

中国平安最大的挑战在于内部协同

证券时报记者 潘玉蓉

元旦致辞是中国平安董事长马明哲对内外阐述公司发展方向的一道例牌菜。今年,马明哲的致辞一如既往充满危机感,他表示:中国平安最大的挑战来自内部的协同。”

马明哲指出,中国平安的危机感来自市场、技术、客户和行业的快速变化,最大的挑战来自内部的协同。中国平安过去的成功得益于一直以来强烈的危机意识和包容的文化,未来必须继续保持高度的危机感、紧迫感。2015 年,将是关系中国平安整体战略实施成效的关键一年。

虽然与马化腾、马云并称互联网领域“三马”,但马明哲是年纪最大的一位,也是最晚接触互联网的一位。马明哲的新年致辞,展现了他在互联网金融上经过一年摸索后的思路变化。

对中国平安互联网金融战略体系,马明哲首次用“四个市场、两朵云、一扇门”做进一步提炼。

2014 年中国平安围绕“医、食、住、行、玩”等需求,从生活切入搭建互联网金融平台,初步形成了“四个市场、两朵云、一扇门”的战略体系。所谓“四个市场”是指资产交易市场、积分交易市场、汽车交易市场以及房产交易市场。

“两朵云”分别是资产云和健康云。资产云以“一账通”为核心,健康云以电子健康档案和健康管家移动平



张常春/制图

台为核心。过去一年来,中国平安在大数据的挖掘、分析及应用方面力度大、收效快,这对资产云、健康云的建设起到了核心、关键作用。

“一扇门”,马明哲将它定义为互联网世界的“任意门”,是用户通向“品质生活·金融超市”的天桥,让中国平安“医、食、住、行、玩”33 种生活应用场景实现无缝衔接,用户可以根据各自需要,通过选择任意

“一扇门”,在丰富的金融、生活环境中享受一站式的服务。

在 2014 年的新年致辞上,马明哲提出“科技引领综合金融”,抛出“壹钱包”等互联网金融产品的新玩法。彼时的他更像是一个互联网金融的传道者。

经过一年的实践,马明哲的互联网金融平台思维已经成型。与去年科技,让综合金融更精彩”的提法不

同,今年马明哲更直接地提出了“国际领先的个人金融生活服务提供商”这一目标,对“中国平安要做什么”有了更清晰的定义。

马明哲表示,2015 年中国平安将以建成“国际领先的个人金融生活服务提供商”为目标,进一步推动传统与非传统业务的并重发展,积极促进内部协同,为中国平安未来 5-10 年的快速、健康发展奠定基础。

华金证券董事长李克难:

华金证券未来三年探索上市可能性

证券时报记者 桂衍民

2014 年 3 月,航天证券完成增资扩股,成为珠海金控旗下重要的成员企业,开启了创新发展新格局;日前,航天证券更名为华金证券并将总部搬迁至上海陆家嘴世纪金融广场,在华金证券乔迁并正式揭牌的日子,董事长李克难接受了证券时报记者的专访。

打造辐射全国的特色券商

证券时报记者:珠海金控通过增资入股华金证券(当时名为航天证券),给连续多年不景气的航天证券带来了全新的变化。这 9 个月以来,公司在业务布局上发生了哪些变化?

李克难:以增资扩股并引入新股东为新起点,这 9 个月来,在珠海金控等股东的支持和新一届董事会引领下,管理层完成了包括研究布局战略规划、完善法人治理结构、全面开展建章立制、平稳实现新老过渡、快速取得各项资格、全面提升公司形象、重塑合规风控体系、整合升级信息系统、启动网点扩张等工作。

公司增资时,经营范围仅限于经营传统的经纪业务、证券自营和投资咨询等业务,现已取得资产管理 and 融资融券两项重要业务资格,同时获得股票质押式回购、企业债主承销、金融产品代销等资格,并申报了基金代销、IB 业务等。目前正组建保荐团队,并拟于近期申报保荐资格。网点方面,公司原来仅有 4 家证券营业部,未来以“网络+网点+服务+营销+创新”为布局,在全国重点区域设立 50 家轻型营业部。这些营业部将成为进军各地市

场的“桥头堡”,为经纪、资管、投行等条线开展综合业务积累资源。

证券时报记者:航天证券已更名为华金证券并正式揭牌,请您介绍一下公司更名蕴含的意义和前景规划?

李克难:回首成立十几年来的历史积淀和转型发展的探索之路,华金证券面对的是资本市场的广阔空间和汹涌的并购浪潮,怀揣的是发展壮大的梦想,未来发展之路任重道远。更名为“华金”,有“放眼中华”、“风华正茂”之意,含“金融创新”、“点石成金”之喻,希望这家年轻有活力的券商在风华正茂的时节成就券商点石成金的职责。

公司力争通过三年的努力形成以固定收益、资产管理为特色业务,以经纪业务、投资银行业务为核心支撑,以投资咨询、直投等其他业务为重要辅助的特色型券商,立足沪上金融制高点,依托珠海横琴区位与政策优势,开创港珠澳金融联动新模式,打造辐射全国的特色型证券。

互联网金融是必经之路

证券时报记者:您对证券行业的未来怎么看?如今竞争已经非常激烈,华金证券如何打造特色拳头业务以在市场上抢占一席之地?

李克难:在经济转型和行业创新的引领下,证券行业迎来发展新机遇。从美国的转型经验来看,80 年代通过资本市场杠杆并购消化了过剩产能,90 年代通过纳斯达克市场为新兴产业融资提供了便捷的平台。券商作为资本市场的组织者,在

经济转型的过程中将有广阔空间。从券商创新发展来看,制度创新,业务创新和行业加杠杆是券商创新发展的三大利器。

制度的变迁激发了券商活力,包括注册制、退市制度改革、新三板市场建设、资产证券化、个股期权、股指期货、沪港通等制度创新。业务创新包括融资融券、股票质押、收益互换、财富管理、衍生品做市、并购重组和新三板等,券商业务范围不断拓宽,盈利模式多元化,业务进入放量规模化阶段。金融机构的核心是杠杆,我国券商的杠杆水平不到 3 倍,海外投行一般都高于 15 倍。当前券商处于业务规模化发展和加杠杆时代,券商无论从营收的规模还是 ROE 水平均迈入了新阶段。

变革给予新老券商、大小券商的机会相对均等,华金证券倍感挑战与压力,同时也坚定信心紧跟市场脉动,在陆续开展互联网金融、港股通、个股期权、新三板等新业务的基础上,加快研究 OTC、FICC、做市商、利率互换等创新业务的现实意义和发展前景,为客户提供多元化的特色型金融服务。

证券时报记者:互联网金融的崛起让天弘基金等得到了弯道超车的机会快速壮大,市场上也有越来越多的券商在发力互联网金融业务,华金证券对此如何规划?

李克难:互联网与蒸汽机一样,是人类经济社会发展历程中的一场新的革命性变革,影响着社会经济的方方面面。在这背景下,只有做好与互联网的融会贯通,才能创造机会实现弯道超车。现在大部分互联网金融产品还只是处在这一变革的初级阶段,即在传统金融模式中增加了一个极为高效

的推广工具。但真正融会互联网和金融的产品已经出现并正在快速发展,例如移动支付、P2P、众筹等,他们将逐渐颠覆传统金融的运作形态和盈利模式,加速行业洗牌。因此,互联网金融一定是华金证券发展的必经之路。

目前,华金内部已成立“互联网金融创新小组”,一方面通过开发各种互联网工具,如手机 APP、微信公众服务等号等稳定、流畅、专业的证券移动终端,为客户提供优质快捷的服务,并着力提高增资服务质量、投研水平、投研力量等;另一方面,加大力度关注、紧密跟踪互联网技术的发展和动态,积极探索开发真正融会互联网和金融的新产品和新领域,为华金证券的快速发展奠定坚实的基础。

证券时报记者:券商早已进入了“资本为王”的时代,监管部门也在大力支持公司采取多种形式进一步提升资本金。华金证券此次增资扩股之后,资本金固然已经有极大提升,但依然没有什么优势,未来有哪些中长期的融资规划?

李克难:随着行业经营形势的变化,券商对资本金的需求不断增大,从目前情况来看,证券公司持续加杠杆才刚刚拉开帷幕,随着各类重资本业务规模的扩张,券商的主动杠杆率仍有较大的提升空间。

公司虽然经历了一次增资扩股,但在扩充资本金的道路上仍有很长一段路要走。计划在 2015 年至 2017 年,通过增资扩股、债务工具融资等多种渠道,尽快达到 50 亿元以上的净资本规模,并探索员工持股计划,适时考虑引入战略投资者,同时探索上市的可能性,为公司发展提供核心动力。

途径向李某主张权利。

上述案例说明,从业人员任何漠视、无视、违反《证券业从业人员执业行为准则》的规定和监管机构要求的行为,对个人、机构、客户,乃至行业都可能造成不可挽回的损失和巨大影响。警钟长鸣,从业人员应当时刻谨慎自重。(之五) (太平洋证券供稿)

央行打击银行卡网上非法买卖

证券时报记者 孙璐璐

整治银行卡网上非法买卖的专项行动开始了。

央行 2014 年 12 月 31 日表示,与工业和信息化部、公安部、工商总局、银监会、国家互联网信息办公室联合印发了《中国人民银行、工业和信息化部、公安部、工商总局、银监会、国家互联网信息办公室关于开展联合整治银行卡网上非法买卖专项行动的通知》(银发[2014]394 号,下称《通知》),决定于 2014 年 12 月至 2015 年 7 月开展整治银行卡网上非法买卖专项行动。

近年来,作为个人信用标志的银行卡和身份证被当作商品在网上倒卖,侵害了金融消费者的合法权益,严重扰乱公平诚信的社会环境。

据了解,目前网上买卖的银行卡

来路”和“去向”多种多样。比如,通过网上商城、商品交易平台、博客等发布相关“广告”信息;网上买卖银行卡、身份证、网盾、手机卡、开户资料等。

这些都是违法违规的行为。根据《银行卡业务管理办法》等制度,银行卡及账户只限发卡银行批准的持卡人本人使用,不得出租和转借。买卖银行卡过程中可能会伴随非法持有大量银行卡、买卖居民身份证等违法行为,涉嫌妨害信用卡管理罪和买卖居民身份证罪。”央行相关人士表示。

央行建议,持卡人应注意保管好身份证、银行卡、网银 U 盾等账户存取工具,保护好登录账号、密码等个人信息,废弃不用的银行卡应及时办理销户,并将卡片磁条毁损。不出租、出借、出售个人银行卡、身份证和网银 U 盾等账户存取工具,以免造成经济损失和承担法律责任。

“四位一体”投资者保护机制获深圳金融创新奖

证券时报记者 曾炎鑫

深圳市金融创新奖评选结果日前揭晓,由深圳证监局主导推动的自律、调解、仲裁(诉讼)、监管“四位一体”多元化纠纷解决模式在评选中荣获特别奖。据介绍,作为投资者保护机制的创新探索,“四位一体”模式近一年来运作良好,成效显著。

深圳市金融创新奖是深圳金融业最具权威和含金量的评选活动之一,评委会成员均来自深圳市政府、监管部门、行业协会和金融机构。由于在投资者保护机制上有所创新和突破,“四位一体”投资者纠纷解决模式在本次评选中吸引了较多关注,并在决赛阶段获得评委会肯定。

深圳证监局工作人员表示,所谓“四位一体”投资者纠纷解决机制,简而言之,就是行业自律、专业调解、诉讼仲裁、行政监管相互支持、相互补充、相互促进的有机运作体。

当投资者面临产品或服务纠纷时,将由金融机构承担投诉处理的首要责任;投资者也可以选择由独立、公益性质的调解中心参与调解;同时,该机制还具备调解、仲裁、诉讼无

缝对接的特点,投资者可以通过仲裁或司法程序赋予调解协议可强制执行的法律效力,人民法院也可以委托调解中心调解相关类型民事纠纷案件。

据了解,“四位一体”机制运行一年来成效显著,调解中心运作近一年来已成功调解 15 宗疑难纠纷,成功率高达 94%;在推行经营机构投诉处理首要责任制后,深圳证监局向金融机构转办了 311 件投诉,九成以上办结,其中五成以上投诉件在 10 个工作日内完成。

值得一提的是,“四位一体”机制在投资者群体维权索赔案件中也发挥了作用。

截至目前,深圳中院共委托调解中心调解上市公司虚假陈述案 71 件,还受理了粤、赣、辽投资者不接受海联讯控股股东民事补偿方案的调解申请 5 宗,除 1 人因适格原因外,其余 4 宗均达成调解协议,成功实现了远程调解,为解决投资者群体维权探索了新的路径。下一步,深圳证监局将继续推动“四位一体”机制向纵深发展,把强化经营机构首要责任作为关键着力点,建立投诉专员微信群,将投诉处理情况作为专项列入现场检查,构建与调解中心沟通协调的长效机制。

金融资产管理公司监管办法实施

证券时报记者 孙璐璐

2015 年 1 月 1 日,《金融资产管理公司监管办法》(下称《办法》)正式实施。这则由银监会、财政部、人民银行、证监会、保监会五部委联合发布的《办法》,将现有对资产管理公司的审慎监管延伸至整个集团范围,从制度上防范风险传递和外溢。

据了解,我国的金融资产管理公司主要指华融、长城、东方、信达 4 家资产管理公司。

《办法》强调,按照“合规、精简、高效”的原则,控制集团层级及附属法人机构数量,集团层级控制在三级以内,金融监管另有规定的除外。

资产管理母公司主要在战略、财务、经营决策、人事等方面,对附属法人机构实施控制权。资产公司母公司的董事、高级管理人员以及负责内部

控制和风险管理的关键人员原则上不得兼任附属法人机构的董事、高级管理人员等重要职位。

在资本监管方面,《办法》资产管理母公司资本充足率高于商业银行。按照要求,资本监管分为单一机构监管、同业的并表监管及集团补充资本监管三个层次。资产公司母公司及附属金融类法人机构应当分别满足各自监管机构的单一资本要求,其中资产公司母公司资本充足率不得低于 12.5%,而目前系统重要性银行和其他银行的资本充足率监管要求分别为 11.5%和 10.5%。

同时,资产公司母公司、附属银行业金融机构及附属非金融机构则应当满足银监会相关并表监管的资本监管要求,附属证券业和保险业金融机构应当分别满足各自分业并表的资本监管或偿付能力监管要求。资产公司集团还应满足集团补充资本监管要求。

中华财险1.6亿购华宝信托产品

证券时报记者 顾哲瑞

昨日,中华联合财产保险股份有限公司(简称“中华财险”)披露关联交易公告称,该公司于 2014 年 12 月 23 日认购了由华宝信托发行的“华宝融汇 1 号集合资金信托计划 II 期”。

该期信托计划发行规模为 2.0996 亿元,期限为 3 个月,中华财险认购该

期优先 A 级信托单位 1.5747 亿元,预期年化收益率为 7%。联合资信对该信托计划优先 A 级信托单位评级为 AA。

公告称,募集资金用于受让东方邦信融通控股股份有限公司转出的信贷资产。东方邦信是中国东方资产管理公司旗下全资公司,东方资管是中华财险母公司中华联合保险控股公司的控股股东,属于中华财险关联方。

如何理解并执行新版《证券业从业人员执业行为准则》

倡导职业精神 履行行业准则

《证券业从业人员执业行为准则》明确规定“禁止证券业从业人员违规向客户做出投资不受损失或保证最低收益的承诺”。但实际工作中,确实存在个别证券从业人员为获得短期利益,以宣称知悉内幕信息、承诺保本保息等方式,诱导客户进行投资。

例如,A 公司某营业部客户经理

李某,在向多名老年客户销售 A 公司代销的某高风险等级信托产品时,擅自向客户做出保本保息承诺,并表示即使信托产品亏损,A 公司也会弥补投资者的损失。另外,李某为取得销售奖励,诱导多位客户不客观地填写《风险评估表》,使得真实风险承受能力较低的客户购买该

产品。最终,该信托产品投资失败,投资者的本金遭受损失,李某的多名老年客户上门要求 A 公司赔偿并向当地监管部门投诉,严重影响了 A 公司的正常经营。李某的行为违反了职业道德和从业人员行为准则,事发后 A 公司及及时向证券业协会报告,对李某予以处罚并告知投资者可以通过法律