方正证券股份有限公司发行股份购买资产报告书摘要（草案）

（上接B10版）

所在地	营业部名称
北京市（5家）	北京西坝河证券营业部
	北京佟麟阁路证券营业部
	北京彩和坊路证券营业部
	北京丰台东大街证券营业部
	北京北沙滩证券营业部
广东省（3家）	深圳高新南一道证券营业部
	广州环市东路证券营业部
	江门港口路证券营业部
黑龙江省（2家）	哈尔滨东大直街证券营业部
	哈尔滨阿城牌路大街证券营业部
上海市（3家）	上海延平路证券营业部
	上海羽山路证券营业部
	上海南丹东路证券营业部
辽宁省（9家）	沈阳热闹路证券营业部
	沈阳中华路证券营业部
	大连五四路证券营业部
	鞍山人民路证券营业部
	鞍山胜利北路证券营业部
	鞍山胜利南路证券营业部
	鞍山二道街证券营业部
	鞍山湖南街证券营业部
	海城北顺城路证券营业部*
江苏省（2家）	南京西康路证券营业部
	苏州玉山路证券营业部
浙江省（2家）	杭州中河北路证券营业部
	宁波中山西路证券营业部
吉林省（7家）	通化新华大街证券营业部
	通化新站路证券营业部
	辉南工农街证券营业部
	集安黎明街证券营业部
	长春西安大路证券营业部
	榆树中心街证券营业部
	延吉友谊路证券营业部
福建省（1家）	漳州胜利东路证券营业部
天津市（1家）	天津二马路证券营业部
湖南省（3家）	吉首人民北路证券营业部
	常德朗州路证券营业部
	长沙车站北路证券营业部
山东省（1家）	济南历山路证券营业部
四川省（5家）	成都沙湾路证券营业部
	乐山大桥西街证券营业部
	乐山柏杨证券营业部
	乐山小千字证券营业部
	峨眉金顶南路证券营业部
云南省（2家）	昆明东风西路证券营业部
	楚雄鹿城北路证券营业部*
新疆自治区（1家）	乌鲁木齐人民路证券营业部
内蒙古自治区（1家）	呼和浩特新华东街证券营业部
陕西省（1家）	西安高新路证券营业部
河北省（2家）	石家庄谈固西街证券营业部
	石家庄水源街证券营业部

*注：海城北顺城路证券营业部、楚雄鹿城北路证券营业部已于2013年12月正式成立并对外营业。另外民族证券已取得北京证监局批复，同意在乌鞍山市、徐州市和扬州市分别设立证券营业部，相关筹建工作仍在进行中。

（三）证券经纪业务发展情况

1、经纪业务发展概况

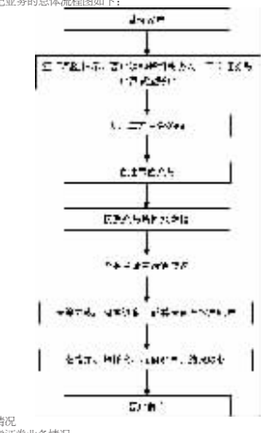
证券经纪业务是民族证券的重要业务板块，也是民族证券的主要业务收入来源之一。民族证券现设零售业务总部管理运营经纪业务，经过多年市场沉淀，逐步积累打造了以“民富齐实”为核心的服务品牌，以客户需求为导向设计、通过调配优质资源，确汇各方所长，向客户提供专业化增值服务。“民富齐实”系列下设“民富太和”、“民富中和”及“民富保和”三级服务产品，分层次实现对客户多样化投资偏好的精准服务。截至2013年8月31日，“民富齐实”系列收费类产品已签约客户19,421户，签约资产52.28亿元。

近年来，民族证券经纪业务曾先后获得：“2010中国理财行业突出贡献奖”、第六届中国证券市场年会荣获“金钥匙奖”；2011年第九届“中国财经风云榜”之“最佳创新业务券商”奖，“2011东方财富风云榜”之“最佳经纪业务服务品牌”大奖，“民富齐实”品牌获“2011东方财富风云榜”之“最佳经纪业务服务品牌”大奖；2012年“2012中国证券公司最佳创新财富管理部门”、“民富齐实”服务品牌获2012中国券商「金方向」奖之“中国证券公司最佳创新财富管理部门”等多个奖项，具备较强的品牌优势和市场知名度。

最近三年及一期，民族证券实现经纪业务收入分别为96,198.69万元、63,218.62万元、42,797.31万元和40,120.46万元。

2、业务流程图

民族证券经纪业务的总体流程图如下：



3、具体经营情况

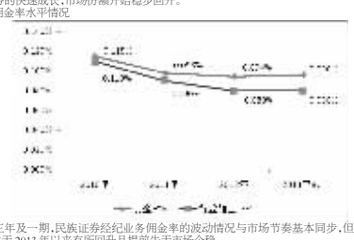
（1）代理买卖证券业务情况

项目	2010年度		2011年度		2012年度		2013年1-8月	
	交易金额（万元）	市场份额（%）	交易金额（万元）	市场份额（%）	交易金额（万元）	市场份额（%）	交易金额（万元）	市场份额（%）
A股	72,501,454.03	0.67%	53,920,646.89	0.64%	37,705,764.62	0.60%	36,135,269.51	0.61%
B股折算人民币后	187,111.51	0.43%	135,766.71	0.52%	82,255.77	0.47%	110,433.46	0.54%
基金	406,024.00	0.23%	322,009.12	0.25%	403,540.64	0.25%	388,423.14	0.21%
权证	2,084,468.54	0.02%	257,732.95	0.37%	-	-	-	-
债券	97,924.18	0.13%	116,684.93	0.12%	189,856.00	0.16%	152,153.94	0.11%
合计	75,276,982.26	0.66%	54,752,840.60	0.63%	38,381,417.04	0.58%	36,786,280.05	0.58%

最近三年及一期，民族证券经纪业务分别实现交易总量75,276,982.26万元、54,752,840.60万元、38,381,417.04万元和36,786,280.05万元，A股经纪业务市场份额为0.66%、0.63%、0.60%和0.61%。

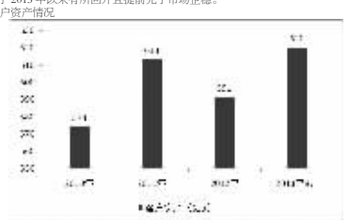
最近三年及一期，民族证券经纪业务受整体市场波动、净资本规模约束、相关业务资格缺失等因素影响，市场份额有所下降。2013年以来，随着民族证券产品线以及资本规模的扩充，特别是信用交易业务的快速成长，市场份额开始稳步回升。

（2）佣金率水平情况



最近三年及一期，民族证券经纪业务佣金率的波动情况与市场节奏基本同步，但始终高于市场水平，并于2013年以来有所回升且提前先于市场企稳。

（3）客户资产情况



最近三年及一期，民族证券经纪业务的交易型客户资产分别为574亿元、613亿元、591亿元和620亿元，其中2013年以来实现了最近三年及一期的最高水平。

4、营销及服务模式

（1）市场营销部概况

民族证券零售业务总部下设市场营销部，专门负责民族证券经纪业务的服务支持和营销等工作。市场营销部又进一步细化分工，分别下设：市场拓展部、产品销售部、营销发展部和呼叫中心四个核心下属部门，各下属部门的具体分工如下：

下属部门	具体分工
市场拓展部	经纪业务营销策划，营销拓展活动的组织与指导，综合金融业务的组织开展、互联网金融业务探索等；
产品销售部	组织销售各类金融产品等；
营销发展部	营销管理、队伍建设、经纪人管理、培训与考核等；
呼叫中心	客户服务、CRM以及呼叫中心平台的组织推动和综合服务。

截至2013年8月31日，民族证券共有含格营销人员505人，证券经纪人120人，共计625人。各营业部均有自己的营销队伍，市场营销部负责对营销队伍的总体管理，各营业部负责对营销队伍的日常管理。2013年1至8月期间，营销团队服务客户总数量为5.43万户，客户资产合计为143.11亿元。

（2）营销及服务模式

民族证券经纪业务采取“一体两翼”的发展思路，其中营销是基体，综合金融、互联网金融是两翼，在立足传统经纪业务的同时，加大力度开拓综合金融业务，不断满足客户个性化、差异化的理财需求，大力发展互联网金融，前瞻性地开发未来国内金融市场。

①传统经纪业务

民族证券经纪业务创造性地提出在系统中实现预约、回访、建立经纪关系的流程管理，不仅使营业部摆脱了手工方式、节约人力、提高效率、化解风险，而且极大地提高了回访成功率；通过建立营销人员个性化档案，进行分类管理与考核；通过建立客户个性化档案，对客户进行分类和分级，定期更新和维护，开发和引进金融产品，向客户推荐投顾、理财和综合金融产品。民族证券经纪业务始终将业务创新作为经纪业务发展的重要引擎，在创新人才引进方面开辟绿色通道机制，并在创新业务激励方面坚持市场化的激励政策。

②互联网金融业务

目前民族证券客户网上交易业务比重达80%以上，通过民族证券网站可以实现预约开户、账户查询、委托买卖等基础功能，并享受对应的投顾服务和理财服务。客户可以在民族证券网站上查询到资管产品和民族证券代销的金融产品的净值和变动情况，并在网上商城购买各类金融产品。民族证券官方微信公众账号目前已开通试运营，该服务号集行情、资讯、理财、客户服务等各类功能于一体，已实现预约开户、推荐开户、账户绑定、账户查询、股票预警、个股体检、民富齐实投顾产品、理财产品推荐、行情资讯、微讲堂等数十项功能。

③综合金融业务

民族证券通过制定综合金融业务模版，指导营业部规范开展各类综合金融业务。总部建立营业部综合金融业务服务专员机制，对重点综合金融业务项目进行一对一指导，营业部设立了开展综合金融业务的单独部门和业务专岗，协同开展综合金融业务，并实施市场化的分配机制、执行标准化的业务流程和制度化的系统机制。

5、风险控制情况

为加强经纪业务操作规范性和流程化，提高效率并防范风险，民族证券根据行业有关法律法规及营业部管理个性化要求，建立了涵盖业务运作各个环节的制度规定。此外，民族证券合规风控部针对经纪业务特点建立分业务的管理制度，对营业部日常业务操作进行实时监控，最大程度规避操作风险的影响，具体如下：

（1）业务及管理方面

①经纪业务总体控制

民族证券构建了较为完善的经纪业务风险控制体系，零售业务总部交易运行部负责对经纪业务进行统筹管理、协调、监督和业务指导。零售业务总部市场营销部负责对经纪业务营销相关工作进行统筹管理、协调、检查和业务指导。

民族证券经纪业务的财务核算实现了集中管理，核算数据集中管理，总部财务部对各营业部的核算数据可以实时监控；民族证券信息技术部统一负责指导营业部电脑系统升级、功能完善与测试。

为加强经纪业务操作规范性和流程化，提高效率并防范风险，民族证券制定了一系列的制度流程，包括：第三方存管、账户管理、交易管理、柜台权限管理、清算管理、营销型客户经理管理、客户投诉纠纷管理、客户回访、基金代销业务管理、金融产品代销业务管理等方面，基本覆盖了经纪业务运作的各环节，保障了经纪业务运作的规范有效。2012年，根据监管要求及业务发展情况，民族证券完成了《经纪业务流程汇编》修订工作，重新全面梳理和规范了日常经纪业务流程，兼顾合规性与可操作性，严控业务风险。同时，就客户适当性管理、债券质押式回购业务、三方存管单边账处理、规范经纪业务营销、客户回访和投资者教育等方面加强了管理和控制，进一步完善了经纪业务内部控制。

②改进营销服务综合管理平台（CRM系统）

在申报证券经纪人业务资格时，对营销服务综合管理平台（CRM系统）的人员管理模块进行改进，实现了系统对营销人员质量时间的严格控制，即营销人员在完成执业前培训且取得相应执业证书之后方可开始展业。该功能的完善，有效控制了营销人员的展业风险，为民族证券对营销人员的管理提供了有力支持。

完成了CRM系统风控功能点的开发、完善，实现了对营销人员异常行为及其所属客户异常交易、异常操作、异常资金流动等风险的监控，发现可疑现象，立即通过报告和监控流程及时处理，避免民族证券和客户遭受重大损失。

完成了CRM系统与E-learning培训系统的数据对接，实现了CRM系统中营销人员培训信息的自动更新，从而完善了执业前培训的控制流程，与CRM系统人员管理模块共同为有效防止营销人员的展业风险打下了良好的基础。

③完善差错处理

2012年，交易运行部加强民族证券经纪业务差错管理，在建立健全管理制度的基础上，强化落实与执行力度，提高分析与总结能力，及时完善与优化流程，通过在全辖通报典型案例、向营业部下发业务风险提示函等方式，防范类似事件的发生。

④客户回访及投诉处理

设立了两级客户回访机制，明确了营业部和民族证券总部客户回访范围、回访内容及回访流程，构建了民族证券与客户之间的信息传递和反馈的有效渠道，强化民族证券内部风险防范监督与控制。明确了客户投诉受理部门、投诉渠道、投诉处理与传递流程、投诉反馈和汇总分析等客户投诉处理机制。

⑤建立投资者风险教育和营销人员风险教育相结合的机制

一方面，客户开户时，充分向客户揭示投资风险，明示严禁全权委托投资，并由客户签署《风险提示书》、《客户须知》；另一方面，强化对营销人员的风险教育，通过签署执业行为《承诺书》，明确了营销人员的尽责要求和禁止行为。

⑥依照监管部门规定，加强营业部前后台人员管理

根据《关于加强证券经纪业务管理的规定》，对营业部各岗位进行了明确说明和规定；营业部应当根据监管部门11号文要求，严格执行后台人员不得兼前、中台岗，前中台岗也不能兼任后台岗；同时对岗位进行规范，由民族证券根据人员岗位确定情况通过系统规范授权及放范围，严格按照监管部门要求进行有序管理和规范，明确前中台人员的范围及提成发放范围。

（2）信息技术方面

①客户数据集中化

分支机构所有客户的客户资料数据及交易数据全部保存在集中交易系统中，分支机构不保留客户资料数据及实时的交易数据。集中交易系统统一为各分支机构提供查询、统计、报表等业务功能，以及经纪业务的数据分析，为各类业务系统提供统一的数据源。

②委托处理集中化

客户委托过程中，合法性校验（身份认证、资金证券校验等）、资金证券变动、订单申报、成交回报处理均由集中交易系统集中完成；根据业务量的需要，采用多节点分布计算；根据业务属性的不同，业务处理由不同的主机完成。订单系统支持沪A、沪B、深A、深B、三板A、三板B、园区股份报价转让、中小板块、创业板等交易市场。同时，系统也支持B转H港股交易。订单系统支持的业务品种涵盖债券、回购、股票、权证、场内基金、场外基金、ETF、LOF、要约、转股、回售等。

③清算、交收处理集中化

由证券公司集中统一实施盘后清算及交收的处理；对各种产品进行统一的清算结算，为经纪业务、理财业务和投资业务提供一体化清算服务。支持对客户的三级交易清算、非交易清算、基金业务清算服务。

④权限管理集中化

遵循前台和后台分离、技术和业务分离、审批和操作分离、操作和复核分离的原则，集中交易系统中的所有权限（如经纪业务权限、清算权限、系统管理权限、日常操作权限和系统维护权限等）均实行集中管理、统一授权。

⑤账户管理集中化

将客户账户体系中各类账户的管理进行统一的整合，形成一体化的账户管理系统，实现民族证券客户账户、资产的统一管理。证券账户管理，包括与登记公司实时接口交互的代理登记业务（账户登记、注销、修改、指定交易、转托管、冻结、挂失、换卡、账户合并、使用信息报送等）、证券账户与资产账户结算关系管理、证券账户状态维护等；基金账户管理，包括各基金公司、登记公司场内基金的所有基金账户的登记、注销、状态维护，以及基金账户与资金账户结算关系管理等；信用账户管理，除信用证券账户代理登记、证券账户与资产账户结算关系管理之外，还具备信用交易签约；期货账户管理，包括与各商品期货交易所、金融期货交易所、保证金监控中心等实时接口交互的账户登记业务、期货账户与资产账户结算关系管理、期货IB业务账户管理等。

（四）投资银行业务发展情况

1、投资银行业务发展概况

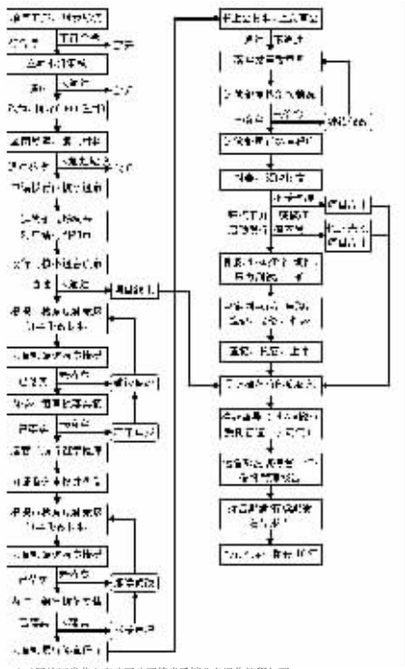
民族证券投资银行业务主要涉及证券发行上市保荐、证券承销、推荐挂牌、财务顾问等服务，包括首次公开发行股票并上市及上市公司再融资之保荐、承销与上市推荐业务；企业债券及中小企业私募债券的发行、承销与上市推荐业务；上市公司资产重组、兼并收购及股权激励等财务顾问业务；全国中小企业股份转让系统挂牌推荐与融资业务。

截至2013年8月31日，民族证券投资银行业务共下设5个部门，其中总部位于北京，并在上海设有分部。投资银行总部共有员工80余人，其中注册保荐代表人16人，超过半数的员工拥有硕士及以上学历，具备良好的专业素质和业务能力。经过近几年的发展，民族证券投资银行业务取得了长足进步。民族证券主承销的“08钢钛债”为国内证券市场首支通过证监会审核的无银行担保的公司债券，在2009年《证券时报》社举办的中国区优秀投行评选中，获得“2009中国区最具创新项目”奖；“09亿城债”为交易所实施债券分类管理制度后深圳市场首支成功发行的仅通过综合协议交易平台上市交易的公司债券；2010年10月，民族证券第一单创业板IPO项目金刚玻璃，在纪念创业板周年之际被深交所评为5家“创业板优秀企业”之一。

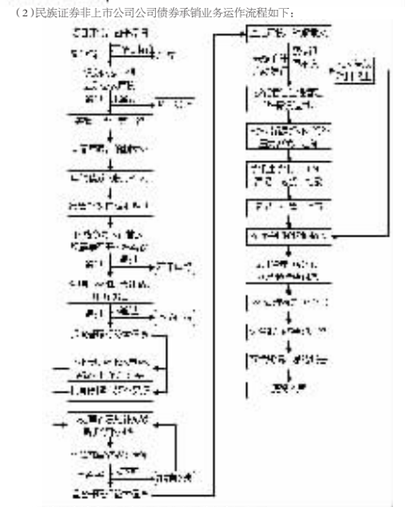
最近三年及一期，民族证券投资银行业务分别实现收入9,268.44万元、10,669.03万元、4,095.09万元和4,870.45万元。

2、业务流程图

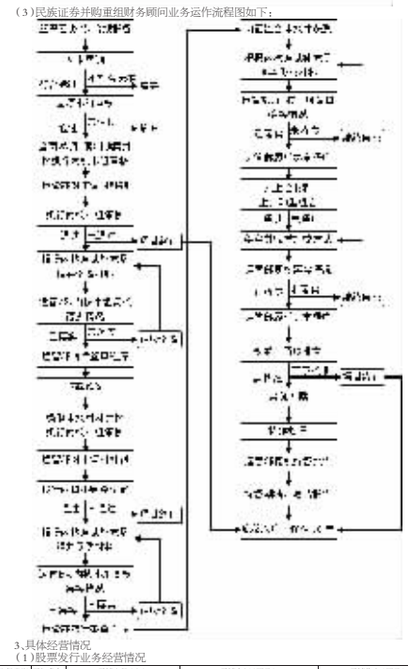
（1）民族证券股票承销保荐、上市公司公司债券业务运作流程图如下：



（2）民族证券非上市公司公司债券承销业务运作流程如下：



（3）民族证券并购重组财务顾问业务运作流程图如下：



3、具体经营情况

（1）股票发行业务经营情况

发行类型	承担角色	承销家数（家）				承销金额（万元）				承销人（万元）			
	时间	2010	2011	2012	2013年1-8月	2010	2011	2012	2013年1-8月	2010	2011	2012	2013年1-8月
IPO	主承销商	3	3	1	0	157,086	143,966	41,750	0	4,477	5,181	3,203	0
	分销	3	6	0	0	46,590	54,424	-	0	33	40	-	0
增发及非公开发行	主承销商	2	0	0	2	465,375	-	-	160,436	2,200	-	-	4,216
合计	-	10	9	1	2	669,051	198,390	41,750	160,436	6,710	5,221	3,203	4,216

（2）债券承销业务经营情况

项目	主承销			副主承销			分销		
	家数（家）	金额（万元）	收入（万元）	家数（家）	金额（万元）	收入（万元）	家数（家）	金额（万元）	收入（万元）
2010年	-	-	-	-	-	-	3	11,050	22
2011年	1	118,000	1,534	-	-	-	10	12,300	34
2012年	2	68,000	986	-	-	-	5	-	13
2013年1-8月	1	23,000	230				3	-	6

（3）财务顾问业务经营情况

项目	2010年	2011年	2012年	2013年1-8月
项目数量（个）	20	27	18	12
收入（万元）	349	817	629	520

（4）新三板业务发展情况

民族证券投资银行总部下设“股份代办部”专门从事全国中小企业股份转让系统(即“新三板”)挂牌推荐。截至2013年8月31日，民族证券已成功推荐一家企业挂牌（北方跃龙，代码：430184），完成一家挂牌公司定向增发（北方跃龙，融资额199.8万元），并有多个拟报送和储备项目。

4、风险控制情况

民族证券设立企业融资业务管理委员会，负责投资银行业务的发展规划、统筹协调，审议投资银行业务及管理的相关制度，审议投资银行业务及管理的相关重大事项，对投资银行业务进行内部检查、质量控制和风险控制。在企业融资业务管理委员会下设立三个对投资银行业务进行内部检查、质量控制和风险控制的专职机构，分别为投资银行业务内核小组、债券融资业务内核小组和股份转让内核小组，在民族证券管理层面承担投资银行业务风险控制及合规管理的职能。在投资银行总部下设立立项审核小组，负责对投行总部拟承做的项目进行立项审核，在部门管理层面对投资银行业务进行质量控制、风险控制。

在制度建设方面，为保障投资银行业务合规运行，加强对保荐、承销业务的内部控制，民族证券制订了《投资银行项目立项工作制度》、《投资银行业务内核工作规则》、《企业债主承销业务审核工作规则》等制度，建立健全了保荐、承销业务内控制度体系；为加强对中小企业私募债业务的内部控制，民族证券制订了《中小企业私募债业务立项工作制度》、《中小企业私募债业务操作指引》等制度，建立健全了中小企业私募债业务内控制度体系；为加强对新三板业务的内部控制，民族证券制订了《报价转让业务内核工作制度》、《推荐挂牌项目操作规程》等制度，建立健全了新三板业务内控制度体系。

投资银行总部在业务开展过程中严格执行投资银行业务内控制度，同时通过立项审核、现场检查、内核小组审核、日常审核等多层级、覆盖全流程的内部控制措施，有效加强了对投资银行业务的内部控制，使民族证券对投资银行业务的质量控制措施覆盖源头、过程、事后的业务全程；同时，通过项目申报前民族证券内核小组会议、企业债主承销立项会的审核，实现了公司层面风险控制与投行部内部质量控制相结合、关键环节控制和过程控制并重、风控措施覆盖全业务流程的内控目标。

（四）资产管理业务

1、资产管理业务发展概况

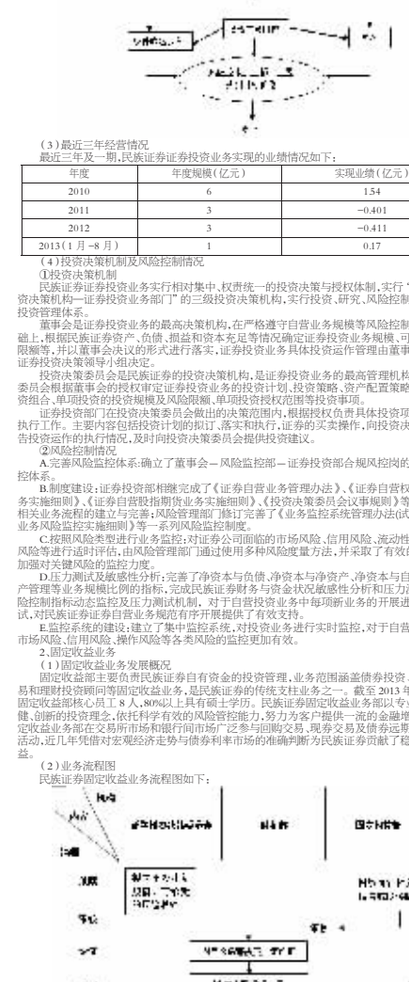
民族证券于2002年获得证监会批复的受托投资管理业务，于2008年成立资产管理业务总部，主要为中高端客户提供优质的投资管理服务。民族证券目前开展的资产管理业务的种类包括：（1）为单一客户办理定向资产管理业务；（2）为多个客户办理集合资产管理业务；（3）资产证券化业务。资产管理业务总部现有员工近30人，其中超过一半成员具有10年以上证券从业经验，80%成员具有硕士以上学历。

随着资产管理创新业务的快速发展，产品规模不断扩大，截至2013年8月31日，民族证券资产管理产品规模累计为656.31亿元，已经处于行业中上游水平。

最近三年及一期，民族证券资产管理业务分别实现收入24.90万元、47.70万元、2,149.34万元和3,306.41万元。

2、业务流程图

民族证券资产管理业务流程图如下：



3、具体经营情况

（1）资产管理业务经营情况

2011年，固定收益部投资绝对收益率达7.5%（资金占用加权收益率），市场同期中债总财富指数4.17%，上证公司债指数3.37%；2012年，固定收益部投资绝对收益率达20.17%，同期中债总财富指数3.27%，上证公司债指数7.86%；截至2013年8月31日，固定收益部投资绝对收益率达18.56%，市场同期中债总财富指数1.17%，上证公司债指数3.23%。

根据中债数据统计，2011年，固定收益部银行间债券交易量192亿元，同类机构排行63位；2012年，固定收益部银行间债券交易量778亿元，同类机构排行52位；截至2013年8月31日，固定收益部银行间债券交易量835亿元，同类机构排行60位。

（4）投资决策机制及风险控制情况

①投资决策机制

民族证券借鉴投资业务运作实行相对集中、权责统一的投资决策与授权体制，建立“董事会—投资决策委员会—固定收益部投资小组”三级投资决策机构，实行投资、研究、风险控制三位一体的投资管理体系。固定收益自营业务总规模、赢利目标、杠杆倍数以及可承受的风险限额等，由投资决策委员会拟定，报民族证券董事会批准后执行。目前，固定收益业务全员6倍杠杆以内投资操作，当债券市场发生波动时，投资决策委员会同意后进行调整。

②风险控制情况

固定收益部根据部门业务需要并结合市场情况，先后制订了《固定收益业务管理办法》、《固定收益业务操作流程》、《固定收益业务突发事件报告及应急预案》、《固定收益部交易对手管理操作流程》等制度，初步搭建了固定收益业务制度框架，为高效、合规地开展业务奠定了基础。

固定收益部设有风险监控岗，负责对固定收益部各个业务流程进行业务风险监控，协助部门总经理履行业务的合规管理和风险控制。

（六）信用业务

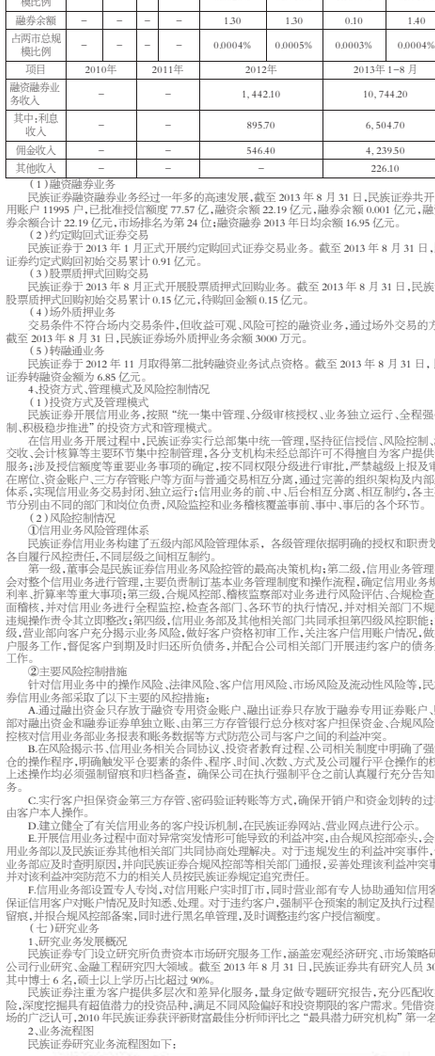
1、信用业务发展概况

民族证券信用业务包括融资融券业务、转融通业务、约定购回式证券交易业务及股票质押式回购交易业务。民族证券于2012年5月获得证监会关于融资融券业务资格的批复核准，正式开展融资融券业务。2012年11月，中国证券金融股份有限公司批复民族证券参与转融通业务资格。2013年7月，民族证券取得股票质押式回购交易业务资格。信用业务尽管开展时间较短，但已逐步成为民族证券盈利能力良好、稳定的新增利润点之一。

目前，民族证券信用业务团队共13人，人员构成呈现出年轻化、高学历、海归背景、具有丰富从业经验等特点，部门员工拥有硕士学位6人，硕士在读1人，本科学位6人，平均年龄36岁。信用业务部于2013年获得中国金融工会全国委员会颁发的“第五届全国金融系统学习型组织标兵单位”、“全国金融五一劳动奖状”。截至2013年8月31日，民族证券融资融券业务规模为221,993万元，股票质押等融资类业务规模为13,693万元。

2、业务流程图

民族证券信用业务流程图如下：



3、具体经营情况

项目	2010年		2011年		2012年		2013年8月31日	
	新增	累计	新增	累计	新增	累计	新增	累计
融资融券余额	-	-	-	-	31,902.10	31,902.10	190,090.60	221,992.70
其中：融资余额	-	-	-	-	31,900.80	31,900.80	190,090.50	221,991.30
占两市总规模比例	-	-	-	-	0.6626%	0.3716%	1.1677%	0.8919%
融券余额	-	-	-	-	1.30	1.30	0.10	1.40
占两市总规模比例	-	-	-	-	0.0004%	0.0005%	0.0003%	0.0004%
项目	2010年		2011年		2012年		2013年1-8月	
融资融券业务收入	-		-		1,442.10		10,744.20	
其中：利息收入	-		-		895.70		6,504.70	
佣金收入	-		-		546.40		4,239.50	
其他收入	-		-		-		226.10	

单位：万元

（1）融资融券业务

民族证券融资融券业务经过一年多的高速发展，截至2013年8月31日，民族证券共开立信用账户11995户，已批准授信额度77.57亿，融资余额22.19亿元，融券余额0.001亿元，融资融券余额合计22.19亿元，市场排名为第24位；融资融券2013年日均余额16.95亿元。

（2）约定购回式证券交易

民族证券于2013年1月正式开展约定购回式证券交易业务。截至2013年8月31日，民族证券约定式购回初始交易累计0.91亿元。

（3）股票质押式回购交易

民族证券于2013年8月正式开展股票质押式回购业务。截至2013年8月31日，民族证券股票质押式回购初始交易累计0.15亿元，待购回金额0.15亿元。

（4）场外质押业务

交易条件不符合场内交易条件，但收益可观、风险可控的融资业务，通过场外交易的方式。截至2013年8月31日，民族证券场外质押业务余额3000万元。

（5）转融通业务

民族证券于2012年11月取得第二批转融资业务试点资格。截至2013年8月31日，民族证券转融资金额为6.85亿元。

4、投资方式、管理模式及风险控制情况

（1）投资方式及管理模式

民族证券开展信用业务，按照“统一集中管理、分级审核授权、业务独立运行、全程强化控制、积极稳步推进”的投资方式和管理模式。

在信用业务开展过程中，民族证券实行总部集中统一管理，坚持征信授信、风险控制、清算交收、会计核算等主要环节集中控制管理，各分支机构未经总部许可不得擅自为客户提供信用服务；涉及授信额度等重要业务事项的确定，按不同权限分级进行审批，严禁越级上报及审批；在席位、资金账户、三方存管账户等方面与普通交易相互分离，通过完善的组织架构及内部运作体系，实现信用业务交易封闭、独立运行；信用业务的前、中、后台相互分离、相互制约，各主要环节分别由不同的部门和岗位负责，风险监控和业务稽核覆盖事前、事中、事后的各个环节。

（2）风险控制情况

①信用业务风险管理体系

民族证券信用业务构建了五级内部风险管理体系，各级管理依据明确的授权和职责划分，各自履行风控责任，不同层级之间相互制约。

第一级，董事会是民族证券信用业务风险控管的最高决策机构；第二级，信用业务管理委员会对整个信用业务进行管理，主要负责制订基本业务管理制度和操作流程，确定信用业务规模、利率、折算率等重大事项；第三级，合规风控部、稽核监察部对业务进行风险评估、合规检查及全面稽核，并对信用业务进行全程监控，检查各部门、各环节的执行情况，并对相关部门不规范或违规操作责令其立即整改；第四级，信用业务部及其他相关部门共同承担第四级风控职能；第五级，营业部向客户充分揭示业务风险，做好客户资格初审工作，关注客户信用账户情况，做好客户服务工作，督促客户到期及时归还所负债务，并配合公司相关部门开展违约客户的债务追索工作。

②主要风险控制措施

针对信用业务中的操作风险、法律风险、客户信用风险、市场风险及流动性风险等，民族证券信用业务部采取了以下主要的风控措施：

A.通过融出资金只存放于融资专用资金账户、融出证券只存放于融券专用证券账户，财务部对融出资金和融券证券单独立账，由第三方存管银行总分核对客户担保资金、合规风险部监控核对信用业务部业务报表和账务数据等方式防范公司与客户之间的利益冲突。

B.在风险揭示书、信用业务相关合同协议、投资者教育过程、公司相关制度中明确了强制平仓的操作程序，明确触发平仓要素的条件、程序、时间、次数、方式及公司履行平仓操作的权利。上述操作均必须强制留痕和归档备查，确保公司在执行强制平仓之前认真履行充分告知的义务。

C.实行客户担保资金第三方存管，密码验证转账等方式，确保开销户和资金划转的过程都由客户本人操作。

D.建立健全了有关信用业务的客户投诉机制，在民族证券网站、营业网点进行公示。

E.开展信用业务过程中面对异常突发情形可能导致的利益冲突，由合规风控部牵头，会同信用业务部以及民族证券其他相关部门共同协商处理解决。对于主观发生的利益冲突事件，信用业务部应及时查明原因，并向民族证券合规风控部等相关部门通报，妥善处理该利益冲突事件，并对该利益冲突的范不力的相关人员按民族证券规定追究责任。

F.信用业务部设置专人专岗、对信用账户实时盯市，同时营业部有专人协助通知信用客户，保证信用客户对账户情况及时知悉、处理。对于违约客户，强制平仓预案的制定及执行过程全部留痕，并报合规风控部备案，同时进行黑名单管理，及时调整违约客户授信额度。

（七）研究业务

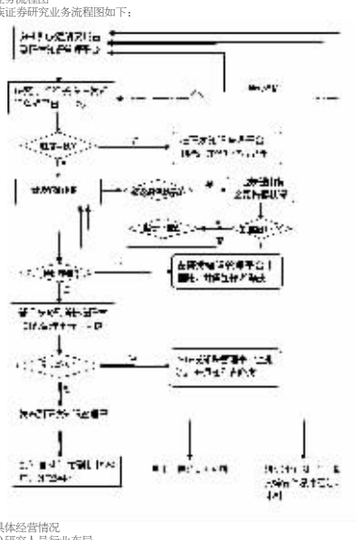
1、研究业务发展概况

民族证券专门设立研究所负责资本市场研究服务工作，涵盖宏观经济研究、市场策略研究、公司行业研究、金融工程研究四大领域。截至2013年8月31日，民族证券共有研究人员30人，其中博士6名，硕士以上学历占比超过90%。

民族证券注重为客户提供多层次和差异化服务，量身定做专题研究报告，充分匹配收益风险，深度挖掘具有超值潜力的投资品种，满足不同风险偏好和投资期限的客户需求。凭借资本市场的广泛认可，2010年民族证券获评新财富最佳分析师评比之“最具潜力研究机构”第一名。

2、业务流程图

民族证券研究业务流程图如下：



3、具体经营情况

（1）研究人员行业布局

2012年下半年以来，民族证券研究所以对新兴战略性产业前景分析为依据，结合实际情况，重点建设了宏观经济、医药生物、化工、TMT等行业研究团队，目前医药生物组成绩突出，化工组人员整齐，TMT组潜力较大，宏观组已基本成型；在传统优势行业机械、汽车、农业各有1名分析师，交通运输业2名分析师，环保、航天军工两个业务模块也已初步建成。

（2）最近三年获得的相关奖项

序号	获奖名称	颁发单位	获奖时间
1	宋健荣获第九届（暨2012年度）的天眼中国最佳证券分析师评选——最佳独立见解分析师奖项	今日投资	2013
2	今日投资固定周期分析师排名—固定周期投资评级准确性排名位列行业前三名	今日投资	2013
3	2010年《理财周报》发布的《中国367位可信任冠军分析师榜》医药生物行业第三名、金融行业第三名	理财周报	2010
4	《中国A股市场有效性实证研究》在中国证券业协会2010年度科研课题研究成果评审中荣获三等奖	中国证券业协会	2010
5	2010新财富最具潜力研究机构第一名	新财富	2010
6	深圳市今日投资财经资讯有限公司主办的2011年（暨2010年度）天眼中国证券分析师排行榜获得日用消费品行业最佳分析师第一名；化工品行业最佳分析师第一名；金属与采矿行业最佳分析师第三名；汽车及零配件行业最佳分析师第五名	今日投资	2010
7	2010《和讯网》最佳财经评论员	和讯网	2010
8	2010《证券市场红周刊》优秀作者	证券市场红周刊	2010
9	2010《证券市场红周刊》最佳撰稿人	证券市场红周刊	2010

（八）机构销售业务

1、机构销售业务发展概况

2013年，为提高向机构投资者客户的全方位综合金融解决方案服务能力，民族证券成立机构销售部。在国内资本市场创新的趋势下，证券公司更加强调为大型优质客户提供整体平台服务，民族证券借助自身证券经纪业务、投资银行业务、研究业务等专业资源优势，根据公募基金、私募基金、保险公司发银行等不同投资机构的个性化需求，提供从结构化产品、量化产品等设计到销售的“一站式”金融方案服务。目前，机构业务销售网络已经涵盖北京、上海、广州和深圳四地的基金公司、保险公司、信托公司以及私募基金、资产管理公司和大型国企等机构客户。

2、机构销售业务部门定位

机构销售部成立于2013年5月，是民族证券机构客户服务的重要机构，是民族证券机构客户服务的归口部门。机构销售部主要负责机构客户服务的客户关系管理，并推进与基金、银行、保险、信托及私募基金等机构客户的合作。机构销售部职能定位是：（1）机构销售部利用研究所研究成果对公募基金、私募基金、保险公司、银行等机构客户提供综合金融服务；（2）建立机构客户服务体系，利用民族证券投资银行和其他资源优势为机构客户提供销售支持；（3）进行公募基金、私募基金和资管等机构客户的金融产品的筛选，组织营销培训及后期产品代销。也为民族证券投资银行、固定收益或资产管理提供产品代销服务；（4）根据机构客户的需求进行金融产品设计和销售，代理销售其他机构商联盟产品等；（5）将来为QFII代理交易服务或做市商和对冲交易。

3、跨部门协作模式

作为民族证券机构客户的综合服务平台，机构销售部与民族证券其它一级业务部门协同对接的具体情况如下：

（1）公募基金代销业务

机构销售部负责与公募基金进行前期谈判和洽商，确定代销规模和销售交易佣金。市场营销部负责与基金公司签订代销协议等相关文件，并配合基金公司上线成为营业部进行培训。市场营销部按照前期协商的销售规模给营业部下达销售任务，组织销售，在发行期内负责督促营业部完成各自的销售任务。具体业务流程如下：

（2）研究咨询服务定制业务

为营业部机构客户及高净值客户提供个性化研究咨询专属服务，可以提高民族证券的品牌影响力，增强客户对民族证券的品牌忠诚度。对营业部及民族证券总部贡献大的客户，可以有偿享受机构销售部联合研究所提供的有针对性的个性化的综合服务。具体业务流程如下：

（3）资产证券化业务

资产证券化业务是一个需要多部门合作的复杂业务，主要业务部门涉及资产管理部、投行和机构销售部。资产管理部做通道，投行承做具体业务，机构销售部协调研究所做产品设计，项目获得批文后由机构销售部负责销售。具体业务流程如下：

四、与交易标的业务相关的主要固定资产、无形资产及特许经营权情况

（一）房屋及建筑物

截至重组报告书及摘要出具之日，民族证券及其分支机构共拥有16处房屋所有权，具体情况如下：

序号	土地权证编号	房屋权证编号	权利人	房屋坐落	房屋建筑面积（㎡）	备注
1	——	大房权证西单字第