

牛市行情之下,营业部柜员配置难以招架新增开户需求

营业部柜台求减负 券商呼吁手机开户

证券时报记者 李东亮

火爆的行情吸引投资者蜂拥而至,数千家营业部严阵以待仍应接不暇,不少营业部柜台开户不得不启用叫号服务,但这仍无法满足客户的快速开户需求。

广发证券经纪业务相关人士建议投资者首选手机开户。手机开户是网上开户的一种,10分钟即可完成开户申请,并可在一个交易日内完成审核开始交易。

营业部应接不暇

牛市行情的启动引爆了投资者入市热情,多位券商营业部人士称,

目前柜台压力骤增,不少营业部柜台开户不得不启用叫号服务,有些较晚到达营业部的投资者面临无法当天完成开户的情况。

证监会新闻发言人上周五公布的数据可见当前投资者的开户热情。11月24日至12月5日,日均新开户股票账户9.7万户,12月5日新增开户数更是达到17.97万户,而今年前11个月日均新开户仅2.9万户。

骤增的新开户数量无疑给券商营业部柜台造成不小的压力。一位营业部总经理告诉证券时报记者,现在的柜台人员配置只能适应以往平淡的行情走势,随着牛市的到来,已有部分前来营业部开户的投资者不得不在次日才能完成开户。

对此,业界表示,除新开户投资者骤然增多的原因外,营业部生态发生变化也是重要原因之一。随着市场格局的变化,券商更愿意布局网上开户业务,很多营业部已裁掉或转岗相当一部分临柜人员,这导致一些营业部一时间无法承受突然增加的临柜开户。

网上开户占比六成

不过,相对于营业部的应接不暇,众券商的网上开户可谓游刃有余。自2013年监管层放开非现场开户以来,网上开户逐渐成为投资者开通证券账户的主渠道。

广发证券相关人士表示,目前网

上开户(含手机开户)占总开户数的60%,网上开户程序简单、省时省力等优点已被越来越多的投资者所接受,尤其是年轻的投资者。

以广发证券目前的手机开户程序为例,投资者只需要全程通过手机提交材料、信息审核、视频见证、安装数字证书、签订开户协议和风险揭示书、开通三方存管、风险测评等几个主要环节,即可成功提交开户申请,如资料符合要求则1个交易日内可审核通过并可开始下单交易。

不过,不少投资者反应,近期大量投资者采用网上开户,造成不少券商视频见证发放数字证书、审核资料的人员相对不足,因此延误了投资者网上开户的时间。

广发证券相关人士称,公司已在各分支机构设有600人的视频见证和资料审核团队,有效提升了开户效率,保证投资者在最短的时间内可下单交易。此外,该券商还将网上开户服务的时间延长至每天(包括周末)的早晨7点到晚上11点,保证了全天候为投资者服务。

值得一提的是,为鼓励投资者选择在手机等移动互联网上进行网上开户,众多券商纷纷使出杀手锏。广发证券上述人士称,广发证券的手机证券APP是国内唯一顾问式、移动端理财终端,7000个专业投资顾问为投资者打造了即时的“必答”服务,有问必答。投资者可以对这些投资顾问进行服务评价,保证投资顾问服务质量。

宏源证券 周三起停牌直至终止上市

证券时报记者 梅苑

宏源证券发布公告,称因银华万国证券换股吸收合并宏源证券事宜,宏源证券股票将自12月10日(本周三)起停牌,此后将进入现金选择权派发、行权申报、行权清算交割阶段,不再交易,直至实施换股后,转换成银华万国证券在深交所上市并挂牌交易,12月9日(本周二)为宏源证券的最后一个交易日。

根据公告,宏源证券股东现金选择权股权登记日为12月9日,获得现金选择权的股东可在申报日上午9:30-11:30、下午1:00-3:00(申报日另行公告)内以其所持有的宏源证券股票按照8.12元/股的价格全部或部分申报行使现金选择权,相应将其持有的宏源证券股票过户给现金选择权提供方。

近期券商股持续上涨,截至上周五,宏源证券的股票收盘价已达25.5元/股,相对现金选择权价格溢价214.04%。若投资者行使现金选择权,将可能导致一定亏损,公司提醒投资者应注意投资风险。

实施完成现金选择权行权股份过户、资金清算后,银华万国和宏源证券将刊登换股实施公告确定换股股权登记日并实施换股。

长江证券、山西证券 发布股价异常波动公告

证券时报记者 梅苑

长江证券、山西证券两券商发布股票交易异常波动公告。

根据公告,山西证券上周四和上周五连续两个交易日收盘价涨幅偏离值累计超过20%,长江证券上周三起连续三个交易日收盘价涨幅偏离值累计也达到20%以上,以上两券商股票已属于异常波动。

山西证券同时公告,称其控股股东国信集团于上周五减持山西证券约4085.9万股,占总股份的1.62%,减持均价达15.9元/股,减持后,国信集团仍持有山西证券34.16%股份。

国际期货大会聚焦股票期权

深交所年底开展股票期权全真测试

证券时报记者 曾炎鑫

为期两天的第十届中国(深圳)国际期货大会上周六在深圳顺利闭幕,期权产品成为会议热点。深交所副总经理陆肖马在会上表示,深交所将于12月择机启动全真测试。

陆肖马在“期权市场的探索与展望”论坛上介绍了深交所股票期权的准备情况。深交所已在2014年6月完成了核心交易系统的开发工作,在7月启动与券商柜台系统全网联调测试工作,9月启动了模拟交易,深交所将在12月份择机启动全真测试。

证监会市场部副主任王雪松在论坛上致辞时说,作为我国资本市场第一个跨期货、现货两个市场的产品,期权产品的推出具备重要意义,包括为股票市场提供了便利的风险管理工具、完善了股票市场的价格发现机制、有助于平抑股票市场的价格波动,以及有助于股票市场的产品创新及交易策略的创新。

上交所总经理黄红元在论坛上称,风险管理工具大致包括风险分散、风险对冲、风险规避、风险转移四个方面,但在资本市场上我们依然缺乏风险转移工具,也就是相应的期权产品。

黄红元称,资本市场没有期权,就像实体经济没有保险一样,资本市场想要成熟,风险管理工具尤其是股票期权这种工具要比较健全。此外,股票期权将有助于支持行业的创新发展,能够为市场推出更多结构化的产品,有助于国家的储蓄从传统的银行储蓄向投资储蓄过渡。

在期权产品对市场的影响上,黄红元表示,股票期权是基础的风险管理工具,是中性产品,对市场的影响是中性的,它改善了流动性,平抑了市场参与者单方向、趋势性投资的规模和热度,最后促进了资本的生成。



图片由大会主办方提供

十年磨一剑

——联讯证券登陆新三板并成功融资十亿元

2014年10月30日在联讯证券历史上将会是具有里程碑意义的一天。联讯证券在股转系统敲响了挂牌礼钟,同时成功完成了10亿现金融资。2014年联讯人以实际行动唱响转型的发展大戏,八个月时间完成了股份制改造,登陆了新三板,实现融资10亿元人民币,踏上了联讯证券飞跃发展的重要台阶。

一、抓住发展机遇,实现华丽转身



联讯证券董事长徐刚

联讯证券成立于1988年,前身为惠州证券。2001年,公司现有经营班子进入联讯,当时的联讯只在惠州有两个营业部,从事单一的经纪业务。经过证券行业治理整顿与火的考验,公司虽然存活了下来,但由于本金的约束,公司被划为经纪类券商,失去了一次宝贵的发展机会,但联讯管理层认清发展大势,只有发展才能生存,从2003年至2005年,联讯证券抓住第一轮发展壮大的机会,实现低成本扩张,受让其他金融机构的6家证券营业部,发展为8家营业部和3家服务部,营业网点从惠州发展到北京、上海、沈阳、南通、成都地区。同时率先推行经纪人制度,改变了传统的经营模式,满足客户一对一服务的需求,变坐商为行商,实行“营销、咨询、客服、IT”四位一体的经营模式。从2007-2010年,联讯连续四年净利润过亿,净资产收益率行业排名前列。联讯的管理特色、骄人的经营业绩受到中国证监会的肯定,曾在券商大会上介绍经验并受到表彰。中国证监会主管机构领导曾亲临联讯调研,对联讯的经营管理给予充分肯定。

从2010年开始,联讯评为BBB级券商,都均收入居广东辖内前列,获得新设营业部资格,实施第二次扩张,公司积极争取监管部门政策支持,在每批只有2个新建营业部的指

标状态下,周密安排,协同作战,仅用一年多的时间在广东省主要地级市新设14家证券营业部,建立了以广东为依托,面向全国的公司布局。在公司超常规扩张营业部的同时,投资完成两地三中心、信息系统基础建设超前,建立了具有800台服务器,支持call center、CRM服务系统的现代化机房;打造集服务、销售功能于一体的95564综合服务平台,建立具有70个坐席的呼叫中心;基于提升客户体验,提高服务效率为目的,建立视频咨询制作中心,整合网站功能,优化客户关系管理系统,开发证券移动终端应用;加强服务队伍培养,开展投顾试点。这一切为联讯的发展奠定了基础。

随着A股市场的不断走弱,受市场环境的影响,联讯经营业绩也出现了下滑。为适应新的发展形势,联讯制定“守正出奇”的发展策略,走上了转型发展道路,从单一经纪业务向投融资中介模式转型。在发展网点规模的同时及时完成转增资本至5亿元,申请新业务牌照,不断扩大业务范围。2010年-2014年,联讯按照现行每半年批准两项业务资格的监管要求,五年内连续获得投资咨询、财务顾问、资产管理、证券自营、代销金融产品、股票质押式回购、融资融券、证券承销、新三板主办券商从事经纪业务及港股通等十多项业务资质,同时以固定收益、资产管理、金融产品代销等业务为突破口,深化转型发展。一方面发挥传统经纪业务优势,同时赋予新的内涵,改变单一佣金收入模式,强调营业部作为产品销售终端、创新业务承接的职能,加强业务协同,形成业务链的经营模式。在此期间,公司顶住了行业不景气及逆势扩张所带来的种种压力,经历了2011年公司在证券公司分类评级中以中小券商的规模脱颖而出,获评A类券商的喜悦,也经历了2012年出现严重亏损的最困难时期,此后公司业务规模扩大的优势显现,经营业绩不断回升,走出了一条V型曲线,完成华丽转身。

二、利用新三板平台,公司完成飞跃



联讯于2012年制定了五年发展规划,确定了“专注于为中小投资者和中小企业提供投融资等中介服务的现代金融服务企业”的战略定位,将在未来几年逐步完成全牌照券商、增资扩股成为集团型金融机构和现代投资银行的分阶段发展规划,公司按照五年规划确定的定位和路径积极前进,但资本不足一直是困扰公司发展的最大问题。全国中小企业股份转让系统(以下简称“新三板”)的推出为联讯这样的中小企业融资提供了可行路径。新三板是国务院批准设立的完全市场化的交易市场,作为一个新生事物,新三板按照市场化标准简化挂牌、融资和交易手续,一切由市场来决定。2014年2月下旬,联讯再次抓住机遇,果断出手,启动新三板挂牌工作,4月18日完成股改,4月30日上报挂牌申请材料,7月9日取得股转系统批准文件,8月1日正式挂牌。在此过程中,新三板的各级领导,以他们的满腔热忱和负责精神,为联讯挂牌提供优质服务。期间,联讯同时启动了增资扩股工作,公司上下一心寻找投资人,8月28日10亿融资到账,剔除原股东认购金额,公司及主办券商寻找投资机构及自然人27名,新引入现金融资约6亿元。10月份增资扩股工作全面完成,短短8个月时间实现新三板挂牌并融资10亿元,联讯也成为首家在新三板成功融资的证券公司。联讯的高效率、执行力和强大的销售能力得到了证券同业的称赞,同业对联讯的跨越发展表示赞赏。联讯高效实现挂牌及融资也表明新三板便捷灵活的融资机制、市场化的制度安排及股转系统高效的办事效率。股转系统以信息披露为核心,以服务中小企业的态度切实地为联讯这样的中小企业发展提供了强力支持。

联讯能从一家区域性的小证券公司实现华丽转身和飞跃,离不开机遇来临前的精心准备,离不开机遇临门时的果敢出手,离不开紧紧抓住机遇时的上下一心。

三、面对证券市场的春天,联讯证券凤凰涅槃



如今的联讯在外延和内涵上都已经发生质的变化。联讯一向秉承高效办事的精神,经过十年的艰苦磨练,完成网点及业务牌照布局,现已成为一家拥有37家分支机构、业务资质齐全的券商,形成了以广东惠州为管理运营总部,北京、上海分公司为经营业务中心的格局。传统经纪业务稳步发展的同时,新业务也是发展迅猛。固定收益业务从团队建立以后持续盈利,2013年债券交割量最高在券商中排名第11位。资产管理业务当年投入当年盈利,大集合项目“现金惠”2013年收益率排名行业前列,2014年资产管理规模超200亿元。

联讯的销售能力蜚声业内,2012年,销售广发深100基金破亿元,超越银行等代销渠道排名第一,2014年代销中邮基金,实现1.18亿元的销售规模,在所有销售渠道中也是排名前列。

公司收入结构也随着新业务的发展发生了变化,按照2014年上半年数据,公司佣金收入占比已降至50%以下,业务转型初见成效。

证券行业正在经历一个创新发展的大变革时代,创新的本质是要恢复券商投融资、销售交易、资产管理、支付结算和风险管理等基础功能,建立现代投资银行、证券市场和证券行业的春天已经来临。此次10亿融资解决联讯新一轮发展的燃眉之急,也为联讯利用资本市场发展提供了宝贵经验。在行业率先闯出一条以新三板为纽带的资本发展之路,赶上了证券行业创新发展的大潮流。根据未来发展需要及行业监管要求,联讯即将制定三年资本补充规划,保持资本规模与业务规模相匹配,公司将根据需要在新三板实施融资,适时启动向海外融资工作,并希望在满足规则的前提下尽早转板A股市场。

从证券公司综合治理整顿到现在这十年多时间里,联讯证券注册资本从不足1亿扩大到12亿,从濒临资不抵债发展到近17亿元净资产,资产质量优秀,治理不断完善,管理团队保持稳定,从单一经纪业务转型投融资业务综合券商,十年时间锻造出了一个全新的联讯。未来联讯将朝着风险管理、投融资管理、财富管理的方向深化发展,成为集证券、期货、基金、直投、海外业务等为一体,具备投融资、销售交易、资产管理、支付结算和风险管理等功能的集团性现代投资银行,跻身中国市场最具影响力的上市证券公司之一。我们期待联讯一如既往地打造自己的特色和亮点,面对机遇和挑战,在新的市场竞争中脱颖而出,真正成为为中小企业、中小投资人投融资服务的现代金融服务商,实现浴火重生、凤凰涅槃。