

# 四大领军人物共论洛阳证券业发展

□见习记者 宋锋辉

洛阳证券公司退出历史舞台之后,先后有八家证券公司进驻洛阳。洛阳证券市场的成交额也从最初的几万元,发展到现在的几百亿。这20年来近乎沧海桑田的变化,让置身其中的证券公司更是感受颇深。本报记者采访了其中几家证券公司洛阳营业部的总经理,让我们来看看他们的感悟和对洛阳证券市场的寄语。

## 东海证券凯旋西路营业部总经理邓建华



东海证券洛阳凯旋西路营业部成立于2006年4月,2010年6月22日,该营业部从全国3952家证券经营机构中脱颖而出,获得“中国最佳成长性证券营业部”称号。

该营业部总经理邓建华说,长期以来,营业部一直秉承公司“依法合规,稳健经营”的原则,从多方面提升证券经纪业务水平,为客户提供专业、细致的理财服务。目前营业部拥有可同时容纳500余人的散户大厅1个、中户室5个、大户室11个、带独立卫生间的

VIP室22个。营业部依靠自身强大的分析师团队,为客户提供全天候的投资咨询服务,包括投资组合股票池、个股建议、每日早评、午评、盘中播报等内容。同时,还有分析师对客户进行“一对一”的专业理财服务。

此外,东海证券推出的“龙点金”理财品牌,更是以客户为中心,依据不同客户的实际需求,为客户量身打造差异化、个性化的高端理财咨询服务,让客户真真实实地体验到了超越5星级的理财服务,并有效地促进了客户资产的价值增值。

如今,东海证券洛阳凯旋西路营业部的客户已经达到了7万多人,每个月的交易量都有几十亿元。现在洛阳证券市场竞争激烈,要想不被别人超越,要想不被市场淘汰,必须不断地创新,不断地进步。

## 中原证券凯旋西路营业部总经理陈利涛



该营业部总经理陈利涛说在服务地方资本市场发展上,中原证券也作出了本土券商应有的贡献:先后承办了“洛阳市投融资平台建设培训班”、“洛阳市企业上市融资培训班”,协助中国证券业协会承办了“投资者适当性问题研讨会”等等。

“未来我们将继续坚持规范经营、稳健发展,以诚信的经营、热情的态度、专业的素质、创新的产品为客户的投资理财提供全方位、多市场、多品种的优质服务。”陈利涛说。

近六年来,中原证券坚持创新、打造品牌服务,是率先采用网上交易的新型营业部;率先在洛阳推出“银证通”;率先组建了洛阳地区第一支营销服务团队;承办洛阳地区首届面向全社会公开的投资擂台赛;以“财富中原”为服务品牌,打造了每日理财经理“一对一”服务、每周“投资学院”、每季度“中原证券A股策略研究报告会”的特色服务……

在证券理财产品方面,中原证券也是不断推新,为投资者提供包括股票、债券、基金、股指期货、代办股份转让等在内的多种投资选择。2010年中原证券作为投资顾问的洛阳地区首只结构化信托产品成功发行,开了洛阳本土“阳光私募”的先河。截至目前已发行3只,总发行规模达到3.6亿元。

## 国泰君安中州中路证券营业部总经理张峰



2010年4月17日,国泰君安证券洛阳中州中路证券营业部正式成立。

张峰说,证券市场未来的竞争将主要转向品牌化、产品化、服务差异化的竞争,洛阳的证券市场潜力很大,不过竞争非常激烈,机遇和挑战并存。国泰君安在洛阳的发展将“以客户为中心,与客户共成长”作为导向,为广大投资者提供服务。这主要体现在三方面:品牌、产品、差异。今年国泰君安证券在洛阳市场推广了6个集合理财计划,均给投资者

带来了可观的投资回报,同时还为投资者选取推荐优质的理财产品并做好跟踪服务,其中一只产品在半年的时间里为投资者带来了近50%的投资收益。国泰君安证券的君弘财富俱乐部,是中国证券服务第一俱乐部品牌。

“让优秀的企业成为公司的客户,让公司的客户成为优秀的企业;让更多的投资者成为公司客户,让客户获得更多投资收益;让优秀的人才成为公司的员工,让公司的员工成为优秀的人才。”张峰说,这是国泰君安证券的愿景,也是国泰君安来洛阳的目的和希望。他们将继续以“诚信、亲和、专业、创业”的经营理念,为客户提供高端、个性化的理财服务,实现客户资产的价值增值,共悦美好人生!

## 民生证券洛阳凯旋路营业部总经理孙晖



想通过佣金的减少省钱的,因此加强理财服务才是正道。另外,从整个市场来看,洛阳的证券市场潜力是巨大的。因此,各个券商之间进行的并非“零和”游戏,券商之间应加强沟通交流,把洛阳证券市场做大。

谈及未来的发展,孙晖表示,民生证券将以证券经纪业务为根本,不断创新,积极进取,全面开拓各项业务,致力于打造金融产品超市,为各类投资者提供优质、规范、便捷、高效的理财服务。

民生证券洛阳营业部设置了开户区、大中户区、VIP区、理财服务区等功能服务区,以满足不同客户的需求。除此之外,民生证券以“财富达”系列产品为核心打造优质增值服务。该系列产品包含了“民生智富”、“金大师机构最新评级”、“民生投资报告——策略日报”、“财富达短线宝——激进型”、“财富达短线宝——稳健型”等产品,分析宏观微观经济数据、大盘走势、行业热点等有价值的信息。

针对洛阳市场的激烈竞争,孙晖表达了自己的看法,目前洛阳证券市场的竞争模式比较单一,一般都是采用“佣金价格战”的方式,但是这种竞争模式最终是要走向“死胡同”的。从客户的角度来看,客户到证券公司来是要通过投资赚钱的,而不是

## 洛阳券商股海立潮头



绘制 闵敏