

全国农信社 发放涉农贷款达4.6万亿

证券时报记者 贾壮

银监会统计数据 displays, 截至今年9月末, 全国农村信用社资产和负债分别为12.3万亿和11.6万亿, 居银行业金融机构第二位; 存贷款分别为9.7万亿和6.6万亿, 分居第四位和第二位; 涉农贷款达到4.6万亿, 占农村中小金融机构各项贷款的47.4%, 占银行业涉农贷款总额的32.8%, 其中农户贷款2.4万亿, 占银行业农户贷款余额的77.4%。

此外, 由中国银监会主办、中国银行业协会承办的农村信用社60年发展历程暨金融服务产品博览会昨日在北京国家会议中心举行。

福建投资开发集团 获划转1.9亿股兴业证券

兴业证券今日公告称, 该公司股东福建投资企业集团所持公司1.64亿股、福建能源投资公司所持公司1782.7万股、福建投资开发总公司所持公司534.8万股将转由福建投资开发集团持有。待本次划转完成后, 福建投资开发集团将持有兴业证券股份1.87亿股, 占总股本的8.52%。兴业证券表示, 本次股份划转尚待中国证监会批准。

越秀集团发起 国内首只新兴产业基金

越秀集团近日发起设立了国内首只以新兴产业为投资方向的产业投资基金, 募集规模为10亿元。其中, 广州市政府以引导基金形式出资5000万元, 越秀集团出资3亿元, 基金以新兴产业和消费升级为主线, 重点投资领域包括移动互联网、文化产业、生物医药、节能环保等领域。

越秀产投公司总裁方加春表示, 在未来, 新兴产业将取代人口红利和城市化成为我国经济增长的新动力, 新兴产业的投资也将掀起新一轮的财富浪潮。对私募股权投资(PE)行业而言, Pre-IPO(拟上市公司)盛宴即将结束, 在未来随着产业升级和行业整合步伐的加快, PE并购基金形式将更为普遍。

恒泰稳健回报逆市火爆发行 两周募集6.5亿

在理财产品市场发行疲软的当下, 恒泰证券第2只理财产品——恒泰稳健回报却表现不俗, 仅用两周时间就募集了6.5亿份。该产品已于日前结束发行。

受股市低迷影响, 下半年来, 基金、券商集合理财产品普遍遭遇发行难题。Wind数据显示, 9月份券商集合理财产品共发行6只产品, 平均募集规模3.8亿份; 10月份共有13只产品发行, 平均规模降至2.3亿份; 进入11月份, 部分理财产品10天甚至才发行近千万份。

恒泰稳健回报发行之所以火爆, 与该公司资管部门此前投资业绩有较大关系。据悉, 恒泰证券于6月13日成立了首只理财产品先锋1号, 11月14日该产品净值攀至1.020元, 而同期上证指数却下跌6.3%。

据了解, 恒泰稳健回报为稳健型债券型产品, 该产品采用严格的“保护垫”策略, 各种投资均以债券投资利息为限, 进行严格止损; 与多数债券型产品不同的是, 该产品在达到年化收益率8%以上时提取业绩报酬, 此举充分显示了恒泰证券的投资信心。该产品参与起点的金额为5万元, 存续期10年, 每个交易日均可申购、赎回, 无最低额度限制。

工行推出 “工银移动银行”子品牌

昨日, 工商银行在全国范围内正式推出了“工银移动银行”服务, 成为国内首家全面整合并整体推出移动金融服务的商业银行。

据介绍, “工银移动银行”涵盖了工商银行的短信手机银行、WAP手机银行、i-Phone手机银行、Android手机银行、iPad个人网银等一系列移动金融产品, 可以为客户提供包括账户查询、转账汇款、支付缴费、贵金属买卖、理财产品和结售汇等在内的全面金融服务。

联手支付宝 光大银行实现“先卡”理财

昨日, 光大银行和支付宝在京签署全面战略合作协议, 双方将在网络缴费、金融理财平台、中小微企业贷款、淘宝旗舰店等方面加深合作, 为用户提供全面金融服务。

中小券商欲借财务顾问业务圆IPO梦

证券时报记者 邱晨

随着财务顾问净收入被纳入到券商首发上市(IPO)新指标中, 此项业务排名靠前的中小券商也将有机会实现IPO梦想。

记者了解到, 在财务顾问业务收入排名上, 多家非上市券商排名靠前, 以此作为上市突破口将成为这些券商的选择, 而以往被冷落的财务顾问业务也将迎来发展良机。

财务顾问获得新动力

根据监管层近期出台的新规, 券商申请IPO所涉及的业务范围扩大至6项, 其中新增了财务顾问业务等3项业务。

对于有上市意愿的券商而言, 做强财务顾问业务将成为获得申请上市资格的新方向之一, 而将其列入未来战略发展重点。数据显示, 在目前100多家券商中, 已开展投行业务的约有70家左右, 但涉足并购重组财务顾问业务的券商则相对较少。因此, 从总体上说, 已开展并购重组业务的券商进入行业平均水平以上难度相对较低。

彭博资讯发布的2010年并购重组财务顾问排名榜显示, 中金公司以37单交易数、1680亿的并购金额, 占据市场份额13.6%, 位列第一。

在未上市的券商中, 除了中金公司以外, 齐鲁证券、华融证券、申银万国、国信证券、民生证券、西部证券、东方证券和安信证券等多家大中型券商均排名靠前。

从成长性看, 中小券商在并购重组财务顾问业务上的进展也很明显。彭博资讯发布的今年前10月的市场数据显示, 今年并购财务顾问业务的市场份额排名较往年出现了较大的变化, 一批中小券商快速崛起, 抢占了相当部分的市场份额。排名显示, 未上市券商中, 中信建投、国信证券、

申银万国排名仍相对靠前。而中小券商中, 中航证券、广州证券、财通证券、浙商证券、东方证券、长城证券、民生证券和国都证券的表现颇为抢眼。

曾被边缘化

在海外市场, 为企业提供财务顾问服务是投行主要收入来源之一。但在我国证券行业, 财务顾问却常年“被边缘化”。

在财务顾问领域, 券商的优势是具备上市公司并购重组的通道资格。”广发证券兼并收购部人士表示, 在非上市公司领域, 券商必须面对来自商业银行、律师事务所以及各类投资服务机构的竞争, 券商的优势并不明显。

当并购重组项目涉及海外企业时, 国内券商则需要面对来自海外投行的强势竞争。除了中金公司、中信证券等个别大型券商外, 我国券商则整体处于弱势地位。一方面, 长久以来面对财务顾问市场的激烈竞争格局和相对较低的投入产出比, 多数券商并没有在该业务上投入太多资源。另一方面, 近年来券商则向发展迅猛的IPO业务投入了大部分精力。

相对于IPO超募所带来的超额收益, 明码实价的财务顾问业务对投行的吸引力相对较低。”某大型券商投行人士称, 以并购重组财务顾问为例, 有时完成一单并购重组项目需要的专业能力, 以及所耗费的精力和资源投入程度并不亚于IPO项目, 但收入往往不及后者一半。”

业务拓展前景广阔

事实上, 券商财务顾问业务可涉猎的范围较广阔, 除了担任企业并购重组的财务顾问外, 还能开展项目融资财务顾问, 为企业提供财务方案设计和财务管理咨询等。但从整体上说, 目前券商从事并购重组业务仍是财务顾问最主要的收入来源。

并购重组业务收入约占财务顾

问业务整体收入的三分之二。”上述广发证券兼并收购部人士表示, 其他财务顾问服务收入很少, 如同企业签订一份财务顾问合同, 一年能取得的收入只有10多万。

而在一单上市企业并购重组中担任财务顾问, 券商通常有机会获得500万~1500万不等的收入。”上述兼并收购部人士称。

据了解, 以往券商过于专注于争夺上市企业并购重组项目, 而对财务顾问其他业务方面的投入很少。招商银行并购业务部人士表示, 券商如果想在财务顾问业务上获得更大的发展, 应该跳出过于专注上市企业并购业务的框架, 在市场化竞争中增强自身的专业能力和服务意识, 那么券商财务顾问业务将有更广阔的发展前景。

险资改道入市将增厚券商佣金收入超3%

证券时报记者 孙玉 伍泽琳

保险资金需借券商渠道入市的规则明确后, 部分券商积极应对, 试图从中分得一杯羹。业内人士认为, 该项新规将拓宽券商经纪业务收入来源, 预计能提升券商佣金收入3%~5%。

保险机构静观其变

日前, 沪深交易所和中登公司对各大券商以及保险公司下发的相关通知中, 明确指出沪深交易所将停止受理保险机构直接持有交易单元的申请, 鼓励保险机构作为两所会员的特殊机构客户参与市场交易, 要求保险机构对目前的存量交易单元加强清理并于2014年前退出。

根据相关规定, 业内人士指出, 未来保险公司借券商通道入市主要有两种方案: 一是参照基金公司入市的做法, 通过支付佣金的方式租用券商席位; 二是保险公司在



资料图

券商开户, 通过营业部席位进行交易。对于两种方案的选择问题, 接受记者采访的多数保险资产管理公司人士更倾向于前者。

我们肯定会选择类似基金公司的入市方式。虽然交易成本会高一点, 但相对而言, 保密性更重要。”沪上一家保险资产管理公司相关负责人向记者表示, 让他感到困惑的是, 截至目前, 他参加的各类监管部门召开的会议中尚未正式讨论交易通道费率问题。

此前, 为了吸引保险资金入市交易, 有关监管部门曾特批人寿、平安和太保等9家保险资产管理公司, 以及友邦设立的外资保险资产管理中心——即“9+1”这10家机构, 拥有专用特别席位, 目前这部分存量的特别席位的交易“暂时不受影响”。

增厚券商佣金收入超3%

虽然离2014年大限尚早, 各大券商争夺保险机构的暗战已打响。我们算是行动最早的一批券

商, 但仍然是保险机构的“候选人”之一。”深圳一家大型券商市场部总经理表示, 该公司今年下半年就开始接触保险机构。

与此同时, 市场上仍不乏持有观望态度的券商。东莞证券分管经纪业务的副总裁表示, 保险机构的总部或资产管理部集中在京沪两地, 平时联系较少, 现在要马上展开合作也不太现实。”

业内人士认为, 来自保险机构的交易佣金将拓宽券商目前的经纪业务收入来源。上海某券商深圳营业部营销总监表示, 机构投资者的交易频率、交易佣金与个人投资者相比更为稳定。”

招商证券研究员罗毅指出, 按相关估算, 9月保险行业资金投资资产为5.26万亿元, 其中权益投资资产约7800亿元, 占比15%。按市场平均换手率和佣金率0.8‰的标准计算, 保险资金的交易佣金贡献约为37亿元~40亿元, 将对提升券商经纪业务的业绩贡献约3%~5%。

兴业证券拓网点细耕作驶入财富管理深水区

证券时报记者 李东亮

在我国居民理财需求日益多元化的浪潮中, 不甘成为商业银行附属的证券业正加快转型财富管理业务的步伐, 以期未来在数十万亿规模的理财市场占有一席之地, 兴业证券即是其中的一个样板。

客户积累是财富管理业务的基础, 服务水平是财富管理业务的关键。”兴业证券经纪业务负责人接受记者采访时表示, 优化网点布局和打造投资顾问业务构成了兴业证券经纪业务转型的核心。

4项准备切入财富管理

作为财富管理业务的先行者, 兴业证券早在几年前就开始进行财富管理业务转型的思考, 并率先提出了为客户提供财富管理是证券公司经营本质的理念, 积极从业务流程改造等4项准备切入财富管理业务实践。

在传统经营理念中, 作为通道业务的支点, 营业部的首要工作无疑是拓展客户, 而营销也就顺理成章地被证券行业视为营业部的价值所在。不过, 在财富管理业务中, 服务同样是营业部价值的体现, 因此在传统营销流程中, 嵌入服务流程成为券商开展财富管理业务的首要工作。兴业证券私人客户部业务负责人表示, 该公司已经按照投资顾问业务要求, 对传统业务流程进行了梳理, 明确营业部及投资顾问的工作内容。

为拓展投资资讯服务的覆盖面并对投资资讯服务的质量进行控制, 信息系统的建设无疑是必要的。兴业证券设计开发了优理宝财富管理平台, 有效保证服务的质量与效率。此外, 兴业证券建设研究与咨询支持体系, 在产

品的研究制作过程中, 和兴业研究所及外部知名研究机构保持紧密的合作, 保障研究与资讯成果的高质量。

值得一提的是, 该公司还对组务织架构进行了变革, 推动营业部由营销团队向营销服务一体化转变, 加强投资顾问队伍建设, 提高投资顾问专业能力, 并成立了私人客户部, 为资产量达到一定规模的私人客户提供更为优质的服务。

投资顾问是兴业证券面向财富管理转型的载体。公开数据显示, 截至目前, 兴业证券已经注册的投资顾问人数达到581名, 占该公司从业人数的比例高达21.33%, 稳居行业第二名。专业服务是证券行业最重要的核心竞争力, 也是投资顾问人员的核心竞争力。为此, 兴业证券从2004年开始启动“金牛”培训计划, 为投资顾问业务的开展夯实了人才基础。同时, 兴业证券还从营业部组织架构调整入手, 推动现有营业部营销团队向营销服务一体化转变; 强调投资顾问相关资格的取得和实际专业能力的提升, 以薪酬制度的改革来引导现有销售服务人员向高素质投资顾问转型, 加强培训力度, 并增强对外部高水平投资顾问的吸引力, 以加速投资顾问队伍建设进程。

私人客户部是兴业证券在2010年成立的一个新部门, 兴业证券也是在业内较早采取以客户为对象设置部门架构的券商。业界表示, 部门架构的调整为兴业证券向财富管理业务转型提供有力保障。随着产品的深入推广和客户覆盖面逐步扩大, 客户的认可度逐步增强, 在一定程度上增强了大客户服务粘度的作用。

私人客户部是兴业证券在2010年成立的一个新部门, 兴业证券也是在业内较早采取以客户为对象设置部门架构的券商。业界表示, 部门架构的调整为兴业证券向财富管理业务转型提供有力保障。随着产品的深入推广和客户覆盖面逐步扩大, 客户的认可度逐步增强, 在一定程度上增强了大客户服务粘度的作用。

兴证财富管理学院成立近一年来, 紧密围绕公司转型战略, 大力加强财富管理培训体系的建设, 形成并不断完善财富管理课程体系。在成功举办“中加财富管理高级研修班”, 引进并借鉴北美成熟市场财富管理的先进经验; 不断完善“金狮”、“金鹰”等领导力培训项目; 深入开展“金牛”、“T计划”等专业培训; 举办“新员工培训”; 实施“小牛计划”, 将培训向员工入职之前延伸; 推进内训师队伍建设, 持续实施“金星计划”等方面取得了较好的成绩, 为兴业证券提升投资顾问的理财水平、促进员工深刻领会兴业证券文化起到了不可小觑的作用。

理财产品的核心是投资顾问服务, 是一个从客户的风险识别到为客户提供资产配置、组合投资和品种建议的一个持续过程, 引导客户树立正确的投资理念, 并为之提供具体的投资解决方案, 即给出明确的资产配置和组合投资建议方案。而在为客户提供建议时, 在了解客户的基础上, 充分考虑各种因素。根据客户自身的风险承受度、综合考量各类投资产品的风险、收益和流动性特点, 确定客户各项资产的投资比例与投资品种。兴业证券整合了公司的研究力量倾力打造了核心股票池、核心基金池等产品池, 向客户提供的投资品种建议, 增强了服务质量的可持续性, 向客户提供的投资建议为系统性的解决方案, 而不是零星、单一的品种推荐或市场预测, 更具操作性。整个服务过程都有平台系统支持, 风险可控。

客户认可度逐步提高

在证券业财富管理领域, 服务产品化和产品品牌化已成业界共识。在业界苦于探索财富管理业务盈利模式的同时, 作为兴业证券财富管理的品牌产品, 优理宝签约客户覆盖范围正日益提升。

记者获悉, 作为兴业证券财富管理专业服务品牌, 优理宝目前已推出了优智理财、优典资讯、优策峰会三大核心系列产品。优典资讯是一款为客户提供及时、全面、深入的标准化资讯信息服务产品; 优智理财是针对兴业证券私人客户推出的一款个性化投资顾问服务类产品, 该产品由投资顾问为客户提供真正的一对一服务; 优策峰会则是一款针对优智理财客户推出的活动类产品。目前, 优理宝产品基本上可满足不同客户的财富管理需求, 客户认可度逐步提高。据悉, 截至2011年11月18日, 兴业证券优智理财共签约客户2260余户, 签约资产逾278亿元; 优典资讯定制客户共10.6万余户, 资产覆盖逾460亿元。

实际上, 兴业证券优理宝·优智

理财产品的核心是投资顾问服务, 是一个从客户的风险识别到为客户提供资产配置、组合投资和品种建议的一个持续过程, 引导客户树立正确的投资理念, 并为之提供具体的投资解决方案, 即给出明确的资产配置和组合投资建议方案。而在为客户提供建议时, 在了解客户的基础上, 充分考虑各种因素。根据客户自身的风险承受度、综合考量各类投资产品的风险、收益和流动性特点, 确定客户各项资产的投资比例与投资品种。兴业证券整合了公司的研究力量倾力打造了核心股票池、核心基金池等产品池, 向客户提供的投资品种建议, 增强了服务质量的可持续性, 向客户提供的投资建议为系统性的解决方案, 而不是零星、单一的品种推荐或市场预测, 更具操作性。整个服务过程都有平台系统支持, 风险可控。

截至目前, 兴业证券已先后成立或控股了兴业全球基金、资产管理分公司、兴业期货、兴业创新资本等分支机构或子公司, 并在筹建香港子公司, 证券公司集团化运作雏形已现。业界表示, 证券公司集团化运作, 不仅仅是降低了经纪业务收入一枝独大的单一经营风险, 更重要的是为证券公司在未来的财富管理业务竞争中, 能为客户提供基金、资管、直投相关的投资品种, 而且能为客户提供A股、港股、期货等一揽子金融通道服务。

优化网点布局

作为财富管理业务的基础, 客户存量和增速无疑成为券商财富管理业务一较高下最为重要的砝码之一。兴业证券连续几年的优化营业网点布局终见成效。

记者获悉, 截至目前, 兴业证券的分支机构分布在全国22个省级行政区, 其中, 福建省作为兴业证券的发源地和大本营, 已经设立证

券营业部32家, 另外2家安溪、闽侯证券营业部也在筹建中。同时, 按照“走出去”的战略布局, 兴业证券在2000年后大力向福建省外布局营业网点, 已经设立证券营业部28家, 基本覆盖东部沿海省市, 同时进驻部分中西部重点省会城市。值得一提的是, 2009年证监会规范券商营业网点后, 兴业证券趁着难得的扩张机遇, 总共在省内外完成了5批次25家营业部的建设和11家服务部的规范升级, 实现对省外经济发达地区的全面渗透和省内外重点城市的全面覆盖。

随着布局的优化, 省外营业部收入占比已从2010年6月底的45.5%提升到今年6月底的50%, 营业部的地区收入分布日趋合理。在新设营业部普遍亏损的行业背景下, 兴业证券通过精细化管理, 2009年下半年成立的首批营业部目前减亏情况良好, 随着业务的稳步推进, 新设营业部的盈利情况将逐步好转。

展望未来, 兴业证券上述经纪业务负责人表示, 该公司分支机构建设将继续沿着优化省内布局, 渗透福建省以外重点地区的发展路线前进, 保证经纪业务存量的持续增长突破, 为财富管理业务的发展和公司的二次转型提供源源不断的客户基础。

此外, 兴业证券日前已积极配合中国证券业协会完成了新型营业部建设相关的意见征询, 并将在新型营业部的建设方案经监管机构确定批准后积极争取设立资格。

根据兴业证券今年半年报披露信息显示, 其在2011年上半年已累计实现股票基金交易量8533亿, 市场份额达到1.7%, 较年初增长4.91%, 位居行业第19位, 与年初持平。不过, 市场份额增长率在全行业居第18位, 在交易量排名前20的券商中居第2位。