

### 中国平安前11个月 保费收入2079亿元

证券时报记者 杜妍

【本报讯】中国平安今日发布公告称,该公司今年前11个月累计保费达2079.35亿元。期间,中国平安控股子公司平安人寿、平安财险、平安健康保险及平安养老险累计规模保费分别为1475.58亿元、555.53亿元、1.68亿元及465.5亿元。

### 兴业证券 拟在香港设立子公司

证券时报记者 杜妍

【本报讯】兴业证券13日发布公告称,兴业证券已得到董事会同意,将以募集资金在香港新设全资子公司,注册资本设定为1亿港元。公告同时称,兴业证券董事会同意对公司证券投资规模进行调整,最大规模不超过公司净资产的125%。

### 11月份银行理财产品 发行量环比增长53%

证券时报记者 郑晓波

【本报讯】进入11月,银行理财产品发行量全面反弹。据Bankrate(银率)网数据库最新统计显示,各商业银行在11月份共发行产品1019款,较上月增加353款,环比增幅53%,与去年11月相比增加了320款,同比增幅45.8%。

Bankrate网分析师认为,11月银行理财产品发行量反弹明显得益于人民币加息预期的升温。

### 中行1000亿再融资计划 全部完成

证券时报记者 于扬

【本报讯】中国银行H股配股近日顺利结束,标志着该行2010年初正式启动的历时10个半月、包括A股可转债和A+H配股融资的总计约达1000亿元人民币的再融资补充资本工作已圆满完成。

【又讯】日前,中国银行产品研发中心(深圳)在深圳正式挂牌成立。该中心是中国银行设立的第一家总行级产品研发中心,将侧重在跨条线、跨板块、跨金融行业及前瞻性、格局性、战略性新产品的研发。(郭力)

### 工行:严控信贷 投向可能引发通胀领域

证券时报记者 于扬

【本报讯】中国工商银行党委书记、董事长姜建清昨日指出,要加强重点领域风险防控,严格控制对可能引发通胀领域的信贷投放,严防境外“热钱”流入。

### 红塔证券“登峰1号” 正式发行

证券时报记者 程疆

【本报讯】日前,红塔证券旗下首只集合资产管理计划——红塔“登峰1号”正式开始发行,这标志着红塔证券资产管理业务迈上新台阶。

### 旅游人身伤亡 每人赔偿不低于20万元

证券时报记者 张达

【本报讯】昨日,国家旅游局和保监会联合公布《旅行社责任保险管理办法》。《办法》明确,旅行社责任保险的保险责任,应当包括旅行社在组织旅游活动中依法对旅游者的人身伤亡、财产损失承担的赔偿责任和依法对受旅行社委派并为旅游者提供服务的导游或者领队人员的人身伤亡承担的赔偿责任。责任限额可以根据旅行社业务经营范围、经营规模、风险控制能力、当地经济社会发展水平和旅行社自身需要,由旅行社与保险公司协商确定,但每人人身伤亡责任限额不得低于20万元人民币。

### 华尔街Aegis投资集团牵手 北京志起未来营销咨询集团

证券时报记者 鑫水

【本报讯】昨日,可调动美国华尔街超过十分之一资本的华尔街Aegis投资集团宣布进入中国市场,并与中国本土顶尖营销咨询机构——CBCT北京志起未来营销咨询集团正式签约结成中国战略合作伙伴关系。

### 境外机构人民币结算账户以活期计息震慑热钱

# 人民币结算账户套利“退烧”

证券时报记者 唐曜华

【本报讯】新规一出,境外企业往人民币结算账户存款的积极性明显下降了。“深圳某大型银行国际业务部人士昨日告诉证券时报记者。一周前,监管部门向银行下文,规定境外企业人民币结算账户(NRA)只能以活期存款利率计息。该规定不影响已经办理定期存款业务的境外企业人民币结算账户。”

今年以来,随着人民币持续升值,越来越多参与跨境贸易的境外机构选择将一部分资金以定期存款的形式存在人民币结算账户,此举不但可以坐享人民币升值的汇兑收益,还可以获得更高的存款利息。

数据显示,目前内地人民币半年期、1年期的存款利率分别为2.2%和2.5%,而在香港,人民币半年期存款

利率介于0.46%-0.78%之间,1年期定期存款利率则介于0.5%-1.4%之间。

高额利差之下,今年以来境外机构人民币结算账户内的人民币存款持续增加。深圳某国有银行国际业务部负责人告诉记者,偏好在人民币结算账户内存人民币定期存款的境外企业,以国内企业的关联企业为主。

比如,一些企业在香港设立的子公司大多会选择将大量资金存在内地人民币结算账户。”上述负责人告诉记者,这样对母公司的统一管理而言,更为方便。

不过,近期监管部门下文规定NRA账户只能以活期存款利率计息后,两地人民币价差基本消失,目前境外企业往NRA账户存款的积极性已明显下降。”上述大型银行国际业务部人士告诉记者。

随着跨境贸易人民币结算的规模

大幅增长,为防堵热钱,监管部门对境外机构人民币结算账户的监管和监控一直未放松。央行今年9月份出台的《境外机构人民币银行结算账户管理办法》,不但严格规定境外机构人民币结算账户的开户、销户程序,同时还要要求在编制境外机构人民币银行结算账户账号时,应统一加前缀“NRA”,并加强对这类账户资金流动的监测。

此外,上述办法还规定,境外机构银行结算账户不得用于办理现金业务(确有需要的,需经中国人民银行批准),境外机构银行结算账户内的资金不得转换为外币使用。

尽管监管部门对此类账户的监管趋严,银行人士却认为,并不能因此而否定NRA账户的重要意义。境外机构与国内企业贸易过程所产生的收付货款业务都可以通过这一账户来完成,极大方便了企业。



### 新设证券营业部扩容紧锣密鼓 券商营业部高管挖角战升级

证券时报记者 张宁

【本报讯】证监会网站显示,11月共有国信、长江、华泰等11家证券公司向证监会提交了新设营业部的申请。业内人士预计,在新设营业部大幅加速的背景下,券商间人才争夺战将进一步白热化,而这其中营业部高管挖角战愈演愈烈。

据尤里克猎头公司人士介绍,目前该公司已经接到不少来自券商机构的挖角订单,目标直指新设营业部的总经理一职。

据悉,多数券商对营业部高管这一核心职位要求强调本土化,为的是新设营业部能够尽快融入当地市场,确保在激烈的竞争环境中胜出。由此,各地原有的券商营业部高管成为了主要的挖角对象。

据上述猎头透露,目前在一些地区任职多年的营业部副经理级别人士炙手可热,成为多家券商重点挖角对象。在部分竞争激烈的地区,如浙江台州当地一券商市场部经理

一跃变身另一家券商新设营业部总经理。

记者了解到在各券商的挖角攻略中,除了个别券商采取简单的高薪招聘外,多数仍是主打“职业远景牌”。尤其是对于具备融资融券业务和IB业务资格的券商而言,强大的综合实力在便利其业务开拓的同时,也令其更有可能招揽高级别人才。

与此同时,有的券商对于新设营业部会给予最高可达三年的保护期,免去期间的业绩考核,从而给予营业部总经理相对充分的时间,用于组建培养新团队,从而奠定良好的客户基础。

另一方面,据尤里克一项针对70家券商营业部总经理的市场调查显示,在激励机制合理的情况下,营业部总经理的主动跳槽冲动将增加。调查显示,37%的营业部总经理愿意去新营业部;29%的营业部总经理愿意去拥有优质客户资源的老营业部;34%的营业部总经理表示新老营业部都可以接受。

### 国际投行家的中资投行梦

见习记者 邱晨

“仅有过去的1/5底薪,这一点让我犹豫了很久。”前不久国际投行人士王先生由某知名国际投行跳槽到一家在港中资券商。

“从国际投行到中资投行,一开始无论在薪酬还是平台上,都很难接受。”王先生透露,他在原公司每年的底薪能够达到80多万美元。而现在在这家中资券商只能得到他的底薪只相当于原来的2-3成。

据其介绍,目前不少内地券商香港公司频频向国际投行家伸出橄榄枝,而最先面对国际投行家动辄百万美元的底薪时常常感到“棘手”。一些具备实力的大型内地券商只能开出原底薪20%-30%的价码。

王先生表示,其在券商目前开出的底薪在中资券商中已算较高。另一些老牌中资券商开出的底薪则只有原来的10%左右。

“10%!连司机和助手都养不了。毕竟,没人会嫌钱腥。”王先生笑着说出了粤语方言。

当被问及为何降薪“跳槽”时,王先生取出两份资料:一份是今年几十家在港上市的内地企业名单,另一份是人民币债券在港发行情况的资料。

各项充足,在承销内地业务方面具有外资券商不可比拟的优势。

“我新到的这家券商在内地擅长中小项目,储备资源很多,今后常常‘北上’了。”王先生笑称。虽然底薪降了不少,但是项目却相比以前更多。据他估计,提成加上奖金收入不仅能弥补降薪的损失,甚至总收入可能还会超出以往。

“再有就是,既然看好了这家公司的发展前景,为何不早点进来当一个先知先觉者呢?目前公司还处于发展阶段,早点进来占个位置也好。”王先生笑称。

王先生表示,目前携带大量内地项目抵港的中资券商对于国际投行人士越来越有吸引力,最近就有不少国际投行的同事萌生了转投中资券商的想法。

“目前内地优秀投行人员的薪水也在水涨船高”,王先生介绍说,其中不乏某些顶尖投行人员的薪酬已经跟国际接轨。随着未来中资券商逐渐国际化,可以预计将会有更多的国际银行家加盟其中。而中资券商得到国际化精英的“武装”,更加具备与国际投行在同一舞台上竞争的筹码。

“这些数据和资料就是我跳槽的主要原因。”王先生称,现在内地的项目资源非常丰富,近几年内地企业在香港上市越来越多,中资券商借



### 11月上海个人住房贷款多增

# 四大行存款连续两月负增长

【本报讯】央行上海总部昨天公布的数据显示,11月份上海个人住房贷款环比多增25.1亿元,较上月5.7亿的水平上升440%。人民币存款止跌回升,不过四大行人民币存款出现了连续两个月的负增长。

数据显示,11月份上海市中资金融机构本外币存款增加159.2亿元,

同比少增331.2亿元;存款出现止跌回升状态,10月份数据为减少414.5亿元。

央行上海总部表示,11月各类机构人民币增量存款变化差异较大。当月上海市人民币存款增加308.8亿元,同比少增187.2亿元。其中,中资金融机构人民币存款增加218.2亿

元,同比少增181.7亿元。

央行上海总部表示,中资四大银行(工、农、中、建)连续两个月存款呈负增长,11月存款减少53.5亿元,环比少减407.2亿元,同比多减147.3亿元;其他中资银行存款增加332.1亿元,同比多增156亿元。

(赵镇言)

## 渠道营销为王

### ——走进广发证券广州中山三路中华广场营业部

在广州地区有这样一家证券营业部,其营销人员遍布广州各大银行网点,在“渠道为王”新营销时代,这家营业部成为了广州证券市场一颗耀眼的明星。

这家营业部就是广发证券广州中山三路中华广场营业部。数据显示,以渠道营销业务起家的中华广场营业部,2009年期间所辖营销人员,遍布广州市区逾两百多家银行网点。

这家成立于2002年10月的营业部,同时也是广发证券系统内员工人数、下辖客户数量最多,市场份额最大的营业部,并且是率先建立渠道营销队伍并取得相当成绩的先行者;还是首批获得股指期货IB业务等创新业务资格的优秀示范者。

“敢于挑战,勇攀高峰”是中华广场营业部全体员工一直奉行的工作信念。在市场竞争激烈的2009年,这家营业部主要经营指标均稳居广发系统内前列,营业部股票基金交易总金额和经纪业务净利润同比增长超一倍;当年市场份额在所在监管局区域市场份额占比名列当地前十名,同比增长32%。

中华广场营业部在客户服务方面颇具特色。据了解,该营业部借助广发证券管家服务品牌,建立“五星管家”的客户服务体系,推动证券营业部客户服务向专业化、差异化方向发展,打造优秀投资顾问团队。

如营业部依客户交易习惯、投资偏好等指标对下辖全部客户进行有效分类,提供适当性产品,有效提升了客户服务质量;为每位核心客户配备专门的客服专员,提供贴心的投资咨询服务;营业部每周末例行组织投资主题报告会,贴近市场热点,开启投资交流之门;营业部咨询短信的分级发送,使高端客户体会到营业部在资讯方面的特有关怀,在客户中树立了良好的口碑;节假日客服专员登门拜访核心客户以及定期组织的客户答谢会,为核心客户提供持续的增值服务,提升营业部客户服务的深度;营业部开通了10余条客户服务热线,随时跟进客户问题,及时化解客户投资疑难。尤为突出的是,该营业部善于抓住新业务的机会,深化客服工作,利用创业板业务、股指期货和融资融券等业务推出的时机,提前部署、精心组

织,快速反应,一方面组织专题讲座做好投资者新产品知识教育,另一方面积极做好系统、人员和业务资格审核申请,为客户营造先行参与新业务、新产品的市场机遇。

此外,该营业部还拥有有一个有战斗力的学习型团队。据了解,该营业部成立了内部培训师团队,要求全体员工参加证券交易、证券发行与承销、证券投资分析、证券投资基金、期货和合规管理等六项资格考试并与考核挂钩,加强了系统内营业部以及同业的交流,多次开展股指期货、融资融券等新业务、新知识的培训,在自上而下的积极倡导和自下而上的自觉配合下,员工的整体专业素质有了极大的提升。

另一方面,该营业部在稳健经营、规范管理方面颇具经验,在利用本地优势大力发展渠道业务的同时抓合规管理,借助公司完善的风控系统,抽调各部门业务骨干组成了“合规风控小组”,加大了对营销行为的监控。该营业部通过持续的事前培训宣导,辅助多项技术手段进行定期数据分析,果断有效的事后跟踪排查,保证了业务合规地顺利开展。

作为一家在广东地区甚至在全国名列前茅的证券营业部,中华广场营业部在社会责任方面付出良多。2009年4月,广发证券为响应共青团中央的号召,成立了“青年就业创业见习基地”,该营业部为此专门成立大学生就业创业见习基地工作小组,从招聘、培训到见习生在岗学习、见习答辩,保证了就业见习计划科学、有序、高质量地得到推行。截止2010年10月31日该营业部共接收226名见习生,其中57名见习生入职我部,入职率达25.22%,对见习生的培养模式也得到了共青团省委领导的一致认可,成为了系统内的学习楷模。在汶川地震、玉树灾难面前,该营业部积极组织全体员工自发捐款捐物,真正体现了广发证券人大爱无疆的精神。

(CIS)

