

中泰证券携手新浪布局移动端

“互联网+”推动业务转型

1月22日,中泰证券在京召开互联网金融战略发布会,正式与网络巨头新浪达成全面战略合作,成为首个在移动端与新浪达成全面合作的券商。发布会上,中泰证券还发布了全新的投资理财APP“中泰齐富通”。

中泰证券此番携手新浪布局移动端,被业内视为是公司完成改制更名后的一个大动作。中泰证券总裁毕玉国表示,中泰证券以2015年的更名作为二次创业的起点,全面拥抱互联网,推动业务转型。中泰证券与新浪的战略合作,是公司深入探索发展互联网金融业务的重要战略选择,也是公司全面拥抱互联网、推动业务进一步转型的难得机遇。

本报记者 刘相华



战略牵手新浪重点布局移动端

中泰证券前身为齐鲁证券,成立于2001年,经过十几年的发展,已成功跻身全国大型综合类券商行列。为了适应公司快速发展的需要,为IPO上市做准备,2015年9月改制更名为中泰证券。如今,中泰证券注册资本金62.7亿元,员工5000多人,在全国28个省、市、自治区设34家分公司、230余家证券营业部,控股鲁证期货股份有限公司、鲁证创业投资有限公司、中泰金融国际控股有限公司、齐鲁证券(上海)资产管理公司,参股万家基金管理有限公司、齐鲁股权交易中心、中证信用增进股份有限公司、证通股份有限公司,形成了集证券、基金、期货、直投为一体的综合性证

券控股集团。

更名之后,中泰证券将进入一个新的历史发展时期。要实现这一时期的战略发展目标,必须不断整合和开拓各种优质资源,创新合作模式。新浪财经目前在财经类网站中排名第一,日均浏览量接近1.2亿,可触达多层次财经优质人群,实现了PC和手机的双覆盖。在中泰证券全面转型互联网券商的大背景下,与新浪财经的战略牵手并不出人意料。

“我们十分重视并看好本次合作。”中泰证券总裁毕玉国和新浪副总裁邓庆旭都毫不讳言对此次合作的期待。毕玉国坦言,当下“互联网+证券”的合作已不是单纯借力互联网

思维的概念,而是进入资源整合、深度合作的新阶段。中泰证券将与新浪深度挖掘双方的优势资源,尝试多渠道、多平台、多形式的合作创新,实现资源的深度对接,从而实现共赢。

中泰证券此次选择和新浪以战略合作的形式重点布局移动端,也是新浪首次和券商在移动端的全面合作。根据过往经验看,券商与媒体的合作并不少见,但从实际效果来看,大券商和大媒体合作结果的优势要明显许多。业内人士表示,借助新浪的移动端优势,中泰证券有望进一步增加全国范围内的品牌影响力,并在移动互联网时代快速推进其业务的全国布局。

“互联网+”线上营销一体化

活动现场,中泰证券副总裁黄华宣布,公司将以“互联网+”而非“+互联网”的方式,全面拥抱互联网,用2-3年时间,实现以移动互联网终端为载体,互联网平台和传统网点渠道互动联合,投资、融资、理财、支付、投顾、社交等一体化服务功能,同时在整合各类信息资源基础上建立大数据平台,依托大数据技术不断提升营销和服务能力。

黄华认为,“+互联网”的企业将互联网作为一种工具,其本质是对自身原有业务的一种补充;而“互联网+”意味着对自身的改造和重塑,是传统行业的自我颠覆。“当前客户最大的痛点在于,客户的时间和传统网点服务不

匹配,绝大部分客户不知道如何找到服务,我们的员工也不知道客户在哪里。今天上线的APP开发了类似‘滴滴抢单’的模式,中泰证券全国4000名专业服务人员将7×24小时即时抢答客户提问,形成O2O闭环互动,构建和客户及时沟通的交流场景。”

按照规划,中泰证券将积极推进互联网营销服务一体化,以解决客户如何找到适合自己的产品痛点。借助移动端构筑的交流场景,下一步,中泰证券将会推出每一位员工的“我的微店”,类似于每一位员工在移动端开立的“淘宝店”,通过微店展示员工的服务和产品,客户可以方便地进行服务和产品的购买,并依据服务和产

品的优劣给予评分。通过微店的建立,真正实现互联网营销服务一体化,未来所有的服务产品销售都将通过移动端实现。

为配合互联网营销服务一体化,中泰证券也将重构其商业模式。黄华表示,公司将为每一位员工建立“我的钱包”,“我的钱包”与营销服务成果、客户点评挂钩,钱包的多寡将最终决定每一位员工的绩效。

“一旦上述‘互联网+’步伐完成,我们还将着手改造营业网点,未来中泰证券的每位一线营销服务人员都有可能成为独立的利润成本中心,这样我们就能完成互联网券商的转型,重构商业模式。”黄华说。

痛点治愈系APP“中泰齐富通”

发布会上,中泰证券还发布了全新的投资理财APP“中泰齐富通”,其网络金融部总经理李肇嘉就产品进行演示。“作为一款券商系互联网金融APP,中泰齐富通不是一个闭门造车的结果。2015年上半年,我们对几百万互联网人群进行了问卷调查,并根据调查的实际结果设计这款产品。我们希望更多的用户把它视为一款移动互联网时代的投资理财APP,而不是单纯的券商系手机炒股APP。”李肇嘉说。

记者注意到,作为一款集理财、股票、服务三项功能为一体的APP,“中泰齐富通”至少解决了包括便捷、产品丰富度、服务响应等投资理财方

面的多个痛点。便捷性方面,“中泰齐富通”可为用户提供个人理财账户,用户只需要用一分钟绑定银行卡,即可实现直接产品直接购买。相比过去券商绑定保证金账户和银行要求的网点开户,通过中泰齐富通购买理财产品的流程被大大简化。又如依靠强大的理财云平台,“中泰齐富通”可实现7×24小时的购买/赎回,为上班族在非证券交易时间投资理财提供了极大的便利。

产品方面,依托公司全产品线的代销资质,“中泰齐富通”打造了远超互联网金融产品数量的丰富产品库,宝宝类产品、基金产品、齐鲁资管产品等一应俱全。

“中泰齐富通”还在服务方面进行了创新。其服务功能借鉴了“滴滴打车”的互联网思维,连接公司几千名专业服务人员,采用抢单模式,并特地设计了专业客服兜底服务,确保用户的问题得到秒速响应。

“我们把这个服务定名‘齐富通答’,并设置了严格的时间要求,如果在规定时间内没有投资顾问响应用户的提问,问题将直接转入公司的互联网呼叫中心,确保不会出现有问无答的情况。我们希望,每一个‘中泰齐富通’的客户都能随时随地享受匹配移动互联网时代的投资理财服务。”李肇嘉说。

绿色家居 成地产发展新趋势

精装修也能零甲醛

24小时网络监控室内健康值



本报记者 赵清华

1月20日,由齐鲁房地产建筑协会、朗绿科技主办,融房网、中泽品略营销策划公司、律行社咨询、点配科技共同协办的“2016中国绿色人居地产论坛”在济南举行。论坛围绕“房地产发展趋势,绿色地产发展及科技房产”几大主题进行探讨,云集了政策形势、绿色地产、生态环保、疾病预防等领域的资深专家和知名企业共百余名行业精英,共同探讨新常态下房地产行业的转型升级与绿色人居地产发展思路。

国家统计局数据显示,截至2015年11月末,我国商品房待售面积69637万平方米,比10月末增加1004万平方米,即房产库存仍在以每月1000万平方米的数量增长。截至2015年底,商品住房总库存预计达39.96亿平方米。其中现房库存约4.26亿平方米,去化周期23个月;期房库存约35.7亿平方米,需要4.5年来消化。为刺激市场,中央提出供给侧改革,去库存的政策,全国多个地方也开始出台楼市新政。

“2015年济南市房地产销售面积和销售额均同比提高,市场也有回暖迹象。但是2016年房地产形势依旧严峻,这对房地产开发商投资商提出了更高的要求。”齐鲁房地产建筑业协会会长李得华结合目前山东省房地产形势和中央倡导的供给侧改革,预测去库存、降成本、延伸产业链将成为2016年房地产市场的主题,而打造健康宜居、绿色地产是房地产企业转型变革的必由之路。

当前雾霾已成为城市生活痛点。在室外空气质量难以自控的情况下,拥有清新整洁的房间已成为越来越多人的选择。“在市场行为下,能够迎合客户需求才是房地产商的真正盈利王牌。”朗绿科技副总裁于昌勇在会上说。

随现代人们对居住质量逐步提高,不再仅仅满足于传统的居住需求,绿色家居产品纷纷面世。如今,绿色科技系统除了传统的恒温、恒湿、恒氧、节能之外,还能把室内pm2.5降低95%,精装修的房屋里可以做到零甲醛;居民入住后,可以通过互联网对室内甲醛、二氧化碳浓度等多重健康环境指标实施24小时实时监控。带有此类科技系统的住房,虽然价格比普通住房要高3000元左右,但是备受消费者青睐。