

基金公司研究员变身“会虫”

参加IPO询价会,目的只是为了拿礼品



衣着光鲜,出入各家IPO公司路演、询价会,不关心公司情况,却为礼品忙碌。这是近年来出现在资本市场各类型会场的一个新的群体——会虫。然而,在这个群体中,竟然出现了基金公司研究员的身影。



新股是机构眼中的“大餐”
资料图片

“兼职”会虫

这里所指的会虫,通常是指那些以领取会议礼品为目的的一类人。

“现在IPO路演、询价会议的礼品价值都比较高,一般都达到800~1000元左右。”一位长期从事这类会务工作的相关人士对记者表示,“经常会有一些会虫拿着别人的名片,或者自己印

制的名片冒名顶替领取礼品,有时还会混入人群分享会议准备的餐饮。”

“在与这些会虫的长期斗争中,我们已经积累了不少经验。”该人士坦言,“不过,对于那些业内的会虫则很难处理。”

这位人士口中的业内的“会虫”就来自某公募基金管理公司的研究团队。据该人士介绍,这位基金公司研究员经常出入IPO询价会,到场后便要求领取礼品,还时不时地要求多拿几份礼品。“如果你不给,我就给你报价很低,你看着办。”该人士表示,面对这种要求时,往往只能照办,将礼品悉数奉上。

“有时真的搞不明白,公募基金的研究员,真会如此在意这点礼品吗?”该人士向记者表示了他的疑惑。

行业低迷生存难?

相对其他行业的从业者,金融业特别是公募基金从业人员一般都有可观的收入,为何却顶着这样的光环行会虫之实呢?

知情人士向记者表示,专业会虫们在冒名顶替参加各种会议之后,会有专门的人回收他们领取的礼品。用行话来说,这个产业的上下游产业链已十分完善,使得会虫队伍也越来越庞大。据透露,上述某公募基金的研究员同样也是通过这种渠道将手中礼品转手的。

有业内人士认为,由于近年来A股市场整体低迷,公募基金行业出现一定收入下降的迹象,但

是否真的已经到了靠做会虫来补贴生活,仍然让人难以置信。但他认为,这应该是行业内个别人所为。

不过,也有业内人士表示,内地公募基金业高速发展,对人才的需求到了前所未有的紧张程度,“部分公司的研究员团队人员素质参差不齐,也不排除极个别个人会做出些不可思议的事情来”。

而据记者了解,这种对于本来属于调研活动的场合变成赠送礼品“唱主角”,并非简单的个人行为能解释。由于各家IPO公司情况不尽相同,礼品难免会有所差别。“会经常听到一群所谓的专业人士在那里说某某公司太‘抠门’,待会儿报价低点儿的话。”一位业内人士向记者透露。另外,记者从部分已实施IPO的公司高管处也曾了解到,有些机构研究员来公司调研时,对于公司的经营状况、发展前景的询问少之又少,更多的则是考察公司接待水准乃至准备的礼品价值几何。

近几年,公募基金行业整体规模持续缩水,投资者因信心不足选择“用脚投票”,而对于产品业绩的大面积亏损,不少机构投资者则用“市场低迷难有表现”为由来搪塞。不过,有市场人士指出,除了“天灾”,可能存在的“人祸”也不得不防。作为专业机构投资者,公募基金从业人员需要做好分内的事,对客户、对持有人的利益负责才是本分。

《第一财经日报》

各类光棍股民魅力比拼

百年一遇的“圣光棍节”即将来临,全世界的光棍们都正翘首以待自己的节日,其中自然少不了众多的股民光棍。

“股神”型

真正的股市贵族,在他们眼里股市就如同自家的保险柜,赚钱好比探囊取物,自信从容,有希望成为光棍股神。

魅力点:智慧!能够畅游在波诡云谲的股海中而不“呛水”,足以证明这类单身股民头脑之活。

单身宣言:不是得不到,而是不想要。

精明型

这类光棍股民的特点是“股票在手,吃喝不愁!”不过沉溺股市多年,耽误了追求另一半的时机。

魅力点:精明!懂理财,善投资,与其陪伴过日子可保衣食无忧。

单身宣言:没有最好,只有更好。

专注型

这类光棍股民心态正常,努力炒股赚老婆本,只是缘分未到,绝不轻易出手。

魅力点:可靠!这类单身股民从不将时间浪费在无意义的事物上,研究股市一心一意,很少会去外边花天酒地,让人放心。

单身宣言:其实不想光,其实我想找。

成熟型

比上不足,比下有余,赚不了大钱,也亏不了多少。

魅力点:成熟!股市大起大落,但多年以来却始终不被股市淘汰,足以说明这类单身股民能够经得起风雨,成熟稳重。

单身宣言:不选贵的,只选对的。

勤俭型

股市中经历挫折打击,悲观失望伤心,似乎看破红尘。

魅力点:勤俭!现在的年轻人通常不知“稼穡之艰难”,不过经历股市的“摧残”之后,也就明白了“一餐一饭皆来之不易”的道理,从此再无大手大脚、挥霍浪费的恶习,成为勤俭节约的好伴侣。

单身宣言:道是无情却有情。

幻想型

不肯面对被套的现实,活在解套的梦想之中,追求不可能得到的东西,整天幻想着成为巴菲特。

魅力点:重情!天天看着指数涨跌,情绪波动较快,又多梦想,情感必定丰富。

单身宣言:心比天高,命比纸薄。
《重庆商报》

打造皖南商业零售市场标杆

芜湖苏宁广场昨日奠基

11月8日,备受关注的芜湖苏宁广场迎来了隆重的开工典礼,此举不仅标志着芜湖中山路商圈再添一座地标式商业中心,同时也是苏宁广场这一新型城市商业综合体首次入驻皖南地区,苏宁计划将其建成家电商、家居、生活一体化的综合购物中心,打造皖南商业零售市场标杆。

作为苏宁电器在皖南地区首个自建商业项目,芜湖苏宁广场成立伊始即受到各界关注。芜湖市委市政府、镜湖区委区政府主要领导,苏宁电器副董事长孙为民以及金融界、商业界、工程建设、规划设计单位等高层代表500多人参加了奠基仪式。

□曾茜

皖南家电第一店, 掀芜湖苏宁跨越式发展大幕

2004年,苏宁电器在马鞍山开设了皖南地区的首家店面,自此拉开了该区域连锁发展序幕。7年来,苏宁电器的连锁布局已实现了对芜湖、马鞍山、铜陵、黄山、宣城以及池州等6个地级市的网点全覆盖,累计在皖南地区开设21家门店,员工总数近1700人。芜湖苏宁的门店形态也从最初的旗舰店升级到3C+旗舰店,EXPO超级旗舰店,再到此次开工建设的融合EXPO旗舰店和多业态组合的苏宁广场。

芜湖苏宁广场规划总共10层,将涵盖电器零售、精品百货、休闲娱乐、时尚餐饮等多种业态,项目落成后将作为当地首个家电、百货、家居、生活一体化的综合购物中心。其中商业部分建筑面积达到8万平米,将建有皖南地区规模最大的电器旗舰店,采用目前最新的苏宁EXPO超级旗舰店建设标准,从硬件条件、软件服务、商品规划、运营管理等方面全面领先市场。其完善的商品布局、贴心舒适的灯光、柜台等硬件设计、丰富的商品SKU出样以及全球家电品牌体验中心,都将给芜湖家电市场带来全新的体验。此外,还规划有建筑面积达3.8万平米,可容纳500个机动车位以及1800多个非机动车位的大型地下停车场,为消费者提供更加舒适、便捷的配套服务。

苏宁电器副董事长孙为民表示,苏宁广场的建设将为苏宁在芜湖地区的发展提供新的机遇,同时也将加速在芜湖地区的连锁发展布局。

商业零售市场标杆, 创芜湖商业项目多项先河

芜湖苏宁广场位于市级商业中心中山路商圈的核心位置,中山路商圈是“中国首批十大著名商业街”之一,苏宁广场的入驻,将对中山路商圈的提档升级、凝聚都市化的商业氛

围、完善该区域商业配套具有积极的推动作用,同时还将在多个方面开创芜湖商业项目先河,打造皖南商业零售市场风向标。

首先,苏宁广场将成为当地首个家电、百货、家居、生活一体化的综合购物中心,提供多业态、一站式、舒适的全新购物体验。苏宁凭借20多年的零售经验,掌握终端消费者需求的第一手资料。芜湖苏宁广场从项目的拿地选择、商业设计、品牌招商、营销推广均由苏宁全程主导,该项目将整体商业布局、苏宁门店形态标准与消费者需求紧密结合,力求打造最舒适的购物体验。

其次,该项目将聘请国际著名建筑设计公司美国MG2担纲设计,该公司在全球拥有华盛顿贝尔维尤双塔、日本广岛棒球城等众多优秀作品。其全球设计总监Ken Sizemore介绍到,广场将采用大幅的玻璃幕墙系统、最新的苏宁LOGO墙外立面形象,简约大气的落地橱窗,使得项目整体极具时尚、现代感,同时还将满足城市商业功能需求的基础上充分融入芜湖的人文气息,使之成为芜湖城市形象、商业的双重地标。

作为中国家电连锁领先企业,苏宁积累了众多国际化的商业资源,在品牌引进方面具有得天独厚的优势。芜湖苏宁广场建成后将成为皖南地区的家电潮流前沿,开设全球众多一线家电品牌体验中心,作为全球家电新品上市的皖南首站。

苏宁广场作为芜湖市重点建设商业项目之一,此次奠基仪式芜湖市、镜湖区主要政府领导都莅临现场对该项目表达了关注和重视。芜湖市副市长詹云超表示,苏宁电器集团是中国最大的商业企业集团,其在芜湖市级商业中心核心商圈打造苏宁广场,将对提升城市形象、推进城市战略、促进商业升级等方面起到重要的作用。

南京南站 将崛起茶叶航母

“南站茶都”欲打造长三角最大茶文化商业综合体

作为华东铁路新枢纽的南京南站近日再添利好,一个面积达5万平方米的南站茶都目前正在崛起。该茶都与南京南站直线距离仅300米,并且将打造成集茶文化传播、茶文化体验、茶艺培训、茶产品产销等多功能于一体的茶文化商业综合体。与此同时,这也将是长三角最大的茶文化商业综合体,将为南京南站附近的商业配套带来再升级。



南站茶都建筑面积约5万m²

长三角首席茶文化综合体

今年6月底,南京南站正式对外运营,除了连接市内包括地铁、公交、出租、长途汽车、社会车辆在内的5种出行方式之外,南京南站还连接包括沪宁城际、京沪高铁在内的多条高等级铁路,全面覆盖镇江、常州、苏州、无锡以及上海等长三角枢纽城市。

值得注意的是,作为华东地区重要的交通枢纽,南京南站目前是全亚洲客运承载能力最大的客运站,年客流量可达到8000万人次以上。如此大的人流量也为南站商圈带来了无限发展潜力,同样,商业项目的进驻对于运营初期、尚未成熟的这一商圈来说也是一大利好,尤其是对于南站茶都这样长三角首屈一指的茶文化商业综合体来说。

记者了解到,南站茶都共分两期建设,一期共有150间商铺,占地面积约3万平方米,在建的二期商铺约100余间。建成以后,整个茶都的规模将达到5万平方米,是南京少有的规模化商业茶城。事实上,这样规模的茶城在整个长三角地区也非常罕见。

300家品牌商户将加盟南站茶都

据南站茶都相关负责人介绍,目前该商业项目正针对一期项目对外招商。该人士直言,作为长三角首屈一指的“茶业航母”,他们的招商条件非常苛刻,非品牌茶商不招,入驻的商家多在千万级别以上。而这样苛刻的条件也使得整个茶都的业态和产品都能够保持统一,便于整体的商业管理。

据悉,截至目前,已经有近百家品牌商家确定进驻南站茶都。如果将二期规模也计算在内,则在完成整体运营后,整个茶都将吸纳300余家品牌商户,属于南京最大规模的茶叶商城。事实上,南京目前仅有20多个分散型的茶文化基地,规模都较小,无法形成品牌效应。

南站茶都的建成将彻底改变这一现状。除了为商户提供统一化运营管理模式以外,买茶人也将找到一个好去处。在南站茶都,既能购买到全国各地各类高档茶叶产品以及延伸产品,还提供茶文化交流中心以及茶文化体验中心,实现一站式服务。(杜磊)

项目地址:南京市雨花台区茶花路农花村
招商热线:15062266395 15366197018