

凡开设一个证券账户,营业部就向地震灾区捐款5元 信泰证券点点滴滴爱心献灾区



总经理正召集全体员工向灾区献爱心

5月12日,四川省汶川县发生了里氏8.0级大地震。刚刚乔迁新居的信泰证券郑州农业路营业部当即提出,从5月13日起,凡开设一个证券账户,营业部就以员工的名义向地震灾区捐款5元,这个活动为期一个月。信泰证券郑州农业路营业部总经理时前进号召大家,向灾区献出自己的爱心。营业部的200多名员工迅速行动起来,捐款10000元左右。营业部党员也慷慨解囊,交了“特殊党费”。

2007年,信泰证券郑州营业部从此前连续五年的河南省倒数第一名,一年内一跃攀升至河南省前30名,成为2007年省内进步速度最快、最具成长力的证券公司,同时也是目前河南省员工人数最多的营业部、硬件最好的营业部。上升的速度之快,让业界为之瞠目。信泰证券全系统要在全国范围内学习“郑州经验”,那么,“郑州经验”又是什么呢?

信泰证券郑州营业部自去年以来,受到广大股民的关注,特别是营业部实行的“一对一服务”更是受到股民的青睐,开户数量直接攀升,目前每天的开户数都在100户左右。这在当前的低迷市道中,显然相当难得。

晚报记者 徐刚领/文 马健/图

黄金地段“逆势”出招

6月6日下午,记者来到刚刚乔迁新居的信泰证券郑州农业路营业部。该营业部位于农业路与经三路交叉口西侧的省汇中心,可以说是一个黄金地段。不久前,信泰证券斥资3800万元购置了省汇中心一至三层,面积达到2100多平方米。可以说是目前河南省内最高档的营业场所。

目前,郑州市很多证券营业部都是租用房子,营业面积不断压缩。前几年,股市低迷之时,郑州市证券界有一句顺口溜:“交易上网,场所上楼。”意思是说,营业部会要求开户的股民尽量回家上网交易,以降低营业部的经营成本。营业部的场所也多数由一楼搬到了二楼,一楼则由更红火的超市或美容院等占据。

今年,股市经过2006年、2007年的风光之后,再度陷入了低迷。不少证券营业部开始压缩

营业面积,降低经营成本。信泰证券在此时却大张旗鼓,在黄金地段大手笔买下了省汇中心的三层,这是为什么?

信泰证券郑州营业部总经理时前进说,这是业务发展的需要。去年,信泰证券郑州营业部位于经七路,地段较为偏僻,营业面积较小,但是,凭借良好的服务,仍然取得了不俗的业绩。“去年,我们营业部是河南省内发展速度最快的证券营业部,市场份额增长最快,开户数增长最多,客户满意率最高(也就是无投诉)”。信泰证券在全国的几十家营业部之中,郑州营业部去年的发展速度也是最快的。不久前,信泰证券总部专门组织系统内全国各地营业部的负责人到郑州来取经,学习“郑州经验”。为了做大做强,信泰证券才选择了入主黄金地段,更上一层楼。



信泰证券贵宾室

资产重组带来新机遇

信泰证券郑州营业部经历了几个发展过程,其前身是恒远证券、中期证券,办公地址也从东风路搬到经七路,又从经七路搬到农业路。2002年以来,这个营业部一直在我省排名倒数第一位,每个月付房租都很吃力。2006年年底,母公司进行资产重组,实力雄厚的信泰证券收购了中期证券的证券类资产。2007年3月之后,完成重组的信泰证券可以重新开立股东账户,恢复正常业务。至此,营业部开始了脱胎换骨的飞跃,迅速成长为业内的一匹黑马。

信泰证券实力雄厚,总部位于南京,目前在全国券商系统排名第二(注:第一是中信系,含中信、建投等,第二是华泰系,含信泰证券、华泰证券、联合证券,第三是国泰君安)。信泰证券总部成立有华泰研究所,可以专门对华泰系券商提供智力和信息的支持,能让客户及时、准确和有效地对市场作出反应。

2007年度,信泰证券郑州营业部被权威媒体评为“河南省十佳证券服务机构”,今年5月份又被投资者和媒体共同评为“河南省投资者最信赖的证券公司”。

培养一支狼性团队

如果你留意,去很多银行网点,几乎都能看到衣着整洁的信泰证券理财经理。他们绝大多数不到30岁,他们用耐心和谦恭面对着一张张或冷或热的面孔,试图将你变成信泰证券的客户。就算你对这种方式不屑一顾,也不该心存轻蔑,因为这些年轻人的进取心之强烈、工作之艰辛、收入之优厚会让你一跳。

据了解,在竞争逐渐激烈的省内证券业内,

信泰证券的理财经理团队就像一群狼,令竞争对手尽量回避与之正面接触。记者曾有幸参加过一次信泰证券的晨会,军队式的规范管理、激情四射的氛围,几百人的团队井井有条,让人非常震撼。晚上10点钟,宽大的办公区仍然灯火通明,还有员工在回访、开会。据说这种现象几乎天天都会出现。这也许就是这匹黑马成长的原因、创造奇迹的基础。

成立专家研发团为客户提供一对一服务

股民数量如此庞大,也能一对一服务?时前进给出了自己的答案。自从他出任该营业部总经理后,凭借自己多年从事期货交易、管理的经验,提出了“一对一服务”。在这里客户作为投资者真正体会到一种被真诚和专业服务的感受,一种上帝的感觉。新客户进公司,必须接受一周的培训,否则不能进行交易。日常的交易中,理财经理对客户进行一对一的服务,不断地灌输先进的交易模式和方法。每周三和周末还要给客户培训,不断提高其股票操作水平。“别的营业部只有理财经理一二十位,而我们有近200位。”信泰证券郑州营业部现在已经储备了200多人训练有素的专业理财经理,和一支在业界有相当影响力的近20人的专家培训师团队。

信泰证券郑州营业部还设立了专家研发团队,他们一方面结合消化总部研究所的最新研究成果,另一方面和基金公司、投资机构等信息交流,为营业部的客户做一对一的指导。

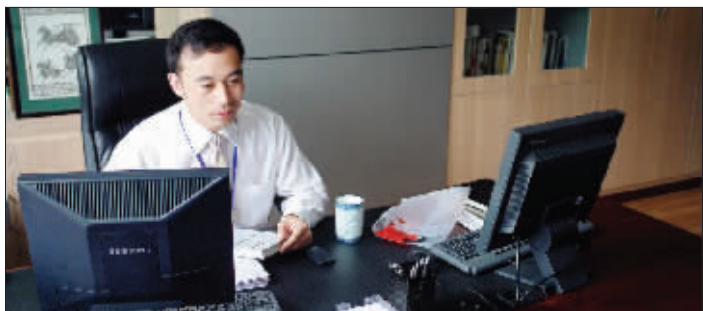
与众不同,信泰证券没有散户室。据介绍,该营业部一般不接收低于10万元的散户,目的就是要保证对客户的服务质量。“我们的很多客户都是慕名而来的,或者朋友介绍过来的。”因为每个客户都可以在此得到培训和专家指导,投资业绩大为提升。随着对非现场客户服务的提升,目前90%的客户实现网上交易,“我们的目标是将来100%的客户为非现场交易,现场全部变成管理中心、营销中心、客户服务中心、理财中心”。

明年力争全省第一名

在信泰证券郑州营业部内,可以看到墙上的几个大字,“做最有责任感的理财专家”,这也是该营业部提出的使命。时前进说,“专业,是我们对投资者来说最大的价值,今年初以来,随着专业人才的积累,我们开始从传统的通道式服务向专业的理财服务转型,这在省内是首家。投资者来到信泰证券,不仅可以做股票、买基金,而且还可以享受到专业的理财服务,专业理财经理团队对不同类型的客户

资产状况进行深入分析、合理配置,满足客户综合性理财需求,并进行长期不间断跟踪指导,还要不断培养和提升客户理财水平,最终帮助客户实现财务自由,真正回归券商本来的角色。做最有责任感的理财专家,是我们的毕生追求。”

谈到公司的发展目标,时前进信心十足地说,信泰证券郑州营业部的目标是2008年进入省内前十名,2009年力争全省第一名。



信泰证券总经理时前进