

证券论文：证券电子商务与证券经纪业务 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/41/2021\\_2022\\_\\_E8\\_AF\\_81\\_E5\\_88\\_B8\\_E8\\_AE\\_BA\\_E6\\_c33\\_41872.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/41/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E8_AE_BA_E6_c33_41872.htm) 证券市场是一个快速多变、充满朝气的市场。在证券市场发展过程中，证券电子商务建设起到了积极的推动作用。一方面，证券市场品种的创新、交易结算的变革，源源不断地为证券电子商务化建设提出新的需求和课题；另一方面，证券电子商务化建设又为证券市场的发展创新提供了系统和网络方面的支持，两者在相互依存、相互促进的过程中得到了快速发展。目前互联网电子商务是国际上最通行最安全最便宜的证券交易方式，带来证券市场革命性的变革。证券电子商务是证券行业以互联网络为媒介为客户提供的一种全新商业服务，它是一种信息无偿、交易有偿的网络服务，它是运用最先进的信息与网络技术对证券公司原有业务体系中的各类资源及业务流程进行重组，使用户与内部工作人员通过互联网就可开展业务与提供服务，目前我国比较典型的证券电子商务领域集中体现在证券电子商务促进证券经纪业务的拓展和延伸。

### 一、电子商务和证券经纪业务"联姻"所体现的优势

#### 1、近几年证券电子化对证券经纪业务的发展奠定了基础

(1) 交易撮合"无纸化"和证券交易"异地化"。一方面，我国证券交易市场完成由手工竞价到电脑自动撮合、由分散过户到中央登记结算、由实物交收到电子簿记的过渡，实现了证券交易方式从"有纸化"向"无纸化"的转变。这种转变不仅在效率方面发生了"质"的飞跃，也为我国证券电子化的形成和发展奠定了基础；另一方面，交易所建成的"卫星证券通信网络"，使得在国内的任何一个地

方都可利用该网络实时接收两个交易所和行情等交易信息，全国范围内的证券交易市场随即形成。（2）交易席位"无形化"和资金清算"电子化" 其一，"无形化"的交易方式代表着全球证券市场的发展趋势，交易所开发的"无形化电子交易系统"提高了证券市场交易的效率；其二，"证券资金法人结算"制度标志着证券资金清算进入全新的"无纸化"时代，而且对整个金融业的电子化进程也起到了积极的推动作用，影响较为深远。（3）委托方式"多样化" 我国证券交易委托方式从传统的柜台填单委托，发展到条码委托、电话委托、远程终端委托、网络委托，方式日趋多样化。最近券商借助电信、电视等现代化媒体，将电子商务的概念引入证券交易市场，交易手段又在不断创新。

## 2、现阶段证券电子商务显示出诸多优势，拓展和延伸了证券经纪业务

在证券经纪业务中，证券电子商务能为投资者提供国际经济分析、政府政策分析、企业经营管理分析、证券板块分析、证券静态动态分析等方面服务；能够以每日国内外经济信息、证券行情、证券代理买卖、投资咨询、服务对象的辅助决策分析及提供特别专题报告等方式为投资者服务。具体来说，对证券市场各方主体有如下影响：（1）对于券商，它是巨大的远程市场，可以打破时空界限，快速信息传递，使网上交易在开发客户资源上体现出竞争优势，无限地扩大客户资源；并大幅降低交易成本，降低券商固定资产投资，为券商进行低成本扩张大开方便之门；且还可提供个性化的资讯服务，以满足客户不同的信息需求，券商辐射范围加大；网上交易仍是券商经纪服务的一种延续，它实质上是使投资者有一个较好的顾问，并以较为低廉的成本和较快的速度来完成的一个完整的交易，集

中做好网上经纪服务管理工作将成为券商竞争的重要手段。

(2) 对于投资者，可以排除空间、时间的障碍，方便地查询行情、委托，获取投资公共资讯及私人资讯，投资者能够随时随地参与交易等，实用性高于其它方式；(3) 对于证券监管者，网上证券交易有可能减少信息不对称和不充分，抑制市场投机，可以扩大投资者队伍，倡导技术革新。

## 二、新形势下证券经纪电子商务对证券经营机构的影响

目前我国的证券经纪电子商务大量体现在网上证券经纪服务，近期中国证监会颁布了《网上证券委托暂行管理办法》，它的出台为所有证券电子商务的参与者提供了一个明确的政策指引，堪称中国证券电子商务史上的一个里程碑，这也意味着券商围绕网上经纪业务的争夺大幕已经拉开，已逐渐形成一种新的经纪业务发展趋势。随着证券电子商务化程度的不断提高，证券市场将逐渐从“有形市场”过渡到“无形市场”，现在的证券交易营业大厅将会逐渐失去其原有的功能，远程终端交易、网上交易将会成为未来证券交易方式的主流。这一切都对证券经营机构经纪业务的发展理念产生重大影响。

### 1、证券经纪经营理念的变化

未来的证券公司靠富丽堂皇的营业大厅吸引客户、靠铺摊设点扩张规模的经营方式已显得有些不足，相反应当依托最新的证券电子化成果，积极为客户提供投资咨询、代客理财、资产管理、网上经纪等金融服务，努力建立和扩展庞大的客户群体将成为其主营目标。网上经纪交易将给传统业务带来极大的冲击，带来前所未有的压力。实力机构可以依托有形网络的优势提高网上交易额，造成与有形网点争夺客户的局面，使客户量向网上流失，传统营业部的交易量下降，收入减少。因为互联网的在线交易多了，证券

营业部的数量、经营面积、计算机LAN工作站数量、证券营业部工作人员数量都将减少，高层次的证券经纪投资顾问人员将增加。网上信息资源的丰富、专业，将使传统的经纪人受到一定的冲击，没有深入研究、高深专业知识的经纪人将会被淘汰。随着证券电子商务化程度的进一步深化，证券电子交易场所中的"虚拟证券营业部"出现，将迫使证券从业人士的服务方式和内容都作出重大调整。因为在网上交易模式上交易席位已经具备"无形席位"的全部特征，导致投资者有可能越过券商直接入市，在这种趋势下，交易者对券商的依赖则可能更多的是技术支持、信息咨询等服务而不是代理。经纪人和利润将有可能不再以代为撮合成交赚手续费为主，而是变为以向提供咨询服务为主。网上证券交易可以不需要中介方而使证券业的非中介化和网络化越来越明显，许多传统经纪人、投资专家、造市者、券商面临失业，要生存只能采取网上券商、经纪人、分析家的方式。

## 2、证券经纪营销方式的变化

未来的证券公司的市场营销将不再依赖于经纪营销人员的四面出击。而将集中更多的精力用于网络经纪营销。通过网络了解客户的要求，并根据客户的需求确定经纪营销的策略和方式，再将自己的优势和能够提供的经纪服务通过网络反馈给客户，从而达到宣传、推销自己的目的。随着信息技术的高速发展，证券经营完全可以借助各种高效的通讯介质、技术与手段走向新的高度。更多的证券投资者将可以不再受地域的限制而自由地投向他们所欣赏和信赖的、且可以指导他们有证券投资上带来回报的券商；换言之，能很好地给投资者提供投资指导并为其带来较好收益的公司会受到越来越多投资者青睐；反之，则势必"门庭冷落车马稀"。同

时随着投资者对于个性化服务的要求不断增强，经纪人制度、投资理财服务等新业务也将成熟并大幅扩展客户面；开展证券电子商务可使投资者与经纪人方便地进行交流，让经纪人更快捷地为所经纪的客户提供更为专业、个性化的投资指导。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)