

■记者观察 | Observation |

券商员工培训还应多花心思

证券时报记者 伍泽琳

近日的一次同学聚会上,在某证券公司担任区域总监的赵同学遇到了不小的尴尬。他对王同学带来的新朋友做了简单的自我介绍,没想到对方给他一副冷脸:“我可对炒股没兴趣,别把我拉进去。”

没奖金、没绩效、没过节费、预算缩减”,甚至在朋友圈子里都不受待见,某券商相关人士如此直白地形容他今年来的感受,而从年初起其所在公司就一直在提倡节约成本。近几个交易日行情虽有转暖之意,但在短期很难转变券商所面临的困境。

今年以来,股市成交活跃度大不如前。9月沪深两市日均成交量一直徘徊在1000亿元左右,这对本来就深陷佣金泥淖里的券商而言,无疑是雪上加霜。行情不给力,营销很吃力。多家券商不约而同在公司内部掀起了节约成本的大讨论,号召全体员工集思广益,力求合理压缩各项费用以应对明年不利的形势。煎熬无比的券商除了降薪、裁员,还有别的选择吗?

近年来,随着券商各项业务的发展以及新设营销部门的提速,投顾、资管、营业部一线人才的需求都面临巨大缺口。而为了让员工尽快上手所进行的短平快培训方式,并不能为券商贡献真正的人才。

正值行情低迷、交易清淡之际,员工相对清闲,对于券商而言,正适合调整过去的展业计划,为员工补课。待行情回暖,券商不必手忙脚乱地招兵买马,学有所成的员工也可大展拳脚。

记者调查发现,目前券商对员工的培训多以讲座形式,例如新员工入职培训,多以部门领导介绍情况为主,并没有真正的业务培训。而部分券商的年度培训,多半也是一天讲几个题目,“填鸭式”的讲座只能达到让员工初步了解业务的目的,但对业务能力的提高却很难实现。

在培训内容上,日常培训内容多以经济形势、管理理念、营销技巧为主,而操作技能的培训则相对较少,有的放矢地开展与具体业务密切相关的业务培训无疑成为必要。例如,目前正火热进行中的投顾业务,有别于券商分析师的投顾应更注重与客户的沟通与交流,尤其是漫漫熊市下,投顾的工作更倾向于安抚投资者的情绪,一些投资者心理学的培训看来已成为必要。

对于营销人员而言,在理财产品、基金品种日渐繁多的当下,又有多少券商是实实在在对员工进行过业务培训,让大部分员工对产品特性、相关法规都了如指掌的?与其口头上造势要打造专业的销售队伍,不如在行情低迷时尽量少压缩队伍,让一线营销人员尽快充电。

券商本身所属的即是高人力资本投入带来的高产出行业,将员工培训当成福利待遇而非战略投资,似乎更符合自身需求。在市场行情不明确的当下,券商急切图地的心情不妨放一放,练兵备战更为上策。

深圳保监局 9月处罚险企39万元

深圳保监局日前公布的9月份行政处罚信息显示,9月份深圳保监局处罚了平安寿险、中国人寿、太保寿险等多家保险公司和相关负责人,处罚的违法行为包括对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况、委托未取得合法资格的个人从事保险销售活动、财务数据不真实等,处罚金额合计39万元。(柳吉桐)

河南保险机构支持农业生产

针对近期部分地区农作物受灾减产的情况,河南保监局日前下发紧急通知,要求农业保险承保机构要做好防灾防损及承保理赔工作,严禁弄虚作假,严禁拖赔、惜赔、无理拒赔。同时,保险机构还要提高冬小麦承保覆盖面,着力扩大农业保险的影响力。(陈涛)

农行:力争全年在温州新增百亿元贷款

为解决温州中小企业融资问题,农行日前称,将力争在温州全年新增信用总量达150亿元,新增贷款100亿元以上,并优先用于缓解中小企业资金需求。农行表示,除了将信贷资金优先用于缓解中小企业的资金需求外,农行还将加大对战略性新兴产业、创新型企业的信贷投放,确保小企业贷款增幅高于贷款平均增速。此外,为缓解企业资金压力,农行温州分行将按照企业信用等级不同,对中小企业新发放贷款实行利率优惠政策,贷款利率上浮幅度最高不超过基准利率的30%。(据新华社电)

行情逆转 融券标的扩容姗姗来迟

晚点券商拓展业务计划或将竹篮打水



曹攀峰/制图 吴比较/制图

证券时报记者 曹攀峰

一路下滑的A股市场本应是融券业务大发展的良好时机,但标的券种的短缺拖了后腿。面对前期激增的做空需求,不少券商融券标的的扩容的姗姗来迟,却不适宜地赶上了近日A股行情的略微好转。

融券扩容时点不一

据证券时报记者调查,近日,多家证券公司陆续增加了融券品种的供应,投资者欲做空而融券难的局面有望改善。

日前,两家券商先后在其网站上发布公告,增加融券标的券种的供应。其中一家券商在国庆前发布公告,将其融券标的券种由2只增加为81只,而在国庆后的10月12日,该公司又将融券券种增加至85只。另一家券商则在国庆节前发布公告,将其融券券种由3只陡增至89只。该券商融资融券部门的负责人

表示,今年市场行情持续低迷,融券卖空一改以往的单边做多,为投资者提供了做空获利的机会,投资者因此也加大了对融券品种的需求。该券商融资融券部门与自营部门沟通后,由自营部门从二级市场买入了相关标的券种,供融资融券部门融出,以满足投资者需求。

上述两家券商在国庆前后突然增加融券供应的力度引起业内关注。然而,近日A股一改单边下跌局面,出现连续上涨。业内人士分析,大盘上涨会影响投资者继续融券做空热情,本欲借弱市发展融券业务的券商可能在短期内计划落空。

不过,也有券商在融券扩容时点的时机把握上相对较好。据证券时报记者了解,银河证券7月7日、11日和28日,先后三次发布增加融券品种的公告,三次分别增加43只、34只和9只融券券种,该公司融券

品种也增至88只。国信证券也提早发力,在5月已发布公告,新增14只融券券种,融券品种增至24只。而在彼时,两家券商增加融券品种后,市场仍在单边下行,从而较好地把握了发展融券业务的时机。

期指套保破解“对赌”

上述多家券商增加融券品种,大大缓解了融券券种不足的现状。此前,试点融资融券的25家券商中,在可供选择的90只证券中,仅有海通证券、国泰君安、中信证券等少数券商提供了相对较多的融券品种,而其他券商的融券品种一直匮乏,有的试点券商甚至仅有2只证券供投资者融出。

除开融券业务带来的收益因素,各家券商为何要冒着扩大自营敞口的风险增加融券标的券种的供应?

某中部地区券商融资融券负责人表示,在既有制度设计下,融券标的均来自于券商自营部门。投资者在融

券交易中卖空获利,即意味着自营部门的损失,投资者与券商形成了对赌的尴尬局面。因此,当A股估值较高时,券商自营部门自然没有动力买进相关标的证券。而今年特别是4月以来,市场连续阴跌,不少标的证券已跌近安全边际,长期投资价值已经显现。因此,券商自营部门有意愿买进相关标的,以进行长期投资。短期内融券标的可能继续下跌,令投资者在融券卖空中获得收益,但从长期看,自营部门仍能因长期投资收益而免于损失。此外,融券业务还将为证券公

司带来融券费率和佣金费用收入。除上述原因外,券商在提供融券品种时,自营部门通常会引入股指期货套保工具,改变了目前证券公司与投资者“对赌”的现状。

某券商两融部门负责人表示,该券商自营部门在买进相关融券标的时,已设计了对冲组合,以规避融券业务给券商带来的风险。引入期指对冲后,融券标的的涨跌与券商的盈利相关性不大。据悉,目前中信、国泰君安、招商和银河等券商自营部门均已采用期指套保工具对冲风险。

■相关新闻 | Relative News |

融券业务半年增8倍 月卖出量增至2亿股

向来不活跃的融券交易,却在近半年时间内交出了一份漂亮答卷。据Wind数据统计显示,今年2月份,融券交易期间卖出量仍仅有2250万股,而至8月份,融券卖出量骤增至2.1亿股。半年时间,融券交易的月卖出量增加了8倍。

受缺少融券标的等多种因素制约,自两融业务开展以来,券商融券业务的规模一直维持在低位。依据每月融券期间卖出量观察,2010年两融业务开展的前4个月,券商融券的月度卖出量仅有146万股,随后几个月,该数字也一直徘徊在千万股之下。直至2010年11月,月度卖出量才第一次突破千万大关至1676万股。

但进入今年,特别是4月以来,融券卖出量开始连续上涨。数据显示,今年4月,券商融券当月卖出量首次突破亿股大关,达到1.04亿股。

此后的4个月内,融券量逐级上升,并最终达到8月份的2.1亿股。9月份,融券卖出量仍维持在2.08亿股。

安信证券分析师吴卓凌表示,今年4月份以来,融券数量逐级上升的力度确实很大。两个原因造成了目前的局面,一是投资者对融券的需求增加了。4月以来,A股单边下跌,上证指数从4月份最高点3067点,下跌至9月底的收盘位2359点,跌幅达23%。单边下跌制造了融券卖空可获利的机会,融券需求必然增加。而另一方面,则在于试点券商融券的供应量增加。在供需均增加的情况下,融券每月卖出量增加的局面由此形成。

每月融券卖出量能如此放大,跟融券的基数较小也有关系。即使如此,融券余额仍然很小,以10月11日的数据计算,融券余额占两融总余额仍不足1%。(曹攀峰)

监管令迭发 银行理财产品扩容态势受阻

证券时报记者 罗克关

面对日益扩容的银行理财产品市场,监管口径正在逐步收紧。

证券时报记者从多家商业银行了解到,监管层于9月30日以特急件方式向各家银行印发了《关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》(下称“通知”)。此份“通知”中除对各家银行不得涉及违规产品模式的提醒进行了更详细的描述外,还明确要求各商业银行重点加强发行期限在1个月以内理财产品的信披与合规管理。

多类产品将受冲击

据悉,在该“通知”下发后,监管层随即正式公布了《商业银行理财产品销售管理办法》。结合近段时间陆续下发的文件来看,业内人士认为,此举表明对于银行理财

的监管趋严已是不争事实。

“通知”要求我们在30日内,即10月底前按要求完成整改。如果不能完成,将暂停发行和销售新理财产品的资格。”某股份银行总行金融市场部负责人表示。

据银行人士透露,监管层曾于7月初提及的六项违规理财产品操作模式,其主要问题并非在销售端,而是存在于与内部进行的成本核算上。此前,监管层内部亦曾多次强调,无论何种形式理财产品,必须实现“成本可算、风险可控”。

这一原则也贯穿了“通知”全文。“通知”第一条即强调:“商业银行开展理财业务,应严格遵守‘成本可算、风险可控、信息披露充分’原则;不符合该原则的理财产品不得销售。”

深发展银行一位不愿具名人士对

记者称,“通知”的这一要求对商业银行来说,显然意味着包括理财产品池在内的多类产品以后都不能涉及。这些产品都是多个理财产品对应多个资产,单个理财产品成本很难核算,信披也很不透明。”该人士称。

基于该原则,“通知”要求商业银行应该充分披露理财产品的相关信息,不得将各类资产的投资比例笼统地规定为0-100%,应载明各类投资资产的具体种类和比例区间。”

一位信托业内人士对记者表示,这一要求对银行合作理财产品的冲击尤为明显,“银行合作目前约60%以上的产品都只简略披露投资资产的占比,无法细化到具体种类。按照新规,这些产品恐怕都发不出来了。”

此外,“通知”亦要求商业银行按照“实质重于形式”的原则,依法合规开展金融创新,“通知”还要求,银行对于以本行资金投资的信贷

资产类理财产品(包括贷款和票据融资)应纳入表内核算,视同自由信贷资产计算相应的贷存比等监管指标,计算风险资产并计提必要拨备。这样一来,各类理财产品多少都会受到冲击。新规下,预计一些短期资金恐难再流入银行理财产品中。”广发银行总行人士对记者称。

增长迅猛态势受阻

记者在采访中注意到,由于“通知”整体表述偏于宽泛,各家银行对于当前的监管态度理解并不一致。

不过银行人士称,单从“通知”本身来看,监管部门对当前理财市场的态度确实不好把握,但监管态势趋严已成定局。“主要还是抑制过热的势头,今年银行热衷于理财产品的原因和往年不太一样,既有着存款需求,也有对中间业务收入增长的需求,两种需求交织则形成了监管部门

和银行间的博弈,而目前大多理财产品的操作模式都有非常规性。”一位外资银行理财业务部门负责人表示。

但是,由于商业银行所具备的强大网络优势和客户基础,今年以来理财市场的急剧膨胀,已造成资金高度集中于银行体系内。“我们也听说券商、基金的同仁对银行理财产品的这种发展势头不满,说我们把资金都吸走了。”上述广发银行总行人士对记者称。

但是,银行人士的这一谈资,却正引起监管部门的重视。记者了解到,9月27日,国务院研究室宏观研究所司长郭克莎曾在一个小范围通气会中提及银行理财产品吸引大量资金的情况。郭克莎称,目前社会资金紧张状况并不是流通中实际存量资金规模的真实反映,“我个人认为现在社会上钱这么多,上半年是被理财市场吸引走了,但并不是没有钱。”

西南证券:从襁褓期培育新三板项目

证券时报记者 杨冬

随着新三板扩容方案推出步伐的加快,各家主办券商正在紧锣密鼓地储备项目。

对于券商而言,何种企业才是推荐的最佳标的?如何培育新三板项目?新三板业务的人才储备情况如何?新三板市场又将以怎样的未来示人?

就此问题,证券时报记者对西南证券场外交易市场部高级执行董事、总经理周进行了采访,以期解读在新三板扩容前夜语境下的西南证券样本。

证券时报记者:西南证券筛选项目的标准是什么?目前项目储备如何?

周:西南证券选择新三板项目时,对企业规模不设上限。从已

立项的项目来看,预计2011年归属母公司股东的净利润约在100万~3500万元间,平均水平不低于1500万元。

创业板项目可以从“小”培养,新三板项目则可以从“襁褓”期培养。规模较大的项目竞争往往相对激烈,规模较小的项目,则容易成功立项。因此,我们非常愿意为处于创业初期企业进入资本市场的要求提供服务。只要公司在治理结构和内控制度上肯花力气,我们对大小项目一视同仁。

西南证券目前已与包括华北、东北、华东、中南、西南、西北等地区的国家高新区管理委员会有战略合作框架协议或有业务合作,并期望与其他高新区展开合作。

证券时报记者:新三板扩容后,西南证券在此项业务上将达何

种规模?对项目如何收费?

周:就全国而言,最近几年希望到新三板挂牌的大、中、小、微型企业,至少会有几万家。因此,该项业务发展前景非常广阔。

业务规模化可从两方面理解。一是项目数量的累积,二是单个项目规模的扩大。如果新三板扩容后的功能与创业板基本相同,只是所服务企业的规模不一样,那么不排除一些企业舍创业板而求新三板的可能。毕竟,进入新三板所需成本相对较低些,成功率也相对更大。若出现这种情形,西南证券的新三板业务未必以项目数量取胜。

业务规模化也可在服务上延伸。某些挂牌项目如果还有转到创业板、主板的需求,券商也可由此实现较好的盈利。我们也因此非常重视项目数量的累积。

的融资道路只会越走越宽。

证券时报记者:西南证券开展新三板业务的团队素质和实力如何?公司其他部门对新三板业务有何支持?

周:西南证券是境内第一家设立场外交易市场的券商,该部门属于一级部门,自2008年成立以来,就得到投资银行总部、经纪业务总部等的支持。这包括一些项目由保荐代表人参与,一些项目由营业部员工推荐等。如果未来政策允许,西南证券场外交易市场部拟下设二级部门主办券商部和做市商部,目前已在规划中。

西南证券场外交易市场部人员配备包括律师、注册会计师、证券承销人员,平均从业时间均在5年以上。