深发展吸收合并平安银行21日启动收购请求权申报

深发展今日公告，吸收合并平安银行收购请求权申报期为，5月21日~5月25日的上午9:30-11:30，下午1:00-3:00。在收购请求权申报期内深发展股票不停牌。

深发展提醒，该次收购请求权的行权价格为15.45元/股，截至本公告发布之日前的一个交易日（5月15日），该公司股票的收盘价格为16.02元/股，高于收购请求权的行权价格。如投资者申报行使收购请求权，将可能导致一定亏损。

公告称，收购请求权的申报、结算通过深交所以及中登公司深圳分公司的权利系统完成。收购请求权的申报、结算规则适用深交所、中登公司相关规定。（伍泽琳）

交行非公开发行A股和H股获银监会批准

交通银行今日公告称，该行收到中国银监会相关批复，核准该行非公开发行A股和H股股票方案。交行表示将依照相关法律法规，向境内外监管机构办理其他申请手续。（伍泽琳）

国海证券资管获准参与期指交易

国海证券今日公告，该公司日前收到广西证监局相关批复，国海证券资产管理业务参与股指期货交易获批。

国海证券还同时公告，该公司近日收到中国证监会相关批复，核准该公司设立国海金贝壳8号（策略稳健）集合资产管理计划。据了解，该计划类型为非限定性集合资产管理计划，存续期为5年；该计划推广期间和存续期间募集资金规模上限均为20亿元。（伍泽琳）

长江证券25日召开股东大会

长江证券今日公告，该公司将于2012年5月25日（星期五）上午9：30在武汉锦江国际大酒店召开股东大会。会议股权登记日为2012年5月21日。（伍泽琳）

东亚中国:新兴市场高息债投资优势显现

近日，中国央行下调存款准备金率，而近年新兴市场国家也纷纷采取宽松政策刺激经济增长。对此，东亚银行（中国）表示，这反映出新兴市场国家的通胀初步受控，新兴市场高息债券的投资优势显现。

东亚银行（中国）认为，一旦市场进入降息周期，新兴市场高息债券的投资优势就彰显出来。首先，部分新兴市场债券的违约可能性比一些发达国家低，2008年至今三大国际评级机构不断调高新兴市场的债券评级。其次，截至今年4月底，今年以来新兴市场债券净流入资金已超过380亿，超越去年全年的数据，说明市场对新兴市场债券有信心。（蔡恺）

全景百佳营业部暨明星投顾榜单即将揭晓

经过6个月的激烈角逐，“2011全景百佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”榜单即将揭晓。目前，大赛已经完成了德勤的第三方审计环节。

大赛自2011年10月份正式启动以来，吸引了63家券商、861家营业部的超过2200名投资顾问参加。他们中的佼佼者将分享十佳投资顾问、明星投资顾问、财富之星、趋势之星等奖项。此外，活动还将评选出百佳证券营业部、最佳投顾团队领袖、十佳投顾服务券商等团队奖项。（陈丹蓉）

鏖战创新第一招:券商跳出行业挖人才

一批券商撒开搜罗大网，转向银行业、保险业、酒店连锁企业、高级会所物色各类千里马

证券时报记者 游芸芸

券商已迈出决战创新时代的步伐。证券时报记者获悉，一批券商开始撒开人才搜罗大网，面向银行业、保险业，甚至面向酒店连锁企业及高级会所物色各类千里马。

人才全线匮乏

在“坐商”时代，人才一直是证券行业短板，更遑论在“行商”年代。数据显示，目前中国证券业从业人员共计25.6万人，其中一线营销人员居多，占40%。

这与过去几年券商固有的圈地观念不无关系。2007年~2009年，券商大肆招兵买马，各色人员从各行各业聚集至证券行业。而在证券市场的上一轮大扩容中券商收获最多的一线营销人员，其队伍随着近两年行情转冷而萎缩。

回顾中国证券行业发展历程，可以发现行业从业者整体素质虽然有明显提升，但从行业与经济发展的适配度看，人才成长速度仍然缓慢。多家券商负责人均表示，现阶段证券行业人才队伍水平不高，多年发展并未留下一批值得称道的精英。

若按照既有轨迹，证券行业在以通道业务为主的道路上缓慢前进的话，人才急缺还不至于威胁短期生存。但全面创新打破了券商固有的等待人才的心理惯性。中信证券一位董事总经理指出，从目前已经颁布的拟推“创新11条”分析，券商面临的绝不仅是哪一类或几类人才储备不足，“而是全线人才匮乏。”

以往人才定位已过时

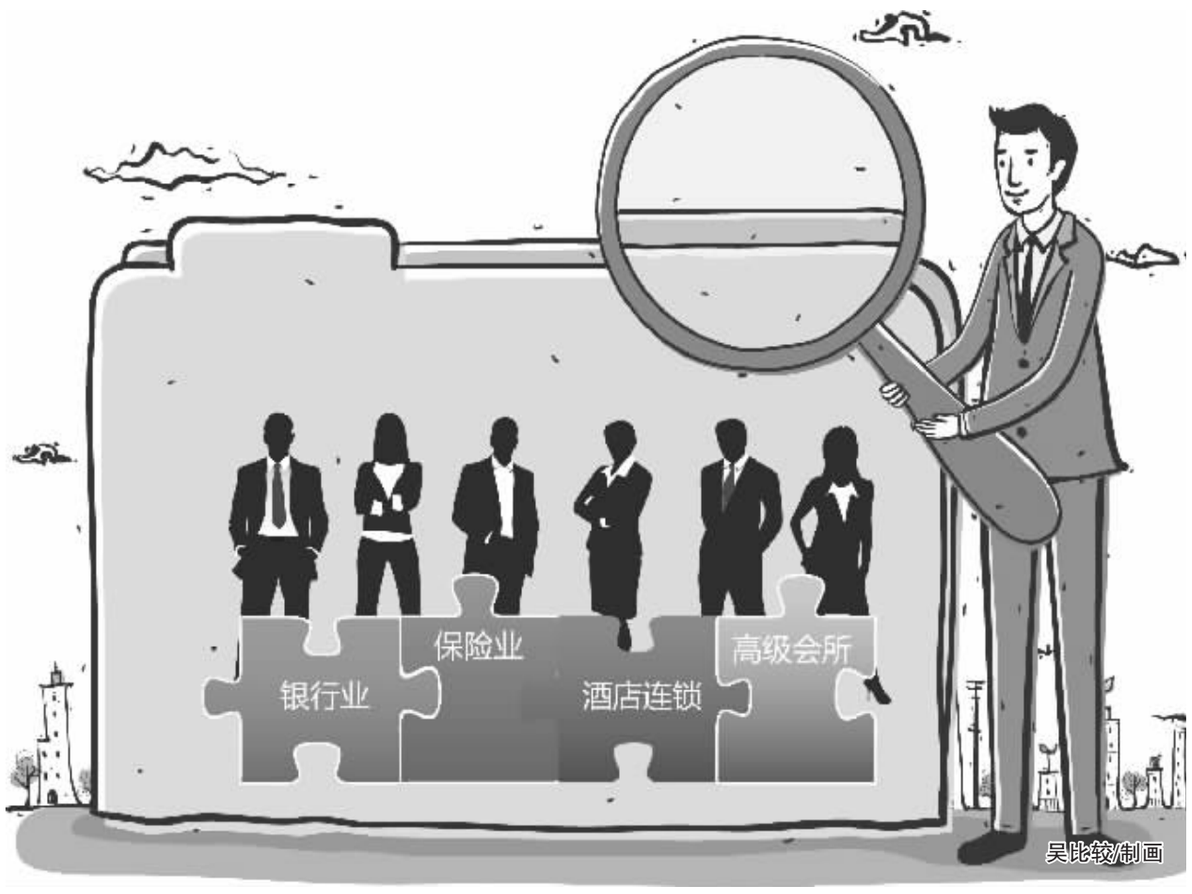
几乎所有券商均遭遇最现实的业务瓶颈——管理人才及客户服务人才紧缺。自2008年新设营业部重启以来，全行业新设的营业部数量已超2000家，券商面对的不仅是新设营业部负责人及管理人员“断供”问题，还有素质良莠不齐问题。

华泰证券经纪业务负责人表示，证券营业部超越了经纪业务狭小的范畴，证券行业过去对营业部负责人的定位要求已经过时。“靠一两个超级大户交易支撑整个营业部成交额和收入的时代一去不复返。”今后营业部管理者除了要懂业务之外，还应具有优秀的专业管理能力和服务经验。“新服务方式是以客户为中心的全新服务理念，最终以客户利益至上为服务最终目的。”

此类人才在券商总部同样极受欢迎。去年业绩在行业居前的某大型券商总裁日前在内部提出，创新时代需要新思维，固守过去传统思维注定要被淘汰，该公司将逐步实施“不换思想就换人”策略。该公司已私下开始在各金融机构四处搜罗相关人才，平安集团、招商银行等管理、服务相对成熟的金融机构成为首选目标。

“成熟的酒店连锁企业的优秀人才同样具备营业部负责人的特质。”深圳某中型券商总裁表示。在其看来，如家、锦江之星等连锁酒店企业的管理架构比较完善，内部控制和协调值得借鉴。最为重要的是，连锁企业店长更懂得服务。“高素质的服务业人才对客户满意度的追求已深入到工作的各个细节。”

对服务行业人才感兴趣的包括北京、上海多家致力于打造高端财富管理的券商。一些券商将目光投向了高水准服务行业和高端服务机构，包括酒店、高级会所、全球知名咨询机构等。值得一提的是，中石油、中石化、中国移动等央企的中管理人员也受到部分券商青睐。



吴比较/制画

■记者观察 | Observation

什么样的战略构筑什么样的军队

证券时报记者 游芸芸

“对人才的渴望从未像当前如此迫切。”

“公司现在有客户、有业务，但却眼睁睁看着一批业务机会流失，很可惜。”位于深圳福田中心区的某大型营业部负责人着急中透着无奈。创新时代的来临，类似情形可能会频现。

券商人才队伍整体素质的确不理想。从业务线角度来看，经纪业务平台上，能够从事客户分级分析、产品设计及分析，以及客户与产品对接等业务的分析人员相当缺乏。

中国证券投资者投资年限不长，往往无法理性认识自身的真实需求。券商若想在有限的时间内了解客户，则需要“阅人无数”、具备丰富客户沟通经验的专业人士在较短时间内对客户准确把脉，但此类人才可谓凤毛麟角。

投资银行正在去通道化，当发行完全市场化，销售便成为投行最重视的因素。但现况是投行含金量较高的销售精英异常稀缺。就投行全业务链条而言，优秀销售人才将极大地扩延业务边界。按照当前市场容量，10个精英销售便可承担以中小项目为主的投行全部业务量。但无奈的是，不少以中小项目取胜的投行此类销售精英不超过3个。

近两年，投行内核人员开始吃香。他们并非只是从事简单工作的质检员，而是必须参与和主导过多个项目，从事过项目延揽、保荐、承销、风控、上会、督导等所有投行业务环节的工作，且具备5年以上业务全链条经验，其含金量高过任何单独环节的人员。然而，现实状况是这群人薪酬待遇整体偏低，这是将其定位为后台支持岗位的结果。结果大部分老投行人不愿意担任内核职务，导致多数投行内核岗人员严重不足。

被券商寄予厚望的直投业务队伍现状也不容乐观。当新股破发成为常态，专业产业研究与投资人才更显得珍贵。届时投资结果不会仅依靠投行对项目资源的垄断而得出。但遗憾的是，很多券商紧锣密鼓地筹备直投基金，却在招募具有广阔视野和经验的投研人员方面慢了半拍。

其实，研究人才的紧缺并不仅仅体现在单项业务上。作为券商迎接创新时代的全业务链条的中心支持平台，研究要面对多业务、多市场、多品种的诞生及融合。

以做市商业务为例，券商向公众投资者报出某些特定证券的买卖价格，以自有资金及证券跟投资者形成交易对手方。但不少券商仅看到做市商带来的收入机会，却忽视了做市商的专业研究要求。投资者不是傻子，券商要想在做市商业务上获利，人才才是决定性因素。

最让行业感到迫切的莫过于新业务机会所需要的大量专业人才。例如近日，山东地区某券商在报价回购业务上便感到人才捉襟见肘对业务推进带来的巨大影响。

无论是已推行的约定式购回、资产证券化、抑或将推出的中小企业私募债、股票质押式发债、跨境交易型开放式基金（ETF）以及柜台市场。基本从零开始的人才队伍建设，难倒了相当数量有着远大抱负的券商高管人员。

人才储备是一个长期积累的过程，未雨绸缪总不会错。重视人才不能只停留在粗浅的认识上，还应着眼于长远业务目标。尤其在四处寻找人才时，券商应先考虑公司战略主要着眼点，全面匆忙出手不如重点出击。这对于人才储备并不富裕的券商来说，是弱市中创新的生存之道，更是保障行业有序竞争的基石。

券商现金宝扩容临近 将盘活逾500亿保证金

有的券商“现金宝”产品方案，除能投资活期和定期银行存款外，还能投资协议存款、债券逆回购以及期限在397天以内的债券。

证券时报记者 黄兆隆

信达证券将很快不再是唯一拥有“现金宝”产品的券商。证券时报记者日前获悉，包括国泰君安、东方证券、招商证券在内的多家券商均已上报盘活保证金的理财产品，合计规模超过500亿，将主要投资固定收益类品种。

“6月份之后，各券商的‘现金宝’产品将陆续推向市场。”上海某大型券商资产管理部总经理表示，当前的竞争形势已经很明朗，券商在固定收益类产品上有比较大的发挥空间，能与银行争夺客户资金。

目前，国泰君安、东方证券、招商证券已收到了深交所关于其产品的无异议函，只待证监会下发批文就可以启动产品发售。而海通证券业目前已完成了深交所的答辩，正等待深交所的批复。

据了解，根据目前的流程，券商申报上述创新类集合理财产品时，必须先由交易所验收，券商资产管理负责人还必须参加交易所组织的答辩验收环节。通过答辩之后，交易所才下发无异议函。最后则需要等待证监会下发同意产品成立的批文。

与信达证券的“现金宝”相比，上述券商同类产品的投资范围及募资规模均大幅提升。海通证券资产管理部相关人士表示，“我们的额度为200亿，大幅超过了信达证券同类产品规模。”

值得注意的是，国泰君安上报的现金管理产品推广期内将规模定在50亿元，存续期则增至300亿元。“与信达证券的同类产品相比，我们的产品设置了预提业绩报酬机制，当期年化收益率低于‘同期活期存款利率+0.5%’时，则释放已预提的业绩报酬。这个机制相当于保证有1%的收益，可视为保本型产品。”国泰君安证券资产管理公司相关人士表示。

除新增收益保证机制之外，上述券商拟新设的产品投资范围将拓宽。其中，有的券商上报的“现金宝”产品，除投资活期和定期银行存款外，还能投资协议存款，经监管机构允许后，还能投资债券逆回购以及期限在397天以内的债券。此外，东方证券上报的产品还可以投资超短融等债券品种。

孙树明继任广发证券董事长

证券时报记者 伍泽琳

广发证券最近有点忙。在人事上，应刚辞去董事长之职，孙树明继任董事长；在业务上，广发证券5亿增资广发信德。

广发证券今日公告称，该公司于5月14日收到应刚的书面辞职函，申请辞去公司董事长职务。不过，辞去该职务后，应刚仍继续在广发证券担任董事。该公司于5月15日召开的第七届董事会第十四次会议选举孙树明为董事长。该董事会同时还聘任杨龙为广发证券副总经理，后者的高管任职资格尚需获得监管部门批准。

看好直投业务的广发证券今日还同时公告，为支持旗下直投子公司广发信德进一步扩大投资规模及发起直投基金，广发证券拟向广发信德增资5亿元，使广发信德的注册资本增至20亿元，资金来源为非公开发行股票的募集资金。

据了解，广发信德是广发证券从事直接投资业务的全资专业子公司，于2008年12月设立，目前注册资本为15亿元。招商证券的研究报告显示，2011年广发信德实现收入4323万元，同比增长765%；实现净利润1091万元，同比增长832%。

此外，广发证券还表示，其全资子公司广发乾和投资有限公司目前的工商登记手续已办理完毕，并领取了营业执照。注册资本为5亿元的广发乾和投资将以子公司形式开展另类金融产品等投资业务。广发证券表示，该模式下既可以与母公司进行风险隔离，又可以灵活进行专业化管理，有利于公司形成多品种、多策略、跨市场的买方业务模式。早在去年9月8日，广发证券就发布公告称，该公司拟投资总额不超过20亿元设立广发另类投资有限公司。

中国太保 前4月保费收入611亿

证券时报记者 伍泽琳

中国太保今日公布的今年前4个月保费收入数据显示，该公司2012年1月~4月合计实现保费收入611亿元。

其中，太平洋人寿今年前4月累计实现保费收入379亿元，太平洋产险今年前4月累计实现保费收入232亿元。

追求低风险下的稳健收益

——招商证券杭州文三路高级投资顾问秦依介绍

秦依，现任招商证券杭州文三路营业部高级投资顾问兼客户服务部经理。从业十余年，拥有丰富的证券投资服务及管理经验。自2001年入司起，秦依就从事客户服务工作，2005年成为公司第一批投资顾问，2009年起担任营业部客户服务部经理，其个人的职业生涯与资本市场一步步共同成长。在增强的个人能力过程中，秦依获得了多项嘉奖。先后多次获得公司“优秀投资顾问”、“优秀员工”称号，2008年被浙江省证券业协会选为浙江省证券业优秀青年标兵提名。

在经历过了股市的起落之后，秦依奉行保本第一的投资理念。投资策略为以公司的基本面分析为立足点，以右侧操作的稳健风格为主。秦依注重发掘低风险的投资机会，以基金封转开的折价品种投资为例，2011年10月下旬，考虑到同庆A（150006）触发净值归一条款是小概率事件，建议客户买入，当时市价1.097左右，之后价格稳步上行，客户获得了低风险的稳健回报。

在日常的客户服务工作中，秦依秉承“以诚为本，待客为友”的服务理念。她将客户的需求放在首位，独立、客观的给客户提供投资建议。她坚信赢得客户认可才是评价一名投资顾问的最高标准。（CIS）