

2018-2024年中国证券经纪与交易产业市场竞争态势调查及未来发展前景预测报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2018-2024年中国证券经纪与交易产业市场竞争态势调查及未来发展前景预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/zhengquan/311445311445.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

一、证券经纪业务的发展现状

近年来证券经纪业务受到了各方的普遍重视，证券经纪业务的竞争也越来越激烈。在我国证券市场中也能够频繁的看到各种佣金战。这些现象不单单能够在小型证券公司中看到，还让很多具备较高名气且规模较大的证券公司也参与其中。在这样的市场环境之下，必然会让竞争变得更具有功利性，同时也带有很大的盲目性，导致的后果必然是佣金水平的持续降低。

2006-2015年中国上市券商年主要业绩指标（亿元）2014-2015年上市券商各业务收入变化情况（百万元）

现代科学技术的发展让过去的证券交易模式产生了很大程度的变化，比如过去的证券营业部包含了大户室、中户室以及散户室，人们常常在这些地点交易，但今天这些场景基本上已经不存在了，证券交易可以在互联网中进行。所以很多股民能够在家中通过网络交易。但互联网交易也存在很多问题，例如说股民青睐于网络交易而不重视和证券公司的沟通交流，导致很多突发问题与信息无法第一时间获得而蒙受损失。与此同时，我国金融业飞速发展，各类金融产品不断增多，更新速度越来越快，在一定程度上提高了投资者的入市难度。在竞争日益激烈的环境下，证券交易网点进一步扩充，这些都让证券经纪业务供给水平出现了较大变化。供给能力相对较强的经纪商会占据更多的市场份额，常常会选择打折降价等方式来吸引客户，目前降佣与返佣逐渐成为吸引客户的主要方式。如此一来证券公司的实际经济利益便会降低。但需要认识到，证券公司在之前扩张中所消耗的成本不会因为竞争而降低，所以除非证券公司自身已经发展到一定规模，否则就很难从中获利。所以这样的竞争不能够促进我国证券市场的发展，反而会影响到很多小型证券公司的发展。

证券公司新增客户基本上是来自已经入市后的老客户，会按照各个公司的具体服务或产品而改变，对市场内潜在客户没有进行充分的开发；大客户基本上属于机构客户，凭借公司研发等后台资源来维系；投资量相对较小的个人客户一般是借助于较低的佣金率与其他附赠礼品来吸引，同时提供专业理财服务。新客户的增多往往还是凭借低佣金率，这也可能造成市场矛盾激化，从而减少证券经纪业务收入。

二、证券经纪业务的发展前景

（一）证券经纪业务走向营销时代

近年来证券行业壁垒逐渐被打破，佣金也有一定程度的下调，券商获得高额利润的时代逐渐远去，市场转型以及更为激烈的竞争已经来临。营销是当前时代下证券公司的必然选

择，证券经纪业务朝着专业化营销的方向发展是必然趋势。专业化营销也慢慢成为证券公司的一种常用手段，是结合现代营销理念的最新成果联系证券产品的实际特征而构建的完善的营销机制、营销策略。券商营销手段将表现出从过去粗放型到精细化的转变，从被动化到主动出击的转变。它借助于全面的营销分析与运行，依靠专业化团队，必然会转变券商在持续发展过程中对低层次价格竞争方式的依赖性，进而不断增强证券公司的核心竞争力。

（二）证券经纪业务的专业化发展

证券行业属于高度专业化行业，是否可以带来专业服务属于证券公司发展的核心。证券经纪业务专业发展指的是具备专业水平和较高综合素质的员工为载体，借助于市场细分来促进交易产品与服务的专业化发展，为广大投资者带来交易所需的信息。证券经纪业务专业化必须是交易产品的专业化，交易产品数量规模的增多，券商能够对目前的交易品种和途径予以进一步开发，确保其在产品市场中占据的优势；二是证券经纪业务服务专业化，不仅仅需要符合客户的交易要求，同时还应当满足其资产增值要求，让客户能够获得适当的投资回报。所以，专业化咨询能力的高低逐渐成为决定证券经纪业务市场竞争的重要条件。证券经纪业务专业化会造成业务差别化与比较优势的产生，降低交易需求的价格弹性，进而促进业务利润的最大化。

（三）以客户为中心的业务流程重组

和证券经纪业务职能转变相同的是，证券经纪业务自身管理方式也逐渐转型，对过去的经纪业务流程予以优化调整，推进以客户、市场为导向的管理模式成为了券商的必然选择。详细来说，业务流程再造包含了对客户资源的开发、客户关系维护、产品供应等各个环节。客户资源开发的关键在于能够尽可能的满足客户需求，对营销理念予以创新，逐渐形成业务特色从而有效吸引更多客户资源，增加客户量。客户维系管理需要结合客户交易行为的具体特点来对客户群予以细分，对客户资源实施分级维护，促进客户满意度的提升。产品供应环节主要是为目标客户带来更多能够符合其实际需求的产品或高附加值服务。

（四）集中交易模式将取代分散交易模式

过去的证券经纪业务主要体现为基于营业部的分散交易方式，各个营业部之间处于独立的状态，不但无法充分利用公司资源，同时还可能导致风险的提高。实施集中交易模式把各个营业部的后台系统予以集中管理，为证券公司提供整体化的交易平台，转变过去一直以来营业部相互独立的状态，各个营业部能够共享资源，产生整体性优势。另外集中交易也可以让营业部的功能得到一定程度的转变，让其从交易、清算、托管以及营销为一体的定位朝

着以营销与客户服务为核心转变，同时进一步减少证券经纪业务的管理成本，对风险予以合理控制。但因为集中交易投资技术要求高，证券公司也常常选择循序渐进的方式，所以目前我们还需要加快其发展步伐。

（五）由现场交易向非现场交易转变

非现场交易尤其是互联网交易的逐渐普及，在很大程度上转变了传统经营过程中时间和地域的制约，可以在很大程度上缩减证券公司服务成本，促进服务效率的提升，让证券经纪业务之间的竞争进入新的起点。证券公司在对目前有形营业网点进行压缩的基础上，基本上都加大了互联网交易的发展力度。现阶段互联网交易快速发展，在部分证券企业的经纪业务总额中已经超过35%，而柜面交易等现场交易量逐渐降低。非现场交易的方式也表现出更加多元化的局面，证券经纪业务得以有效扩展。除开借助于自身资源的整合之后，证券企业还应当积极寻求和银行、电信等拥有潜在投资客户群体的企业进行合作，尝试各种产品的交叉销售，进一步扩展证券经纪业务的服务范围。

三、结语

综上所述，个性化、现代化可以说是证券经纪业务发展的必然趋势，证券经纪业务之间的竞争也逐渐从过去的服务、硬件竞争朝着智能化服务竞争转变，今天证券经纪业务的竞争可以说是属于研究能力、咨询能力、优秀人才之间的竞争。所以证券公司应当尽快转变发展策略，推进人才战略，建立各种类型的伙伴关系，培养一大批优秀经纪人才，推广落实个性化服务，以确保证券经纪业务的持续发展。

观研天下发布的报告书内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

【报告目录】

第一章 2016-2017年中国证券经纪与交易行业发展概述

第一节 2016-2017年证券经纪与交易行业发展情况概述

一、证券经纪与交易行业相关定义

二、证券经纪与交易行业基本情况介绍

三、2016-2017年证券经纪与交易行业国内发展特点分析

第二节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业上下游产业链分析

一、产业链模型原理介绍

二、证券经纪与交易行业产业链条分析

三、2016-2017年中国证券经纪与交易行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业生命周期分析

一、证券经纪与交易行业生命周期理论概述

二、2017年证券经纪与交易行业所属的生命周期分析

第四节 2016-2017年证券经纪与交易行业经济指标分析

一、2016-2017年证券经纪与交易行业的赢利性分析

二、2016-2017年证券经纪与交易行业的经济周期分析

三、证券经纪与交易行业附加值的提升空间分析

第五节 2016-2017年国中证券经纪与交易行业进入壁垒分析

一、证券经纪与交易行业技术壁垒分析

二、证券经纪与交易行业规模壁垒分析

三、证券经纪与交易行业品牌壁垒分析

四、证券经纪与交易行业其他壁垒分析

第二章 2016-2017年全球证券经纪与交易行业市场发展现状分析

第一节 全球证券经纪与交易行业发展历程回顾

第二节 2016-2017年全球证券经纪与交易行业市场区域分布情况

第三节 2016-2017年亚洲证券经纪与交易行业地区市场分析

一、2016-2017年亚洲证券经纪与交易行业市场现状分析

二、2016-2017年亚洲证券经纪与交易行业市场规模与市场需求分析

三、2018-2024年亚洲证券经纪与交易行业市场前景分析

四、2018-2024年亚洲证券经纪与交易发展趋势分析

第四节 2016-2017年北美证券经纪与交易行业地区市场分析

一、2016-2017年北美证券经纪与交易行业市场现状分析

二、2016-2017年北美证券经纪与交易行业市场规模与市场需求分析

三、2018-2024年北美证券经纪与交易行业市场前景分析

四、2018-2024年北美证券经纪与交易行业发展趋势分析

第五节 2016-2017年欧盟证券经纪与交易行业地区市场分析

一、2016-2017年欧盟证券经纪与交易行业市场现状分析

二、2016-2017年欧盟证券经纪与交易行业市场规模与市场需求分析

三、2018-2024年欧盟证券经纪与交易行业市场前景分析

四、2018-2024年欧盟证券经纪与交易行业发展趋势分析

第六节 2018-2024年世界证券经纪与交易行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球证券经纪与交易行业市场规模预测

一、2018-2024年亚洲证券经纪与交易行业市场规模预测

二、2018-2024年北美证券经纪与交易行业市场规模预测

三、2018-2024年欧盟证券经纪与交易行业市场规模预测

第三章 2016-2017年中国证券经纪与交易产业发展环境分析

第一节 2016-2017年我国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品零售总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第四节 2016-2017年中国证券经纪与交易产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 2015-2017年中国证券经纪与交易产业运行情况

第一节 中国证券经纪与交易行业发展状况情况介绍

一、行业发展历程回顾

二、行业技术现状分析

三、行业发展特点分析

第二节 2015-2017年中国证券经纪与交易行业市场规模分析

第三节 2015-2017年中国证券经纪与交易行业供应情况分析

一、行业生产企业分析

二、2015-2017年中国证券经纪与交易行业产能情况分析

三、2015-2017年中国证券经纪与交易行业产能区域分布情况

第四节 2015-2017年中国证券经纪与交易行业需求情况分析

一、2015-2017年中国证券经纪与交易行业行业需求量分析

二、2015-2017年中国证券经纪与交易行业行业需求区域分布

第四节 2018-2024年中国证券经纪与交易行业发展趋势分析

第五章 2016-2017年中国证券经纪与交易市场格局分析

第一节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业竞争现状分析

一、中国证券经纪与交易行业竞争情况分析

二、中国证券经纪与交易行业主要品牌分析

第二节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业集中度分析

一、中国行业市场集中度分析

二、中国行业企业集中度分析

第三节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业存在的问题

第四节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业解决问题的策略分析

第五节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第六章 2016-2017年中国证券经纪与交易市场价格走势分析

第一节 2016-2017年证券经纪与交易行业价格影响因素分析

一、成本因素

二、供需因素

三、渠道因素

四、其他因素

第二节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业价格现状分析

- 一、2016-2017年证券经纪与交易行业平均价格走势回顾分析
- 二、2018年证券经纪与交易行业平均价格走势预测

第三节 2018-2024年中国证券经纪与交易行业平均价格走势预测

- 一、价格预测依据
- 二、2018-2024年中国证券经纪与交易行业平均价格走势预测
- 三、2018-2024年中国证券经纪与交易行业平均价格增速预测

第七章 2015-2017年中国证券经纪与交易行业区域市场现状分析

第一节 2015-2017年中国证券经纪与交易行业区域市场规模分布

第二节 2015-2017年中国华东地区证券经纪与交易市场分析

- 一、华东地区概述
- 二、华东地区经济环境分析
- 三、2015-2017年华东地区证券经纪与交易市场规模分析

第三节 华中地区市场分析

- 一、华中地区概述
- 二、华中地区经济环境分析
- 三、2015-2017年华中地区证券经纪与交易市场规模分析

第四节 华南地区市场分析

- 一、华南地区概述
- 二、华南地区经济环境分析
- 三、2015-2017年华南地区证券经纪与交易市场规模分析

第五节 华北地区市场分析

- 一、华北地区概述
- 二、华北地区经济环境分析
- 三、2015-2017年华北地区证券经纪与交易市场规模分析

第六节 东北地区市场分析

- 一、东北地区概述
- 二、东北地区经济环境分析
- 三、2015-2017年东北地区证券经纪与交易市场规模分析

第七节 西部地区市场分析

- 一、西部地区概述
- 二、西部地区经济环境分析
- 三、2015-2017年西部地区证券经纪与交易市场规模分析

第八章 2016-2017年中国证券经纪与交易行业竞争情况

第一节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业竞争结构分析（波特五力模型）

- 一、现有企业间竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业SWOT分析

- 一、行业优势分析
- 二、行业劣势分析
- 三、行业机会分析
- 四、行业威胁分析

第三节 2016-2017年中国证券经纪与交易行业竞争环境分析（PEST）

- 一、政策环境
- 二、经济环境
- 三、社会环境
- 四、技术环境

第九章 中国证券经纪与交易所属行业数据监测

第一节 中国证券经纪与交易所属行业总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、行业资产规模分析

第二节 中国证券经纪与交易所属行业产销与费用分析

- 一、产成品分析
- 二、销售收入分析
- 三、负债分析
- 四、利润规模分析
- 五、产值分析
- 六、销售成本分析
- 七、销售费用分析
- 八、管理费用分析
- 九、财务费用分析
- 十、其他运营数据分析

第三节 中国*所属行业财务指标分析

- 一、行业盈利能力分析

- 二、行业偿债能力分析
- 三、行业营运能力分析
- 四、行业发展能力分析

第十章 我国证券经纪与交易行业重点生产企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业1

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
 - 1、主要经济指标情况
 - 2、企业盈利能力分析
 - 3、企业偿债能力分析
 - 4、企业运营能力分析
 - 5、企业成长能力分析
- 四、公司优劣势分析

第二节 企业2

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
 - 1、主要经济指标情况
 - 2、企业盈利能力分析
 - 3、企业偿债能力分析
 - 4、企业运营能力分析
 - 5、企业成长能力分析
- 四、公司优劣势分析

第三节 企业3

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
 - 1、主要经济指标情况
 - 2、企业盈利能力分析
 - 3、企业偿债能力分析
 - 4、企业运营能力分析
 - 5、企业成长能力分析
- 四、公司优劣势分析

第四节 企业4

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第五节 企业5

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第六节 企业6

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第七节 企业7

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第八节 企业8

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第九节 企业9

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第十节 企业10

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第十一章2018-2024年中国证券经纪与交易行业发展前景分析与预测

第一节2018-2024年中国证券经纪与交易行业未来发展前景分析

- 一、2018-2024年行业国内投资环境分析
- 二、2018-2024年中国证券经纪与交易行业市场机会分析
- 三、2018-2024年中国证券经纪与交易行业投资增速预测

第二节2018-2024年中国证券经纪与交易行业未来发展趋势预测

第三节2018-2024年中国证券经纪与交易行业市场发展预测

- 一、2018-2024年中国证券经纪与交易行业市场规模预测
- 二、2018-2024年中国证券经纪与交易行业市场规模增速预测
- 三、2018-2024年中国证券经纪与交易行业产值规模预测
- 四、2018-2024年中国证券经纪与交易行业产值增速预测

第四节2018-2024年中国证券经纪与交易行业盈利走势预测

- 一、2018-2024年中国证券经纪与交易行业毛利润同比增速预测
- 二、2018-2024年中国证券经纪与交易行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国证券经纪与交易行业投资风险与营销分析

第一节 2018-2024年证券经纪与交易行业投资风险分析

- 一、2018-2024年证券经纪与交易行业政策风险分析
- 二、2018-2024年证券经纪与交易行业技术风险分析
- 三、2018-2024年证券经纪与交易行业竞争风险分析
- 四、2018-2024年证券经纪与交易行业其他风险分析

第二节 2018-2024年证券经纪与交易行业企业经营发展分析及建议

- 一、2018-2024年证券经纪与交易行业经营模式
- 二、2018-2024年证券经纪与交易行业生产模式
- 三、2018-2024年证券经纪与交易行业销售模式

第三节 2018-2024年证券经纪与交易行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施
- 三、企业自身应对策略

第十三章 2018-2024年中国证券经纪与交易行业发展策略及投资建议

第一节 2018-2024年中国证券经纪与交易行业品牌战略分析

- 一、证券经纪与交易企业品牌的重要性
- 二、证券经纪与交易企业实施品牌战略的意义

三、证券经纪与交易企业品牌的现状分析

四、证券经纪与交易企业的品牌战略

五、证券经纪与交易品牌战略管理的策略

第二节2018-2024年中国证券经纪与交易行业市场重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、合理确立重点客户

三、对重点客户的营销策略

四、强化重点客户的管理

五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 2018-2024年中国证券经纪与交易行业战略综合规划分析

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第十四章 2018-2024年中国证券经纪与交易行业发展策略及投资建议

第一节2018-2024年中国证券经纪与交易行业产品策略分析

一、产品开发策略

二、市场细分策略

三、目标市场的选择

第二节2018-2024年中国证券经纪与交易行业营销渠道策略

一、2018-2024年证券经纪与交易行业营销模式

二、2018-2024年证券经纪与交易行业营销策略

第三节2018-2024年中国证券经纪与交易行业价格策略

第四节 观研天下行业分析师投资建议

一、2018-2024年中国证券经纪与交易行业投资区域分析

二、2018-2024年中国证券经纪与交易行业投资产品分析

图表详见正文

更多图表详见正文 (GYGSLJP)

特别说明：观研天下所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年

份对报告质量不会有任何影响，并有助于降低企事业单位投资风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/zhengquan/311445311445.html>