

## 广发证券 获准设立福建分公司

广发证券今日公告，该公司日前收到证监局与广东证监局的相关批复，准许该公司在福建福州设立福建分公司，管理该公司在福建省的证券营业部。

广发证券表示，福建分公司专职从事福建省区域内证券营业部的管理，不直接经营证券经纪业务，也不从事投资银行等任何其他业务。此外，福建分公司属于费用中心，不需划拨营运资金。

（伍泽琳）

## 长江证券河南分公司成立

昨日，长江证券河南分公司在郑州成立，这是该公司设立的第4家分公司。

长江证券河南分公司将主要负责河南辖区营业部的管理，并负责与公司总部承销保荐、固定收益、场外市场、直接投资和期货等业务线条的对接。

（吴蒙）

## 厦门券商营业部 前2个月利润降逾五成

近日，厦门证监局发布的该地区券商营业部的经营数据显示，今年前2个月，厦门辖区的券商营业部共实现营业收入0.95亿元，同比下降27.79%；营业部利润总额合计0.18亿元，同比下降53.08%。

截至2012年2月底，厦门辖区共有1家证券公司、2家证券公司分公司、49家证券营业部。

（伍泽琳）

## 光大银行深耕小微业务

近日，光大银行全面发力小微业务，在业务运作上，成立了“小微金融业务推进委员会”，组建了包括小微金融产品、小微金融营销、风险管理、客户服务在内的专业化团队，以期为广大中小微企业提供全面专业的小微金融服务。在业务操作流程上，光大银行依托“七集中”、“四分离”的操作平台，采用“信贷工厂”运营模式，实现操作流程的标准化、集约化和电子化。

（楼蓉）

## 邮储银行成立5年 客户数增至5.5亿

中国邮政储蓄银行日前迎来成立5周年纪念日。其5年业绩可以用4个数字表明：截至2月底，邮储银行拥有本外币账户数超过10亿户，客户数达到5.5亿，各项存款余额超过41000亿元。

2011年末，邮储银行新增储蓄存款市场占有率居银行同业第一位，储蓄存款市场占有率近10%，成为当年主要商业银行中唯一市场占有率上升的银行。

据了解，作为一家目前国内网点最多的商业银行，今年初，经国务院同意，中国邮政储蓄银行有限责任公司正式整体变更为中国邮政储蓄银行股份有限公司。

（据新华社电）

## 农行副行长龚超 任职资格获核准

农业银行今日公告，该行于近日收到银监会的批复，已核准龚超担任农业银行副行长的任职资格。

（伍泽琳）

### ■聚焦全景投顾大赛 ■Focus ■

## 逾八成投顾看好后市

A股市场昨日微升。参加2011全景百佳证券营业部暨明星投资顾问评选活动”的投顾乐观情绪升温，多数投顾认为大盘短线将继续冲高。

截至昨日17:00，参与调查的参赛投顾中，83.3%看多今日A股，看空投顾比例为12.5%，另有4.2%看平。

民生证券投顾邵根普认为，技术上沪指继续失守5日线。上有多条短期均线系统及2400点整数关口对股指构成的压制，但向下则有半年线的强支撑。预计大盘今日仍有冲高可能，不排除指数收复5日线。

宏源证券投顾黄宁指出，只要基本面无利空，今日大盘将会反弹，电子信息板块预计会有较好表现。

招商证券投顾邓建强则表示，养老金入市消息引市场高开午后收出小阴星，煤炭有色等板块表现抢眼，短线有诱多嫌疑。但就市场估值而言，仍坚定看好后市，市场结构性机会不断。

（陈丹蓉）

# 场外交易市场建设步伐正在加快

## OTC市场、新三板最终会纳入受统一监管的场外交易市场

证券时报记者 黄兆隆

统一监管的场外交易市场建设步伐正在加快。日前，监管层召集券商在浙江嘉兴举行闭门座谈会，重点讨论了场外交易市场的建设思路，并探讨了将中小企业私募债、信托产品等投资品种纳入场外市场交易的议题。

### 浙江模式受肯定

近期，监管层在业内进行密集调研，日前重点调研了浙江省未上

市公司股份转让试点情况。

监管层肯定了浙江的做法，并把浙江模式定义为四板市场，使场外交易市场更有层次。”浙江一家证券公司新三板业务负责人表示。

据介绍，浙江省由金融办牵头，自建了未上市公司股份转让交易系统，由于没有采用深圳证券交易所开发的股份代办转让系统，所以不能联网交易，也因此被称为“四板市场”。

值得注意的是，监管层在调研中强调了券商作为中介机构在场外

交易市场中的重要性，并对如何推荐企业挂牌、挂牌企业入市交易门槛等工作进行了讨论。

总而言之，监管层的思路是将柜台交易市场（OTC）、新三板纳入受统一监管的场外交易市场。”参会的浙江券商代表表示。

### 多品种纳入交易视野

据悉，该会议另一个中心议题是如何扩大场外市场的交易品种问题。场外交易市场建设不仅仅局限于未上市股份，而是扩大到更多的场外

交易品种。”上海某大型券商场外交易总部负责人表示，中小企业私募债、信托产品、合格境内机构投资者（QDII）产品所持海外公司的股份，未来也有可能进入场外市场交易。”

据了解，这些交易品种将采取试点方法，由券商上报可行性方案，然后再进入市场试点交易。

成熟一个推广一个，这有点类似于中金所引入股指期货，运作成熟之后再研究其他品种。”一名参会券商代表表示，这能使场外交易活跃性得到较大提高。目前上海股权交易

市场存在买盘多卖盘少的问题，交易较为冷清，因此需要增加品种活跃整个交易氛围。”

在业内人士看来，场外交易市场品种扩容也能极大地解决市场交易冷清的难题，做大场外交易市场，有助于化解囤积于银行体系间接融资的风险问题及规范表外资金循环渠道。

此外，记者获悉，本周五中国证券业协会组织的代办股份转让系统今年第一次工作大会将在厦门召开，将重点讨论新三板定位及未来发展思路。

## 观点 | Point | 券商营业部转型方向：推广转型业务及综合产品销售

国元证券 胡甲

营业部作为券商最贴近客户的部门，是搜集并满足客户需求的平台，也是营销中心和展示中心。那么，近年来备受关注的营业部转型方向在哪里？笔者以下就此问题进行探讨。

### 三类服务

从目前看，营业部为客户提供的服务可以分为三类：传统通道服务、转型业务及综合金融产品销售服务、投行类服务。

在这些服务中，第一类服务是最基础的服务，也是常规业务。但随着竞争的愈发激烈，营业部特别是新设的营业部，仅凭提供通道服务，将无法满足自身生存和发展需要，必须开辟新收入来源。

第二类服务，既包括两融、中间介绍业务（IB）、投顾等转型业务，又包括销售基金公司和券商的证券类产品，还包括销售信托、保险、银行的理财产品，以及为私募介绍客户并提供平台和通道等。这是营业部转型的重要方向，有着巨大的发展空间。目前金融工具不断丰富，股指期货、融资融券已经推出，跨境、跨市场ETF箭在弦上，国债期货推出仿真交易，备兑权证、股票约定式购回等业务正在论证，以后应该还会推出期权、掉期、互换等，利用以上这些金融工具设计出的各类理财产品将层出不穷，令人眼花缭乱。

第三类属投行类业务，包括承揽首次公开发行股票（IPO）和再融资项目、介绍私募股权投资（PE）项目、发行地方债、企业债等。有些券商将推广这类服务作为转型的方向，要求投行安排人员，直接下派到各营业部，帮助营业部承揽投行项目。也有券商在营业部成立投行事业部，探索营业部从通道业务向金融综合业务转向，依托公司大平台支持，以及自身的专业能力和客户资源，获取投行中间收入。但是，营业部做投行的模式不易全面复制推广，只能因地制宜，视营业部人脉资源而定。

### 转型方向

笔者认为推广转型业务、开展综合金融产品销售将是营业部转型的重要方向。理由有以下四点。

第一，在成熟的海外市场，两融收入会达到券商收入的30%左右。我国开展两融业务以来，该业务收入增长较快，已成为券商发展

最快的收入增长点。预计今年两融业务将较快增长，收入占比可能超过10%。金融衍生品交易收入也会逐渐增多。此外，我国股指期货业务推出以来，虽然目前收入规模不大，但随着国债期货等新品种的不断推出，随着多元化金融产品不断以衍生品作为设计工具，可以预见衍生品交易收入会稳步增长。

第二，投顾业务会依托综合金融产品销售而共同发展。目前，投顾以向客户提供投资建议来提高佣金费率的做法受到市场诟病，难以为继。今后，投顾要回归本位，要根据客户的具体情况和需求，为客户做理财和资产配置规划，为客户推荐和配置不同类别的金融产品，通过销售适合客户需要的各类金融产品来获取中间收入。对于高净值客户来说，还可能涉及到市值管理、企业财务顾问、企业债、PE等项目。投顾业务将同多元化金融产品线的发展交替作用，共同发展壮大。

第三，目前券商主营业务同质化严重。经纪、投行、自营和资管等业务都过度依赖股票市场，改变这种现象必须大力发展债券市场，建立股债并重的多元化业务模式。前几年经纪业务收入在券商收入中占比较高时，券商就提出要业务转型，降低经纪业务收入占比，提高投行、资管收入比例，优化收入结构。现在经纪业务收入占比降到50%左右，投行、资管、两融收入占比不断提高，券商反而更加不安了。原因是这轮收入结构优化是被动的，这种转型是建立在业务同质化没有改变的基础上的，再加上券商对经纪业务收入预期不乐观，券商优化收入结构的需求更加迫切。

第四，高净值客户更加倾向于配置多元化金融产品。随着投资经验不断积累，高净值客户理财观念日趋成熟，投资风险偏好愈加稳健，投资行为趋于专业，其投资目标集中在“资产的稳健增长”，而不是激进或保守。显然，股票市场的大幅涨跌起伏不符合高净值客户的理财观念，向其推荐股票组合仅仅是为其服务的一项内容，提供多元化、精细化的金融产品配置才是服务高净值客户的有效手段。

因此，大力开展转型业务、发展综合金融产品销售是营业部转型的重要方向。只要证券营业部能够扎实做好基础工作，积累基础客户群体，把适当的综合金融产品销售给适当的客户，探索股债并重的业务收入模式，再辅以投行类项目收入做补充，那么，证券营业部就一定能够在本轮业务转型中抢占先机。

## 太平洋证券再遭大股东减持

太平洋证券今日再次公告大股东减持信息。该公司称，此前持股5%以上的股东外经贸信托，2011年11月22日至2012年3月20日，通过上交所集中竞价交易系统累计减持1532.3万股，占太平洋证券总股本的1.019%。

公告显示，作为太平洋证券大股东的外经贸信托在去年11月21日之前就通过上交所集合竞价

交易系统累计减持该公司股份6017.7万股，占太平洋证券总股本的4.003%。至此，外经贸信托公司已累计减持该公司股份7550万股，占太平洋总股本的5.02%。据了解，此次股份减持后，外经贸信托尚持有太平洋证券7485.6万股，占太平洋总股本的4.98%，持股比例低于5%。

此外，太平洋证券还公告，该公司已获资产管理业务资格。（伍泽琳）



IC/供图

情况下，该产品启动了持续营销。

### 主动营销效果不佳

除被动营销外，不少券商资管部门出于对产品业绩的自信，欲增加规模以获得更多业绩报酬，会采取主动营销策略。

恒泰证券债券型产品稳健回报就是一例。该产品成立于去年11月，规模超过6亿元，成立以来净值稳定增长，目前已获得了3.32%的投资收益。按照产品约定，当产品业绩达到年化收益率8%，在该产品分红日、委托计划退出日等日期，该产品将提取业绩报酬。目前

该产品年化收益率已达8%，由于对未来业绩较有信心，该产品欲扩大规模。在持续营销的帮助下，该产品目前每天可获得700万元~800万元的净申购额。

然而，一批券商虽然也积极开展营销，但在疲弱的市场中吃力不讨好。据证券时报记者了解，北方某家券商的一只产品，自成立以来业绩表现良好，该产品在开放日前积极开展营销。不幸的是，在开放日的前两天，3月14日和15日，上证指数分别下跌2.6%和0.7%，在持续营销推动下，获得了900万资金的申购额，同时却有9000万资金赎回。

## 光大证券去年净利下降三成

### 投行业务收入6.4亿增长54%

证券时报记者 伍泽琳

光大证券今日公布的2011年年报显示，去年该公司实现营业收入45亿元，同比减少11%；实现归属于上市公司股东的净利润15.4亿元，同比下降29.8%；每股收益为0.45元。

光大证券表示，去年该公司经纪业务完成股权债权总交易量2.3万亿元；投资银行业务全年完成15个股票主承销项目和6个债券承销项目；资产管理业务保持“阳

光”品牌的良好业绩，新增6个集合理财计划。数据显示，上述三项传统业务与2010年相比，在该公司的营业收入所占比例的变化不尽相同。其中，经纪业务收入占比由53%降至40%；投行业务则由8%上升至14%；资管业务则维持6%的比例不变。

具体看来，在去年市场交易量萎缩、行业竞争加剧、佣金费率下滑的局面下，光大证券的经纪业务实现净收入18.14亿元，同比下降32%。不过，根据中国证券业协会