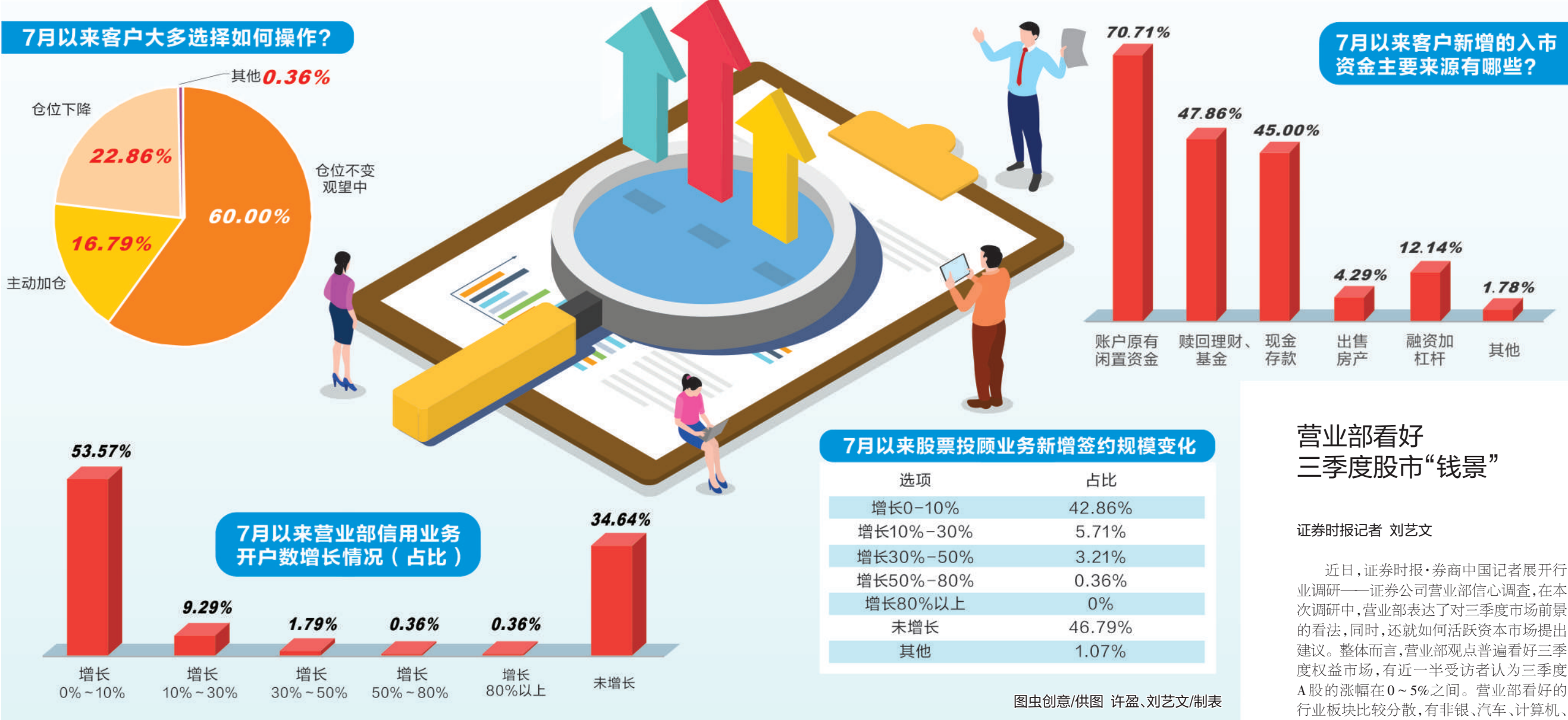


280家券商营业部接受证券时报问卷调查,多维度展现7月以来投资者动态——

# 休眠账户激活的多了 交投活跃度也提升了



(上接A1版)  
75%的受访营业部人士均谈到,7月以来其所在营业部的客户资产总额较二季度末增加。多人称,增长幅度不超过10%。

西北地区受访营业部的客户资产总额增长幅度更大。有多达27.91%的受访营业部表示增幅在10%~30%之间;另有9.3%的受访营业部称增幅高达30%~50%。两项指标的数据均远远高于其他地区。

## 有网点两融规模增逾30%

A股这轮行情还吸引了“杠杆资金”加入。Wind数据显示,7月下旬以来,两融规模一度攀上1.59万亿元。

其中,非银金融板块备受“融资客”青睐,7月24日至8月15日该板块融资净流入逾97亿元,热度远超其他行业;与此同时,医药生物板块获得约38亿元净买入;食品饮料板块获10亿元净买入。

从一线视角来看,券商营业部两融业务有所升温,投资者风险偏好提升。调研数据显示,两融开户和规模均出现增长。有65.36%的受访人士表示,7月至今所处营业部信用业务开户数量较二季度末增加。其中,超过一半人士表示,开户数增长幅度在10%以内。

少部分营业部的信用业务开户能力更强,增幅较二季度末增长10%~30%。值得注意的是,华东地区、西北地区表现比较突出,当地受访营业部中分别有12.82%、18.6%达到该增长区间。

在两融余额方面,同样绝大多数人表示,7月至今两融规模较二季度末增加,增长幅度主要在10%以内。有一家客户资产规模在800亿元~1000亿元之间的大型营业部介绍,其两融余额增长幅度达30%~50%;一家客户资产规模超2000亿元营业部也有同样的增长。

对此,深圳一位券商人士分析,大型分支机构往往拥有体量不小的机构业务,机构投资者对融资融券业务有较大需求。比如融券可用于对冲和风险控制,有利于进一步完善策略。

## 有营业部ETF基金代销额增幅超50%

随着近年“基民”群体逐渐扩大,券商代销基金逐渐受关注。不过,今年上半年受债股市场震荡影响,部分基金回撤增加,公募新发基金规模同比下滑逾20%,投资者观望情绪增加,券商销售金融产品难度加大。在今年A股市场有所回温的背景下,投资者对基金代销是否有所改观,也是本次调查的重点内容。

数据显示,68.22%的受访营业部表示,7月至今所处营业部的金融产品销售金额较二季度末增加。细化来看,在权益类基金销售金额方面,有61.78%的受访营业部称7月至今较二季度增长。其中,近八成表示增长幅度在10%以内。

在权益类基金的细分领域中,ETF(交易所交易基金)近年来颇受机构投资者及个人投资者的欢迎。有基金公司人士表示,当投资者对从主动权益类基金产品获取超额收益信心不足时,可以通过指数化投资来分散风险。目前全市场ETF总规模逼近2万亿元,较年初增长近20%。

对于ETF基金的销售情况,调研数据显示,有56.07%的受访营业部表示,其所在营业部7月至今ETF基金销售额较二季度末增长10%以内。个别大型营业部代销ETF基金有

# 投资者盈利状况初现改善 六成持仓观望静待良机

证券时报记者 许盈

7月以来,资本市场氛围与整体活跃程度虽然有所回升,但投资者账户盈利的占比仍不算太高。近九成受访营业部人士称,盈利客户占比在30%以下。

不过,值得注意的是,截至上周末,7月以来投资者的盈利状况有所改善。接受记者问卷调查时,近六成受访营业部称,盈利客户占比相较于今年二季度末有所提升。

## 客户盈利状况有所改善

近日,记者向券商营业部回收的280份有效问卷调查中,约九成受访者表示所在的营业部盈利客户数量占比在30%以下。其中,有55.36%的受访者表示,其所处的营业部盈利客户数量占比在10%以下;有33.21%的受访者所在营业部盈利客户占比居于10%~30%之间;另有2.86%的受访者表示该营业部无盈利客户。

记者注意到,一家客户资产规模超过2000亿元的超大型营业部表示,其盈利客户数量占比超过50%。

数据显示,盈利客户数量占比在50%~80%区间的受访营业部比较

少,不到3%。这类营业部主要集中在华东地区和西北地区。调研数据显示,前者有5.13%的受访者称盈利客户占比达到上述区间,后者为4.65%。

不过,令人欣喜的是,当下营业部盈利客户占比普遍较今年二季度末有所增加。调查结果显示,近六成受访者认为所在营业部当前盈利客户占比相较于今年二季度末有所增加。其中,有44.64%的受访者表示盈利客户占比增幅在10%以内;约11.07%的受访者表示盈利客户占比增长10%~30%;还有2.5%的受访者表示盈利客户占比增幅超30%。

有两家客户资产规模在800亿元~1000亿元的大型营业部均表示,盈利客户数量占比增幅较二季度末增长10%~30%;另一家同样体量的券商营业部称,增长超过30%。

那么,这些盈利客户究竟“挣钱多少”?调研数据显示,约72.5%的营业部盈利客户的盈利幅度集中在10%以内;23.93%的营业部则集中于10%~30%之间;还有约2%的营业部盈利客户盈利幅度集中在30%以上。

## 多数投资者加仓或持仓观望

7月底以来,活跃资本市场举措

频出,是否影响到投资者的进场意愿?从加仓情况来看,约77%的营业部反馈当前客户仓位整体较二季度末保持不变或加仓。具体来看,约60%的营业部多数客户选择观望、仓位大体保持不变;约17%的营业部多数客户选择主动加仓;约23%的营业部反馈多数客户仓位下降。

具体到选择加仓的客户,73.57%的营业部反馈这部分客户整体加仓幅度普遍在10%左右;也有21.07%的营业部称客户的加仓幅度普遍在30%左右。

从客户加仓的资金来源看,动用证券账户中原有的闲置资金仍是主流,有71%的受访者认为它是客户加仓资金来源;还有不少营业部客户选择赎回银行理财、货币基金、债券基金来加仓,占比近48%;此外有45%的营业部称客户利用现金存款加仓;此外,有12%的受访者表示客户资金来源为融资加杠杆;另有4%的受访者表示客户加仓资金来源为出售房产。

## 超半数营业部投顾业务签约规模增长

在近年来市场整体震荡的大背景下,真正落实财富管理转型、迈向买方投顾业务模式的紧迫性大幅提升。从投顾业务签约情况来看,股票投顾业务及基金投顾业务新增签约

突出表现。一家客户资产规模在2000亿元以上的营业部表示,其ETF基金销售额增长幅度在50%~80%之间;另一家客户资产规模在800亿元~1000亿元之间的大型营业部称,其ETF基金销售金额增幅在30%~50%之间。

在区域方面,西北地区少数营业部的ETF基金销售能力较强,有25.58%的受访营业部称,ETF销售额在10%~50%之间。

对于三季度A股资金流向判断,49%的受访者认为是存量资金在博弈。42%的预计会有增量资金净流入;认为资金会净流出

的受访者占比不到10%。整体而言,营业部对资金流向持比较乐观的态度。问卷调查数据显示,营业部看好的股票板块相对分散,暂时还没有特别集中看好的板块。其中,约18%的受访者看好非银板块;约16%的看好汽车板块;此外,看好计算机板块、通信板块的也各占约16%。

基于上述预判,营业部如何建议客户三季度持仓备受市场关注。有43%的受访营业部认为,客户仓位保持在0~30%之间;29%的营业部建议客户仓位保持在30%~50%之间。由此看来,营业部向客户建议的持仓水平整体不低。

目前,各类推动全社会及资本市场需求复苏的政策释放仍处于“起步”阶段。在“活跃资本市场,提振投资者信心”方面,不少受访营业部给出建议。记者梳理发现,这些建议集中在交易端、融资端及投资端三个方面。

在交易端,受访者认为,可以减少或者取消交易印花税,推行T+0交易,降低两融交易门槛以及利率;通过各种生动形象的投资者教育活动,让投资者在活动中学到正确的投资观念及交易规则;做好专业机构的规范引导,避免老鼠仓及信息不对称行为;规范信息传播,对圈内“小作文横飞”现象做好管控,避免不实信息满天飞,避免消息炒作。

在融资端,有受访人士建议,提升IPO质量,同时也要加大退市力度,提升上市公司造假处罚力度等。另外有营业部称,应提升上市公司回购比例,鼓励国企央企进行回购、增持。

“引进增量资金,提升投资者获得感,重视投资端收益,改变投资者亏损的局面,增加人民财产性收入。加快养老金入市步伐。硬性规定分红比例,回报投资者。”有受访人士对投资端提出建议。

## 营业部看好三季度股市“钱景”

证券时报记者 刘艺文

近日,证券时报·券商中国记者展开行业调研——证券公司营业部信心调查,在本次调研中,营业部表达了对三季度市场前景的看法,同时,还就如何活跃资本市场提出建议。整体而言,营业部观点普遍看好三季度权益市场,有近一半受访者认为三季度A股的涨幅在0~5%之间。营业部看好的行业板块比较分散,有非银、汽车、计算机、通信等。就活跃资本市场的建议,受访者表示,在交易端可以降低部分门槛以及费用;在融资端可以放缓首发(IPO)节奏,提升IPO质量;在投资端需要加快引入各类长线资金等。

具体来看,对于三季度市场大类资产配置,多数受访营业部还是看好权益类资产。调研数据显示,有接近60%认为三季度权益类资产最具有配置价值;其次是固收类资产,占比约为三分之一;贵金属类、房地产类等资产暂时不看好。

进一步看A股市场,绝大多数受访者对三季度A股市场偏乐观。有46%的营业部认为三季度A股涨幅会在0~5%之内;有31%的认为涨幅会超过5%;认为A股会下跌的占比不到9%。

对于三季度A股资金流向判断,49%的受访者认为是存量资金在博弈。42%的预计会有增量资金净流入;认为资金会净流出

的受访者占比不到10%。整体而言,营业部对资金流向持比较乐观的态度。问卷调查数据显示,营业部看好的股票板块相对分散,暂时还没有特别集中看好的板块。其中,约18%的受访者看好非银板块;约16%的看好汽车板块;此外,看好计算机板块、通信板块的也各占约16%。

基于上述预判,营业部如何建议客户三季度持仓备受市场关注。有43%的受访营业部认为,客户仓位保持在0~30%之间;29%的营业部建议客户仓位保持在30%~50%之间。由此看来,营业部向客户建议的持仓水平整体不低。

目前,各类推动全社会及资本市场需求复苏的政策释放仍处于“起步”阶段。在“活跃资本市场,提振投资者信心”方面,不少受访营业部给出建议。记者梳理发现,这些建议集中在交易端、融资端及投资端三个方面。

在交易端,受访者认为,可以减少或者取消交易印花税,推行T+0交易,降低两融交易门槛以及利率;通过各种生动形象的投资者教育活动,让投资者在活动中学到正确的投资观念及交易规则;做好专业机构的规范引导,避免老鼠仓及信息不对称行为;规范信息传播,对圈内“小作文横飞”现象做好管控,避免不实信息满天飞,避免消息炒作。

在融资端,有受访人士建议,提升IPO质量,同时也要加大退市力度,提升上市公司造假处罚力度等。另外有营业部称,应提升上市公司回购比例,鼓励国企央企进行回购、增持。

“引进增量资金,提升投资者获得感,重视投资端收益,改变投资者亏损的局面,增加人民财产性收入。加快养老金入市步伐。硬性规定分红比例,回报投资者。”有受访人士对投资端提出建议。

