

# 老牌营业部牛市活力十足 频登交易龙虎榜

证券时报记者 张欣然

火爆行情趋动,使得不少老牌营业部成为龙虎榜的常客。统计显示,2014年四季度共有3426家证券营业部在沪深交易龙虎榜上亮相,累计异动股成交6021.34亿元,远超过第三季度的3413.92亿元,环比增长76.38%。异动股成交金额最多的前10家营业部中,上海地区证券营业部占5席、深圳占3席。

## 老牌营业部再亮眼

按照2013年经纪业务平均佣金费率0.07%来计算,上榜的3426家营业部在第四季度揽入佣金收入高达4.21亿元。

从成交金额来看,有89家成交金额超过10亿元,而第三季度仅有69家。其中,14家营业部成交金额突破50亿元,4家成交突破百亿元。

具体来看,中信证券上海溧阳路营业部表现最为抢眼,2014年四季度成交额及上榜次数均高居榜首,成交额190.73亿元,上榜交易次数高达292次;紧随其后的国泰君安上海福山路营业部,成交金额141.29亿元,上榜次数136次;同为国泰君安旗下的上海江苏路营业部排名第三,成交额为118.29亿元;素有“黑马”之称的华泰证券深圳益田路荣超商务中心营业部位列第四,成交金额100.35亿元。此外,同为老牌明星营业部的国信证券泰然九营业部在四季度表现同样突出,成交82.57亿元,上榜次数343次。

值得一提的是,累计成交金额超过50亿的上海营业部中,除上述3家外,还包括申银万国上海陆家嘴环路营业部、华泰证券上海武定路证券营业部、中信证券上海世纪大道营业

营业部名称	营业部成交金额(亿元)	买入金额合计(亿元)	卖出金额合计(亿元)
中信证券上海溧阳路证券营业部	195.26	109.84	85.42
国泰君安上海福山路证券营业部	141.30	85.75	55.54
国泰君安上海江苏路证券营业部	118.98	63.23	55.75
华泰证券深圳益田路荣超商务中心证券营业部	103.45	63.39	40.05
中信证券深圳总部证券营业部	86.11	52.56	33.54
国信证券深圳泰然九路证券营业部	83.10	45.27	37.83
华泰证券	65.62	13.32	52.29
中信证券太原迎泽西大街证券营业部	65.28	33.64	31.64
申银万国上海陆家嘴环路证券营业部	58.70	30.74	27.96
华泰证券上海武定路证券营业部	57.75	33.65	24.11

张欣然/制表 张常春/制图

部,这些营业部多为老牌明星营业部。在成交额前百名的营业部中,上海辖区营业部有22家,深圳区域则有11家。

## 北上深三地成交最活跃

2014年四季度,老牌明星营业部又重拾往日风采,尤其是上海游资在此轮火爆行情中表现更为突出。

与拔得头筹的老牌明星营业部表现不同的是,曾叱咤风云的新一代游资敢死队“所在营业部却略显失色。以

近年来战绩突出、表现勇猛的五矿证券深圳金田路营业部为例,四季度累计成交额为2.13亿元,仅排383位。而该营业部近几年成交额排名曾保持在前20以内。

从活跃程度分布来看,北上深三地依旧是游资的主要聚集地。四季度这三大城市登上沪深交易所龙虎榜的营业部共计955家,累计成交额2311.24亿元,占总成交额的38.38%。

2014年四季度,上海辖区459家营业部登上交易龙虎榜,累计成交额1341.66亿元;其次是深圳辖区207家

营业部累计成交额637.93亿元;而北京辖区254家成交额为331.65亿元。

从游资追捧的板块来看,四季度受各路游资热捧出现交易异动而登上龙虎榜的个股达971只,主要来自专用设备制造业、电器机械和器材制造业、软件和信息季度服务业、计算机、通信和其他电子设备制造业、化学原料和化学制品制造业。

从个股上榜次数来看,前5只股分别是兰石重装、花园生物、京天利、电光科技和劲拓股份,上榜次数分别为41次、37次、37次、34次和31次。

# 海南银行获批筹建 交行拟战略入股10%

证券时报记者 蔡恺 梅苑

海南省即将迎来一家全新组建的法人商业银行海南银行,这将改写该省自1998年以来没有法人银行的历史。而交通银行作为战略投资者,将入股10%。

## 海南银行获准筹建

昨日下午,海马汽车公告,其控股子公司海马财务有限公司参与发起设立的海南银行股份有限公司的筹建申请获银监会批复。据海马汽车之前公告,海马财务拟出资5.04亿元,占海南银行总股本的12%,为第二大股东。

海南银行的前身是临高金牌城市信用社。从股东构成上看,海南发展控股旗下全资子公司鹿回头旅业是主发起人,交通银行作为战略投资者,还包括海马汽车在内的多家民营企业入股。

证券时报记者从其中一家股东单位人士证实了此消息,他表示,大股东鹿回头旅业拟持股17%,而交行持股比例为10%。另一位知情人士亦向记者证实了交行作为战略投资方持有10%的股权。

对于交通银行来说,一是履行大型商业银行的社会责任,支持海南经济金融发展,完善海南的金融组织体系;二是通过战略投资海南银行,可借助海南国际旅游岛建设的政策机遇,

分享海南经济社会的发展成果。”上述知情人告诉证券时报记者。

除上述三家股东之外,据记者查询,海南银行的上市公司股东还包括海东方软件和海南海药,前者持股比例暂定为海南银行注册资本的5%,后者持股比例不超过海南银行总股本的5%。据海南政府网消息,海南银行的民营股份持股比例达53%。

## 完善本地金融体系

海南银行的设立将改写海南省自1998年至今没有法人银行的历史。1998年,中国人民银行对海南唯一的法人股份制商业银行——海南发展银行进行关闭清算,当时这家银行遭到储户挤兑以及大量贷款无法收回而出现经营困难。

海南银行系前海南省省长蒋定之在2011年提出的海南金融“五个一”工程之一,即设立一家海南地方法人银行、一家面向全国的股份制商业银行、一家总部位于海南的保险公司、一家海南的信托公司、一家海南的大宗商品期货交易中心,而海南银行的定位为省级城商行。

据了解,海南银行将以服务国际旅游岛建设为出发点,市场定位为服务区域经济、中小微企业、城乡居民和中外游客。

目前,对海南银行的董事长、行长人选以及其他细节,海南银行筹建工作组表示不便回应。

# 华融证券牵手电信翼支付 首款理财产品上线

证券时报记者 杨庆婉

昨日,华融证券与天翼电子商务有限公司签署互联网金融战略合作协议,同时双方共同打造的品牌——“聚益理财e股通-融益富”首款理财产品正式上线。

该产品实现足不出户网上开户、轻松炒股,给出了万分之2.5的优惠

佣金率,并提供客户专享资讯大礼包和一站式服务。双方未来还将在理财业务、贷款及消费金融、支付业务、资本运作等方面开展深入合作。

近年来,华融证券加快布局互联网金融创新与合作,一年来先后与华夏银行、中国电信、中国银联建立战略合作关系,积极实现跨界资源共享,进一步提升双方在各自领域的竞争力。

财经早茶 | Financial Teas |

# 营业部利润重回牛市之巅

证券时报记者 游芸芸

牛市行情让很多券商营业部回到了2007年的好日子。

比如,某大型券商的一家证券营业部2014年全年实现净利润超过5亿元,逼近2007年水平。尤其在成交额陡增的12月份,该部单月净利润几乎达到上半年的总和。

单家明星营业部的全年净利润甚至堪比中型券商整体净利润,这一情况并非只是个例。2007年国信证券共有6家营业部净利润超过亿元,2014年这一现象得以在全行业进一步扩大。

近两年,不少券商关闭或者压缩营业部面积、人员数量,以期达到收缩成本的目的。不少券商将过去的传统营业部进行合并和瘦身,一部分按照区域划分升级为旗舰店或分公司,另

一部分则压缩为轻型营业部。

升级为分公司或旗舰店营业部的门店汇集更多优质客户,创新业务、资源调配以及中后台支持水平均明显提升。尤其是在融资融券开闸之后,不少省会城市、沿海城市依托市场开拓意识形成新的竞争优势。

中信、海通、国信、广发、招商、华泰等券商在深圳、北京、上海、广州、杭州等地的大型营业部去年赚得盆满钵满;武汉、义乌、福州、成都、拉萨、贵阳等地的部分券商营业部斩获良多,其中不少营业部净利润超过8000万元,更有部分超过亿元。

与2007年不同的是,在去年这轮行情中,融资融券当仁不让成为创收利器。例如中信、海通、招商等融资融券业务规模较大的券商营业

部借助两融业务实现了超车。

2007年,国信证券等券商凭借制度和战略优势,开拓内涵式增长使得单家营业部的收入达到同行的几倍甚至几十倍。2007年-2014年的7年间,不少券商营业部探索转型,结合多种创新业务实现了营业部的收入结构改造。

中信、海通、招商、国信等券商近些年设立了一批机构明星营业部,在上市公司股权激励行权融资、公司债、直投、资管等业务上获得突破;中金、瑞银等券商在财富管理的大框架下将新设营业部触角伸向杭州、佛山、长沙、宁波、云浮、福州等地。

伴随着现金产品、类贷款业务的铺开,一些中型券商在股票质押式回购、收益互换等业务上崭露头角,并藉此赚取高额利润;瑞银、高华等部分营

业部则依靠量化投资赢得一批投资者的信任。除运用多种工具和创新业务种类撬动利润之外,一些营业部注重研究、积极布局资本市场投资策略方面取得显著成效。

几乎所有的投资者都对本轮行情的延续性抱有极强的期待,但证券营业机构告别靠天吃饭、寻找差异化竞争的展业模式已无回头路。在越来越成熟的A股市场,投资者对证券营业机构提升专业性的要求愈发急迫。缺乏特色、不顾客户体验和风险的证券机构终将被投资人用脚投票,极可能以超过预期的速度被市场所淘汰。

2015年随着一码通的推开,各家券商上市、再融资所导致的资金大战升级,证券营业部的竞争将更具白热化,这意味着证券营业部的竞争格局将被重新书写。

## 新闻短波 | Short News |

### 中国人寿去年 保费收入3312亿

中国人寿昨晚公告称,2014年全年保险保费收入为3312亿元,比2013年3267亿元同比增长了1.38%。(梁雪)

### 方正证券二股东 撤诉

方正证券昨晚公告称,公司第二大股东政泉控股向法院申请撤回股东知情权纠纷一案中对方正证券的起诉,并获得法院准许。(梁雪)

# 5家银行获银行间 B 类主承销商资格

证券时报记者 梅苑

昨日,银行间交易商协会公布,包括3家城商行和2家农商行在内的5家银行获得非金融企业债务融资工具B类主承销资格。B类主承销资格是商业银行投行承销业务的支点,意向类承销商只能参与债券分销,技术含量不高,而B类主承销商的经验可为以后升格为A类奠定基础。”本次获批的一家城商行投行部副总告诉证券时报记者。

## B类主承销牌照扩容

根据银行间交易商协会公告,这

5家银行分别为宁波银行、大连银行、杭州银行、上海农商行和顺德农商银行。

去年3月份,已有4家银行成为首批获准开展非金融企业债B类主承销业务的区域性银行。

非金融企业债务融资工具主承销商分层机制是交易商协会2013年11月份启动建立的,承销资格分为A类和B类,前者可在全国范围内开展非金融企业债务融资工具主承销业务,后者只允许在注册地所在的省、自治区、直辖市范围内开展主承销业务。

我们去年1月份就开始

申请”,上述城商行投行部副总说,资格申请的评价体系包括银行总资产、债券承销业务部门设置和银行间债市交易情况等多项指标。

记者注意到,分层机制设置之初,交易商协会共遴选出28家主承销商参评B类主承销商资格,其中就包括了11家地方行。除本次已获批了5家地方行,仍有盛京银行和广州农商行未获批。

## 一年内需与A类联合承销

交易商协会规定,B类主承销商

自获得业务资格之日起一年内,应与A类银行主承销商联合开展债务融资工具主承销业务。

国内银行间债务工具,不管是短融、还是中票,实质上还是为2A级以上大型企业设置的,即使是地方大型企业也都是国有行以及股份行的核心客户群,城商行客户更偏中小规模一些,加上业务还很生疏,和A类主承合作,有利于锻炼城商行债券承销团队。”上述城商行投行部副总说。

投行牌照将使地方行有机会分食债务融资工具承销收入蛋糕,并为其业务转型打开窗口。

# 如何理解并执行新版《证券业从业人员执业行为准则》之九: 新规在人员管理方面的应用

中国证券业协会发布实施经修订的《证券业从业人员执业行为准则》要求证券从业人员必须严格遵守条款,同时要求各会员单位加强监督检查并督促从业人员按准则要求从事证券活动。证券业协会结合《准则》规定在人员录用等环节中加强管理,第一,对于前台业务人员必须具备证券从业资格者才能聘用,对中后台岗位人员则要

求必须在试用期内完成从业资格考试和资格申报;第二,各岗位人员均签订合规风险承诺书和从业人员执业操守承诺书,严格履行从业人员应有的义务;第三,所有从业人员均按时按要求完成各类职业培训;第四,关键岗位人员须签订劳动合同补充协议,对客户信息保密、离职后信息保密等事项均作出明确约定。(华融证券股份有限公司供稿)