

变相佣金战延续 券商重推客户服务

证券时报记者 伍泽琳
见习记者 曹攀峰

恶性佣金费率竞争正逐步消退，但业内人士预计，今年变相佣金战仍会沿惯性延续，不过佣金下降幅度会放缓。有远见的券商将在缓冲期积极布局业务转型，重点做好客户服务，构建长期发展战略。

佣金战变相呈现

今年1月1日起，在佣金率管理新规指导下，经纪业务正式步入全成本佣金核算时代。目前，多个地区证券业协会已相继出台当地最低佣金率标准，严格限制证券公司利用佣金价格战揽客行为。

券商业内人士分析，现在佣金费率下调空间有限，再打佣金战的效果也不明显，比如由原来3%降至1%，降幅超过六成。而目前很多券商佣金费率已降至0.8%，即使再降至0.5%，也仅下降37.5%，佣金费率已降无可降。

深圳地区某券商营业部总经理表示，该营业部将严格执行由总部统筹的佣金费率等级标准。据了解，该券商今年1月份新开户的客户平均佣金费率在0.7%左右。“总部的合规人员将不定期抽查我们客户的佣金费率。”该总经理说。

但据证券时报记者了解，仍有部分券商变相开展佣金战，以抢占更多市场份额。其中，向客户赠送礼品花样多多，从手机、单车、上网卡，到购物券、电影票、金龙鱼油等不一而足。甚至有券商向资金量在100万至500万间的新客户赠送一台笔记本电脑。除礼品外，还有券商愿意为客户报销交通费。部分券商还采取了首月与客户签订较高的佣金费率的合同，次月下调佣金费率的做法。

这实际上是变相的佣金战。因为证券业协会规定不能在佣金费率上做太多文章，那么在竞争压力下，不少券商只得换个花样。”上述券商副总经理认为。

服务能力才是竞争力

记者了解到，行业现状是，一方面，券商投顾等业务并不足以吸引新客户，佣金战势头仍将持续；另一方面，投顾等新业务的赢利仍需要一段时间，但此间却需要大量的投入。由此，券商业绩今年可能受到影响。

“佣金成本对客户的边际效益正在显现。”某大型券商副总裁表示，从去年年底开始，低佣揽客这种过去常用的手段实际效果大幅下降，佣金的持续下滑则严重拖累券商的经纪业务收入。不过，在咨询服务开展一年后，下降中的佣金费率出现了拐点，目前已处于较为稳定的状态。该副总裁表示，下一步要借助咨询产品更大范围地提高客户佣金费率，以达到创收目的。

“今年我们将更侧重于利润。”某上市券商零售客户服务部总经理指出，就经纪业务本身而言，不应该停留在仅为客户提供股票交易服务的层面。市场上的理财产品包括融资融券、理财服务甚至国债回购等日益丰富，券商在为客户提供更加综合的理财服务上获取收益的前景越来越广阔。进入创收阶段，综合服务能力更能体现券商的核心竞争力。”该总经理表示。

除了以扩大服务范围来创收，部分券商还盯上了存量客户。“我们投入了大量的精力服务存量客户。”某上市券商经纪业务部负责人表示。去年下半年开始，该券商就把客户服务列入了员工的考核办法，加大了对客服中心的投入，透过精心打造的专线服务平台有效激活了大量休眠账户。

太平洋保险 承保我国最大滚装渡船

日前，太平洋产险海南分公司顺利承保了我最大的滚装渡船——粤海铁3号”船舶险，保险金额达3.5亿元。粤海铁3号”总吨位2.3万多吨，是我国目前吨位最大、技术含量最高的火车、汽车、旅客滚装渡船。粤海铁3号”运营所在地粤海铁路是我国第一条跨海铁路，为海南经济建设和社会发展发挥着重要作用。(徐涛)

上海东证期货有限公司
ORIENT SECURITIES FUTURES CO., LTD.

一流衍生产品投资服务提供商

东证热线：95503

中国国际期货有限公司
CHINA INTERNATIONAL FUTURES CO., LTD.

客服电话：
010-65082706

编者按：去年四季度起，银行高息揽储成为了众矢之的，监管层为此公开点名批评了6家银行。日前，证券时报记者以客户身份对绍兴当地高息揽储情况进行调查，发现往年只是在季末、年末爆发，平常月份平淡的高息揽储行为，今年从未停止过，即使在春节休息期间都照常运行。这在近10年并不多见。

值得一提的是，绍兴只是全国高息揽储行为较为严重的地区之一，在其他民营经济较为发达的地区高息揽储现象也较为普遍。由于绍兴揽储手段单一，仅是银行、企业通过中介运转，这也有利于理清现状窥视全貌。

高息揽存绍兴样本：银行企业深陷围城

我们一般只走绿色通道，这样客户不用排队，还会对我们与银行的关系’感到放心。更重要的是一般人去银行问，要贴息，银行由于监管压力肯定表示没有这项业务，只有通过我们中介才行。”

对于抑制活期存款贴息行为，监管部门已在研究要求银行将每月最后5天和下个月前5天的数据上报。

深陷围城

从严打到资金外流再到重新萌芽，从银行间的利益到企业的需求，高息揽储在一个地方减少就流入了另一个地区。高息揽储任何一个平衡的打破，往往会造成各自利率损失，一道围城也就此形成。

去年9月，由于绍兴当地高息揽储活动猖獗，央行、银监局开展联手整治，要求银行自查，并在网点内张贴举报电话和邮箱。高压之下，虽然这现象无法彻底根除，但已缓和不少。

不过这也成为了地方银行甚至是地方政府的压力来源。绍兴民营企业较为发达，随之而来的是贷款需求大。在当地严打高息揽储的势

态下，本身的存款资金找到了新的去处。在温州、杭州等地，也存在一定的“存款贴息”现象。

绍兴一名公务员向证券时报记者表示，这里的高息揽储缓和了，其他地方还有，就会把资金吸引到绍兴以外，对政府而言这样的压力并不是很大，但对当地银行的发展来说，就势必面临着存款流失。企业的贷款更难获得。而当地的银行间竞争压力就会更大，成本也会更高。

那么，高息揽储现象存在多久，难有历史资料可查。但记者从不少中介口中得知，他们干这行少的有四、五年，多的有十多年。

当地一位银行员工表示，此

前，存款贴息多为员工个人行为，比如业绩不好，牺牲点奖金贴给储户，这样能够挽回在银行的留任。现在存款贴息有往高层发展趋势，当然也可以说是个人行为，但领导的个人行为在我们眼中往往就是银行行为。”

据当地资金中介吴小姐介绍，现在贴现都是拿企业的钱贴现。比如一家企业需要到银行贷款，银行则会要求给“回报”，基本就是要求存款。那么就会暗示企业可以通过中介来进行，给中介的一定贴现来完成存款。银行和企业关系好的，会让一点利，为了存款自己也贴一点。当知道哪家企业有贷款需求后，银行会打电话给中介，于是就有了业务。

资金中介吴小姐：月揽存款3亿元

与证券时报记者在绍兴一酒吧见面时，吴小姐衣着朴素，毫不引人注目，与脸庞相宜的淡妆在这充斥欲望的酒吧里，显得格格清新。这样形象十分有助于她所从事的职业——资金中介。

作为绍兴地区近千名资金中介的一员，吴小姐最近每个月几乎能为银行拉到不少于3个亿的存款。由于这段时间的出色表现，今年1月份她已成为了绍兴市绍兴县柯桥地区最大的资金中介。

吴小姐以没有联系过的银行主动打电话叫她去揽储而又被自己推辞掉为荣。在这个法律很难触及的暗角里，数年的“诚信经营”让她获得了一席之地。

吴小姐为了证明自己每个月都要拉到至少4亿的存款所言非虚，特意拿来了几张存款小票(客户存完款之后银行开据的单子)。她介绍说：这只是很小一部分，你需要的也可以到我家看看。由于父母是做这行的，我就跟着做了一点，哥哥是某银行的高管。在这行没有资源几乎是没办法做的。”

在这些小票上，囊括了一家国有大行、浙江当地多家城商行及信用社，一笔存款金额少则几十万，多则数千万元。大多数时候我们跟银行结账，拿着这些小票就可以了，但有的银行没有小票，那么他们自己系统里面也可以查到相关资料。此外，我们也可以凭储户身份证号码、存款金额等信息与银行结算回报。”

据了解，随着高息揽储的火爆，资金中介成为了新职业，分工也越来越明确。有些专做一年定期存款，有些专做活期存款。市场也越来越透明，中介给出的回报率随着该行业同业竞争，落差不大。银行同样也会给这些中介予以揽存指标，吴小姐专做活期存款，手中客户净资产基本在千万以上。

每个月银行参与者都会给不同的大型中介揽储指标，大型中介也会发展几个或者十多个员工来进行考核，一旦考核不能完成，

意味着中介在银行的诚信度降低，能获得的指标减少，其收入也会相对减少。

“我哥哥现在压力也特别大，虽然是当地银行的高管，但还是有考核指标。我承接的任务完不成就是一通骂，但一般都能完成，他也会给我很多信息。此外，老公也与有关部门有着联系，哪家银行缺钱都能在第一时间给我们消息。”

她说，从业以来，几乎所有在绍兴的银行都做过揽储，但最近农行压力特别大，有别的银行打电话给她，基本都推掉了。“上个月一天就有个老客户给我做了5000万的生意，我们这行很累，钱又赚不到多少，银行只是给口饭吃而已。”

绍兴当地参与这项工作的中介人数目前没有准确统计数据，但据记者从十多位从业者交流中获悉，这个队伍应有近千人。如果仅以较低的每人每月1000万的揽存额度计算，总体资金规模也能达到100亿元左右。但有业内人士判断，真实规模应远远大于这个数字。

揽存贴息有银行绿色通道

在绍兴柯桥经纺市场的一家国有大行网点前，每个窗口排队的人数至少有5人。资金中介吴小姐对证券时报记者说：“走，我们走绿色通道，给你办一张卡。”

在一个“暂停办理业务”的窗口前，一位看似负责人模样的人迎上来与吴小姐简单交谈了几句，便让手下员工开始办理开户业务。

我们一般只走绿色通道，这样客户不用排队，还会对我们与银行的关系’感到放心。更重要的是一般人去银行问，要贴息，银行由于监管压力肯定表示没有这项业务，只有通过我们中介才行。”在绍兴，储户、银行和中介已有默契。以前是我们挨家挨户去拜访储户和他们说没有风险，现在是储户一个电话打来，什么都不问就开始办业务。”十多分钟后，一位中年男子把钱

存入上述国有大行网点后，中介在网点外直接把事先约定的贴息金额直接以现金方式支付完毕，交易完成。

考虑到监管部门对高息揽储打击力度较大，目前银行均通过中介来完成这项业务，银行并不在网点主动招揽或游说客户，一般额度较小的贴息中介在储户完成存款后，便以现金直接支付。如果额度较大，尤其是活期存款贴息，这笔资金将转入另一家银行账户(非存款银行)，这样万一监管部门想查也难获得证据。

“存款贴息”通过中介完成，对于银行来说可以避免风险，但也把这种风险转移到了储户甚至中介上。对于中介而言，一年期定期在储户完成了存款后，便会把贴息支付，未来一年中储户可能随时把存款拿走，中介则要担负这笔费用。此前有银行通过技术手段使得办理这项“业务”储

户在一年里不能查询和动用存款，但由于监管部门仍有迹可查，从而基本消失。

在绍兴当地，中介在定期存款上基本只针对本地人(能找到家里住址，并在移走存款后形成干涉)。市场上也形成了默契，储户把资金提前支取的现象并不多见。活期存款贴息的单笔存款金额往往较大，但由于只存一天或者两天，中介往往会在交易最终完成后把贴息资金转入储户账户，并提前支付数百元定金以示诚信。”

吴小姐说，在累积后的这种默契下，现在有不少储户都直接把身份证给中介让其开户，这样对储户说就会有很多风险，这虽然不符行规，但也有人这样干。”此外，对于储户而言，除了个人信息公开外，也偶见有中介私吞贴息资金后消失。不过这样的情况并不多。对于中介而言，等于是“自毁前程”。



资料图

监管发力

绍兴有关监管部门负责人坦言，高息揽储情况较为普遍，不仅是在当地，其他地方也有，手段更多、更难以发现。绍兴就是银行通过中介来流转，自己就算知道，就算看到了，都无法查处。”

这位负责人表示，造成这种现象的根本源头在银行，但监管十分困难。贴息的不一定是银行发起的，也可能是企业发起的。银行可以说自己没有直接参与，监管部门很难取证。绍兴监管部门召集了银行负责人会议，他们也希望制止这种现象。

他说，绍兴前期已经采取了一些技术手段，比如银行要对员工进行考核，就要通过其网络来进行。我们现在把这样的考核系统网络中的标识关掉了，要统计拉了多少存款，一定要有这个标识，关掉之后就没办法统计了。”不过，银行总有自己的办法，又通过另外一些手段来操作。

又比如我们要求每个银行网点都张贴举报电话，但仅有零星电话打进来，有时候一个月都没有投诉电话。接到的要不是根本无法取证，要不就是资金中介这边相互较劲、相互投诉，也都无法查实。”他说，“存款贴息”对企业来说成

本高了，但他们也不会投诉。投诉意味着企业可能会得罪整个地区的银行，以后获得贷款就更难。

这位负责人介绍，从去年开始的高息揽储打击行动，现在已进入第二阶段尾声。第一阶段为去年9月至11月末，要求银行自查。第二阶段到今年3月份，开始进行整治。等到这些手段都不好用了，那么就展开第三阶段——人行、银监局联合公安部门进行打击。由公安部门取证，监管部门处罚。”

他说，对于抑制活期存款贴息行为，现在已在研究要求银行将每月最后5天和下个月前5天的数据报到监管部门。我们来比对存款平均数，如果哪家银行的月末存款突然高了，可能就有问题了。当然这也只是一个威慑作用，银行也能找到借口说这是证券市场打新股过来的资金等等。”

他表示，即使通过这些手段，也很难彻底根治高息揽储现象。不过，一旦利率市场化了，这就不是问题了。但对现在来说，金融秩序中最重要的就是存款安全，我们一直很重视。”

据悉，今年银监会将采取更大力度来制止高息揽储行为。银监会主席刘明康2月18日在上海一次内部会议上表示，这项工作将是今年重点之一。

(本专题文章由证券时报记者赵缙言撰写)

链接 | Link |

存款贴息

绍兴当地揽储现象普遍，但手段无非一种，被当地称之为“存款贴息”。不少消息较为灵通市民都愿参与。

由于2月并非季末，中介给出的贴息利率较此前有所下降。分类来看，一年期定期存款除能在银行获得基准利率以外，还能拿到一笔贴息，利率在2.7%至3%不等。如果加上本身的存款利息，一年期存款回报率在5.7%以

上，高于眼下多数银行理财产品。另一方法为活期存款贴息，往往集中在每月的10日、20日、30日这3天，受银行考核影响冲刺指标以满足业绩、提升收入。

中介给出的贴息1万元为15元，一般参与活期存款贴息的客户资金量较大，最低也有上百万，高的数亿元也并非罕见，存款在银行“放一天”取出，回报率仍然较高。去年年底，1万元能获得贴息25元。