

金牛研究团队

保持“空”境心态

黄燕铭
国泰君安研究所所长

证券研究必须建立的2+1思维方式,其中2指的是预期思维和交易思维,它们分列前后贯穿于股票价格形成的过程之中;边际思维则须分别与预期思维和交易思维叠加,在两个思维环节里以边际的思想寻找投资机会。其中预期思维与边际思维的叠加即是人们已经普遍接受的“超预期”,而交易思维与边际思维的叠加为“交易边际”。三种思维方式中,预期思维的理论基础是DDM模型的贴现思想,交易思维的理论基础是微观结构理论,边际思维的理论基础是有效市场理论,理论与实践的结合,依然是摆在我们面前的重要课题。

过去一年中,国泰君安证券研究所在研究体系和研究框架上继续强调哲学认识、学术应用与投资实务在证券研究中的统一。在震荡市中积极挖掘投资价值,并较为准确把握住两次主要的结构性行情:于春季率先提出周期复兴的观点,推出《大音希声,周期复兴》等系列策略专题报告及行业公司报告,成为当时市场反弹中唯一乐观的声音;于中期指出市场将迎来风险密集释放期,风险事件暴露所造成的有限且短暂的超调将带来一波反弹;聚焦超级周期和业绩,紧抓业绩长期扩张的“超级周期”以及估值被低估的业绩稳增长成长股两条投资主线,以对话的形式进行了行业配置上的重点推荐,向客户推荐航空、小家电、食品饮料、城市轨交等领域的优质标的;把握“城市轨交”、“科创经济”等市场热点主题。

证券的研究和投资,最终是一个参悟世界、修炼内心的过程。无论是在牛市、震荡市还是熊市,我们都应该保持同等的“空”境心态,以同一种心境面对不同的股票市场,即所谓“不取分别心”,以本我不变的心境,面对纷繁复杂的市场变化,认认真真、踏踏实实地做好每一天的研究和投资的工作。

路颖
海通证券研究所所长

以前瞻眼光布局研究

海通研究所的成长发展,离不开所有分析师和研究销售的努力,离不开人才的培养和引进,但从深层次分析,更加离不开的是海通证券大平台的支持。

当前正值中国经济转型,中国资本市场稳定发展和逐步开放。在海通证券稳步推进集团化、国际化的战略背景下,如何更好地适应公司的战略,为公司各项业务提供优质的研究服务;如何在实体产业和资本市场对接的过程中贡献研究价值;如何带头引导合法合规、价值投资、寻找真成长等投资理念,是海通研究所面临的更大机遇和挑战。在公司战略部署下,在公司合规风控部门的指导下,海通研究所目前已经牵头实现海通旗下期货、海通国际、海通银行所辖研究部分和分析师的合作、共享及整合,今后将有更强大的研究支持,为公司的各项业务贡献力量,为我们的客户提供更有价值的研究服务。

作为中国证券市场上一支重要的研究力量,海通研究所在自上而下的如宏观、策略、金融工程、固定收益等领域保持领先地位;在自下而上的如各行业公司研究领域也人才辈出;而在研究领域的拓展方面,以基金评价为代表的金融产品研究方向、期货研究等已经成为海通研究所的独特优势;此外,在海外研究方面,海通研究所会同海通国际、海通银行搭建了一个全球化的研究平台;而海通研究所历来强调要用前瞻的眼光布局研究,重视各研究领域的融合协作,这在中国产业转型、经济全球化的大背景下,显得尤其重要。

识别风险
发现价值

李兴
广发证券研究所所长

非常感谢中国证券报组织“金牛奖”评选活动,感谢各位机构投资者把宝贵的一票投给广发研究团队!在这次评选活动中,我们在投资策略、宏观经济、金融工程以及12个行业领域中获得机构投资者的肯定,同时我们也再次收获金牛研究团队奖的荣誉,十分感谢大家的支持!

广发证券在从事卖方研究的短短四、五年间,不断成长依靠专业的投资研究获得了越来越多的市场认可。目前广发的研究团队规模虽然只与中型券商研究团队相仿,但已经完全具备大型券商的研究实力,市场影响力与排名持续提升。

近年来研究服务竞争日趋激烈,逆水行舟不进则退,这一奖项,不仅是对我们团队成员一年来辛勤工作的肯定,我们更是把它看作对整个团队的鼓励和鞭策。今后我们将继续秉承“识别风险、发现价值”的理念,百尺竿头,更进一步,依托公司的综合实力和业务优势,以高水准的研究和高品质的服务回报客户!



招商证券研发中心总经理 张良勇

与时俱进
积极创新

证券市场中的卖方研究,就其本质而言,是以基金为代表的工业化、标准化和专业化投资产业的一个重要环节,即按照分工原则,为投资者提供关于宏观经济、产业和公司的基本面研究的活动。

招商证券的研究团队,大约自1999年起即转向规范的卖方研究,经过十多年的努力,已经成为在资本市场上有较高声誉,覆盖全面、管理规范的专业团队,形成了研究工作相对规范、审慎稳健,注重分析有框架、逻辑需严谨、方法要科学,强调独立、客观及合规的风格。多年以来,我们在团队管理方面强调市场化和规范化,不断优化和改进人员培养和激励约束机制,加强质量控制和合规管理。这些努力,不仅使我们得以凝聚人才,保持团队的专业水平,更形成了基于专业精神的分析师执业文化和稳健的团队传统,并最终以为专业和值得信赖的研究产品和服务逐步赢得了客户与市场的认同。

当前卖方研究正面临研究标的和领域快速增加,私募基金等新型机构客户数量和规模爆炸式增长,资本市场对外开放和研究服务国际化进程加快,移动互联网对信息传播和客户服务模式冲击等方面的挑战与机遇。我们始终认为,卖方研究的客户导向本质是不会变的。未来,招商证券的研究团队仍将坚持专业、诚信、稳健的传统,在恪守独立、客观及合规等原则的同时,与时俱进、积极创新,致力为客户提供高水平、全覆盖、前瞻和创新性强的研究服务,成为全球机构投资者值得长期信赖的专业合作伙伴。

提升人才孵化能力

胡又文
安信证券研究所所长

安信证券研究中心将坚持研究的本源。我们注重分析师的行业分析逻辑、研究框架、正直和专业性,把高水平的研究、价值发现与定价作为研究的核心。

卖方研究本质上是影响力的竞争。研究中心2016年业绩保持良好是建立在研究品牌影响力的持续维持的基础上。2016年究团队策划了一系列的专题和营销活动,举办了一系列行业专题策略会议,策划了VR、汽车电子、人工智能、稀土、国防军工、安信沙龙等一系列活动。未来我们将继续加强研究整体协同作战模式,抓住行情调整,以策略牵头深挖基本面主题,各行业联合发布有质量的深度报告,及时召开电话会议。

在安信研究品牌影响力不断巩固和扩大的同时,研究中心对产业资源整合战略持续推进,在业内成功建立了以产业平台为核心的竞争优势。分析师团队在产业端资源的把控,已构成研究中心独特的核心竞争力,诸多实业资本和产业并购基金主动寻求合作。产业资源整合平台的力量正在持续并快速的发酵中。

为了安信研究品牌的长期发展,研究中心克服种种困难,积极引入优秀研究团队,加大新分析师的招聘和培训力度。安信证券研究中心未来三年将提升人才孵化能力,实现研究方向全覆盖。我们通过优越的激励机制和内部培养机制,不断培育新生代分析师。通过三分之一明星分析、三分之一产业专家、三分之一新人培养的模式,打造最有价值研究梯队。