

券商写歌推销研报

国泰君安要推《医心》MV讨好客户;是创新还是不务正业?



娱乐大戏是为“新财富”拉票?

熊市难熬,券商的十八般武艺都得拿出来耍。继去年光大证券推出泳衣秀、中金公司举行豪华游艇酒会后,近日券商圈再曝重磅娱乐事件:国泰君安医药团队推出医药之歌——《医心》,将所看好的医药公司名称杂糅进了歌词中,风格被网友评为“酷似周杰伦的《菊花台》”。更“娱乐”的是,国泰君安将在9月19日—20日举办的国泰君安健康产业高峰论坛上,举行《医心》MV首发活动。

□现代快报记者 刘芳 实习生 沈建新

重点



当神农尝遍百草,当时珍写就本草纲,我等你,在百年后的同仁堂,饮一服熬了千年的方。当华佗再造曹操,当思邈又指千金方,我等你,服百年后的片仔癀,补一颜晚了千年的妆。白药医伤易,难医你的悲,阿胶补血易,难补你的美。半夏夜醉,美人当归,唯牛黄可医你睡了千年的心扉;你是修炼一千年、神术的医心师,在“无边界扩张”的世界羽化梦回,陪君看白云出岫,广药于飞;伴君看红日高照,尔康紫薇。

——《医心》



拟在高峰论坛首发MV

“为卖研报和拼新财富,国泰君安研究员团队都开始写歌了。”周三晚八点多,新浪微博一位活跃用户曹山石发布消息称,去年光大服装团队办比基尼走秀,博得基金经理欢心,一举拿新财富头牌。“不知这回,票箱会不会为国君打开心扉?”短短一条微博,立即引发圈内关注。

国泰君安医药团队所写的这首歌叫《医心》,被定义为国泰君安医药之歌,歌词由国泰君安医药行业高级分析师李秋实所写,曲则由国泰君安医药行业分析师李少思所作。整首歌不足

400字,却将同仁堂、片仔癀、白药、阿胶等诸多医药上市公司串联起来。国泰君安还表示,9月19日—20日国泰君安健康产业高峰论坛上,还将有《医心》MV首发活动。

实际上,券商行业如此“卖命”推销自己并非首次。去年9月16日,光大证券的“品牌服饰高峰论坛”上,举办了一场内衣及泳装模特走秀活动,邀请嘉宾主要是买方基金经理和其他大客户。中金公司去年中秋节前夕在上海举办了豪华游艇酒会,邀请大客户,花费估计近20万元。

网友有人“力挺”有人“拍砖”

与光大证券泳装秀被狂扔“臭鸡蛋”相比,国泰君安的《医心》至少得到了部分网友的力挺。有网友表示,相比枯燥乏味的研报形式,歌曲既容易被接受,又容易被记住,感觉很好,值得肯定。网友“路边有树”看到《医心》后赞叹道,“挺好的啊,很有创意,把自己推荐的品种都写入了歌词,且歌词写得也很有文采。泳衣秀跟这比,一在平地一在天。”更有趣的是,还有网友将娱乐精神发扬光大,为《医心》设计了唱法,认为该用RAP唱:“药切切克闹”起首。

但是,也有不少网友向国泰君安扔“臭鸡蛋”,觉得这样做太娱乐化了,是不务正业的表现。一位网友表示,这种娱乐内容放在私人场合也就罢了,放在路演和研讨会这种专业场合真是自贬。“不过给买方看个热闹和笑话、增添茶余饭后的笑料罢了……行业风气就是这么一年一年被搞坏的。”

还有网友结合去年的泳装秀、游艇酒会表示,整个行业已经进入末路穷途。“死命地讨好,玩命地秀下限……证券行业已经到了洗牌的时候了。”

国泰君安医药团队策划此出娱乐“大戏”的初衷是什么?记者昨日联系到《医心》歌词作者——国泰君安医药行业高级分析师李秋实,但他表示,与工作相关的事情不方便私自接受采访,婉拒了记者的提问。

主创人员不愿透露的背后,是否真如曹山石所说,是为了“卖研报与拼新财富”?有知情人士透露,并非没有可能,市场行情持续下滑,买方机构不愿意买研报,卖方的证券研究所只能变着法子推销自己。此外,一年一度的新财富最佳分析师评选大幕即将拉开。作为行业最受关注的奖项,入选新财富的券商分析师往往如同“鲤鱼跳龙门”,收入成倍增长,年薪有望突破百万。不过,想当新财富的“头牌”真心不易,说学逗唱样样都得行,才能讨得基金经理的欢心,拉到选票。一ID为“猪真的不怕胖”的网友评论表示,隐约记得大约两年前有个女分析师在拜票期间也写了一首诗,“后来传说该女分析师当年成功晋级新财富前五。”

国泰君安医药团队此举能否“复制”如此好运?一名熟悉新财富评选的知情人士向记者表示,写歌推荐形式确实新颖,但能否影响选票还不好说。“新财富是严肃的专业评选,投票人毕竟还是主要根据分析师的分析、研究能力,来决定是否给予投票。”



非凡资产管理(增利型)41、45期理财产品

理财非存款、产品有风险、投资须谨慎

产品名称	计息天数	起点金额	起息日	到期日	客户预期收益	发售期	投资标的及比例	风险等级	风险提示	收益测算
35天增利41期普通款(双节特别计划)		5万	2012-9-18	2012-10-23	4.35%	2012-9-16至9-17	债券资产、货币拆借、银行存款25%-75%,其他资产50%-80%。以上投资比例可在[-15%,+15%]的区间内浮动,若超出该浮动范围,银行按照有关规定进行公开信息披露。	适合风险类型为二级(稳健保守型)及以上级别的客户购买。	本产品信用风险、市场风险、政策风险、流动性风险、提前终止的再投资风险、信息传递风险,在发生上述风险最不利情况下,可能无法实现事先公布的产品预期年化收益率,甚至发生客户的理财本金损失,购买前需仔细阅读,了解所有风险后谨慎购买。	理财收益=(理财产品实际投资收益率-交易费率-销售费率-托管费率-固定管理费费率-浮动管理费费率(如有))×理财收益计算期限÷365×客户理财本金
35天增利41期高端款(双节特别计划)	35天	20万	2012-9-18	2012-10-23	4.50%					
35天增利41期尊享款(双节特别计划)		100万	2012-9-18	2012-10-23	4.60%					
双月增利41期普通款(双节特别计划)		5万	2012-9-19	2012-11-19	4.50%					
双月增利41期高端款(双节特别计划)	61天	20万	2012-9-19	2012-11-19	4.65%					
双月增利41期尊享款(双节特别计划)		100万	2012-9-19	2012-11-19	4.75%					
季增利45期普通款		5万	2012-9-19	2012-12-19	4.70%					
季增利45期高端款	91天	20万	2012-9-19	2012-12-19	4.80%					
季增利45期尊享款		100万	2012-9-19	2012-12-19	4.90%					
半年增利41期普通款		5万	2012-9-19	2013-3-19	4.50%					
半年增利41期高端款	181天	20万	2012-9-19	2013-3-19	4.70%					

*本产品在网上银行、手机银行、柜面同时销售,另有开放式理财产品销售,可选择7天、14天赎回到账,详询网点理财经理。

分行电话: 88187150 88277088 北京西路支行 85760086 8878-887 上海路支行 86030865 88647287 福州支行 81014280 84585284 威海支行 84632617 84632611 中山门支行 86031020 86031025 绿岛支行 82052776 82052777 汉中支行 86507518 86507520 胶州支行 83353825 83353823 四方支行 84555355 84555358 四方支行 86208198 86208157 四方支行 82752668 82752669 莱阳支行 84735253 84735252 阜新路支行 82673111 51079520 北京路支行 84382363 84382360 天津支行 83127136 83127288 烟台支行 82752668 82752669 烟台支行 82673111 82673112 服务热线: 95568



25周年 1987-2012

用心奉献