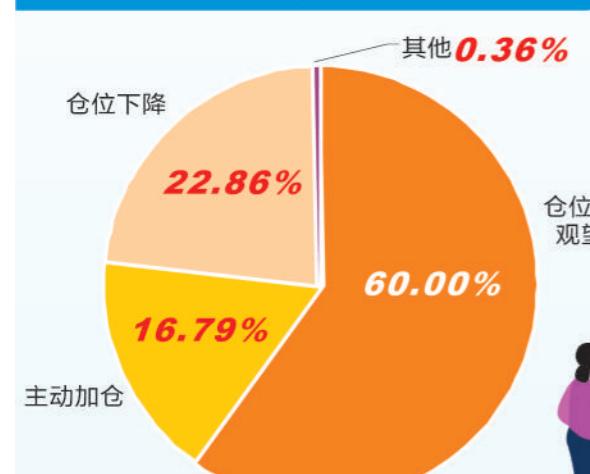


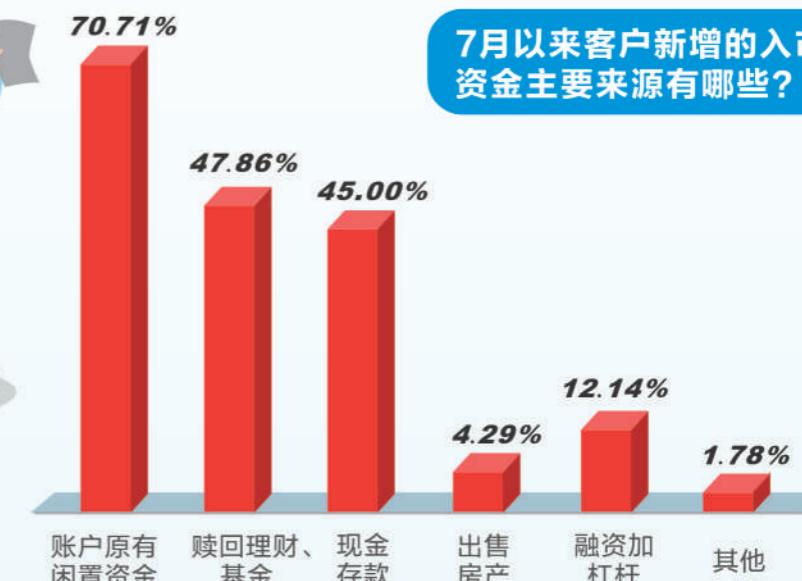
280家券商营业部接受证券时报问卷调查,多维度展现7月以来投资者动态——

休眠账户激活的多了 交投活跃度也提升了

7月以来客户大多选择如何操作?

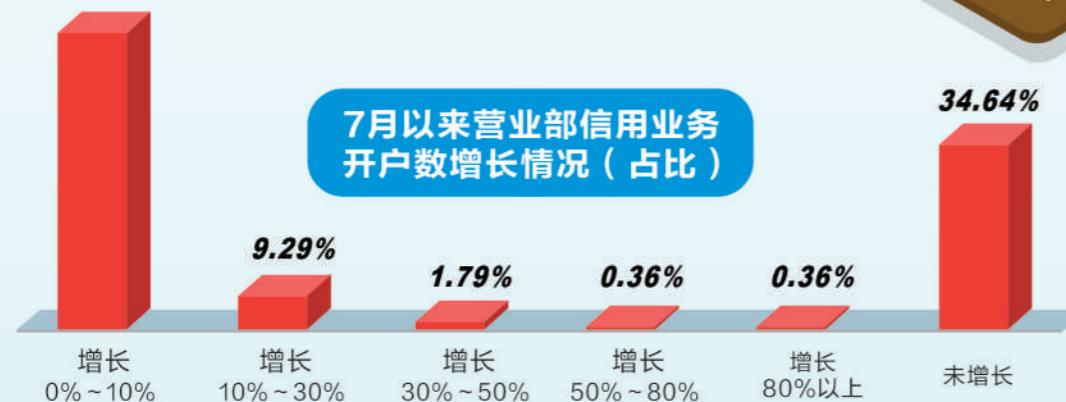


7月以来客户新增的入市资金主要来源有哪些?



53.57%

7月以来营业部信用业务开户数增长情况(占比)



7月以来股票投顾业务新增签约规模变化

选项	占比
增长0~10%	42.86%
增长10%~30%	5.71%
增长30%~50%	3.21%
增长50%~80%	0.36%
增长80%以上	0%
未增长	46.79%
其他	1.07%

图虫创意/供图 许盈、刘艺文/制表

(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未增加。多数人称,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未增加。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未增加,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,今年上半年受股债市场震荡影响,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未增加。

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,调查数据显示,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

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。

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,近六成受访营业部表示,盈利客户占比相较于今年二季度末有所增加。

其中,有44.64%的受访营业部表示,盈利客户占比增幅在10%以内;约11.07%的受访营业部表示,盈利客户占比增长10%~30%;还有2.5%的受访营业部表示,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%;另一家同样体量的受访营业部称,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%的受访营业部盈利客户的盈利幅度集中在10%以内;23.93%的受访营业部盈利客户的盈利幅度集中在10%~30%之间;另有2.86%的受访营业部表示,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%的受访营业部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,近六成受访营业部表示,盈利客户占比普遍较今年二季度末有所增加。

其中,有44.64%的受访营业部表示,盈利客户占比增幅在10%以内;约11.07%的受访营业部表示,盈利客户占比增长10%~30%;还有2.5%的受访营业部表示,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%;另一家同样体量的受访营业部称,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%的受访营业部盈利客户的盈利幅度集中在10%以内;23.93%的受访营业部盈利客户的盈利幅度集中在10%~30%之间;另有2.86%的受访营业部表示,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%的受访营业部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,近六成受访营业部