



名称 Name	密级Confidentiality Level
证券轻型营业部解决方案销售一指禅	内部公开
版本 Version	Total 13 pages
V2R1	

证券轻型营业部解决方案销售一指禅

(供一线行业拓展经理使用)

拟制:	金融解决方案营销运作部	日期:	2013/1/17
审核:	吴志强	日期:	2013/1/17
作者:	帅军超	工号:	00201516
批准:	李仙辉	工号:	00186378

Valid by 2013Q2

解释权归金融解决方案营销运作部所有



HUAWEI
All Rights Reserved

华为技术有限公司



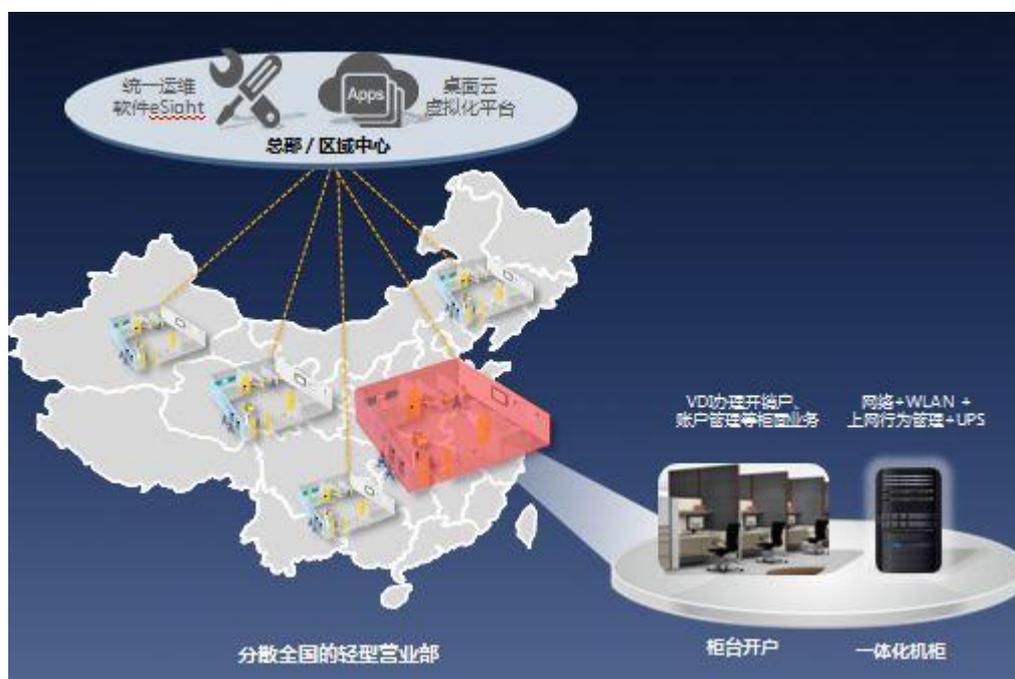
目录

证券轻型营业部解决方案销售一指禅.....	1
1 证券轻型营业部解决方案销售概述.....	1
1.1 目标客户.....	4
1.2 项目机会点识别.....	4
1.3 竞争分析.....	4
2 求助渠道.....	5

证券轻型营业部解决方案销售一指禅

1 证券轻型营业部解决方案销售概述

当前国内证券行业营业部正面临创新的浪潮，证监会也将发文允许券商设定轻型营业部。现在已到政策发布前夕，各大券商已开始着手轻型营业部的规划布局。华为公司本着轻简、安全、模块化的设计原则，同时兼顾网络接入及运维、信息安全及审计、日常业务办公、安防监控等证券客户实际需求推出证券轻型营业部解决方案。本方案由一体化机柜、桌面云两个子方案组成，分别解决轻型营业部的基础网络及安全、业务办公桌面两方面的需求。同时提供集中的管理和维护，方便营业部的快速部署及后期运维。



证券轻型营业部解决方案示意图

1.1 目标客户

在传统网点模式建设下，各个券商都以渠道为王，得网点者得天下，全国**109**个券商，共**5193**个网点，前10家券商占33.44%，前20家券商占50.8%

对客户按照网点数来分：

1	中国银河证券	228	21	信达证券	68	41	渤海证券	48	61	太平洋证券	29
2	华泰证券	223	22	山西证券	67	42	东兴证券	48	62	第一创业证券	27
3	广发证券	203	23	东方证券	66	43	国盛证券	45	63	和兴证券经纪	27
4	海通证券	198	24	华西证券	62	44	新时代证券	45	64	西藏同信证券	27
5	国泰君安证券	193	25	兴业证券	62	45	长城证券	45	65	万联证券	26
6	齐鲁证券	165	26	浙商证券	62	46	民生证券	44	66	联讯证券	25
7	申银万国证券	150	27	西部证券	60	47	中信万通证券	44	67	国都证券	23
8	中信建投证券	135	28	中信证券	59	48	平安证券	43	68	红塔证券	23
9	光大证券	119	29	国海证券	57	49	恒泰证券	42	69	世纪证券	23
10	安信证券	117	30	中信证券(浙江)	57	50	江海证券	42	70	财富证券	22
11	中国中投证券	110	31	华福证券	56	51	西南证券	41	71	国金证券	22
12	长江证券	109	32	上海证券	56	52	大通证券	38	72	华鑫证券	21
13	财达证券	106	33	南京证券	54	53	国联证券	38	73	中天证券	21
14	方正证券	99	34	东吴证券	53	54	华创证券	37	74	广州证券	19
15	招商证券	95	35	财通证券	52	55	华龙证券	36	75	恒泰长财证券	18
16	宏源证券	89	36	湘财证券	52	56	大同证券经纪	33	76	天源证券经纪	17
17	华安证券	79	37	中原证券	52	57	中银国际证券	33	77	爱建证券	16
18	国元证券	76	38	中国民族证券	50	58	中航证券	32	78	日信证券	16
19	国信证券	74	39	东莞证券	49	59	华融证券	29	79	厦门证券	16
20	东北证券	72	40	东海证券	49	60	金元证券	29	80	英大证券	16

其中

2012-07 营业部数量排名		
券商	网点数	网点市场份额
中国银河证券	228	4.4
华泰证券	223	4.31
广发证券	203	3.92
海通证券	198	3.82
国泰君安证券	193	3.73
齐鲁证券	165	3.19
申银万国证券	150	2.9
中信建投证券	135	2.61
光大证券	119	2.3
安信证券	117	2.26

为样板点客户，需大力拓展，项目可做行业标杆。东方证券、浙商证券、中银国际、金元证券为已拓展客户。

对客户按照地域来分：

地区	中证协会员数 (券商)
广东	22
北京	19
上海	15
江苏	6
四川	4
福建	3
湖南	3
辽宁	3
陕西	3
浙江	3

深圳（18家）北京（19家）上海（15家）广州（5家）。可以看出券商主要集中在北、上、广、深，这4个城市（标红）划归为一级区域。标紫的地域划分为二级区域，其他的则为三级区域。

客户投资行为分析：

轻型营业部放开将进一步推动券商将营业部改造为产品和服务中心。因此未来更多的券商会选择利用现行网点或是以较快的速度铺设轻型营业网点，重点进行产品销售。而<证券公司分支机构监管规定（征求意见稿）>的推出，意味着开放营业部的政策已进入实质性推进阶段，预期该规定在今年上半年正式推出。政策出台后，各券商反映不一，大致如下：

对于大型综合券商而言，在行业竞争显著加剧的背景下，佣金率将会出现一定程度的下降，但整体受影响程度相对偏小，主要原因是营业部设立的放开为大型券商创造了更好的抢占市场份额的机会，凭借综合的产品服务能力，大型券商可以扩大其市场份额，起到以量补价的效果。

对于创新性较强的券商，积极的区域性券商也可能会选择“直营+第三方代销”的模式补充网点的不足。如中信证券、海通证券、光大证券，兴业证券、

招商证券、方正证券、辽宁成大证券、华泰证券。（海通、光大、兴业及招商证券纷纷发布公告称，公司近期收到监管局核准设立证券营业部的批复，营业范围为证券经纪业务。此外，招商证券还获准分别在南京等5家省会城市设立经纪业务管理分公司）

对区域性特征明显的中小券商，过去凭借优势区域的垄断优势（饱和区设置带来的保护）获得大大高于行业平均水平佣金率和非常高的当地市场份额，政策出台后将受到较大冲击，其中冲击最大的区域过于集中且佣金率高的国海证券、西部证券，其次是太平洋证券、东北证券、山西证券、国金证券、东吴证券；在次为宏源证券、长江证券。

综上所述，证券轻型营业部解决方案的潜在客户优先定位于大券商（全国前20）以及创新能力强的中小券商，如海通证券、光大证券，兴业证券等。

1.2 项目机会点识别

根据证监会《证券营业部信息技术指引》（修订征求意见稿）中对营业部业务范围和定位的指引，将证券营业部分为A、B、C三类。除了A类营业部为传统营业部之外，B类和C类都属于证券轻型营业部。这类营业部不同于以往传统证券营业部的概念，其营业面积、人员配置和运营成本都将远远低于传统的证券营业部，成本优势明显。它不设现场交易大厅、C类甚至不提供现场交易、仅提供开户和投资咨询等功能。

轻型营业部新建（B、C类）：目前关于轻型营业部具体定义还没出来，各大券商对于轻型营业部的配置不尽相同。所以针对B类、C类营业厅的新建我们提供三种方案供客户选择：1、完整版B类营业部（针对B类营业部、

300平米、50~100接入点、满足营业部开销户、日常办公、客户自助交易的IT需求)；2、完整版C类营业部(针对C类营业部、<100平米、10~20接入点、满足营业部开销户、日常办公的IT需求)；3、简化版C类营业部，针对客户预算少，相比第二种方案配置更精简，仅满足营业部开销户、日常办公的网络接入需求。

传统营业部改造(A类改B类)：目前因客户营业部改造需求不清，我们无法提供有针对性的改造方案，可销售产品也不明确。若遇到此类项目，请与机关联系。

1.3 竞争分析

华为证券轻型营业解决方案三大卖点：

- ✚ 网点IT一体化，部署效率提高70%以上：机柜即机房，融合了通信、安全、监控、供电等基础设备，设备到现场后只需要简单的数据配置即可营业；且提供场景化标准配置，支撑营业部快速开业。
- ✚ 集中监控，远程维护，网点“0”维护人员：后台集中管理网络设备、UPS、网络安全等设备，减少维护人员；提供Web化网管，图形化操作，打造可见、可控、智能化维护的管理平台。
- ✚ 综合安全防护，保障网点安全运营：从终端接入、数据传输、业务合规等多个方面保障网点安全。机柜环境、门禁、网点监控等联网管理，提供主动预警功能减少人工干预。

详细阐述请见证券轻型营业部主打胶片或者解决方案关键信息一指禅。本解决方案有两个子解决方案：一体化机柜+桌面云。针对一体化机柜子解决

方案，就目前国内市场情况，我们把竞争对手分为两类：1.国内各券商传统集成商（较多，主要代表有脉山龙等公司），其大多是集成其他网络设备商（思科、H3C、深信服等）的设备，自己主要做运维和服务。2. Cisco公司的office in one box解决方案，此方案为一个通用的方案，无证券行业适配，功能主要定位于基础网络接入。下面分别对两种竞争对手做简要的对比分析：

华为一体化机柜 VS XX证券某代理商方案（D方案）	
在配置方面	1、 华为的方案更完整，产品都是华为自己的，D方案属于多厂家产品组装方案 2、 未来华为的方案可以支持统一运维，自动化开局，但D方案因是多厂商产品组装方案，天然不能很好支持这两个特点 3、 未来One-box的发展方向——集成度和更强的扩展性，D方案天然不能很好支持 4、 D方案中的产品都是证券行业口碑较好的产品，客户容易接受
在场景支持方面：	1. 华为方案在场景支持方面较为全面，D方案场景支持较为简单 2. 华为方案对于券商营业部场景支持丰富
综合评价：	华为的解决方案的最大的优势在于方案中的产品都是自己的，可以较好的提供统一运维，自动化部署，高集成度这三个优势。D方案的最大优势在于方案中设备选型更为灵活，设备都是行业口碑较好的设备。
华为一体化机柜 VS cisco office-in-a-box	
在配置方面	1、 华为的方案更完整，Cisco的产品在网络方面性能更优
在场景支持方面：	1. 华为onebox和cisco office-in-a-box都支持轻型营业部相关场景 2. 华为方案场景支持主要通过不同专业硬件完成，cisco满足的场景主要通过计算板上安装软件完成 3. 华为和Cisco对B、C类营业部基本都可支持，但Cisco对B类营业部的支持受



	限于计算板的能力
综合评价:	华为的解决方案的最大的优势在于华为的是一个解决方案，无论在功能和性能方面扩展性都更强，可以把轻型营业部中新的需求方便的加入方案中，思科的仅仅是一个产品，受限硬件配置，无法对新的需求进行满足，扩展性差。思科的优势在于产品的网络性能方面更优。

针对桌面云子解决方案，目前国内证券行业市场卖的比较多的有Vmware和思杰。具体分析可参考桌面云竞争力分析，特别需要说明的是我们的方案针对证券行业轻型营业部做了很多行业化，比如广域网使用桌面云高拍仪视频传输、营业部所需外设瘦终端支持、桌面安全接入等，且都有客户的验证测试报告。

2 求助渠道

机关金融行业解决方案销售部对口地区支持如下：

地区部	金融行业解决方案销售部接口人	金融行业拓展部接口人——机关（地区部）
南太	李仙辉/00186378	Danna Zhao赵彤/00117725
东南非		Dorothy Xu徐婧/00208816
西非		
东南亚	林健生/00203420	Danna Zhao赵彤/00117725
印度		Kevin Ng吴创文/ 00197957
东北欧		Kevin Ng吴创文/ 00197957
拉美北	林健生/00203420	Kevin Ng吴创文/ 00197957
中国	张轶/00057143	邓勇（朱志华,王开权）
中亚	宣臣超/ 00203462	Nicholas Woo吴权宇/00054962



北非		Nicholas Woo吴权宇/00054962
西欧		Kevin Ng吴创文/ 00197957
俄罗斯	张轶/00057143	Mitchell Du杜鹏/ 00198309
南美南		Kevin Ng吴创文/ 00197957
中东	张轶/00057143	Nicholas Woo吴权宇/00054962
北美		机关（地区部）

说明：此销售策略解释权归金融行业解决方案营销工程部，具体联系人： 帅军超/00201516