

居民对理财预期收益普遍高于10%

证券时报记者 张宁

我国城市居民在进行理财投资规划时,期待预期收益率普遍高于10%。

据中国平安近日编撰发布的《中国平安国人财商指数报告(2011)》显示,在受调查的4000多城市居民样本人群中,其财富主要集中在三大投资项目,即储蓄(92%)、保险(41.4%)与股票(32.1%)。

在投资产品风险搭配组合中,我国城市居民更偏向于较为保守型的投资。受访者中有超过一半(56.6%)选择风险最低的投资方案——稳定型投资产品30%,中风险投资产品50%,高风险投资产品20%。

但是,与保守的投资方式形成反差的是,国内城市居民期待较高的投资回报。2010年,我国银行一年期整存整取存款利率不超过3%。而通过调查可以发现,我国城市居民在进行理财投资规划时,他们期待的预期收益率低于5%以及持保本想法的只有21.7%;有超过46%的居民预期收益率高于10%。

而在消费观上,国人对负债消费越来越认可。调研显示,分别有38.88%和8.83%的受访者赞同或非常赞同负债是一件很正常的事;只有13.87%的受访者认为负债是一件非常不正常的事情。同时,有超过八成的受访者不仅在购买房产、汽车等大件商品时会考虑借贷,甚至在日常生活中(购买生活必需品、进行娱乐活动等)也会考虑借贷。

对此,有专家分析认为,中国人财商刚及格,平均得分仅为60.1分,并表现出高态度、缺知识和低行动的特点。建议国人应拓宽财商管理渠道,做好资产和负债配置,并适当重视风险保障。

具体而言,国人在追求财富的时候态度更加积极,并且崇尚主动追求财富。有75.1%的受访者认为追求金钱是一件天经地义的事情。而随着投资手段的丰富,以及储蓄、保险、股票、基金等各种投资项目的出现,有61.8%的受访者认为“只要能赚钱的活动,我就会参加”。

上海黄金交易所上调黄金延期合约保证金比例

证券时报记者 孙玉

上海黄金交易所昨日发布公告称,自2011年8月11日终清算时起,调整黄金Au(T+D)、Au(T+N1)和Au(T+N2)合约的保证金比例至11%。如果黄金价格波动继续加大,交易所将根据《上海黄金交易所风险控制管理办法》进一步采取相应的风险控制措施防范市场风险。

公告称,8月11日日终清算时,交易所对黄金Au(T+D)、Au(T+N1)和Au(T+N2)合约的持仓按调整后的标准计算保证金,持有该合约的会员和客户应提前做好相应的资金准备。

交银康联人保江苏省分公司开业

证券时报记者 刘晓晖

近日,首家银行系保险公司——交银康联人寿保险有限公司在南京正式成立江苏省分公司。这是该公司于2010年1月被交行控股后开设的第一家省级分公司,标志着交银康联开始在全国布局,迈出成为全国性保险公司的第一步。

交通银行钱文挥副行长表示,作为一家具有百年历史的国有大型商业银行,交行已经确立了“走国际化、综合化道路,建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”的发展战略,成功克服了国际金融危机的影响,实现了持续稳健发展。交行在境内外设有信托、租赁、证券、保险等6家子公司。其中,交银康联人寿保险公司虽然成立最晚,才1年半时间,但它在交银集团中,却有着非常重要的地位。作为一家全国性的银行系人寿保险公司,它将为打造一流的交通银行金融集团发挥重要的作用。

两家券商携手邮储开展第三方存管

证券时报记者近日获悉,中国邮政储蓄银行深圳分行已于日前正式携手英大证券和开元证券,开办第三方存管业务。开元证券相关负责人表示,之所以选择与中国邮政储蓄银行深圳分行合作,主要是因为看重其营业网点优势,有利于挖掘客户资源和延伸业务触角。

(张宁)

难以摆脱靠天吃饭历史

经纪类券商拓新无力 盈利前景堪忧

证券时报记者 伍泽琳

在佣金激战的背景下,收入锐减、新业务拓展缓慢让经纪类券商(经纪业务收入占比70%以上)的路越走越窄。据统计,已公布今年上半年财务数据的经纪类券商中,有33%的盈利情况不容乐观。

盈利下滑

据Wind数据统计,自2008年至今,经纪业务占比70%以上的券商中,亏损和接近亏损的数量呈逐年上升的态势。业内人士指出,这种情况在股市行情疲软的年份表现得更加明显。

具体来看,2008年71家经纪业务占比70%以上的券商中,有近三成券商的年净利润在5000万元以下。2009年股市行情相对回暖,67家经纪业务占比70%以上的券商中,出现亏损和在亏损边缘徘徊的券商合计占比达一成。

到了2010年,受股市行情震荡影响,这一项指标再次上升到近三成。而从2011年已公布中报的券商透露出来的信息看,经纪业务占比七成以上的18家券商中,有33%的券商净利润在3000万元以下,其中2家出现明显亏损。

值得一提的是,有4家规模较小的类经纪型券商从2008年开始,连续3年都在亏损边缘挣扎。截至去年底,这4家券商的经纪业务占比分别为:74%、80%、85%以及90%。

综合类大券商可以用其他业务的收入来弥补佣金收入的损失,譬如开拓投行业务、发展资管规模等;但对于中小券商,尤其是业务单一的经纪类小券商而言,能够挖掘的潜力则显得相对薄弱。”上海地区某上市券商经纪业务副总经理表示。



资料图

生存压力凸显

据悉,过去,对综合类券商和经纪类券商而言,佣金费率下滑造成经纪业务收入锐减的冲击几乎是一样的,因为即便是综合类大券商,其主要收入还是来自经纪业务。

然而近两年,随着传统业务竞争愈演愈烈,券商不得不积极探索经纪业务转型。在经纪业务转型上,综合类大型券商借助发挥投行优势、争创创新业务高地等措施,获取了新的利润增长点。以中信证券为例,2010年该券商的经纪业务占比已经降至28%,直投业务跃升成为当年公司盈利的新驱动力。

部分经纪业务占比比较高的中小券商则要勒紧裤腰带过日子。一家刚开完中期会议的深圳某小型券商

经纪业务负责人表示,过去他们的营业部高能“各自作战”,但在佣金持续下调后,随着投入产出比不断下降,总部决定整合资源“整体作战”以减少运营成本。

目前类经纪型券商的生存空间已经受到了进一步的压缩。”今年上半年出现亏损的一家深圳中型券商副总裁表示。据介绍,在经纪业务转型的关键点上,与一些大型券商主动通过持续的投入提升服务、留住客户、稳住佣金相比,经纪业务占比比较高的中小券商靠天吃饭的特征尤为突出,在业务转型上也显得更为被动。

上述券商副总裁称,在经纪业务盈利状况难以让股东满意的情况下,如何让股东在投顾筹建、系统搭建等方面予以投入,成为经纪型中小券商当前不得不面对的难题之一。

国海站在新的起跑线上蓄势待发

——访国海证券股份有限公司总裁齐国旗

证券时报记者 吴清梓

2011年8月9日,对于国海证券来说是个特殊的日子。这家10年前还偏居西南、仅能提供证券经纪业务服务的区域性券商,正式成为国内第16家上市券商。当我们因入市而将目光投向它的时候却发现,这家企业不但在2003年底爆发的全行业严重的危机中“活”了下来,而且一直在悄无声息地发生着巨变。10年间,国海证券客户数量增长3倍、总资产增长5倍、纳税额增长7倍、净资产增长16倍、利润总额增长40倍。

是什么原因让国海证券经受住了市场考验而稳健成长?登陆资本市场后,这家企业又将走向何方?带着这些问题,证券时报记者日前专访了国海证券总裁齐国旗,希望探寻其中奥秘。

防范风险稳健经营

证券时报记者:过去10年是中国证券市场逐步规范且快速发展阶段,券商经历了一次大洗牌。作为一家规模并不大的券商,国海能够抵御风险,并成功上市的关键因素何在?

齐国旗:2001年刚刚完成增资扩股的国海证券确实面临非常大的挑战,但国海决策层结合公司实际,制定了一个清晰的战略和落实战略的具体措施。坚持防范风险、稳健经营的理念,制定了“有所为有所不为,集中突破的战略”,业务上坚持走“特色化、差异化发展之路”;严格控制高风险投资业务,集中资源和精力大力发展经纪业务、固定收益等低风险中介收费业务。

经纪业务先后收购了广西信托投资公司和广西国际信托投资公司营业部,并抓住政策机遇,快速完成了证券服务部的升级,以及广西

区内新设营业部等工作,使得营业部规模从成立之初的13家迅速扩展到55家,截至2010年底客户数量接近120万户,比10年前增长了3倍多。

固定收益业务以债券销售为突破口,以固定收益研究中心为依托,带动银行间债券交易和固定收益投资业务的全面发展。目前固定收益业务人员近50名,先后完成企业债承销项目80余家,国债、国开行金融债承销连续5年位列行业前5名,银行间现券交易量增长5倍、纳税额增长7倍、净资产增长16倍、利润总额增长40倍。固定收益业务已成为国海的特色业务、旗舰业务。

清晰的战略和集中突破的业务策略,不仅使国海在2003年底爆发的行业危机中“活”了下来,而且取得了快速的发展。截至2010年底,国海总资产规模达到1338亿元,较10年前增长了5倍;净资产22.9亿元,增长了16倍;利润总额6.62亿元,增长40倍。国海10年累计缴纳税额15.8亿元,近5年净资产收益率平均达到50%以上。

证券时报记者:我们都知道,好的战略和措施,需要相应的机制做保障,在这方面国海有什么独到之处吗?

齐国旗:最有代表性的就是,国海在业内率先对业务部门实行准事业部制,也就是施行全成本核算。换句话说,就是在合规的前提下,国海将一定的人、财、物、考核、绩效分配等权力下放给业务部门,使他们拥有较高的自主权,有效调动了业务部门积极性,促进了业务快速发展。

另外,国海建立了具有一定竞争力的人才培养、引进、使用机制。国海增资扩股之初,张雅锋董事长就带领公司高管团队来到深圳,主要目的就是招募人才,并先后在深圳、北京、上海成立了5家

分公司,把吸引人才的触角扩展至全国。目前公司总部人员已经有400多人。大批业务骨干就是从全国各地吸引来的,如今已成为公司业务发展的中坚力量。

国海制定了卓越、精英、骨干、专才、海之星、攀登者六大培训计划,建立了一套系统的覆盖全体员工的人才培养体系;组建了包括外部讲师、内部管理层和业务骨干的讲师团队,着力培养符合国海业务发展战略的人才梯队,为公司长远发展夯实人才基础。在人才选用上,公司则始终坚持“能者上、平者让、庸者下”的理念,为每一位员工提供良好的职业发展路径。

尽快提升资本实力

证券时报记者:当前证券行业竞争日益激烈,作为最新登陆资本市场的券商,国海在上市后的战略会有哪些调整?

齐国旗:过去10年国海实施集中突破战略,培育了一些业务优势。上市后,我们清醒地认识到公司在经营业绩上将面临更大的挑战和压力,必须在各项业务上实现全面突破,优化收入结构,提升创利能力。早在2009年,国海就对未来发展方向和路径做了精心的论证和谋划,并制定了第二个五年发展规划。确定了以人为本,以客户为中心,以资源整合、业务协同为抓手,着力打造核心竞争力,把公司建设成为“资本充足、特色鲜明、专业精湛、服务优良”和持续盈利能力强的现代金融企业,尽快做大做强该项业务。

证券时报记者:在您看来,国海将通过哪些具体措施来保证战略目标能够实现?

齐国旗:首先,上市后我们要尽快实施增资扩股,提升资本实力,为目标实现提供资本保证。

其次,继续坚持“广西根据地”

■记者观察 | Observation |

经纪类券商路在何方

证券时报记者 游芸芸

靠天吃饭,如魔咒般如影随行。在证券行业转型的大旗下,频频显现的是以经纪业务为主的中小券商的落寞身影。

经历了2006年至2007年的牛市,摆脱单一业务困境、打造综合类牌照大型券商的梦想,在众多中小券商股东胸中熊熊燃烧。投行、自营、资管、中间介绍业务(IB)牌照纷至沓来,人员大量涌入,办公区域一扩再扩,成本随之一路攀升。

然而,核心人才缺失,战略架构、合理机制与后台系统的集体缺位,让曾经雄心勃勃的股东方的无力感陡增。如被寄予厚望的投行牌照在部分小券商就难开花朵。数据显示,在项目陡增的2010年,仍有10家拥有投行牌照的券商在该项业务上的收入不足500万元,其中8家甚至不足200万元。

在自营规模放大的年份,资本市场下跌所带来的负效应,使得不少券商经纪业务收入占比(经纪业务净收入/营业收入)从原来的70%-80%左右一跃冲高至90%甚至更高。曾有一家小券商负责人感叹道:“想改变靠天吃饭这条路,没那么容易!”

由此,相当部分的小券商放弃了业务的全覆盖,怀揣着还算暴利的经纪业务默默度日。

但是,直线下滑的行业佣金费率在跌破“千分之一”大限后,每下跌一个百分点,都令行业心惊胆跳。转型大幕前的再度抉择无法回避。对于大型券商而言,全面财富管理是发展

趋势;对中小券商来说,建立投资顾问也是决战市场的必备利器。

从通道到服务的转型中伴生的是能力的积累和过程的等待。单就投顾系统来说,行业所形成的共识是从倾力投入到真正显现效益,时间跨度最少在3年之上。而在3年之内,券商需忍受成本的高企及收入的静默。

摆在中小券商面前的选择似乎艰难:全面财富管理投入太大,公司资金有限;投资顾问业务短期难现稳定收益,股东需要极大的魄力和耐心。

当然,股东有自己的盘算:行业并购大潮在两三年内将大面积爆发,届时,赢利能力弱的公司只能沦为被并购对象。与其今日大力投入不见收入,迟早被并购,还不如暂时观望。这便是不少券商股东的内心真实写照——或许,资本市场回暖,还可以再赚一笔;若业绩持续没大起色,则可趁早在市价急跌前出手,卖个好价格。

可以肯定的是,谁不愿投入,只能沦为被蚕食的对象。那么,类经纪型券商究竟路在何方?除了单纯通道中介之外,地域、特定客户群、金融小型超市的发展或许可供参考。

事实上,无奈面对股东投入踟蹰不前的,除了中小券商,还有部分大型券商经营层。行业常言,转型既是挑战,更意味着机遇。在市场热切盼望的目光中,我们看到了不少口号巨人的背后,站着的是行动的矮子。

行业现实选择路径是,谁在系统建立上率先推进,机遇就掌握在谁手里。从这个意义上来说,即便只有单项经纪业务,也能找到路在何方。

战略,精耕细作,做熟做透广西市场,巩固广西区域竞争优势。在目前与5个地市签订金融战略合作协议的基础上,尽快与剩余地市签订战略合作协议,搭建与各地市企业深度合作的平台。目前国海营业部在广西有38家,主要分布在地市地级城市,下一步营业部要增设在广西区内主要县市,形成密布的经纪业务服务网络。各项业务要确保在广西市场占有率保持在50%以上甚至更高,形成国海业务在广西区内市场的相对垄断优势,确保国海的区域竞争力。同时,借鉴做精做细广西市场的成功经验,向其他省市推广和复制,争取再在一至两个重点省市打造业务优势,推动业务快速发展。

第三是坚持实施差异化、特色化的业务发展策略,以经纪业务为基础,以固定收益业务为旗舰,以投资银行业务为先导,以创新业务为新的利润增长点,着力提高创利能力。

具体来讲,经纪业务将以服务创新为突破,以综合营销为重点,在稳定传统收入的同时,拓宽非通道业务收入,力保公司基础业务收入的稳定。固定收益业务将继续巩固债券销售优势,做大承销规模,提高利润贡献度;投资银行业务将进一步扩大团队规模,围绕广西根据地和省外营业部所在地,加大客户开发力度,在提高创利能力的同时,也要为经纪、资产管理等业务创造业务机会。资产管理业务将着力提升投资管理能力,以明星业绩和产品创新驱动规模快速增长,并择机筹备设立资产管理子公司,尽快做大做强该项业务。

第四是建立和完善资源整合和协同机制。国海制定了跨部门合作、客户资源共享、激励等强化内部协同的管理制度,有效促进了业务的协同发展。以研究为例,国海将研究人员有效嵌入各业务单元,使研究和业务相互渗透,紧密结合。另外,尽管2008年公司才获得集合资产管理计划资格,但依托公

司销售及研究资源的整合优势,该业务成长迅速,目前已经发行并管理了4只产品,且全部位于同类产品的前1/3,第5只产品正在发行期。

加快转型应对佣金下滑

证券时报记者:刚才您提到了主要业务的发展思路,其中也涉及经纪业务。面对目前佣金率大幅度下滑的形势,国海有什么应对策略?

齐国旗:目前全国券商佣金收入占比平均仍达到70%,行业盈利模式并没有得到实质性改善。随着佣金率的持续下降,中小券商的生存压力越来越大。事实上,国海早在两年前就已经开始思考转型并提前做了准备,其中,非常重要的一点就是要加强客户服务能力。为此,我们在业内较早设立财富管理中心,现在已经组建了近50人的专业投顾团队;而且由于起步早,经过两年多的锤炼,专业能力得到了稳步提升。在2011年第三方举办的“最佳投资顾问”评选中,国海投顾分别获得“股票稳健型最佳投顾”和“股票灵活型最佳投顾”两个奖项,这也证明了我们在投顾方面的积累。

在推进经纪业务转型的同时,我们也在积极通过培育新利润增长点的方式,来化解佣金下滑带来的冲击。目前,我们已经成立了融资融券部、机构销售部、场外市场部,并正在积极申请设立直投子公司。另外,针对国海旗下控股的国海富兰克林基金管理公司及国海良时期货公司,我们将整合公司资源,支持他们做大做强,提高对国海证券母公司的利润贡献度。未来公司收入结构将更加优化,抵御市场风险的能力将进一步加强。

凡事预则立,不预则废。我们清楚地意识到,无论公司处在哪个发展阶段,都必须对自己的发展方向有着清晰的判断和明确的规划,并能脚踏实地地执行。随着公司成功上市,资本规模的扩大,我们有理由对国海的明天持有一份乐观的期待。