

首份上市券商三季报出炉

东北证券第三季度仅赚 125 万

◎本报记者 马婧妍

首份上市券商三季报今日亮相。东北证券三季度财务数据显示,公司今年7到9月实现净利润约125万元,仅保持盈亏平衡。同时,由于年内证券市场行情较为低迷,成交量同比大幅减少,东北证券今年前三季度共实现净利润3.45亿元,仅达到去年同期的33%左右。

根据三季报数据,东北证券今年7到9月仅实现净利润125.23万元,

比上年同期骤降99.70%;三季度基本每股收益为0;净资产收益率0.05%,同比降低20.56%。今年前三季度,公司合计实现净利润34459.2万元,同比减少67%,基本每股收益为0.59元。

截至9月末,东北证券总资产为936837.6万元,比2007年底减少30.14%;但每股净资产4.04元比上年度期末的3.67元增长了一成左右。

数据显示,东北证券三季度实现手续费及佣金净收入17441.6万元,比上年同期降低65.07%。其中代理

买卖证券业务净收入仍是营收贡献主力,占比82.3%,达到14349万元;同时,公司今年第三季度的证券承销业务净收入同比大幅增长,达到3669.6万元,为去年同期的4.6倍。

东北证券表示,本年度1至9月份,证券市场行情持续低迷,沪深指数较年初大幅下挫,两市成交量同比也显著减少,受此影响,公司客户交易结算资金存量较年初下滑,交易量同比减少,结算备付金、存出保证金、代理买卖证券款、手续费及佣金净收

入及经营活动产生的现金流量均有不同程度下降。

与今年上半年券商受累于投资收益、公允价值变动亏损的情况相同,东北证券三季度投资收益亏损6427.9万元,公允价值变动亏损53.6万元;今年1到9月,公司共实现投资收益8399.8万元,公允价值变动亏损11297.0万元。

为控制风险,东北证券表示,已经调整了证券投资业务的投资策略,并在自营规模上加以限制。

从持股情况来看,截至9月30日,东北证券持有冠农股份、长江电力两只股票数量占证券投资的比例均在20%以上,其中冠农股份报告期内损益为-1810.5万元。

市场分析人士认为,由于国内证券公司“靠天吃饭”的经营状况并未改变,行情走弱势必会显著影响其业绩,相比前两个季度,券商三季报可能会比较难看,但在主动控制风险的基础上,大面积亏损的情况不会出现,多数券商三季度仍会实现盈利。

新增股票账户连续两周回落

◎本报记者 潘圣韬

据中国证券登记结算公司的数据显示,上周股票开户数环比继续小幅回落,自9月底的大爆发后,该数据连续两周出现下降。

数据显示,上周两市新增股票账户164949户,较前一周减少约7300户,为一个月来的最低数据。不过上周基金开户数却略有回升,较前一个月增加2046户至23813户。

由于股票市场的继续回调,上周A股市场的参与度也有所降低。数据显示,上周参与交易的A股账户数为764.82万户,环比减少约57万户,交易账户占比也回落至6.42%。而期末持仓A股账户数也是小幅下降至4723.02万户,持仓比例下调至39.64%。

截至上周末,两市股票账户总数达到12154.05万户,其中有效账户10222.90万户;基金账户总数升至2807.83万户。

广发证券 稳健推进融资融券准备工作

◎本报记者 霍宇力

广发证券21日表示,目前其融资融券的各项准备工作已基本就绪,正积极准备参加10月25日的全网测试,迎接融资融券业务的到来。

据了解,广发证券是国内最早对开展融资融券业务进行立项的券商之一。早在2005年底就成立融资融券业务课题组,2006年8月正式设立公司一级部门——融资融券业务部,并逐步制订了融资融券业务试点方案及相关规章制度,同时投入大量的人力财力着手开发完成具有自身特色的集中式融资融券交易系统。

2008年10月,中国证监会宣布融资融券业务正式启动后,广发证券根据中国证监会从严、从稳推进融资融券业务的要求,在加深业务理解的基础上,对前期制订的融资融券业务方案、规章制度重新进行修订。

最近完成的广发证券的融资融券业务试点方案一方面体现了对融资融券业务完善的业务风险控制,另一方面体现了“以客户服务为本”的鲜明特色。

在借鉴银行征信管理经验的基础上,结合融资融券业务要求,借助广发证券已经成熟应用的CRM(客户关系管理系统)强大的客户交易分析功能,建立严格的目标客户评估体系。客户建档、征信资料全程影像存档,各级审核环节独立、透明,公司的合规部门和风控部门可以全程监控整个业务操作过程,杜绝人为舞弊操纵,确保参与融资融券业务的客户符合公司客户选择标准的要求,防范业务风险的发生。

同时,广发证券的融资融券业务方案建立了严密的风险防范和监控机制,对各个业务风险环节作了充分的考虑,有完善的应对措施,形成了具有广发特色的“多点检测、双重保险”的业务风险监控体系,实现无死角、无障碍的实时监控。

另外,广发证券的融资融券业务方案非常重视投资者教育工作。尤其在相关制度设计中,重点强调了营业部业务专员向客户讲解、揭示业务风险的责任,并将该职责内容纳入到员工的日常考核中。

在融资融券交易方案设计上,广发证券采用了“随借随还”的信用交易方式,不设最短融资融券期限,客户在融资融券业务合同期内如果没有发生融资融券交易,不需要支付一分钱利息费用,使参与融资融券交易的客户拥有更大的灵活性,最大地为投资者提供规避风险的便利。

期货公司批量布点现货钢市

◎本报记者 钱晓涵

港交所“闪电”推出黄金期货合约的消息,在内地期货界引起了一场不小的震动。除对“韩版”黄金期货合约面值以及交割方式的关注外,内地期货公司更为关心的,是管理层是否在年底前批准新的期货交易品种上市。据了解,内地期货公司最为看好的品种仍是钢材期货。业内人士透露,为抢占先机,上海著名的“大柏树”钢材交易市场周围,竟已吸引了十余家期货公司前往新设营业部。

13家期货公司“暗战”大柏树

上海的大型钢材现货市场基本都集中在东北角,比较著名的有大柏树钢材交易市场、逸仙路钢材市场等。这些钢材市场云集了大量钢贸企业,国内多数钢厂与这些钢贸企业的联系非常密切。我个人认为,未来从事钢材期货交易成熟客户,至少有80%可以从这里开发到。”上海某期货公司营业部经理告诉记者,发现这一“秘密”的期货公司已不在少数。虽然钢材期货还没有推出,但不少期货公司客户经理都争着往这边跑,忙于拜会钢材市场里的大客户。”为充分占据“地利”,许多期货公司都动起了在大柏树附近设立网点的念头。据该营业部经理掌握的资料,大柏树附近目前至少已聚集了13家期货公司(营业部开业须通过证监局验收)。即便如此,仍有期货公司在排队等候“布点”。

待遇从优吸引人

业内人士表示,仅仅通过设立营业部的方式来争夺客户,显然是远远不够的;招揽人脉资源广阔的营业部经理加盟,才是真正的取胜



之道。为在同质化竞争中脱颖而出,一些期货公司开出了优厚的条件,专门前往钢贸企业“挖角”。那些对钢材现货市场熟悉,工作经验丰富,背后资源极多的“老钢贸”自然成为了香饽饽。

实在有太多的企业需要用钢,钢材期货未来的前景不可限量。”今年,管理层对钢材期货的态度是“已经具备了上市的条件”。正是出于对钢材期货的美好憧憬,期货公司对钢材期货人才开出的价码颇为慷慨。据了解,除了许诺高额年薪和提成,一些财力雄厚的期货公司甚至打出了“住房牌”。“老钢贸”一旦同意出任营业部经理,期货公司将予以房产。

钢材期货成最后希望?

钢材期货的魅力真的如此之大?业内人士告诉记者,期货公司如此押宝钢材期货,也是无奈之举。今年以来,期货行业出现了前所未有的扩张景象,各大期货公司在各地频频设立营业部,扩张步伐飞快。但与此同时,期货市场的增量资金却没有出现同步增长。随着美国次贷危机的愈演愈烈,大宗商品牛市似有崩盘迹象,而这并不利于期货公司开发客户。

商品期货从8月份开始下跌后,让我们开发客户的难度越来越大。”业内人士告诉记者,投资者通常喜欢做多,而套保则习惯做空。

两者的区别是,投资者做多赚钱后一般还会在市场中交易,期货公司可以不断收取手续费;而套保商在做空赚钱后往往撤出部分资金。所以在熊市中,投资者亏损严重,无力再战,套保商却不断撤出资金,这对我们期货公司来说是最为担心的。”业内人士普遍认为,要扭转这种局面,唯一的办法就是推出新的期货交易品种,给市场带来新增资金。事实上,今年仅有上海期货交易所推出黄金期货,而去年和前年每年都上市了三个新品种,这让期货界还保有一线希望。市场人士猜测,或许在今年剩下的两个月中,钢材期货将成为激起期货市场发展的“一针强心剂”。

办信用卡送股东卡 证券经纪人银行“串角”

◎本报记者 潘圣韬

证券经纪人在银行网点设点销售已经不是什么新鲜事了,不过利用闲暇时间到银行做兼职在业内还是头一回听说。

最近记者在调查中发现,深圳地区一些证券经纪人在银行“串起了角”,以“帮朋友”的名义招揽客户办理信用卡。当然,在做这份兼职的时候,他们也不忘自己的“老本行”,免费开户也是他们的服务内容之一。

办信用卡送股东卡

起初引起记者注意的是一句“办信用卡送股东卡”的吆喝声。记者循声来到这个设在街边的信用卡办理点,发现那里只有一位销售人员,旁边易拉宝上是国内某大型银行信用卡的广告,而在附近不远处,便是这家银行某营业网点。

记者表示出对“办信用卡送股东卡”的兴趣,该销售人员也在随后的交谈中表明了自己的身份。原来他是某知名证券公司的证券经纪人,周末来这里代办信用卡完全是“给该银行的一个朋友帮忙”。正

是因为这样的特殊身份,在他手里办信用卡的话,客户可以得到免费开设证券账户并获赠股东卡的额外优惠。

不过记者发现,该销售人员的介绍重点似乎不在免费开户上,而是落在了信用卡的办理以及优惠上。他还透露,国内另一家大型银行信用卡他这里也能办。

这引起了记者对他“帮忙”身份的怀疑。为此,记者来到了不远处的银行网点,恰巧遇到另外一家券商的几个经纪人在营业厅内“发掘”客户。在与他们的交谈中记者得知,实际上,上述代办信用卡的证券经纪人并不是所谓的“朋友帮忙”。

他们是在银行信用卡部做兼职的。”知情人士透露,此外,兼职工作也不轻松,办卡数量也是有指标的”。

兼职现象凸显生存压力

在目前的市场环境,收入的急剧下降以及行业队伍规模的迅速缩减使得证券经纪人所面临的生存压力倍增,他们利用空闲时间做兼职也就不难理解。

某券商营业部老总坦言,目前行情低迷,经纪人通过这样的方式增

加一些收入也未尝不可。该营业部没有明文规定其经纪人是否可以从事兼职工作,营业部既不阻拦,也不提倡。只要符合银行方面的规定,我们营业部没有意见。”该经理表示。

不过记者也了解到,事实上,并非所有的“兼职”证券经纪人都是出于自愿的。

“一些在银行驻点的证券经纪人受到银行方面的压力,会替银行做一些招揽客户的工作,从中也会拿到一些提成,不过只是充当介绍人的角色,像信用卡等业务的办理还是得到银行去。”知情人士透露。

由此看来,尽管证券经纪人兼职可以增加一些收入,但也承受着更多的压力,硬性指标就是必须要面对的。

经纪人素质仍待提高

证券经纪人的“兼职”现象一方面反映了他们目前面临的困境,另一方面也折射出券商经纪人队伍建设仍有待提高。

记者在采访中发现,这些有时间出来做兼职的证券经纪人,对服务的概念还很浅显,其中多数仍然以拉客户开户为主要目的。

证监会明文规定 制定证券期货规章程序

◎本报记者 商文

中国证监会昨日发布《证券期货规章制定程序规定》(以下简称《规定》),进一步明确了证券期货规章制定工作的程序和相关要求。中国证监会每年年初制定年度规章制定工作计划,法律部(首席律师办公室)为中国证监会的法制机构,负责组织规章的制定工作。

《规定》明确,中国证监会各部门负责其职责范围内的规章起草工作;规章涉及两个或者两个以上部门职责的,由会领导指定主要起草部门;重要的或者综合性的规章,可以由法律部起草或者组织成立专门的工作小组负责起草。

《规定》要求,各部门认为需要制定规章的,应当在每年12月15日前,向法律部报送下一年度制定规章的立项申请。在起草过程中,起草部门可以采取书面征求意见、座谈会、论证会、听证会等多种方式广泛听取有关机关、组织和公民的意见。

对于规章内容涉及派出机构、证券期货交易所、证券登记结算机构、证券期货业协会等单位职责或者与其关系密切的,《规定》规定,起草部门应当充分征求相关单位的意见;对于直接涉及公民、法人和其他组织切身利益或者涉及向社会提供公共服务、直接关系到社会公共利益的规章草案,可以向社会公开征求意见,但涉及国家秘密、国家安全或者证券期货市场敏感问题的除外。

此外,中国证监会将建立立法信息及反馈制度。中国证监会各部门以及派出机构、证券期货交易所、证券登记结算机构、证券期货业协会等单位,在适用现行证券期货法律、行政法规、规章时,发现需要修改、解释的,可以及时向法律部报告。

大地股份 28日挂牌中关村三板

◎本报记者 黄金滔

北京九州大地生物技术集团股份有限公司昨日在代办股份转让信息平台披露了报价转让说明书,公司股份将于10月28日在代办股份转让系统挂牌。证券简称“大地股份”,证券代码为“430034”。主办报价券商为南京证券。

资料显示,由于大地股份是由集团公司在2008年4月3日整体变更的方式发起设立的股份有限公司,因此按照有关规定,公司在本次进入代办系统挂牌时没有可进入报价系统报价转让的股份。公司现注册资本5000万元。公司主要经营饲料和兽药的研发、生产和销售,业务以饲料为主。

近年来,大地股份的主营业务收入持续增长。资料显示,2006年、2007年及2008年1-4月,公司主营业务收入分别为15,856.20万元、21,061.03万元和10,249.84万元,净利润分别为-11.15万元、358.78万元和218.72万元。

平安信托: 选择私募就如选择婚姻

◎本报记者 屈红燕

平安信托总经理助理丁文忠在近日该公司举办的“阳光私募投资高峰论坛”上表示,平安信托一直秉承一套严格的投资顾问筛选体系,该体系的指标就有30多个,不仅看私募的过往业绩,而且看其合规、团队、风险控制等方面,只有达到标准的私募,才能够与平安信托一道发行产品,这样才能构建中国最好的阳光私募平台,让客户既专业又安全地赚钱。

熟悉阳光私募的人都知道,吕俊选择了以平安信托作为平台,发行了他的“从容优势”系列证券投资信托产品,但是大家所不知道的是,平安信托从与吕俊接触,到尽职调查,到最后产品推出用了8个月左右的时间。尽职调查甚至细致到吕俊开什么牌子的车,为什么开这个牌子的车”。

虽然找上门来的欲发信托产品的私募超过30个,但是平安信托只选择了其中的11个进行了合作。”丁文忠说。平安信托对投资顾问有非常严格的筛选标准,考核指标共有30多个,这些指标囊括了投资团队、公司治理结构、过往的业绩经验,到私募必须跟投一部分资金等等。这是一个基本线,只有达到这些硬指标的私募才能和平安信托开始合作。”

在通过硬指标考核之后,接下来平安信托对过关私募进行一个非常全面的尽职调查。在与私募合作之初,丁文忠喜欢用一个比喻:当我一旦与你开始合作,就是开始了一段婚姻,大家必须了解清楚,否则离婚对大家都很痛苦,只有经过这样考察的私募,才是平安信托敢于给客户推荐的私募。

同时平安信托还有一个决策委员会,要求每一个私募投资团队的所有成员对决策委员会做一个专门的陈述,陈述持续两到三个小时,接下来是提问阶段,最终决策委员会做出予以批准的决定,这段“婚姻”就开始了。这个过程可能看起来很轻松,但过程非常漫长,我和吕俊他们从认识到发产品,没有一年也有七八个月。”

“我们的角色是搭台,私募的角色是唱戏,我们要把每个剧种中最好的班子请到我们的舞台上做表演。”丁文忠说。

关于调整中证香港 100 指数样本股的公告

鉴于中信国际金融 0183.HK 将于近期终止上市,根据指数规则,本公司决定对中证香港 100 指数样本进行以下调整:自中信国际金融股票退市之日起,将其从指数中调出,同时调入香港中旅 0308.HK)。

中证指数有限公司
2008年10月22日