

人物简介

陈耿先生,1968年7月生,现任国泰君安证券股份有限公司总裁、副董事长,并兼任中国证券业协会副会长、经纪业务委员会主任。

1990年起进入证券业,1993年起任深圳证券交易所上市部总经理,曾参与深圳证券交易所的筹建工作;1996年7月起任君安证券有限责任公司董事副总裁;1999年8月起任国泰君安证券股份有限公司副总裁。2004年10月起,出任国泰君安证券股份有限公司总裁、党委副书记、副董事长。

企业介绍

国泰君安证券股份有限公司前身为国泰证券(1992年9月10日成立)和君安证券(1992年8月25日成立),1999年8月18日两公司合并新设为国泰君安证券股份有限公司(“国泰君安”),目前注册资本为61亿元人民币。2012年,国泰君安证券股份有限公司连续第五年获得证券业最高级A类AA级评级。

这几年,国泰君安构建综合理财服务平台,创新资产管理业务,开展约定购回式证券交易业务,发展固定收益类资本中介业务,积极参与中小企业私募债试点和资产证券化业务,积极推进场外市场建设,率先布局互联网金融。



■ 国泰君安总裁陈耿正在接受本报采访

本报记者 陈意俊 摄

面对挑战打造综合金融服务商

——访国泰君安证券股份有限公司总裁陈耿

综合金融服务助推上海国际金融中心建设

记者:上海正在推进国际金融中心建设,国泰君安如何与国际金融中心建设同步发展?

陈耿:上海国际金融中心的建设离不开地区实体经济和资本市场的发展。在推进上海国际金融中心建设的过程中,国泰君安作为证券公司,将充分发挥作为直接融资机构的金融属性,参与多层次资本市场建设,提高直接融资比例,发挥金融市场在资源配置中的有效作用,切实服务地区的实体经济。

从我个人而言,我来上海十几年了,见证了上海自推进国际金融中心建设以来取得的成就:金融市场体系不断健全,金融市场规模明显提升,金融机构发展活力明显增强,这些都为上海今后进一步推进国际金融中心建设打下了坚实的基础。除此之外,我还有几点建议:

第一,上海还要加快国际化的步伐。以国际化的金融中心作为背景,前两年上海更为强调金融中心的集聚功能。而经过多年努力,金融中心的集聚、辐射功能确实明显增强,一

大批国内外金融机构落户上海,已经使这个城市成为了我国吸引外资金融机构数量最多的城市。因此,下一阶段,加快国际化的步伐应该是上海建设国际金融中心的必然选择和新课题。

第二,要加强沪港的合作。作为国内两大举足轻重的金融中心,上海和香港应该以携手共进、优势互补为主,形成良性的竞争与合作互动关系,促进各自的发展壮大。以人民币国际化为例,香港在建设离岸人民币市场、上海在发展人民币金融市场、债券市场方面存在相互合作,共同促进的良好基础,沪港应当根据各自的优势和需要进行分工与合作,互补互动,共同推动人民币国际化的进程。

此外,金融归根到底是人才的竞争,上海在集聚机构之外,还需要在吸引人才方面加大力度。如果上海国际金融中心建设能参照目前的前海政策,为金融机构提供税收减负等优惠政策,将更利于上海对金融人才的吸引。

记者:在中国金融改革与经济转型升级

过程中,证券业如何突破原有格局?

陈耿:近年来,外部发展环境发生了重大变化。因此,就证券行业而言,目前不仅要加快业务和产品创新,还要进行商业模式创新,在原有业务功能的基础上,创新开发和大力拓展证券公司融入资金、出借资金、支付结算等金融企业的基本功能,为客户提供全方位的投融资中介服务,为广大客户理财账户之间的资金流入、流出提供方便快捷的资金汇划服务。上述投资银行基本功能的激活和由此派生的多样化服务的开展,将真正形成几家具有系统重要性的全能型投资银行,最终可以和商业银行相抗衡。

我们在新一期战略规划中明确提出打造行业领先的综合理财服务商。在创新转型方向上,我们将致力于发挥和挖掘投资中介、融资中介潜能,从目前主要依靠通道服务创收,过渡到主要依靠多样化业务和专业化服务创收。在能力建设上,按照打造一流投资银行的要求,加快构建包括研究、投资、融资、产品研发、风险管理、客户服务在内的核心业务能力,构建与提供增值服务和运用资本相适应的支持服务能力、运营管理能力,逐步培育属于国泰君安的独特核心竞争力。

记者:目前互联网金融高速发展,会不会冲击传统金融业?你怎么看待新现象?

陈耿:金融是一项专业领域,证券公司应该要对自己有信心。虽然电商在拥有海量的客户群方面存在优势;而对于那些只靠手续费生存的简单的证券公司而言,未来电商的冲击也确实可能很大。但投资归根结底是一项专业、一门艺术,没有太标准的东西,这一点和购买电视机、冰箱这样标准化的产品并不一样。国泰君安在这个领域积累了20多年,形成了一定的经验、产品和专业的团队,我们的市场分析研究能力和人性化投融资组合方案的规划设计能力,拥有不可替代的专业优势,这些是电商所不具备的。所以,我认为未来证券行业和电商之间是竞争与合作关系,也不排除国泰君安今后与知名互联网企业进行合作的可能性。

二十年前,证券市场刚刚发展,股民会说,我在哪条路的营业部炒股票,股民去炒股票的地方“天天报到”,那个时候,营业部的地理位置很重要。十年前,股民可以通过手机下单、网上下单在没有亲临现场的情况下可以完成业务,所以他们会说,我在哪个证券公司炒股票,就不再提及哪个营业部了。现在进入第三阶段,股民关注焦点变成了我的客户经理是谁,因为其所有业务都通过客户经理来安排,客户经理能打通所有的金融后台。在当前证券公司可以代销金融产品的情况下,通过一个客户经理,不仅能找到你需要的保险产品、银行理财产品,配置债券、高风险的信托产品,也可以根据个人需求投资美国、欧洲等海外市场,所以对于客户而言,只要记住谁是我的客户经理。

这个转变也意味着证券公司必须往综合理财和提供个性化服务的方向走。无论市场的成交量有多大,证券公司指望在客户交易中雁过拔毛、把手续费留下的时代已经一去不复返了。

目前,国泰君安正在对传统业务模式进行变革创新。一方面,我们在服务于大众的资产管理、固定收益、投资基金等业务多以产品为中心,将更多采取标准化、规模化、通过互联网金融开展集约式展业模式;另一方面,我们将发挥专业优势,采用量身定制的投资组合,以客户为中心、定制化和管家式的综合金融服务,契合高端市场的需求。

本报记者 鞠敏 连建明

互联网金融,传统金融机构的因势而变

财富管理打造综合金融服务商

记者:目前上海正在打造财富管理中心,你怎么看财富管理这个行业?

陈耿:上海已经明确提出要将上海金融中心建成资产和财富管理中心,财富管理将是上海金融中心建设的主要驱动力。就国泰君安而言,公司也意识到了转型的必要。

首先,证券公司只服务客户炒股票的这个概念已经无以为继。举个例子,2007年公司的股票手续费收入100多亿,现在只有30多亿。而从海外的情况来看,手续费并非行业的主要收费。这就像电信行业一样,打电话和短信目前可能占中国移动的60%,但在海外,打电话和短信可能并不值钱,上网流量费等增值业务才是更重要收费业务。所以,佣金在未来将不再是证券公司的主要收入。其次,居民财富积累到了一定程度,会产生分散投资的需求,这也要求证券公司必须重视财富管理需求。第三,目前国内企业和居民理财需求旺盛,但由于投资渠道和金融产品有限,其资产保值增值的需求难以得到满足。如果证券公司能利用专业的人才优势和产品服务的创新推动社会财富的保值增值,也将为证券公司与银行竞争提供更为广阔的舞台。

上海居民的整体基本素质很高,财富的人均数值也不低,也比较靠近高净值客户的行列。但如果从财富管理角度来看,还有两个问题:一是到现在为止,个人财富配置主要以人民币资产为主,这一点需要改变。人民币确实处于升值的状态,但存在瓶颈期,目前已几乎进入瓶颈期,建议可对外币资产进行适当配置。二是房产、不动产配置太高,真正的流动性资产配置不高。从海外这么多国家的经济发展趋势来看,最终财富需要分散,因此需要降低目前的固定资产比例。

上海地区的金融基础很好,我相信国泰君安在财富管理方面的创新配合上海国际金融中心的建设,应该大有可为。

记者:那么,国泰君安在财富管理方面下一步打算怎么做?

陈耿:首先,我们要把电脑的后台设备都搭建好,未来国泰君安为客户提供综合金融服务需要后台的IT设备。此外,培养优秀的客户经理人才体系,丰富产品体系方面也是我们当前的重要工作。

自去年证券公司创新大会以来,证券公司的基本机能开始恢复,标志着证券公司多

元化发展的开启。国泰君安新一期的战略定位是,打造行业领先的综合金融服务商。从目前的情况来看,我们的业务相当全面,经纪零售,投行发行筹资额、股指期货、海外业务收入、资产管理规模和收入多项指标都位列行业前茅,融资融券余额也排名行业第一。国泰君安作为一家老证券公司,在很多领域的创新都有积累。因此,“打造行业领先的综合金融服务商”的战略定位,也确实符合我们的特点。

因此,我们率先提出了综合理财服务的创新方案,将通过完善业务链、产品链和服务链向企业客户、机构客户和个人客户提供多市场、多层次、全周期、一站式的综合金融服务。综合理财服务的核心是以客户需求为中心、以证券公司开展各牌照业务为基础,依托集成化、开放式的综合理财服务平台,通过集成化的综合理财服务账户体系,以高效率的资金结算和便捷的支付功能为基础,实现经纪业务、融资融券、期货IB以及资产管理等多种业务的服务集成,以统一的系统服务界面和客户服务体系向客户提供专业化、综合化的理财服务。对客户而言,就是实现“一键登录,综合理财”。对公司而言,为客户提供的内容将涵盖“全产品”、“全业务”和“全服务”。