

科创板开户火热 流动性有望超预期

□本报记者 郭梦迪 张凌之 陈健

“科创板可以正式开户后，客户非常踊跃，打电话咨询的人特别多。”北方某大型券商相关业务人士向中国证券报记者透露，其所在券商刚刚正式上线科创板开通渠道，便得到投资者的积极回复。

据中国证券报记者不完全统计，截至3月11日记者发稿时，已有16家券商宣布上线科创板权限直接开通业务。

科创板作为增量市场，成交量的增加将为券商的经纪业务带来增量贡献。东方证券认为，科创板普通投资者开户简便，且资质条件的认定较为宽松，科创板流动性和交易活跃程度有望超预期。

投资者开户踊跃

3月7日上交所宣布符合科创板股票适当性条件的投资者可以申请开通相关权限后，各家券商动作迅速。据中国证券报记者不完全统计，截至3月11日，已有16家券商宣布上线科创板权限直接开通业务，包括华泰证券、海通证券、光大证券、国信证券、国金证券、中泰证券、东方财富、平安证券、国泰君安、中信建投、银河证券、民生证券、中投证券、招商证券、安信证券、长江证券等。

根据交易所的相关规定，科创板投资者准入标准为：申请权限开通前20个交易日证券账户及资金账户内的资产日均不低于人民币50万元（不包括该投资者通过融资融券融入的资金和证券），有24个月交易经验。

记者了解到，投资者目前开通科创



视觉中国图片

板的积极性较高。3月10日晚八点后上线的国金证券科创板权限开通业务非常火爆，截至3月11日下午两点，开户数已远超一万户。3月11日，华泰证券涨乐财富正式上线科创板权限开通业务，在上线后的短时间内，已有数万名符合条件的客户通过涨乐财富通开通了科创板交易权限。

3月10日21:30-3月11日7:30，仅仅10个小时时间，“中国银河证券”官方微博告知客户可以开通科创板的微信图文阅读量突破10万次。从留言区的问答来看，客户对科创板十分热情。目前，银河证券已经有近万名投资者成功开通科创板。

券商觊觎业绩增量

据了解，科创板规则落地后，多家券商便积极筹备开户事宜。

天风证券第一时间筹建跨部门的科创板专项项目小组，负责科创板相关的业务筹备。开通科创板预约通道，是项目小组的第一个面向客户的应用。预约成功后，将有天风证券专属客户经理

第一时间联系客户，协助客户完成账户开通等后续工作，并为客户提供科创板相关的政策解读、研究报告等持续跟踪服务。

东吴证券则在内部召开紧急工作会议，筹建跨部门的科创板专项项目小组。经过多轮测试验证，科创板预约开户功能已经于3月7日晚向用户开放。此外，东吴证券通过各渠道，以丰富多样的宣传形式持续开展科创板的投资者教育工作，漫说科创板系列长图文已在该公司官微陆续发布。

“意向投资者的教育，培训服务工作是光大证券科创板零售业务开展的重中之重。公司借助强大的后台联通系统，收到客户预约信息后会自动进行匹配、分发，将数据推送到相应的分支机构，积极开展后续投资者教育与服务工作。”光大证券相关业务人士告诉记者，公司正在积极整合内部资源，建立一套集适当性要求、交易规则注册制度解读、科创板投资分析等全维多层级的投资者教育课件，用于后续投教及服务支持工作。

科创板开户进入实质性阶段也为券商带来新的业务收入和机遇。中银国际证券表示，除了投行业务和直投业务之外，科创板作为增量市场，成交量的增加将为券商的经纪业务带来增量贡献。

山西证券认为，科创板“2+6”规则落地后，部分券商预约科创板开户。各地监管机构也积极引导辖区内企业在科创板上市。科创板的设立，对于券商的交易、定价、承销等综合服务能力提出很高的要求，是券商做大做强的重要机遇。

监管重申违规引流风险 信托公司发力开拓个人客户

□本报记者 张凌之

2018年12月1日，云南信托微公众号发布声明称，近日，有不法分子冒用“云南国际信托有限公司”名义，以未经备案许可的非法网站和手机客户端APP针对金融消费者进行金融诈骗；谎称资金募集，实则兜售虚假信托产品，同时，诱导金融消费者推荐注册会员以获奖励。

今年1月18日，民生信托在其官网发布的《关于不法分子冒充我公司名义实施诈骗的声明》指出，近期有不明身份人员假冒民生信托名义，虚假兜售公司产品。民生信托产品只通过财富中心直销或委托金融机构代销，提醒投资者注意风险。

重申违规引流风险

“此次监管首先要求信托公司进行自查，随后，监管又到公司进行现场检查。相比之前，此次监管不仅下发了风险提示函，还公布了为信托违规引流的第三方互联网机构。”某信托业内人士表示。

被点名的为信托公司违规引流的第三方互联网公司有13家，包括海投金融、淘金山、理财通、中国私募网、九九财富网、大金所、信德金服、红果树财富、有利联盟、云端众联、易达惠众数科、三桥汇金、同人创新科技等。

据了解，2018年11月，各地银保监局筹备组就向辖区内信托公司发布《关于不法分子冒用信托公司名义进行线上诈骗风险提示的通知》（简称“通知”），要求辖区内各信托公司防范、排查、整改通过互联网平台等第三方推介信托产品的合规问题。

通知要求辖区内各信托公司进行全面排查整改。第一，各信托公司存在利用微信朋友圈营销推介信托产品，未经特定对象确定程序即通过官网、微信公众号和APP宣传信托产品，以及与第三方互联网平台合作将客户直接“引流”至信托产品等违规销售行为的，应立即停止上述行为并整改。第二，各信托公司应全面梳理排查通过互联网技术开展线上业务的风险点，及时整改，排除风险。第三，各信托公司应全面排查信托产品推介渠道、手段和行为，严守合规底线，发现问题立即整改。

业内人士指出，两次整改排查对一些在互联网渠道投放产品的信托公司有一定影响，对多数信托公司影响较小。监管重申风险可能与部分信托公司因为技术漏洞引发投资纠纷有关。

险资1月小幅增配股票和基金

□本报记者 程竹

响的趋势下，预计车险低增责，责任险、保证保险和农险等非车险将继续成为产险保费增长的主要推动力。

把握创投等投资机会

资产配置上，1月险资主要增加了股票和基金的占比，风险偏好总体上看略有提升。

傅慧芳指出，截至1月末，保险资金运用余额167,245亿元，较2018年末增长了1.9%。1月的保险资金运用余额中，股票和证券投资基金达19,950亿元，占比11.9%，较去年年末增加了0.2个百分点，看好边缘计算、5G、粤港澳大湾区等概念的投资机会。

健康险增长强劲

万联证券分析师缴文超称，保费收入同比大增的主要原因是寿险逐渐走出2018年的业务低谷。分险种数据看，寿险保费6272亿元，同比增长23.5%，健康险保费798亿元，创历史新高，同比增长49.9%，财险保费增速13.9%，较去年同期有所下降。

兴业金融分析师傅慧芳分析，1月寿险全行业保费的高增速主要由中小保险公司带动，主要原因是中小公司去年受“134号文”影响导致的较低基数及部分龙头公司较为保守的产品策略。另外，各家险企的保费增速有所分化。从上市险企披露的数据看，仅国寿实现24.4%的寿险原保费增速，其余几家上市险企的寿险原保费增速均在15%以下，且大多为个位数的增速。健康险业务方面，1月仍保持高增长，延续了去年的趋势。预计未来健康险仍是寿险行业中保费增长的最重要推动力。

“险企1月保费高增长，非车险仍为主要推动因素。预计车险的低增速在中短期内会成为常态。”傅慧芳称，在新车销量放缓和商车费改对车险保费收入端负面影响

国寿安保基金认为，充裕流动性和资本市场改革预期点燃了所有市场参与者的热情，当前的反弹行情可能延续至3月中旬，但其间不排除伴随波动。“行业方面，行情出现扩散和轮动，部分行业表现，这与估值过度异化的短期修正有关，后续大概率会重归强势行业，即科创和金融板块，我们归纳为TFT（Technology, Finance, Telecom）。主题方面，积极参与创投、超高清视频、边缘计算、5G、粤港澳大湾区等概念的投资机会。”国寿安保基金表示。

天风证券副总裁、研究所所长赵晓光： 追寻大数据逻辑 卖方研究回归客户服务

□本报记者 郭梦迪

2018年上半年，天风证券取得券商公募基金佣金分仓收入前五的成绩。尽管全年数据尚未基金年报的披露，天风证券副总裁、研究所所长赵晓光在接受中国证券报记者采访时表示，天风研究所能取得如今的成绩，与管理结构、研究体系、企业文化、人才梯队的建设是分不开的。在他看来，券商研究所实际上是就一个为分析师提供做自己喜欢事情的平台，大家在研究的过程中能够获得成长。

坚持数据为核心

赵晓光表示，经过三年多的发展，天风证券研究所探索出了一条特色化的发展之路。

首先，天风研究所有一套属于自己的模块化、数据化、制度化的管理结构。这种管理模式以数据为核心，有些类似于互联网的架构，使得研究所成员的绩效奖金均可量化，例如研究所采用大组长式的模块化管理，研究所可以对组长进行科学的评价。同时，研究所中后台有专业的运营团队和产品团队，这些团队每周会收集所有人的工作情况，从数据中发现投资机会，并及时与客户沟通。

好奇心赋能研究

赵晓光表示，现在市场上很多比较浅层次的研究报告对投资者没有太大用处，未来研究慢慢地肯定要回归到深层次研究的方向上去。

“好的分析师一定要对行业充满好奇心并热爱这个工作，只有好奇心才会带

着目标做研究。”赵晓光认为，有问题才会激发研究动力，如果分析师只是为了写报告而写报告，那最后的研究成果一定不是合格的。

赵晓光认为，分析师需要做到研究渠道多元化。所谓研究渠道多元化，是指分析师在研究时不能只听片面的结论，比如在研究一家公司时，不能只接受来自公司的观点，而要多方位多角度地拓展一些研究渠道。天风研究所与外部平台的合作，这些数据可以验证研究员的分析逻辑。未来天风研究所会沿着科学研究、数据研究的路径坚定不移地走下去。

作为研究电子产业十余年的分析师，赵晓光非常重视产业链的整合。他认为，未来跨行业研究很重要，作为分析师要学会通过上下游产业进行分析。例如研究汽车行业，就必须对电力设备、机械电子、通信以及有色等行业有清楚的认识，才能明白上下游的供需结构。“我们会组织五六家行业一起去路演，这样客户可以得到一个全景图，分析师把产业链弄明白，就有了研究的专业性甚至权威性，这样也更容易得到客户的认可。”

赵晓光表示，作为分析师一定要避免追涨杀跌。过去很多分析师都太容易被市场左右，在上涨时看多，在下跌时沉默，但实际上真正优秀的分析师应该在上涨时发现风险，在下跌时寻找机会。

“转型的核心还是要把问题搞明白，把产业研究明白。”赵晓光表示，只有正确的判断才能带来转型的机会。过去几年的市场环境使得很多人心态变得浮躁，现在应该是卖方研究反思自己商业价值到底是什么的时候了。

科创板的渐行渐近，为卖方研究带来了新的机遇。赵晓光表示，科创板企业在发展中面临很多问题，在战略发展方向、盈利模式、人才建设等方面可能有短板，在科创企业未上市之前，研究所可以利用其自身的资源禀赋，为科创企业做产业资源整合，提供产业赋能。而在二级市场上，面对新的模式和新的技术，分析师也需要研究清楚。

2月净利润劲升 券商开启业绩“加速器”

□本报记者 罗晗 实习记者 戴安琪

仅仅数月之前，券商还在讨论裁员降薪，“哀兵满营”，而最新出炉的2月份业绩却是全场“惊艳”：35家A股上市券商合计实现净利润93.83亿元，环比增长53.26%，同比增长636.80%。

即将开闸的科创板更有望给券商带来新的业务增量，成为券商全年业绩的“加速器”。海通证券指出，除了科创板，券商未来还有多种机遇，包括CDR、PB业务、场外期权、主动资管、自营转型、资本市场开放等方面的机会。

2月份净利润同比增逾六倍

35家A股上市券商2月业绩已全部公布。中国证券报记者统计，35家A股券商共实现营业收入（本文营业收入、净利润皆为母公司口径）199.26亿元，环比增长16.48%，同比（剔除不可比券商，下同）增215.02%，实现净利润93.83亿元，环比增长53.26%，同比增636.80%。

营业收入方面，前十名依次为中信证券（17.6亿元）、海通证券（16.06亿元）、国泰君安（15.95亿元）、广发证券（12.47亿元）、华泰证券（11.01亿元）、招商证券（10.99亿元）、申万宏源（10.21亿元）、光大证券（9.61亿元）、中国银河（8.93亿元）和国信证券（8.51亿元）。

净利润方面，前十名依次为海通证券（9.34亿元）、国泰君安（9.28亿元）、中信证券（8.15亿元）、国信证券（6.26亿元）、华泰证券（4.95亿元）、光大证券

（4.95亿元）、广发证券（4.91亿元）、招商证券（4.71亿元）、申万宏源（4.54亿元）和中信建投（4.03亿元）。

相较于1月，上市券商2月业绩大涨，净利润环比增幅在100%以上的券商就有10家，分别是天风证券（481.98%）、东吴证券（473.60%）、华西证券（194.96%）、太平洋（164.94%）、光大证券（139.30%）、国泰君安（137.56%）、海通证券（130.88%）、东方证券（128.49%）、长江证券（110.45%）和中原证券（102.92%）。

数据显示，拥有可比数据的30家券商中，有8家券商扭亏为盈，19家券商增幅在100%以上，仅西南证券一家下滑，净利润同比减少7%。

广发证券分析师陈福认为，券商业绩增长主要来自权益自营和经纪业务。2月沪深300上涨14.6%，创业板指上涨

A股上市券商2月净利润前十强

证券名称	营业收入(亿元)	环比	同比	净利润(亿元)	环比	同比
海通证券	16.06	75.82%	322.31%	9.34	130.88%	1605.31%
国泰君安	15.95	38.90%	114.55%	9.28	137.56%	193.61%
中信证券	17.60	-17.66%	90.59%	8.15	10.02%	174.70%
国信证券	8.51	-8.88%	25.09%	6.26	86.24%	227.76%
华泰证券	11.01	40.70%	523.79%	4.95	73.56%	579.09%
光大证券	9.61	64.65%	192.74%	4.95	139.30%	172.71%
广发证券	12.47	22.00%	186.31%	4.91	12.02%	256.17%
招商证券	10.99	8.18%	746.59%	4.71	17.69%	2105.34%
申万宏源	10.21	30.45%	214.78%	4.54	37.78%	768.99%
中信建投	6.81	-14.39%	—	4.03	93.18%	—

制表:罗晗

数据来源:东方Choice

25.1%，市场向好促进自营业绩增长；经纪业务方面，2月两市日均成交金额5894.9亿元，环比增长98.6%，成交额的提升带动经纪业务回暖。

业内人士称，券商2月业绩同比增幅超6倍，一方面，今年2月业绩本身增长较大；另一方面，与去年同期券商业绩表现较差有关。去年2月，上证综指下跌6.36%，券商自营业绩差强人意；当时市场成交低迷，经纪业务也受到明显影响，当月30家上市券商净利润合计仅有11.89亿元。

科创板料加速业绩提升

即将开闸的科创板给券商业绩提供了一份增长的联想。据天风证券测算，科创板首年将给券商带来的业绩贡献约有60亿元，占2018年证券行业收入约

2.4%。此外，科创板项目大概率集中于头部券商，判断龙头证券公司业绩会有更高的提升。

民生证券非银团队指出，根据相关规定，科创板试行保荐机构相关子公司跟投制度。除了直接的承销保荐增量业务收益，承销商的跟投能够为券商带来弹性较大的投资收益。

“科创板业务对于我们来说其实是一个增量，因为有更多的公司可以供我们筛选。一个明显的感受就是，团队都忙不过来了，还需要进行招聘。”一位头部券商人士向中国证券报记者表示。

目前，科创板业务正在如火如荼地展开。一方面，科创板开户持续推进，已有国泰君安、中信建投、银河证券、招商证券等券商开放了科创板权限开通申请，民生证券、中投证券、中山证券等中小券商也不甘落后；另一方面，头部券商正在为申报首批科创板做准备。

海通