

融资融券将是经纪业务收入的重要来源

——专访国信证券副总裁陈革

证券时报记者 游芸芸



国信证券副总裁陈革

今年一季度,券商佣金平均下降幅度约为16%,一些大券商佣金费率下滑幅度超过25%,而国信证券的净佣金率今年平均下降幅度在10%左右,远低于市场平均下降幅度。国信证券如何在激烈的佣金战中取得如此出色的战绩?就此问题,记者日前采访了国信证券副总裁陈革。

无利润支持的市场份额没有价值

证券时报记者:近几年证券行业佣金大幅下滑的主要原因是什么?

陈革:首先,现阶段整个市场提升服务的问题并未得到根本性解决,产品同质

化严重,服务和产品无论从数量覆盖度还是从客户认可程度方面来看都不高,在这种情况下,竞争手段更多地付诸于价格。

其次,在行业综合清理整顿后,绝大多数券商都想做大做强,但在发展策略上营销和服务没有得到均衡发展。在重营销、轻服务的背景下,服务模式、产品系列、研究实力等支持系统均无法跟上,由此价格竞争成为主要手段。

三是考核机制问题。恶性佣金战已经催生了一些非市场化的竞争方式,比如负佣金,甚至花钱买交易量等等,其原因在于券商考核中对市场份额、交易量排名的追逐。

市场份额和交易量排名,一直被视为券商经纪业务市场竞争力的核心考核指标,为了实现这两项指标的上升,部分券商不惜牺牲利润。其实,没有利润支持的市场份额是没有价值的,这说明行业的导向出现了问题,不利于行业的整体健康运行。

证券时报记者:我们注意到,从去年开始,多家券商纷纷新设营业部,并将大量服务部升级为营业部,这是不是导致去年底开始的这一轮佣金急速下探的重要原因?

陈革:不能说新设营业部、服务部升级为营业部对市场没有冲击,但这不是佣金战加剧的主要原因。目前整个市场新设营业部不足200家,相对于此前的3000家来说数量仍然有限。服务部升级为营业部的数量在1000家左右,但此前服务部所在地区大部分处于竞争缺失、寡头垄断地区,服务部升级对当地市场的影响并不大。因此,服务部升级导致价格战升级之说没有实证依据。

回溯这几年佣金战的途径,可以看到:佣金战最开始的一段时间内,主要是中小券商通过价格战争夺大券商的客户,当时大多数主流券商采取的只是防守策略。

而从去年下半年开始,加入到佣金战中的大券商无一例外采取主动攻势。公开数据显示,一批大型券商主动降低佣金。一季度整个市场佣金平均下降幅度约为16%,一些大券商佣金费率下滑幅度超过25%。

如果说第一阶段是小券商打价格战,那么第二阶段可以说一批大券商以价格战回应价格战。小券商初期的价格战对市场本身冲击相对不大。但大券商市场份额相对较大,一旦大券商主动启动价格战,市场冲击随之加大,在很大程

度上加剧了市场价格战的激烈程度。

核心考核指标是利润

证券时报记者:国信证券目前的佣金水平下滑情况如何?国信对营业部的考核体系侧重哪些指标?

“ 在国信营业部评价体系中,利润指标权重最大,市场份额这一指标仅在内部评价时使用,而且仅占10%的权重,与员工收入及奖励没有直接关系。 ”

陈革:目前国信的净佣金率在行业平均水平以上,今年平均下降幅度在10%左右,低于市场平均下降幅度。

国信对营业部的核心考核指标是利润,营业部所有的员工收入及分配都直接和营业部利润指标挂钩。由此,营业部的成本控制,价格政策,营销策略全部为利润服务。

在对营业部的评价体系中,利润指标依然权重最大,市场份额这一指标仅在内部评价时用到,和员工收入及奖励没有直接关系,且占比仅10%。

国信一直坚持这样的考核体系:营业部负责人和经纪业务工作人员不能靠价格战提升份额,从而得到更高评价和薪酬,因此,他们没有主动打价格战的动力。我们希望大家通过专注于提高服务水准和开发各类服务产品满足客户的需求,以提升客户满意度,达到与客户共同成长的效果。

证券时报记者:越来越多的券商新

设营业部,而新设营业部如何尽快成长起来,是每家券商十分关心的问题。国信是怎样帮助新营业部快速成长的?

陈革:新营业部成长需要时间,客户都是一点一滴积累起来的。我觉得,帮助新营业部建立良好的运行管理体系、协

助其招聘和培训人才,是最重要和最基础的工作。

首先,国信从2006年就开始启动经纪业务后备管理人才培养计划,即“朝阳计划”,目前国信新设的14个营业部的负责人全部经过“朝阳计划”培训。这些负责人深谙国信企业文化,掌握了国信经纪业务的经营管理模式。二是对新营业部提供招聘和培训支持。三是在考核机制上对新营业部予以扶持。实际上,对于如何才能让新营业部更好更快成长这一课题,我们也在继续摸索。

为客户提供适当的产品服务

证券时报记者:目前,很多券商开展了咨询服务。您认为,咨询服务是证券行业长期趋势下的主流服务吗?

陈革:传统的股评式咨询服务并不是券商经纪业务的主流服务,但目前是经纪业务服务的探索途径之一。新出台的《关于加强经纪业务管理的规定》为证

券经纪业务未来健康发展指明了方向,也对证券经纪业务发展提出了新的要求。

今后券商需要建立健全客户服务体系,深入了解客户、分析客户,在对客户风险承受力进行分类评估的基础上,通过产品开发和整合,为客户提供适当的产品配置建议或投资资讯信息,让客户通过这些资讯和建议自行判断,这样的服务和由其派生出来的产品更符合经纪业务的本源,符合市场发展现状以及市场诚信环境。

国信努力打造的“雏鹰计划”,是国信全面客户关系管理的人才配套工程,目的是培养一批合格的理财经理和投资顾问,满足新形势下客户服务需要。

证券时报记者:长期来看,券商经纪业务的主要收入来源于哪些业务?

陈革:首先是融资融券业务。今后,融资融券的息差收入会在经纪业务总收入占到一个相当大的比重,注定将来是经纪业务非常重要的业务来源。

其次是投资顾问业务。只要将来形成行规合理收费,投资顾问业务会形成新的盈利点。但这对券商的专业能力要求非常严格,没有强大的投研团队和研究实力是不行的。

第三,股指期货将为经纪业务贡献不俗。目前股指期货虽然规模不大,加之佣金费率很低,券商在这一块业务上收入不明显,但未来收入增长可期。

第四,金融产品销售也会为经纪业务贡献收入。市场成熟后,销售能力强的券商将获得更多收入,这将反过来对人才队伍建设、团队形成和行业发展起到支持和推动作用。

最后不能忽视的是通道式佣金收入。在相当长的一个时期内,这部分收入仍将是国内券商经纪业务的主要收入。

与您共筑财富长城

Great Wall Securities 智赢天下 财富长城

热烈祝贺长城证券

在“第三届中国最佳证券经纪商暨中国明星证券营业部评选”中荣获:
《中国最佳成长性证券经纪商》
长城证券“烽火台”资讯服务平台 《中国最佳经纪业务服务品牌新星》
长城证券北京望京营业部 《中国最佳成长性证券营业部》

长城证券

长城证券有限责任公司是1995年11月成立的一家全国性专业证券公司,是我国最早成立的证券公司之一。根据中国证券业协会最新公布的证券公司2009年财务指标排名,长城证券在2009年度证券公司营业部平均代理买卖证券业务净收入排第14位。

北京望京西路营业部

该部坚持“规范管理,稳健经营”的理念及“提升价值服务、致力品牌塑造、建设精英团队”的目标,通过科学经营管理,持续提供诚信、优质的服务,获得了投资者的广泛认同。

烽火台

“烽火台”是长城证券秉承“数据创造价值,财富源于专业”的宗旨,精心打造的一个专业化资讯服务平台,提供专业的分析数据和研究资讯服务,对市场的风吹草动及时发出股市“狼烟”,为投资者投资活动保驾护航。



长城证券
GREAT WALL SECURITIES

地址:深圳市福田区深南大道6008号
特区报业大厦14、16、17楼
全国统一客户热线 400-6666-888
网址:www.cgws.com