

成本压力高企、临柜开户将被取消

一批期货公司酝酿“打包”裁撤营业部

见习记者 曾炎鑫
证券时报记者 潘玉蓉

裁撤营业部正成为一批期货公司不得不面对的尴尬选择。随着期货营业部成本的增加，临柜开户取消预期的增强，期货营业部的存在价值正在下降，这让期货公司不得不考量更有效的盈利模式。

正消失的期货营业部

据证券时报记者了解，去年净利润在国内排名前三的一家期货公司，目前正计划关停位于郑州亏损严重的营业部。与此同时，有期货公司由于不堪运营压力重负，正谋划全面撤离上海市场。而在北京，约 10 家正在筹备成立的期货营业部，有可能被放弃成立。

期货公司裁撤营业部的举动去年就已经开始。去年 12 月，第一创业期货关停深圳营业部；同年，高华证券在收购乾坤期货后，计划将其仅有的 3 家营业网点全部关闭。

今年 8 月 22 日，大通期货发布公告称，根据大通期货的战略规划和发展理念，大通期货牡丹江营业部于 8 月 19 日停止营业，牡丹江营业部的各项业务则转由大通期货总部承接。

几乎同一时间，集成期货关闭了其在广东省内的南海、清远和东莞的 3 家营业部，而 3 家营业部中两家亏损。关闭营业部是公司市场化经营的选择。”集成期货一位业务负责人表示。

每年高额的运营成本是期货公司关停营业部的一个重要原因。根据中国期货业协会的统计，2012 年 160 家期货公司中有 31 家处于亏损状态，单家期货公司平均盈利仅约 2000 万元，很多期货营业部所赚不多，难以承担较高的运营费用。

国泰君安期货杭州营业部总经理罗永迪介绍，在杭州开一家期货营业部，年均房租、人工和业务等费用约为 300 万元~500 万元。而在物价水平相对较低的郑州，这一数字也在 100 万元上下。在罗永迪看来，杭州的情况已经算乐观。在距离杭州 170 多公里的上海，营业部的运营成本更高，随着房屋租金的快速上涨，运营成本还将攀升。

取消临柜开户已为期不远

除了高额的运营成本，业界对取消临柜开户要求的预期增强，也让期货营业部的存在价值看跌。

今年 8 月，证监会在修订后发布的《关于建立金融期货投资者适当性制度的规定》中，去掉了“应当在经营场所办理开户手续”的规定，要求期货公司和从事中间介绍业务的证券公司按照《期货市场客户开户管理规定》和行业监管政策的要求为投资者办理金融期货开户手续。

这意味着金融期货临柜开户的明文规定被取消。不过，由于相关规定并未详述不临柜开户应该如何办理，目前期货公司在金融期货的开户过程中仍然要求临柜。在商品期

货领域，实践中已经不再强制要求开户者到期货公司营业部完成开户流程。临柜开户的要求取消后，业界对于多数期货营业部可以打包撤掉的呼声渐高。

罗永迪表示，一直以来期货营业部太依赖传统的经纪业务，如果一旦取消临柜开户要求，网上开户业务将和期货营业部正面争夺客源，这对期货营业部的专业水平和服务水平提出了更高要求。

探求转型之路

面对营业成本高企和经纪业务被弱化，多家期货营业部也正在探求转型之路。国联期货张颖认为，未来期货营业部要向“高精细”方向发展，营业部规模要尽可能轻盈化，部分营业部可以将营业面积压缩至 200 平方米，只配备 6 名从业人员。

与此同时，营业部从业人员的专业水平应有所提高，特别是在资管业务开放以后，提高客户服务水平成为重中之重。

一个难以扭转的趋势是，互联网金融正强力冲击着传统金融机构的运营方式，未来期货业务可能出现不同的开展形式。中国国际期货有限公司研究院副院长王红英就曾表示，网上开户备案制更有效率。

在中国国际期货有限公司董事总经理李宗平看来，互联网金融和期货实体营业部二者之间并非天然相互冲突。

李宗平认为，金融企业竞争的关键是服务，实体营业部和互联网营业部都是服务客户的载体，二者并不矛盾。只要期货营业部能服务好客户，如做好投资者教育、帮助客户资产增值，期货营业部就依然有发挥空间。

■记者观察丨Observation丨

互联网金融将催生虚拟期货营业部

证券时报记者 潘玉蓉

互联网金融创新步子之快，不断出乎传统金融机构的意料。目前，互联网渠道正将支付、交易等功能不断夯实，由其取代金融机构物理网点或许只差监管细则落地这一步。

理论上，只要有网络和通信信号的地方，就可以成为互联网开拓市场的场所。互联网相较传统金融机构最大的优势，在于渠道的 3A，即 Anytime（任何时间）、Anywhere（任何地方）和 Anyway（任何方式）。

互联网的 3A 优势，正直指金融机构的传统服务终端，即大大小小的营业网点。手机银行、微信银行、券商在线理财平台、保险电商的出现，是银行、券商、保险这些传统金融机构在互联网金融大潮下的顺应之举。而在期货领域，面对互联网金融的冲击，期货公司靠什么才能保有并继续统领下一



翟超/制图

个时代？

设立虚拟营业部是一个可能的方向。虚拟营业部是利用网络、电信等电子化服务手段提供非现场服务，在银行、保证金监控中心、交易所等多方参与下，将物理营业部的功能搬到网络的无形交易环境之中。虚拟营业部的运作方式在证券行业已经被着手研究，这一应用于期货公司来说显然更为迫切。

现实操作中，期货公司的风控系统、信息技术系统主要集中在总部，营业部的交易功能和风控功能相对不高；未来有可能被放开的临柜开户要求，将会让营业部再次失去开户功能。业务精英是期货营业部的核心资产，但是随着金融期货时代的来临，期货交易复杂性的提高，营业部业务人员对客户的服务功能，有可能让位给总部更专业的研究团队和更先进的技术支持团队。

当前，借助于电信、网络等工具，实现网络开户、合约买卖、资金监控和划转，在技术上已经不是难题。相对于传统的物理网点，虚拟化的营业部具有低成本、高效率、广覆盖的优势，并有助于期货公司在总部层面实现大数据管理，这将是未来可探索的方向之一。

虚拟营业部作为一个新生事物，在国外的运作模式也处于摸索之中。未来如何发展，既需要监管政策的支持与放开，也需要期货公司加快创新步伐，对互联网金融形成更深的认识。

据记者了解，面对互联网金融的冲击，一些期货公司已经在战略层面作出调整。比如，海通期货在总部层面筹建了“电子商务部”，计划将其掌握的客户、研究团队、营业部、海外公司等资源深度整合，实现期货交易和研究服务的电子商务化。

证券时报与期货日报联合举办期货业两品牌活动圆满结束

证券时报记者 秦利

近日，由证券时报和期货日报联合举办的期货业两个品牌活动圆满结束。10 月 25 日 2013 年中国期货业创新发展论坛暨第六届最佳期货分析师颁奖典礼”在苏州召开，共有 106 名期货分析师、11 家研究所、48 家期货营业部分获 19 项分析师大奖和 14 项机构大奖。

据本次评选组委会介绍，随着评选活动品牌影响力的提升，各机构对评选奖项争夺的激烈程度也日益升温。参加本届评选的机构数量达到 70 家，参评期货分析师达 561 位，参评期货营业部达 163 家，无论参选总量还是各类别参选数量都超过往届。

证券时报社副总编辑官云涛表示，作为全国主流财经媒体，证券时报一直非常关注期货业的发展。期货行业研究水平偏低，无法支持期货行业的发展，期货分析师这个群体需要得到社会的关注和扶持，这是 2008 年以前期货业的行业现状。证券时报借鉴了证券分析师评选的经验，推出了令行业关注的期货分析师评选。经过 6 年发展，获得最佳分析师称号的分析

师已经有几百名，有的分析师已经成为期货公司创新业务的骨干人才，有的走上了期货公司管理岗位，期货公司研究所也已经成为期货公司向各个领域输送后备人才的黄埔军校。

10 月 26 日由两家报社联合主办的“第七届全国实盘大赛”在苏州举行。据了解，本次实盘大赛参与资金最高达到 87 亿元，共有 1.3 万个账户参与比赛，指定交易商也达到了 41 家。

全国实盘大赛是期货日报和证券时报共同打造的实盘竞技平台，目的是发现交易人才、展示交易人才，进而为金融机构输送交易人才，目前该活动已经成功举办 6 年。从规模上来讲，该实盘大赛已经成为全国规模最大、影响力最广的赛事。

在论坛上，官云涛向获奖的期货私募提出了三点建议：首先，获奖的期货私募应该树立建设百年老店的战略，不要成为“暴富流星型”企业；其次，建议获奖的期货私募在条件允许情况下，尽早成立法人机构，以便和其他金融机构合作，尽早改变单一账户管理的模式；第三，期货私募公司应该留意金融混业的趋势，找准期货在大资管时代中的定位。

建行前三季度盈利1769亿元

中国建设银行今日公布第三季度报告，前三季度实现营业收入 3773.9 亿元，同比增长 10.58%；净利润 1768.67 亿元，同比增长 11.57%。

其中，利息净收入 2865.1 亿元，同比增长 9.76%；手续费及佣金净收入 800.88 亿元，同比增长 14.54%。

（杨庆婉）

国海、国金两券商发布三季报 国海证券净利增近八成

国海、国金两家券商今日发布第三季度报告。

国海证券前三季度实现营业收入 13.94 亿元，比上一年同期增长 26.81%；归属于上市公司股东的净利润为 2.86 亿元，同比增长 79.77%。

其中，受益于融资融券业务开展，利息净收入达 0.93 亿元，同比增长 250.39%，收入增幅领先于其他业务。两融规模增长也带动交易量上升，代理买卖证券业务净收入达 7.01 亿元，同比增长 35.23%。此外，证券承销业

务净收入 2.16 亿元，同比增 99.76%；受托客户资产管理业务净收入 0.24 亿元，同比增 99.3%。

国金证券前三季度实现营业收入 11.6 亿元，同比增长 2.13%；归属于上市公司股东的净利润为 2.37 亿元，同比增长 2.53%。

其中，代理买卖证券业务净收入 4.62 亿元，而去年同期这一数据为 3.53 亿元；证券承销业务净收入 1.03 亿元，去年同期则高达 3.7 亿元；利息净收入 1.56 亿元。

（杨庆婉）

深圳前三季小微贷同比增20%

证券时报记者从深圳银监局获悉，截至今年 9 月末，深圳市小微企业贷款余额达 3556 亿元，同比增长 19.68%，比各项贷款增速高 6 个百分点。

深圳银监局今年 5 月底强调，将采取六项举措进一步提升小微金融

服务质效，其中要求银行单列小微企业信贷业务计划，在原有的小微企业贷款“两个不低于”的目标基础上，今年增加“小微企业贷款户数不低于上年同期水平”的目标。

（刘雁）

“平安财富证券类信托产品排行榜”点评

平安财富证券类信托产品 2013 年 10 月榜单				
数据截止日期:2013 年 9 月 30 日				
平安财富系列	最新累计净值 2013-8-30	产品综合排名	投资管理公司	证券信托产品星级
投资精英之智德	128.33	第一名	智德	★★★★★
金盈 16 期(银杏)	104.97	第二名	银杏	★★★★★
投资精英之展博	139.40	第三名	展博	★★★★★
双核动力 5 期 1 号	104.06	第四名	平安信托	★★★★★
投资精英之汇利	131.50	第五名	汇利	★★★★★
投资精英之星石	112.05	第六名	星石	★★★★★
双核动力 2 期 1 号	123.59	第七名	平安信托	★★★★
投资精英之朱雀	125.69	第八名	朱雀	★★★★
明曜启明 1 期	131.91	第九名	明曜	★★★★
金樽 1 期	91.34	第十名	平安信托	★★★★
投资精英之重阳	130.78	第十一名	重阳	★★★★
双核动力 1 期 1 号	114.00	第十二名	平安信托	★★★★
投资精英之尚雅	92.65	第十三名	尚雅	★★★★
黄金组合 2 期 1 号	118.96	第十四名	平安信托	★★★★
双核动力 4 期 1 号	107.63	第十五名	平安信托	★★★★
粤越	88.61	第十六名	平安信托	★★★★
价值投资一期	223.94	第十七名	惠理	★★★★

平安财富证券信托产品投资管理公司评级	
投资管理公司名称	投资管理公司星级
重阳	★★★★★
汇利	★★★★★
星石	★★★★★
信璞	★★★★★
惠理	★★★★★
朱雀	★★★★
展博	★★★★
淡水泉	★★★★
尚雅	★★★★
云程泰	★★★★
智德	★★★★

注：榜单评级范围为平安信托平台上所有证券信托产品，星级越高，星数越多，评级越高。部分产品（投资管理公司）因数据不充分或观察时间不足，未达到评级数据要求，不参与评级。4 星以下产品（投资管理公司）评级暂不公布。对于同一投资管理公司管理的完全复制型私募基金产品，仅保留了其中历史业绩最长或者最具代表性的一支基金产品。5. 榜单产品所代表的相关完全复制型基金产品为：投资精英之淡水泉——淡水泉 200%、淡水泉一五二期、中国机会一五三期；投资精英之武当——武当二期；投资精英之来东——来东二期。

免责声明：1、本资料所引用数据均来源于公开渠道，部分数

据由平安信托交易资讯提供，我公司为底资料内容，引用数据的客观与公正，但不对其引用数据的准确性和完整性作出任何明示或默示的承诺及保证。

2、本资料仅作为平安信托客户服务参考信息，其内容不构成任何要约、承诺、合同要件等，亦不承担由此引发的任何法律责任。

3、本资料仅供阅读者参考，不构成对未来收益的预测依据，也不代表任何投资建议。阅读者根据本资料作出的投资决策及由此引发的任何后果，概与本公司无关。

4、本资料版权归本公司所有，未经本公司书面授权，任何人不得以任何形式传递、发布、复制或报告。本公司保留对任何侵权行为和有害本资料原意的引用行为进行追究的权利。

9 月市场延续前两个月的回升态势。

自贸区、文化传媒、土地流转、民营银行等板块涨幅巨大，有效地刺激了市场情绪，市场活跃度进一步提升。从市场风格看，中小盘、成长型股票表现明显强于大盘、价值型股票，分化走势仍在延续。沪深 300 指数上涨 4.11%，上证指数、深证成指、中小板指数和创业板指数分别上涨 3.64%、3.8%、7.68%、15.42%。涨幅居前的信息服务、商业贸易、农林牧渔等行业，分别上涨 20.76%、16.35%、10.91%。展望四季度，三中全会带来的改革主题仍是支撑行情延续重要有利因素，预计在 10 月进入高潮。但从宏观经济转型、以及市场的估值情况看，隐忧在增多。中长期内，中国经济处于转型过程中，挤泡沫降杠杆仍将是重要的宏观政策着力点，这样的大背景下，资本市场宽幅震荡的概率会明显大于单边上涨的概率；预计四季度，本轮“结构性”牛市可能会迎来调整，部分估值奇高的“伪成长股”价值回归将是大概率事件，

对此我们需提高警惕。

截至 9 月 30 日，本月榜单表现最为亮眼的为投资精英之智德，从上期第十三名一跃成为本期状元。但除了观察榜单名次，我们建议投资者关注产品稳定性，即稳定在产品四星及以上的产品。平安信托今年 6 月份以来推介的新基金——投资精英之重阳和明曜启明 1 期，自产品推介以来一直稳定在榜单上。且截至 10 月 15 日，重阳和明曜产品推介以来的收益率已达 22.24%和 11.21%，经历了 6 月底市场大跌，产品最大回撤均保持在 10%以内。平安信托去年二季度以来推介的明星基金——投资精英之展博，推荐以来收益率已达 37.16%，最大回撤 10%。

如上一期提到，自 2012 年初以来平安信托坚定看好资本市场的长期走势，特别是能够在震荡市场，通过波段把握、或股票抓取为客户获取较高投资收益的私募产品。也正是得益于这一段困难的市

场，平安信托获得了市场的信任，成为私募产品提供和产品服务的佼佼者。我们制作本榜单的出发点是希望通过我们的专业帮助客户发掘优秀的投顾和恰逢其时的投资机遇。因此，我们建议投资者能够持续关注每一期榜单，挑选排名靠前、稳定性较好的投顾作为投资标的，及时认购以期抓住最恰当的投资时机。另外，平安信托对市场上的好的私募产品的发掘和研究有着较好的优势，但如何把这些优势转化成好的产品 and 更好的服务呢？通过对这些问题的思考，我们认为 TOT 产品是最有利于投资者的——客户投资于平安信托管理的私募组合，将资产及时配置到平安信托私募榜单评选出来的表现最佳、业绩最为稳定的产品，进行科学而透明的管理，最终目标是不能让客户错过了对好产品的最佳投资时机。

* 以上产品业绩截至 2013 年 9 月 30 日
以上点评仅供参考使用，不作为任何投资决策建议。（CIS）