

三券商两融违规操作遭通报批评

证券时报记者 张欣然

近日,湘财证券等三家券商因开展融资类业务违规遭到监管层通报批评。

据知情人士透露,此次通报批评将对全行业起到警示作用,同时监管当局要求各券商认真查找自身融资类业务存在的问题,进一步提高业务规范程度。

两融违规频被点名

今年10月,证监会组织各地证监局和中证协等单位,对各证券公司的融资融券、约定购回式交易、股票质押式回购及报价回购等融资类业务进行了专项检查。三家券商被通报批评与此次检查有关。

据了解,被通报批评的三家券商均存在不同程度的内控制度机制不完善、内部制度未有效执行、信息系统不完善、收费标准不透明等内部管理不到位问题,此外还包括为不合格投资者违规开户,对融资融券客户维持担保比例低于规定标准,且未按照规定期限补交差额,同时未对客户强制平仓等问题。

上述知情人士称,被通报批评的三家券商中,有两家存在向从事证券交易时间不足半年的客户融资融券的情形,共涉及43名客户。其中,湘财证券为39名不合格投资者进行违规开户。

按照通报内容,监管层还要求各证券公司开展融资类业务,必须严格遵循七大监管底线。“深圳某上市券商融资融券人士表示,一是不得诱导不适当的客户开展融资类业务;二是不得违规挪用客户担保品;三是不得进行利益输送和商业贿赂;四是不得进



官兵/制图

行内幕交易、操纵市场;五是不得为客户规避信息披露义务提供便利;六是不得以“两高一剩”等国家限制行业提供融资;七是不得对业务人员、管理团队实施当期激励。

两融检查推进中

为不合格投资者违规开户虽然确实是违反了相关规定,但这在行业内并不鲜见。“深圳某券商融资融券部人士向证券时报记者表示,实际操作中,确实是经常会遇到一些特殊客户,他们的证券交易

时间不足6个月却又强烈要求开设两融账户。

去年底,监管部门已经意识到两融规模增长过快,券商存在着不规范操作,也由此进行了现场检查,暴露的主要问题就包括,为从事证券交易时间不足半年的客户进行融资融券情形。

监管层每年都会对券商融资业务进行检查,本月中信证券、平安证券、国泰君安等数家券商正陆续迎来检查。”上海一家大型券商信用交易部负责人表示,此次检查,监管部门将关注两融业务中的违规融资、配资

等问题。

以往检查中,融资业务存在的主要问题有四方面,一是券商私下降低客户融资融券开户的硬性要求,包括客户资产量、开户时间等;二是客户融资融券范围超出规定标的;三是质押式回购业务中出现质押品的再次质押;四是各项融资业务利率严重打折,甚至低于成本价等问题。

截至12月16日,沪深两市融资融券余额达9690亿元,融资融券余额不断创新高。华泰证券测算显示,由两融余额推算,这波行情的增量资金达2.5万亿元。

国泰君安国际执行董事被调查 涉嫌收取不正当利益

证券时报记者 梁雪 李明珠

昨日,国泰君安证券H股上市公司国泰君安国际停牌两日后复牌,此前的停牌真相也水落石出。

12月15日,香港廉政公署人员进入公司执行董事兼行政总裁王冬青住所执行搜查令,王冬青被香港廉署要求协助调查,根据香港廉署提供的搜查令,此次调查与王冬青涉嫌收取不正当利益有关。

公告显示,本周一香港廉署人员还进入国泰君安国际位于皇后大道中181新纪元广场的主要办事处执行另一搜查令,并带走了若干公司证券交易账户的开户文件以及与一个配股项目有关的协议。但公司声称,并没有董事或员工被逮捕,并不会与香港廉署联系,晚些向廉署提供其他文件。

董事会同时表态,调查不会对该集团造成任何重大不利影响,集团业务及营运照常。

公司年报显示,王冬青于2000年10月加入公司,负责企业融资及股票资本市场业务的整体业务及营销事务。

就外界质疑的问题,包括是否因为部分投行业务激进导致不合规行为发生,以及其中是否有利益输送问题,记者致电国泰君安国际发言人,公司方面并没有给出正面回应。

国泰君安国际股价从11月底至上周一上涨幅度接近50%。截至昨日收盘,公司股价下跌7.63%,收报5.69港元。

港交所此前资料显示,王冬青于2014年11月24日场内减持国泰君安国际6万股,套现34.2万港元,成交均价5.7港元。变动后持股761.02万股,持股比例0.34%。

牵手中国电信翼支付 华融证券开户剧增

证券时报记者 杨庆婉

客户导入一直被视为券商与互联网类企业合作的关键点,华融证券与中国电信翼支付共同打造的首只互联网金融产品“股通-融益富”上线首日,开户数量大幅增加。

证券时报记者获悉,华融证券在岁末赶上了互联网金融这波热潮,日前“股通-融益富”正式上线,嫁接在中国电信翼支付搭建的金融理财服务平台“添益理财”上,而翼支付目前积累的注册用户量已经超过1亿。

依托中国电信的集团优势,“股通-融益富”为电信客户提供金融服务的同时,利用了金融理财服务平台

的流量,华融证券也有望进一步引入金融服务的潜在客户。

昨日证券账户的开户数量比平时大幅增加。华融证券内部人士昨日告诉记者,该PC端产品实现了足不出户开通股票账户,并提供赚钱、融钱、省钱一站式服务。接下来华融证券将开发手机APP产品,进而开发电信客户专属的理财产品,包括收益凭证、资管计划等专属创新产品。

华融证券作为国内最大的资产管理公司华融资产旗下的唯一全国性综合类券商,目前已形成“以行为引领,以资管为特色,以大财富管理为品牌”的发展战略,此前还打造了以增强客户体验为核心的“一站式财富管理服务平台‘幸福融’”。

“收网”互联网金融 中国平安祭出5年计划

证券时报记者 潘玉蓉

中国平安在互联网金融领域的布局到了“收网”的时候。

今年年初,中国平安集团董事长马明哲透露了平安互联网金融的“1333”布局,时至岁末,负责在互联网金融领域撒网的“五虎将”都已到位,而“收网”的角色,则是中国平安集团执行董事、副总经理兼首席保险业务执行官李源祥及他的团队。

在中国平安集团的互联网金融战略里,如果说“五虎将”的重任在于蓄客引流,李源祥的职责,就是将中国平安集团的综合金融产品和服务嫁接到各个场景,水到渠成地完成销售。他的手中工具是一套依托大数据建成的客户信息系统——帮客户画像,建立客户的数据脸谱,过去12个月内该系统的客户转化率达到了45%。

上述“五虎将”分别是平安集团首席运营官兼首席信息官陈心颖、陆金所董事长计葵生、平安付董事长王浩凤、平安健康险董事长王涛和平安金融科技董事长吴世雄。

画脸谱建金字塔

“了解你的客户”是所有销售成功学里倡导的第一件事。李源祥却说:“你不能靠看面相来了解客户。”他正打造的洞见客户系统,要将“了解你的客户”这句话落实到一言一行,一举一动。

洞见客户系统的架构,可以用一个金字塔结构来描述。金字塔中最基层的部分是客户信息系统,它包括五个子系统:数据源系统、信息分析系统、经营管理系统、客户服务系统和精准营销系统;金字塔的中间层是客户信息分析能力模型,它具备客户识别、倾向性模型,还有客户分群等功能;金字塔的顶层则是洞见应用能力,是基于下层数据进行分析得出的应用指导,包括精准营销、精准服务以及经营管理决策建议等。

基于这一系统,当客户通过平安客户服务电话95511“吐槽某个

产品的糟糕体验时,电话坐席在受理客户投诉时,将业务办理情况、客户情绪、客户声音、风险事项、黄金问题等信息记载下来,这些信息将成为客户画像的重要元素。

客户画像是一个基于大数据的客户“脸谱”,其中包含年龄、性别、投保信息、客户价值层次、对保险的认知程度、渠道偏好、互动频次、兴趣偏好等维度的信息。搜集一切客户信息,特别是生活行为。”李源祥表示,这个系统开发已经有两年时间,预计未来3年到5年可以完成。

一切接触点都是客户信息采集点,目前主要有95511“呼人”、销售代表面对面接触、柜面、理赔、调查、远程机六大渠道,在平安后台已经能实现六大渠道信息的互联互通。未来,此系统还将接入平安互联网金融触点上的海量数据。此前,在被媒体问到是否会和腾讯、阿里进行数据合作时,李源祥表示,对一切可能持开放态度。

接入数据后,系统会根据不同的场景针对性运用时光轴、脸谱等工具洞察客户需求,快速识别客户需求并实时配送销售线索,实现针对性的产品推荐和个性化服务。

客户转化率45%

虽然经过两年的施工只完成了洞见系统的一小部分,但是大数据对客户转化率的贡献,已经让李源祥颇为惊讶。

使用洞见系统,过去12个月内的客户转化达到了45%,如此高的转化率出乎我们的意料。”李源祥说,这意味着100个人中有45个人接受了该系统自动分析产生的信息,出现了购买行为。

这对他和他的团队也是一个重大启发。初期,洞见系统会在简单、碎片化的财产险板块上进行应用和验证,以后逐步向复杂的金融产品演进。

李源祥告诉证券时报记者,在做洞见系统的过程中,最重要的一个发现竟然是一句很简单的话:客户愿意告诉你。绝大部分客户愿意将自己的信息提供给保险公司,这样他们可以



中国平安集团执行董事、副总经理兼首席保险业务执行官李源祥

“了解你的客户,不能靠看面相,而是要打造洞见客户系统。”

获得更好的产品权益或能够更好地解决问题。”这是一个针对60万受众进行“客户需求实验”后得出的结论。听起来很简单,但是之前很多保险公司不是这么想的。”李源祥说,我们现在要做的就是让客户在轻松、无压力的状态下,告诉我们他的信息,以便给他提供所需要的服务。”

未来5年强势出击

在今年平安人寿年中会议上,平安人寿董事长兼首席执行官(CEO)丁曾曾表示,5年内平安人寿要成为中国最大、最好的寿险公司。对此,业内人士分析,这意味着未来5年平安将强势出击,方可撼动中国人寿这头大象。

在蓄客引流方面,2014年中国平安全面实施互联网金融“1333”战略;在转化销售方面,平安集团董事长马明哲安排李源祥在这一位置上,业内人士认为实属妥帖之选。此前,李源祥曾任英国保诚台湾分公司副总裁、信诚人寿保险总经理等职务,2004年加入平安集团,对集团保险业务、整体战略非常熟悉。他对自己的评价是:我是

一个激进的人。

李源祥所分管的保险业务板块,已经完成了未来5年与集团互联网金融的接口。借助2年前就开始搭建框架的洞见系统,平安将加强客户与公司的互动,打通线上线下,用产品黏住客户。

提到未来5年的业绩增长目标,李源祥透露,平安寿险的投保客户数将从2014年的3600万名提升至2019年的5300万名,客均保费将从3700元上升至5200元,客均保额也将从27万元上升至37万元。

人力方面,平安寿险今年6月末销售人员为61万,未来5年的年均增速将维持在10%以上,县域市场人力占比将从目前的28%提升至32%,人均长险件数从1.06件提升至1.35件。薪酬方面,销售代表的人均月收入将从5196元上升至10000元。

在交叉销售方面,目前平安财险为11%的寿险客户提供了财产险保障,预计2019年这一比例会上升至30%。寿险客户在中国平安集团的人均财富规模将从4万/人提升至10万/人,寿险客户人均持有的集团合同数预计将从2.2份增加到4.5份。

海康人寿50%股权易主

昨日,保监会公告称,批准同方股份受让中海石油投资控股有限公司(简称“中海油”)持有的海康人寿50%股份。受让后,海康人寿股东变更为同方股份和荷兰全球人寿保险集团,双方股份各为50%。

今年9月,北京产权交易所发布消息称,海康人寿两大股东之一中海

油,以10亿元价格挂牌出售所持海康人寿全部股权。资料显示,海康人寿成立于2003年,注册资本18亿元,截至今年7月,海康人寿总资产为85.7亿元,净资产为6.5亿元。这家成立已超过10年的合资寿险尚未实现盈利,其中,2013年净亏损9252万元,2014年1~7月净亏损854万元。(顾哲瑞)

河南首家省级银行 中原银行获准筹建

银监会日前下发批复,筹备超过1年的中原银行获准筹建,作为河南省首家省级银行,该行资产规模有望超过2000亿元。

根据批复,中原银行将由开封市商业银行、安阳银行、鹤壁银行、新乡

银行、濮阳银行、许昌银行、漯河银行、三门峡银行等13家银行合并重组而成。

早在2008年,河南省政府就曾有组建中原发展银行的计划,由郑州、洛阳、焦作和开封等地城商行联合重组,并引入战略投资者,但最后无果而终。(梅苑)

新闻短波 | Short News |

何春梅 出任国海证券董事长

国海证券今日公告称,按照公司此前审议通过的《关于选举第七届董事会董事长的议案》,选举何春梅为公司董事长。广西证监局出具了《关于确认国海证券股份有限公司变更法定代表人的函》,对何春梅女士担任公司法定代表人无异议。经公司申请,桂林市工商行政管理局于近日核发了公司新的营业执照,公司法定代表人变更为何春梅。(潘玉蓉)

招商证券 发行短期公司债获备案

招商证券发布公告称,公司日前收到了深交所《关于接受招商证券股份有限公司2014年度证券公司短期公司债券发行备案的通知书》。根据该备案通知,深交所同意接受招商证券非公开发行面值不超过净资产60%的短期债券备案。招商证券表示,将严格按照相关要求,做好发行证券公司短期公司债券的各项工作。(曾炎鑫)