

# 券商集合理财产品首日面市

广发理财2号销售3.3亿元,光大阳光集合理财销售超过5000万元,预约金额在5亿元以上

□记者 唐雪来 朱茵

创新试点券商的首批集合理财产品终于在市场上亮相。昨日,光大阳光和广发理财2号开始正式发行。据悉,广发理财2号首日销售达3.3亿元,光大阳光集合理财首日销售成交额超过5000万元,预约金额在5亿元以上。

广发理财2号的销售主要通过广发证券自身的营业网点,为打探相关情况,记者来到广发证券广州江湾营业部。下午2点多钟,记者找到该营业部总经理助理陆敬颐的时候,他正为一中年妇女办理申购广发理财2号的手续,这位客户买了10万元。她告诉记者,她觉得这个产品预期收益较高,并且广发证券的品牌和广发基金的业绩让她觉得比较放心。陆敬颐告诉记者,今天一上午一口气就卖

了500多万。“现在有人打电话来预约,我都只敢保证到明天上午,明天下午还能不能买到都不敢保证,我预计3,5天之内肯定卖完。”陆敬颐肯定地告诉记者。

他说,目前来看,客户结构主要是:平均20多万一户,很少5万的,15万到30万的较多,超过50万的也不多。他说,比较让人高兴的是,绝大部分都是新增资金,主要是因为这个产品能满足对收益要求较高和追求安全性的不同需求者,这体现在销售过程中,10到20万的客户希望收益高,而大资金的客户则希望安全,结果,他们在了解清楚后都买了广发2号。

广发证券资产管理部有关人士介绍,广发理财2号属于收益稳定的限定类集合理财品种,其主要亮点在于该集合计划享有参与新股询价申购的资格,可以参与新发行股票的机构

配售,从而为客户带来其自身无法获得的投资机会,凭借管理人广发证券的定价能力,追求较为稳定的一、二级市场差价收益。

陆敬颐介绍,该产品的安全性则主要体现在参与新股询价之外,主要投资于债券、货币基金等安全性很高的产品,除非询价制下新股规模的资金进行了预约订购,因此今天的销售都经常跌破发行价,否则难言“风险”。

广发证券有关人士表示,销售第一天达到这样的规模应属不错。“由于我们在客户动员阶段已经向部分老客户进行了推荐,已有相当规模的资金进行了预约订购,因此今天的销售规模与我们的预期相差不大,产品销售工作依然需要各环节积极努力。”这位人士表示。

昨日,光大集合理财计划也火热上市,该公司旗下的营业部和光大银行分支机构都纷纷张贴了宣传画,有关产品介绍、销售合同等

材料已经摆放到柜台,销售工作正有条不紊地进行。

上海延安西路营业部在早上不到9点就迎来了第一个客户,他已经提前一个礼拜跟营业部预约过了,今天一早营业部现场签订了合同,用15万元参与认购该产品。由于前期的沟通顺利,整个认购过程不到10分钟就完成了。这一天该营业部初步完成了200万元的销售。认购的数额以20万元、50万元、80万元为多。由于大量的电话咨询,延安西路营业部预计自己可以完成2000万元的销售总量。该营业部表示,在光大证券内部,延安西路营业部在以往的基金销售上属于中等水平。该公司共有46个营业部,同时还在光大银行的网点进行销售,总的销售网点数量在400多个。

据悉,目前光大阳光集合资产管理计划销

售形势看好主要有以下几个优势:国内首只集合资产管理计划,具有首发优势,各方关注;计划本身具有较高的吸引力。由于此计划可以进行新股询价,网下申购,购买基金等,以及投资管理人以10%的份额参与计划,承诺有限保收益,因而满足了投资者对风险方面的需求。同时,此计划又可以进行积极资产配置,以价值投资和时机选择相结合,相比目前一些固定收益类、限定性理财产品等,又可以满足投资者对追求收益方面的需求;产品限量发行,先到先买,整体规模有限。此外,当前市场环境转暖,对于投资者参与也是很好的时机。

光大证券相关人士同时透露,销售系统按时间优先原则进行确认,如果预约客户未按规定时间进行缴款,将不予预留,以满足广大投资者的需要。

## 国债0501明日上市

据深交所消息,2005年记账式(一期)国债日前已发行结束,并将于3月11日起在该所上市交易。此期国债证券简称为“国债0501”,证券编码为“100501”,标准交易单位为“10张”,每张面值为100元。回购抵押比例为1:0.95。(李宇)

## 广发小盘成长基金开放日常申购

广发基金管理有限公司旗下的第三只基金——广发小盘成长(LOF)基金将于3月14日开始办理日常申购业务(基金代码:162703)。

另据悉,广发基金公司旗下的其它两只基金——广发聚富和广发稳健增长今年业绩持续快速增长,在晨星最新中国基金业绩排名中,分别股票型基金和配置型基金“今年以来总回报率”第一名。(唐雪来)

### 保护投资者权益

## 如何落到实处

□申万巴黎基金公司董事长 姜国芳

温家宝总理日前所做的政府工作报告中,对证券市场发展提出了明确的要求。解读报告关于切实保护投资者合法权益的阐述,体会尤其深刻。我认为保护投资者合法权益工作应从以下几方面入手:

#### 一、高举发展大旗,增强市场信心。

就目前证券市场而言,可以开展的工作包括:首先,应该把证券市场上升到国家战略的高度,综合各方力量,制定一个符合中国实际、切合国际潮流的证券市场发展规划,明确市场存在的问题,解决的前提,解决的步骤,为投资者描绘出证券市场真实而美好的未来。

其次,大力扶持创新,以创新促发展。应积极推动和倡导制度创新、业务创新、产品创新。证券市场的创新领域有着广阔的空间,如与股票和债券相关的新品种及衍生产品,储蓄替代型证券投资品种,资产证券化品种等等。

#### 二、统一认识,齐心协力,全面落实“国九条”。

2005年将是落实“国九条”的关键年,有更多的工作需要进一步落实。

首先,应进一步壮大市场主体力量,强化资源配置功能,提升市场投资价值。大力推进行业龙头企业在国内证券市场上,通过优胜劣汰提高企业生存竞争力,鼓励市场化的产业重组收购兼并,提升产业结构,优化上市公司质地。

其次,在优胜劣汰的市场原则上,帮助证券公司、上市公司放下历史包袱,提高经营管理水平,坚决清理整顿个别侵害股东利益、违法违规经营的公司,优化市场秩序。鼓励基金、保险、社保、企业年金积极入市,不断加强投资者信心。

此外,随着“国九条”落实的深入,难点越来越集中,市场影响越来越大。需要相关部门发挥政治智慧,加强协调,制定积极稳妥的政策措施。对股权分置等核心问题,应在温总理政府工作报告和“国九条”提出的解决原则基础上,积极试点,分步推进。

#### 三、不断净化市场环境,形成完善法制体系。

应进一步健全我国的证券法律责任制度,使证券市场中的诚信和公平获得有力的保障,增强投资者安全感,增强对市场的信心;应完善股东诉讼制度,改变中小股东诉讼可操作性差的问题,真正实现投资者合法权益保护渠道畅通;应加强证券监督管理部门的制度创新,逐步将相关职能向交易所和证券业协会转移,并积极探索分级管理和差异化管理模式。

#### 四、强化公众投资者对市场建设的参与权,畅通维权渠道。

我们需要进一步深刻领会政府工作报告的精神,解决中小投资者维权成本高、收效微、诉讼难的问题,强化投资者对整个市场建设的参与,吸取广大投资者的智慧,提供更多、更有效的维权渠道,形成一个透明、高效的群众监督机制。

# 中信取消自营是虚是实

□记者 陈劲 朱茵

近来,关于中信证券取消自营部门的说法在坊间广为流传。该调整是否确有其事?中信对自营业务究竟如何定位?券业为何如此关注此事?新一轮的券商组织机构调整风潮会否风生水起?

#### “一切以公告为准”

“目前,董事会没有讨论过取消自营部门的问题。增设和取消部门甚至更名,我们都要明明白白公告的。”中信证券相关负责人在电话中如此回答记者的问题。她说,中信证券去年底对组织机构进行了调整,增设了股票销售交易部和资本市场部,将经纪业务总部更名为经纪业务管理部,研究咨询部更名为研究部,稽核部更名为稽核合规部,其中没有提到自营部门取消的问题。

她同时表示,未来怎么变化,要按照市场的发展情况随机应变。就像中信证券新增的股票交易销售部,就是因为询价制出来以后,为配合发行方法的改变而产生的。另外,分管领导的分工也可能引起相应的调整,各部门创造的利润也会对机构调整产生影响。

据悉,中信证券的部门调整,包括人员的聘任,一般都在年底或者年初进行。该公司相关人士表示,除非出现什么大的政策变动,“公司会相应跟着进行结构调整,否则组织机构方面近期内不会有大的变动。但也不排除自发变动的可能性,毕竟现在要搞创新,都会有一些新的思路,如果经过研讨认为可行的话,还是要进行的。”

#### 中信收缩自营大势已定

“中信证券采取弱化自营的组织机构调整不足为奇。他们的高层早就有这样的想法。一个利润为创新试点券商的相关负责人这样解读传闻。

此前,中信证券董事长王东明在接受本报记者采访时就明确指出,“证券公司的自营像在赌博,很多公司由于做庄而垮掉,所以在市场没有做空机制、公司没有制衡机制的前提下,我们主张压缩自营,或者干脆就不做。从国外证券公司来看,这块收入占的比重也较小,一般为总收入的5%左右。”

“或许中信的相应调整正在准备之中,只等机会来临,再进入实质运行阶段。”该人士认为。

世纪证券相关负责人则认为,中信证券此举可能是出于方便管理和风险控制的需要。他说,现在国内券商的自营规模太大了,远远超过他们的承受能力范围。国外投行自营做的规模普遍都不大,毕竟自营的风险难以控制,规模越大监控越难。投资银行的主业还是提供一种中介服务。

有市场人士分析说,即使中信的自营没有取消,其自营规模肯定是收缩了,自营的地位自然会降低,不能排除自营部门与其他部门合并等降级调整的可能性。中信证券的目的在于,这样可以显现出公司的国际化、透明化,不会因为股市的风险而使公司面临巨大风险。因为现在大家都已意识到,大部分券商的风险都是因为自营的操作风险而产生的。

#### 券商投资业务整型谋变

事实上,意欲对自营和资产管理业务导向进行调整的券商不只是中信一家,尤其是创新试点券商,不少已经提出了相对明确的战略调整思路。

招商证券相关负责人表示,去年以来,尤其是公司获得创新试点资格后,招商证券对券商应有的盈利模式做了深入的研究和探索。他们认为,随着创新试点券商推出新的集合理财产品,以及投资银行业务发行方式市场化改革的推进,券商主要的自有资金将用于支持理财业务的开展,或者用于企业融资发行中的资金安排,或者用于支持市场新产品交易维护的做市商业务。这些中间性收费业务的开展,必然使券商的自有资金更多地用于新业务的启动与配套,并带动新业务的发展,从而使券商改变多年来以证券自营业务为主的盈利模式,真正向一个金融服务公司发展。自有资金运用上的这一新的变化趋势,必然使券商的自营规模在未来逐步缩小。另外,随着市场上产品的不断丰富,券商自有资金的投向也可以逐步向低风险产品方向和套利业务转移。

国元证券总裁蔡永表示,对于资产管理业务,国元目前是坚决不做,剩余的1个多亿元的规模将会在尽可能损失小的情况下,清理干净。今后要做也是拿到创新试点资格以后,做集合理财业务。公司对于自营也一直在控制规模,使之和自有资金规模相匹配。

东北证券副总裁季敏波认为,去年一些亏损非常严重的券商今年都会相应缩减规

模。这种情况也有可能被业内仿效。包括东北证券今年同样也在缩减规模。券商的这种举动主要还是基于对风险的认识。

#### 自营何去何从存争议

“券商拥有自营资格拿着牌照却不开展业务也太不可能。如果是彻底砍掉这一部门,反应过激,一定会造成部分人才的流失,以后若重新设立这一部门,需要再招人。”东北证券的季敏波表示。

世纪证券的副总裁曾宪泽反问:“这岂不是像股票买了个低位?如果是2000点的时候压缩这个部门,似乎更合适。”他认为,券商作自营本身没有错,自营和资产管理业务都属于投资业务。发生亏损主要是方法、理念、路径错了。如果为了防止风险而无所作为,则无异于因噎废食,本末倒置。他进一步表示,对于券商来说,有没有更好的盈利模式也值得深思,并不是非要做自营,只是目前国内券商没有形成特别的强项。但是如果有比较优势,就可以集中精力发展某个特长,而放弃其他。比如目前中金公司在投行业务上形成优势,它可能就没有必要去做自营业务。对于券商来说,既要考虑绝对优势也要考虑比较优势。

有资深市场人士表示,近一两年券商大规模取消自营的可能性不大。但问题也要分两边走,质优的券商可能压缩自营,情况不是很好的券商就希望再赌一把了。好券商一定要有其相对稳健的收入来源,像中信证券,可以通过经纪业务和投行业务使公司赢利,就没有必要冒这么大的风险将自营规模搞得很大。

业内专家表示,券商当前面临十分现实的战略选择,这种选择首先就体现在投资业务上,券商需要综合考虑自身的能力,包括投资能力、研究能力、管理能力、风控能力等等。如果能够在风险低而收益高的领域获得稳定的收益,那大可不必去开展风险极高的自营业务。而在当前没有其他更多收入来源的情况下,自营也就难以放弃。其次在其他业务上,也势必面临选择,过去都能赚钱的业务在目前竞争激烈和市场细分的情况下,可能连平均利润都达不到,因为客户资源和资金都会向优质券商转移,实力单薄的券商不可能在多个领域与其它公司竞争,只能选择一点突破,所以券商之间不可避免需要分工。

## 深圳证券交易所公告

经深圳证券交易所决定,同意原“天津一德证券经纪有限责任公司”在本所的会员名称变更为“天勤证券经纪有限公司”。会员简称为:天勤证券;会员编码为:0623。

特此公告

深圳证券交易所  
2005年03月07日

## 关于2005年记账式(一期)国债上市交易的通知

各会员单位:  
2005年记账式(一期)国债(以下简称“本期国债”)已发行结束。根据财政部(财库〔2005〕30号文通知,本期国债于2005年3月11日起在本所上市交易,证券简称为“国债0501”,证券编码为“100501”,标准交易单位为“10张”,每张面值为100元。回购抵押比例为1:0.95。

请各会员单位做好代码的转换工作,即将本期国债承销商的国债分销代码101649统一转换为“100501”。

特此通知

深圳证券交易所  
二〇〇五年三月八日

## 中银国际 证券有限责任公司

### BOC International (China) Limited

业务范围:从事股票衍生产品的开发、销售、交易、研究等业务。

#### 管理岗(1人)

职责:负责股票挂钩产品部的日常管理,进行可转债交易和风险监控,进行挂钩票据(ELI)等新产品的开发等。

#### 要求:

- \* 硕士以上学历。
- \* 有相关证券业务工作经验,对股票衍生产品有深刻的认识。
- \* 有海外学习或相关从业经历者优先。
- \* 熟练使用MS OFFICE软件。
- \* 有较强的组织管理、协调沟通能力和良好的团队合作精神。

#### 二、定息收益部

#### 债券销售&交易岗(1人)

职责:债券销售和交易。

#### 要求:

- \* 硕士以上学历。
- \* 有相关证券业务工作经验,对债券市场有深刻的认识。
- \* 有海外学习或相关从业经历者优先。

\* 熟练使用MS OFFICE软件。

\* 有较强的协调沟通能力和良好的团队合作精神精神。

#### 三、零售经纪部

#### 经纪业务管理岗(1人)

职责:负责零售经纪板块机构管理、业务管理和综合管理等工作。

#### 要求:

- \* 大学本科以上学历。
- \* 有五年以上的证券经纪业务从业经历及两年以上管理经验。
- \* 熟练使用办公自动化系统,英语水平达到CET-4。
- \* 有较强的组织管理、协调沟通能力、文字综合表达能力和良好的团队合作精神。

#### 咨询业务管理岗(1人)

职责:负责零售经纪板块咨询业务的组织和管理,及国内证券市场趋势、热点和投资策略等方面的研究。

#### 要求:

- \* 硕士以上学历。

\* 有三年以上的证券投资咨询从业经历,及一年以上管理经验。

\* 取得证券投资咨询执业证书。

\* 熟练使用办公自动化系统,英语水平达到CET-6。

\* 有较强的组织管理、协调沟通能力和良好的团队合作精神。

#### 经纪人管理岗(1人)

职责:负责证券经纪人制度建议和业务管理、证券经纪人业务培训及业务营销策划。

#### 要求:

- \* 大学本科以上学历。
- \* 有三年以上的经纪人工作及管理经验,有较丰富的市场营销工作经验。
- \* 熟练使用办公自动化系统,英语水平达到CET-4。
- \* 取得证券从业人员执业证书者优先。
- \* 有较强协调沟通能力和良好的团队合作精神;

#### 四、业务营运部

#### 清算操作岗(1人)

与维护工作经验,熟悉证券IT系统开发构架,具有完整金融产品开发工作经验者优先。

\* 熟练掌握相关的IT技术,如:Windows-NT、SQL等,具有相关IT认证资格证书者优先;具有一定的金融知识,对金融证券业务知识与金融产品创新具有较好的理解,具有证券从业资格证书。

\* 英语水平达到CET-4。

\* 具备较强的自学能力、良好的沟通协调能力和团队合作精神。

#### 六、研究部

#### 研究员岗(1人)

职责:从事高科技类上市公司研究分析。

#### 要求:

- \* 大学本科以上学历。
- \* 具有一年以上证券分析或相关行业工作经验。
- \* 良好的英语听说读写能力。
- \* 熟练使用MS OFFICE软件。
- \* 有相关行业从业背景者优先。
- \* 已取得证券投资咨询执业证书者优先。

以上各岗位的工作地点在上海。

对以上职位有意愿者,请于3月18日前将中英文求职信、简历E-MAIL至:hrchina@bocigroup.com,请在标题栏注明“应聘\*\*\*\*”岗位。”

资料保密,合者约见。