

· 券商动态 ·

光大证券换帅 薛峰担任新董事长

光大证券11月5日公告称,公司于2016年11月2日收到公司董事长郭新双的辞呈。郭新双因工作调整,辞去公司董事长、董事、战略与发展委员会召集人、委员及薪酬、提名与资格审查委员会委员职务。根据《公司法》和《公司章程》的有关规定,郭新双的辞任自辞呈送达公司董事会时生效,辞任后将不再担任公司任何职务。郭新双已确认,其与公司董事会并无意见分歧,亦无其他因辞职而需知会股东的事宜。同日,公司召开第四届董事会第二十四次会议,审议通过了《关于选举薛峰先生担任董事长的议案》,同意选举薛峰担任公司董事长。

中金公司167亿收购中投证券

11月4日,中国国际金融股份有限公司宣布,经董事会批准,中金公司与公司的主要股东中央汇金投资有限责任公司订立股权转让协议,将从汇金公司收购中国中投证券有限责任公司(以下简称“中投证券”)的全部股权。根据资产评估机构评估、财政部核准的中投证券评估值,综合考虑行业发展状况、中投证券财务表现与未来发展及预期协同效应等多项因素,本次交易的交易对价确定为人民币167亿元。中金公司将通过向汇金公司发行中金公司内资股的方式支付。交易完成后,中投证券将成为中金公司的全资子公司。

广发证券获深港通下港股通业务权限

广发证券11月5日公告称,近日,公司收到深圳证券交易所有关同意开通部分会员单位深港通下港股通业务交易权限的通知。根据通知,深交所同意开通公司相关交易单元的深港通下港股通业务交易权限。公司4日晚间发布财务信息公告,公司母公司2016年10月实现营业收入95944.42万元;净利润42464.49万元,较9月49509.16万元环比下降14.23%。

国元证券 股东减持2900万股

11月5日,国元证券发布公告,公司股东安徽省粮油食品进出口(集团)公司,于2016年7月29日-11月3日,通过大宗交易方式合计减持公司股份2900万股,减持均价为21元/股,以此计算,上述减持合计套现约为6.09亿元。

北京商报综合报道

嘉实基金总裁赵学军:

打造开放式养老金投资管理体系

“如何让关系到退休职工生活幸福的企业年金有效保值增值,已经成为摆在我们面前的问题。”嘉实基金总裁赵学军说。日前,由嘉实基金与清华控股联合举办的“战略、产业、创新”2016养老金年度论坛在北京举行,100余家央企的企业年金相关负责人参加了论坛,就以企业年金为代表的养老金投资管理模式展开了讨论。记者了解到,嘉实基金已率先构建了更为健全的养老金管理体系,并成立了嘉实基金养老金管理中心。

从客户目标出发

传统的养老金管理模式为企业年金理事会委托若干家基金管理人管理资金,投资人组建多个投资团队,单个团队里再分为股票小组和固收小组,两组协调进行投资配置。然而,在中国经济转型的关键时期,传统的养老金管理模式也在遇到诸如收益下滑、优质资产稀缺等新的挑战。国内首批企业年金基金投资管理人嘉实基金已率先开启年金管理新模式的探索。

“我们应该重新定义服务年金的目标,从客户的目标出发,为客户的利益和回报提供最好的服务,而不是从基金公司自身的能力作为出发点。”赵学军说,开放的体系是重构年金整个投资过程中最重要的方面。

从2015年开始,嘉实基金重构养老金管理体系,逐渐改变为用“预制件”的方式搭建出质量更高、回报更好、风险更可控的模式。其中,“开放体系”是最为重要的思考,当设定好年金的回报和风险控制之后,把它做成配置组件,再让每个组件“开放”地找到最好的“制造商”。

据嘉实基金养老金中心总经理潘永伟介绍,在这样的逻辑下,嘉实基金已经打造了更为健全的养老金组织架构,形成了“四个部门+两个

层设计”的管理制度。其中,“四个部门”包括战略客户部、产品与创新业务部、养老金投资部、客户服务部,实现养老金业务前中后台的一体化协同;“两个顶层设计”分别为养老金业务管理委员会和资产配置委员会,前者主要对养老金重大事项进行确认,后者主要负责养老金中长期投资过程中资产配置决策。

引导养老产业发展

“向前看,中国经济增长只有一个要素能够驱动它的发展,我把它叫做‘一个半要素’,一个要素是——科技,中国只有依靠科技才能完成经济转型,‘半个要素’是——企业家精神。”赵学军说。

在赵学军看来,当把养老金管理体系重构完成后,接下来就是要解决投资回报问题,而决定回报的关键则是“配置”,科技创新将是重点配置方向。

清华控股董事长徐井宏认为,科学技术正在呈现爆炸式发展状态,社会经济发展也将从过去的要素驱动和投资驱动转向创新驱动。

值得注意的是,嘉实基金养老金产品瞄准的资产多具有科技创新背景,其以养老金资金属性为最终目标,战略性定位环保、文化旅游、医养、智能制造四大产业发展方向,致力于在资本层面参与并引导重

中国未来养老产业的发展模式。

不难看出,在重构养老金管理体系过程中,嘉实基金一方面努力提高养老金投资管理保值增值的效率,另一方面也在促进具有科技创新能力的养老企业的健康发展,深入推动养老产业全面完善。

多层次产品风险管理模式需要注意的,养老金作为老百姓的“养命钱”,“安全第一”仍旧是基本原则。赵学军亦强调,比回报更重要的是控制好风险,企业年金管理需要稳定,因为它关系到企业职工退休、养老。

据了解,嘉实基金养老金管理体系由独立的部门负责投资风险的监控与管理,形成了全公司多层风险防控体系,风险管理的工作嵌入到整个投资流程中。同时,嘉实形成了多层次产品风险管理模式,包括以流动性风险管理为主的流动性养老金产品,以市场风险、信用风险管理为主的工具型养老金产品,以产品风格风险、回撤风险管理为主的基石型养老金产品。

事实上,作为我国多层次养老保险体系的重要组成部分,企业年金已经成为我国正在完善的城镇职工养老保险体系的“第二支柱”。根据人社部数据显示,目前全国参加企业年金的职工已经超过2300万人,积累基金超过9700亿元。

嘉实基金则在2005年获得了首批企业年金基金投资管理资格,目前已为超过800万职工提供企业年金服务。根据2016年6月人社部公布的数据显示,截至2016年一季度末,嘉实基金企业年金管理规模为507亿元,在11家具有企业年金基金投资管理资格的基金管理公司中排在第二位。

创新转型领跑蓝海,消费金融驱动发展

——中国银行北京草桥支行成功打造“消费金融特色网点”

随着经济步入新常态,消费升级和经济结构优化已经成为拉动我国经济增长的新引擎,消费金融市场需求的不增长,也使得银行业金融机构迎来了黄金机遇期。面对消费金融广阔的市场发展空间,中国银行北京市分行把握机遇,将发展信用卡业务与带动国民消费有机结合,以更好地推动国家消费领域发展,致力于金融服务的创新转型。

近几年,中行北京分行积极布局消费金融领域,推动消费金融特色网点建设,延伸服务触角,以便更好地惠及首都百姓。中行北京草桥支行就是首批消费金融特色网点中的佼佼者,该行通过战略角色定位、金融业务创新、专业团队建设、宣传模式升级以及风险管理完善等五大方面的突破,走出了一条以消费金融为特色的发展道路,实现了由“单一支付”向“支付+消费金融”的全面转型。截至2016年9月末,该行各项分期业务放款量较去年同期大幅增长,增长量名列前茅。

发力消费信贷,助力普惠金融

中行北京草桥支行地处北京南城,位

于西南三环与西南四环之间,周边分布十余个居民区,客户基础深厚;三环四环沿线还拥有路虎、奥迪、一汽等众多4S店,以及居然之家、东方家园等家装家具市场。面对丰富的客户资源和巨大的市场潜力,该行紧紧抓住周边资源特点和优势禀赋,积极开展消费金融业务,并凭借良好的发展业绩被北京分行确定为首批消费金融特色网点。

面对新的角色定位,中行北京草桥支行迅速适应调整,在总行“普惠金融”发展理念的指导下,以汽车分期、家装分期和教育分期为重点,广泛开展民生消费金融业务,并创新提出了以客户为中心的“消费金融一站式服务”理念,为客户提供全程贴心服务。以汽车分期业务为例,该行在与其合作的各家4S店都安排了专职消费金融经理,负责店内客户的金融服务工作,还多次安排专人向这些4S店的前台销售人员普及金融知识,使其在销售过程中也可以将中行分期业务的特色与优势传递给客户,目前该行已形成每家店一名经理的“专人专店专盯”模式,大幅提升了分期业务的签约、审核、放款效率,提高了客

户满意度,扩大了中行分期业务的影响力和知名度。在服务好传统汽车经销商的同时,该行还时刻把握市场动向,积极拓展新能源汽车经销商,努力为需求多样的广大客户提供更加全面的金融服务,并借助中行推出的多项优惠活动为消费者赢得更多实惠。

组建精英团队,倾心服务客户

专业的团队是优质服务的保障。为了更好地提高服务水平,中行北京草桥支行建立了一支分工明确、责任到人的分期业务专业队伍。据了解,草桥支行对消费金融客户经理严格准入,将业务能力、综合素质高的人员放在这个岗位上,并鼓励客户经理主动“走出去”,通过走进4S店、走进企业、走进社区等,结合广大客户的不同需求量身定制解决方案。另外,其大堂和柜台人员也具备过硬的分期业务水准。该行还设立了分期业务体验专区,配备相关业务能手负责为客户提供“微信扫码体验”等服务;柜台员工也可以在客户咨询时,借助宣传资料和宣传海报,通俗易懂地向客户介绍

中行分期业务的特色和优势。

保障客户信息,维护客户利益

面对复杂的市场环境,中行北京草桥支行在大力拓展消费金融业务的同时,始终把风险防控放在重要位置,严格履行风险管理工作流程,从洽谈、签约到审核、放款,消费金融客户经理与中后台工作人员紧密配合,从源头降低风险,为业务质量把好第一道关,取得了贷款不良率接近于零的优异成绩。该行还制定了严格的客户信息保密制度,有效防范客户信息被他人盗用的风险,维护了客户权益。

中国银行北京草桥支行始终秉承“担当社会责任,做首都最好银行”的战略目标,只争朝夕,追求卓越;始终积极适应社会经济发展趋势,力求转变,引领风尚;始终着眼于业务创新,开拓进取,服务于民。该行将以打造消费金融特色网点为契机,多元化经营,在金融创新、客户体验和服务水平等方面不断探索,深度挖掘和释放客户需求,在消费金融的驱动下不断提高综合竞争力,为客户提供更优质的消费金融服务。