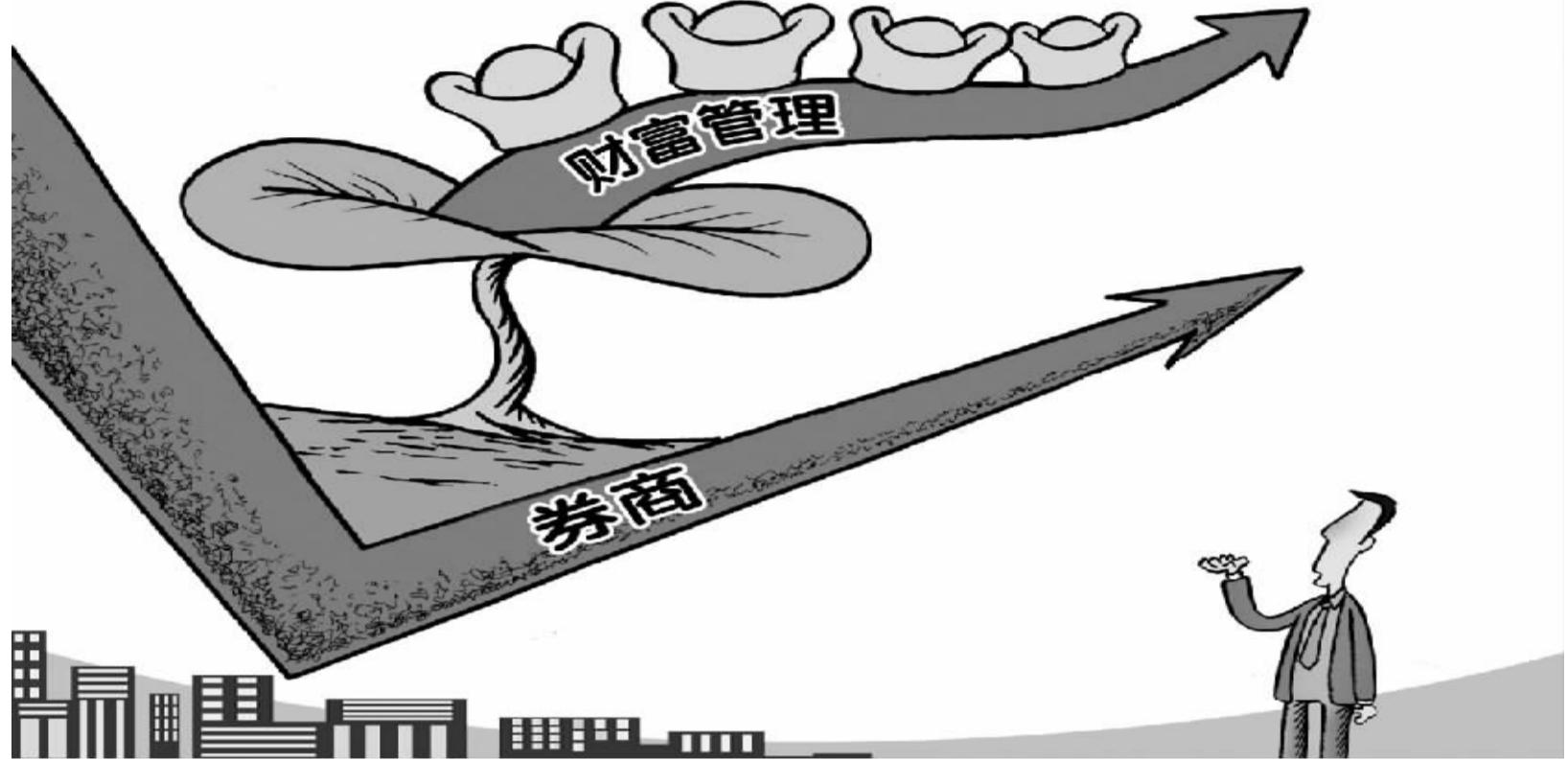


老投资者迅速归队 新投资者跑步入场 券商“春季攻势”抢客不打佣金战

□本报记者 陈健 赵中昊

行情转暖，老投资者迅速“归队”，新增投资者开户数也是高歌猛涨。有券商表示，最近一个月，日均新开户数环比增长近7成，信用账户环比增长近4成，以前开立账户的客户也纷纷存入资金激活账户参与证券投资。

火热的市场刺激券商“撸起袖子，加油干”。中国证券报记者了解到，近日多家券商经纪业务部门发起“春季攻势”动员，通过开展营销活动、加强投顾服务、提升网络金融服务等各种举措，积极抢客获客，推进财富管理业务转型。



视觉中国图片

幸福突然来临

“能不能帮我看一下，为什么我下载的手机交易软件买不了创业板股票？这个账户已经四五年没有用了，最近看到行情好，也想再来做点股票。”一位五十五岁左右的投资者对营业部工作人员说。这是中国证券报记者近日在沪上某券商营业部看到的一幕场景。

春节以来，随着市场行情的回暖，不仅老投资者重新“归队”，新投资者也在大踏步到来。国泰君安零售业务相关负责人告诉中国证券报记者，最近一周（2月25日—3月1日），公司日均新增资金户超过1万户。随着市场的持续升温和科创板的深入推进，公司积极推行客户信用账户与科创板预约开户的一户双开策略，两融客有望实现爆发式增长。

中投证券总裁助理刘付羽告诉中国证券报记者，公司2月份的日均新开户数环比增长了近7成，信用账户环比增长近4成。以前开立账户的客户也纷纷存入资金激活账户参与证券投资。

中泰证券介绍，2019年1—2月，公司实现新增客户3.82万户。其中，2月份新增客户2.37万户（单日新开户最多为3500余户），日均新增1500余户，较去年日均增长70%以上。

长城国瑞证券也透露，日前公司经纪业务新开户

数暴涨，部分营业部日开户数超过前两周开户总数。普通账户交易量也在激增，仅2月26日普通账户交易量较春节前最后一个交易日的普通账户交易量增长近4倍。两融客户数也有所增长，客户交易在上周出现小高潮，交易十分活跃。

“随着行情日趋火爆，公司2019年前两月新开户数较2018年最后两月增长近30%，公司视频见证中心也在开户高峰期增派人手缓解线上开户压力。两融客户方面，今年春节以来信用账户开户数比往年有较大增长，净开户数已较2018年同期翻倍。”华鑫证券经纪业务有关负责人介绍。

业内人士指出，市场转暖来得有点突然，尤其是在两市日成交量过万亿之后，券商在面临发展机会的同时，幸福的“烦恼”也相伴而来。近日由于交易量过大，一度出现部分券商服务器过载宕机的情况。

兴业证券财富管理总部相关负责人表示，为满足客户近期增长的交易服务需求，公司已对相关服务进行了紧急扩容，同时也对现有各类前端进行了访问优化，以最大限度地服务好客户。总体来看，公司信息安全管理服务体系运行良好。

刘付羽表示，在此期间，公司信息技术部门做了

大量的系统安全保障工作。一是加强监控。公司自主研发的大数据智能运维监控平台在这次突发行情中发挥了至关重要的作用。二是提早规划。公司对交易系统进行了扩容，同时参照2015年市场交易峰值数据预先制订了系统扩容规划。未来公司还将进一步加强研发力度，不断优化现有系统的功能和运行效率，开展快速迭代升级，实现趋势预测和容量管理。

针对近期证券市场交易日趋活跃、交易量猛增的情况，华鑫证券在重要信息系统各环节进行了扩充，包含重要业务系统容量、交易中间件、网上交易站点以及通讯带宽等方面，足以确保公司信息系统的安全稳定运行。

中泰证券表示，为应对可能发生的业务峰值，近期其手机APP平台的行情、资讯系统容量设计为平时的3倍，交易系统容量设计为平时的5倍。此外，系统还会根据市场行情波动情况进行弹性调整，当现有资源使用超过设计容量50%的时候将进行动态扩容。

上述国泰君安零售业务相关负责人指出，在系统保障方面，公司建成了一个高等级、大容量、独立园区型的数据中心，目前可以支持10万亿级日交易量，保障全天交易不堵单。

券商获客摒弃价格战

为了把握火热情况的市场机会，中国证券报记者了解到，各家券商纷纷加大投入，“撸起袖子”大力拓展业务。

近日，平安证券经纪事业部率先下达了紧急动员令，发起为期一个月的“春季攻势”活动。

兴业证券财富管理总部相关负责人向中国证券报记者介绍，近期公司新开户客户增幅较大。为了把握近期市场的趋势，公司整体还是走专业化的路线，并不希望走价格战的老路。具体而言，首先，公司组织开展了专项活动来提升新客的有效性以及激活存量交易型客户——公司开展“春季行情活动”、“两融专项活动”，限时推广“特色交易终端降门槛活动”、“竞猜股指活动”等，旨在拓展新增、盘活存量客户。其次，借助分公司的投顾人员，通过线上方式提供服务，进一步丰富基础交易服务的矩阵，提升服务的专业性与客户覆盖面。公司坚持“核心、精品、定制”的

原则和打法，为客户提供优质和合适的金融产品，帮助产品型客户把握市场反弹，同时引导客户优化资产结构。

国泰君安也加强了网络金融平台建设。例如，利用手机APP平台加大资讯推送力度，提高资讯更新频率，满足投资者对热点新闻、行情研判、板块热点等资讯需求，辅助投资者把握投资机会。智能化网点建设上，目前已铺设数百台VTM智能柜员机，全面覆盖30家分支机构。

华鑫证券经纪业务有关负责人表示，近期公司积极布局由金融科技引领的财富管理转型。通过优化迭代移动终端，推送个性化投资资讯服务打造移动生态圈；联合业界大V布局知识付费，打造爆款投顾服务产品，为客户提供差异化线上投顾服务；打造基于大数据的客户服务管理平台，针对客户交易情况，开展精准营销。

加速向财富管理转型

市场行情的回暖，客户需求的提升，也让各家券商意识到需要进一步推进经纪业务向财富管理转型，才能在行业竞争中占据领先地位。

上述国泰君安零售业务相关负责人指出，今年经纪业务的工作重点主要围绕“经纪业务全面领先、财富管理跨越发展、强化零售客户服务体系建设”三方面展开。

“具体来看，一个是线上线下协同发展。继续拓展线上渠道，深化银行渠道建设，推动有效客户数增长，做大客户规模。二是总分营联动作战。加强总分协同，建立多层次培训体系，提升专业能力。三是零售集群跨条线统筹协同。加强跨条线业务协作，统筹协调集团前中后台资源、总分资源、母子资源，全面深化经营客户，理顺优化零售客户服务机制。四是全面

布局智能化网点。全面铺设升级VTM，全国省份全覆盖，重点区域多布局，加快推进以线下营业网点的智能WIFI、智能机器人等方面布局，真正让智慧网点形成有效生产力。”上述国泰君安零售业务相关负责人介绍。

兴业证券财富管理总部相关负责人表示，2019年，公司将进一步推动经纪业务从传统通道向财富管理转型。2018年是公司财富管理转型的元年，经纪业务总部已改名为财富管理总部。2019年，公司将重点聚焦客户的财富管理需求，以做大客户的AUM（资产管理规模）为目标，进一步加强推动的力度。同时，考虑到市场的热度及机构投资者的崛起，公司也会尝试在交易服务及财富管理服务上寻找平衡。总体来说，交易服务把握热点，走专业化路

线，财富管理业务聚焦长期，要有战略定力与战略耐心。

“客户交易活跃了，不能忘记财富管理的方向。这是券商进行财富管理的初心。”刘付羽表示，按照公司制定的规划，公司经纪业务要往财富管理业务方向转型，公司在继续加强现有研究能力、产品创新能力的基础上，将重点加强人才队伍建设、平台建设、机制建设和金融科技应用。吸引一流的人才加盟，提供更好的机制和环境，建设一流的金融科技平台，重视客户体验，是今年公司的重要工作内容。

长城国瑞证券表示，经纪业务方面，公司今年将以科创板的推出为抓手，以专业化、差异化服务为手段，深入挖掘高净值客户和私募机构客户，以推动公司经纪业务、两融业务和投顾业务的协同发展。

证券行业今年料迎业绩拐点

□本报记者 赵中昊

今年来，A股市场风险偏好显著提升，开启一波“春季躁动”行情。3月4日，沪指重回3000点之上，两市成交总额第三次突破万亿元。

中登数据显示，截至3月1日，A股市场质押股数6284.38亿股，市场质押股数占总股本9.67%，已连续多个交易周出现下降。方正证券指出，直接受益于行情普涨，股票质押风险无论是从整体上还是结构上看，与2018年底相比，压力都大幅减小。

分析人士认为，2019年，券商的传统业务好转概率增大，加上资本市场增量改革带来新业务机会，证券行业或迎来拐点。相应的，ROE提升、资产质量修复，有望提振券商估值。

减值风险暴露

证券行业2018年净利润明显承压。据中国证券业协会相关数据，2018年，131家证券公司共实现营业收入2662.87亿元，同比下降14.5%；实现净利润666.20亿元，同比下降41.0%。其中，106家公司实现盈利，较2017年减少14家。

行业各主要业务板块收入均有不同程度下降。一方面，受整体市场环境的影响，券商在权益自营、投行业务、经纪业务等方面均有较大幅度的下滑；另一方面，由于股市持续下跌、股票质押风险频发等原因，不少上市券商计提了较大金额的资产减值损失，直接影响到了净利润。

国信证券认为，随着2018年股票质押风险的暴露，预计减值风险将在2018年报集中体现，2019年的减值压力预计将大幅下降。若信用环境改善，减值金额或转回作为减值利得计入当期损益。随着市场交易情绪回暖，成交量回升，两融回升，2019年证券行业的传统业务转好概率加大。

国信证券预计，随着纾困基金逐步落地、股指反弹、券商积极压缩存量股票质押规模，股票质押风险逐步趋于缓解。减值风险将在2018年报集中体现，2019年的减值压力预计将大幅下降。若信用环境改善，减值金额或转回作为减值利得计入当期损益。

国信证券预计，随着资本市

场直接融资制度改革的持续推进，多层次资本市场建设被置于更加突出的位置，券商投行业务、交易业务等具备了纵深发展的市场空间。券商机构服务业务类型将更丰富，围绕实体经济的服务创新和产品创新也将不断增多，资本市场增量改革带来更多新的新业务机会。2019年证券行业或迎

来拐点，ROE提升、资产质量修复有望提振券商估值。

记者观察

90后投资者加速入市

□本报记者 陈健

随着市场行情的回暖，近期有大批新投资者蜂拥入市，其中不乏90后年轻投资者的身影。

中国证券报记者日前从多家券商了解到，当前新增客户中，90后投资者占比越来越大，不过，在整个客户群中的占比仍然较低。

某大型券商经纪业务部门日前透露，近两周，公司新增客户中90后客户明显增多，占到今年新增开户数的三分之一以上。目前，该公司90后客户占总客户数的约20%。另一家券商经纪业务负责人表示，本次行情开启以来，公司新开户的客户还是以中青年为主，90后客户占新开户人群的1/3左右。

近期行情向好，一些90后投资者比较乐观，目前已是满仓操作，投资风格相对激进。对此，券商人士也提醒，在享受市场上带来的收益同时勿忘风险，多多培养全面的投资理财意识。

中国证券报记者对几位90后投资者进行了随机调研。一名出生于1990年的投资者A称，从2015年入市至今已3年多，目前账户资金量大概有十几万元，看好金融类股票，已满仓，刚刚解套。

他对当前的行情判断是，只要不是系统性风险，2019年应该好于2018年。国家实施的金融供给侧改革和刺激消费政策属于重大利好，但市场投机气氛较浓，我偏向于见好就收。”A自认为投资风格偏向长期价值，目前股票收益属于小赚。

一位1991年出生的投资者B自述，做股票已有半年时间，资金量3万—4万元。最近偏好一些

超跌错杀股，仓位是满仓，持仓的股票目前表现还可以，有盈利。

他认为，当前的股市上涨行情还会持续，自己的投资风格还

在探索中。

一位1995年以后出生的投

资者C透露，他从大二开始炒股，到现在大概一年多，主要集中在寒暑假能交易股票，平时上课不太做；资金量大约2万

元，起初是买ETF比较多，现在看好食品饮料和券商股。最近持仓股票表现还不错，就是赚

零花钱。他自认属于偏激进

的风格，偶尔也会看看券商研

报推荐的股票。整体感觉炒股收益还可以，就是本金比较少，所以绝对收益也不是很多。

从中国证券报记者随机接触

到的90后投资者和券商营业部人

士介绍的情况来看，部分90后投

资者做短线居多，多是做些弹性

好的标的，一般资金量不大，赚了就跑，换手率比较高。

针对习惯满仓操作、风格激

进的90后投资者，业内人士建议，

那些没有经过市场牛熊转换的新

投资者，要注意谨慎尝试，多多积

累专业知识。当市场行情转换时，

注意规避风险，懂得止损。

90后投资者对新事物、新理

念愿意接触，也愿意尝试。业内

人士认为，随着券商财富管

理转型的深入，深耕90后客户群

体将是发展的新机遇。券商可

以根据90后投资者的特点，在

线上化服务、平台、资讯、研究

等多方面，着力打造适合年轻

一代投资者需要的投资理财产

品和服务。这也有利于引导年

轻投资者树立理性投资观念，

合理进行资产配置。