

## 百舸争流，奋楫者先



中航证券郑州分公司团队

| 中航证券 张琳

2017年9月，中航证券开展“年末重点业务冲刺”主题活动以来，公司14个考核单元，共77家营业部积极备战。活动如火如荼，百舸争流。截至9月25日，中航证券郑州分公司实现“翼钱罐”服务货架三只产品总销售额近4000万元，新开有效户近600户，成绩领先。

郑州分公司是中航证券第一家区域分公司，也是目前辐射范围最广的分公司，北至新乡、南至武汉、西至兰州、东至合肥，曾在2016年实现营业收入1.06亿元，在考核单元中利润排名第一。在接到活动通知后，郑州分公司当即召开工作部署会议，制定年末冲刺活动方案措施，确定销售目标，确定目标客户，然后撸起袖子开工干。当被问及如何取得如此佳绩的秘诀时，郑州分公司的一位老员工说：“有成绩，主要还是靠平时的积累，以及团队长期的营销激情。”

## 专业先行，用数据说话

这场漂亮仗是郑州分公司在经历转型阵痛后的突破，是各业务部在专业能力上下功夫的成果。郑州分公司总经理陶志军说：“我们的这支队伍一定要有过硬的专业素质。专业素质，不仅包括业务方面的专业能力，还是一种精气神儿，一种航空精神。我们的团队，就是要有虎口夺食的拼劲、拧紧螺丝的巧劲、蚂蚁啃骨的韧劲。”

李煜博是新员工，对证券行业没有系统性认知。刚进营业部，便按照公司流程开始轮岗学习，以掌握“各家兵法”：在客服管理部学习临柜办理业务流程、各项业务须知，并学习开发客户时的注意事项；在营销和投顾部门学习开发客户的技巧和沟通话术，以便在开发客户受阻时打开新局面。通过自身学习和老员工的教授，他逐渐开始成长。活动启动后，他马上开始和意向客户进行详细沟通。李煜博虽在郑州，但不忘挖掘老家平顶山的资源，在反复沟通中，平顶山的几个客户有了开户打算，但又担心以后办业务要来回跑。李煜博得知他们的疑虑后十分着急，财富管理部孙学胜就宽慰他：“既然客户存在对咱们的疑虑，咱们就要解决问题，让他们无后顾之忧。”于是，孙学胜带着他和柜台人员，给意向客户安装手机APP，指导操作，并解释现在网上就可以办理很多业务，一柜开通后，在当地营业部也可以办理业务。他们不仅提供了专业的指导，更赢得了客户的信任。李煜博在平顶山开发的三个客户中，两个200多万，一个100多万，截至9月25日，总共开了近50户，有效户资产1000余万元。

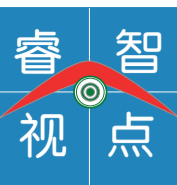
## 客户服务，就是要跑出“加速度”

营业部是一个充分体现丛林法则的地方，优胜劣汰，强者为尊。人

中航证券郑州分公司下辖各证券营业部网点

为航空人提供专属服务热线：0371-66976064/0371-66984272/95335

序号	证券营业部	营业场所地址
1	郑州中原东路证券营业部	河南省郑州市二七区中原路108号交通大厦14楼
2	郑州嵩山路证券营业部	河南省郑州市二七区嵩山路1号海天假日酒店15楼
3	南阳建设中路证券营业部	河南省南阳市卧龙区建设中路1089号文秀花园10号楼东门房3楼
4	平顶山开源路证券营业部	河南省平顶山市新华区开源路55号院6号505室
5	洛阳古城路证券营业部	河南省洛阳市洛龙区古城路216号6幢101、102室
6	周口七一路证券营业部	河南省周口市川汇区七一路东段
7	新乡人民路证券营业部	河南省新乡市红旗区人民路209号金桂园3号楼12层01、02号室
8	焦作塔南路证券营业部	河南省焦作市山阳区塔南路1028号华融国际大厦25层1室
9	兰州庄浪西路证券营业部	甘肃省兰州市西固区庄浪西路174号虹盛大厦7楼
10	合肥长江西路证券营业部	安徽省合肥市蜀山区长江西路189号之心城1号楼3104、3105室
11	武汉新华路证券营业部	湖北省武汉市江宁区新华路139号凯盟大厦4楼
12	枣阳光武路证券营业部	湖北省枣阳市光武路44号南方商场1、2楼
13	宜昌夷陵大道证券营业部	湖北省宜昌市西陵区夷陵大道72号九州大厦A座11楼



| 童路

工信部副部长辛国斌9月9日在2017中国汽车产业发展国际论坛上致辞时透露，中国已经开始研究制定禁售传统燃油车时间表。同日财政部经济建设司副司长宋秋玲表示，目前新能源汽车补贴的退坡政策已经明确，今后将配合有关部门加快推进落实新能源汽车积分政策，确保财政补贴政策退坡后国家对新能源汽车的扶持举措不断档。这一系列消息的放出再一次把新能源汽车产业推到了风口浪尖，并迅速传导至股票市场，掀起了新能源汽车板块近日来一波连续上涨。

新能源汽车产业的勃兴，无疑是我国汽车产业对西方国家实现弯道超车的巨大历史机遇，但机遇与风险总是一对孪生兄弟，我们在热烈拥抱机遇的同时，也应当冷静审视一番其中的风险。

首先，新能源汽车在创新道路上依然面临技术风险。2016年纯电动乘用车销量占全球新能源乘用车销量的62%，从目前的发展态势看，电动汽车似乎已成为新能源汽车的代名词。但是电动汽车能否如人们预期一样通过并喷式的发展进而取代目前的燃油车，答案似乎并非那样笃定。

电动汽车直到目前为止仍然不符合破坏性创新的特点。所谓破坏性创新，它并不向主流市场的消费者提供功能更强大的产品，而是通过引入与现有产品相比性能还不够好，但却比较简单、更加便利与廉价的新产品，吸引处于次要市场上不太挑剔的消费者，然后通过快速的技术进步迅速逼近旧产品的性能水平，夺走旧产品的用户，

## 新能源汽车：风起潮涨 留意暗礁

最终使旧产品彻底丧失市场。

目前电动汽车的整体性能肯定不如燃油汽车，电动汽车并未展现出简单、便利或者廉价的优势，其根源是锂电池在能量密度、制造成本和充电速度上的不足。能量密度和制造成本直接影响电动汽车的使用成本。目前国内市上主流电动汽车使用的三元锂电池能量密度为0.13kwh/kg，按照一般电动汽车电池动力在35kwh左右、电池模组成本约1500元/kwh计算，一辆电动汽车仅锂电池动力成本就在5万元左右。然而电动汽车装上这昂贵且重达几百千克的电池，续航里程也少有能超过200千米的。

充电速度则直接影响电动汽车的便利程度。目前技术较为成熟的充电技术分为慢充和快充两种，快充使用大功率直流电充电，半小时即可充至电池容量的80%；慢充全程使用交流电，整个充电过程需6~8小时。即便是快充，相比燃油车加油过程其速度依然很慢。

电动汽车能否实现对传统燃油车的破坏性创新取决于锂电池技术能否在能量密度、制造成本、充电速度等方面获得迅速提升。另外，换一种思路，如果出现革命性的技术，比如石墨烯电池，一举解决上述所有问题——这都尚未可知。

其次，新能源汽车的发展需要车企提前布局，这会带来经营风险。新能源汽车与传统燃油车相比，在整车设计、动力系统、材料体系、制造工艺等几乎所有领域都存在极大差异，对企业来说前期投入巨大。如何分配有限的资源，在为新能源汽车研制投入足够资源的同时，又能保持在传统燃

油车领域的竞争力——对于任何一个车企而言都不是一个容易的决定。这种两难抉择可以从德国燃油车禁售决议所掀起的巨大争议中窥见一斑。

2016年10月德国联邦参议院曾以多票通过决议，自2030年起新车只能是零排放汽车，禁止销售汽油车和柴油车。但是德国汽车工业却认为该项计划太过激进，德国汽车工业联合会对此持拒绝态度，因此实际上该决议的通过距离将禁售燃油车写入德国法律还很遥远。

对于目前占据燃油车行业领先地位的德国车企来说，在新能源汽车关键技术未取得突破、技术路径尚未十分明朗之际，贸然押注，一旦未发现选择的产业路径是错误的，不仅无法占据新能源汽车的制高点，还会因为在燃油车市场投入的资源不足而丢失目前的市场优势。这样巨大的机会成本不是任何德国车企愿意承受的，甚至也不是德国汽车工业或者德国经济所能承受的。

国内企业要保证在倾力投资电动汽车的同时，又不影响其燃油车市场既有份额，挑战艰巨。正因为竞争压力和经营风险的存在，要求车企自主加大对新能源汽车的投入是非常困难的，这也正是该行业需要产业政策及产业补贴支持的原因。

最后，近年来新能源汽车销量虽增长迅猛，但市场并不稳固。2011年全球新能源汽车的销量仅4.8万辆，到2016年全球新能源汽车的销量已经达到75万辆，年均复合增长率高达73%。在全球的增长之中，又以中国的增长最为突出。2011年中国占全球新能源汽车销量从10%，到2016年已达

到45%，成功超过美国和日本，位居世界第一。

我国新能源汽车的产业政策与美国类似，主攻电动汽车方向。相对于美国以特斯拉为代表的电动汽车主要占领中低端市场，在这个市场中，消费者对于产品价格更加敏感。因此，受益于政府提供的巨额消费补贴，我国新能源汽车产业获得了井喷式的发展。但巨额的消费补贴扭曲了价格信号，也会催生一些问题。

目前，政府计划在补贴退坡的同时推行“双积分”政策。“双积分”指乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分，如果车企“双积分”不达标，将面临传统车停产乃至罚款等风险。这实际上是将车企的利润水平与新能源汽车的销量挂钩，从而倒逼各车企加大对新能源汽车的投入。

“双积分”政策无疑首先在供给侧引入了针对车企的鞭策机制，但是我们也要注意，如果短期内消费补贴大量减少，电动车的性价比会急剧走低，电动车市场会受到冲击；但从中长期看，随着车企发力，在电动汽车的性能提升、成本降低后，市场的供给和需求有望在更高的水平重归平衡。

今年4月份，工信部、发改委、科技部共同印发的《汽车产业中长期发展规划》提出：“到2020年，新能源汽车年产量达到200万辆；到2025年，新能源汽车占汽车产销20%以上。”新能源汽车犹如远处的一片广阔蓝海，但通向这片蓝海的河道曲折狭窄，此时风已起、潮已涨，是时候扬帆起航，但务必留意暗礁。

## 行业观察

| 中航证券 沈文文

9月11~25日

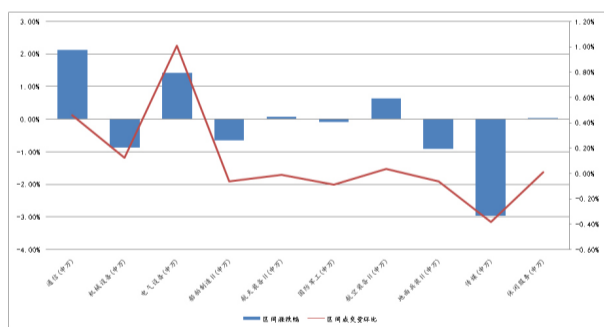
申万国防军工板块下跌0.07%，机械装备下跌0.86%，通信上涨2.13%，电气设备上涨1.44%。军工分子板块方面，船舶制造下跌0.64%，航天装备上涨0.08%，航空装备上涨0.65%，地面兵装下跌0.89%，传媒下跌2.96%，休闲服务上涨0.04%。从成交量上看，国防军工成交量占比环比下降0.09%，通信提升0.46%，机械设备提升0.13%，电气设备提升1.01%，传媒下降0.38%，休闲服务提升0.01%。军工子板块方面，船舶制造下降0.06%，航天装备下降0.01%，航空装备提升0.04%，地面兵装下降0.06%。

近期，中央军民融合发展委员会第二次全体会议召开，会议通过《“十三五”国防科技工业发展规划》等重要文件，习近平总书记主持会议并发表了重要讲话。随着各项政策的不断出台，军民融合已经全面进入

实质性落地阶段，概念以及军工企业的业绩提振将对军工板块形成双轮驱动，重点关注国防科技工业、后勤建设以及经济建设项目等领域的军民融合进程。

通信领域，中国电信正在积极推动5G新型网络构架、关键技术的研发以及5G技术方案的验证，企业的技术规范和标准将会逐步得到完善，另一方面中国联通高管也表示要积极坚定地推进5G投资，随着技术层面的不断突破，资金层面的进一步聚集，

板块涨跌幅(%)



数据来源：wind、中航证券金融研究所

## 金融课堂

## 防范互联网时代的虚假金融理财

| 中航证券 陈瑞仙

## 传销模式，让人深陷其中

## 虚设产品，让人信以为真

我国法律在金融理财投资方面有准入规定，许多投资项目是法律不允许或尚未明确界定的。如原油投资，我国仅允许在交易所中进行原油现货投资交易，可是许多虚假平台鼓吹原油期货、期货指数投资。再如邮币卡投资，这类产品法律界定尚不详细，许多不法分子就打擦边球，假借邮币卡来欺诈骗老百姓。这是虚假理财平台的惯用手段。

传销是指组织者通过对被发展人员以其发展的人员数量或者业绩为依据计算和给付报酬，或要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方式获得财富的违法行为。目前出现新型传销，不限制人身自由，不收身份证手机，不上“大课”，而是以资本运作作为旗号拉人骗钱，让人血本无归。传销型的理财平台往往按照传销模式发展人员，常见的有设定代理级别，设立下线提成模式。新发展人员加入后，组织就以抽层奖金等条件吸引他们发展身边的人。

金融传销种类繁多，层级分明，虚设静态、动态两种收益，更具迷惑性。通过“虚拟货币”“互助理财”“股权”的噱头，炒作“新概念”、鼓吹“零风险”、重奖拉人头，不断编造暴富神话，让投资者落入其精心安排的陷阱。

## 超高收益，让人苦不堪言

虚假的理财平台一般都打着高收益的幌子来诱人，高息诱惑往往是圈套。什么投资日化收益能达到1%~10%？按国家法律规定，超过同期银行商贷利率4倍的借贷不受法律保护。也就是年收益超过24%的不受法律保护。一旦发现有哪家机构打出超高收益的旗号，就应该勒紧自己的钱袋子，不被高收益所诱惑，才能保障自己的资金安全稳健。

## 忠告及思考

买理财产品，安全性至关重要。贪图高收益，搭进去的可能是本金。所以在选择购买理财产品的时一定要选择有正规牌照的金融机构。

特别声明：本文仅代表作者观点，本报仅提供信息发布平台

了解更多理财知识及正规理财产品，扫描二维码，下载中航证券翼后手机端APP

