

鲁证期货进入IPO辅导期

此前永安期货已进入IPO辅导期,期货公司积极争取A股上市

证券时报记者 桂衍民

期货公司A股首次公开发行(IPO)势如潮涌。继永安期货进入IPO辅导期后,鲁证期货股份有限公司(简称“鲁证期货”)日前也正式宣布进入IPO辅导期。

4企业3个月前突击入股

鲁证期货日前公示,该公司拟首次公开发行上市股票,现已接受中信证券股份有限公司的辅导。最终能否发行股票并上市,尚待中国证监会核准。

这是继2012年10月底永安期货进入上市辅导期后,国内第二家进入上市辅导期的期货公司。如不出意外,国内期货公司IPO第一股将在永安期货和鲁证期货之间产生。

这份落款为“2012年12月28日”的辅导公告还显示,鲁证期货冲

刺A股IPO的发起人为齐鲁证券。齐鲁期货官网资料显示,鲁证期货是在整合山东省内三家期货公司基础上,由齐鲁证券控股的大型期货公司,现有注册资本金7.5亿元。其业务范围包括商品期货经纪和金融期货经纪,该公司拥有上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所3家商品期货交易所及中国金融期货交易所席位,为中国金融期货交易所全面结算会员。经审计后的年报显示,鲁证期货2011年净资产为6.79亿元、净资本为6.03亿元,2011年实现手续费收入2.09亿元、净利润达到6588.14万元。

鲁证期货现有股东6人,均系法人股东,其中齐鲁证券持股高达87.4772%,其余5家合计持股比例才12.5228%。值得一提的是,除齐鲁证券和济南市能源投资有限责任公

司外,其余4家法人股东均是在鲁证期货公示上市辅导前3个月入股的。在2012年9月26日鲁证期货变更注册信息中,股东一栏中新增了永锋集团有限公司、山东省国有资产投资控股有限公司、玲珑集团有限公司、烟台胜利投资有限公司4家企业。

期货公司积极争取A股上市

自从2012年4月证监会官员公开表示支持期货公司通过上市做大做强以来,期货公司IPO就一直备受市场关注,众多期货公司也对此跃跃欲试。根据2011年各期货公司审计报告,永安期货、中证期货、南华期货、浙商期货、银河期货、国际期货、新湖期货、鲁证期货、华泰长城期货等14家期货公司基本达到了主板上市条件。

一直以来,期货公司受限于业务

单一和严格的资本管控,在金融机构中地位较低,更遑论以独立的法人身份登陆A股市场。目前A股市场仅有的一只期货公司个股——中国中期。

但近两年来,随着商品期货、股指期货、资产管理等创新业务的推出,期货业迎来了发展良机。据中国期货业协会统计,2012年上半年国内161家期货公司净利润合计突破20亿元,几近逼平2011年全年23.06亿元的净利润。其中,券商系期货公司业绩尤为引人关注,而伴随股指期货等金融衍生品的进一步发展,券商系期货公司或将领跑期货公司。

期货业绩的持续向好,也引发了各期货公司拟通过登陆资本市场做大做强的信心。与此同时,元旦期间市场也在盛传,监管部门将出台针对期货公司上市的相关规范文件,不过截至证券时报记者发稿时,尚未得到官方对传言的证实。

■记者观察 | Observation |

券商创新需完善公司治理和激励机制

证券时报记者 游芸芸

券商创新已进入如火如荼阶段。即便此前处于观望的公司或个人,也被行业创新的火热氛围所裹挟。然而在券商行业崛起的大梦想道路上,自身要突破的关卡依然不少。

中国金融行业因其诞生、发展及所处的历史阶段,具有较强的垄断性。特许牌照所赋予的金融机构的牌照资源虽为行业赚得巨额利润,但仍被不少市场人士看作行业充分发展的障碍。

记者近几年在采访的过程中听到最多的行业探讨,莫过于治理结构和激励机制,以至于中金公司首席运营官林寿康指出,行业目前最大的风险即来自于此。此结不解,即便2012年开启的券商创新自上而下的政策不少,整体仍然建立在老旧基因的基础上,结出的果实难以真正焕然一新。

券商治理结构不佳的最直接表现便是股东、管理层及一线员工过于重视短期利益、忽略长期利益或者对其选择性失明。

“赚钱快传统”绑架行业多年,且无短期转好迹象。如今在对创新政策的认识上,不少行业人士仍将其看作政策性阶段机会来把握,而非今后整个资本市场发展中的券商业务常态,其中尤属牌照情结最盛。

这种思想来自于过去二十年券业“牌照为先”的惯性思维。过去,证券公司开展业务需要取得业务牌照方可进行,因为垄断优势,不少券商在积极争取牌照的同时便能得到稳定的收入甚至获取暴利。

创新放开后,业务发展路径发生关键性转变。一项业务如果在没有客户需求或风险控制不足的情况下仓促上马,不但没有收入,还可能造成严重后果。

与此类似的思维包括将创新当作政策优惠,一旦放开政策就以拥有新一轮发展机会。部分人士对券商开放抱有一定疑虑,又担心如果慢了半拍则可能失去市场。由此,一些不顾自身情况和市场状况,“别人都做我也要”、“别人做了我不做就吃亏”的想法和做法不断涌现。

业内一家知名资管负责人便对记者道出过类似苦恼,2011年底该公司受托管理客户资金规模尚排名行业前五,2012年底却被挤出前20。眼看其他券商相关规模最高即将破

2000亿元,公司股东和管理层不断暗示其有必要冲规模,其他部门则以“大家都做你不做就落下了”为名多次劝告,均让其坚守“客户为中心”执业道路上举步维艰。

惯性思维指导下,创新意味着马上上收益。虽然不少券商承认创新从开启到真正结果需要3年~5年的时间,但面对每年年底的考核压力,创新业务和产品的关注焦点往往最终落到何时能有收入,当期是否有收入此类话题上。

如若按照收入时间表来规划业务,即刻见效的业务倾向性可想而知,尤其在客户利益与公司短期利益发生矛盾时,大部分公司不论是出于无奈抑或惯性均选择后者。

值得一提的是,近两年券商股东对资金投入愈加保守,一些此前没有的干预行为频频出现,如强行规定券商当期利润下限,并对成本控制给予过度关注;一些创新业务开展所依托的投入被搁置,急需打造的客户分析和产品分析、大后台的信息技术系统和风控系统建设等,均被以各种理由一再拖延或取消。

更有甚者,为了保有绝对利润数额,股东年底克扣年初承诺的各种员工业务激励,“承诺不兑现”是大部分券商年底股东与员工之间最大的矛盾,殃及鱼池的还包括合作单位的销售奖励。此种“过了今年没明年”的公司治理政策极大地打击员工士气,令创新的基础就像沙滩上的城堡岌岌可危。

有关券商有效激励机制的探讨从未间断。自2006年开始,与当期业绩紧密挂钩的激励方式虽然对业务扩展起到了明显的助推作用,但在创新时代却遭遇风险控制的新课题。

海外知名投行高盛成功的经验说明,要让一线人员真正和公司一条心,需要正确方向的激励机制。不少券商高管亦开始反思,员工激励与直接挂钩业务收入的方式背后所驱动的“重收入、轻风险”模式在创新时代的生命力究竟几何。

当期激励方式显然助长着短期利益的风气,当事人无动力培育公司长期发展各种要素。虽然一些券商也尝试将部分奖励延迟数年下发,但收效甚微。

最终,证券行业对放开牌照充满期待。在不少金融人士看来,放开金融牌照管制是通向真正市场化的必经之路。一位行业管理经验超过20年的券商高管称,引入更多有战略眼光的股东,才能真正改变行业的基因,证券行业或将由此诞生一流投行。

中信新际期货公司董事长赵磊:

中国期货市场需要国际参与者

证券时报记者 潘玉蓉

经济全球化的今天,中国期货市场依然面临一个尴尬的现实——中国在大宗商品全球定价中的影响力,并不与第二大经济体的地位相匹配。

日前,中信新际期货董事长赵磊接受证券时报记者专访时表示,“中国价格”尚未形成全球影响力的主要原因是缺少国际参与者,中国期货市场要国际化,当务之急是完善市场的参与者结构。”

期货市场急需国际化

中国企业是全球大宗商品市场上的大客户,却一直并未受到优待,屡屡陷入贵买贱卖的怪圈。

赵磊认为,中国要在全球大宗商品市场上确立定价话语权,关键在于加快中国期货市场的国际化,完善期货市场参与者结构,引进国际参与者,增加机构投资者。缺少国际话语权已经是中国参与国际竞争的短板,中国在全球经济发展中地位举足轻重,这一缺憾若不尽快弥补,中国可能失去历史性发展机遇。”

目前,中国的商品期货市场对外投资者基本关闭,这令中国期货市场产生的价格在全球不具有足够的代表性,无法满足实体经济风险管理的需求。国内一些有需求的企业纷纷寻找海外经纪商合作,造成业务外流。

尽管一些中资金融机构也试图在海外设立子公司,服务走出去的中资企业,但是目前尚没有一家能在商品交易中扮演重要角色。

赵磊认为,新兴市场的崛起将改变全球商品市场现有的定价方式,未来中国有望成为世界第一大经济体,随着中国市场向国际参与者开放,国际商品期货市场中心也将转向亚洲。

中国未能参与国际定价,固然有其自身市场建设不足的原因,但国际大宗商品价格若未能反映中国因素,定价也是不充分的。”

原油期货将引进国际投资者

原油期货有望成为国内第一个引进国际投资者的预上市品种,赵磊对此预计,随着中国原油期货成功上市和运作,全球原油交易中心会向新兴市场转移。中国原油依存度是52%,今年可能升至60%,预计到2030年该比例将达到80%。中国的原油期货交易关系到国家能源安全战略,势必将加快推出。

不过他也认为,在国内现有流通体制和人民币尚未国际化的背景下,原油期货上市需要多部委协调,是复杂性最高的一个品种。

在2012年12月初中信新际举办的原油高峰论坛上,上海期货交易所人士表示,原油期货的方案已初步完成,但上市之前还需要国家其他部委



图为中信新际期货公司董事长赵磊

资料图片

制定相应的配套政策,如境外投资者的税收、海关安排等。原油期货推出后将进行跨境监管,还需要加强对境

外投资者的资金监控,完善会员投资者的诚信系统。据了解,海关总署、人民银行等部委正加紧完善配套措施。

2012年券商IPO承销收入同比骤降六成

Wind数据显示,2012年券商首次公开发行(IPO)承销数量从2011年的281家大幅下降至153家,同比减少45.6%。与此同时,券商IPO承销收入也随之大幅缩水,从2011年的132.3亿元降至2012年的54.57亿元,同比降幅高达58.7%。

2012年受股市低迷以及IPO发行速度放缓等因素的影响,券商IPO承销收入大幅缩水。Wind数据显示,截至去年底,仅39家券商在IPO市场上有所斩获,而在2011年,还有56家券商参与的新股的发行与承销。

在首发承销家数上,国信证券以22家IPO承销项目位居承销榜首席,

其2012年IPO承销收入8.6亿元,市场份额为15.82%。作为逆市上涨的典型代表——中信证券2012年的IPO承销数量从2011年的8家增加到15家,承销收入7.3亿元,市场份额为13.34%。此外,平安证券让出了2011年IPO承销冠军的宝座,在2012年退至第三位,承销收入为4.3亿元,市场份额为7.95%。

尽管去年券商IPO收入锐减,但承销收入排名前十的券商市场份额占比却占据了绝对优势。Wind数据显示,截至12月31日,排名前十的券商合计实现37.9亿元承销收入,市场份额占比合计高达69.5%。(伍泽琳)

2012年券商IPO承销收入前十榜单			
排名	券商	IPO收入(亿元)	市场份额(%)
1	国信证券	8.63	15.82
2	中信证券	7.28	13.34
3	平安证券	4.34	7.95
4	广发证券	3.90	7.15
5	华泰联合证券	3.02	5.53
6	民生证券	2.46	4.51
7	国金证券	2.37	4.34
8	中信建投证券	2.06	3.77
9	招商证券	2.01	3.68
10	海通证券	1.84	3.38

数据来源:Wind

伍泽琳/制表 翟超/制图

西南证券拟全资收购西南期货

西南证券日前公告,拟收购西南期货经纪有限公司100%股权。根据公告,西南证券近日与重庆城市交通开发投资(集团)有限公司签署协议,拟受让其持有的西南期货99%股权。同时,该集团还承诺,将协助西南证券收购西南期货另一股东万南

铁路所持有的西南期货1%股权,从而将西南期货全部股权转让给西南证券。根据协议约定,西南期货100%股权作价为其经评估的净资产值加上“期货经纪业务资格”的价值,其中“期货经纪业务资格”价值为3000万元。

(刘雁)

中铁信托设立公益信托基金

在商事信托发展壮大之后,公益信托也逐渐有所发展。日前,中铁信托联合四川慈善总会发起成立了“爱心基金”。其中中铁信托有限责任公司向爱心基金捐款200万元,并发动30余家合作企业及客户捐赠爱心善款,使爱心基金资金规模将超过400

万元。据悉,该基金将由四川慈善总会将与中铁信托共同管理,实行独立核算、专款专用、透明运行,以用于扶贫济困、助学兴教、赈灾救助等社会公益慈善活动。

(何顺南)

中信银行信用卡中心荣膺2012“金耳唛杯”中国最佳呼叫中心金奖

日前,中信银行信用卡中心卫冕2012年度“金耳唛”大奖冠军。据悉,该项荣誉是授予在呼叫中心建设、运营以及产业发展领域取得优异成绩的机构及人员,以表彰他们在2012年度为本单位呼叫中心建设、运营及客户管理提升所作出的突出贡献,中信银行信用卡中心以其专业的服务品质再一次得到了业界的肯定。

“金耳唛杯”评选活动创办于2005年,自创立之日起即以学术性和实践精神成为中国呼叫中心产业发展的风向标。2012年“金耳唛杯”中国最佳呼叫中心评选活动由客户世界机构(CCM World Group)主办,CC-CMM国际标准组织协办。

此次年度评选活动,经过历时长达半年科学、全面和严格的评估,中信银行信用卡中心再次登上金耳唛终极PK现场。在PK现场,中信银行信用卡中心将MOT运营管理理念与同行进行沟通交流,卓越先进的运营思路、朴实生动的案例展示在入围的参赛企业中脱颖而出,赢得了国内外评委的认可,蝉联金

耳唛大奖冠军。在当前的经济环境下,客户关系管理显得尤为重要,而呼叫中心作为客户关系管理的直接窗口,发挥着越来越重要的使命和作用。一句贴心的提示,一声温馨的问候,拉近了人与人之间的距离。呼叫中心,一个新兴的产业,集成了计算机、通信、网络、数据库等多种技术,

保证了企业内部之间,企业与客户之间的信息交流顺畅。只有提供高效专业的客户服务,才能使企业与客户之间建立长久的可持续发展关系,提高客户满意度和忠诚度,拉近企业与客户之间的距离。中信银行信用卡中心相关负责人表示,能够再次获得“金耳唛”荣誉,我们倍感自豪。确保客户服

务中心的品质、规模、价值同步发展,这是中信银行信用卡中心能够在本届“金耳唛杯”评选中脱颖而出的重要因素。在未来的发展中,我们将始终围绕“客户体验”为核心,积极探索适合企业发展的运营管理理念、完善服务细节、创新多元化的客户经营模式,持续向客户关系管理中心前进。