争,是提升证券公司经营素质和业务创新能力的重要途径。

积极变革、锐意创新是证券公司能否抓住机遇、迎接挑战的关键所在,为此证券公司必须不断改变自己,使创新成为发展的灵魂;改变经营意识和经营理念,真正树立以客户为导向的理念;改变商业模式和收入结构,为投资者的所有金融资产提供全面、专业的服务;改变业务流程与组织架构,真正建立以客户为导向的业务流程,以客户为中心的组织架构;提升从业人员素质,改善人才结构;改变激励机制与约束机制,探索建立长效激励

机制和双向激励约束机制;改变行业形象和社会地位,让投资者认识到证券公司是负责任的、专业的金融服务企业;改变竞争方式和竞争手段,形成差异化竞争及竞争与合作并存的竞争格局;改变内控控制和风险管理,以合规管理为基础、以风险管理为重心,为证券行业的全面创新保驾护航。

打造独特的核心竞争力

此次会议印发的《关于推进证券公司改革开放、创新发展的思路与措施》(征求意见稿)就未来证券公司创新发展明确提出了11项措施,这些措施为我们打造证券公司核心竞争力提供了广阔空间,需要我们在以下四个方面展开:

一是营造证券公司创新发展环境。一方面,证券公司内部要营造有利于创新的体制、机制、文化、制度等。另一方面,也需要营造证券公司创新发展的外部环境,包括监管环境和社会环境等。

二是找准证券公司各自创新的方向和着力点。只有形成百花齐放的多元化发展态势,证券行业才能真正做大做强。“定准底线,放大空间”,让证券公司放开手脚,根据自身资源禀赋和战略定位进行选择:机构客户还是零售客户,全国市场还是区域市场,买方业务还是卖方业务,全价