

# 一码通节后上线 佣金战+质量战全都不能少

证券时报记者 桂行民

一码通国庆节后上线,必然带来证券经纪业务的重大变革,所有券商的客户管理部门注定要在这个十一假期忐忑不安了。

按监管要求,自10月8日起,一码通账户平台将正式对外服务,中国证券市场的统一账户平台届时将正式亮相。这意味着,证券经纪业务将从传统的佣金战进入服务质量战。

不少证券公司基于一码通的上线,早已展开了提升服务质量的业务大比拼,佣金战+质量战,对于券商来说一个都不能少。

## 纯通道佣金下降成必然

这种变化早就该有了,咱们变革的脚步太慢。”银河证券一位不愿具名的中层业务负责人对证券时报记者表示,经纪业务纯通道佣金收费走低是市场必然,券商未来必须依靠专业能力赚钱。

据这位业务负责人介绍,作为拥有近8000名从业人员的大型券商,通道业务一直都是该券商的主要收入来源。数据显示,银河证券代理买卖证券业务净收入连续6年位居行业第一,收入占比中一直在50%以上。“一码通会增加境内券商压力,令投资者受益,短期不利于券商,但长期却有利于行业的健康发展。”这位负责人说。

影响会很大,在没有其他附加服务的情况下,单纯的通道佣金肯定会下降。“说起一码通可能对券商经纪业务的影响,广发证券某分公司负责人并不讳言,“一码通还会加速客户流动,最终拉低行业整体佣金水平。”

方正证券一位分公司负责人表示,洗牌过程并不会如市场预期的激烈,佣金的下降是肯定的,而且受影响的都是券商实实在在的收入。”

中信证券在最新研报指出,投资者今后将无成本转移账户,证券经纪业务低佣金化竞争加剧,纯通道业务盈利模式面临终结。长江证券的研究则表明,一码通引起的降佣效应暂时不会很明显,佣金率仍将呈现缓慢下行趋势。

## 提升服务成业界共识

天风证券一位不愿具名的副总裁认为,一码通的契机之下,以前的市场格局一定会被打破,并形成新的竞争格局,投资者将有更多机会去体验和评价各家券商的服务,也将引发新一轮客户争夺战。

随着一码通的到来,摆在券商面前的其实就是降低佣金和提升服务,佣金价格战的背后,服务质量比拼更关键。

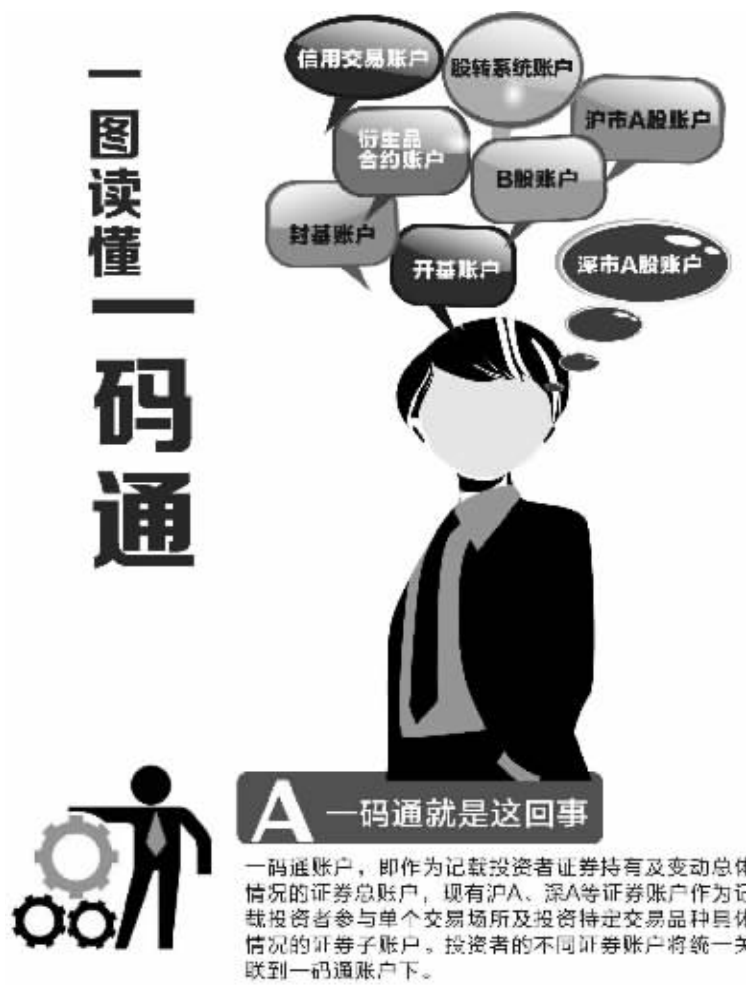
提升服务已然成为行业应对一码通的共识。根据广发证券上述分公司的调查,并非所有客户都对佣金价格敏感,他们往往更为关心收益状况,收益越高佣金敏感度越低。基于这一特征,我们会加大提升客户服务质量,只有让客户资产保值增值,才能真正留住客户。”广发证券上述负责人说。

南京证券上海某营业部负责人分析认为,一码通的推出,肯定会加速客户流动,没有增值服务的券商,客户必然会逐渐流向服务质量好的券商,这无形中也是在倒逼券商提升服务质量。

## 服务质量战早已开打

天风证券上述负责人介绍,对证券公司而言,除了以更灵活的佣金来增加竞争力,更需要以市场化、创新化思维来服务客户,佣金有下限,但服务没有上限,低佣金和好服务是一码通实施后券商争夺客户的重要手段。”

作为一家新锐券商,天风证券坚持“跨界金融服务专家”的定位,打通内部结构上的壁垒,形成各业务板块和金融牌照之间的无缝隙合作,为客户提供全方位的一条龙服务,以及各种衍生服务,并努力探索实现线下业务与线上业务的有效对接,提高了客户对该公司的黏性。广发证券深圳分公司最近正在



## B 七项收费变一项

当问一位投资者“你有几个股市账户?”时,多数回答是“一个”。其实在“一个”股市账户背后,投资者“默默”承受着七个收费项目。10月8日起,证券公司将为投资者能发一码通账户,并将之关联,清晰呈现账户全貌。

## C 一码通开立很简单

**未开立过证券账户的:**

- 在首次开户时同时申请开立一码通账户;
- 对于一码通账户的开立,不另行收取开户费;
- 自动建立关联关系。

## 已有证券账户的:

- 自动配发一码通账户;
- 证券公司申报确认关联关系;
- 证券公司以短信、微信、电子邮件、电话等方式告知投资者一码通账户信息。



李桂芳/制表 吴比较/制图

加大产品供给服务,根据客户的风险承受能力,资产配置需求提供多样产品,克服单一性服务;同时,也在努力创新交易工具,为机构客户提供尽可能多的金融工具,包括两融、股指期货、量化交易等;开发综合性交易系统,为客户进行多账户交易提供便捷;强化客户经理与客户沟通机制的同时,加大对机构客户的沟通。

方正证券为迎接一码通,一方面扩充了网点和分公司的自主权,佣金费率交由分公司决定,考核转向准事业部制;另一方面加大总部中后台的建设,陆续推出了APP开户、理财产品的供给等。

我们正在大势招聘优秀投顾和经纪人,为后续服务质量的提升做准备。”南京证券上述营业部负责人介绍说。

# 投资者期待取消“一人一户”

证券时报记者 杨庆婉

中国结算的统一账户平台,即一码通平台将于“十一”后上线,由此,一方面是证券公司的竞争加剧,另一方面则是投资者将具备更多主动选择权,选择更低佣金的同时,也将享有更优质服务。

随着一码通平台的开放,也有不少投资者期待取消“一人一户”的限制性规定,以方便确有开立多个账户需求的投资者在多家券商参与交易,比如到沪港通试点券商新开立沪港通业务,或者资产量很大存在分户管理的需要等情况,但是,全面放开“一人一户”的限制还尚有时日。

## 投资者持主动选择权

上周五,证监会表示已完成账

户业务规则的修订及发布、统一账户平台的建设及测试等各项准备工作,一码通平台将于10月8日起进入上线过渡期,正式对外服务。

对投资者来说,最期待的是“一人一户”的限制将逐步取消,可视各券商的优势和自身需求开立多个账户,有了更多对券商服务的比较权和选择权。

甚至有的投资者做出更大胆设想:将主账户开设在互联网券商下享受低佣金;同时也会在大型券商开设账户,以获得更有质量的研报和咨询服务,并选择更多类型的产品;此外,还可选择通道速度较快的营业部买新股。

“一码通在为投资者提供便利的同时,更为投资者提供了更多选择权。”某中型券商电子商务部负责人表示,投资者的开户议价能力比



# 拿什么吸引你,我的客户?

证券时报记者 游芸芸

一码通即将横空出世,低佣金大战似乎也一触即发。当转户障碍消除、客户信息透明之后,证券行业究竟面临何种考验?回到同一起跑线后,券商拿什么吸引客户?

除了经纪等传统业务,诞生20多年的国内证券行业并未形成鲜明的行业标识,单家公司的品牌效应并不高。专注券商股的投资人或许能说出不少券商股名称,或许能感知谁是券业龙头,却难道清同量级券商的定位差异。对于不少投资者而言,诸多券商恐怕只是名字的差异。

机构投资者选择券商的自由度历来较高,但一码通对个人投资者却意味着未来更自由的选择权。一码通将券商摆到了证券行业的超市货架,投资者总算可以挑挑拣拣。而券商最终凭什么,才能被装入投资者的货筐?

当前国内个人投资者的需求落地于券商端,核心指标无非是交易价格和投资回报两项,这也是客户“挑拣”券商的基本诉求。

从交易价格来看,在互联网时代,理性的券商不会“为免费而免费”,纯粹依靠“地板价”获取客户的策略已然过时。不可否认,一码通实施的1~2年内,一定有券商赔本赚吆喝;而那些遵从成本有效控制,或可能量取胜,赢得微薄的通道利润。

再谈财富管理。当客户保证金再次沉淀于券商系统,运用产品留住客户,是近几年券商吸引客户为数不多的珍贵机会。经过

信托、余额宝等高收益率产品的心理预期铺垫,不少投资者对高投资回报近乎偏执,无视风险因素。券商也往往投客户所好,一定会让预期收益率出现在金融产品宣传页的最显著位置。

一些券商则在谋求转型之路。不少券商通过经纪、资管、柜台市场和其他创新业务开辟了一批收益和风险相结合产品,销售热度持续走高。综合看来,持续的高收益背后考验的是券商研究、投资、专业融合等能力,除此之外,需要一丝不苟防范高风险陷阱。

券商发展财富管理业务的过程中,曾被行业给予厚望的股票投资咨询遭遇发展瓶颈。2010~2012年,少数券商依靠明星投资顾问招揽了新客户。然而,依靠投资顾问让一批客户通过炒股获得超额收益的盈利模式难以以为继,不少券商单纯依靠投资咨询的发展路径已悄然停止。

2008年后,券商手中的大户流向其他金融机构,现阶段国内高净值人群选择资产配置机构时,往往将目光首先投向私人银行或信托机构。受资产管理工具相对缺乏以及券商专业能力较低的现实所限,资产配置近两年仍无法挑起券商业务的大梁。

可喜的是,互联网所倡导的注重用户体验得到了券业认同。中山、华泰和国金等一批券商自行或与互联网公司合作进行客户体验升级探索。可以预见,今后交易和理财的便捷性和人性关怀将逐步成为券商的核心竞争力之一。但是,若无法有效满足客户资产升值的基础需求,短时间内个人投资者将不会为单纯的体验度买单。

## 投资者期待取消“一人一户”

以往大大提升,没有到位服务和丰富产品线的券商,将会被投资者“挑三拣四”。

不过,全面放开“一人一户”的限制还尚有时日。证监会表示,一码通作为投资者的总账户,仍将实行“一人一户”的安排,但下挂的各类证券子账户将逐步放开“一人一户”的限制,投资者可开立多个同种类别和用途的证券子账户。

除了进行沪港通交易的个人投资者可以开立多个沪市A股账户外,证券公司为投资者开立多个证券账户暂不被允许。

## 交易习惯影响不大

一码通账户实现了投资者信息的集中存储与管理,降低了开户成本的同时,投资者证券账户业务办

# 光大证券详解港股通 能源板块投资策略

随着沪港两地交易所达成合作协议,沪港通有望在10月份全面启动,每日将有超百亿元资金在两地流动,催生全新投资盛宴。

对符合条件的内地投资者而言,港股通提供了全新的投资机遇,相当于同时新增了数百家港股上市公司供选择,包括恒生综合大型股指数、恒生综合中型股指数成分股,以及上海证券交易所上市的A+H股票,约266家。面对如此多的股票如何选择,投资者或许会有无所适从的感觉,为解决投资者的疑虑,本期专栏将主要围绕能源行业中的油气产业链,重点讲解有一定特色的纯港股上市公司,增进投资者对这类公司投资价值的认识。

港股油气产业链投资概览如下:

## 一、国内油气严重依赖进口,加大勘探开发与海外收购是发展方向

石油、天然气与煤炭一起构成全球最重要的一次能源,短期内地位仍难以撼动,未来油气领域依然将受益于能源行业的持续增长。就国内油气而言,除了价格以外,供需更是长期的矛盾。2013年国内原油对外依存度增加至57.4%,而天然气的对外依存度增加更为迅速,从26.2%增加至30.8%,两者均刷新历史高点。在此背景下,三大油在油气开采方面的投入不断增加,未来将产生大量的新增油气设备和油田服务需求。

## 二、页岩气开发、LNG产业链等新领域投资迅速增加

根据英国石油(BP)的预测,全球天然气需求到2035年将年均增长1.9%,总量将达到4970亿立方英尺。其中页岩气是供应增长最快的品种(年复合增长率达6.5%),占全球天然气产量增长的近一半。除北美外,中国是页岩气供应增长最有潜力的国家,占全球页岩气增长量的13%;到2035年,中国和北美将合力贡献81%的页岩气。

## 三、国企混合所有制改革创造全新投资机会

随着经济的发展,部分非核心的油气领域,已经成为国企市场化改革的重点,民营资本有望将在油气开发中的比重稳步提升。中石化首先在油品销售领域试水混合所有制改革,9月12日已与25家境内外投资者签署增资协议,引入社会及民营资本1071亿元人民币。

中石油则在5月发布公告,将以西气东输管道分公司管理的与西气东输一、二线相关的资产及负债,以及管道建设项目经理部核算的与西气东输二线相关的资产及负债,出资设立东部管道公司。中石油拟通过产权交易所公开转让所持东部管道公司100%的股权,社会资本有望通过参股东部管道公司,参与油气输送管道的运营管理。

除了管网建设,油气勘探和开发领域引入民间资本也较为可行。随着中石化涪陵页岩气田逐渐进入规模化、商业化开发,预计页岩气开发将成为中石化启动混合所有制改革的又一重点。页岩气各个产业链会加大引入民营资本,包括开发、运输、销售以及其他可能增值的领域。

光大证券依托香港子公司积累了深厚的港股投资经验,各地营业部的资深投资顾问团队静候您的垂询。寻找您身边是否有光大证券营业部,请致电客户服务中心95525。(CIS)



# 太平洋产、寿险双双获评“杰出贡献企业”

9月20日,在北京人民大会堂举办的2014中国质量“三个转变”万里行出征仪式暨中国质量万里行20周年纪念活动上,太平洋保险集团旗下太平洋产、寿险双双被授予“杰出贡献企业”称号。

近年来,太平洋产、寿险严格贯彻“以客户需求为导向”的战略转型,以“关注客户需求、改善客户界面、提升客户体验”为抓手,在业内打造了一批客户体验领先的“太平洋保险五星级示范服务门店”,在中国质量万里行活动的明察暗访中,太平洋产、寿险的窗口服务形象、服务规范(礼仪)、服务标准、服务效率(理赔便捷)、服务承诺、服务环境、投诉管控、消费者教育等多项服务指标始终保持较高的服务水准,得到社会各界和广大保险消费者的广泛好评。

中国质量万里行活动始于1994年,迄今已成为国内最有影响力的活动之一,它在民众质量意识的树立和强化、企业质量工作改进和提高及企业名牌发展等方面,都起到了明显的促进作用。太平洋产、寿险多年来持续参与该项活动,并在服务质量总体评价方面屡获佳绩。(CIS)