（上接A36版）

项目	2014年6月30日	2013年12月31日	2012年12月31日
专项资产管理业务			
产品数量	17	1	-
受托资金	544,592.45	20,500.00	-
公募基金			
产品数量	8	7	-
受托资金	398,877.04	467,418.93	-
合计			
产品数量	25	8	-
受托资金	943,469.49	487,918.93	-
平均受托管理资金	783,946.06	-	-

注：平均受托管理资金=（期末受托管理资产+上年期末受托管理资产）/2。

其中，报告期内，安信基金旗下公募基金各期末受托资产管理情况如下：

单位：万元

受托资产类型	2014年6月30日		2013年12月31日		2012年12月31日	
	初始成本	账面价值	初始成本	账面价值	初始成本	账面价值
股票	15,469.55	15,706.92	5,324.53	5,328.25	-	-
债券	430,047.34	430,014.70	352,353.27	346,431.11	-	-
基金	-	-	-	-	-	-
其他	215,749.14	215,749.14	213,162.53	213,162.53	-	-

此外，报告期内，安信基金还通过其全资子公司安信乾盛开展特定资产管理业务，截至2014年6月30日共发行14只特定资产管理产品，受托资金规模达32.20亿元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2014年6月30日	2013年12月31日	2012年12月31日
产品数量	14	11	-
受托资金	321,986.46	165,743.70	-

（4）运营体系及营销服务模式

①运营体系

安信基金总体上分为前中后台进行管理。其中，前台部门包括投研部门（固定收益部、基金投资部等）、研究部、特点资产投资部、市场部（包括上海分公司、北京分公司）、客服中心、电子商务部门；台部门包括交易部、运营部和IT部门；后台部门包括行政部门、人力部门、财务部和检查稽核部。

在规范有效的组织结构下，各职能部门协同运作。其中，基金投资部主要负责进行基金投资的股票、债券等金融工具选择和组合管理；固定收益部主要负责进行固定收益类产品或投资组合的投资管理；特定资产管理部主要负责进行特定（专户）资产投资的金融工具选择与组合管理；研究部主要负责完成对宏观经济、行业、上市公司、固定收益和投资策略的研究；市场部主要负责基金与专户的销售、营销策划、品牌推广、产品开发和客户服务等；运营部主要负责基金会计和基金注册登记等业务，负责信息技术部负责信息系统开发、网络运行及维护、IT系统安全及数据备份等工作，另外，运营部门下设交易室负责执行基金经理和投资经理的交易指令并进行交易分析和交易监督；

为保证日常经营的合规性，安信基金设监察稽核部主要负责组织建立和完善投资风险管理制度与流程，实施投资风险管理与绩效分析工作，并对投资决策、基金运作、内部管理、制度执行等方面进行监察和稽核，向管理层和有关机构提供独立、客观、公正的意见和建议，确保各类投资风险得到良好监督与控制。

后台方面，综合管理部主要负责人力资源规划、人员招聘、培训发展、薪酬福利、绩效管理、人力资源信息管理、行政后勤支持、档案管理、合同管理、董事会日常工作等；财务部负责公司预算管理、财务核算、成本控制、财务分析等工作。

②营销服务模式

安信基金的营销模式主要分为代销和直销两种渠道。其中，代销渠道方面，安信基金坚持以核心银行渠道为主，以券商渠道等为辅的思路，目前安信基金已建立了以建行、工行、农行和安信证券为主的核心代销渠道，除此之外还接洽上线了广发银行、广发证券、招商证券、中信证券等十多家辅助代销渠道作为核心渠道的补充。直销渠道方面主要通过安信基金直销柜台、官网电子商务平台开展客户开拓及销售工作。除此之外，安信基金还积极开发了第三方销售渠道，如目前已实现和天天基金网、和讯网、数米基金网与长量等公司的协议签署与产品上线。

在客户维护工作方面，安信基金主要从客户资产以及客户类型两个维度对客户进行分级及分类服务。针对不同级别、不同类型客户，安信基金从服务人员、服务内容以及服务形式等方面提供相对应的差异化服务，并在做好基础客户服务的基础上，重点关注高净值客户的个性化需求。

安信基金客户服务渠道包括客服热线、公司官方网站、直销中心、华南营销中心，以及北京、上海分公司等。另外，安信基金还开通了微博及微信平台。服务内容方面包括咨询投诉、账户查询及变动通知、专业化资讯、顾问服务等，服务形式也覆盖了短信、电话、传真、电邮、邮寄以及面对面现场交流等各类形式。安信基金坚持进行客户开户回访、定期满意度调查等工作，持续跟进客户需求，并及时对相关工作加以改进。

通过以上措施，安信基金在客户获取和维护保持方面取得了较好成果，报告期内安信基金客户数持续较快增长，截至2014年6月30日，安信基金客户总数达到18.41万户，较2013年底增长5.08万户，增幅38.08%。其中，个人客户18.36万户，2014年1-6月新增5.08万户，增幅38.08%，机构客户为528户，2014年1-6月新增188户，增幅55.29%。

（5）风险控制情况

安信基金从组织架构上设立了三层架构来控制风险：第一层是董事会下设的风险管理委员会，第二层是检查机构部和经理层下设的风险控制委员会，第三层是各业务部门的内部风险控制措施。

安信基金对各类风险进行区分并作出相应的控制措施：①市场风险管理

对于市场风险，安信基金采用VAR、波动率、集中度、跟踪误差、久期和凸性等量化指标管理，监测投资组合的市场风险，同时，安信基金定期进行投资绩效评估及归因分析，以此决定基金产品的行业配置、个股配置、仓位率、交易贡献等因素。

②流动性风险管理

对于流动性风险，安信基金采用流动性系数指标（基金单只资产的持仓量与该资产最近一段时间平均日成交量的比值）管理投资组合的流动性风险；同时，安信基金定期（尤其是在市场处于异常波动的期间）进行流动性压力测试。

③信用风险管理

对于信用风险，安信基金对信用产品进行内部信用评级，建立产品备选池。对交易对手进行内部信用评级，建立交易对手备选池。

④法律合规风险

法律合规风险的主要表现形式为违法违规、合同纠纷等，对此，安信基金制度流程涵盖了各合规要素并及时根据最新法规情况进行修订；同时，安信基金定期组织员工进行合规培训以保证员工展业过程中的合法合规；对于合同法律风险方面，安信基金合同文件、产品文件、宣传推介材料、信息披露文件等均应经事前合规审核通过；另外，安信基金还通过设立标准合规的模板文件、标准化合同对方、基金的日常运作合规监控、定期检查等手段防范法律合规风险。

⑤运行操作风险

运行操作风险的主要表现形式为管理不善、操作失误、系统故障等，为防止该风险带来的损失，安信基金设立了各专业委员会，建立了科学的运行机制、危机处理机制。同时，日常操作中，安信基金坚持部门、岗位分离设置，明确各部门和岗位的权限和职责并建立了标准化业务操作流程。对于关键业务（如柜台操作、资金划拨、会计核算、系统设置等），安信基金加强复核和审批管理，确保关键业务节点的风险可控。

⑥人力资源风险

人力资源风险的主要表现形式为用人不当、人员流失、道德缺失等，对此，安信基金建立了科学的招聘体系和培训机制，确保人员能力与岗位的匹配；建立系统性的绩效考核体系，持续对员工业绩进行考核。同时，安信基金进行人力资源规划，建立人才梯队及AB角备份机制。安信基金对关键人员（高级管理人员、基金经理、基金会计等）建立了离职审计、审查机制并积极培育良好的企业文化，力争在源头和末端均对道德风险施行控制。

3、直接投资业务发展情况

（1）直接投资业务发展概况

安信证券全资直投子公司安信乾宏投资有限公司负责公司直接投资业务，安信乾宏成立于2010年6月25日，主要业务为使用自有资金对境内企业进行股权投资、为客户提供股权投资的财务顾问服务等。

安信乾宏将利用券商母公司的研究实力、客户资源等挖掘潜在投资业务，积极探索并实践专业化发展模式。目前，安信乾宏专注于生物医药行业，成立了国内第一家牙科基金（广东安信德摩牙科产业股权投资合伙企业（有限合伙））。同时，安信乾宏还设立了并购基金（深圳安信乾能股权投资基金合伙企业（有限合伙）），把握国内并购市场蓬勃发展的契机。

安信乾宏投资企业华电重工装备有限公司已于2014年9月24日通过证监会发审委审核。

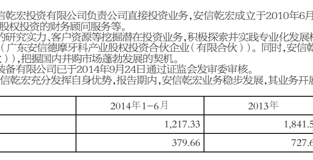
在聚焦行业理念的指导下，安信乾宏充分发挥自身优势，报告期内，安信乾宏业务稳步发展，其业务开展概况如下：

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年
营业收入	1,217.33	1,841.51	1,384.76
投资收益	379.66	727.64	858.51

（2）业务流程

安信乾宏开展直接投资业务对外投资流程如下：



（3）具体发展情况

安信乾宏成立以来业务稳步推进，安信乾宏具体业务开展情况如下：

①自有资金投资业务

截至2014年6月底，安信乾宏累计投资项目四笔，其中股权投资项目三笔，投资金额8,062万元；附转股条件的债权投资项目一笔，投资金额2,500万元，该项目已通过转股审核程序，近期正在办理转股工商变更相关手续。安信乾宏自有资金具体投资项目情况如下：

投资企业名称	完成投资时间	投资金额(万元)	股比
杭州星帅尔电器股份有限公司	2011年	1,352	6.04%
珠海欧美克微粉技术有限公司	2011年	1,380	6.90%
华电重工装备有限公司	2011年	5,330	2.10%
家鸿义齿技术开发有限公司	2013年	2,500	6.40%注

注：目前安信乾宏以债权形式进行投资，股比为按债权转股后持股比例测算

②直投基金业务

为了大力拓展直投基金业务，安信乾宏目前已成立了两家控股子公司，作为直投基金的管理企业。其中，乾能投资管理有限公司注册资本1亿元，安信乾宏出资5,100万元，占总注册资本51%；深圳安信德摩基金管理有限公司注册资本500万元，安信乾宏出资255万元，占总注册资本51%。

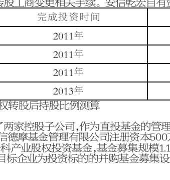
在直投基金设立方面，2014年初，安信乾宏设立了牙科产业股权投资基金，基金募集规模1.13亿元，目前资金已全部到位，并已完成2,966万元的投资。2014年6月，安信乾宏完成旗下另一支以单一目标企业为投资标的的并购基金募集设立，总金募集规模4.05亿元，目前已完成对目标企业的第一次出资1.955亿元。

③财务顾问业务

2011年3月，安信乾宏与天津聚益股权投资基金签署了财务顾问合同，担任其股权投资业务的独家财务顾问。担任该基金财务顾问以来，安信乾宏累计向其推荐了6笔股权投资业务，并全部完成投资，总投资金额21,372万元。目前已有一个投资项目于2012年底由大股东回购退出，其余5个项目的总投资金额为20,630万元，其中，浙江济民制药股份有限公司IPO已完成预先披露。

（4）安信乾宏组织结构

安信乾宏投资有限公司的机构进行设置如下：



安信乾宏董事会下设投资决策委员会，同时安信乾宏设总经理1名，下设立项审核委员会和相应的业务部门与职能部门。其中，立项审核委员是安信乾宏对目标项目进行预审的内控机构，业务部门与职能部门包括投资部、投资管理部、财务部和综合管理部。投资部是安信乾宏开展直接投资业务的主要职能部门，其职责包括项目的开发和建议、尽职调查和投资价值分析、投资方案策划、投资条款谈判及投资方案实施；投资管理部是安信乾宏完成投资后的项目管理部门；财务部负责对安信乾宏的资金运转和资产互动施行监督管理、向领导提供财务报表资料、发挥资金运作效应、提高资金周转率等工作；综合管理部负责安信乾宏行政管理、人事管理及信息技术管理等工作。

（5）风险控制情况

安信乾宏风险管理组织体系由三级监控防线构成。第一级监控防线为业务部门内部监控，由金融、法律等专业人士及高级管理人员组成；第二级监控防线为内核监控，由立项审核委员会、投资决策委员会组成；第三级监控防线为监督机制进行监控，由董事会、监事等组成。

根据《证券公司直接投资业务规范》要求，安信乾宏在业务、人员、财务、办公场所上独立于安信证券，安信乾宏所有投资团队成员不得同时从事安信证券的投资银行业务等其他业务，同时，安信乾宏严格禁止与安信证券之间发生担保等或有负债，从基本制度和组织架构上避免了公司和安信证券之间的利益冲突和利益输送，将直接投资业务的风险隔离在安信证券之外。

在直接投资业务层面，针对项目投资失败的风险，在决策制定时安信乾宏建立了完善的投资管理制度，强调业务层面需严格遵守投资决策流程；在具体业务实施时，通过提升团队专业能力，积累行业经验，加强投资后管理，以及从失败项目中总结经验教训等，不断提升团队的判断力和投资能力，从而最大程度上降低项目组投资风险。

除此之外，安信乾宏还通过严格执行项目投资、现金管理、资金调拨等相关的审批程序、权限范围划分等来控制财务风险；通过要求严格遵守各项法律法规和行业自律准则，确保公司合规合法经营，降低面临的政策风险。

4、资产管理业务线的未来发展战略

未来安信证券将通过明确投资策略、完善投资过程、优化资产配置、加强标的选择与执行能力继续提高安信证券资产管理业务的投资能力。

此外，安信证券资产管理业务线中还将重点把握并购市场的发展契机，通过优秀的项目储备和较强的资本实力打造具备实力的并购资金，使其成为未来直投业务的核心。

（五）机构业务线发展情况

为了更好的满足机构客户个性化、差异化的服务需求，并培育新的收入增长点，安信证券搭建了机构业务线，加强对机构客户的集中管理和服务。机构业务主要由销售交易业务、衍生品交易业务、主经纪商业务和固定收益业务构成，各业务发展情况如下：

1、销售交易、衍生品交易等机构业务发展情况

（1）销售交易、衍生品交易等机构业务发展概况

安信证券机构销售交易部成立于2007年，定位为机构客户的综合服务提供平台，经过多年发展，目前安信证券机构销售交易部已具备如下经营特色：

①综合化的服务能力

机构销售交易部以客户需求为导向，可以通过股票销售、研究报告销售、基金销售服务、衍生品销售、主经纪商以及交易服务等，为高端客户提供研究咨询、股票销售、代理交易、做市交易、量化投资策略、权益收益互换和场外期权等业务服务，形成了对机构投资者的综合化服务能力。

②丰富的客户资源

安信证券强调为大型优质机构客户提供整体平台服务，借助自身证券经纪、投资银行、资产管理、研究服务和衍生品投资业务等专业资源优势，根据公募基金、私募基金、社保基金、保险公司和银行、信托以及上市公司等不同投资机构的个性化需求，提供"一站式"金融服务方案。目前，机构销售交易部已经涵盖北京、上海、广州和深圳等地的主要基金公司73家、保险公司51家、银行5家、信托公司4家、私募基金13家、资产管理公司3家以及大型国企2家等机构客户。

③覆盖全面的基金分仓业务

安信证券分仓业务方面，机构销售交易部已与79家机构合作，签订租用交易单元280个，其中，与65家基金公司签订基金交易单元186个，与16家托管行签订社保单元39个，与7家保险机构签订保险单元37个，与中石油的9家托管机构签订年金专户18个，实现了全类型的客户覆盖。

④经验丰富的衍生品交易团队

衍生品销售交易为国内券商机构业务推进的重点。安信证券衍生品销售交易团队由曾就职于海内外领先投资银行的专业人员构成，在金融工程、量化对冲交易、一级市场业务、系统开发等领域拥有丰富的实战经验。

⑤平台化的主经纪商业务

安信证券机构销售交易部注重为机构客户提供个性化的综合金融服务解决方案，协同信息技术部、营运中心、运营管理部、风险管理部、合规法务部、固定收益部等各部门为机构客户提供平台化的主经纪商服务方案。

（2）运营服务模式

作为安信证券机构客户的综合服务平台，机构销售交易部定位于服务安信证券所有机构客户，立足机构客户的需求深度挖掘业务价值。机构销售交易部服务于公募基金、社保基金、保险公司、私募、银行、信托、QFII等专业机构投资者以及上市公司等，以客户需求为导向，为满足机构客户的投融资需求提供综合解决方案，包括量身定制的研究咨询、股票销售、代理交易、做市交易、量化投资策略、权益收益互换和场外期权等业务。

在具体服务中，机构销售交易部负责与机构客户（包括公募基金）进行商业谈判和协商，在研究销售服务方面，为机构客户提供个性化研究咨询服务，实现对应的分仓业务收入，有助于提高安信证券的品牌影响力，增强客户对安信证券的品牌认可度。

在具体的客户营销及服务方面，机构销售交易部的营销服务主要有大型投资策略会、专题会议、电话会议、研究路演、联合调研、委托课题定制及一些特色化、个性化专属服务。

（3）具体经营情况

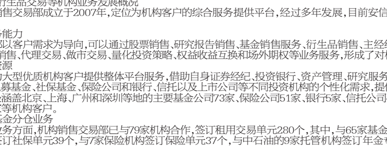
安信证券重视为机构客户提供优质服务，机构销售交易部立足安信证券优势的研究资源，持续为客户提供有价值的服务，在业内赢得了较高的声誉。报告期内，机构销售交易部主要开展高端客户销售服务业务（包括研究分仓和研究报告销售）、QFII销售和交易业务、衍生品研究和交易业务、量化投资业务、股票投资业务、主经纪商业务等。

截至2014年6月30日，机构销售部在分仓业务方面与76家公募基金、社保和保险公司签署租用协议交易单元452个，已开通424个；研究业务方面共与3家公司签订研究服务协议；开拓QFII&ROFII客户5个。自2014年开展衍生产品业务以来，机构销售部已获得收益互换和场外期权业务资格，积极开展了量化投资和基金做市交易业务，目前共中标期权产品2个、合作定增产品2个，并创设了收益互换、指数挂钩等产品，推出了A股市场的首支累积收益凭证产品——"步步为赢"系列产品。此外，机构销售部还认购定增产品2个，新股申购2支，同时新三板做市交易业务方面也已于2014年8月12日获得做市商业务资格。

主经纪商（PB）业务方面，安信证券具备行业领先的机构交易平台，可为机构客户提供交易解决方案、融资、证券借贷等高附加值综合服务。其中，PB交易系统和极速交易系统可支持股票、期货、ETF等业务品种的日常交易。为了二期功能（含PB系统、极速系统与衍生品SIRTP算法交易平台的对接）可支持融资融券等业务，并给PB客户提供快速交易、算法交易等增值服务。该系统不仅可以提供给PB客户进行投资交易和产品管理，也可以满足安信证券衍生品业务和QFII业务的交易、量化对冲需求。

（4）运作体系

机构销售部的运作体系图如下：



机构销售交易部下设7个业务组，包括基金销售服务组、战略业务组、QFII销售&交易组、股权投资组、做市交易组、核心客户管理组、综合管理组，未来计划增加PB业务销售团队。机构销售部共有员工58人，在北京、上海、深圳均设立了办公机构。其中，基金销售服务组主要服务公募基金客户，为公募基金客户提供租用交易单元、研究销售服务和业务资源对接等服务；战略业务组主要服务于社保和大型保险客户，致力于利用安信证券研究资源，为社保和保险客户提供交易通道、研究销售服务；QFII销售&交易组主要服务境外机构客户，为其提供高质量的研究及销售交易服务；股权投资组主要开展衍生品业务和股票策略投资业务；做市交易组主要开展新三板做市交易业务；核心客户管理组针对安信证券核心和重要机构客户实行分级、动态管理，以客户需求为导向，以客户经理责任制为主要管理手段，实行机构客户需求分类管理；综合管理组主要负责部门日常行政工作。

（5）风险控制情况

机构销售部在销售服务过程中可能存在未公开信息被动泄露风险，对此部门内部制定了严格的服务审批流程，例如会议、路演、调研、委托课题等，未经审批通过的服务不允许执行。

针对投资业务开展中可能存在的购买基金、股票超标的风险，机构销售部对认购比例进行了严格控制；在流程上方面，严格要求业务人员须按照公司规定实行业务审批。同时，投资业务开展存在市场风险和操作风险，机构销售部对投资业务实行风险预算管理，具体投资策略采用中性策略，把控交易时点，并控制投资规模。交易业务开展中还可能存在指令与操作不匹配的操作风险，机构销售部在日常管理中严格要求按照业务流程操作，并通过培训等方式不断提升操作人员的专业水平。

2、固定收益业务发展情况

（1）固定收益业务发展概况

安信证券债券类投资自营业务主要由固定收益部负责运营，开展以绝对收益为特征的固定收益、类固定收益产品投资及投资管理业务。固定收益部设立以来，敏锐把握市场机会，灵活调整投资策略，经过持续的发展，目前已形成了如下优势：

①多元化的业务体系

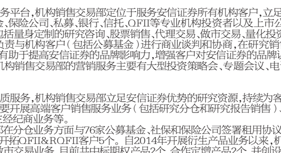
安信证券固定收益部积极拓宽业务范围，勇于进行业务创新，业务体系目前已覆盖自营、销售、资本中介和资本市场各业务线，并均取得了良好的业绩。同时，2014年上半年，固定收益部持续调整业务结构，优化业务人员岗位设置，不断开拓新的业绩增长点，积极进行利率互换、尝试做市商等业务资格的申请，为未来安信证券业务持续、健康、快速发展奠定了坚实的基础。

②完善的自营投资分析系统框架

在固定收益市场快速发展期间，自营投资已经构建了涵盖宏观经济、货币财政政策、固定收益市场行情在内的投研系统分析框架，并在投资实践中不断完善，互为印证，并获得较为优异的投资业绩。

（2）业务流程图

安信证券在固定收益业务层面的投资业务流程如下：



（3）具体经营情况

①固定收益类投资

报告期内，安信证券自营业务收入主要来自于对于固定收益类产品投资，在保持投资业绩稳定的前提下，通过不断提高投资交易水平，力争使配置资金投资回报率水平有所提高。安信证券有效整合建立了涵盖宏观经济、货币财政政策、固定收益市场行情在内的投研系统分析框架，产品收益率长期保持行业领先。

2013年下半年中国债券市场流动性紧张，债券收益率上行，对固定收益类投资业务产生不利影响。安信证券固定收益部在此背景下优化配置，改进投资策略，在2013年仍保持了正回报，促进了安信证券整体收入的增长。报告期内，安信证券固定收益部二级市场配备资金投资情况如下：

单位：万元

项目	2014年1-6月			2013年度			2012年度		
	配备资金额度	收益	收益率	配备资金额度	收益	收益率	配备资金额度	收益	收益率
投资情况	150,000.00	24,744.26	33.08%	150,000.00	761.11	0.51%	250,000.00	27,264.95	10.91%

安信证券根据宏观经济趋势和政策走向，结合资金面和市场环境的变化，在定期进行持仓分析和业绩归因分析的基础上，及时灵活调整投资策略，为具体投资活动提供可靠的前瞻性的依据。通过牛熊市的反复考验，自营投资业务已经形成鲜明的稳健投资风格，低波动、高收益的投资业绩在同业中处于领先水平。

②销售业务

固定收益部在销售业务方面以债券转售业务为重点，2014年1至6月，固定收益部销售团队顺利完成"09昆明滇投债"、"09南京交通债"、"09悦达债"三个项目的转售工作，为安信证券实现利润累计达4,000万元。转售业务的成功开展是安信证券服务机构客户过程中交叉销售合作模式的成功案例，转售业务是在协同零售业务线下营业部的条件下完成的，该项高附加值业务不但为安信证券营业部创造了有竞争力的利润增长点，也提升了机构客户对安信证券的业务粘性。

此外，报告期内，安信证券固定收益部还完成了多只债券、短期融资券的销售工作，积极推动销售交易一体化转型。

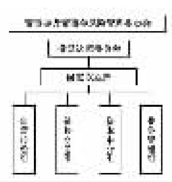
③资本中介业务

报告期内，固定收益部资本中介业务平稳较快运行，主动和部门的资产业务与负债业务协调，积极发挥资本中介作用。截至2014年6月30日，债券投顾业务累计成立产品21期，金额26.15亿元；累计到期产品24期，赎回金额29.61亿元；存量产品5期，存量规模3.21亿元。同时，传统通道业务方面，安信证券固定收益部通道业务存量规模为72.83亿元，有利支撑了安信证券资本中介业务的开展。

此外，报告期内安信证券固定收益部还积极探索并开展了部分集合资产管理业务、财务顾问业务等其他资本中介业务。

（4）运作体系

安信证券运营体系示意图如下：



安信证券对自营投资实行"分级授权、统一管理"的原则，主要由董事会及董事会风险管理委员会、投资决策委员会及部门自营投资决策小组分级授权管理。具体而言，董事会及董事会风险管理委员会是自营业务的最高决策机构，负责确定自营业务规模、可承受的风险限额等；安信证券投资决策委员会是自营投资业务运作的最高管理机构，负责确定大类资产配置、重大投资事项和相应的风险控制等；部门自营投资决策小组是日常决策组织，由相关部门负责人及投资经理组成，具体负责证券投资组合的构建及日常投资决策等。

固定收益部为一级部门，内部设总经理一名，全面负责固定收益部的各项工作，根据业务发展的需要，部门下设自营投资、销售交易、资本中介和业务管理四个组。其中，自营投资组主要负责固定收益产品的自营投资业务（二级市场投资）；销售交易组主要负责固定收益产品的销售交易业务（债券销售，交易撮合）；资本中介组主要负责固定收益产品投资顾问业务和财务顾问业务；业务管理组主要负责固定收益业务风险监测与报告、资本市场以及综合协调与管理等事务。

（5）风险控制情况

安信证券自营业务的主要风险有市场风险、信用风险、流动性风险。市场风险主要源于以公允价值计价的交易类资产的市场价格波动而导致价值未预料到的潜在损失的风险；信用风险是指交易对手未能履行约定契约中的义务而造成经济损失的风险，主要包括发行主体信用风险和交易对手信用风险；流动性风险主要源于当部门的实际投资规模超过公司核定给部门的配置资金时，无法及时获得充足资金或无法以合理成本及时获得充足资金以应对资产增长或支付到期债务的风险。

安信证券自营业务部门应对市场风险的主要措施是通过市场风险限额（总规模、DV01、止损限额等）控制；应对信用风险的主要措施是信用风险限额（债券准入信用评级、信用类资产投资规模、信用类资产集中度限制等）控制；应对流动性风险的主要措通过公司层面短融募集资金筹措，开通人民币结算账户透支业务及通过拆借资金等方式控制。

在风险控制体系方面，风险管理委员会设定投资限额，固定收益部投资决策小组拟定年度投资策略并经投资决策委员会审定后投资经理拟定阶段性的投资策略。在交易过程中自营业务部门会对信用风险进行分析，持续进行控制。另外，风险管理部有派驻专员进入固定收益部进行风险管理工作，各自营部门内部也有设置风险控制岗，投资需风控岗通过才能进行相应的投资，同时对投资还设置了监控系统以实时控制风险。

3、机构业务线的未来发展战略

安信证券机构业务线未来将重点发展衍生品、量化自营及主经纪商业务，由于机构业务的"定制化"特性，安信证券机构业务线下各分部将加深与其他业务条线互动，致力于为机构客户提供更有价值的服务。对于固定收益自营及做市（FICC）未来将搭建全方位债券生态系统，通过梳理横跨大投行、大资管、销售交易部的债券业务，形成固定收益生态系统，使产品涵盖一系列现券、国债期货、利率衍生品到债券基金，形成在承揽、分销、风控和运营的协同效应。

对于衍生品及量化自营，安信证券将进一步完善的衍生品销售交易团队，构建具备海外衍生品或量化交易经验的人员组成的核心团队，并利用其经验开拓业务，充分利用机构平台加强与其它业务线协作，迅速扩充客户。

对于主经纪商业务，将开发以机构客户为中心的主经纪商业务，除融资融券外，进一步拓展交易系统、托管、清算、咨询其他业务。充分利用机构客户平台发掘客户的多元化需求，利用平台资源加强部门间协作，为机构客户提供更高质量的服务

（六）证券研究平台发展情况

1、证券研究业务发展概况

在安信证券打造研究平台，构建一流研究团队、提供一流研究服务的理念指导下，安信证券专门设立研究中心负责资本市场研究服务工作，研究中心的业务定位为向国内外机构投资者提供发布证券研究报告业务和卖方研究咨询服务，对外职能是通过提供一流的卖方研究服务，获取佣金分仓等商业利益，对内职能是向安信证券客户和内部部门提供研究咨询服务，为各业务条线发展提供有利的研究保障。

通过多年发展，安信证券研究中心目前已成为行业内具备重要影响力的研究机构，并建立如下优势与特点：

①高质量的研究分析师队伍

截至2014年6月30日，安信证券分析师达78人，其中90%以上拥有硕士或以上学历。自成立以来，安信证券研究中心屡获殊荣，在多个领域排名行业前列。在管理团队建设上，研究中心新任行政负责人赵晓光，多年新财富排名第一，具备领先的市场影响力和号召力业内，同时由杨涛、衡昆等多年新财富上榜的资深研究人士组成的管理团队经验丰富，建立了完善的培训机制，源源不断的培育新生研究力量。策略研究团队建设方面，安信证券长期处于行业领先水平，在2011-2013年的评选中连续三年获得第2名的佳绩，并获得2013年"卖方分析师水晶球奖"策略研究第1名、2012及2013年"中国证券分析师金牛奖"投资策略第1名等殊荣；宏观团队建设经济方面，安信证券多次获得"新财富最佳分析师"、"卖方分析师水晶球奖"、"中国证券分析师金牛奖"、"第一财经最佳分析师评选"等重要奖项。行业团队建设研究方面，安信证券在电气设备与新能源、医药生物、有色金属、机械、通信、金融、计算机等行业多次获得"新财富最佳分析师"、"卖方分析师水晶球奖"、"中国证券分析师金牛奖"等奖项。安信证券高质量的研究服务进一步增强了集中化客户服务平台的吸引力。

②研究范围覆盖面广阔，部分行业优势明显

安信证券研究中心目前研究范围涵盖宏观经济、投资策略、固定收益、金融工程，27个行业及400余家重点上市公司，同时包括政策研究、主题研究、产业研究等专题研究，研究业务覆盖广阔，可在为不同行业的客户提供研究服务的同时为安信证券内部其他业务条线提供业务支持。安信证券研究中心主要强调宏观、策略与重点行业研究之间的互相印证和互相补充，行业选取方面注重全面覆盖与重点突出，在研究覆盖完整的基础上，重点突出宏观、策略以及能源、有色金属、化工、交通运输、钢铁、公用事业、传媒、旅游、医药、银行、保险等重点行业的研究。

同时，安信证券在宏观研究、策略研究、电气设备与新能源、计算机等领域建立了较强优势，多次获得水晶球奖、金牛奖等各项荣誉。其中，在高善文博士的带领下，安信宏观研究团队已经建立起完整的研究框架和报告体系，在坚持独立客观的判断、严密的逻辑分析框架的基础上不断向市场提供具有价值的研究成果；策略研究团队则在成长过程中扎根于宏观经济基本面研究，根据经济周期、流动性规律、产业发展规律、行业估值变化、政策变化等因素提供策略研究成果。

另外，安信证券研究中心还强调创新研究，对权证和股指期货、资产证券化、结构性产品、股票期权等金融衍生产品进行前瞻性研究。

③前瞻性和原创性的研究风格

安信证券研究中心以市场为导向，以客户为核心，追求为客户提供专业深入的研究产品，秉承客观独立、洞察敏锐、逻辑清晰、论证翔实、观点鲜明，具有前瞻性和原创性的研究风格，力争在证券研究业务领域竞争中保持差异化。

报告期内，安信证券研究中心参加"新财富最佳分析师"评选获奖情况如下：

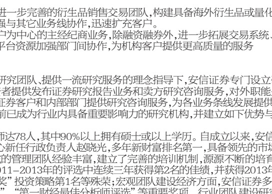
时间	新财富获奖情况
2012年第十届新财富评选	策略研究（第二名）
2013年第十一届新财富评选	策略研究（第二名）；电力设备与新能源（第四名）

安信证券研究中心获得的其他奖项情况如下：

时间及评选活动	获奖情况
2012年水晶球奖	最具独立性研究机构（第二名）；策略研究（第二名）；电力设备（第三名）；计算机（第二名）；新能源（入围）
2013年水晶球奖	最具影响力研究机构（第五名）；策略研究（第一名）；电力设备（第二名）；新能源（第三名）；计算机（第五名）；通信（入围）
2012年金牛奖	投资策略（第一名）；非银行金融研究（第五名）；宏观经济（入围奖）
2013年金牛奖	投资策略（第一名）；能源（新能源）（第一名）；通信设备（第二名）；节能领域（第四名）；新材料（入围）

2、业务流程图

安信证券研究报告发布流程如下：



3、具体经营情况

安信证券研究中心与安信证券各相关业务保持着协同发展的良好状态，凭借强大的研究实力，安信证券研究中心对前台各部门业务起到了较大的促进作用，研究中心协同机构销售部服务基金、保险、资管、私募等客户；研究中心协助投资银行部门挖掘行业客户，在IPO、再融资、财务顾问中都有着十分重要的作用；研究中心可为经纪业务中的投资顾问业务提供研究支持，有助于经纪业务部门提高客户服务质量，增强对客户的粘性；研究中心对融资融券业务可以为其提供标的券种研究服务。

根据监管要求，安信证券不断完善研究业务管理机制，加强研究业务合规管理以及分析师执业行为监督管理措施，优化和升级信息化平台功能，有效增强分析师合规意识。同时，安信证券加强分析师队伍梯队建设，完善人员培训体系。在安信证券的重点投入下，安信证券研究中心广聚人才，目前拥有分析师70余人，其中首席和高级分析师在业内已经具有相当的市场影响力，在电子、建筑建材、传媒、化工、电气设备与新能源、计算机等行业具有明显的优势地位。

报告期内，安信证券研究中心人员年龄结构分布情况如下：

单位：人

项目	2014年6月30日	2013年底	2012年底
30岁及30岁以下	44	31	44
31岁至40岁	28	20	27
41岁至50岁	5	10	12
50岁以上	1	0	0
合计	78	61	83

报告期内，安信证券研究中心全体人员的学历结构如下：

单位：人

项目	2014年6月30日	2013年底	2012年底
本科	14	12	10
硕士	58	45	70
博士	6	4	3
合计	78	61	83

在发展战略方面，未来安信证券研究中心的发展目标为建立一个人员规模在100人以上，全研究领域覆盖，商业利益创造能力国内第一流的平台型卖方研究机构。依托宏观策略优势研究，以产业链研究方法为核心，通过聚相同理念的分析师，共同为产业、上市公司、一级市场投资者、二级市场投资者服务。在此理念的指导下，报告期内安信证券研究中心研究实力不断增强，产业链覆盖程度不断提升。安信证券研究中心具体研究报告发布情况如下：

单位：篇

项目	2014年1-6月	2013年度	2012年度
宏观研究	47	75	68
策略研究	102	164	96
行业公司研究	1,097	2,108	2,805
金融工程研究	53	115	168
固定债券研究	51	180	470
晨会报告	114	269	243
外文报告	-	-	-
其他研究产品	-	-	-
合计	1,464	2,911	3,850

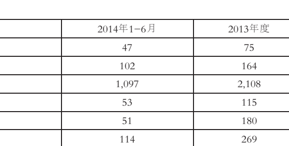
4、运作体系及营销服务模式

（1）运作体系

安信证券研究中心作为中台部门，接受安信证券董事会及经理层的管理。在研究中心内部，最高管理和决策机构为总经理办公会议。总经理办公会议主要履行审议工作计划及工作汇报、协调研究资源配置、部署内设部门工作、建立研究中心有效沟通机制等职责。

安信证券研究中心根据业务分类设立了宏观策略部、行业公司部和综合管理部三个部门，部门内设二级部门实行负责人制，设立负责人一名，主持部门内日常业务管理工作，对总经理办公会议负责；同时，部门下设研究小组，小组实行组长负责制，组长主持组内日常业务管理工作，对本部门负责人负责。具体而言，宏观策略部设立宏观小组、策略小组、固定收益小组和金融工程小组；行业公司部设立大宗商品组、制造业组、TMT组、金融组；综合管理部设合规组和综合组。

安信证券研究中心组织结构图如下：



安信证券研究中心在以上运作体系规范下，研究业务管理水平不断提升，研究资源配置合理，研究业务管理流程规范，研究业务整体持续健康发展，在业内获得了较高评价。

（2）营销服务模式

安信证券研究中心主要通过电话、邮件、短信、即时聊天工具、委托课题、路演、联合调研、电话会议、视频会议、投资策略会等方式进行客户服务。

在日常业务开展中，安信证券销售交易部与研究中心协同开展客户服务，销售经理负责与客户沟通接洽，并针对与客户交流的结果，与研究中心分析师进行商讨，以最优方案中向客户销售公司最新研究产品和服务。同时，为规范客户服务的组织策划工作，提高销售、研究的工作效率和服务水准，销售交易部协同研究服务中心从联合调研、研究路演、委托课题、电话会议以及专题会议活动等方面开展日常高端客户服务。

①研究产品推荐

销售经理及时通过短信、邮件等方式向客户推介市场信息、研究成果等推送给客户；研究和销售晨会结束后，销售经理根据晨会内容，通过电话和上门推荐等多种方式进行研究成果推送，同时接受客户对研究产品的意见反馈，为客户提供及时的研究成果。

②分析师电话服务

销售经理在日常推广工作中，持续关注客户需求，及时发现并询问客户新需求，如客户对某一投资主题表现出兴趣，销售经理将及时促成分析师电话联系该客户，并记录该项服务活动。

③分析师上门路演

研究中心建立起了分析师上门路演服务的双向沟通机制，当分析师有深度研究报告需要推介，或者销售经理及时了解到客户需求需要深度研究报告时，可协调组织安排分析师上门路演，为客户提供及时、准确的服务。

④联合调研

联合调研体现了研究中心的主动服务机制，当销售经理或者分析师认为某行业主题、地区主题或者个股存在投资机会时，分析师将联系上市公司高层管理人员，由销售经理组织客户进行实地联合调研，调研活动结束后会详细记录客户参与情况和每日调研情况反馈，以充分反映调研成果。

⑤专题研讨会

安信证券销售经理或者分析师认为某一投资主题很重要、具有较大潜力时，销售经理将主动组织高端客户参与专题研讨会，同时会根据会议内容适当安排上市公司和专家参加，同时研究中心对会议内容及结果形成了完善的记录存档机制。

⑥委托课题

为充分发掘客户需求，为客户发掘有助于企业决策、经营的内容，销售经理会积极向客户承揽定制课题，定制课题承接后，研究中心将安排课题负责人，销售经理协调课题负责人进行课题的进度跟踪和时间控制，确保按时完成课题。

5、风险控制情况

为加强和优化了研究管理流程，安信证券研究中心将研究报告按照风险高低进行分类，对高风险报告增加会签审批流程和质量控制环节，而对低风险报告减少合规审核环节，这样既加强风险管理，又提高了报告审批效率；同时，在研究业务中安信证券严格执行信息隔离制度，在跨墙管理和观察名单及限制名单管理上遵守安信证券隔离墙制度，使相关敏感信息仅保留在墙内人员内部。

另外，除了总经理办公会议、各级管理人员具有合规管理职责外，安信证券研究中心还设立专业合规人员，合规专员全面负责研究中心合规控制业务，分管研究中心制度建设、分析师执业资格管理、分析师执业行为管理、信息隔离墙管理、媒体交流管理、跟踪合规监管动态、研究档案管理、研究报告模板合规设置、合规报告、内外联络、合规培训和研究销售管理平台合规性建设等。合规专员由总经理办公会议任免并向总经理办公会议负责。为保证合规专员的执业能力，合规专员具有必要的研究业务经验，了解研究业务运作，具备良好的职业道德。同时，为了防范道德风险，合规专员不得兼任与合规管理职责相冲突的职务，不得分管与合规管理职责有冲突的部门。

6、研究平台的未来发展战略

安信证券研究中心将对经济及策略研究等宏观研究采取中央化共享机制，同时建立中央化的数据分析组，负责内部行业数据、外部数据整合、数据需求、统一服务各研究团队。在卖方研究方面，进一步深化各行业/专题研究，以客户需求为导向，按外部客户性质及需求安排研究报告的发布。在实方研究方面，建立定期的沟通机制，分享研究部重要研究成果，在数据方面充分利用研究平台内部资源。

未来研究中心的研究员能够积极进行转型，将基于对行业的深厚认识，致力于在与客户高层的对话当中提供非常有价值的建议，提供行业、资本市场、市值管理各方面的意见，以"专家"定位建立的高层客户关系，通过研究业务直接嫁有各业务条线，并掘极心关系产生各类业务机会，将"信息"转化成有价值的服务。

研究平台亦将以"互联网思维"扩大研究覆盖与影响力，持续打造致力优质研究的行业品牌。

（七）海外平台发展情况

1、国际业务发展概况

安信证券以安信国际为桥头堡，采用一体化架构发展海外业务，致力于实现国内业务的海外化，打造安信证券海外平台。安信证券国际业务主要通过安信证券全资子公司安信国际金融控股有限公司开展。安信国际注册地为香港，经营范围为证券经纪、融资融券、投资顾问及资产管理、咨询服务等。截至2014年6月30日，安信国际共有10家子公司，1家孙公司。

报告期内，安信证券围绕"两个重点、三种能力、一个体系"的原则发展国际业务，其中，两个重点指以经纪、投行、资产管理基础业务为重点，以境内客户为重点；三种能力指客户服务能力、市场推广能力、业务创新能力；一个体系指境内外联动的一体化经营管理体系。截至2014年6月30日，安信证券国际业务层面业务门类齐全，拥有香港证监会颁发的第1号、2号、4号、5号、6号、9号六块业务牌照，可以开展证券经纪、证券咨询、期货经纪、期货咨询、机构融资、资产管理业务，同时也可以开展私募股权投资与私募股权投资管理等业务。目前安信证券国际业务在国内集团中已形成了国内外联动的"一体化"优势。

具体而言，在安信证券海外业务"一体化"战略的指导下，经纪业务方面安信国际在国内设立了销售团队，并在国内设立了安信咨询服务（深圳）有限公司，可在国内直接开展客户开发工作，不仅能充分对接安信证券在国内丰富的客户资源，还能为客户提供更顺畅的服务，完善了国内客户的体验与服务。

此外，国内投资银行业务线下设立国际业务部直接对接安信国际海外投资银行项目，为客户提供境内外一体的投资银行服务；研究中心亦设立了专门研究团队对接海外研究业务，利用国内安信证券的研究优势可以哺育、促进海外研究业务的开展。

安信国际获得的奖项情况如下：

时间	获奖情况
2011年1月	"2010腾讯网络盛典年度最佳港股券商"、"十佳网上交易港股券商"
2012年2月	"2011腾讯网络盛典年度最佳港股券商"、"十佳网上交易港股券商"
2013年1月	"2012腾讯网络盛典年度最佳港股券商"

2、主要业务流程

（1）证券/期货经纪业务主要流程

安信国际证券经纪业务、期货经纪业务主要流程情况如下：

（2）企业融资及资本市场业务

安信国际在香港H股市场进行企业融资及资本市场业务流程如下

①IPO业务流程

②财务顾问业务流程

③配售业务流程

3、具体发展情况

安信国际按照业务条线划分为四大主营业务：经纪业务、投行业务、资管业务和研究业务。报告期内，安信国际稳步快发展，2012年至2014年6月安信国际分别实现营业收入6,550.75万港元、10,287.29万港元和3,247.26万港元。安信国际各项主要业务发展情况如下：

（1）证券买卖经纪业务

安信国际经纪业务于2010年获发香港证监会第1号、2号、4号及5号牌照，可获准进行证券及期货交易等经纪业务，并于2011年适时推出了全新网站和全新客服热线，并完成证券及期货交易系统上线工作，具备为客户提供电子化交易服务的能力；2012年，安信国际在国内成立了安信咨询服务（深圳）有限公司，完成了以香港作为后台服务，以国内销售团队作为市场开发主力的布局。同时，安信国际在香港成立投资服务部，重新打造本地经纪人团队，加强对香港本地市场的开发力度。近年来，安信国际陆续完成手机版港股快车、新增咨询功能等多项交易系统升级工作，并将持续开通更多的证券交易市场和证券期货品种，致力于为客户带来更便捷的服务。

2014年1-6月，安信国际经纪业务全面整合各类资源，业务能力稳健提升，在市场波动的情况下稳定发展，收入结构持续改善。安信国际经纪业务收入情况如下：

项目	2014年1-6月	2013年	2012年
经纪业务手续费净收入（万港元）	2,523.74	4,979.14	2,605.50
港股交易金额（亿港元）	132	220	60
期货成交量（万张）	15.70	39.50	17.90

此外，报告期内安信国际不断扩大客户规模，客户数量持续上涨，客户资产稳步增长，2014年1-6月完成开户数4,315户，较去年同期增长93%；托管客户总资产目前总额为65.20亿港元，较2013年同期增长26%；市场份额持续增长，目前市场占有率为0.077%，较2013年同期增长19%。

在国内，安信国际销售队伍建设的成效显现，安信咨询服务（深圳）有限公司成功将直销网络深入内地，不仅增强对各地分支机构联系与协作，形成真正意义上的联动效应，完善了国内客户的体验与服务，形成较为全面的营销网络，还使得安信国际内部资源得以充分利用，真正落实了安信证券海外业务"一体化"的经营战略。截至2014年6月30日，通过国内业务平台实现的收入已占到经纪业务收入的64%，成为安信国际经纪业务的重要组成部分。

（2）企业融资及资本市场业务

自2009年10月成立以来，安信国际投行业务致力为各行业的客户提供IPO、再融资、债券融资、并购重组、财务顾问、合规顾问及其它企业融资服务。安信国际投行部持续推动IPO保荐人及承销项目作为主要业务，并通过新股上市大型项目，进一步为安信国际在中资投行业务抢占领先地位，参与了中国人保、银河证券、中国信达、光大银行等多个里程碑式港股IPO项目。2014年1-6月，安信国际以副经办人角色参与了福建诺奇股票承销新项目；作为联席账簿管理人及联席牵头经办人，成功协助北京能源投资发行3亿美元5规则高级债券；作为联席账簿管理人及联席牵头经办人参与阳光100中国控股有限公司、海昌控股有限公司、恒兴黄金控股有限公司股票承销项目；作为联席牵头经办人及副牵头经办人参与中州证券股份有限公司和都市丽人（中国）控股有限公司股票承销项目等。安信国际企业融资及资本市场业务项目情况如下：

项目	2014年1-6月	2013年度	2012年度
首次公开发售之全球协调人或牵头经办人	5	5	1
包销及配售代理	2	1	0
保荐人	-	1	-
财务顾问	3	4	1
总数量	10	11	2

此外，业务执行团队还积极赴多地实地考察，丰富和规划了项目储备，包括财务顾问、上市前融资和合规顾问等项目。日益增长的承销项目不但令安信国际不断积累经验和做出新的探索，还为众多投资者实现了较好的收益获得了非常高的评价，进一步为安信国际充实了核心客户的基础。

（3）资产管理业务

安信国际资产管理于2009年10月正式开展相关业务，业务服务范围包括基金管理业务、投资顾问服务、成立合作基金、专户理财投资和香港移民专户理财。报告期内，安信国际资产管理业务受托管理资产情况如下：

单位：万元

项目	2014年6月30日		2013年12月31日		2012年12月31日	
	公募基金	定向资产管理业务	公募基金	定向资产管理业务	公募基金	定向资产管理业务
期末产品数量	3	1	2	1	2	-
期末受托资金	110,390.99	6,542.49	26,112.70	6,542.49	10,798.63	-
期末受托资产总净值	117,322.16	6,769.26	28,487.69	6,597.57	11,757.14	-

（4）贷款及融资业务

随着安信国际经纪业务的不断拓展，贷款及融资业务也获得了较快增长，报告期内，孖展贷款平均贷款额分别为10,500万港元、23,300万港元和37,900万港元。安信国际具体孖展业务开展情况如下：

单位：万港元

孖展贷款	2014年1-6月	2013年度	2012年度
平均贷款额[注]	37,900	23,300	10,500
利息净收入	721.11	1,798.25	1,019.23
贷款额（期末）	26,160	35,032	9,128
抵押品的公允价值	148,028	179,842	93,811
比率（贷款额/抵押品公允价值）	0.19%	0.19%	0.10%
（坏账冲回）/坏账	-	-	-

注：各个交易日孖展客户的融资余额的平均数。

（5）研究业务

在"一体化"战略的指导下，国内安信证券研究团队安排了具体研究员对接海外研究业务，国内安信证券的研究优势可以哺育、促进海外研究业务的开展。2014年1-6月，安信国际研究部除完成发送公司报告111份，行业报告10份，专题报告2份，IPO点评报告31份等外，还提供了每日公司或行业点评报告及定期策略报告，并借助于微信或其他平台发布研究报告。此外，安信国际香港研究团队一贯以创新思维来拓展研究服务，创新性地开展了美股服务的研究报告，范围包括奇虎360、携程、搜房网等，安信国际研究业务在为中资券商中的先行者，在市场取得了较好的反响。

4、运营体系及营销服务模式

（1）运营体系

安信国际作为安信证券股份有限公司之海外全资附属公司，担当安信证券整体国际化战略的重要桥头堡角色。目前，安信国际下设共计10个全资子公司和1个孙公司，分别按照香港证监会牌照要求展开相对应的业务。安信国际各子公司控股情况请参见本节"五、安信证券下属公司及分支机构情况"之"（一）安信证券参、控股公司情况"。

安信国际由安信国际董事局领导，下设部门按照工作属性分为前台业务部门（各自对应业务子公司）和中、后台运营管理职能部门。所有工作人员的雇佣关系都是与安信国际签订，并在业务部门对应的子公司或部门中开展业务工作。前台业务部门包括：证券经纪部、期货经纪部、投资银行部、机构销售部、资产管理部、保险部、研究部等；中后台运作职能部门包括：交收结算部、信息技术部、合规法务及风险管理部等；后台支持职能部门包括：人力资源部、行政部、财务部等。

（2）营销服务模式

安信证券经纪业务坚持自己的经营特色，发挥自身优势，在发展基本交易业务同时，以项目带动客户开发和业务发展，发现其中的业务机会后，积极打破经纪业务固有的传统模式，大胆将业务链条向上延伸，不断丰富产品种和完善业务线。

在创新的投资移民账户管理方面，安信国际借力于与公司营业部及咨询公司的客户网络，积极推广投资移民专户管理业务，力争将业务发展模式产品化、规模化；与不定期的规像会议、讲解业务结构及业绩表现，每月发送现有组合表现情况，加强沟通有利业务推广，加强投资管理，以业绩提高客户的满意度。为了进一步利用安信国际以及安信证券在国内的庞大网络，安信国际与安信咨询服务（深圳）公司紧密合作，定下了投资移民推广方案，将会进一步对国内市场挖掘区域进行系统性营销。另一方面，安信国际也向客户提供全权委托资产管理账户，此类客户的账户操作不受投资移民推广政策的影响，可以更灵活有效的进行投资操作，以获取账户的进一步增值。

而资本市场部也积极将积极进行转变，将基于对投资银行部、研究部、销售部等的工作，共同完成信息披露、推介、簿记、定价、配售和交收结算等工作，组织证券发行与承销（首次公开发售、二级市场融资）等，并致力于促进公司证券承销业务，以形成专业化、精细化的服务模式。

总体上，安信国际在客户服务方面注重细节，努力提升客户体验，如在中资券商中最早设立了40086热线，客户直接可以享受香港的服务；安信国际还充分考虑文化差异的问题，如为了方便客户交易，安信国际将国内外涨跌显示进行转换，从而方便国内客户的国际股票投资活动。通过各种注重体验的服务，安信证券国际业务逐渐获得越来越多的投资者认同，在市场当中的影响力不断扩大。

5、风险控制情况

安信国际在开展国际业务过程中将风险分为市场风险、信用风险及操作风险分别进行管理，安信国际目前已建立完善的账户开立政策及程序，并建立针对证券及期货业务的风险管理制度，每天均对不同类型的风险信息报表进行审核并密切留意市场情况，实时控制不同类型的风险。

安信证券国际业务设立了风险控制岗位及法务、合规岗位。其中，风险控制人员直接向风险控制分管领导或经纪业务副总裁汇报，同时安信国际根据项目风险大小对不同项目配对了不同的审批权限。安信国际还设有信贷及风险委员会以协助安信国际董事会监督交易活动和信贷质量，该委员会的主要职能是制定、批准、审查和监督执行信贷政策（如履光控制和保证金融资政策），同时亦参加评估信贷申请和制定信贷决策。除此之外，在具体各业务层面，与国内各对应业务一致，安信国际均建立了完整的风险控制措施，能有效的保证国际业务开展的合法性、合规性以及风险的可控性。

6、海外平台的未来发展战略

安信证券目前已初步建立海内外市场全面牌照许可体系及业务联动机制，未来将继续利用此优势，把握"沪港通"等业务契机，全力打通中港业务联动，为"走出去"及"引进来"的客户创造价值。

对于国内客户资源，一方面使其转化为海外投行分销能力的基础，另一方面，运用安信证券QDII牌照，为其提供便利及高回报的投资通道并积极推进其他创新业务。对于海外客户资源，以RQFII产品为支点，充分挖掘其在国内资本市场业务机会。

八、安信证券最近两年一期财务数据、财务指标与监管指标

安信证券最近两年及一期的主要财务数据、财务指标与财务指标如下：

（一）安信证券主要财务数据、财务指标

1、合并资产负债表简表

单位：万元

项目	2014年6月30日	2013年12月31日	2012年12月31日
资产总额	4,810,302.05	3,865,633.76	3,017,443.71
负债总额	3,786,346.30	2,894,663.98	2,022,131.98
其中：			
代理买卖证券款	1,820,528.00	1,592,355.49	1,548,542.18
所有者权益总额	1,023,955.75	970,969.78	995,311.73
归属于母公司所有者权益总额	1,013,103.03	959,138.49	990,945.86

注：上表数据已经审计

2、合并利润表简表

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年度	2012年度
营业收入	182,817.56	314,104.22	232,672.79
其中：			
手续费及佣金净收入	114,116.61	243,856.82	167,808.80
利息净收入	29,548.63	53,533.78	39,033.98
投资收益	20,931.22	24,033.31	25,282.23
公允价值变动损益	17,937.45	-7,984.86	150.23
营业支出	125,506.34	244,828.71	189,838.50
营业利润	57,311.22	69,275.51	42,834.28
利润总额	57,575.75	70,173.31	44,810.60
净利润	41,788.46	50,214.15	32,319.48
归属于母公司股东的净利润	42,752.29	51,635.56	32,869.51

注：上表数据已经审计

安信证券2012年至2014年6月的归属于母公司股东的净利润分别为32,869.51万元、51,635.56万元和42,752.29万元，呈整体上升趋势。其中，2013年安信证券归属于母公司股东的净利润较2012年增长了55.37%，主要系安信证券手续费及佣金净收入及利息净收入迅速增长带动营业收入迅速增长，同时业务及管理费增长速度低于收入增长速度所致。

3、合并现金流量表简表

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年度	2012年度
经营活动产生的现金流量净额	-163,007.56	-518,083.16	-282,521.36
投资活动产生的现金流量净额	-7,975.39	6,440.14	-19,541.67
筹资活动产生的现金流量净额	442,003.56	538,487.10	4,900.00
现金及现金等价物净增加额	273,899.37	23,752.84	-297,122.93

注：上表数据已经审计

（二）安信证券非经常性损益的构成、原因及对公司经营成果的影响分析

报告期内，安信证券非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年
固定资产、无形资产和其他长期资产处置损益	-25.01	-59.68	35.85
计入当期损益的政府补助	85.41	644.57	823.17
以前年度计提本年转回的预计负债	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	204.13	312.91	1,117.29
非经常性损益合计	264.53	897.80	1,976.31
减：所得税影响额	66.81	197.36	498.57
少数股东损益影响额（税后）	0.09	58.60	-0.16
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	197.63	641.84	1,477.90

安信证券最近两年一期非经常性损益净额及其分别占利润总额和净利润的比例如下：

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	197.63	641.84	1,477.90
利润总额	57,575.75	70,173.31	44,810.60
占利润总额的比例	0.34%	0.91%	3.30%
归属于母公司所有者净利润	42,752.29	51,635.56	32,869.51
占归属于母公司所有者净利润的比例	0.46%	1.24%	4.50%

由上表可见，报告期内安信证券非经常性损益净额及其各期利润总额和归属于母公司所有者净利润的比例均较低，对安信证券各期经营成果不存在重大影响。

（三）安信证券主要监管指标（母公司口径）

项目	2014年6月30日	2013年12月31日	2012年12月31日	监管标准
净资本（万元）	848,478.16	616,899.84	686,964.94	≥20,000
净资产（万元）	1,022,375.80	970,288.50	1,000,788.55	-
净资本/各项风险准备之和	535.49%	240.44%	701.81%	≥100%
净资本/净资产	82.99%	63.58%	68.64%	≥40%
净资本/负债	44.24%	48.57%	146.43%	≥8%
净资产/负债	53.31%	76.40%	213.33%	≥20%
自营权益类证券及证券衍生品/净资本	16.30%	21.26%	3.76%	≤100%
自营固定收益类证券/净资本	76.89%	87.63%	93.28%	≤500%

报告期内，安信证券严格按照《证券公司风险控制指标管理办法》的规定，计算净资本和风险资本准备，编制净资本计算表、风险资本准备计算表和风险控制指标监管报表，各项监管指标均较大幅度的高于监管标准，具备较好的抵御风险能力。

九、安信证券最近三年一期的利润分配安排

2011年4月28日，经安信证券2010年股东大会决议（安证股决[2011]2-2号），同意根据2009年第七次临时股东大会通过的《安信证券增资扩股新老股东权益划分方案》，同意由中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司分别按99.34%、0.66%享有未分配利润764,330,400.06元，同意全额派发现金股利予中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司（截止2010年12月30日，原股东深圳市远致投资控股有限公司持有的公司7.41%的股份已无偿划转予深圳市远致投资有限公司）；同意以2010年12月31日安信证券的总股本2,389.75亿股为基数，以全体股东共享的未分配利润向全体股东按10:1.823的比例送股，共计435,651,425.00元。

2012年2月29日，经安信证券2012年第一次临时股东大会决议（安证股决[2012]1号），为支持安信证券发展，同意将拟派发予中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司的2010年度现金股利764,330,400.06元转为未分配利润764,330,400.06元，该未分配利润仍由上述两家股东分别按99.34%、0.66%比例享有，其中中国证券投资者保护基金有限责任公司享有759,268,609.33元，深圳市远致投资有限公司享有5,061,790.73元。

2012年4月24日，经安信证券2011年度股东大会决议（安证股决[2012]2-2号），同意以2011年12月31日安信证券总股本2,825,401,425股为基数，以未分配利润向全体股东按10:1.3258的比例送股，共计374,591,720.00元；同意中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司取回独享的764,330,400.06元未分配利润时，给予该两家股东超额分配利润。超额分配利润的确定根据该转回的未分配利润金额，从安信证券2010年度股东大会通过《安信证券股份有限公司2010年度利润分配方案》之日起，按照同期一年期银行定期存款利率计算，遇利率调整则分段计算，在安信证券股东共享的未分配利润中提取。安信证券股东大会授权董事会根据安信证券净资本改善情况或根据中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司的要求具体实施。

2013年4月15日，经安信证券第二届董事会第三十二次会议决议（安证董决[2013]3-1号），同意安信证券向股东单位中国证券投资者保护基金有限责任公司派发现金股利759,268,609.33元，向股东单位深圳市远致投资有限公司派发现金股利5,061,790.73元；另外，按照《安信证券股份有限公司2011年度利润分配方案》决议，分别向中国证券投资者保护基金有限责任公司和深圳市远致投资有限公司派发超额分配利润48,614,281.79元、324,095.21元。

2013年4月18日，经安信证券2012年度股东大会决议（安证股决[2013]3号），鉴于安信证券各项业务发展对资金需求较大，为了增强安信证券持续发展能力，同意2012年度不分派现金股利，不进行资本公积转增股本或送股。

2014年4月19日，经安信证券2013年度股东大会决议（安证股决[2014]3号），鉴于安信证券各项业务发展对资金需求较大，为了增强安信证券持续发展能力，同意2013年度不分派现金股利，不进行资本公积转增股本或送股。

十、安信证券及其子公司对外担保情况

最近三年及一期安信证券及其子公司无对外担保情况。

十一、安信证券主要业务资质

（一）经营证券业务许可证

截至本摘要签署之日，安信证券共有9家分公司（1家筹建中）、176家营业部（8家筹建中），其获得的经营证券业务许可证情况如下：

1.安信证券持有中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》（编号为：13660000），经营范围：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金销售；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品。有效期为2014年1月29日至2017年1月29日。

2.公司下属分公司中8家均持有中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》，1家经深圳证监局深证局许可字[2014]34号批复目前尚在筹建。

3.公司下属168家证券营业部均持有中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》，8家证券营业部经深圳证监局深证局机构字[2014]132号批复目前尚在筹建。

（二）其他资质或许可

1、交易所会员资格

2006年9月15日，深圳证券交易所以深证复[2006]123号《关于同意安信证券股份有限公司成为深圳证券交易所会员的批复》同意接受安信证券为深圳证券交易所会员。安信证券于2007年4月取得了《深圳证券交易所会员资格证书》，会员编号000681。

2006年9月22日，上海证券交易所以上证会字[2006]25号《关于同意安信证券股份有限公司成为我所会员的批复》同意接受安信证券为上海证券交易所会员。安信证券于2007年4月取得了《上海证券交易所会员资格证书》，会员编号0101。

2、结算业务资格

2006年9月25日，中国证券登记结算有限责任公司以中国结算函字[2006]229号《关于同意安信证券股份有限公司成为中国证券登记结算有限责任公司结算参与人的批复》同意安信证券成为中国证券登记结算有限责任公司结算参与人。

2006年10月25日，中国证券登记结算有限责任公司以中国结算函字[2006]239号《关于安信证券申请权证结算业务资格的复函》同意安信证券开展权证结算业务。

3、中国证券业协会会员资格

2006年10月16日，中国证券业协会授予安信证券185143号《中国证券业协会会员证》，安信证券取得中国证券业协会会员资格。

4、广东证券期货业协会会员资格

2007年3月，广东证券期货业协会授予安信证券FZ002号《广东证券期货业协会会员证》，安信证券取得《广东证券期货业协会会员资格》。

5、固定收益证券综合电子平台交易商资格

2007年8月8日，上海证券交易所以上证会字[2007]44号《关于确认我所固定收益证券综合电子平台交易商资格的函》同意安信证券成为上海证券交易所电子平台交易商。

6、开放式证券投资基金代销业务资格

2007年4月20日，中国证监会以证监基金字[2007]121号《关于核准安信证券股份有限公司开放式证券投资基金代销业务资格的批复》核准安信证券开放式证券投资基金代销业务资格。

7、加入全国银行间债券交易系统

2007年4月28日，中国外汇交易中心、全国银行间同业拆借中心以中汇交发[2007]105号《关于江苏银行股份有限公司等11家机构加入全国银行间债券交易系统的公告》核准包括安信证券在内的11家机构加入银行间债券交易系统，可参与全国银行间同业拆借中心组织的债券交易。

8、为期货公司提供中间介绍业务资格

2008年5月22日，中国证监会以证监许可[2008]730号文《关于核准安信证券股份有限公司为期货公司提供中间介绍业务资格的批复》核准安信证券为安信期货有限责任公司提供中间介绍业务资格。

9、上海交易所大宗交易系统合格投资者资格

2008年6月6日，经上海证券交易所批准，特授予安信证券上海证券交易所大宗交易系统合格投资者资格，同日，安信证券获得A00014号《大宗交易系统合格投资者资格证书》。

10、定向、集合资产管理业务资格

2008年9月19日，中国证监会深圳监管局以深证局函[2008]425号《关于安信证券股份有限公司开展定向资产管理业务的确认函》批准安信证券可向中国证监会申请设立定向资产管理计划。

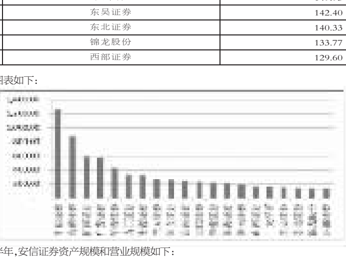
2008年9月19日，中国证监会深圳监管局以深证局函[2008]426号《关于安信证券股份有限公司开展集合资产管理业务的确认函》批准安信证券可向中国证监会申请设立集合资产管理计划。

11、证券投资基金代销业务资格

2008年10月8日，中国证监会以证监许可[2008]1178号《关于核准安信证券股份有限公司证券投资基金代销业务资格的批复》扩大安信证券证券投资基金代销业务资格范围，核准其在全公司范围内开展基金代销业务。

12、直接投资业务资质

[illegible]



[illegible]

（下转A38版）