

进一步拓宽IB业务发展的探讨

2009年11月2-3日 深圳

主要内容

- 1 快速开展IB业务的迫切性
- 2 证券营业部IB业务目标客户
- 3 IB业务主要开发策略

SHANGHAI

IB业务人员期货知识培训

上海期货交易所
SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

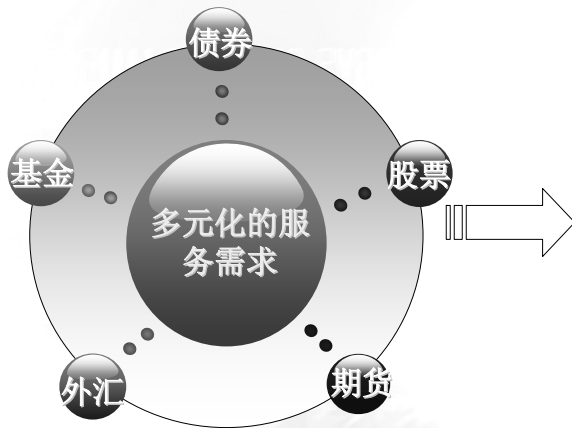
1. 快速开展IB业务的迫切性

SHANGHAI

IB业务人员期货知识培训

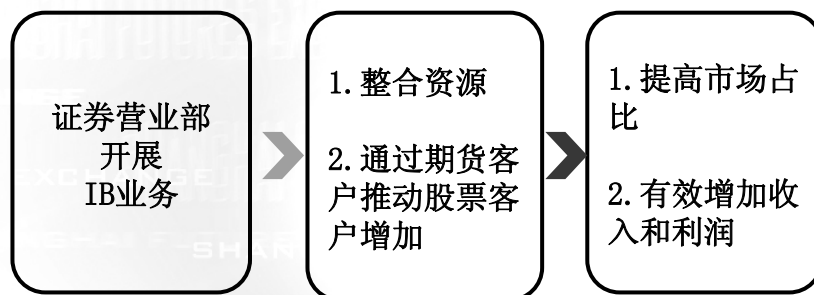
上海期货交易所
SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

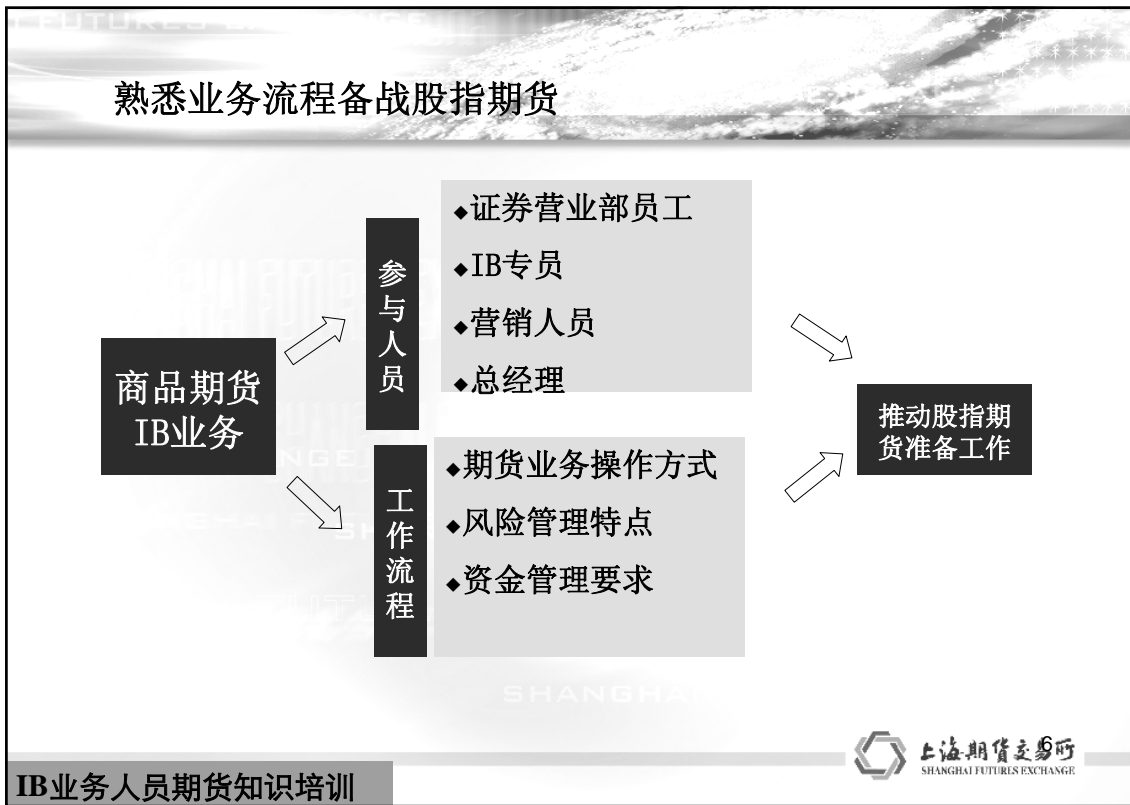
证券营业部理财服务多元化的需要



- ◆ 资本市场不断发展，理财产品不断增加
- ◆ 证券营业部一些客户采取股票、债券、基金、期货、外汇、黄金等品种的多元化投资
- ◆ 提供多元化的产品与服务可以体现证券营业部的综合金融理财服务功能和水平

证券营业部有效增加占比\收入\利润





增强证券营业部的行业竞争力

- ◆ 目前已经获得IB业务资格的券商有35家，涉及到约1700家营业部
- ◆ 各家券商已经在不同程度的推进期货IB业务，证券营业部之间期货IB业务竞争已呈日益激烈之势
- ◆ 期货IB业务的开展极有可能使股票客户同时发生迁移

SHANGHAI

上海期货交易所
SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

IB业务人员期货知识培训

积累股指期货潜在客户方面赢得先机

监管机构—
—制定制度
1. 投资规模
2. 交易规则
3. 操作经验



证券营业
部—开展IB
业务
1. 留住客户
2. 培育客户
3. 积累资源



2. 证券营业部IB业务目标客户

证券营业部已有期货客户

The diagram consists of two concentric ovals. The outer oval is labeled '证券公司股票客户' (Securities Company Stock Customers). Inside it is a smaller oval labeled '参与期货交易者' (Participants in Futures Trading). A curved arrow points from the inner oval to a text box on the right.

- ◆ 券商控股期货公司成立前已有部分股票客户参与期货交易
- ◆ 期货公司成立，证券公司取得IB业务资格
- ◆ 该部分客户成为最直接、最显性发展对象

IB业务人员期货知识培训

上海期货交易所 SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

参与权证或短线交易的客户

The flowchart maps three client types to their characteristics and marketing potential for futures:

- 权证客户** (Warrant Customers) → 权证交易手法与技巧与期货类似 (Warrant trading methods and skills are similar to futures) → **天然的期货目标客户** (Natural target customers for futures)
- 股票短线交易客户** (Stock Short-Term Trading Customers) → 风险偏好强，短线操作技巧好 (Strong risk preference, good short-term trading skills) → **可作为主要的投机客户进行营销** (Can be marketed as primary speculative customers)
- 资金实力雄厚的稳健经营客户** (Well-funded and conservative operating customers) → 风险意识强，风格稳健 (Strong risk awareness, conservative style) → **可作为主要的套利交易对象进行营销** (Can be marketed as primary arbitrage trading targets)

IB业务人员期货知识培训

上海期货交易所 SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

进行多元化投资的证券客户

- ◆ 随着资本市场的发展和理财产品的增加，证券营业部一些客户逐步采取股票、债券、基金、期货、外汇、黄金等品种的多元化投资
- ◆ 资产组合方式日益丰富，其风险与收益配比手段开始多样化
- ◆ 其中一些投资者已经将期货品种纳入到整个资产配置中，或对期货投资操作已经非常熟悉
- ◆ 这部分进行多元化投资的证券客户就是期货潜在客户

相关行业现货企业

产业链中的现货企业成为潜在客户

套期保值所特有的避险功能

生产商

贸易商

消费商

相关行业上市公司

随着企业对期货套期保值功能认识的逐步深入，大量上市公司开始进入期货市场进行套期保值

如：氯碱化工(600618)、英力特(000635)、金路集团(000510)、新疆天业(600075)、特变电工(600089)、中金岭南(000060)、株冶集团(600961)、天康生物(002100)、苏州固锝(002079)、金健米业(600127)、海鸥卫浴(002084)、深圳惠程(002168)、华凌钢铁(000932)宏达股份(600331)、海鸥卫浴(002084)、杭萧钢构(600477)以及江铜、云铜

SHANGHAI



3. IB业务主要开发策略

SHANGHAI




品牌策略

```

graph TD
    A[吸引和拓展显性和潜在客户] --> B[提高综合的金融产品理财服务  
◆ 投资管理服务  
◆ 风险管理服务  
◆ 快速形成市场效应]
    C[◆ 持续[申银万国期货]的品牌宣传  
◆ 利用[申银万国证券]的品牌优势] --> B
    
```

SHANGHAI


 上海期货交易所
SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

IB业务人员期货知识培训

差异化策略

- ◆ 期货市场客户手续费和居间人返佣竞争激烈
- ◆ 应树立“以客户为中心，市场为导向”的差异化定价\服务及营销策略
- ◆ 积极并主动参与市场竞争

SHANGHAI

 上海期货交易所
SHANGHAI FUTURES EXCHANGE

IB业务人员期货知识培训

合作策略

◆ 通过互惠互利的多渠道合作，共同培育、开发客户，做大期货业务规模，提高市场占比

IB业务人员期货知识培训

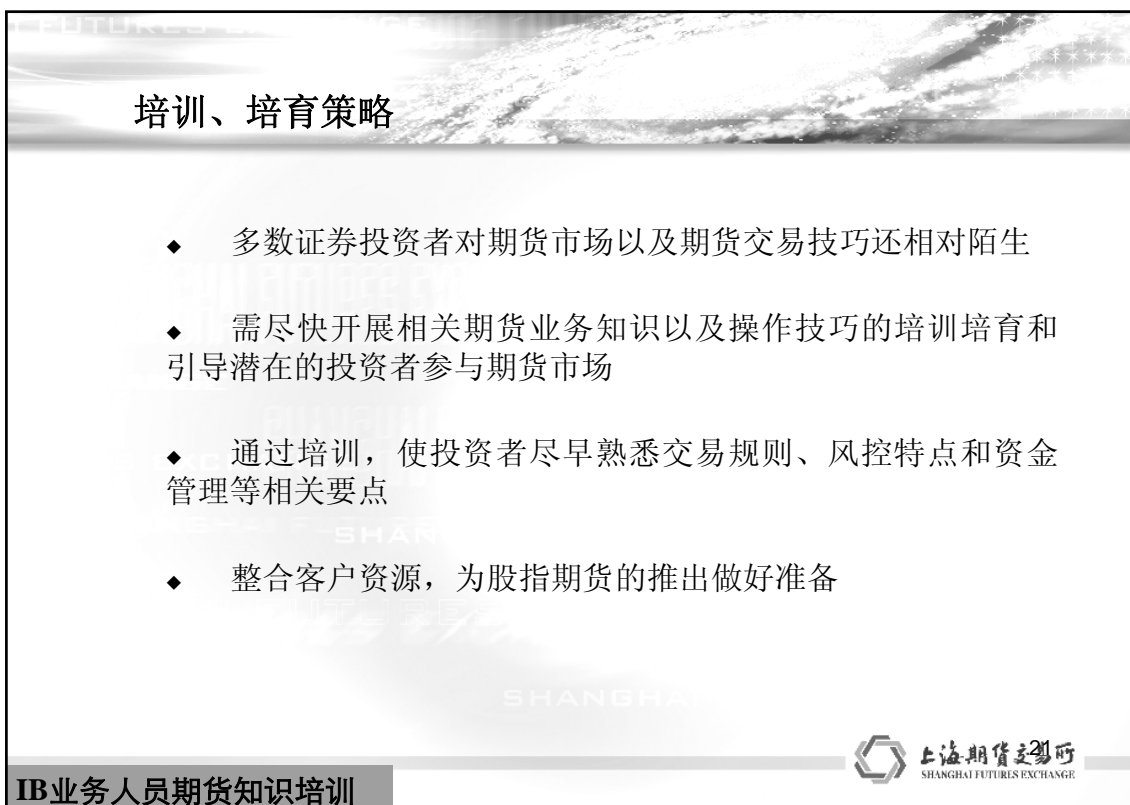
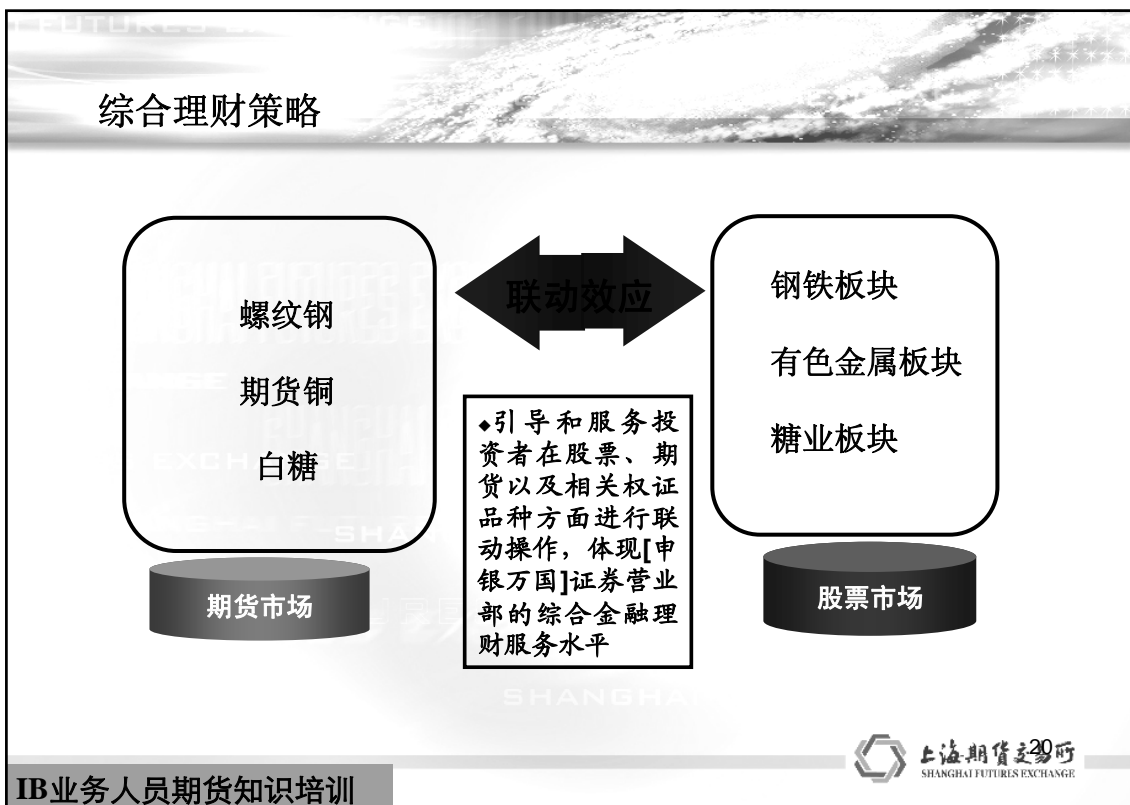
SHANGHAI FUTURE EXCHANGE

产业链开发策略

- ◆ 目前期货市场20多个品种，涉及十几个产业链，每个产业链又都涉及成千上万的企业
- ◆ 一些具有一定实力的企业，客观上存在投融资及资产配置、风险管理的需求，并且与证券营业部、投行、各地区分公司等有较多业务联系
- ◆ 证券营业部可以充分利用当地政府、银行等整体资源优势，挖掘现货企业的套期保值需求，快速拓展期货IB业务

IB业务人员期货知识培训

SHANGHAI FUTURE EXCHANGE





IB业务人员期货知识培训

