

海通证券拟对旗下直投公司增资20亿元

海通证券今日公告称,公司董事会审议通过了《关于公司开展中小企业私募债券承销业务的议案》。同时,本次会议还审议通过了新增公司融资融券业务规模 70 亿元 (其中约 23 亿元来源于 H 股募集资金)的议案,新增后该公司两融业务总规模由 80 亿元增至 150 亿元。

此外,海通证券还计划加码其直投业务。海通证券表示,上述董事会会议还审议通过了向海通开元增资 20 亿元 (其中约 17.5 亿元来源于 H 股募集资金)的议案,用于开展直接股权投资业务和发起设立股权投资基金及管理人事宜,增资后,海通开元的注册资本从 40 亿元增至 60 亿元。

分级债被热炒 海富通紧急提示投资风险

降息以来,具有杠杆机制的分级债基 B 级份额在二级市场展开一波普涨行情,其中海富通稳进增利 B 最为引人注目。作为债基品种,该基金本周以来屡登营业部龙虎榜,遭游资爆炒。为此,海富通基金今日发布了风险提示公告:截至目前,海富通稳进增利分级债券型基金运作正常,且该基金无其他应披露而未披露的重大信息,提醒投资者注意投资风险。

根据银河证券基金研究中心的报告,降息点燃债券上涨预期、产品本身的高杠杆率,以及无套利机制等因素是该基金近期暴涨的主要原因。

王中信获准出任光大银行董事

光大银行今日公告称,该公司已收到中国证监会相关批复,核准王中信出任该行董事的任职资格。

工银印尼连续三年获评印尼最佳银行

刚刚出版的最新一期印尼商业杂志《投资家》评选出了 2012 年印尼最佳银行,工商银行(印尼)有限公司连续第三年获此殊荣,该行总裁袁斌荣登杂志封面。

此次评选中,《投资家》将印尼所有银行按资产规模大小进行分组综合评比。资产规模在 10 万亿印尼盾 (约 11 亿美元)至 25 万亿印尼盾 (约 26 亿美元)之间的银行中,工银印尼综合排名第一,其中利息净收入、营业利润、存贷比、资本充足率等经营指标获评 A 级。

2007 年 9 月,工商银行通过收购进入印尼市场,成立了工银印尼。四年多来,工银印尼资产规模不断扩大,经营结构持续优化,各项资产配置合理,盈利能力不断增强。2011 年末,工银印尼总资产达到 18.5 亿美元,与收购交易刚完成时相比增加 32 倍。

券商千万资金级客户流失严重 百万资金级客户昂首走进大户室

证券时报记者 伍泽琳

一段时间以来,证券公司营业部的大户室一直只是向拥有大额资产的客户提供。对很多营业部而言,只有那些证券账户资产量达到 500 万元甚至千万元的客户才能获得一间大户室,即 VIP 房间。

证券时报记者调查发现,目前部分券商营业部对客户的资产量已经放低了要求,100 万元至 200 万元就可以获得原来 500 万元客户的大户室待遇。

券商无奈 降价促销

是什么原因导致券商营业部的降价促销?

部分券商相关负责人表示,当前不景气的市场交易环境令客户资产缩水,而随着各类理财产品的畅销,加之一级市场的诱惑等因素,使得营业部正在面临一个情况:资产上亿、上千万元的客户已成为券商的稀客,而百万元资产的客户则摇身一变成为券商的座上宾。

反观近两年的市场变化,一方面 是 2010 年至今,沪深两市总体处于震荡下跌的态势。据 Wind 数据统计显示,去年 6 月至今,沪指累计跌幅达到 16.4%;另一方面则是,此期间沪深两市合计上市新股超过 600 只,新股发行密集程度创近年来新高,由此也带来客户资产水平及交易状况的变化。

从今年的成交量看来,营业部千万万元资产级别的客户交易量不增反减。”浙商证券某营业部总经理表示。

我们营业部有几位去年资产量均在千万元之上的客户,现在资产都缩水到百万元级别了。”一家大型券商北京营业部的资深投顾问向记者表示。

大客户另寻投资渠道

资金入市意愿不强烈、二级市场不景气等客观因素,直接导致部分营业部的大客户另觅投资渠道。而为了迎合该部分客户的需求,部分券商也代销一些私募股权产品。

资产量在千万级别的客户很多都转做私募股权投资(PE)项目去了。”中山证券经纪业务相关人士表示。

记者在深圳一家中型券商财富管理中心提供的一些近期热销的 PE 产品列表中发现,一些私募股权基金组合投资的产品预期年化收益率都在 25%以上,投资期限在 5 年以上,而认购起点一般为 1000 万元,其中不乏 3000 万元和 5000 万元认购门槛的产品。

显然,这类较高收益、风险适当可控的高端理财产品尽管对资金量的要求非常高,却仍然获得部分券商营业部大客户的青睐。

加速客户资产产品化

实际上,瞄准券商营业部中的大客户远远不止私募股权投资公司,一些私募机构、信托公司甚至是券商自家的资产管理部门都纷纷对大资金客户抛出了橄榄枝。

对于自家的大客户成为众人眼中的香饽饽,部分券商表示无奈,也有部分券商泰然处之。

部分受访券商表示,一直以来,

招行发力企业年金 持续推动二次转型

证券时报记者 罗克关

证券时报记者了解到,基于在企业年金市场的综合竞争能力,招商银行截至 2011 年末在具有企业年金受托、账户管理以及托管资格的金融机构中均名列前茅。

国家致力于建立基本养老保险、企业年金、个人养老保障“三大支柱”的养老保障体系,大力发展企业年金业务,不仅是履行社会责任,也是商业银行业务转型的需要。”招商银行养老金金融部负责人对记者说。

企业年金潜力巨大

招行人士称,按照目前的发展潜力,未来中国市场企业年金总规模将达 1.8 万亿美元,具有广阔的发展空间和成长潜力。

2005 年 8 月份,国家劳动和社保部发放第一批企业年金基金管理资格以来,年金市场发展迅速。截至 2011 年底,企业年金市场规模 3500 亿元,年均增速

20%。目前,建立年金计划的主要行业已包括金融、航空、烟草、煤炭、交通、能源等。而根据世界银行的预测,到 2030 年中国企业年金总规模将高达 1.8 万亿美元,并将成为世界第三大企业年金市场。”

招商银行养老金金融部人士称。

由于潜力巨大,这一市场成为众多金融机构竞相角逐的目标。招行人士介绍称,企业年金市场是国内唯一——一个金融行业混业经营的金融市场,参与者有银行、保险公司、基金公司、证券公司、信托公司,竞争非常惨烈。但在其中,招商银行是目前国内唯一——一个拥有长达十余年账户管理对外服务成功经验的企业年金运营机构。自 1998 年建立自身企业年金计划起,招商银行已正式开始企业年金运营实践。”招行人士称。

记者获悉,截至 2011 年底,在具有企业年金受托业务资格的 11 家机构市场份额排名中,招商银行排在银行业第三位、股份制商业银行第一位;在具有企业年金账

户管理资格的 16 家机构中,市场份额排在前三位的是工行、建行和招行,招行市场份额为 8%,为全市场第三位,排名股份制银行第一位。

此外,截至 2011 年末,在具有企业年金托管资格的 10 家机构市场份额对比中,招行排在第四位,市场份额为 8.56%。招商银行超越了国有大银行,排股份制商业银行第一。基于这一综合实力,招商银行“金色人生企业年金”近日在《银行家》杂志的评选中在 600 余份参选案例中脱颖而出,荣获“十佳金融产品营销奖”。

定位高端专业服务商

招行人士表示,招商银行企业年金业务在金融同业市场屡结硕果,继中标花旗银行、渣打银行等知名外资银行年金服务商之后,2010 年年初以来招商银行连续拿下金融业多家客户的年金服务资格,专业实力再次获得同业认可。

基于这些客户基础,对于 2011 年的目标市场定位,招商银行将重点打造高端、专业的年金服务商形象。



营业部大户室客户资产日益缩水

IC/供图

一些大客户的资金周转率都处于较低状态,而以资金量大的优势也能享有较低的协议佣金费率,为此,对券商营业部的利润贡献度比例较小。将客户的资产产品化后,反而有利于增加大资金的周转率,从而提高营业部的收入。

将经过筛选后的私募、信托等产品推荐给大客户后,对于营业部而言并非真正意义上的客户流失,因为上述资管、私募、信托等产品还是托管在营业部,仍需要借用营业部的交易通道。”国海证券深圳某营业部经纪业务相关人士认为。

3家上市券商发布利润分配实施公告

东吴证券、山西证券、华泰证券今日公布经股东大会审议通过的 2011 年度利润分配实施公告。

其中,东吴证券 2011 年权益分派方案为,每 10 股派 0.8 元(含税),扣税后每 10 股派 0.72 元,共计派发股利 1.6 亿元(含税);股权登记日为 6 月 20 日,除息日为 6 月 21 日。山西证券 2011 年权益分派方案为,每 10 股派 0.5 元(含税);股权登记日为 6 月 20 日,除息日为 6 月 21 日。

华泰证券 2011 年利润分配方案为,每股现金红利 0.15 元(含税),税后每股现金红利 0.135 元;股权登记日为 6 月 20 日,除息日为 6 月 21 日。

中国人寿前5月保费收入1540亿

中国人寿今日公告称,该公司于 2012 年 1 月 1 日至 2012 年 5 月 31 日期间累计原保险保费收入约为人民币 1540 亿元。

中国资本市场信息披露第一媒体倾力打造

信息公告 即刻知道

STCN 中国资本市场信披平台隆重上线

证券时报网·中国 上市公司、基金、债券、港股、代办转计、监管公告一网打尽

http://xinpi.stcn.com

免费 注册订阅

网页推送 邮件接收 短信提醒

三大功能让您不再错过任何一个公告信息

STCN 证券时报网·中国

www.stcn.com