

上海滩券商资管密集走马换帅

证券时报记者 木易

一直处于行业领先地位的上海地区券商资管正发生大面积换帅。

近日,国泰君安资管总经理章颺正在办理离职手续的传闻一再搅动市场;齐鲁证券位于上海分公司变身子公司,令人意外的是,原掌舵人王峰却准备离开;加上此前光大证券、海通证券、申银万国等资管业务均已换帅,至此曾独领风骚的上海地区券商资管老将恐仅剩东方证券资管总经理陈光明在坚守。

资管大面积换帅

日前,齐鲁证券获准设立资产管理子公司,承接原资产管理分公司的业务,地址仍位于上海。而同时,原分公司总经理王峰也向证券时报记者证实了即将离开的消息。

王峰加盟齐鲁证券已近两年,此前曾在国联安基金担任总经理助理。这期间,王峰的创新思路清晰,重点挖掘客户保证金和托管市值产品。2011年末,齐鲁证券资管受托管理规模只有12亿元左右,产品4只,行业排名第37位,但截至2013年9月底,规模已达1703.84亿元,产品接近200只,排名升至第5位。

无独有偶,国泰君安资产管理子公司总经理章颺也传出离职消息。国泰君安内部人士向记者证实,目前章颺仍在国泰君安工作,公司还没有下达相关的内部通知。但据了解,章颺已递交辞职申请,或在6月份正式离职,但对于是否掌舵齐鲁资管子公司暂未明确。

章颺是国泰君安的资管老将,自1999年加入国泰君安,历任研究所金融工程部经理、一级研究员、新产品开发部总经理、衍生产品部总经理。2010年参与设立国泰君安资管子公司至今,担任总经理一职。

据了解,章颺本人在量化投资领域造诣颇深,拥有十多年的证券投资组合设计经验,擅长金融衍生产品的设计开发、套期保值、套利、做市及风险管理,以及上市公司市值管理方法。



IC/供图

他带领的量化团队管理着7只对冲量化产品,无论产品数量、规模,还是量化模型设计及应用,均位居行业首位。这些年,国泰君安资产管理规模屡创新高,目前已超4000亿元,仅次于中信证券。

在国泰君安、齐鲁证券资管换帅消息传出之前,吴亮已卸任光大证券资产管理子公司总经理一职,转投私募。吴亮曾是国内第一只获准成立的券商集合理财产品投资经理,此后筹建光大证券资产管理子公司并任总经理。光大证券“8·16事件”影响殃及池鱼,2014年春节过后,吴亮及其团队离开。

加上去年已更换资管负责人的海通证券和申银万国证券,上海地区券商资管大面积换帅已成定势。

曾领风骚的上海老将

论起国内证券资产管理业务,不

能不提及管子最为密集的上海。券商已获批设立的8家资产管理子公司有5家都落地于上海,如东方证券、国泰君安、海通证券、光大证券、齐鲁证券等。

资管业务也是沪派券商最被称道的业务之一,无论是率先申报资管子公司、业绩排名还是管理规模,大部分在沪券商的资管业务都处于行业领先地位。

这离不开一批资管老将的倾力奉献,但铁打的营盘流水的兵,除国泰君安、光大证券、齐鲁证券的资管负责人,申银万国、海通证券等行业老将也于去年发生了变化。

原申银万国资产管理部总经理单蔚良是业内较早提倡通道业务的人,申万资管规模和净收入在2012年成为行业黑马。2012年末,申银万国资管规模达到860亿元,排名第5,仅次于中信、国泰君安、宏源和光大;净收

入1.26亿元,排名从2011年第15位上升到第3位,仅次于国泰君安和中信。记者获悉,单蔚良已辗转至民族证券,仍负责资产管理业务。

海通证券资管子公司的业绩虽然在业内不算数一数二,但规模仍相当可观。原海通证券资管子公司总经理卢文伟卸任后,由海通证券经纪业务元老级人物李井伟接任。

至此,只有一家券商资管子公司东方证券资管团队还算稳定,在上海券商资管的旧将中也唯有陈光明仍坚守总经理一职。

事实上,在基金公司逐渐实现高管股权激励的今天,一批老将的离去似乎也不足为奇。业内人士分析,资管业务素以投资为重、业绩为王,投资风格及回报往往离不开掌舵人的把控,而这些老将对话语权和股权激励的诉求,或许成为离职的重要原因。

券商资管老将出走潮暴露的新问题

证券时报记者 游芸芸

如果国泰君安资管总经理章颺离职成真,上海滩资管老将中似乎只剩东方证券资管老总陈光明坐镇一方了。

券商资管人才流动本就稀松平常,拿此说事有点勉强,何况其中大多数人仍在证券行业就职,马上就得出某些绝对的结论,显然不太妥当。但站在行业的角度,其中仍有一些问题值得讨论。

多年来涉及行业优秀人才出走的最大讨论莫过于激励机制。优秀人才在奇缺的激励机制前无奈地选择逃离,让行业人士一提起便无奈地摇头。

在一些行业人士眼中,激励机制若不改善,行业最终留下的能人会越来越。在很多人印象里,自2005年券商发行第一款大集合计划以来的近10年间,只有东方证券等个别券商近年来的流失率较低。

东方资管旗下拥有18个投资经理,其中10人投资经验超过10年,不少人在东方证券效力也超过10年,其中总经理陈光明司龄更超过15年。

这是一支同行们羡慕的团队——稳定、默契。除了东方资管内部宽松的薪酬氛围之外,与公募基金媲美的诱人薪酬体系是东方资管招贤纳士并保持团队稳定的重要原因。

在一些行业人士看来,东方资管作为券商资管的代表,在业务创新、牌照发放以及制度创新方面受到监管层的高度重视。从某种意义上说,稳定的团队和投资理念是成就这一切的关键指标。

相比而言,“老人提辞呈、招新人从外培养”,其他券商资管日子却略显凄凉。很多公司投研人员平均在职年限在2-3年,随后便会投奔薪酬和职位更好的竞争对手,以至于少数券商资管部门自嘲为“投资界的培训班”。

证券公司资管因诞生的历史特殊性,投资理念、模式、工具相对单一和狭窄,这也使券商资管多年来给外界留下了“帮客户炒股票,顺带买点债券货币”的印象。

资管负责人的定位十分明晰——一是业绩好,二是规模高,由于业绩带动规模是资管发展的不二路径,总的来说,带领公司旗下的产品走出优异的净值曲线图是其重要使命。

股票成了过去多年券商资管的核心投资标的,团队搭建也需紧紧围绕这一要义展开,团队负责人必须对股票投资拥有一定经验和了解。

由此,券商资管负责人多为投资人才出身。国泰君安资管章颺、光大资管吴亮、东方资管陈光明均属于此,吴亮更是多年兼任行业第一只集合理财产品光大阳光的投资经理,陈光明在高峰时期同时担任3只以上集合产品的投资主办。

他们要参与投资意见,也要为销售四处奔波,这还不算各种业务资格申请以及内部管理诸多事务。券商资管负责人“一人多能”——擅投资、懂营销、精管理,还需要强健的体魄和强大的抗压能力,这种人可不好找。

不少资管负责人的健康一直游走在崩溃边缘,很多人的工作激情渐渐消退。随着资管子公司的开启,国泰君安、光大证券专门分设了总经理和首席执行官,相当程度上就是为了将负责投资的原总经理从销售和内部事务中解放出来。

激励机制和职业压力均并非新话题,为何上海券商资管负责人出走会在近一年间相对集中爆发呢?

2012年券商创新开启之后,上海券商迅速确立了资管创新的区域领导地位。当年以申银万国、国泰君安为首的公司率先发动通道业务攻势,短时间内资管规模急速攀升。

2012年年底,国泰君安、光大、申万3家公司的受托客户资产规模均超过800亿元,加之海通证券在资管和柜台产品的创新,上海券商在资管及相关领域的创新称得上独领风骚。相比而言,除中信证券、宏源证券等少数券商之外,其他地区券商资管业务并未形成区域优势。

通道业务呈现井喷之势后,各家券商纷纷加入了通道业务规模的比拼大赛。在此过程中,一些资管负责人受到了来自股东和管理层的强大压力。2013年年中,受托规模约300亿元的东方证券,市场规模排名从原本的前5直接挤出前20名,陈光明面对的压力可想而知。

在主动投资出身的资管负责人心中,发展技术含量较低的通道业务非情所愿。他们认为券商的优势在于证券投资,而非替代信托的通道角色。从思维惯性和情感上出发,他们很难真正充满热情投入券商创新后的一些投资品种。

资管业务的范围拓展至通道业务、资产证券化以及多种融资类业务,对券商产品设计、多业务开拓、学习新事物等方面提出更加全面的要求。一方面,券商管理层希望资管业务全面开花,另一方面资管负责人则内心坚守主动投资。

用压死骆驼的最后一根稻草来形容这场出走可能有些夸张,但种种矛盾叠加,最终导致了券商负责人流动却是不争的事实。或许有人会问,他们中的大多数不还在证券行业吗?的确,我们所知道的情况是,他们正在激励机制、战略定位和工作职责等方面寻求突破。

公募基金股权激励实施方案浮出水面的同时,东方资管股权激励方案也正待出炉。除了对得起“陈光明们”对职业的长久坚守外,行业还将由此迎来一个新的时代。

港交所总裁李小加: 5~10年实现两地商品市场互通

证券时报记者 曾炎鑫

在两地股票有望实现互联互通之后,港交所总裁李小加将下一个目标指向了商品市场。在昨日举行的港交所旗下伦敦金属交易所(LME)亚洲年会上,港交所总裁李小加表示,未来5~10年两地可以实现商品市场的互联互通。

沪港通带来的启示

在成功推出沪港通和宣布计划推出以人民币结算的期货新产品之后,李小加对于推进内地和香港两地市场之间的互联互通显得更有信心。

在昨日的致辞中,李小加表示,沪港通给出了信心和启示,让大家看到,即使在不改变现有监管制度、双方结算制度和交易习惯的情况下,两地市场依然存在进一步开放的可能。

可能性在商品领域也一样存在,李小加预计,这一过程大概只需要5至10年时间,乐观情况下可能短至3年。

李小加认为,中国已经到了必须打开大门的时候,不过中国需要循序渐进的改革,改革速度不一定会很快,但他相信,两地市场的互联互通可以不受中国改革速度的制约。

在推进两地商品市场的互联互通

上,李小加称未来存在多种合作可能,其一是和内地交易所做产品互挂,境内外投资者不过境就可交易对方市场产品。

四大交易所热议国际化

在昨日的交易所行政总裁专题论坛上,郑商所、大商所、上期所和中金所等四家交易所高管均表示,内地期货市场具有强烈国际化需求,未来将在这一方面着重发力。

郑商所副总经理巫克力提出,郑商所未来要做好四项转变和两项对接,强调郑商所要转变为开放式的交易平台,业务要和国际市场资源相对接。大商所理事长刘兴强也表示,大商所希望今年在商品期权和大宗商品指数期货合约上有所突破。

上期所理事长杨迈军说,内地期货市场目前仍仅限于国内机构和公民参与,这与中国实体经济已经充分国际化的现实不相适应。上期所将把上海国际能源交易中心作为国际化的重要平台,未来将通过原油期货等产品吸引全球投资者。

作为内地最年轻的交易所,中金所是内地唯一一家公司制交易所。中金所董事会秘书惠涓介绍,公司制交易所具备一定制度优势,这为中金所未来的国际化进程奠定了良好基础。

商业竞争升级 广发证券打通线上线下塑品牌

今年以来,佣金大战此起彼伏,券商行业竞争进一步加剧,证券公司之间的竞争模式也由过去的价格战、服务战逐渐升级为品牌战。以广发证券为代表的部分大型券商正越来越注重品牌形象在公司竞争中所起到的软实力作用,致力于通过公益品牌活动提升竞争力。

热衷公益塑造形象

2012年券商新政实施以来,证券行业所处的经营环境发生了翻天覆地的变化。面对泛资管时代下混业化经营和互联网金融的双重冲击,处于转型期的证券行业正面临着前所未有的行业竞争。

以证券业互联网金融为例,今年以来,继国金证券推出万二佣金之后,中山证券更是打出零佣金的旗号,在国泰君安等6家券商获得互联网证券业务试点资格不久,华泰证券即联手网易学生抢流量入口。为应对竞争,证券公司纷纷祭出各路法宝,大打价格战、牌照战、创新战、服务战,证券公司之间的行业竞争已经达到了白热化的程度。

然而单一的应对策略已经难以对抗日益复杂的经营环境和日趋激烈的竞争压力,以品牌形象为核心的综合实力正逐渐成为衡量券商竞争力的重要标准,品牌形象塑造已经上升到行业竞争的制高点。而另一方面,随着经济的快速发展,社会公众对证券业的发展也给予了高度的重视。于是,证券行业以怎样的形象向社会展示,成为中国券商必须思考和面对的问题。正是基于这一认识,券商行业的公益活动变得日益活跃。据专业机构统计数据,3月份券商行业执行的公益类活动不下10余个。

线上线下活动纷呈

在履行企业社会责任方面,广发证券先行先试,率先将目光锁定在公益活动中,将公益活动同自身服务紧密结合,积极推进品牌形象升级战略。

今年伊始,热衷公益事业的广发证券再度发力公益活动。据悉,刚刚结束的第二届“粤牛汇”炒股大赛即是由广发证券携手搜狐证券主办的一次被誉为“草根炒股真人秀”的大赛,该赛事在经历3个多月的激烈角逐之后,于4月18日完美收官,吸引了众多民间高手踊跃参与。

据了解,此次“粤牛汇”炒股大赛共分为海选淘汰赛、团队PK赛、荣誉冠军战三个阶段,在比赛机制、传播渠道和用户体验等方面做了全面升级,

创下了诸多第一:第一次自由组合的团队收益率PK之战;第一次资本市场“大佬”间的明争暗斗;第一次公募、私募、券商投研机构的真实比拼;第一次在股市上的视频真人秀,追踪谍报;第一次将手机版APP操作系统和电脑操作系统同步,选手可以同时在这两个平台操作,做到随时随地关注高手买卖动向。

作为此次活动的唯一指定券商和联合举办方,广发证券也组织了新老客户参加“粤牛汇”活动,客户反应热烈。经过本次比赛,广发证券不仅为广大投资者提供了一展拳脚的投资舞台,还通过赛事活动为客户上了一堂生动的投资者教育课。作为业内的领军券商,广发证券连续两年举办“粤牛汇”炒股大赛,显然是想吸弓庞大的线上客户群体。

“粤牛汇”炒股大赛甫一结束,广发证券的另一档公益活动就已鸣锣开鼓。“广发证券杯”广东省首届大学生理财大赛系列活动已于4月21日正式起航。据介绍,该活动是广东省首次覆盖全省范围大学生的理财教育活动,面向全省130余所高校、680余所中职院校的共约670万学生,旨在全省范围内进行理财知识的普及,引导大学生培养理财观念。

据了解,活动于4月21日至5月31日在广东省各大高校举办,系列活动主要包括证券投资模拟交易大赛、理财规划大赛、理财公开课大型公益讲座三个部分,这是广发证券继去年第三次开展“青春助力”贫困生关爱计划之后,在助学助教公益活动方面的又一重大创新。

广发积极回馈社会

作为国内大型的上市券商、领军券商,广发证券成立20多年来,一直坚持积极回馈社会,热心各类公益事业,尤其是在投资者教育方面,广发证券更是慷慨解囊,倾力资助。公司积极承担企业社会责任,通过完善组织制度建设、发挥专业优势、开展专项活动,不断扩大投资者教育的覆盖面与影响力,推动理性投资理念的传播与宣传,从根本上推动投资者权益的保护工作。

2013年,公司通过广东省广发证券社会公益基金积极开展扶贫济困、捐助助学等活动,全年公益支出共计320多万元,彰显了公司热心公益、甘于奉献、积极履行社会责任的“益企公民”形象。同时,公司还倡导低碳环保、绿色办公、绿色出行,为社会可持续发展贡献了力量。(李东亮)(CIS)

中国银行一季度 净利增长13.88%

4月24日晚间,中国银行发布第一季度报告,实现营业收入1200亿元,同比增长13.82%;实现归属于母公司所有者的净利润为453.63亿元,同比增长13.88%。截至一季度末,中国银行扣除非经常性损益后基本每股收益为0.16元,扣除非净资产收益率为19.07%。(杨庆婉)

西部证券2013年 净利润增长130%

西部证券发布2013年年度报告,实现营业收入11.29亿元,同比增长42.34%;净利润2.74亿元,同比增长130.85%;基本每股收益0.23元。拟每10股派发现金红利0.63元(含税)。公司同时发布一季报,实现营业收入2.82亿元,同比下降20.16%,净利润7958万元,同比下降41.88%。(杨庆婉)

东北证券一季度 实现净利1.78亿

东北证券发布一季报称,第一季度实现营业收入5.67亿元,同比增长8.24%;归属于上市公司股东的净利润为1.78亿元,同比下降4.25%。公告还显示,公司董事会审议通过了关于矫正中辞去公司董事、董事长及相关职务的议案。同时选举杨树财为董事长,并担任法定代表人。(杨庆婉)