

# 国泰君安人事变动 总裁陈耿辞职

证券时报记者 杨庆婉

进入上市关键期的国泰君安,突然发生重大的人事变动。

证券时报记者获悉,国泰君安总裁陈耿昨日向公司表达了辞职意愿。但截至记者发稿时,尚未得到陈耿本人的证实。

另外,国泰君安网络金融部总经理马刚也已离职,将赴任中山证券。

## 陈耿任总裁10年

昨日,国泰君安内部人士向证券

时报记者透露,陈总表达了他个人辞去总裁的意愿”。据了解,陈耿早些时候已有离开之意。

公开资料显示,陈耿1990年曾参与深圳证券交易所筹建工作,1993年至1996年7月担任深圳证券交易所上市部总经理,1996年7月至1998年2月任君安证券总裁助理兼投资银行部总经理,1998年2月至1999年8月任君安证券董事、副总裁,1999年8月至2003年4月任国泰君安副总裁,2003年5月至2004年10月任国泰君安副总裁、党委委员。

2004年10月,陈耿出任国泰君安

总裁、党委副书记、副董事长,至今已有10年。在这10年间,陈耿在国泰君安共事的董事长包括祝幼一和万建华。

## 上市前夕人事调整

今年4月22日,国泰君安在证监会网站进行了首次公开发行上市的预披露,多年来阻碍上市的“一参一控”问题也因控股上海证券而得到解决,就在这即将上市的重要关口,陈耿提出了辞职。国泰君安内部人士承认,陈耿辞职事出突然,公司还未来得及考虑谁来接任。

据了解,国泰君安中层管理人员也发生变动。其中,网络金融部总经理马刚已离职,他是国泰君安金融商厦及君弘一户通的主要负责人之一。马刚向证券时报记者确认,他将正式赴任中山证券。国泰君安内部人士告诉证券时报记者,网络金融部已安排新的负责人,需等待正式任命。

此外,国泰君安资产管理子公司也进行了一些人事调整,资管子公司总经理章彪将离职。而国泰君安副总裁、资管子公司董事长顾颀如今除了全权负责资管业务外,还分管经纪业务。

# 券商布局互联网金融 挖角IT企业及第三方支付

证券时报记者 杨庆婉

随着国金证券“佣金宝”上调佣金率,以及此前中山证券的零佣金偃旗息鼓,近年来势汹汹的佣金战目前暂告一段落。然而,互联网金融发展趋势不可逆转,各家有代表性的券商布局互联网金融业务态度相当坚决,从建立网上商城到打造账户体系,从佣金战到投融资服务……未来还会有其他更多的方式登场。

而隐藏在幕后的互联网金融团队却少有人提及,证券时报记者从多家券商处了解到,信息技术(IT)人员加上经纪业务人员组建团队几乎是标配,此外,一些券商还从雅虎、手机交易服务商等处挖来IT骨干,以及第三方支付机构的人才。

## 三招布局互联网金融

证券交易在网上已开展多年,但互联网金融真正风生水起是自去年下半年开始。客户争夺战中券商各有招式,以下为截至目前最典型的三种:

第一种是建立网上商城。最早建立网上商城的是华创证券,但遗憾的是该平台的金融产品屈指可数,最初只有同花顺两款付费软件上线,其余大多都是奢侈品,脱离了金融主线。接着,长城证券与拍拍网合作推出了网上旗舰店,但金融产品仍不够丰富。

随后,大型券商接棒。广发证券自主开发了网上金融超市“易淘金”,实现理财产品一站式申赎、便捷转换。去年11月,另一家大型券商国泰君安也推出了金融商城,并凭借自己已加入央行支付系统的优势打造了君弘一户通,实现了证券账户的支付功能,同时提供了丰富的理财产品。

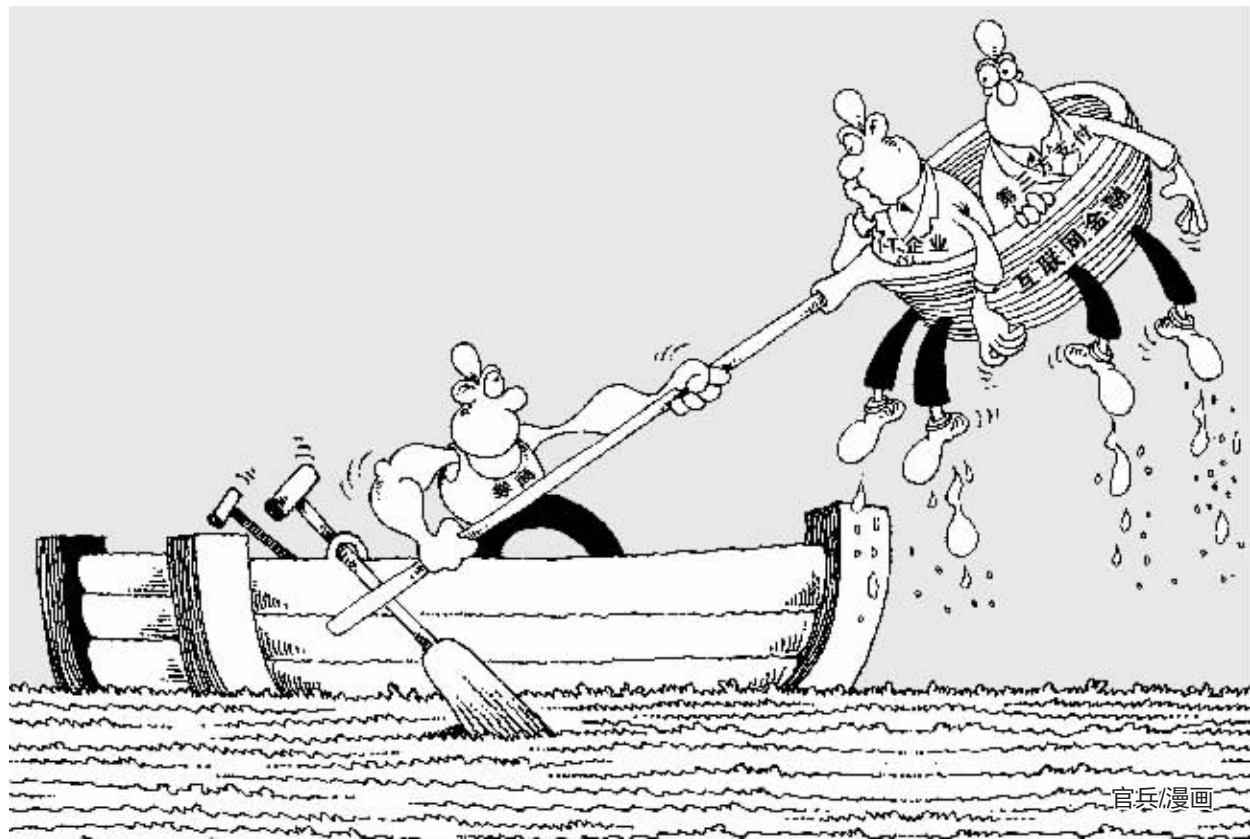
不过这一招还有欠缺,主打网上商城的券商逐渐将重点转移到“账户”上。前不久,包括国泰君安、长城证券在内,获得互联网证券试点的券商,都将在账户上做文章。长城证券有关负责人透露:理财账户与证券账户相互独立,流程也不一样,目前正在重新开发账户系统。”

第二种招式是佣金战。以华泰、国金证券为例,华泰证券颇有“自我革命”精神,率先推行万分之三的交易佣金费率。但佣金没有最低只有更低,国金证券与腾讯合作推出了“佣金宝”,测试期间实行万分之二的费率。

但上述费率水平并不可持续。其中的小插曲是,两家小券商德邦证券和中山证券的“零佣金”前后被明或暗地叫停,而近期佣金宝也将费率上调至万分之二点五。

佣金战暂告一段落,国泰君安非银分析师赵湘怀表示:近期调研发现各家营业部要求降佣的客户少了,行业佣金下滑的程度比预期要好,目前仍维持在万分之七左右。”

第三种招式是推出股票微质押。以中山证券、上海证券为例,虽然中山的零佣金“哑火”了,但主打中小投资者融资需求的“外贷通”却获得了认可。而上海证券更直接自主开发了投融资一体化的“速e融”,股票微质押直接在手机应用软件(APP)上实现。



## “IT+业务”成团队标配

券商不管采用什么招式在互联网金融上布局,真正的较量是幕后团队的较量。

国泰君安“君弘一户通”的主推手是素有“银联之父”称谓的公司董事长万建华,网络金融部总经理则是熟知营销、有多年经纪业务经验的马刚,加上国泰君安IT部的技术开发,国泰君安才打造了这个“超级账户”。

据了解,券商开展互联网金融通

常需要跨部门合作,IT骨干+业务能手”几乎就是互联网金融团队的标准配置。

证券时报记者获悉,国金证券在与腾讯签订合作协议之后就成立了项目组,主要包括IT、客户服务等人员。在佣金宝上线之后,项目组继续保留,同时成立了网络金融部门,团队成员包括IT、客户和业务人员。

而长城证券成立的主攻互联网金融的前海分公司,总经理是原长城证券信息技术部总监谢权,主持工作的副总经理李立则非常熟悉经纪业务,

也曾从事IT工作。

除了从内部抽取干将组建团队之外,去年至今也有不少券商从外部引进互联网人才。广发证券信息技术部总经理梁启鸿曾在雅虎工作多年,所带团队有来自各大互联网公司的成员。上海证券电子商务部副总经理李肇嘉曾在银河负责管理营业部等业务,此前也曾有多年IT业务工作经验,他加盟上海证券之后又从一家知名的手机交易服务商引进了几名IT骨干,再招纳来自第三方支付的人员组建团队。

# 华西证券推券商首款手机理财应用

证券时报记者 桂衍民

华西证券推出了国内首款券商理财手机应用软件(APP)。证券时报记者日前获悉,华西证券理财专家(快捷版)日前正式上线,对接的首款理财产品5月29日年化收益率达到5.02%。

## 券商理财专家APP面世

据介绍,该款APP主要是帮助证券营业部快速占领理财客户市场,获取理财客户资源,后期将根据用户体验及证券营业部反馈的意见进行优化。我们这个产品主要针对手机用户,目前推出的还仅仅是快捷版,iOS版(即苹果手机版)还在内测中,将很快会上线。”华西证券该项目相关负责人介绍,现在市场上很多理财平台在赎回理财产品后资金到账时间至少要三四天,客户在急需用钱时很麻烦,我们主打的就是一秒钟资金到账且可以取现。”

华西证券针对校园学生的介绍资料显示,华西证券理财专家快捷版支

持资金实时到账取现,资金在理财账户和银行卡间自由流动。

参与该产品设计的人士介绍,华西证券推出该产品的目的是让客户享受私人定制存钱计划,让客户每一分钱立刻增值。理财资金每日结息,每日所得利息自动转入下一日本金。不另外开放资金接口,理财资金进出仅认一个卡号接口,手机账户丢失也无所谓。

除了资金实时到账取现外,客户通过APP开户也非常便捷。华西证券介绍,该产品承诺10秒完成手机开户,省去市场上购买理财产品所需要的繁琐手续。

## 打造金融产品销售终端

据介绍,“华西证券理财专家”APP上线第一天就有500位新客户通过APP平台购买了理财产品,并成为华西证券客户。

我们现在的APP上的产品还仅仅是货币基金产品,未来还会推出APP专业平台。”华西证券相关负责人透露,目前对接的货币基金产品系

华西证券与诺安基金战略合作专门针对该平台推出的,风险和收益相对稳定,适合大多投资者。数据显示,对接的货币基金产品5月29日年化收益率为5.02%,比目前市场上各种“宝”的收益都高。

据了解,华西证券后续还将推出专业的理财APP平台,专业APP平台将不限于为客户提供稳健型投资理财产品,还将提供券商资管、信托计划等其他类型的理财产品,在风险和收益对等的情况,将该公司APP平台打造成金融产品销售的终端。

不做消费理财,我们做的是储蓄理财,关注的是客户财富的积累。”华西证券该项目负责人介绍说,现在不少券商在低佣抢客,但华西证券结合自身特点,希望走出一条不一样的道路。理财市场需求非常大,券商应该将眼光放在理财市场,加大力度从银行手中抢夺这块客户。”

至于这种平台的盈利模式,上述项目负责人介绍说,主要是分食理财产品管理方的管理费,投入产出是一个长期的过程,尤其是前期人力资源投入很大。

# 银联“六二消费节” 一场识时务的支付狂欢

证券时报记者 刘筱筱

时文朝掌舵下的银联,正经历政策红利渐渐褪去之后的转型阵痛期。

上周发生了这么两件事情:一是支付清算协会发布了《中国支付清算行业运行报告(2014)》;二是银联高调启动了成立以来规模最大、投入金额最高的持卡人回馈活动“银联六二儿童消费节”。

首先来看上述报告。数据显示,截至2013年末,我国第三方支付市场规模已达16万亿元,而这一数字在2010年仅为1.1万亿元左右。

2013年,支付机构共处理互联网支付业务超过150亿笔,金额达8.96万亿元,分别较上年增长43.47%和30.04%;移动支付业务37.77亿笔,金额为1.19万亿元,分别较上年增长78.75%和556.75%。

规模比银联小是必然的,但第三方支付的竞争力越来越强也是毋庸置疑的。

不知道银联看到这些数字会不会坐立不安。事实上,去年6月份一系列关于银联卡联网通用的文件被废止后,支付清算的监管政策、产业环境、市场环境,竞争态势都发生了深刻变化,银联一夜之间开始“裸泳”。就是在这样的背景下,中国银联总裁时文朝那句著名的“银联躺着赚钱的日子一去不复返了”的感慨广为流传。

这还只是政策环境的变化。维萨、万事达、运通等境外巨头对国内消费市场强势布局,银联面临着“境外势力”对银行卡转账清算的争夺;而央行一挥衣袖批复成立的250家(截至今年一季末)第三方支付机构,更加让银联头疼不已。因为其中规模较大的、占据了95%以上市场份额的20个小伙伴——包括支付宝、财付通、拉卡拉等,正千方百计绕过银联进行转账清算,对银联的交易量分流非常明显。

萧墙内外的侵袭下,“摒弃自上而下的行政逻辑”、“向市场化转型”并不仅仅是时文朝挂在嘴上的空喊,更像是银联一种“识时务”的反应。

所以才有了笔者接下来想说的第二件事——“银联六二儿童消费节”,即在端午假期,可以6.2折买奶粉、玩

具,6.2元看电影,62秒抢玩具,购物回馈6.2%等。

不管在官方的通稿里,“六二消费节”是被上了“关注家庭文化”还是“关爱儿童成长”的公益噱头外衣,也无论银联为此耗资上亿,说到底它只是一个消费返利活动。有意思的是,时文朝居然难得地出席了这样一个活动的启动仪式。

这样的活动并不特殊,但以往的活动都由发卡行主导,目的是为了提升自家刷卡量,银联只是参与方;而这一次的活动,银联完全是规则的制定者、发卡行是配角。有银联内部人士告诉笔者,这个看似平常的活动在银联被定义为“银联营销策略市场化转型的第一枪”。

这一枪在哪里?想要得到如上优惠只有两条路子,要不就下载“银联钱包”手机应用(APP)获得优惠券,要不就在合作商户使用“银联在线支付”付款。

看懂了吗?以优惠之名,将用户驱赶至银联钱包,提升自己的支付结算量。

事实上,银联的小心思在一些环节设置上也尽显无遗:抢玩具环节中,持卡人通过“银联钱包”微信公众号晒出亲子照片并分享到自己的朋友圈中,可以赢得积分和免费抢玩具的资格。银联显然想通过这招让活动在熟人社交圈内病毒性地传播,最大化获取活跃用户。

这样的逻辑就很清晰了:文章开头的第一件事表明越来越多支付小兵对银联的交易量起了分流作用,第二件事表明银联坐不住了。

在给笔者的回复里,银联略为扭捏地一边说“银联钱包是一个平台化产品,相比支付更侧重于营销”,另一边说“此非单纯的线上或者线下支付工具,而是整体支付解决方案”。相比之下,笔者更喜欢后者,够直白——我就是冲着支付回流来的。

银联告诉笔者,此后将大打家庭概念牌,每年举办两到三个消费返利活动,今年就还将在重阳节斥资再来一场消费狂欢。

同样的逻辑,马云搞了个“双11”来掀起支付宝的交易高潮,而银联怎么就不可以借家庭概念把用户驱赶至自家移动支付之中呢?

# 新三板交易印花税: 向出让方单边征收1%

证券时报记者 陈中

市场关注的新三板交易印花税日前明确。自6月1日起,在全国中小企业股份转让系统(即新三板)买卖、继承、赠与股票所书立的股权转让书据,依书立时实际成交金额,由出让方按1%的税率计算缴纳证券(股票)交易印花税。

上述政策已在财政部、国家税务总局日前发布的《关于在全国中小企业股份转让系统转让股票有关证券(股票)交易印花税政策的通知》中明确提及。

对于新三板的证券交易税收政策,市场此前已有预期。据国务院去年发布的《关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》,市场建设中涉及税收政策的,原则上比照上市公司

投资者的税收政策处理。去年12月,证监会相关负责人表示,在场所性质和法律定位上,新三板与交易所市场是相同的。新三板的证券交易印花税单边征收,证券出让方按1%税率征收,对证券受让方不征税。此外,为鼓励投资者长期投资,对投资者按照持股时间长短执行20%、10%、5%三档税率缴纳股息红利所得税。

同时,为落实国务院《关于开展优先股试点的指导意见》精神,财政部与国税总局也明确了转让优先股有关证券(股票)交易印花税政策。自6月1日起,在上海证券交易所、深圳证券交易所、全国中小企业股份转让系统买卖、继承、赠与优先股所书立的股权转让书据,均依书立时实际成交金额,由出让方按1%的税率计算缴纳证券(股票)交易印花税。

# 浦发银行自贸区 股权基金并购贷款将落地

浦发银行投资银行部总经理杨斌日前表示,该行将在上海自贸区试点开展股权基金并购贷款业务,目前正在落地过程中。

杨斌说,自贸区股权基金并购贷款业务眼下处于具体项目的筛选中,距离项目的正式落地为时不远。

浦发银行是发起该项试点业务的

唯一一家银行。此前的并购贷款主要是对发起方(买方),对企业做的贷款业务。浦发银行在自贸区试点开展的股权基金并购贷款业务为一个全新的金融创新行为,主要对自贸区注册

(赵缜言)