

## 昨日 IF1101 前十位主力会员 持仓数据一览

持买单量排名				持卖单量排名			
名次	会员简称	持买单量	环比增减	名次	会员简称	持卖单量	环比增减
1	浙江永安	1302	60	1	国泰君安	3943	195
2	国泰君安	1291	-5	2	中证期货	3582	1041
3	广发期货	1246	146	3	广发期货	2022	-8
4	鲁证期货	1113	164	4	华泰长城	1257	254
5	华泰长城	1016	1	5	大华期货	971	-11
6	银河期货	807	187	6	中粮期货	855	492
7	中证期货	791	371	7	海通期货	823	-119
8	光大期货	774	181	8	南华期货	568	-178
9	海通期货	741	24	9	鲁证期货	557	38
10	南华期货	682	101	10	申银万国	530	-39
合计		9763	1230			15108	1665

林荣宗/制表

## 国元证券与安徽联通 开展战略合作

证券时报记者 程鹏

昨日,国元证券和安徽联通签署了战略合作协议。根据协议约定,在通信产品应用领域,以2G/3G网络为基础,由安徽联通提供无线网络为国元证券不同层次客户提供专业化、定制化的证券行业解决方案,包括但不限于订制证券交易移动终端、订制各类资费套餐供国元证券客户选择;在办公系统应用领域,安徽联通将积极为国元证券提供一揽子的通信解决方案;在服务、资源共享领域,双方将积极发挥双方在营业网点、各自行业领域的各项资源优势,做到营业网点互相开放,广告宣传资源共享。

## 富国基金管理资产规模 进入同业前十

证券时报记者 张哲

银河证券基金研究中心数据显示,2010年十大基金公司座次最终落定,管理基金资产规模净值排在前十位的基金分别为华夏、嘉实、易方达、南方、博时、广发、大成、银华、华安、富国。截至2010年12月31日,富国基金共管理着621.73亿元公募资产,规模座次较2009年底前进1名,最终跨入前十行列。

此前,富国基金被全国社会保障基金理事会选聘为境内委托投资管理人。目前,富国基金共管理着近700亿资产,成立以来已累计向投资人分红近300亿元。

## 南方基金 举办“彩虹之旅”征集令

证券时报记者 方丽

南方基金官网近日开展了主题为“我的活动我做主,沟通零距离,活动到我家”的“彩虹之旅”举办城市征集令活动,首次采用网络征集方式,通过网络投票选举,将“彩虹之旅”活动举办城市选择权交由投资人来确定。

据南方基金客户服务部相关负责人介绍,“彩虹之旅”巡讲活动是南方基金致力于投资者教育而开展的品牌主题活动之一,自2007年举办以来受到了投资人的广泛好评。2010年,“彩虹之旅”足迹遍布全国16个大中城市。

## 建行、浦发、中信、广发 分获多项大奖

近日,由中国银行业协会举办的首届优秀客服中心评选结果出炉。建行电话银行北京中心和信用卡800客户服务中心表现出色,分别荣获“客户服务中心优秀单位综合示范奖”和“客户服务中心最佳服务奖”。浦发银行得“最佳创新奖”,其信用卡中心获得“最佳服务奖”。广发银行获得“综合示范奖”,其信用卡中心同时得到“最佳服务奖”。

此外,在日前社科院金融研究所举办的2009-2010中国金融机构金牌榜中,中信银行继2009年后再度获得“最佳股份制商业银行”奖项。

(魏斌言 郑晓波)

## 资讯服务成本计入全成本佣金体系

# 证券经纪增值服务收费曲线上路

目前券商上报的全成本佣金包含了不少“附加服务”,比如每天给客户发送的短信、平时提供的一些咨询服务,否则单纯通道成本佣金不会如此高。而这些所谓的“附加服务”其实是券商吸引客户的一种营销方式,当前根本无法和交易通道区分开来。

证券时报记者 桂衍民

随着各地证券交易全成本佣金的出台,有关全成本佣金构成开始成为行业关注的话题。近期券商和营业部已率先将资讯服务成本计入全成本佣金体系之中。这意味着,行业酝酿多时的证券经纪业务增值服务收费取得实质性突破。

### 资讯服务借佣金收费

今年1月1日开始实施的《关于进一步加强证券公司客户服务和证券交易佣金管理工作的通知》中也明确规定,证券公司向客户提供证券交易代理以外的其他服务,如证券投资咨询服务等,可由双方协定服务内容和费用标准,并签订服务协议。

上述规定亦被证券行业解读为经纪业务收取增值服务费用的政策依据,营业部此次在上报全成本佣金时大部分将咨询服务人员开支、资讯成本支出等计入了全成本之中,而上述这些收费在此前都被行业内默认为“免费”。

新年后各地证券营业部上报的全成本佣金结构的同时,按照监管要求罗列了收取费用的服务项目。记者发现,相当部分营业部在上报全成本佣金时,同时说明了所提供的资讯服务。如广发证券天津市湖北路证券营业部在对100万元以下资产客户收取近2.2%的佣金率时,为这些客户提供“广发财经汇、财智汇客户服务体系”等资讯服务。

不仅全成本佣金率相对较高,营业部如此,收费处于中低水

平的亦如此。方正证券天津市新华路营业部在对所有网上交易客户收费差别全成本佣金时,提供公司研究产品支持、手机短信通知服务、定期投资报告会等服务。齐鲁证券天津地区的营业部则提供免费提供短信信息通知服务、网站在线业务咨询服务。

这些服务在此前全部都是免费的,现在基本上这部分成本全部计入全成本佣金里,最后从营业部营业收入里扣除。”某证券公司经纪业务总经理介绍,换一种说法是“增值服务收费”,只不过这种收费还仅仅限于成本价。

### 经纪业务收入多元化

西南证券券商研究员王大力则分析,目前券商上报的全成本佣金的确包含了不少“附加服务”,比如每天给客户发送的短信、平时提供的一些咨询服务,否则单纯通道成本佣金不会如此高。不过,王大力也表示,这些所谓的“附加服务”其实是券商吸引客户的一种营销方式,当前根本无法和交易通道区分开来,所以券商在计算全成本佣金时不约而同的把这些“附加服务”成本也算了进去。

“附加服务”不能简单理解为增值服务,但它和增值服务有重合的地方,在某些程度上有增值服务的部分。”王大力说。

而多位受访的券商负责人则指出,行业推行证券投资顾问业务对于引导证券公司加强证券服务的投入十分有利,尤其有利于提升证券公司和咨询机构的研究水平和综合服务能力,提升证券服务的核心竞争力,为证券公司在经纪业务基础上实现业务多元化、收入多元化、实现业务转型提供支持。

## 证券营业部全成本佣金调查系列三

# 九成上市券商拥抱期货公司

除太平洋外,其余14家上市券商均收购了期货公司

证券时报记者 李东亮

近日,西南证券公告拟斥资9863万元控股西南期货70%的股权,至此,在目前15家上市券商中,除太平洋证券外,其余14家上市券商已全部拥有控股或参股期货公司。

业界表示,券商积极收购期货公司背后,彰显券商对期货公司的强大需求,一是基于为券商客户提供全方位的通道服务的需要,二是出于业务全面化的考虑,三是出于为系统内券商和基金参与股指期货仓位和方向保密的考量。

中证期货机构部经理曹宇表示,期货公司目前可以向券商股东的股票投资者、券商系基金公司以及券商股东保荐承销的IPO客户提供期货交易的通道、套保和套利方案等服务,如果借手非控股或者参股期货公司,上述服务的效果易打折扣。

更为重要的是,受益于股指期货的推出,目前期货公司自身盈利能力普遍有所提升,国泰君安期货、海通期货等主流券商系期货公司净资产收益率已突破10%,这对于多年微利甚至动辄亏损的期货行业无疑是极大的利好。

值得注意的是,在券商自营、券商资产管理和券商系基金公司逐步进入期指市场后,其现货市



场的操作方向无疑会在股指期货市场上的套保、套利和趋势投机仓位和方向上有所显示,而如果将账户开设在系统内的期货公司,其保密性将大大增加。一位不愿具名的券商自营部

负责人表示,该公司要求自营和资产管理参与股指期货的账户一律开在旗下期货公司,一方面是因为可大幅降低交易成本,毕竟大量的交易费用不会流出公司。另一方面,系统内的保密性容易控制。



记者观察 | Observation |

# 全成本佣金执行中的启示

证券时报记者 李东亮

时下,为遵守监管层对证券公司向客户收取的佣金实行全成本佣金管理的规定,各地营业部正在陆续向当地证券业协会上报全成本佣金。各地协会已公布数据显示,券商营业部全成本佣金成本大都在1.5%左右,而目前行业平均的交易佣金水平仅为1%。一旦全面执行交易佣金不得低于经纪业务全成本佣金的规定,简单估算,券商经纪业务净利润增幅或将达50%。

然而,在收入可能提升的同时,券商在执行全成本佣金的层面依然面临挑战。

在证券业协会公布相关规定之前,多家券商已在进行着通过提升服务来提高佣金的探索。但针对新增开户,低佣金目前仍是各家券商营业部比较常用的选择。

对于券商营业部的存量客户,目前佣金水平基本在万分之八以

下,一些小券商营业部和大券商的小营业部向私募和资产大户收取的佣金水平甚至低至万分之三。如果贸然将佣金水平提升至原来的2-5倍,券商无疑将面临一些议价能力较强的存量客户的大量流失。

记者了解到,作为券商营业部市场份额的决定者和利润最大的贡献者,部分中小投资者并不是非常满意营业部的现有咨询服务。在并未增加有效服务的前提下,大幅提高存量客户佣金水平较为困难。

而对于多数私募和资产大户而言,他们对于券商的需求只有通道,因此不少私募管理的客户资产和资产大户均选择将账户开设在中小券商,佣金水平多数在0.3%-0.5%,除非全部券商都将佣金提升至一定水平,否则完全可以将资产在各券商间转移。

不仅如此,券商营业部还需面对的是上升后的成本佣金率对新增客户的吸引力的下降。

对于券商而言,扣代缴费用、证券营业部运营成本、公司总部和分公司直接为证券经纪业务发生的支出、公司管理与后台服务部门发生的分摊支出等成本多为固定成本。在超过一定数量后,新增部分客户的边际成本快速递减,由此,过去佣金战的主攻对象——新增客户似乎需要更多提升费率的理由。

提高佣金水平或收取服务费用并非无解。目前在证券市场上已崭露头角的私募的运营模式或可借鉴。无论是收取固定的管理费,还是利润分成,亦或是两者兼有,大量的投资者已普遍接受了私募这一运作方式。其中,最为重要的就是客户的有效需求得到了一定程度的满足。

由此,告别纯通道制收费,转型服务型收费,虽然需要一个过程,却正好给了券商不得不正视服务水平的机会。市场告诉我们,只有真正的想客户所想,满足客户真正的需求,才能让客户“大方”起来。

# 深圳商业车险定价改革试点启动

监管层称利好保险行业,可解决车险产品同质化竞争

证券时报记者 秦利

整整酝酿了3年之久的深圳商业车险定价机制改革试点正式启动。昨日,深圳保监局局长助理赵宇龙在接受证券时报记者采访时表示,商业车险定价机制改革对产险公司是个利好消息,可以解决车险产品同质化竞争,有利于提高行业的核心竞争力。

昨日,深圳保监局召开新闻发布会,发布了《关于在深圳开展商业车险定价机制改革试点的指导意见》。这标志着深圳车险定价机制改革试点工作全面展开。

《意见》提出了改革试点工作的有关要求。一是鼓励各保险公司积极研发和推出商业车险深圳专用产品,各保险公司可根据自身技术条件,开发创新商业车险深圳专用产品。专用产品可选择以客户群为基础,开发专门针对个人车险、团体车辆或其他特定客户群的车险产品,或以渠道为基础,开发专用于电话销售、门店销售、网络销售、银行车行代理等特定销售渠道的产品。

二是对商业车险产品费率浮动机制进行优化,建立商业车险保费与赔款记录、交通违法记录“双挂钩”的费率浮动机制;三是完善车险信息平台功能,逐步实现从业务运行支持功能为主到车险业务运行和车险监管支持并重转变,并提供面向公众的车险理赔查询平台;四是切实做好消费者

利益的保护工作,加强理赔管理,提高理赔效率,不得惜赔、拖赔和无理拒赔。

据了解,今年上半年我国财险市场实现盈利74.65亿元,其中承保利润39.64亿元,一改以往长期亏损的局面。成立三年以上的25家内资财险公司中有21家盈利。

商业车险实现浮动费率后,是否会降低财险企业的盈利能力呢?对此,深圳保监局局长助理赵宇龙指出,根据测算,短期赔付率会上升2.25个百分点,但由于保险公司费用也相应下降,两者相互抵消,并不会影响保险公司的利润;长期来看,该项政策调整有利于提高行业的核心竞争力,解决保险产品同质化竞争的难题。

深圳保监局财险处处长范君宁介绍,去年深圳车险实现保费收入110亿元,同比增长了23%,承保利润为5.9亿元;23家产险公司中实现车险盈利的共有9家。

## 金融新闻热线

全面征集金融机构相关新闻线索。

一经采纳并经记者采访,将有奖励!

电话:0755-83501747、83501745

邮箱:jgb@stcn.com