

# 7家券商获数字认证 网上开户实现“一步式”

证券时报记者 杨庆婉  
见习记者 梅苑

真正的“足不出户、开户炒股”终将理想照进现实。

中银国际证券、国泰君安、齐鲁证券、华泰证券等7家券商近日均正式启动了网上开户业务,投资者可通过上述券商网站直接开设沪深股东账户,并实现第三方存管“一步式”签约。

## 网上开户终成现实

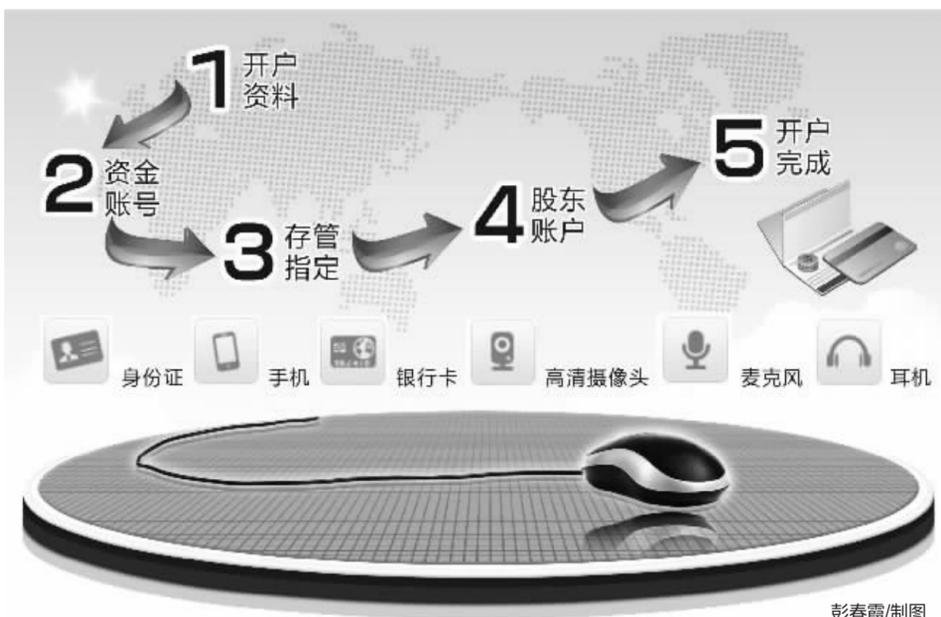
证券时报记者获悉,登录已推出网上开户业务的券商网站,投资者只需通过在线申请并安装中国结算数字证书后,即可直接开设沪深股东账户。

非现场开户政策细则落地之初,客户在网上只能开通资金账户,但不能开通沪深两市股东账户,这一限制在近期首批券商获中国结算授权认可之后得以解决。

6月底,中国证券登记结算有限责任公司曾组织券商开展数字证书认证业务试点。

业内人士透露,目前与中证登公司签约的有7家券商,包括齐鲁证券、国泰君安证券、华泰证券、国信证券、中银国际证券、安信证券和平安证券。而国泰君安证券、齐鲁证券、华泰证券等已先后启动网上开户业务。

真正实现“足不出户、开户炒股”,除了满足证券账户开设的便利要求,还需要解决第三方存管问题,而目前各家券商与银行合作的情况不一,仍有技术问题有待解决。



中银国际证券方面称,依托中国银行集团优势,该券商已率先推出了第三方存管网上签约,已开通中国银行电话银行、网上银行,可通过其网上开户实现第三方存管“一步式”签约或通过网银办理确认。

## 券业步入网络金融时代

在此前进行的网上开户业务试点阶段,投资者对在家中轻点鼠标便能实现证券开户虽感轻松,但对网上注

册流程的繁琐还是颇有微词。随着技术系统的改造,网上开户的界面与操作大有改进,正常情况下,10分钟以内可以完成网上开户。”中银国际证券的客户经理介绍说。

非现场开户包括见证开户和网上开户两种方式,相比以前的现场开户更受欢迎。中银国际透露,该公司曾于今年3月在业内首批推出见证开户业务,5个月时间里实现见证开户2万多户。

非现场开户的推出解决了证券

公司营业部网点数量有限、区域分布不均的问题,使证券公司服务覆盖范围实现了短时间、低成本的迅速扩张。”中银国际证券受访表示,同时,非现场开户将改变券商竞争模式,促进证券公司向财富管理转型,不断提升综合服务能力。”

近期各证券公司都在积极探索综合理财服务的网络转型模式,非现场开户仅仅是证券公司面向客户提供服务的第一步。可以预见的是,中国证券行业将逐步迈向网络金融时代。

# 5只券商资管产品份额 将在深交所挂牌转让

证券时报记者 游芸芸

深交所资管份额转让近期即将启动。据证券时报记者了解,中信、光大、国泰君安、齐鲁和中海5家券商的资管产品有望于下周登录深交所平台进行份额转让。

## 周六再次联网测试

继8月下旬深交所发布了《深圳证券交易所资产管理计划份额转让业务指引》后,深交所资管份额转让服务开始提速。此前上交所资管份额转让首批名单已出炉,截至9月10日,19只来自基金和券商的资管产品在上交所发布转让信息,其中券商涉及中信、广发和华泰。

记者从券商处获悉,深交所可为券商集合计划、专项计划以及基金子公司的一对多产品提供份额转让服务。此前中信、光大、国泰君安、齐鲁和中海5家券商已与深交所、结算公司进行了两轮联网测试,参与测试券商按深交所要求上传了份额转让申请材料,多家获得受理和转让代码分配。

据悉,深交所拟于9月14日联合上述5家券商再次进行资管份额转让全网测试。如果测试顺利,9月16日左右,5只券商资管产品有望挂牌转让。”一家参与测试的券商人士表示。深交所资管份额转让开通后,券商和基金将根据自身实际情况,安排旗下资管产品进行转让。

# 上调收益率吸引客户 8月信托成立数量创年内新高

证券时报记者 刘雁

经过7月份的短暂下滑后,信托产品发行在8月重拾升势。

据好买财富统计,今年8月,41家信托公司共成立324只固定收益信托产品,创出年内新高。纳入统计的171只产品总规模为174.05亿元,平均单只产品规模为1.02亿元,成立总规模较7月大幅增加74.36%,但同比减少43.16%。

## 发行数量创年内新高

从产品数量上来看,8月成立的产品较7月增加46.61%,较2012年同期增加40.26%。8月新成立信托数量骤升的主要原因是中航信托大量发行短期理财产品以应对自身流动性需要,导致本月信托数量大幅增加。”好买基金研究中心研究员彭澎认为。

据统计,8月有7家信托公司成立的固定收益类信托产品数量达10只以上,其中中航信托98只,华融国际信托32只,四川信托19只,长安信托19只,国民信托14只,湖南信托12只,新华信托11只,而中航信托有72只产品存续期在1年以内,主要为短期资金池产品。

从投向来看,房地产信托依然为领头羊。数据显示,8月有96款房地产信托产品成立,占比29.63%;成立数量环比增加20%,平均募集规模从7月的1.34亿元升至1.69亿元。

7月份房地产信托发行数量骤降主要是由于基金子公司相关业务冲击,自8月以来信托公司开始发力挽回流失份额。”彭澎告诉证券时报记者。

# 宏源证券证实有员工被带走 称目前经营情况正常

昨日,针对“宏源证券有员工被公安机关带走”的传闻,记者电询宏源证券总经理办公室有关负责人,该人士答复称,9月10日,公司从事债

## 系统自动处理

据记者了解,深交所资管份额转让服务的交易确认采用深交所综合协议交易平台的系统自动处理,且成交清算由中国结算公司完成,更类似标准化的份额转让业务。

深交所的份额转让要求资管产品首先将份额跨系统托转到深圳中证登公司,客户可依托已开立的深市证券或基金账户,通过综合协议交易平台进行协议转让。

深交所的这种转让模式延续了上市型开放式基金和分级基金场内交易的技术路径,不仅可由系统自动处理份额转让的交易确认和清算交收,还能支持场内申赎、拆分合并、日内回购等多种功能,为后续产品创新设计留下更大空间,有利于券商将产品定位于标准化场内产品向客户推介。”一位熟悉深交所转让业务的券商人士表示。

记者了解到,深交所的转让模式是券商将客户的转让申报进行预匹配,预匹配数据发至深交所综合协议交易平台进行成交确认。

多家券商均希望挂牌转让创新资管产品份额,尤其是专注于投资股票质押回购交易的小集合。据悉,作为交易所今年力推的创新项目,场内股票质押回购业务不仅提高了质押和风险控制效率,还使传统场外非标准化的股票质押收益权业务变成了一个标准化的场内投资标的,为券商资管业务带来了显著创新效益。

数据显示,8月投向为工商企业的信托数量达到94只,占比29.01%,平均募集金额0.54亿元;而基础设施类信托占比则由7月的18.1%进一步降低至15.74%。9月初,此类信托成立更是降至冰点,首周仅2款产品成立。

## 上调收益率应对竞争

从收益率来看,8月,存续期在1年(含)以内的产品平均收益小幅回调,处于年内平均水平。然而,1至2年(含)期信托产品收益突破9%,达到9.01%,环比提高0.2个百分点;2年至3年(含)期产品的收益率也大幅回升,达到8.87%,较7月份上涨0.51个百分点,长期收益率已连续2个月反弹。

经过6月底的流动性收紧和公募基金子公司资管产品的冲击,7月份信托项目募资速度和体量都有下滑迹象。不少高净值投资者的资金正转向与市场相关性低的对冲基金,或者以银行理财产品、货币基金、回购等为代表的现金管理工具。

整体而言,基金子公司的产品预期收益率略高于信托产品,这也导致信托公司部分客户流失到基金子公司。”彭澎称。

公募基金子公司产品对信托公司的冲击程度不断加深,信托公司也开始提高产品收益率,而这部分产品主要集中在1-2年期产品。

在北京某信托公司信托经理看来,信托公司为留住客户主动调高产品收益率,必然要牺牲掉部分自身收益,但在去杠杆的大背景下,长期来看信托产品的收益率还将进一步走低。

券交易业务的两名员工被公安机关带走,更多信息还在进一步了解中。目前公司经营情况正常。

(李东亮)

# 互联网金融打造券商创新主战场

证券时报记者 桂行民

互联网金融的迅速崛起,令传统金融机构应接不暇,券商也是如此。对于券商而言,如果仅仅是将证券产品放到网上销售,最多只能叫网上证券,与互联网金融仍相去甚远。

互联网金融的本质是以互联网思维和商业模式来开展业务,使用者须遵循扁平、开放、聚合、互联、智能的理念,构建客户中心体系;同时还要具备强大的技术支持和在线营销能力,能够实现客户需求与服务或产品对接。

笔者认为,对证券公司而言,探

究互联网金融至少应从以下几方面入手:

首先,要以专业为本,创新专业服务方式。在互联网金融时代,客户的消费习惯、模式及价值诉求已发生根本性转变,券商传统的服务方式必须对应改变,并以互联网的思维重新规划服务链,发现、打造自己的服务和产品,通过细分市场,提升用户的消费体验,巩固用户群的忠诚度。

其次,以客户为中心,建立完善的服务体系和多样的营销方式。应找准目标客户群,针对不同客户群设计符合互联网理念的细分服务和产品,充分发挥券商在投资服务和

产品设计上的专业优势,通过互联网金融的方式满足客户资产配置的最终需求。

互联网金融具有尊重客户体验、强调互动式营销、主张平台开放等全新特点,运作模式更强调技术与业务的深度融合。券商要建立灵活、敏捷、快速、高效的扁平化组织,及时捕捉互联网环境下的商机,高度提升客户体验。同时,还要开展各种适合互联网特征的营销活动。

第三,以信息技术为基础,建立数据驱动的客户服务和营销支撑体系。互联网金融运作模式最根本依据就是信息收集、数据处理和数据分

析,这不仅事关客户真实体验,更是在互联网金融激烈竞争中胜出的关键。券商为客户提供产品与服务应该建立在数据分析之上,这就决定了券商须建立强大的技术平台,以精细化描述客户行为、全面认知客户、针对性地服务和营销客户。

同时,还应基于大数据分析,建立起强大的数据驱动服务、营销能力,实时感知和响应客户需求。

互联网对于券商而言已不再是传统的交易通道,可以预见,互联网金融将成为未来券商创新转型的主战场,谁能主动求变、把握机遇,谁就能在新一轮竞争中脱颖而出。

## 新设、收购和事业部成为保险公司参与公募业务的主要模式

# 保险系公募基金模式之争:公司制更畅行

证券时报记者 潘玉蓉

今年2月保险机构获准开展公募基金业务后,多家保险公司跃跃欲试,出现新设、收购和事业部等多种参与模式。

从目前进度看,以国寿为代表的公司制模式,暂时超过了以人保为代表的事业部模式。业内人士表示,通过新设或收购成立基金公司的方式,可能更符合险资参与公募业务的监管方向。

## 公司制获绿灯

日前,中国人寿董事长杨明生上半年业绩发布会上透露,保监会已经批准国寿安保基金公司成立,目前正在证监会履行报备手续,预计最快年底可开业。

今年2月保险机构拿到开展公募基金业务的人场券之后,人保、国寿、泰康和太保等几家保险公司最先行动。为何国寿能得尝保险系基金公司

的口头汤?业内人士分析,这是因为国寿采取的是直接设立新公司的策略,在目前更具可操作性,条件更成熟。

今年6月7日,证监会与保监会联合发布《保险机构投资设立基金管理公司试点办法》。根据该办法,保险机构投资设立基金管理公司,可以采用发起设立或收购股权等方式。办法对保险机构新设和收购的方式参与公募基金做了详细规定,解决了业内一直担心的风险隔离制度、证监会与保监会监管协作的问题。

不过,办法并没有排除保险机构参与公募基金的另一种模式,即由保险机构下设立基金事业部进行运作,而这正是一些保险公司努力多时的方向。

目前来看,公司制模式遵守“法人分业”的原则,对风险隔离有着更高的要求,这一方式似乎更符合监管鼓励方向。”一位保险资管公司人士表示。国寿打通这条路后,将有更多保险机构取道公司制,以尽快进入公募基金领域。

## 事业部制之困

8月底,在中国人保在半年业绩发布会上,人保资产副总裁石新武称,人保资产希望通过事业部制来推进公募基金业务。

据悉,人保资产早就确定了事业部方向并一直在展开公募基金业务筹备工作,在今年3月份以前,相关事业部已经设立。由于今年6月份出台的试点办法并没有排除事业部模式,这也让人保继续朝这个方向努力成为可能。

人保资产为何宁愿牺牲速度也要坚持事业部制?这或许与该公司近年所倡导的市场化道路相关。业内有观点认为,基金事业部制将更有利于保险机构在资管业务上走向市场化。

不久前,人保资产副总裁秦岭曾撰文明确表示,险资应该直接切入公募基金业务。他认为,设立子公司或收购基金公司,不论其股权结构如何变化,最

终结果是保险资产管理公司与保险行业基金公司成为两个独立的、同质化的竞争主体,并仍然游离于资本市场监管和竞争主体之外。

在保险新政下,保险资产管理公司已不再享有过去的垄断资源,将不可避免地走向市场化。相关机构只有积极参与资本市场竞争,建立适应市场竞争的经营模式、管理体制、薪酬机制、风控机制和投资决策机制,才能在大资管时代取得领先地位。”秦岭表示。

另一观点认为,保险机构之所以倾向于事业部制,或是为回避基金业的行业排名。不过,长江证券分析师刘俊认为,排名不是关键,事业部产品也会有排名,关键是保险机构应该如何构建自身的产品特色。

业内人士分析,事业部方式能否走通,还要看监管部门态度,而目前来看,再出台新规指引的可能性较小。石新武也表示,未来并不排除还是采取子公司模式进军公募基金业务。