

财富证券推大V创业网络达人出任营业部总经理

证券时报记者 桂衍民

想当券商营业部总经理?没上市公司资源,没关系!没大资产客户资源,也没关系!您只要有粉丝就行!

财富证券日前在国内率先推出“互联网金融创客俱乐部”,率先引入“独立经营体”概念,力推网络大V独立创业,赵欢就是其中的成功案例。这位财经网络达人将于今日正式出任财富证券北京东三环中路营业部总经理。

首个网络达人营业部开张

今日,财富证券北京东三环中路证券营业部正式开始营业。这家位于建外SOHO的营业部,绝不是一家普通的证券营业部,而是一家纯粹的互联网证券营业部。

这家92平方米的证券营业部,员工就两个人,一个掌柜,一个伙计,拓客完全通过互联网进行,开户转户也都是通过互联网完成。证券营业部展业范围无任何区域限制,互联网所及之地,均可涉猎。

对于该营业部的机制,用财富证券总裁助理袁海的话说就是,这家证券营业部掌柜与财富证券更多的是一种创客与平台关系,而非传统的简单雇佣打工关系。财富证券通过公开透明的机制来凸显掌柜的价值,掌柜的收入根据既定的规则进行,不封顶。

为了保证此机制的落实,财富证券内部还特意做了客户确权,就是你介绍的客户公司认定他的经纪关系,而且是一种永久的经纪关系。”袁海介绍说。

而据证券时报记者了解,证券客户经纪关系确权,这在国内尚无先例。目前国内更多的券商与经纪人是一种雇佣关系,一旦经纪人离职,其旗下的客户也随之无偿划归证券公司。这也是导致近年来经纪人与证券营业部纠纷不断的根源。

除了上述特征外,该证券营业部另一引人注目的就是营业部总经理赵欢,这位自称掌柜的网络达人,除了在其他券商待过一年外,从2008年走出校园后,鲜有正规的证券从业经历,更多的是通过写博客、微博、微信发表自己对股票的各类看法或为投资者把脉。不过,他的名气和力量可不小,互联网上追随他的粉丝已近百万。

而在2011年证券时报举办的



彭春霞/制图

明星投资顾问评选”中,这位网络达人凭借不凡的投资业绩和庞大的粉丝团队,也曾进入年度明星投顾五十强之列。至今在证券时报网财苑社区还拥有众多的“铁粉”。

赵欢说他有两个梦想,一个是帮助他的粉丝提高服务的性价比,因为现在很多二三线城市投资者交易佣金比较高,他借助财富证券这个平台,通过互联网便利的开户流程,让粉丝享受更贴心服务更低廉的交易成本。

赵欢说他另一个梦想是以后发私募产品,让不太会投资的粉丝通过购买产品从股市赚钱。赵欢称社会会有两种人:一种人是让自己特别成功,另一种人是帮助别人成功。我觉得自己成功很难,所以只有帮助这些粉丝交易更便宜更便捷,或者借助产品,让他们在股市里面赚钱。”

二维码创业推“独立经营体”

一个80后,凭借一年多的证券从业经验,就攀上了证券营业部总经理岗位,对行业而言本身就是一个奇闻。

赵欢他有梦想,他希望有一个营业部来服务他粉丝,原有的非主流方式一是处于灰色地带,第二也

不能给客户更好的服务。”袁海说,赵欢第二个吸引他的地方就是用自认为可行的盈利模式——粉丝落地。所以我们愿意尝试这事儿,我也相信这个营业部能够做起来。”

而对于赵欢来说,加盟财富证券最明显的好处,就是可以专心去做自己喜欢的,而不再是以前一个人在单打独斗。账户上有什么疑问,呼叫中心来解决;个股上有什么疑惑,庞大的咨询团队随时待命;宏观政策行业政策不懂,研究所研究报告及时解惑。我现在类似于刘德华,只管负责上台唱歌、歌词、布景,宣传等全部交给公司。”赵欢说。

好的机制,再加上关键的平台,就是把人充分的解放出来,让人集中精力去做最擅长的事。”财富证券运营支持部总经理黄崇光说。黄崇光是这么说的,也是这么做的。黄崇光自称自己就是“店小二”,主要工作就是在背后为前台的掌柜提供支持。这位老君安负责的运营支持部下设运营中心、呼叫中心、网络经纪业务中心,负责公司层面集中交易运维、集中服务,对接的全是赵欢这些一线掌柜。

不过,现在网络经纪业务中心还有一个新的职能——发展独立经营体。根据惯例,券商的营业网点就是它的经营主体,也就是说要展业就得先设网点,展业受网点限制,现

在因为后台集中化后,展业经营可以虚拟化,这样就可发展很多独立经营体这类虚拟营业部。

而为了配合发展这类独立经营体,财富证券更是斥资进行了技术攻关,在国内率先推出了个性化二维码展业。我们内部叫做一个人+一个二维码+一个IDEA=创业。”袁海说,财富证券展业的二维码包含了三个信息:一是介绍人是谁,即所谓的经纪关系;第二落地的营业部是哪家;第三佣金设置。客户通过扫描业务人员二维码,就可直接链接到财富证券互联网在线开户平台,即可足不出户在几分钟内完成开户。

我们二维码展业非常便利,业务人员可以随身带着自己的二维码或网上转发二维码,随时让客户扫二维码进行转户开户,不受任何的区域限制。”财富证券张家界西路证券营业部总经理彭彩介绍说,有些与酒店、餐馆老板关系好的经纪人,可以在这些地方摆上自己的二维码,都不用本人在场,大大提升了效益和拓展了经纪人的展业范围。

三场革命再造财富证券

袁海说,财富证券这种互联网业务模式不怕别人复制或抄袭。他

认为券商与券商的差别不是能否挖到某个人,而是公司自己的定位。财富证券给自己的定位是平台,与赵欢等类似一种创客与平台关系,公司与个人是一种双赢的关系,有机保障个人的利益,尤其重视和凸显人的价值。

不仅如此,公司还有一个宏伟的目标——再造财富证券经纪业务。袁海给证券时报记者算了一笔账:财富证券现在是客户数以周增加百分之二速度在扩展从现在开始算起,未来一年到一年半的时间就可在经纪业务上再重新塑造一个财富证券。

对于公司的这个再造计划,赵欢信心十足。根据财富证券提供的数据,该公司目前新增开户中,70%来自引流渠道,这或许也是支持赵欢的一个重要信心点。据赵欢介绍,互联网上,像他这样的草根在国内大概有五万人左右,这些人现在都是以微博的大V、博客博主、论坛版主、QQ群群主、微信群主等形式存在。而这五万人所影响的粉丝量加总大概有上千万。

“上千万粉丝是什么概念,我举个例子,现在国内客户数量最多的证券公司,其客户总数也才七百万,所以说未来粉丝经济这块大有前途。”赵欢说,现在包括小米的雷军都在玩粉丝经济,他们这些草根网络达人就是要借助财富证券平台让粉丝落地。

赵欢说,加盟财富证券后,他还是经常去见粉丝。比如说按城市计算,落地粉丝多的城市他就会到当地开粉丝见面会,讲一些投资报告、投资理念,再通过财富证券总后台的集中服务,进一步增强粉丝的粘性,进一步提升服务水平。

不仅如此,赵欢认为,很多原来和他关系很好的网络大V,现在也都在关注他的职业道路。如果我在财富证券成功闯出了一条道路,这也是他们正规化的最有效途径。”

而为了配合再造财富证券,袁海在公司内部也常讲,证券公司经纪业务有三场革命:第一场革命就是网上交易,网上交易使得客户都回家了,原来的营业网点作为客户交易场所的功能慢慢退化;第二场革命是网上开户,网上开户意义在于柜台人员慢慢从网点退出;第三场革命是线上渠道的拓展能力,有本事的甚至可以拓展到国外,不再受区域限制。

网上交易实现了客户不在现场在云端,网上开户实现了柜台人员不在现场在云端,线上渠道实现了客户经理不在现场也在云端。”袁海说,这三场革命以后,所有的都会在云端了,以后证券经纪业务就是线上的业务模式了。

建行公布资本补充计划 优先股发行有望落地

证券时报记者 孙璐璐

昨日,建设银行就2014年度经营情况召开业绩发布会。与其他三家国有大行一样,在经济下行周期下,建行去年的净利润增速降为个位数至6.1%,A股、H股股息收益率分别为7.2%、6.7%,董事会建议派发现金股息每股0.301元。

此外,发布会上,建行方面透露,为提高资本充足水平,适应业务发展需要,建行今年将继续推进不同市场、不同币种的第二级资本工具的发行,与此同时,今年下半年或明年有望推出优先股。

而在金融牌照方面,作为目前同业中非银行金融牌照最全的机构,建行今年仍将继续扩大牌照种类。据建行董事长王洪章透露,去年12月国务院批准准一个养老金管理公司试点“花落”建行,并预计今年四、五月份将正式挂牌。

至于热传的证监会将向银行发放证券牌照一事,王洪章认为,虽然建行希望牌照越全越好,但估计相关政策的发布还将是个漫长的过程。

在四大国有银行中,对于尚未发行过优先股的建行而言,“尝鲜”的机会或在今年下半年或明年到来。

建行相关负责人透露,建行董事会于2014年12月12日审议通过了三年内在境内外市场发行总额共不超过等额人民币800亿元优先股的议案,其中,境内不超过600亿元等值人民币,境外不超过200亿元等值人民币。

建行方面表示,由于优先股计入其他一级资本,根据2014年末数据测算,发行800亿优先股将提升一级资本充足率和资本充足率0.78个百分点。而对于净资产收益率和基本每股收益方面,总体看有利于长期内提高建行营业收入和净利润水平,从而提升净资产收益率和每股收益。

息差收窄是当前银行业面临的挑战之一,尤其是去年11月以来央行两次降息,业内普遍分析,对银行净息差收益的影响将达20个基点。

建行副行长庞秀生也表示认同,并表示,此前的两次降息实质是非对称降息,确实对银行净息差收益造成影响。而由于建行的个人住房贷款占比在同业中位于前列,去年11月降息后对个人住房贷款定价已在今年1月1日完成;今年3月初的降息或后续可能出现的降息,其影响的个人住房贷款定价则要在明年的1月1日才重新开始。

不过,由于去年11月的降息将一年期贷款基准利率下调40个基点,对建行而言,此举导致的息差下降的压力在今年一季度集中显现。”庞秀生说。

2015中国区优秀投行评选进入投票阶段

证券时报记者 张欣然

由证券时报主办的行业权威评选活动——2015中国区优秀投行评选”日前已正式进入第二阶段,即投票阶段,本次投票分为专家评委投票、网络投票。

据组委会介绍,本次专家评委投票已于上周启动,专家组投票权重占40%;而网站投票和微信投票(券商中国)投票时间为3月31日上午10:00至4月15日下午6:00,权重占20%。剩余40%,由参选企业相关专业硬性数据为评价指标。

另外,本次“投行评选”组委会还设置了4个由微信投票所评选出来的奖项,最受投资者追捧的“承销商”(银行、券商各一名),最受尊重的“机构投资者”Q个4个奖项。这4个奖项的产生仅来源于本次活动的官方微信——券商中国。当组委会投票统计完成后,中国区优秀投行榜单也就浮出水面。

3月27日中国区优秀投行评选活动参评报名结束,该活动一如既往获得境内各家投资银行的积极响应。组委会统计数据显示,到报名截止日,参加此次评选的券商有35家,占境内有投行业务资格金融机构的大部分,几乎囊括了2014年有投行业务收入的全部券商。在参评银行类奖项方面,包含股份制银行及城商行在内的16家大型银行均已报名。

和此前几届评选一样,此次评选在年前调研的基础上形成具体方案,3月中旬正式启动,4月底揭晓获奖名单并颁奖。具体分为三个阶段:第一阶段,由公司自荐和专家提名方式产生候选名单;第二阶段,由专业评审团队对候选名单进行打分;第三阶段,依据投票统计结果公布获奖名单,并举行2015中国投行·创投跨界融合高峰论坛暨2015中国区优秀投行评选”颁奖典礼。



绕过董事会任免农商行高管 江苏省联社遭质疑

证券时报记者 刘筱筱

省级农村信用社联合社(下称省联社)对农村金融系统的干预,绝非鲜事。就在最近,江苏省联社还以一纸公文绕开董事会,直接对某几家农商行的高管进行调度。

借用一名农商行法务人员的话:农信系统的经营管理体制,是我国金融生态圈中独树一帜的奇葩。事实上关于省联社改革的讨论从未间断,只是在银行上市进程或步入快车道、利率市场化渐近、混业化经营格局等综合因素的叠加下,省联社的转型显得尤为迫切。

人事干预频频

因历史沿革而依旧带着浓厚行政管理烙印的省联社,并没有因为其辖下成员的法人化改制而淡出对农信系统(农信社、农合行、农商行)人事、财务、业务、战略各层面的干预。这一次的干预对象,是已向证监会递交上市材料的吴江农商行。

记者了解到,今年春节前,江苏省联社拟把昆山农商行的董事长调至吴江农商行任董事长,吴江农商行董事长降至昆山农商行任行长,

昆山农商行行长升任该行董事长。

非常突然,什么招呼都没打,直接发文。吴江那边的董事会都懵掉了”,一位知情人告诉记者。此举遭到了吴江农商行董事会和当地政府的激烈反对,最后未能成行。当事行对此并不愿多谈,只用一句“我们的董事长并没有变动”来带过。然而暗潮之下,不乏圈内人对此“打抱不平”。

不管出于什么考虑,整个程序是不对的。任命、豁免高管都是要开董事会,你不能绕过人家说换就换。有时候省联社不会直接调,会提名,但这也是不对的,你省联社凭什么直接提名董事?”某江苏地区农商行人士直言。

这绝非孤例。此前,江苏省联社亦试图直接空降一名行长到江南农商行,同样遭到该行董事会反对,后者转而内部提拔了一位高管任行长。

记者掌握的情况是,由江苏南部常州地区几家联社合并而来的江南农商行,比较强势,自主性很强。但不是所有人皆有这般强势,在苏北,很多农商行的董事长和行长经常被平调,连云港农商行就曾有类似境遇。

除了高管任免,省联社还会介

入农信社的普通岗位招聘。此外,一如前文所述,省联社对农商行、农信社的干预还涉及财务、业务、甚至战略层面。记者了解到,省联社设定农信社、农商行的高管薪酬上限、各岗位薪资区间;设定贷款规模;发放大额贷款、联保贷款时,农信社、农商行要向省联社报备,但出了问题,损失完全由法人社自身承担;在一些地区,如江苏,省联社还牵头统一印制贷记卡,并且指导法人社开发新产品。

总而言之,法人社在经营、管理上均受到省联社诸多掣肘。

“省联社的‘党管干部’思维很浓,还是把自己放在一个行政管理级机构的位置上。其实在我们这种经济较发达、法人社制度也已经上轨道的地区,省联社应该转成服务型机构”,上述农商行人士直言。

省联社亟待转型

关于省联社转型的讨论由来已久,这次不过是老话重提了一个新由头。理顺其目前在各地农信系统所处的地位,大概有四种模式。

统一法人模式:将区域内农村信用社统一法人,并组建股份制农

村商业银行。这种结构目前只存在于直辖市,北京、上海、天津、重庆等都是这一模式,一开始就没有设置省联社。在此模式下,大一统的农商行作为一家独立法人,有完善的公司治理结构,自主经营,自负盈亏,与其他商业银行没有本质区别。

省联社-县级联社二元体制:这是目前绝大多数地方农信系统所采用的模式。在此模式下,各县级联社作为独立法人,共同出资成立省联社,省联社不作为经营实体,仅承担管理、指导、协调、服务职能。但这样的模式下,也引出了上文所述的一切省联社对法人社的过度干预。

双头管理模型:目前有两个地区采取这种双头模型,一是深圳,深圳农商行不归广东省联社管辖,自行其是;二是天津,天津滨海农商行也不归天津农商行管辖,甚至前者比后者成立得还早。出现双头模型的两地,在全国有其独特的政治经济地位,其他地区难以效仿。

省联社整体转型为农商行或联合行:整体转型为农商行,目前唯一的例子是黄河农商行,其前身为宁夏自治区联社,2008年带着直属的银川联社转型。黄河农商既是一个独立法人实体,又通过控股的方式对下