

# 中金平民化 打造互联网金融平台

——访中金公司财富管理部总经理孙冬青

证券时报记者 游芸芸 牛溪

中金公司正改变以往的“高大上”形象。继高调开设私募工场平台试水互联网业务后,中金公司近日还宣布,将通过旗下互联网金融品牌项目——中金金网以及相应的移动客户端正式服务互联网上的大众投资者。

那么,中金公司转变坚守了多年主攻高净值人群和机构投资者的风格,是否意味着中金进行了战略调整?中金是否还能在大众市场延续过去的业绩?带着诸多问题,证券时报记者近日采访了中金公司财富管理部总经理孙冬青。

## 面对大众投资者

证券时报记者:能否介绍一下中金金网的诞生历程?中金金网面对的客户与中金公司此前的目标客户有何不同?

孙冬青:中金金网和中金财富管理是两个并行的子品牌,目前统一由中金公司财富管理部管理。

中金公司最早因做二级市场经纪商而成立了销售交易部,最初定位于服务机构客户中的大机构。2008年设立了财富管理部,经过两年论证旨在为不同人群设立不同品牌后,亦要考虑不同客户群是否彼此产生影响。此前,我们的目标客户是高净值人群,而以互联网为主的财富管理平台将突破地域和线下的限制面对广大投资客户。我们认为,无论是机构、高净值抑或大众客户,业务开展的时机选择很重要。

总体来说,中金公司客户群是一个全光谱的群体,根据投资规模不同以及客户习惯和偏好不同,分为大机构、高净值人群、大众投资者三类。金网面向的目标群体是大众投资者,其中着重于三个方面:精准的客户定位分析;通过嫁接互联网提供适当性服务和产品;在互联网金融领域的服务保持专业和领先。

投资者在金网开户没有门槛,中金提倡以客户为核心并满足其需求。金网应用程序(APP)目前具备了八成的基本功能,今后将会持续进行版本升级和产品创新。

证券时报记者:你如何看待互联网金融发展,券商在互联网金融时代的核心竞争力是什么?金网和其他同行的互联网展业模式有何根本不同?与私募工场面对的投资者群体有何区别?

孙冬青:余额宝的发展壮大刺激了所有做金融、电商和互联网的人,让大家重新审视传统金融的一些做法。这个过程不存在点石成金,而是对开启思维有重要意义。诸如,看看自己到底有什么优点、有什么缺点,其他企业有什么优点、缺点,这样可以更好地结合起来。

互联网金融不是颠覆的概念,是两种思路的碰撞或者是一种结合。日本野村证券当年受到互联网冲击很大,随后促进了传统金融行业融入更多新思维,现在野村证券依然是日本市场占有率最大的。我想,中国应该也会面临同样的情况。

互联网给我们一个重要的启示是:券商都希望能通过百度、阿里和腾讯(BAT)的各种人口导入流量,但是,如果导入流量后还不能黏住客户,那么客户就被浪费了。所以,券商需要比较长远的规划,要更多考虑导入了流量,后续该怎么办。

如同所有的实体店定位不同一样,中金公司追求做品质最好的平台,品牌要求尽力完美。我们希望金网服务渠道和性价比是最好的,因此将客户细分摆在第一位。

私募工场是为初创期或发展期私募团队提供阳光化平台管理、市场营销推广等综合化服务的平台,面对的是高净值客户中的专业投资人;金网面对的是每天上班、没有太多时间进行专业投资的理财人群。

我们认为,弥补传统方式不足的最好模式是运用互联网,突破地域限制弥补网点不足的短板。

## 弥补网点不足

证券时报记者:这次业务转向互联网大众投资者,中金是如何考虑的?这对于中金并不轻松吧。

孙冬青:以前线下服务拥有专属



游芸芸/制表 彭春霞/制图

人员为客户提供个性化的金融投资咨询服务,而网上的很多业务和产品力求标准化,这对中金来说是新的挑战。我们第一次接触新事物,不确定一定能成功,但潜力很大。我们希望结合国内外的经验探索和尝试出属于自身特色的服务。

这种新鲜的模式弥补了目前中金做财富管理业务功能上的不足,形成有机合作的新模式。中金目前在18个城市设有19个营业部,相比其他大型券商而言,中金没有太多网点优势。借助互联网,客户可以直接在网上开户并接受服务,网上开户的客户如果资金量较大需要个性化服务,可以转到财富管理部负责高端客户的小组。

金网的主要思路是贴近目标人群,用他们最喜欢的方式让他们得到性价比最好的金融服务和产品。

值得注意的是,财富管理中的品牌积累需要漫长的过程,这要求财富管理机构非常谨慎,每做一步都不能

出错,更不能有挣快钱的思想。

## 提供特色服务

证券时报记者:投资者通过金网具体能获得哪些服务?是否有中金的特色服务?

孙冬青:首先,金网的基本功能是客户可以在网上开户、交易,没有开户资金门槛;其次,金网是理财平台,即一站式金融服务产品精选商城,金网主要有三大服务内容:观点、资讯、研究。其中,线下研究团队的资源是第一次从公司中争取而向大众投资者开放,同时首次对外提供——原本提供给中金管理层的内部资讯。投资者可获得中金研究报告以及我们认为品质最好的产品。我们希望这能够体现出中金的专业性、高标准风控能力。

具体来说,金网后方的支持集合了中金最为强大的资源力量,例如中金名家专栏调动了梁红、黄海洲、彭文

生等知名学者。

此外,我们还有一个很强的服务,即中金资讯拥有一个约30人的专业团队,每天为中金管理层提供全球市场资讯以及投行行业资讯分析,这些资讯也将首次对外提供,投资者和中金管理层看到资讯的时间基本是一致的。

证券时报记者:中金公司一直强调自身拥有较高的风险控制能力,这一点上你对投资者有什么建议?

孙冬青:投资风险不应该只是监管当局的事情,每一个投资者都应该注重防范投资风险。中金提出“守中居正”,就是不能挣快钱。

经过多年的积累,我们品牌的形成非常不容易,一定是风险和收益相匹配。

通常投资者看到超高的收益率就趋之若鹜,很多人忽视了“再投资风险”。我们希望能将稳健投资的理念慢慢融入业务中,保护品牌的建设绝对是长期的。

# 正德人寿 偿付能力不足事件暂告一段落

证券时报记者 曾福斌

对于正德人寿偿付能力不足事件,保监会相关人士昨日对证券时报记者表示,此事应该已暂告一段落。此外,正德人寿增资扩股方案已上报了保监会发改委。

正德人寿官网6月30日晚发布公告称,按照保监会〔2014〕8号监管函要求,正德人寿全体股东协商一致,决定以增资方式解决偿付能力问题。

保监会当晚也表示,前期,保监会因正德人寿偿付能力不足,责令正德人寿停止开展新业务,并要求该公司最迟在6月30日前提出增资解决偿付能力方案。6月30日,保监会收到正德人寿正式上报请求召开董事会和股东大会,审议增资方案以及改善公司治理结构的有关材料。

鉴于正德人寿全体股东已就解决公司问题达成一致意见,并提交了相关解决方案,保监会同意正德人寿按照《公司法》及章程的相关规定,抓紧召开董事会及股东大会,通过增资议案并报保监会批准实施。

对此,保险业内人士表示,与此前的拉锯战不同,此次方案算是获得了

保监会及正德人寿双方的认可,算是向好的方向发展,正德人寿将免遭保监会采取进一步的监管措施。

而保监会相关人士对证券时报记者说,这只是说明保监会不会在6月30日后对正德人寿采取进一步监管措施,但老的监管措施会继续执行。因为验资、审核等程序还需要时间,只有等偿付能力充足率真正达标了,才会解除相应监管措施。”

对于正德人寿偿付能力不足事件在最后一刻实现逆转,接受采访的业内人士大多感到意外。而对于正德人寿如何搞定所有股东,特别是能让正德人寿矛盾尖锐的江浙派股东和福建派股东在两三天内“握手言和”的问题,正德人寿有关人员只是在微信中给证券时报记者回复了一个“嘘”的表情。

保监会相关人士称,正德人寿增资扩股方案应已上报保监会发改委。但对于增资额度、股东出资比例等内容,证券时报记者暂未能获得相关信息。

虽然正德人寿偿付能力不足事件暂告一段落,但该公司在这一事件中也暴露出其它一些问题。保监会6月30日晚曾表示,还将根据前期的现场检查情况,对正德人寿存在的问题依法公正作出处理。

# 正德人寿绝地逆转 未来“剧情”充满悬念

证券时报记者 曾福斌

正德人寿与保监会之间的对垒暂告一段落。该事件一波三折,跌宕起伏,也称得上是我国保险金融史上之最。

是什么原因让原本矛盾尖锐的正德人寿两派股东握手言和?这一增资扩股方案是否还附带其他的股东与管理层之间的内部协议?从目前公开信息里无从得知答案,这也让事件变得更加扑朔迷离。

回顾一下该事件的经过,保监会于6月6日针对正德人寿偿付能力不足的问题下发监管函,正德人寿当即隔空“喊冤”。该公司分别于6月9日、13日、17日、26日在官方网站上连续四次争辩喊冤,而对于每次质疑抗辩,保监会也都一一进行解释。

正德人寿抗辩得越多,保监会回应中也被动将该公司问题介绍得越多,如虚增资本提升偿付能力具体细节,投资性房地产清理整顿可能令该公司雪上加霜,以及其他财务造假、产品渠道单一的经营风险、核心问题股权纠纷等。虽然很多问题的细节还不够充实,但事件的复杂性已是有目共睹。

正德人寿如此把自己暴露在镁光

灯下当然有苦衷。监管函下发后,该公司现金流面临极大考验,随时有断裂风险。而公司股东正处于股权争夺中,保监会检查组人员也在公司,要在短时间内完成注资解决偿付能力问题难度可想而知。

皆大欢喜的是,“剧情”在保监会将对正德人寿采取进一步监管措施的最后时刻实现逆转。不过,“剧情”是否能就此落幕,现在做判断应该还早。保监会也表示,对于检查中发现问题将会依法公正处理。

更重要的是,正德人寿的股权结构、管理架构或将进行新一轮洗牌。未来还将有许多悬念,诸如,增资是否依然如之前所说的均摊方式?股权比例是否会发生变化?江浙派股东与福建派股东谁将胜出,谁将退出?女强人张洪涛能否继续掌控她一手创办的正德人寿?

或许,一切会回到之前的美好,正德人寿将在原班人马主导下,开始对产品结构和销售渠道进行调整,对投资性房地产估值进行清理规范等。这次偿付能力不足事件,只是正德人寿经历的一个小插曲,上述事件的“剧情”基本落幕,但未来的“剧情”仍充满悬念。

# 今年银行业净利增速 料回落至9%

日前,中国银行业协会最新发布银行业发展报告预计,2014年银行业整体规模增速放缓,净利润增速将进一步回落至9%左右。与此同时,净息差将稳中略降,下降幅度有所收窄。2014年银行业不良资产将小幅提升。

据该报告预计,2014年上市银行净利息收入增速将下滑至8%左右;非利息收入增速有望保持15%以上的较高增长,但由于其在营业收入中占比仍然较低,对整体盈利的拉动有限。(徐潇)

# 太保建立移动应用实验室

移动互联网正在渗透保险领域。据了解,太平洋保险日前建立了“中国太保移动应用实验室”,将成果运用于销售、服务、理赔和管理四大领域。这是国内首家建成并投产的专业化移动应用实验室。

据悉,实验室里设置了电子签名区、展厅概览区、模拟营销职场、模拟商业咖啡馆、模拟客户体验店五大典型场景,客户可以通过“神行太保”

PAD和智能手机等移动设备亲手尝试应用各类移动APP产品,现场体验各种服务。

近年来,太平洋保险实施“以客户需求为导向”的战略转型,运用移动互联网新技术打造基于大数据经营的移动智能保险生态系统。运用大数据、云技术、移动终端、社交媒体等新技术,优化业务流程,缩短端到端的距离,更快地响应客户需求。(杨庆婉)