

### 海通证券与中国联通 签署战略合作协议

证券时报记者 郭峰

本报讯 11月9日,海通证券与中国联通在上海签署了《战略合作协议》与《手机证券业务合作协议》。双方将通过系列深度合作,联合制定开发证券移动电子商务等一揽子解决方案,使双方在网络、应用平台以及客户服务上实现资源互补,巩固已有合作,拓展创新应用领域,提升证券产品的品质与信息化应用水平,为海通证券遍布全国的180多个证券营业部的投资者提供优质的手机证券服务。

今后,海通证券将对资讯推送、无线理财、在线视频、空中营业厅等多个环节全方位创新,着力为海通证券彩虹俱乐部高端客户打造新一代智能手机证券解决方案,完善海通证券彩虹桥”手机证券产品线。

### 中行境内机构跨境 人民币结算突破 800 亿

证券时报记者 于扬

本报讯 跨境人民币结算业务试点扩大四个月以来,中国银行市场份额稳居同业之首,截至10月底,中行境内机构已为1000余家客户办理跨境人民币结算业务5500余笔,业务金额超过800亿元。其中,深圳、广东、北京等地分行业务量均突破百亿元。在海外行方面,中银香港继续发挥当地唯一清算行优势,以清算行和代理行的身份办理业务近万笔,金额超过1700亿元。

目前,中行境内外机构已为境外参加行开立人民币代理清算账户230多个,初步构建起覆盖全球的人民币清算网络。在跨境人民币结算业务的带动下,中行跨境人民币清算、购售、融资、存款等各项海外人民币业务蓬勃开展,呈现良好的发展态势。

### 中行在深圳 推进住房公积金业务

证券时报记者 郭力

本报讯 日前,深圳市住房公积金管理中心正式揭牌,中行深圳分行顺利取得了首批归集专户银行的资格,同时还成为深圳市唯一一家获得财政授权支付、非税收入归集、住房公积金归集三项政府资金代理资格的银行。

据悉,待公积金中心12月正式运作后,中行深圳分行为市民准备的住房公积金系列特色金融服务将全面亮相,而该行分布深圳市的34家公积金业务网点将开设专柜,为市民办理公积金业务。

### 世博会成功举办 提升上海金融业水平

证券时报记者 张若斌

本报讯 昨天,上海银监局召开世博金融表彰大会。上海世博会运行指挥部发布窗口行业服务满意度调查中,金融服务高居榜首。上海银监局局长阎庆民表示,经过世博会的洗礼,上海银行业的金融服务品质、危机管理水平和品牌知名度有了实质性提升。

数据显示,世博会的筹备与召开对整个长三角区域产生了强大的经济辐射,进一步推动长三角乃至全国金融服务的提升。截至世博会开幕,南京、无锡、苏州、扬州等市能够受理外卡的ATM占比分别达到了78.5%、70%、57.5%和59%,较世博筹备前有明显提升;杭州、宁波等7个浙江省重点地区可受理外币卡商户超过3600家,较年初增长5%;上海火车站、上海南站、杭州站、苏州站和无锡站等5个铁路站点试点实行部分售票窗口受理银行卡购票业务。同时,多家银行利用系统内部跨地区信息的共享机制,加强了在银行贷款、金融创新服务等方面的协作,为世博后上海国际金融中心建设立足长三角、服务长三角创造了有利条件和新的契机。

### 华泰紫金周期轮动 成立一个月分红 3%

证券时报记者 桂衍民

本报讯 华泰证券首只以超越通胀为主题的集合资产管理计划——华泰紫金周期轮动于11月3日提前开放,并按照每10份集合计划份额0.30元标准派发红利,创下了国内理财产品封闭仅21个交易日即进行高收益分红的纪录。据了解,华泰紫金周期轮动成立于今年9月27日,募集份额14.84亿份,募集规模居今年三季度券商股票型集合资产管理计划首位。操作上,为确保绝对收益,该集合计划封闭期间将产品的仓位始终保持在50%以下;同时,以流动性充沛的标的为投资对象,重点布局有电、煤炭、金融、医药等行业。截至11月1日,该集合计划在21个交易日实现了4.83%的收益。

# 天量成交额催生券商信息系统再升级

券商交易系统明年承受峰值将扩容至日均2万亿

目前行业整体交易系统所能承受的成交额峰值在日均8000亿元的容量,一些大型证券公司交易系统的设计峰值标准均已提升至日均1万亿元容量。而按照行业惯例,当最大日成交额超过行业整体容量三分之一时,证券公司交易系统就应该升级。

证券时报记者 桂衍民  
见习记者 伍泽琳

本报讯 近期不断创出的天量成交额正严峻地考验着证券公司交易系统,同时催生券商信息系统容量的再次升级。来自相关管理部门消息称,为应对未来市场成交额急速放大局面,明年证券公司交易系统所能承受的成交额峰值将整体扩展至日均2万亿元规模。

### 天量成交考验券商交易系统

据统计,今年10月份,沪深两市A股成交额达6.4万亿元,日均成交额4000亿元,环比增加72.97%,同比则增长近一倍。进入11月份之后,两市单日最大成交额曾达5452亿元,创出历史新高。分析人士认为,今年剩下的时间里两市日成交额很大程度上将在高位运行,再创新高可能性较大。而未来随着交易品种的增加,交易额的持续攀高必将成为趋势。

某大型券商信息技术总监表示,目前,从券商的层面上看,交易系统扩容的压力没有2007年历史高点时的压力大。因为此次市场放量的交易额与以往有所不同。此次放量不仅是市场整体的放量,还有单笔交易额的高

量,且小盘股股价整体都较高。现在即使突然放量,券商的交易技术系统基本还能承受。”

证券时报记者了解到,目前行业整体交易系统所能承受的成交额峰值在日均8000亿元的容量,一些大型证券公司交易系统的设计峰值标准均已提升至日均1万亿元容量。而按照行业惯例,当最大日成交额超过行业整体容量三分之一时,证券公司交易系统就应该升级。

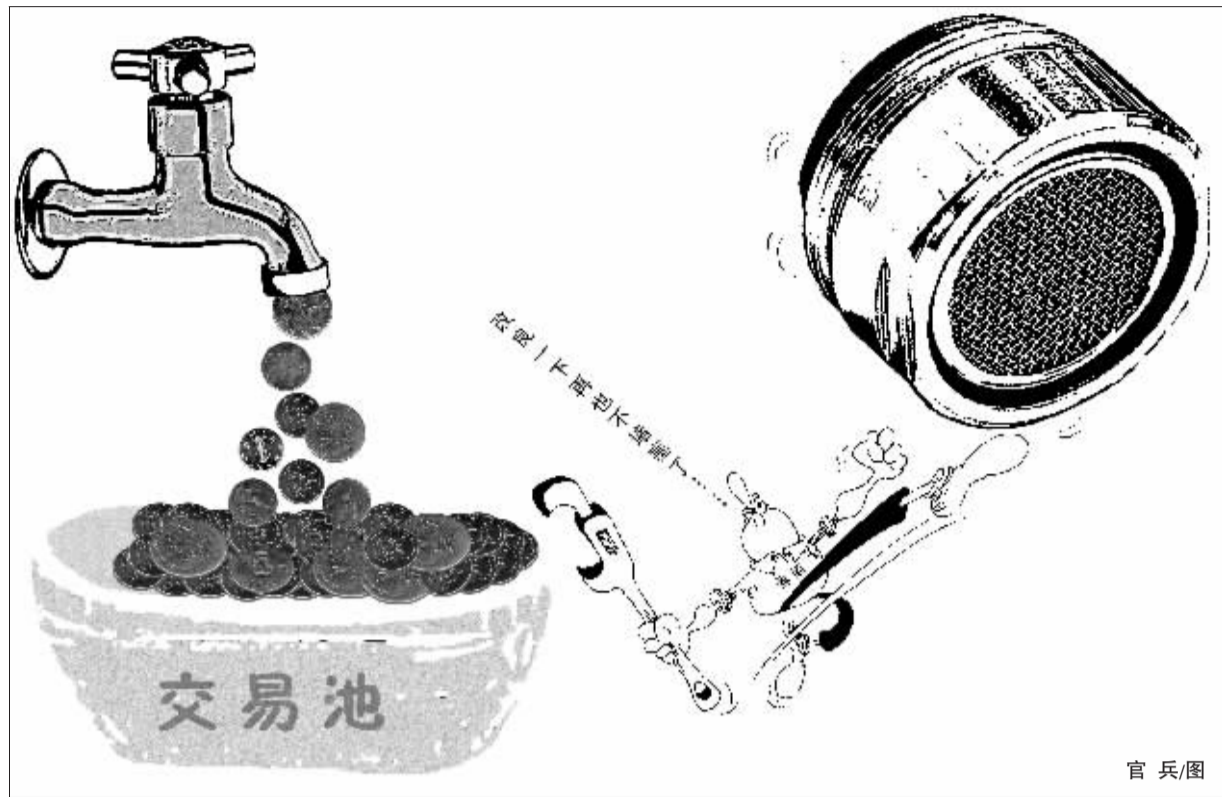
目前我们的系统肯定没问题,公司系统去年已升级,现在我们的系统是按日成交额8000亿元的容量标准设计的。”西部某中型券商信息技术中心负责人说,但按照近期最高日成交额三倍计算,他们的系统还需升级,至少要达到日成交额1.5万亿的容量。

据了解,除了交易量的放大对券商交易系统提出新要求外,新设营业部、新增客户都对证券公司交易系统的扩容提出更高要求。目前行业内普遍的做法就是在现有系统上横向扩容,即增加“节”,而新增一个节的成本在200万元左右。据某大型券商信息主管介绍,现在使用的交易系统不仅能增加节点横向扩容,还能增加交易席位纵向扩展。

### 明年行业标准容量提至2万亿

据记者了解,为应对可能突然放大的交易额,相关管理部门早在去年就提前布置了防范措施。据一家上市券商信息技术部负责人介绍,管理层去年10月专门就此召集券商开会,会上除了要求证券公司尽快建立信息技术备份中心以防不测外,还明确要求各家证券公司两年内将各自的交易系统容量标准提升至2万亿元。

目前公司的交易系统足够支持公司的客户同时在线交易,但公司近期将对系统做一次全面的测试,计划



官兵/图

明年扩展系统功能。”江西地区某中型券商交易部经理表示。而为了更好地扩展交易系统,该券商目前正在加大技术发展创新的力度。

尽管目前证券公司都能从容应对持续放大的成交量,但对于未来,上述券商仍表示需主动继续提升交易系统,以备未来交易额突然放大之需。某上市券商技术部负责人介绍,现阶段该公司技术部门的注意力,已从过去追求交易系统是否稳定、坚强,转移到追求系统速度的提升与性能的延展。过去市场低迷的时候,信息技术的投入往往被压缩得很厉害,但信息技术对业务不仅仅只是简单支持作用,因此现在公司对信息技术建设的投入较为重视。”某券商总部负责人说。

## 信息技术成为 证券公司决战利器

李骁

天量成交额,又一次将券商的信息技术系统推到台前。

在信息系统可能存在瘫痪威胁的前提下,信息系统升级和扩容不得不成为部分券商近两月的必要工作。然而,火烧眉毛才被迫行动显然违背急速发展的金融行业应有的战略。未雨绸缪,将信息系统提前升级和扩容,将潜在的事故防范于未然,这才是证券公司的最明智之举。

毋庸置疑,信息技术在金融行业的作用日益凸显,甚至已经到了不可或缺的地步。而随着新业务发展,证券行业对信息技术也提出了更高的要求,谁能率先获得该领域的先进技术,谁就能赢得新的竞争优势。

以近期热销的IPAD为例,国内部分嗅觉灵敏的证券公司已纷纷摩拳擦掌,已经或即将推出专门针对IPAD的行情交易软件和产品。一旦技术成熟并正式推出,将是证券行业继手机证券之后在交易方式上的又一次重大革新,其对证券公司经纪业务未来发展的意义之大不言而喻。

然而,不得不正视的是,行业依然还有那么一部分券商并不是足够重视信息技术应用,不仅在投入上处处抠门,在现有技术更新上也显得极不情愿。从去年至今,行业因为技术问题而导致的交易故障由此也时有发生。

来自监管部门的数据显示,2009年国内证券市场网上交易占比将近8成,以互联网为代表的信息技术的运

用已非常普遍,证券行业在没有网上交易完全不可想象。而随着市场规模的扩大,特别是证券产品日益丰富,投资者的交易方式和交易习惯还会继续发生变化,程序化交易、高频交易也被国内投资者引进。值得欣慰的是,证券行业管理层中越来越多的有识之士在积极寻求信息技术创新的同时,也在积极思考如何构建信息技术与业务发展两者之间的良性互动关系。一些实力雄厚的券商已在客户关系管理系统、数据管理中心、营业部信息技术标准化等IT技术应用方面进行了大量投入和积极探索。

如果将证券经纪商提供的服务分为硬件和软件,那么前者在未来几乎就可以直接等同于信息技术,后者几乎等同于对客户的关系维护。很难想象,一家信息技术跟不上时代节奏、交易故障频出或交易速度老慢别人半拍的证券经纪商能招徕客户,即使是客户关系维护做得再好,交易佣金再低。

资本市场是一个讲究回报的场所,不仅对投资者如此,对证券经纪商亦如此。今天对信息技术的重视程度如何,投入如何,在某种程度上就是该公司前景如何,盈利能力如何,明天在行业内的地位如何。利器在手,如何运用,运营是否得体、及时,已然成为券商在经纪业务上决胜的关键所在。



## 瞄准IPAD商机 券商抢占互动咨询高地

国信、招商等券商纷纷开发基于IPAD的行情交易软件与产品

见习记者 伍泽琳

本报讯 近期以IPAD为代表的新一代移动终端在市场上热销,部分对市场敏感的券商纷纷摩拳擦掌。目前包括国信、招商、广发、国泰君安等券商都已经或将陆续推出专门针对IPAD的行情交易软件和产品。

据国内某家已经成功开发出IPAD专用行情软件的大型券商高管介绍,IPAD行情软件绝非放大版本的手机证券那么简单,其在功能上介于手机证券与电脑行情软件之间,在屏幕显示和网络使用上更优于手机证券。例如在使用行情浏览时,IPAD显示的技术分析指标更为丰富。据其介绍,该公司目前主要推出了针对IPAD的行情、交易和咨询三大部分

服务,其中,咨询服务是其将来研发的重点。

上海某大型券商技术部总监也认为,借助该类型平板电脑可以在咨询服务上大做文章。具体在咨询服务方面,除了可以浏览研报外,还可以随时和分析师互动交流,而手机证券目前较难铺开这种互动服务。某券商市场运营总监表示,未来基于平板电脑终端的主要发展方向是各种方式的互动,包括与上市公司的互动,产品与服务间的互动,甚至还能参与路演。

另据了解,某上市券商目前正在积极开发专门针对IPAD的行情软件,预计在今年年底正式推出使用。该券商市场部负责人表示,以IPAD为代表的平板电脑终端将给券商带来新

的业务领域,目前,公司已经为员工内部定制了一款类似IPAD的平板电脑,让员工给客户做演示用,演示内容包括开户流程、软件应用等。通过直观的当面演示,相当于把整个理财服务大厅搬到客户面前,这种互动的交流效果更直接,客户满意度大大提高。

为推广这种新的终端行情软件,前期我们会为客户支付几个月的网络费用。我们的目标是在移动咨询服务上实现收费。”深圳某券商营业部老总说。

业内人士介绍,券商目前正在推动经纪业务转型,咨询服务将越来越受到重视,不少大型券商已经意识到移动终端带来的新业务领域,券商终端的咨询服务或将推动券商咨询服务全面走向“有偿时代”。

### 银行系保险公司受惠 “一对三”新规

## 银保新规或将引发银保市场大洗牌

证券时报记者 孙玉

在“一对三”新游戏规则下,银行系保险公司将成新规则的直接受益人。分析人士指出,银行系保险公司如能借机而上,必将对未来银保市场、保险行业格局产生深远影响。

一份名为《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》的特急文件,正让保险公司焦点烂额。按照通知,在每家网点合作保险公司不超过3家的规定下,银行在选择合作的保险公司时,将会优先考虑把网点资源提供给自己控股的保险公司,或者是与银行有股权联系的关系户,此后才轮到其他保险公司拼佣金抢名额。”

某保险公司人士指出,按照这一优先顺序对银行保险的关系户进行分析,可以发现,排除“关系户”后,大型商业银行的银保合作名额所剩不多,银行系保险公司实际成为新规直接受益人,这可能在未来引发银保市场的洗牌。

银行保险的“关系户”可分两类,其一是银行直接间接控股的保险公司,这其中潜伏了不少目前尚未成气候,却能借机崛起的保险公司。公开信息显示,中国银行已经直接间接地掌握了三家保险公司控股权。其中,中国银行成立了全资子公司中银保险,并通过中银保险参股恒安标准人寿,拿

下了后者的控股权;同时,中国银行还通过东方资产管理公司与国电电力合资组建百年人寿,百年人寿在与“姻亲”中国银行的竞争中占据先机。

而建设银行在与荷兰ING签署《股权转让协议》后,接太平洋安泰人寿50%的股权,同时通过信达资产与中旅集团组建了幸福人寿,后者在进驻建行网点上享有优先权;农业银行通过长城资产控长生人寿50%股权,并已经帮助长生人寿顺利进驻农业银行网点;工商银行目前持有工银安盛人寿(原金盛人寿)60%的股权,成为控股股东;交通银行持有交银康联51%股权;北京银行则控股中荷

人寿(原首创安泰);与招商信诺系出同门的招商银行收购招商信诺事宜目前正在进行中。

另一类“关系户”则是指那些实现对银行参股控股的保险公司。其中,中国平安收购了深商行89%股权,并将成为深发展控股股东;泰康人寿投资近1亿元持有天门农商行约20%股权;中国太保持有杭州银行5.98%股权,认购上海农商行4%的股份;中国人寿为农行第四大股东,同时还投资了广州银行和广发行等。

剔除这些关系户后不难发现,争抢最激烈的几大商业银行的银保合作名额已所剩不多。如果再算上雄心勃

勃的泰康、新华等保险公司,留给中小保险公司抢筹的名额就更少。国信证券分析师指出,新规实际加强了行业集中度,对平安、国寿、太保而言,并不构成实质威胁,而泰康、新华等表现出众的保险公司,凭借自身品牌优势不会受到太大影响。

进一步对比现有的银保市场份额排名可以发现,中银保险、工银安盛人寿、太平洋安泰人寿、交银康联等银行系保险公司,虽然排名居后,却都是新规受益方。这些银行系保险公司如能借机而上,异军突起,必将对未来银保市场、保险行业格局产生深远影响”。一保险公司人士就此指出。