

## 中国最佳投顾评选 报名人数突破3400人

证券时报记者 桂行民

由证券时报举办的 2011 中国最佳投资顾问评选”活动受到各家证券公司关注。统计数据显示, 报名人数已突破 3400 人, 覆盖 60 家国内证券公司, 几乎涵盖了经纪业务前 30 名证券公司。

据评选组委会介绍, 最佳投资顾问评选报名截止日为 2 月 25 日。截至该日, 上述 60 家证券公司累计报名人数为 3400 多人。经组委会严格审核, 符合参赛条件的有效报名人数为 2752 人, 因填报资料有误或无参赛资格报名人数为 649 人。

在上述有效报名的参赛选手中, 已获得投资顾问资格的选手为 1454 人, 占有效报名人数 52.76%, 占国内已注册投资顾问人数的 18.57%。此外, 正在申请投资顾问资格的选手有 1298 人。

根据比赛计划, 2 月 25 日报名截止后, 将开展几个交易日的后台全真技术测试, 在此阶段, 已审核通过的选手可进行赛前热身。在正式比赛开始前, 将通过报纸、网站、手机短信等方式通知参赛人员。组委会特别提醒参赛选手留意赛前的评选资讯, 保持手机畅通。初步确定正式开赛时间为 3 月初。

组委会还提示, 此前未来得及提交参赛的投资顾问或准投资顾问, 或因填报资料有误等原因未能通过审核的参赛者, 请勿再提交申请, 因为报名已经截止, 后台审核也已停止, 并欢迎参加下一届优秀投资顾问评选。

### 一周数字 | Number Talks |

#### 25%

深发展行去年实现营业收入 180.2 亿元, 较上年增长 19%; 实现净利润 62.8 亿元, 同比增加 25%。

#### 40 多家

今年以来, 央行已开始对货币信贷调控中运用差别准备金动态调整工具, 已对 40 多家资本充足率较低、信贷增长过快、顺周期风险隐患增大的地方金融机构实施了差别准备金要求。

#### 120 亿股

光大银行拟合计发行不超过 120 亿股 H 股, 初始发行规模将不超过 105 亿股, 募集资金将全部用于补充光大银行核心资本, 提高资本充足率。

#### 6.2 万户

截至日前, 期指开户数已达 6.2 万户, 总体市场保证金约为 170 亿元, 持仓保证金约为 100 亿元, 资金使用效率达到 60%。

#### 70 亿元

宏源证券拟以不低于 15.1 元/股的发行价向特定对象非公开发行 A 股股票不超过 5 亿股 (含 5 亿股), 募集资金总额不超过 70 亿元。

#### 200 亿元

交通银行将于 2012 年底前发行总额不超过 200 亿元的人民币债券。其中, 2011 年发行不超过 100 亿元的人民币债券。债券期限为 2 至 5 年, 具体视市场利率变化和投资者需求而定。

(林根 整理)

### 2月25日中金所IF1103持仓前10名

持仓单量排名				
名次	会员简称	持仓单量 (手)	环比增减 (手)	
1	国泰君安	2471	202	
2	华泰长城	1681	300	
3	浙江永安	1444	48	
4	广发期货	1272	-129	
5	鲁证期货	1025	112	
6	银河期货	964	-5	
7	海通期货	928	-306	
8	信达期货	881	-49	
9	中证期货	832	245	
10	南华期货	783	-886	
合计		12281	-468	

持仓单量排名				
名次	会员简称	持仓单量 (手)	环比增减 (手)	
1	中证期货	4182	29	
2	海通期货	3818	237	
3	国泰君安	2793	124	
4	华泰长城	2355	-711	
5	广发期货	2052	-62	
6	招商期货	2045	90	
7	中粮期货	1042	617	
8	鲁证期货	656	140	
9	中信建投	612	149	
10	银河期货	592	-257	
合计		20147	356	

林荣宗 制表

# 联合营销火热 券商捆绑第三方揽客

开拓第三方渠道不仅表现为联合销售, 还表现为占用第三方渠道资源自主营销。部分券商已经尝试进驻现实商场, 甚至在虚拟商场进行营销。

证券时报记者 黄兆隆

券商营销大战的硝烟已弥漫至第三方渠道。证券时报记者日前获悉, 部分券商捆绑第三方机构联合营销的做法正成为常态, 其中, 尤以拥有网络、客户资源优势的第三方机构备受券商青睐。

### 成本低、渠道广

目前, 业内争夺银行渠道已白热化, 促使券商转而探索自有渠道、银行渠道以外的第三方渠道。

合作对象的取舍标准主要看其是否具备渠道优势、客户资源。”深圳某大型券商经纪业务部负责渠道营销人士表示, 渠道优势分为两种: 一种拥有固定网点和客户网络, 比如联通、电信公司; 另一种是捆绑了客户资源的虚拟网络, 比如有线电视、水电煤公司等。若是单纯看客户资源, 我们则会考虑一些会员制机构。”

券商与第三方合作的基础在于, 双方都在努力寻找利益共同点进行优势资源互换。品牌的联合营销概念已经深入券商渠道营销的战略中。

据了解, 现行较多的合作方式是, 券商与第三方机构共享销售渠道, 产品交叉销售。

比如与电信合作, 我们可以进入其网点, 也可以在自身营业部帮其卖产品, 以产品的形式植入我们的品牌, 双方的客户进行

绑定。”上海某大型券商营销策划负责人表示, 这种绑定表现为, 买产品, 就要选择指定的通信运营商, 同时在我们这开账户。”

相较开拓银行渠道, 券商开拓第三方渠道的成本并不高, 其利益分成则按各自给客户提供的服务分开计算利益所得。简而言之, 只是进行共同销售。

### 从现实到虚拟商场

开拓第三方渠道不仅仅表现为联合销售, 还表现为占用第三方渠道资源自主营销。一部分券商已经尝试进驻现实商场, 甚至在虚拟商场进行营销。

已有营业部尝试进入商场蹲点, 这块要交房租费用, 但实际效果并不太好, 客户开户意愿不稳定, 不具备针对性。”上述深圳券商人士表示。

现实商场效果不好, 不代表虚拟商场也是如此。随着网络行销日渐兴盛, 以淘宝网为代表的虚拟商场越来越受到券商等金融机构重视。

事实上, 部分券商开始考虑利用淘宝网等虚拟社区开设网店, 通过 C2C (个人对个人交易) 模式进行直接营销。以平安集团为例, 其在淘宝网所开设的旗舰店, 也涵盖了平安证券的产品线服务。

这种利益分成模式大多表现为, 按网店规模大小, 以租金或交易提成形式向淘宝缴纳费用。

领先券商一步的是诸多保险机构。随着平安证券在淘宝网上销售的成功, 业内人士把淘宝网营销列入了工作计划之列。

我们仔细研究平安在淘宝网的营销战略, 下一步将探索借助网络社区进行营销。我们倾向于集中营销某一主题或者某一类产品, 而不会像平安那样推出多个产品线。”上述上海某券商营销负责人表示。



■ 相关新闻 | Relative News |

## 券商2月股票佣金收入67亿

日均佣金收入环比增幅高达45%

证券时报记者 伍泽琳

若 2 月份最后一个交易日成交额达到当月平均水平, 那么 2 月份沪深两市股票交易额将达 3.73 万亿元, 这给券商带来 67.1 亿元的股票交易佣金收入, 环比增长 8%。但值得注意的是, 2 月份日均佣金收入环比增幅高达 45%。

分析人士指出, 2 月份资金紧张局面有所趋缓, 流动性较 1 月份增强。扣除 2 月假期因素, 实际上 2 月份沪深两市交投已一改开年的冷清转为较活跃状态。据 WIND 数据统计, 2 月份沪深两市股票成交总额为 3.73

万亿元, 较 1 月份略微上升 8%, 同比则大幅上升 53.9%。

按照目前行业平均股票佣金费率水平 0.9% 估算, 券商 2 月份将获得股票佣金收入 67.1 亿元, 环比上升 8%。公开数据显示, 这是去年下半年以来, 券商月度佣金收入连续两个月降至百亿元以内。

抛开 2 月份春节假期因素, 实际上沪深两市成交额已有所回暖。当月券商股票日均成交额为 2484.6 亿元, 对应券商日均佣金收入为 4.5 亿元, 与 1 月份环比增加约 45%。

根据沪深交易所公布的 2011 年 1 月会员交易金额排名计算, 排名前

五位的券商 (22.9%) 1 月共获得 15.4 亿元的股票佣金收入。其中排名前三的银河证券 (5.06%)、国泰君安 (4.88%)、国信证券 (4.45%) 股票佣金收入分别为 3.4 亿元、3.3 亿元和 3 亿元。

某大型券商行业研究员指出, 经纪业务的收入与市场成交量密切相关, 但从 2008 年开始经纪业务的佣金费率就进入了下降通道, 尽管沪深两市交投总规模在逐步增加, 券商仍陷入了增量不增收的局面。目前竞争比较激烈的发达地区大客户佣金率在 0.5% 以下, 该佣金费率对券商而言基本已无利润甚至亏损。

# 信托监管新表下发 集合信托迎良机

证券时报记者 张宁

继银监会日前下发《信托公司净资本计算标准有关事项的通知》后, 与该通知相配套的三个新表格——信托公司净资本计算表、信托公司风险资本计算表以及信托公司净资本风险控制指标监管报表也于近日陆续下发到各家信托公司。

### 银信业务高度受限

通过记者获得的相关表格, 与 2010 年 9 月下发的原表做对比, 三个新表格进一步体现了监管层的政策导向。

百瑞信托研究发展中心主任罗靖认为, 在新表最主要的几个变动中, 关键的一个是银信合作业务全部被视为集合信托业务, 且计提附加风险资本系数, 总计达到了

在新表最主要的几个变动中, 关键的一个是银信合作业务全部被视为集合信托业务, 且计提附加风险资本系数, 总计达到了 10.5%。这说明银信合作业务将继续受到严格控制。

10.5%。他认为, 这说明银信合作业务将继续受到严格控制, 而这种极高的风险系数设置, 使得信托公司做此类业务要占用大量的净资本, 加之银监会已要求银行在年底前将表外资产转入表内, 银行将再无动力开展银信合作业务, 这意味着融资类银信合作业务将受到很大影响, 或将进入低潮期。

不过, 新表也体现监管层对公租房及廉租房建设的支持, 相关业务的信托融资风险系数比其他房地产信托融资风险系数要低得多。其中, 单一类融资业务中, 公租房及

廉租房融资风险系数为 0.5%, 其他房地产融资为 1%; 集合类融资业务中, 公租房及廉租房融资风险系数为 1%, 其他房地产融资则为 3%。

此外, 上述新表中还延续了监管层“促使信托公司回归信托主业、加快信托业务发展”的一贯监管意图, 将固有业务单独计提风险资本系数, 且相对信托业务来说, 固有业务的风险资本系数明显要高许多。值得注意的是, 新表加设了股指期货等新品种风险系数。对此, 用益信托研究员雷雯雯认为, 这从侧面鼓励了信托公司从事创新

型信托业务。

### 集合信托迎来机遇

雷雯雯进一步认为, 上述新表的下发说明信托公司净资本管理办法已经进入实操层面, 在抑制银信合作业务的同时, 也将为集合信托业务带来新的发展机遇。

用益信托数据显示, 从 2010 年集合信托产品发行规模和发行数量均呈现逐渐上升态势。尤其在去年 7 月银信合作业务受限、8 月信托公司实施净资本管理后, 集合信托产品规模迅速上涨, 产品发行居高不下, 并在去年底达到了顶峰。

雷雯雯预计, 随着净资本管理新规的执行, 未来集合信托业务将有更大的发展空间。其中, 集合信托产品的平均规模将不断增大, 系列化、类基金产品、开放式产品等动态管理类集合信托产品将成为未来信托产品主流。

## 高收益银行理财产品 1月份环比增77%

春节前后资金面紧张导致理财产品到期收益率普遍上涨。据普益财富 1 月份月报, 1 月份到期年化收益率达 5% 及以上的理财产品共计 46 款, 相比去年 12 月份环比增长 77%, 其中 41% 为投资债券与货币市场的短期限理财产品。

岁末之际, 银行到期实现较高收益率的理财产品数量明显增多。普益财富数据显示, 去年 11 月、去年 12 月到期年化收益率超过 5% 的理财产品分别为 18 款、26 款, 今年 1 月份更是大增 77% 至 46 款, 在当月到期理财产品中占比分别为 2.2%、2.5%、4.1%。

(唐耀华)

## 中行中小企业授信 去年底突破1.4万亿

中国银行近日披露的统计数据 displays, 截至 2010 年底, 中行中小企业授信客户超过 3.6 万户, 贷款余额超过 1 万亿元, 各种授信超过 1.4 万亿元, 增速高于全行贷款平均增速。

据了解, 在发展中小企业贷款业务方面, 中行推出专门适用于中小企业融资特点的“中银信贷工厂”服务模式, 对缓解中小企业融资难发挥了积极作用。

(贾壮)

## 银联信用卡 实现在美商户签名受理

中国银联联合国内多家商业银行于近日共同宣布, 银联信用卡首次以签名验证的方式实现在美国各大主要商户的受理。持卡人通过在签购单上签名的方式, 完成交易确认, 无需输入密码。

从 2005 年开始, 银联卡逐步可在美国的 ATM 取款和部分商户通过密码方式刷卡消费。但由于美国的信用卡受理普遍采用的是免输密码、签名验证的方式, 因此银联信用卡的使用受到制约。(赵续言)

### 记者观察 | Observation |

# 限购令对零售贷款影响显现

证券时报记者 罗克亮

房产限购令对个人按揭贷款的冲击, 在目前公布的省份上市银行年报中可看到蛛丝马迹。

深发展上周五公布的 2010 年年度报告数据显示, 去年个人住房按揭贷款在该行零售贷款总额 (含信用卡应收账款, 下同) 中占比从往年的 60% 以上大幅下降至 54% 左右。而深发展填补房贷增幅放缓的办法, 是经营性贷款、汽车贷款和信用卡应收账款的大幅增长。

记者查阅了另外几家上市银行过往年报。数据显示, 工商银行、招商银行等几家大行 2006 年至 2009 年个人按揭贷款占零售贷款的比例一直稳定在 70% 以上; 兴业银行占比更高, 2008 年个人按

揭贷款占零售贷款总额的比例高达 86.99%, 2009 年更是上升到了令人瞩目的 88.21%。可以这么说, 如果剔除个人按揭贷款, 不少银行零售贷款将所剩无几。

住房按揭贷款成为现阶段国内银行零售条线的主心骨, 和国内近几年的实际国情密不可分, 刚性需求在过去几年中撑起了红红火火的楼市, 也让国内银行启动了轰轰烈烈的零售转型过程。从运营角度看, 按揭贷款模式成熟, 对系统后台要求不高, 能够给以往没有基础的个人按揭贷款业务带来巨大的基础信息库, 从这个业务入手搭建零售银行框架可以说成本最低。同时, 个人按揭贷款业务也能很好地分享公司银行业务以往打下的良好基础。实际上, 到目前为止很多

一手楼盘仍然限定买房者只能在某一或者几家银行办理按揭贷款, 原因也很简单, 因为开发商在这些银行贷了款。

但是, 市场环境会变, 银行本身也在发生改变。不少银行其实在 2008 年下半年就开始逐渐感觉到, 几乎是一夜之间, 以往对经济增长苦苦功高的房地产行业在通货膨胀的压力下, 成为调控政策的首选目标。而房地产调控的首选手段, 往往又是银行的房贷政策。自 2008 年开始个人房贷利率折扣调为基准利率 7 折之后, 多数银行的按揭贷款其实是“薄利多销”。好不容易盼来加息周期, 又碰上限购令, 以往高枕无忧赚大钱的时代已然一去不返。

而在银行方面, 整个“十一五”期间商业银行核心银行系统的升级换

代是卓有成效的。至少到目前为止, 已有银行开始尝试在零售条线统一后台并实施精准营销。近来在按揭贷款上已有多付首付来获取更低的利率折扣的情况, 已经说明银行的后台可以做到单个客户成本收益综合评估, 并达到精准定价的目标。这些变化, 正是零售银行其他业务想要开展的基础所在。如果说个人按揭贷款在中国未来 10 年的城镇化进程中还将撑起各家银行零售贷款的半边天, 那么其他基于经济结构转型带来的个人消费贷款、个人信用贷款需求则将成为未来银行零售业务的发动机。

不过, 各家银行情况毕竟各自不同。虽然深发展成功抵御住了政策波动对零售贷款业务的影响, 但还没有公布 2010 年年报的银行还有什么招, 我们还需拭目以待。