

农行总资产突破 10 万亿 市值跻身全球同业前五

证券时报记者 贾壮

本报讯 来自中国银行业银行的统计数据... 截至2010年8月末,农行总资产规模超过10万亿元大关。

截至2010年6月末,农行存款业务规模占全部金融机构市场份额的12.1%,居同业第三位...

截至2010年6月末,农行已拥有23560家境内机构,覆盖全国100%的地级以上行政区域...

陕国投 前三季实现净利 4432 万

证券时报记者 秦利

本报讯 陕国投今日公布的第三季度报告显示,该公司前三季实现净利润4432万元,同比增长11.61%...

报告显示,陕国投第三季度净利润下滑主要是因为利息收入减少、投资收益减少和房地产销售收入减少...

中信证券 获准新设 5 家营业部

证券时报记者 秦利

本报讯 中信证券今日公告称,日前,中信证券第二批新设5家证券营业部的申请获中国证监会批复...

中信证券表示,将积极开展上述5家新设证券营业部场地、人员、设施的选择与配置等工作...

人保与工行 开展全面业务合作

证券时报记者 徐涛

本报讯 昨日,中国人民保险集团与工商银行在北京签署全面业务合作协议。双方约定,将在银保代理、资产管理、企业年金、电子商务、保险保障等领域继续深化多层次、全方位的合作关系。

阳光保险 完成首例专机转运客户救援

证券时报记者 徐涛

本报讯 日前,一名前往舟曲灾区参加救援的北京志愿者,在工作中不慎腰部摔伤,导致多处骨折。阳光保险接到报案后,协同国际SOS机构,包专机将该客户接回北京治疗。

国开行将融资 1000 亿 支持甘肃循环经济发展

据新华社电 昨日,甘肃省与国家开发银行在兰州签署了《共同支持循环经济发展合作协议》,国开行将向甘肃省循环经济重点企业和项目,提供1000亿元意向融资额度。

根据国开行和甘肃省签订的合作协议,双方将以此建立“前期规划研究,后期合作发展”的长效合作机制,共同推进甘肃省循环经济示范区建设,合作编制《循环经济系统性融资规划》...

金融新闻 热线

全面征集金融机构相关新闻线索。一经采纳并经记者采写见报,将有奖励! 电话:0755-83501747、83501745 邮箱:jgb@zqsbs.com

证券公司新考核指标大幅弱化开户指标,增强净收入指标

0D

券商 9 月新开户最高环比锐减七成

见习记者 伍泽琳

本报讯 在中国证券业协会正式颁布券商佣金管理新规前后,有不少券商开始大幅弱化了营业部开户数考核指标,加大净收入及客户服务考核比重。

中登公司数据显示,9月份开户数较8月份环比下降14%。而10月份在行情火爆的前9个交易日中,市场新开A股账户也与9月同期持平。

某中型券商负责人日前向记者表示,该公司已试行新业绩考核标准,以深圳地区为例,每月新开户数量调整为原来的一半,有效账户的界定从账户资产一万元上调至一万元五千元。

据了解,上述公司新标准试行两个月以来效果明显,8月份新开户数达到2万多户,而9月份新开户数仅为7000多户。

据上述券商负责人介绍,目前该公司的经纪业务营销推广活动已基本结束,下半年将不再进行“开户送礼”类活动。

某上市券商营业部区域经理也表示,其所在营业部的业绩考核指标日前已进行了调整,业绩考核期较以往延长,客户经理业绩压力相对减小。

中登公司数据显示,9月份开户数较8月份环比下降14%。而10月份在行情火爆的前9个交易日中,市场新开A股账户也与9月同期持平。

业知识等7项考核指标。例如要求每月有一定的客户回访量,甚至每天给客户发送的短信也列入客户服务的考核标准。

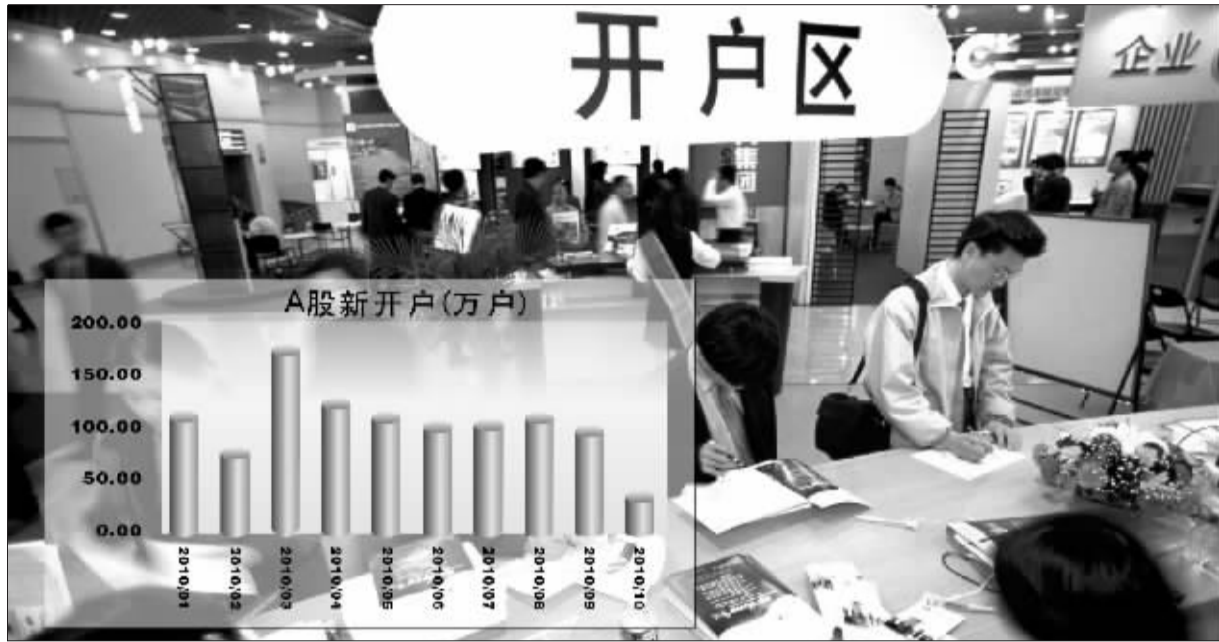
据了解,深圳某大型券商日前已完全淡化了开户数的硬性考核要求,试行“零考核”,客户经理的开户压力骤减。

见习记者 邱晨

本报讯 证券时报记者获悉,原国信证券研究所副所长李晨日前已加入中金公司资管部,而部分在任的研究所负责人亦有投资私募的想法。

截至目前,宏源证券、渤海证券、西南证券、银河证券、东北证券研究所所长都发生了变动。

职业天花板明显



截至10月15日,今年以来各月份A股新增开户数

制图/张常春

薪酬与付出不匹配、研究氛围减弱、职业前景模糊

券商研究所管理层频繁“出走”

员表示,可能年内即将投奔私募。

出走的原因主要是付出和收入不成正比,职业天花板已经非常明显。

“尤其在行业排名前十、明星分析师扎堆的研究所,其所长或副所长受公司重视程度不足。

工作量与收入不成比例是导致研究所管理者萌生退意的主要原因之一。深圳某券商副所长透露,管理层的辛苦和付出并不比明星分析师少。

近几年,券商研究所已经成为券

多转向投资线

深圳某研究所销售部门负责人告诉记者表示,“当管理者感觉自己在当前公司缺乏上升空间时,往往选择跳槽为出路。”

据了解,除跳槽到合资券商研究所外,部分研究所管理层选择了朝着投资方向转型。

业内人士表示,券商想要打造出一支成熟的研究团队,除需要优秀的研究员外,更要留住优秀的管理者。

马明哲再造平安移动销售王国

证券时报记者 秦利

当王宇点头确认购买平安寿险的一份万能险后,平安的保险业务员像变魔术一样从包里拿出了一台移动POS机,这让王宇颇为惊讶。

签合同、付款全部当场搞定。”王宇说,以前在其他保险公司买保险,保单往往3天后才能生效,这次仅用了30分钟,真是太快了。

王宇同平安寿险客户正在感受或将感受的,是平安巨大的移动王国中的新服务成员——移动展业模式。笔记本电脑、3G上网卡、移动POS机将成为马明哲配备给营销员的新武器。

今年10月,上述全新展业模式在平安全体二级机构推广应用。12

小时后才能获取核保结果,24小时后转账交费,最快3天承保生效的传统寿险作业模式将在平安逐步消失。

平安董事长马明哲和他的平安移动销售王国已初具规模。

马明哲则将移动展业模式比作“007”式的支持系统:詹姆斯·邦德与敌人搏斗时永远有最好的武器,那是因为他有庞大的系统在背后支持。

在基本完成金融细分市场布局

后,马明哲一直思考着被称为“打通天地线”的计划,他在写给员工的《将E行销进行到底》的信中指出,只有把传统的保险和现代的高科技完美结合起来,我们才不会落后,才能保持最强的竞争力。

平安的移动王国梦想早已化为现实。证券时报记者发现,早在2003年,平安就提出E行销方式并试行推广。今年1月份,平安人寿将E行销正式全面推广,经过几个月试用后,今年10月命名为移动展业(MIT)。

在移动展业模式中,保险代理人可以为客户随时随地提供一站式金融服务:实时投保——自动核保——刷卡缴费——实时生效——实时承保——即时出单——实时理赔。

平安人寿董事长李源祥认为,移动展业最大优势是速度快,这个模式通过对业务流程的精心设计和梳理,将各个环节无缝衔接。

平安人寿董事长李源祥认为,移动展业最大优势是速度快,这个模式通过对业务流程的精心设计和梳理,将各个环节无缝衔接。

强大的交叉销售

简单试想一下,41多万业务员拿着最先进的移动设备,十几分钟就能完成一项金融产品的销售,对其他竞争对手来说是多么可怕的挑战。”业内人士说。

最新数据显示,平安前9个月寿险保费收入1240亿元,同比增长20.1%。华泰联合证券分析师李聪认为,通过渠道发展情况可以看出,中国平安代理人每月人均保费在提升,人均件数也在提升,说明平安销售能

力正在加强。他认为,平安较强的销售能力在接下来的销售中仍将占据优势。

显然,业内人士关注的远不止移动展业对平安保险业务的贡献。据平安内部人士介绍,目前该移动模式还仅限于寿险展业、银行和证券等业务线产品销售尚未启动,但最终在该业务模式下实现交叉销售是平安的终极目标。

平安最近的人事安排似乎也佐证了这一点。近日平安调整了原有的销售架构,平安寿险董事长李源祥负责平安所有产险、银行、信托、证券、资产管理、投资的销售业务。

多位金融机构负责人指出,在平安的金融集团多业务条线背景下,移动展业所带来的便捷和效果远非单业务金融机构所能相比。

最新统计数据表明,今年上半年,平安新增公司业务存款中,交叉销售贡献占比由2009年的10.4%提升至22.0%;新增零售存款中,交叉销售贡献占比由2009年的5.2%提升至17%;信用卡新发卡109.7万张,其中61.9%来自于交叉销售,目前信用卡累计发卡已近500万张。

在交叉销售的大旗下,移动展业所能做的可能会超出一般人想象。”深圳一家大型券商负责人了解移动展业的情况后表示,如果相关政策允许,41万的平安寿险业务员只要有小部分人员变身成为金融全能销售人才或者理财师,平安的竞争力已不言而喻。

马明哲打造移动王国显然意在将来,平安版图或将迎来新一轮扩张。”北京某大型保险公司副总裁表示。

平安深耕 IT 技术

作为平安人寿业务员,小刘每天都会登陆平安E行销网处理事务。该系统除了发布平安各分支机构的重要通知以外,还拥有庞大的知识库,“各个险种的资料都在里面,我可以随时查阅。另外,在个人账户里,我可以查看自己的佣金情况,还可以建立自己的短信群发系统。”小刘说。

作为平安移动展业的一部分,平安E行销网1月份上线运行,10月份平安大规模推广移动展业。

“当初我很难理解移动展业这个模式,因为我自己要购买很多设备,担心增加我的展业成本。”小刘说。据了解,移动展业需要业务员配备笔记本电脑、移动POS机和3G上网卡,一次性的投入需要几千元。刚开始时,客户也不太适应达成协议后得马上交钱,“有的客户开玩笑说像是在抢钱。”

但产能提高却是立竿见影的。随着该展业模式在今年初试点,平安人寿业务员的产能大幅提升。中国平安人寿业务员的产能大幅提升。中国平安41万代理人首年平均月保费收入为10311元,比2009年增加了65%,代理人每月新单数从1.1单增加到了1.2单。

据证券时报记者了解,平安前后花费了十年时间建立起平安的综合金融服务平台,能够支持该公司的各项业务。去年该公司推出理财工具“一账通”就引起了业内广泛关注,该账户不仅可以管理平安所有的账户,还能管理其他公司的账户,一时间从其他竞争对手处挖来了众多客户。数据显示,截至今年6月末,“一账通”累计注册用户约高达600万户,客户通过电子渠道获取的客户数据变更、查询和业务申请等服务量占各子公司客户服务总量的28%。(秦利)



制图/IC