

因对券商价值判断存在分歧

西南证券终止收购国都证券

证券时报记者 张伟建

因收购方与被收购方对券商当前的价值判断产生差异,西南证券今日宣布终止收购国都证券。

对此,西南证券董事长翁振杰表示,“有一种胜利叫放弃。我们绝不会一味贪求‘做大’而使社会利益、股东利益和投资者利益受损。”

价值判断存分歧

西南证券今日发布的关于终止重大资产重组的公告称,鉴于西南证券和国都证券在新的市场形势和监管思路下,对证券公司当前的价值判断产生差异,经磋商后,双方未能达成一致意见。经谨慎研究,西南证券决定

终止本次吸收合并国都证券之重大资产重组。

西南证券董事长翁振杰接受证券时报记者采访时表示,“收购国都证券是一笔生意。既然对方不能接受你提出的条件,生意做不成很正常。”

据了解,2011年3月,西南证券选择国都证券作为并购标的,主要看中后者经纪业务营业网点布局和香港业务牌照两大商业价值。但随着2012年“金改”的推进、证券行业创新大会的召开以及市场形势的变化,券商传统经纪业务营业网点所具备的商业价值和地域优势将随着监管层的“放手”而大打折扣;同时,在券商内控机制健全、风险控制体系完备以及技术条件具备的前提下,随着

非现场开户的实施,券商对于营业网点的落地需求亦会逐渐减弱。此外,在监管层鼓励创新的环境下,券商走出去在海外设立分支机构会得到更大的支持力度。

这意味着,仅仅一年多时间,国都证券的商业价值随着市场环境的变化已大打折扣。

据悉,市场环境的变化也让国都证券的股东产生了别的想法,即通过首次公开募股(IPO)直接上市而不是被吸收合并间接上市,国都证券股东的财富增值空间或许更大。于是,分手成为这两家公司感觉都不错的选择。

进一步优化资源配置

翁振杰告诉证券时报记者,西南

证券放弃收购国都证券后,将进一步优化资源配置,全方位提升公司的市场竞争能力。对于经纪业务,西南证券计划将每家营业部都打造成“综合业务平台”,将营业部定位于一个“小型证券公司”,该公司所有业务的平台都将向每一家营业部开放。届时,营业部做传统经纪业务时,还会扮演起投行、理财业务的“中间人”角色。

对于理财业务,据西南证券介绍,该公司今后会走差异化的竞争路线,设计的理财产品均以绝对回报为基准,每款产品都将提供5%~10%的种子资金,并充分利用资金的杠杆效应。同时,西南证券将全力打造投行产品的销售网络,投行将逐渐把服务延伸至风险投资领域,改变投行项目筛选的传统理念。

郑商所争饮期权头啖汤 将引入做市商制度

证券时报记者 李东亮

我国期货交易所推出期权交易品种一事有了最新进展。

证券时报记者获悉,部分期货公司收到郑商所下发的《郑州商品交易所期权交易管理办法(草案)》和《郑州商品交易所期权做市商管理办法(草案)》。业内人士表示,这两份草案将在今明两天于郑州举办的商品期权研讨会上进行讨论,这表明郑商所正积极推出商品期权,并将在期权交易中引入做市商制度。

争饮头啖汤

证券时报记者调查获悉,目前各家期货交易所都在准备以已有期货品种为标的的期权品种。其中,郑商所经过征求意见,相关管理办法的草案再一次下发至部分期货公司。

另外三家期货交易所备战期权品种也有进展:郑商所相关负责人日前表示正在筹备农产品期权;中金所相关人士日前透露,股指期货合约内容经过多轮征求意见后已日臻完善;大商所今年5月份就启动了商品期货期权内部仿真交易。

上海一家期货公司高管表示,有的期货交易所早在10年前就正式开始研究期权交易,目前期货市场法规制度逐步健全,期货市场这方面的需求也较为强烈,这都为股指期货的推出创造了必要条件。当前,我国推出期权交易的悬念在于哪家交易所将饮“头啖汤”。

接受证券时报记者采访的多位研究员认为,期权交易可以为不同风险偏好构建匹配的组合方案提供新工具,也可以为实现套期保值的完全性及降低成本提供很好的支撑,也可通过使用与自身意愿匹配的套期保值策略,有效帮助参与者转移风险。

值得一提的是,在郑州商品交易所下发的上述期权交易管理办法草案中,还公布了郑州商品交易所白糖期权合约的内容,包括交易单位、报价

单位、最小变动单位等13项内容。这被业界人士理解为,白糖期权有望成为郑商所首只期权产品。

将引入做市商制度

对于郑商所下发的上述期权做市商管理办法草案,多家期货公司高管表示,既然下发了这个文件,且将在今明两天的研讨会上讨论,预计郑商所推出的期权交易将把做市商制度作为配套措施。

根据该草案,做市商是经郑商所审核批准,在期权交易时间内为期权合约提供双边报价的特定会员或客户。申请成为做市商的可以是非期货公司会员或期货公司会员的法人客户。法人客户申请成为做市商,需由期货公司会员代为申请。做市商享有三项权利,包括协议规定的期权交易手续费优惠的权利、同品种期货交易手续费优惠的权利和其他协议规定的权利。

而做市商需要履行的义务为,当客户询价时,做市商应进行双边报价。其中,系统收到客户询价至做市商报价的时间、做市商的报价在没有成交的情况下,从系统收到报价单至可以撤单的时间、做市商双边报价的合约数量和做市商报价中买入价与卖出价之间的差额,都必须符合协议规定。

白糖期权合约草案(节选)

交易单位	一手白糖期货合约
报价单位	元(人民币)吨
最小变动价位	0.5元吨
每日价格最大波动限制	与白糖期货合约每日涨跌停板的绝对数相同,其中,期权跌停板不低于期权最小变动价位。
到期月份	白糖期货合约交割月份前二个月及交易所规定的其他月份
交易时间	与白糖期货合约相同
合约类型(代码)	看涨期权(SRC)、看跌期权(SRP)
执行价格	每个交易日以前一交易日结算价为基准,按执行价格间距挂出三个实值期权、一个平值期权和三个虚值期权
执行价格间距	执行价格在3000元吨及以下时,执行价格间距为50元吨;执行价格在3000元以上、7000元吨及以下时,执行价格间距为100元吨;执行价格在7000元吨以上时,执行价格间距为150元吨

资料来源:郑商所



张常春/制图

中国人寿预计上半年净利润降幅不超29.4%

中国人寿今日发布2012年中期业绩的提示性公告称,经初步测算,预计2012年中期归属于公司股东的净利润较2011年同期有较大降幅,但降幅幅度将不会超过2012年一季度归属于公司股东的净利润的同

比下降幅度。数据显示,该公司一季度净利润同比下降29.4%。

中国人寿在公告中解释,2012年中期业绩下降的主要原因是受资本市场持续低位运行导致投资收益率下降,以及资产减值损失增加的影响。(潘玉蓉)

财经早茶 | Financial Teas |

奥运选手遭遇引投行人士共鸣

证券时报记者 李东亮

近期诸多质疑将中国奥运军团推向了舆论的风口浪尖,在投行人士看来,这和当下投行所处的生存环境有一拼。

在伦敦奥运会上,16岁的叶诗文在200米混合泳比赛中再次创造奇迹夺得冠军,却遭外媒的无端质疑;当日在男子200米自由泳的决赛中,中国的孙杨与韩国的朴泰桓并列亚军,然而在颁奖仪式上,中国国旗却被置于韩国国旗之下;中国羽毛球选手于洋、王晓理因“消极比赛”被取消比赛资格。这让中国奥运代表团成了话题之王。

抛开专业性和体育精神不说,国内舆论对于上述事件实在无所适从。不少网民调侃道,“赢了不行,说你服用兴奋剂”,“平了也不行,颁奖时国旗给你放下面”,“输了还是不行,说是消极比赛对不起体育精神”。

有趣的是,中国投行人士在微博里如此解读:中国运动员在奥运会上的待遇,颇像投行人士所面对的监管和舆论环境——如果申报的项目毛利率太高,则被怀疑财务造假;如果项目的毛利率仅为行业平均水平,则容易被怀疑项目筛选能力一般;如果项目的毛利率严重低于同行业,则容易被怀疑保荐机构故意隐瞒利润。类似评论也在投行人士微博之间大肆转载,并引来大量评论。

当下,不少网民为中国奥运军团的比赛支招,其中最具有代表性的网民评论认为,在本届奥运会上,中国代

表团要采用以下策略:一是只要银牌,以免被质疑涉嫌舞弊;二是必须奋力拼搏(形式和实质都要这样)得到银牌,以免被怀疑消极比赛;三是必须得到唯一的银牌,以免国旗被放在下面。

很显然,这和当下投行业生存现状和竞争策略相似。据不少投行人士反映,当下没有哪家投行敢冒天下之大不韪,将拟上市企业某一时段过高或过低的毛利率真实地记录在申报材料中,采用前者必将引来同行举报和市场质疑,采用后者将毫无悬念地失去上市机会。几乎没有投行敢毫无包装地将企业真实情况反映在申报材料里,否则要么难免在首次公开募股(IPO)申请时被否,或者被拟上市企业认定包装技术不娴熟而失去保荐资格。

无可辩驳的是,部分投行对拟上市企业进入包装时的确存在过度行为,而有的企业上市即业绩变脸更让众投行百口莫辩。

不过,许多投行人士仍希望能传递出投行业这样的生存现状,即企业或个人的任何行为都是在制度框架内运行的结果,而影响博弈结果的重要因素是制度而非单个企业,更非保荐代表人。当然,多数投行人士认为,过度包装有违职业道德,但道德毕竟不是法律和制度。

所幸的是,中国的新股发行制度从未停止改革的步伐,而中国投行业也在与法律制度的博弈中成长。尽管保荐制度和投行的保荐行为和发达国家接轨的道路依然漫长,但监管层立志建设国际一流投行的号召依然值得我们对投行业的未来充满期待。

东方花旗证券正式开业

东方证券和花旗环球金融亚洲有限公司昨日共同宣布,双方合资成立的证券公司——东方花旗证券正式开业运营,该公司在上海注册成立并设

立总部,注册资本8亿元。东方花旗证券将在中国从事投资银行业务,包括证券承销及债券承销等业务。(黄兆隆)

西部证券上半年净利1.02亿降逾五成

西部证券今日发布的2012年半年度报告显示,今年上半年该公司实现净利润1.02亿元,下降54.88%。

在主营业务中,西部证券经纪业务上半年累计实现营业收入3.2亿元,较上年同期减少30%;累计实现利润总额1.39亿元,比上年同期

减少42.35%。在自营业务方面,西部证券仓位保持较低水平,一定程度上规避了系统性风险。上半年,该公司自营业务累计实现营业收入6860万元,较上年同期减少56%;累计实现利润总额6039.78万元,较去年同期减少56.68%。(潘玉蓉)

方正证券 17.67亿限售股周五流通

方正证券今日公告,该公司将有17.67亿股有限售条件流通股于2012年8月10日在上海证券交易所上市

流通,占有限售条件流通股46亿股的38.41%,占股份总数的28%。(潘玉蓉)

昔日龙头正式更名 平安银行扛起000001大旗

平安银行的综合金融梦即将实现,日前,深发展更名为“平安银行”,接下来,平安银行将依托平安集团综合金融优势,重点发展以供应链金融为核心的贸易融资等对公业务和信用卡等大零售业务,全面进入银行发展新阶段。

有关专家认为,在利率市场化和银行业转型升级的大环境下,越来越多的迹象表明,平安银行作为国内首家综合金融概念的股份制商业银行,将从银行业转型升级以及金融消费变革中直接受益,最终领跑银行业的下一个十年。

平安银行扛起“000001”大旗

7月26日,深发展总行完成营业执照变更,正式更名为平安银行。与此同时,“深发展”股票简称自2012年8月2日起变更为“平安银行”,证券代码000001不变。

平安银行最终扛起000001这面深市第一股的大旗。其背后却是反复考量

和权衡的结果。2011年,为了给新银行起一个最合适的名词,决策层甚至专门聘请了国际知名的品牌调研咨询公司进行评估。评估结果显示,平安银行名称在客户好感度和接受度方面表现更优,使用该名称也更有利于借助和发挥控股母公司——中国平安集团在品牌、客户、渠道、产品、服务等多个方面的优势,对业务发展和市场开拓,尤其在交叉销售,提供综合金融产品和服务方面更具优势。

平安银行表示,两行整合后,平安银行将通过更广泛的机构网络,更多的专业人员、更丰富的产品服务为客户带来真正的价值。

据了解,目前两行间的大部分业务已实现互联互通,包括存取款、转账汇款等金融交易业务。银行的各项产品、服务、定价、客户分层和权益等已基本实现统一。原两行信用卡在产品、服务、定价、服务渠道、账务和额度等方面也已实现完全统一。客户在原两行的信息已实行统一管理,客户资产合并计算,并根据合并计算后的资产享受高端和

优质的服务。

有关专家指出,两行整合成功不仅让平安集团综合金融平台产生质变,为平安银行打造最佳银行战略奠定了坚实基础,还将在引领中国银行业转型,引领国人金融消费和财富管理升级上,领跑下一个十年。

双引擎助力平安银行弯道超车

平安银行表示,合并后的银行在公司业务方面,将着重推动深发展具有优势的贸易融资业务,着力拓展供应链金融上下游企业,大力推行交叉销售。零售业务方面,则搭建大零售协同经营平台,有组织地实施“一个客户、一个账户、多个产品”的综合经营策略。

目前,随着利率市场化提速,银行业利差缩小,这将倒逼银行业大力发展中间业务转型升级。在公司银行业务方面,供应链金融被银行视为提升中间收入的关键性业务。在零售银行方面,以信用卡、财富管理业务为代表的个人

业务成为各银行争夺的“香饽饽”。而合并后的平安银行在这两方面都形成了独特优势和核心竞争力。

在贸易融资业务方面,原深发展作为国内最早开展贸易融资的银行之一,凭借其产品、功能及客户网络方面的领先优势成功占据贸易融资的制高点。2006年率先掀起“供应链金融”浪潮,一举奠定了其在该业务上的绝对领先优势。目前,深发展的“供应链金融”业务整合数十项产品服务,能够向供应链节点的任何企业提供融资服务。

在零售业务方面,信用卡业务就是平安银行的重点发展的业务之一。日前,平安银行宣布其有效流通卡量突破1000万张,迈入“千万级俱乐部”,这意味着平安银行利用信用卡作为平台对接平安集团的零售客户和银行的零售业务,搭建大零售协同经营平台,有组织地实施“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的综合经营策略奠定了坚实的基础。

有关专家指出,在行业转型升级的

关口,平安银行整合平安集团旗下的约7000万个人客户、200万公司客户以及50万销售队伍,通过发展贸易融资和大零售业务两大优势的“双引擎战略”,有望改写行业格局,实现弯道超车。

金融消费升级呼唤综合金融

近年来,国人财富迅速增长,金融消费需求巨大。最新相关数据显示,目前,中国人可以管理的财富总额已经达到62万亿元人民币,2011年底中国可投资资产超过1000万元的高净值客户达到了118.5万,到2015年中国高净值人群会再翻一倍,达到219.3万人。

大量高净值人群的出现,加速了国人对财富管理需求的转变。人们不再满足于储蓄等单一理财形式,而是渴望金融机构提供配置科学、组合多样的一揽子金融产品以及形式多样、方便灵活的专业金融服务。这就要求金融机构提供的产品和服务要向功能多样的综合金融服务转变。

业内人士指出,近两年,进军财富

管理领域除了第三方理财机构以外,银行、保险、券商、信托也纷纷跑马圈地,但是大部分机构由于分业经营、产品单一等多重原因,能真正提供全方位综合金融服务的并不多,严重制约了银行等金融机构产品和服务的创新,给客户的财富管理体验不佳。

而整合后的平安银行将以“一个客户、一个账户、多个产品、多种服务”的综合金融模式,为客户提供涵盖银行、保险、证券、信托等综合经营服务,让这些财富快速增长的投资者不用同时管理多个分散账户或者面对多个理财机构,为他们带来更愉悦的一站式金融理财服务体验。

平安银行相关人士表示,中国的经济在快速发展,家庭的财富积累也很快,为了满足财富管理金融消费升级的需求,平安银行还将整合客户资源,深度开发客户需求,通过设计更好的产品和服务来满足客户,用长期的投资组合、风险管理、专业服务留住客户,让更多的客户通过平安综合金融平台做长期的财富管理。(CIS)