

券商视个股期权为弱市中救命稻草

业务开展初期预计每年将为证券业贡献50亿元以上收入

证券时报记者 游芸芸

股市低迷,个股期权业务被不少券商视为弱市中的救命稻草。

据证券时报记者了解,上海、深圳和北京多家券商在积极筹备个股期权业务。据券商估算,个股期权推出初期,每年能为券商带来超过50亿元的收入。

测试范围有望扩大

继中国证监会在上月末表示中国开展个股期权试点的条件已基本成熟后,上交所8月初通知券商将正式组织开展个股期权全真模拟交易,为该业务正式推出做好市场准备。

证券时报记者获悉,上交所近期组织79家具有两融业务资格的券商进行个股期权座谈会,对个股期权的相关交易模式和情况进行交流。

早在去年6月,上交所便组织海通证券、国泰君安证券、中信建投证券和国信证券4家券商参与个股期权测试,测试仅在公司内部小范围开展,内容主要是交易模拟、系统界面的操作等。

据了解,此前测试的期权合约标的为上证50ETF(交易所交易基金)和工商银行,按照看涨、看跌两种期权类别、执行价格、到期月份等指标,共有24只期权合约挂牌;全部为欧式期权,采用混合交易模式,到期进行现券交割。

自去年开始,扩大测试券商范围的呼声便不断出现。最近79家具有两融资格券商参与个股期权业务的讨论,使得个股期权测试范围扩大预期增强。

一位参与个股期权测试的券商相关部门负责人称,按照目前市场情况判断,个股期权正式推出时,具有两融资格的券商短期内均有望开展此项业务。

投资者门槛将仿照期指

期权是在期货的基础上产生的一种金融工具,交易场所多在金融期货市场,上交所开展业务测试,引发了券商和期货公司对个股期权经纪业务资格的关注。

证券时报记者从多方了解到,个股期权经纪业务资格面临三种方式的选择:一是券商通过期货中间介绍(IB)业务参与,也就是将客户介绍给旗下期货公司参与业务;二是券商作为会员直接参与业务;三是券商旗下期货公司通过券商参与业务。

多位券商人士表示,因上交所的会员大多为券商,且个股期权合约规定为现券交割,由于期货公司没有证券,根据法规将无法进行交割,因此券商直接参与个股期权业务的可能性较大。

据悉,上交所研究个股期权超过6年时间,有部分券商从2011年便开始介入相关课题研究。去年起,有4家券商开始参与仿真测试进行市场预热。

此前,上交所理事长桂敏杰曾表示,上交所将在今年推出个股期权。在竞价系统全面扩大会员模拟交易试点范围,完善个股期权业务方案、规则体系、风险控制体系等各项工作,同时在机构投资者服务平台上先行推出。

目前针对业务的相关讨论越发成熟,我们正高度关注进程情况。”一家大型券商副总裁表示。

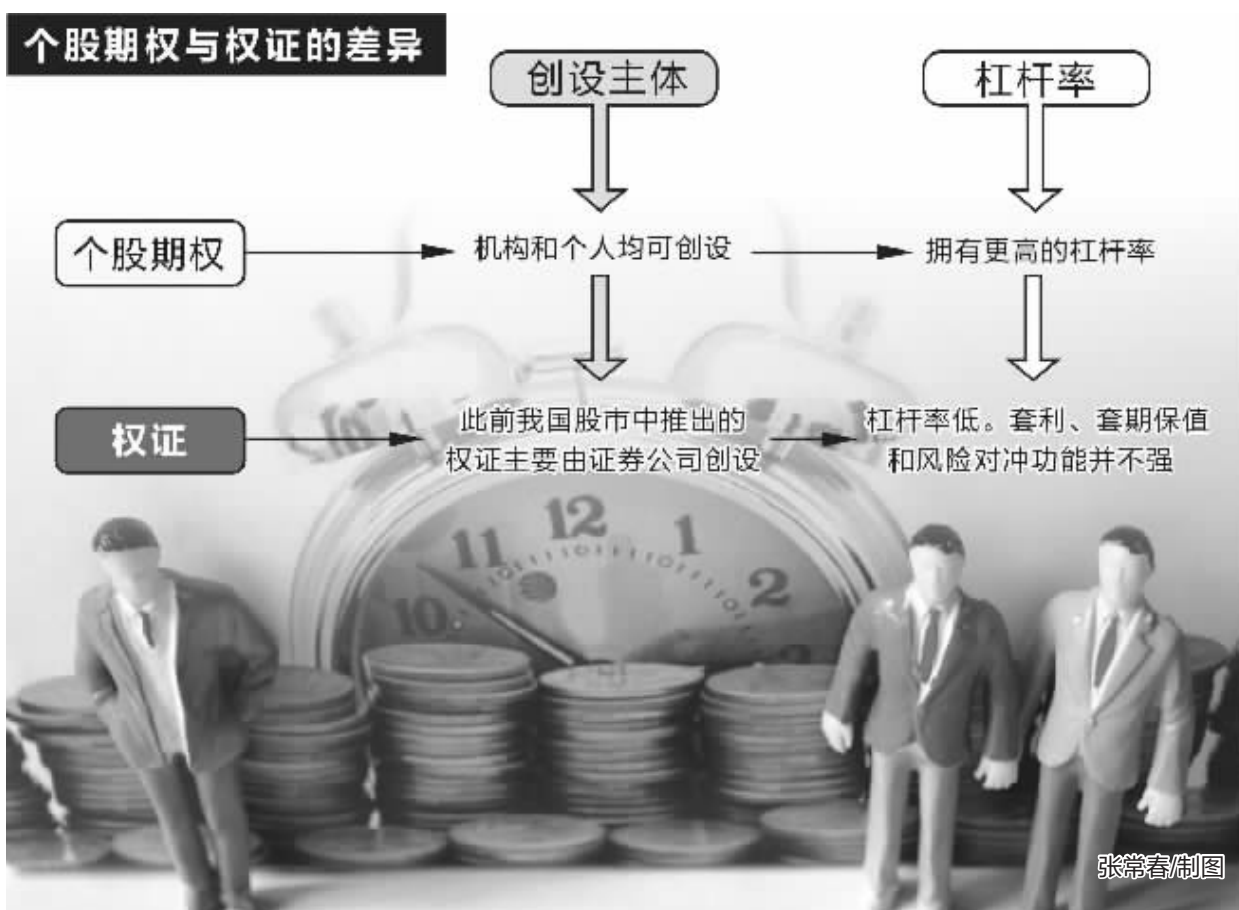
多家券商表示,个股期权将会遵循投资者适当性原则设置一定的准入门槛。去年6月份,有关方面拟对个人投资者和一般法人投资者门槛均设定为保证金账户可用资金余额不低于100万元,有融资融券交易经验;个人投资者要求具有累计三个月以上个股期权模拟交易经验等。

证券时报记者最新获悉,对于个股期权个人投资者,一是要求具有两融或期货投资经验;二是资金门槛初期可能仿照期指,设为50万元,将与国债期货交易的资金门槛相同。

一位参与测试的券商负责人表示,两融业务相对个股期权而言,划定标的范围,同时设有一定门槛,风险相对可控。依照国外经验,未来个股期权的标的物将扩大到除ST股票之外的所有股票,加之杠杆率更高,对投资者的专业知识有一定要求。”

将贡献高额手续费收入

目前,个股期权业务对证券业的



意义非凡。从某种意义上说,个股期权业务是改变现在经纪业务颓势的救命稻草也不为过。”深圳一家大型券商金融衍生品部门负责人说。

多位券商人士对记者表示,个股期权为证券公司带来的收益绝非空想。个股期权杠杆率较高,同时所需保证金比期指更低,结合中国投资者的投资偏好来看,未来个股期权市场交易量比较乐观。

来自海外市场的数据显示,成熟市场中金融期货交易量占期货整体交易量的85%;在韩国,期权交易量远远高于股票的交易量。

中金所的股指期货自2010年上市以来运行平稳,交易量居2012年全球股指期货市场的第五位。据证券时报数据库统计,国内股指期货第一年为期

货公司带来手续费收入约10亿元。

按照两个标的品种保守估计,个股期权为券商带来的年手续费收入将是股指期货手续费收入的5倍以上,可达50亿元。”一位参与测试的券商相关负责人表示。

上述观点得到了多家券商人士的赞同。上市券商2012年年报数据显示,多家大型期货公司2012年股指期货手续费收入超过5000万元。据此计算,个股期权开闸后,业务收入排名前列的券商,从中获得的年收入将超过2亿元。

期权不同于权证

尽管不少市场人士将个股期权与权证相提并论,但许多券商对此并不

认同。

证券时报记者从多家券商了解到,个股期权与权证存在两大不同:

首先是创设主体不同。此前推出的权证主要为证券公司创设,这是被市场诟病的主要原因。而个股期权是机构和人均可创设。若投资者看涨一只股票,可以创设看涨期权。

其次,个股期权比权证拥有更高的杠杆率。虽然个股期权和权证交易方式都是T+0,但权证的套利、套期保值和风险控制功能并不强;相对而言,个股期权在上述工具运用上更有魅力,这有利于丰富投资者的风险管理工具,并能提高交易效率和价格发现能力,尤其适合于程序化交易。这也是国外机构投资者青睐于此的重要原因之一。

证券业应为个股期权做好六大准备

证券时报记者 游芸芸

面对个股期权,并非所有人都兴致盎然。

个股期权作为一个国外成熟的投资工具,为金融机构带来的不菲收入让人艳羡。而心动与行动之间的距离,或会阻碍个股期权等衍生品业务的发展。

金融衍生品对资本市场的意义无须赘述,尤其是在券商行业创新大旗之下,把握创新机遇,在“高标准、稳起步、防风险、强监管”的方针下,个股期权的前景让人期待。

邻国韩国期权品种的出色表现,让中国金融衍生品业务从业者向往不已。2003年,韩国KOSPI200期权交易量占该国衍生品交易量的99%;占全球衍生品交易量的34%;

韩国市场的期权交易位居全球第一的背后,是独特的韩国交易文化以及各种后备支持。例如持续不断的投资者教育与发达的“国内交易系统”。韩国KOSPI200期权上市时,公众对其看法不一,韩国相关机构通过报纸连载、电视节目以及各类研讨会和说明会来增进投资者对该期权的了解和信心。

需要指出的是,韩国互联网系统相对中国发达许多。该国券商之间争相提供更快捷更好的“国内交易系统”,为投资者提供更快的交易速度和更及时的在线市场信息。许多商业网站也在提供一些市场调查和分析的资料。

相比而言,在中国个股期权将要推出的当下,中国券商需要做好以下六大方面的准备:

首先稳定的信息技术(IT)系统。尽管近些年国内券商的IT系统装备

良好,但仍偶尔会出现拥堵和连接无响应的状况,导致投资者交易不畅。

金融衍生品交易出于对冲风险、套利等需求,往往需要更复杂的交易策略,对系统的稳定性、网络带宽和响应速度的要求比常规下单指令的执行更高。开发与衍生品相适应的技术系统迫在眉睫,这也是近年来国内券商开发算法交易等程序化交易的一个初衷。而光大证券“8·16”事件则再次让市场认识到衍生品系统建设的重要性。

其次是经纪业务的展业规范。尽管期指和两融业务已推出,但实际情况是多数券商经纪业务从业者对金融衍生品的了解仍有待提高。如果一项业务仅限定在一个小组或者一个部门,那么这项业务推向广阔市场的效果就将大打折扣。

由此,对金融衍生品的了解和分析,继而形成经纪业务的展业规范,将是国内券商走向衍生品时代的重要一课。

第三是有效的风险管理系统。衍生品的价格往往瞬息万变。不但需要券商对自身的风险系统进行严格管理,更需要对客户投资进行指导。此项工作考验的不仅仅是券商内部风控控制体系、人员素质,还要包括研究人员、战略制定者的专业素质。

第四是建立专业团队。目前,我国衍生品专业人才匮乏,随着国债期货和个股期权的相继问世,券商对衍生品人才的需求将陡然增长。除了现有人员的自我教育和提高之外,引入外脑也是一个选择。届时外行领导内行的局面或将得到改善。

第五是选择合格的投资者。投资者教育历来是中国资本市场多年不变

券商网点布局盛行“中心+轻型”模式

证券时报记者 桂行民

能实现盈亏平衡。

“中心+轻型”布局

撤销传统的A型证券营业部,新设C型(轻型)证券营业部,形成“中心营业部+轻型营业部”格局,这已成为近期券商网点布局的流行模式。

撤销A型新设C型

8月16日,中信证券旗下全资子公司中信万通证券公告,经山东证监局批准,该公司决定撤销济南大学路证券营业部,该证券营业部经营场所将予以关闭并停止营业。

与此相对应的是,中信证券在7月底公告,决定分别在北京、吉林、宁夏、深圳、江苏等地共新设27家证券营业部,营业部信息系统建设模式均为C型。

华泰证券也有类似举措。7月底华泰证券决定撤销哈尔滨民益街证券营业部。而在一个半月前,该公司则在江苏省内新设了9家证券营业部。据了解,新设的营业部几乎都是C型。

一边撤销传统老牌营业部,一边大举新设轻型营业部,其中的网点布局思路隐现,即压缩网点经营成本。

据广东的一家券商测算,新设一家C型营业部的初始构建成本可以低至20万元~30万元,估计在内地设网点的成本更低。而新设一家A型证券营业部,可能需要的成本是200万元~300万元。前者经营好的话,当年就可以盈利,后者至少需要两三年才

宏源证券拟新设50家营业部

宏源证券日前公告称,新疆证监局核准该公司在福州等地共设立50家证券营业部。

其中,14家证券营业部信息系统建设模式为B型,36家证券营业部信息系统建设模式为C型。

宏源证券表示,该公司将根据监管要求,为新设分支机构配备人员,健全完善制度、业务设施和信息系统,在批复下发之日起6个月内完成分支机构设立及工商登记事宜。

(蔡恺)

第五届中国有色金属现货期货互动峰会将于9月在上海举行

由江西铜业集团公司和上海期货交易所主办、金瑞期货承办的第五届中国有色金属现货期货互动峰会,将于2013年9月7日在上海期货交易所国际会议厅举行。

新一届政府致力打造中国经济升级版,强调创新、结构调整、实体经济与虚拟经济的有效融合,因此本届峰会将以“产融创新结合,期现转型升级”为主题,以“注重实体经济与虚拟经济相结合,探索现货和期货协同发展路径,服务资源配置和产业优化”为特色。

本届峰会在前四届峰会成功举办的基础上,搭建中国有色金属企业和期货界的互动平台,促进中国有色金属工业和期货业的共同发展,深入挖掘期货市场服务功能,探寻产业稳健发展之路。峰会上,国内外有色金属现货与期货专家将发表精彩演讲,多家国际知名机构和300家国内有色金属行业龙头企业代表将参会。

本届峰会四个环节的主题和演讲嘉宾,是主办方在征集了众多企业意见后整理形成的,反映了目前市场普遍关注的热点问题,具有较强的代表性。

第一节:宏观经济分析。来自国家信息中心首席经济师兼经济预测部主任范剑平、摩根大通中国区董事总经理兼首席经济师龚方雄、江西铜业集团副总经理吴育能,将分别作《探寻中国经济的新增长点》、《全球宏观经济和政策展望》、《转型期中国有色金属企业产融结合战略》等专题演讲。

第二节:有色金属市场分析。麦格理 Jim Lennon、国土资源部信息中心

张蓓、金瑞期货研究所叶羽翎、法兴银行大宗商品研究总监马克·基南,将分别作《全球商品市场:趋势与挑战》、《全球铜矿供应未来展望》、《中国铜消费情况分析》及《贵金属价格大周期拐点来临》等专题演讲。

第三节:行业发展趋势与热点专题。上海期货交易所有色金属部执行总监李辉、广州金创利经贸有限公司总经理谭康、金瑞期货总经理卢翰平,将分别作《中国有色金属期现互动与国际化发展》、《新形势下有色金属贸易企业的商业模式创新》、《个性化风险管理服务助力产业转型升级》等专题演讲。

第四节:圆桌论坛。江铜集团贸易事业部副总裁陈何辉、麦格理固定收益部联席董事 Monica Leung、金龙集团上海龙昂国际贸易有限公司总经理黄笑天、摩科瑞(中国)金属资源有限公司总经理吴剑、深圳市奔达康集团董事长侯少藩,将围绕“产融结合的新趋势及经验介绍”和“风险管理模式创新及再认识”两大主题进行交流 and 探讨。

据悉,中国有色金属现货期货互动峰会已成功举行了四届,为实现现货市场和期货市场的有效互动,搭建了一个很好的平台,有力促进了中国有色金属工业的发展。而每两年一次的互动峰会本身也成为了行业内高端论坛的一大品牌,为国内有色金属行业的期货、现货企业提供了极佳的交流机会,架起现货市场和期货市场有效的互动通道,为促进有色金属产业健康发展积累了宝贵的经验。

(潘玉蓉 CIS)