

# 债市反腐窝案发酵 券业大佬胡关金涉案被刑拘

证券时报记者 桂衍民

席卷全国证券市场的债市反腐窝案还在发酵,甚至连远离券业多年的胡关金亦未能幸免。

昨日,证券时报记者从知情人士处获悉,离开证券行业4年之久的券业大佬胡关金日前已被相关方面刑拘。在1996年-2009年,胡关金曾历任国信证券总裁、华西证券总裁、银河证券总裁。

## 胡关金涉嫌债市窝案

引发市场强烈震动的债市窝案,在波及宏源证券、国信证券和海通证券等券商外,日前再次传出胡关金亦被牵扯进来。

据知情人士透露,胡关金因牵涉债市反腐窝案,已于11月1日被相关方面实施刑事拘留,强制接受调查,目

前一并交由黑龙江检察院受理。胡关金成为近期因债市腐败窝案被抓的又一重量级人物。

10月14日晚间,国海证券公告称,该公司总裁齐国旗几日前已被检察机关刑事拘留。去年9月,时任宏源证券总裁的胡强被公安机关带走。随后不久,国信证券固定收益部总裁孙明霞被逮捕,孙因债券承销业务一直被行业称为“债市一姐”。

与上述券商高管落马相伴的,是这些公司债券业务相关负责人也被牵扯进来,银铛入狱。随后,银河证券、海通证券等相关证券公司债券业务相关人员亦纷纷落马。

昨日,多位券业人士在听闻胡关金被抓后均深受震惊。但在震惊之余,也都觉得能够理解,毕竟胡关金曾历任国信证券总裁、华西证券总裁、银河证券总裁,与此番债市反腐案涉及人员多有交集。

应该是以前的事情,胡关金都离开证券行业很久了。”某上市券商副总裁。

胡关金隐退出证券行业已逾4年。最近一次公开露面还是在2012年,彼时以中证协咨询委员会副主任委员、深圳金百合投资有限公司首席执行官身份出现的胡关金一行,到四川江油工业园区进行了考察。

不过,尽管淡出了证券行业,但胡关金的身影却一直活跃在二级市场。据工商资料显示,胡关金至少注册有深圳金涌泉投资基金管理公司、深圳金涌泉投资企业(有限合伙)、深圳金百合投资有限公司和深圳金百合投资企业(有限合伙),并亲自出任要职。通过这些公司,胡关金参与了大批上市公司的股权投资和定向增发等融资。

## 大佬胡关金的辉煌11载

胡关金是券业名副其实的

大佬。

确切地说,胡关金的证券生涯应该从1994年开始。斯年,尚不足40岁的胡关金被深圳市委以深圳证券监管办公室副主任一职,正式开启胡关金走出高校后的证券生涯。

1996年,牛市启动,深圳市决意改组深国投证券(后来扩股更名为“国信证券”),胡关金请命挂帅,历任国信证券党委书记、总裁、董事长。在国信证券的8年,胡关金尽数将其高校金融理论知识付诸实践,成为他寻梦旅程的新起点。而胡关金也因在国信证券辉煌成绩,成为业界身负盛名的大佬。

在国信证券期间,胡关金提出了著名的“两不”原则——不用亲信、不炒股票。胡关金对彼时的国信证券业务定位是:超常规发展投行业务、建设精品营业部,一手开砸“铁饭碗”和“大锅饭”。他反复向员工讲解职工必须要

按效益贡献大小来决定收入,并亲自起草公司的各类考评规定,力求能达到量化和简单化。

1999年10月,国信证券第二次增资扩股成功,资本金达20亿元,位居当时全国证券公司第4名,国信证券在市场上已颇具声誉。随后,胡多次向深圳市政府请辞。胡关金认为,作为金融服务业,证券公司的核心管理是人才管理,核心竞争为人才竞争,重点是形成科学合理的人才竞争机制。而他自己的辞退,正是为了吸引更多优秀的人才进入国信证券。

2004年,深圳市政府最终批准了胡关金的请辞。随后,胡关金加盟位于四川的华西证券,历任总裁、首席执行官兼副总裁。2009年,胡关金被空降至银河证券出任总裁。但在历经4个月的大刀阔斧改革之后,胡关金最终选择了挂印西去,从证券行业隐退。

招商银行副行长刘建军:

# 招行零售利润占比要尽快超50%

证券时报记者 罗克关

十月的最后一天,下午两点十五分,即将出差的刘建军准时出现在证券时报记者面前接受专访。

出任招行主管零售银行业务的副行长之后,在零售银行业工作十多年的刘建军感到了挑战和机遇。挑战是,接替马蔚华、走上任的田惠宇明确要求,招行零售银行要在市场“绝尘而去”;机遇在于,招行对零售提出了更明确的发展目标。

现在,行里要求,尽快提升零售业务的税前利润占比,每年要提升3个百分点,尽快超50%。另外,提出了“一体两翼”的战略,要求公司和同业不断利用自身资源,助推零售,做大做强。”刘建军称,今年半年报,集团口径的零售税前利润占比为38%。这意味着,4年后,招行的零售业务将占据招行盈利的半壁江山。

为实现此目标,刘建军一头扎进后台和流程,以期解决零售银行的“阿喀琉斯之踵”——运营成本高的问题。从整个市场来看,近100年来,前台没有大的创新。看一家银行好不好,重点和难点都在后台。”刘建军说。

在这个不为外界熟知的领域里,刘建军交出的成绩单是,据2014年中报招行显示,零售成本收入比低至37%,远低于业内公认的50%标准;在信用卡中心,3年来员工人数零增长,但客户数每年增长数百万;小微信贷以不到3000人的团队,支撑起目前一年近千亿元的资产增长规模。

刘建军坚信,零售银行在未来具有战略价值。他表示,当下同业和互联网金融的火热,是特定时期的特定现象,并不足以说明零售银行的重要性有所下降。我相信,这种状况不会长期存在。”

证券时报记者:上一轮周期,招行提出零售相对公司业务是风险分散和资本节约的,所以予以战略性的资源倾斜和支持。但近年来,随着金融市场的发展,零售的资本节约优势似乎已不明显,成本分担的下行空间也有限。在您看来,未来零售银行的大方向是什么?

刘建军:我始终认为,零售在未来具有广阔的前景和重要的战略价值。同业业务的发展,是中国国情与经济周期特定阶段特点的结合:一方面是利率管制和资金价格双轨;另一方面,信贷在收缩,但是很多融资需求并没有收缩,所以同业业务抓住了机会。但我相信,此种状况不会长期存在,同业业务如果严格按照规定操作,它的资本占用是很厉害的。

但是,零售的资本节约优势一直存在,比如说,权重法下房贷是50%,小微是75%的风险权重,这相对大批发业务更节约资本。如果进一步按高级法来算,零售资产的资本占用下降

幅度将会更大。这是零售业务的天然特质,因为它的风险较分散。

打一个比方。给你3000块钱,你不会违约,因为违约成本相对收益不划算。但如果给你3000万元,可能就有人违约了,因为成本收益合算了。从中可以看到,不论在任何经济周期,零售信贷资产都不会出现大的问题,即使是在东南亚金融危机时,香港按揭贷款的不良率都不是特别高。

在利率市场化的情况下,零售有较好的盈利空间。以消费信贷为例,全球所有的信用卡贷款年化利率都在18%左右,低于9%就亏了,没有人定价比这个更低。无担保、无抵押的小微信贷,在美国定价为15%左右,在泰国处于10%到12%的水平,香港无抵押、无担保的贷款利率在10%-15%,有抵押物的在6%-7%,这也比2%的房贷利率高很多。这种定价能力与利率市场化周期相关性不大,是零售的天然优势所在。

零售另一特点是能够沉淀大量的活期存款。此种负债对价格是不敏感的,全球很少有市场会把活期存款的价格拉到很高,因为活期价格只要增加一点,就会对银行的流动性管理带来很大压力。这个价值何在呢?就是在利率市场化的情况下,银行可以维持较好的成本定价,公司业务很难做到这一点。

此外,财富管理业务非但不消耗资本,反而每年都有20%左右的稳定增幅,基本不受经济周期波动的影响。所以,境外市场对零售业务做得好的银行都给予较高的估值,比如,恒生和汇丰。主要的原因就是,这些银行能够在利率市场化和融资脱媒的情况下,保持自己的业务定位和良好的盈利空间。

当然,零售也有明显的弱点,就是运营的成本高。未来如何解决?我们认为,零售的运营成本在技术发展的情况下可大幅降低。利用技术搭建平台,把更多的交易转移到过去,零售业务的单位成本是可大幅度降低的。

证券时报记者:按国际惯例讲,零售银行的成本收入比维持在50%以下,即是一个比较理想的状况。但是,据招行半年报披露的数据,零售的成本收入比已低至37%左右。你们是怎么做到的?

刘建军:这是招行一个非常重要的特点,就是从一卡通起步时,就注重技术替代,每个网点承载的客户量、交易量比其他银行更大。招行的客户结构也比较偏网络,所以运营成本就是这么降下来的。

在营业网点上,这几年来我们增加了很多网点,但柜员数量基本没有增。为什么?一是交易替代,把客户分流到网络渠道去;另一方面是我们的柜员处理能力也在上升。怎么上升的?以前一笔业务有5个流程,录入8个



张常春/制图

“

- 零售具有广阔前景和重要的战略价值。
- 零售银行的竞争已不看前台,而是看后台和流程运营能力。
- 银行是一社会化的服务体系,不依靠单一的产品生存。
- 招行“一体两翼”,即批发和同业业务在发展的同时,利用资源、客户和专业优势,助力零售银行做大做强。

”

刘建军

要素。我们现在优化到2个流程,录入2个要素就解决问题。柜员的处理能力上升,直接降低了人员成本。

现在零售银行的竞争已经不看前台,而是看后台和流程运营能力。从整个市场来看,近100年来,前台没有大的创新。看一家银行好不好,重点和难点都在后台。我现在依然不满足,虽然我们的网银替代率已经达到93%,但是还有优化的空间。

证券时报记者:招行一卡通是抓住技术浪潮发展起来的,现在的技术更替浪潮会不会也给其他银行带来弯道超车的机会?招行对自己零售银行所积累的优势是否存在危机感?

刘建军:其实,说实话,招行这些年来是不讲成绩的,只说问题。我们这么多年一直都如履薄冰,因为要保证团队的竞争力,那么危机文化很重要的。另一原因则是,我们也始终觉得世界变化太快,现有的优势不值得去骄傲,不能高枕无忧。

但是,我有一观点可供探讨,就是银行和产业公司面对技术更替之时的挑战不一样。很多企业,包括大型企业,整个架构建立在一到两个产品上面,所以技术进步对它可以带来致命的影响,比如,乐视胶卷。但是,银行不是建立在某一两个产品上的公司,它提供的是一揽子综合金融服务。技术

的进步对银行有冲击,但造成颠覆的概率极小。

纵观近200年的银行发展史,你可以发现,银行倒闭都是吃进大量不良贷款,制造了流动性问题而造成的,极少是因为技术更替。更没有一家银行是被竞争对手打败而倒掉的,原因就是,银行是一个社会化的服务体系,它不依靠单一的产品生存。

正因为如此,一家银行的竞争力也不只体现在某一两款产品上,而是体现在综合体系背后的精细化管理和运营能力。

所以,要说竞争对手在移动互联网时代到来时,一下子抓住一个弯道超车颠覆现有的格局,我觉得这是企业理论,实际上很难。

证券时报记者:外界认为,田惠宇行长来招行以后主抓公司和同业业务,但实际上对招行的零售期望更高,要求“绝尘而去”。刚才您讲了招行在体系上的优势,能否具体介绍下招行零售怎样才能在市场上“绝尘而去”?

刘建军:首先,零售业务的优势要继续扩大,这是总体战略。田行长提出“一体两翼”,即批发和同业业务要在自身发展的同时,利用资源、客户和专业优势,来推动帮助零售银行做大做强。

未来,我们的重点业务是三大方

向:消费金融、小微金融、财富管理。财富管理的重点是打造专业化的能力,要利用银行的专业知识和金融工具,为客户创造价值,帮他们管好财、用好财。

消费信贷的重点,就是依托信用卡多年积累的平台,在前端铺市场的同时,利用数据积累和风控模型尽快地做大消费信贷。因为,消费信贷定价很高,而我们的成本已经很好地控制住了。近3年里,信用卡中心的员工数量没有增加,但是客户数量每年增长600万户。

我们将运用更多的互联网技术,借鉴互联网公司的运营模式,把客户服务好,特别是依托移动的生活平台。然后利用互联网的模式去获客,对此,信用卡中心仍然在不断摸索创新。

小微金融方面,我们有3000多亿元的存量基础,未来的重点主要为,其一,不断调整模型控制风险;其二,不断改进内部运营模式,进一步提升集中度,优化流程。

最后,总体要求是,零售业务的利润占比每年提高3个百分点,尽快超过50%。目前,集团口径税前利润的占比为38%左右。一旦零售利润占比超过50%,招商银行无论从投资价值,还是风险管理上,都会成为一个很稳定的企业。这样一来,风险不会很大,但发展会非常稳健。

## 券业最大并购案获批 申万吸收宏源跻身前三

证券时报记者 张欣然

宏源证券于11月4日晚间发布公告称,该公司收到证监会通知,经证监会并购重组委11月4日召开的工作会议审核,公司重大资产重组事项获得无条件审核通过。据相关规定,公司股票11月5日开市起复牌。

这是中国证劵业交易金额最大的并购案,重组预案是在今年7月由宏源证券发布。其中申银万国与宏源证券将以换股吸收合并的方式重组,宏源换股价格为每股9.96元,换股比例为2.049,预计交易金额近400亿元。吸收合并宏源后,申万市值将超过700亿元,从而一举跻身行业前三。

从分业务看,申银万国的经纪业务、研究、新三板等业务,宏源证券固定收益和资产管理业务,收入均居行业前列。两家公司合并后,经纪业务和资产管理业务收入,以及新三板业务规模将位居行业第一,研究业务、固定收益业务行业领先地位将进一步提高。

业内人士表示,通过优势互补,原有两家公司在研究、资管、固收、新三板和国际业务等领域的领先地位将进一步巩固,市场普遍看好两家公司合并后能实现“一加一大于二”的效果。

## 国海证券总裁齐国旗 被批准逮捕

证券时报记者 张欣然

11月4日晚间,国海证券发布公告称,该公司日前接到检察机关通知,公司总裁齐国旗被批准逮捕,副总裁陈列江协助调查。目前,公司经营正常。

国海证券称,鉴于公司总裁齐国旗被批准逮捕,副总裁陈列江协助检察机关调查,无法正常履行职责,公司董事会及时召开董事会会议,同意免去齐国旗总裁职务,免去陈列江副总裁职务。此外,在新的公司总裁聘任前,由公司董事长张维锋代行总裁职责。

据了解,国海证券一直以固定收益业务为品牌业务,曾是国债承销商前三,金融债承销金额连续7年排名前五。据市场知情人称,国海证券总裁齐国旗被刑拘,是因卷入发改委企业债窝案。

据悉,中纪委在大数据办案中,意外发现齐国旗给已落网的国家发改委财金司前任司长张东生,提供了价值2.7万元的免费机票。以此为线索调查齐国旗,查到了更多的犯罪事实。

据公开资料显示,齐国旗于1964年出生,曾任职于君安证券、国泰君安证券,后于2003年至2014年期间,任国海证券副总裁、总裁。还曾出任过国海良时期货董事、国海富兰克林基金董事等。

## 中信银行 首发百度贴吧认同卡

证券时报记者从中信银行获悉,该公司昨日与百度共同宣布正式推出中信百度贴吧认同信用卡,并同步在百度贴吧推出3D金融服务大厅”,为数亿贴吧用户提供线上金融及支付类服务。

新品发布会上,中信银行副行长方合英称,中信银行自去年开始进行互联网金融布局,陆续在业内创新推出一系列具有领先优势和良好市场口碑的互联网金融产品和服务。此次合作,就是通过技术创新与应用领域发挥双方优势,打通用户的线上社交行为和线下的消费行为,创造一种新的消费模式。百度副总裁王湛表示,此次跨界合作传递的一个信号,传统行业正在关注互联网原住民们的需求和喜好。百度贴吧作为一个巨大的互联网社群,基于搜索关键词分化出无数个大大小小的社群,这为贴吧和合作伙伴共赢粉丝经济奠定了无限可能。

据悉,百度贴吧为中信银行独家打造了国内首家网络3D金融服务大厅”,集“客户互动平台”、产品发布平台”和“客户服务平台”三大功能于一体。

(牛溪)