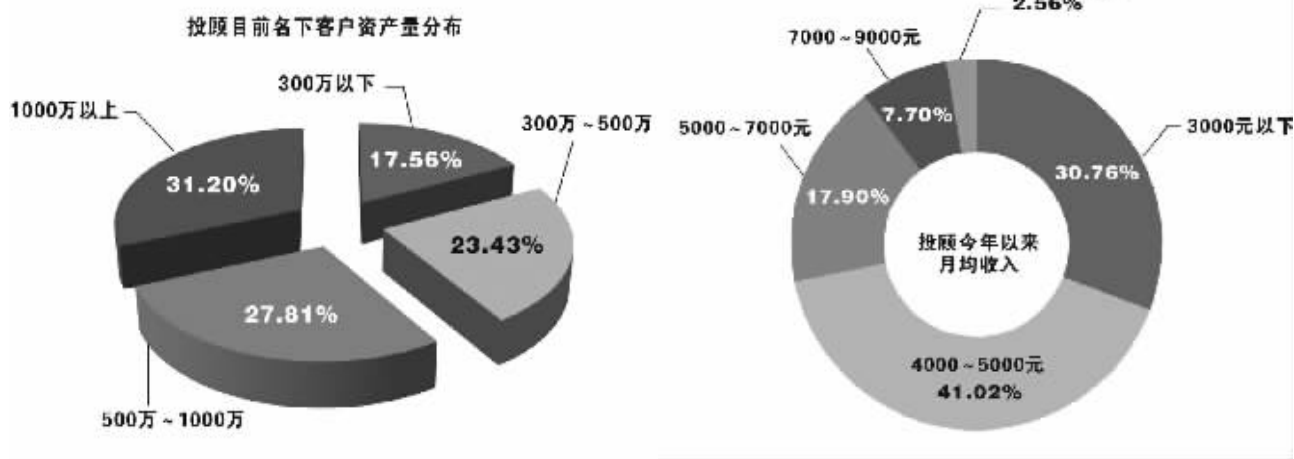


投顾生存状态调查:涨佣难任务重收入降

编者按:这是一份逾300名投顾的答卷。自券商投顾业务正式开展以来,业界对该业务的发展战略、业务模式和角色定位的探讨较多。而通过了解投顾的生存状况,或许能进一步帮助业内各方更好地研究或开展该业务。为此,证券时报记者历时一个月,对北京、深圳、上海、武汉、杭州、黑龙江等地超过300名券商投顾进行问卷调查,力求还原他们最为真实的生存现状。



证券时报记者 伍泽琳

投顾业务经过近两年的探索,目前正遭遇一系列的“不顺心”:平均客户服务佣金在1%~1.5%之间,提成效果并不太理想;从业经验主要在3年~4年之间,多数投顾尚达不到成熟的要求;面临多项考核,既要引进增量资金,又要服务好存量客户,还得兼顾各种金融产品的销售。

多数投顾尚待“成熟”

投顾业务推出伊始,投顾从何而来一度困扰着各家券商。证券时报记者此次调查结果显示,成为投顾之前,40%的投顾经由客户经理转岗;27.5%的投顾此前从事行政工作或其他后台工作;25%的投顾由证券分析师转岗;此外,还有极少数投顾由经纪人转型而成。

中国证券业协会统计信息显示,截至9月19日,注册在案的投顾共有22542人,不足证券业从业人员的一成。其中拥有投顾人数在千人以上的证券公司分别为广发证券、银河证券和国泰君安证券。

调查结果还显示,转岗为投顾后,大部分从业人员的收入与此前相比有所改善。参与调查的投顾中,49%的投顾收入比之前有所增加;25.64%的投顾表示收入并无变化;而23.08%的受访投顾表示收入增减与市场行情密切相关,因此不便比较。另外还有极少量的受访投顾表示转岗之后收入反而下降。

据业内人士介绍,本科学历或以上、从业2年以上、通过证券从业资格考试中《证券投资分析》考试,是注册为投顾的必要条件。

参与此次调查的投顾从业年限主要集中在3年~4年与10年以上;近四成投顾从业年限在3~4年之间,逾三成投顾从业年限在10年以上。

经历过若干个牛熊交替的市场周期才能算是一个真正成熟的投顾,目前大部分的投顾都仅有3年左右的从业经验,远远达不到成熟投顾的要求。”中山证券财富管理相关人士表示。

投顾考核任务重

转岗为投顾后,还会面临和客户经理一样的业绩考核吗?本次调查结果显示,64.86%的投顾面临双重考核,该部分投顾所在券商对其在新增客户资产上有一定比例的考核;在维护存量客户的交易量上也存在相关的考核;12.8%的受访投顾表示,所在券商今年将重点考核其服务的客户资产增长率;11.51%的受访投顾表示,目前所在公司对增量资产没有考核,重点考核落在存量客户的维护工作上,例如盘活客户资产等作为参考指标;另外有超过一成的受访投顾表示他们的考核指标侧重在新增资产量上,与客户经理的业绩要求并无大差别。

下半年开始,我的主要工作是提高营业部交易额的市场占有率。除了提高名下客户交易活跃度外,还要配合公司对融资融券业务的推广,提高客户对该项业务的使用率。此外还有几百万元的新增客户资产指标要完成。”中信证券某营业部知名投资顾问表示。

在引进客户资产方面,参与调

查的投顾中,31.6%的投顾表示,所在公司年初给他们定的考核指标是1000万元以上;23.7%的投顾表示该今年要引进资产300万元~500万元;18.42%的投顾今年的资产引进任务在500万元~1000万元之间;只需引进200万元以下资产的投顾占比为10.53%;另外还有15.79%的投顾表示今年并未引进客户资产的考核。

与投顾当前名下客户资产相比,上述需要完成的引进客户资产考核指标压力不小。本次调查结果显示,名下客户资产在1000万以上的投顾占比在三成左右;名下客户资产在500万元~1000万元之间的投顾占比为27.81%;而23.43%的投顾名下的客户资产在300万元~500万元之间;此外存在17.56%的投顾名下客户资产在300万元以下。

佣金为1%~1.5%居多

无论将投顾定位为产品销售的载体还是提供咨询服务的专业人员,对各家券商而言,投顾的首要任务就是提高交易佣金费率。

调查显示,51.28%的投顾目前服务的客户平均佣金费率在1%~1.5%之间;17.95%的投顾服务的客户平均佣金费率在2%~3%;客户平均佣金率在1.5%~2%之间的投顾占比为15.38%;只有5.13%的投顾所服务的客户平均佣金费率达到3%。

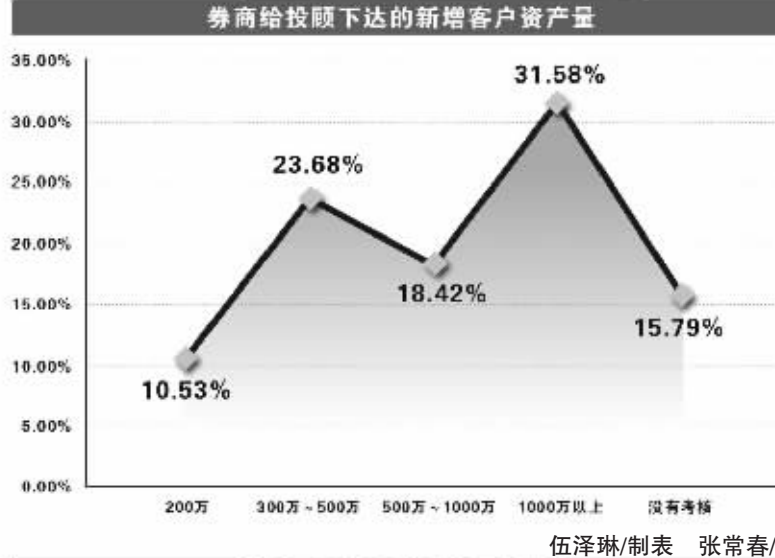
出于投顾业务额外收费的考量,超过半数接受调查的投顾认为服务是有价的,对名下客户都应收取相应费用。有12.82%的受访投顾表示投顾业务在逐步的推行过程中,目前小范围试行服务收费可以实现;不过也有部分投顾对是否能额外收取费用表示悲观,20.51%的受访投顾认为目前通过投顾服务,让客户愿意提高佣金费率就已不错,不敢奢望额外收费;10.26%的受访投顾则认为,投顾的服务价值在佣金费率上已完全体现,没有必要额外收费。

在为客户提供咨询服务的方式上,飞信成为投顾服务客户的利器。参与调查的投顾中,54.72%的投顾表示,他们一般选择通过发送手机短信、飞信等方式为客户提供资讯服务;28.3%的投顾则习惯通过QQ群服务客户;15.09%的投顾选择发送邮件的方式服务客户;仅不到2%的投顾通过个人博客与微博服务客户。

在资讯服务内容上,75.6%参与调查的投顾表示将涵盖研究报告、股票策略、新闻汇总等等;而12.2%的投顾表示重点为客户发送投资策略分析;7.32%的投顾则认为发送精选研究报告能获得客户青睐;3.4%的投顾认为客户需要获得宏观行业分析的资讯;1.48%的投顾认为,将近期发生的新闻汇总发送给客户即可。

初步估算,我们公司每年花在短信上的费用在100万元以上。”深圳一家中型券商总部经纪业务人士表示。

然而,花费不菲的信息成本并没有让投顾服务达到预期效果。参与调查的投顾中,42.86%认为客户对其所发送的资讯反应一般;而18.37%的投顾表示客户对这些资讯内容不太满意;还有8.16%的投顾表示客户认为其所发送的资讯可有可无;仅30.61%的投顾认为客户对其所发送的资讯内容很满意。



伍泽琳/制图

投顾光环消退身价跌 月收入过万多成奢望

证券时报记者 伍泽琳

去年投顾业务如火如荼开展之时,曾一度被誉为是继保代之后最有“钱途”的职业,一些优秀投顾受到券商竞相追捧。不过在持续疲软行情中,难以在短期内为券商带来利润的投顾不免“身价大跌”。

万元收入投顾主要在总部

去年中期是业内各家券商扩充投顾队伍的高峰期,成熟的投顾月收入均在万元以上。”中山证券财富管理中心相关人士表示。

虽然业内对投顾寄予厚望,将其作为券商经纪业务转型的重要手段之一,但是目前投顾的实际状况并没有外界预期的那么风光。

调查结果显示,目前月入万元以上的投顾稀少。受访投顾中仅2.56%今年以来的月均工资收入在10000元以上;占比41.03%的投顾月均工资在4000元~5000元之间;7.69%的投顾则表示,今年以来的月均工资收入在7000元~9000元之间。此外还有超过三成的投顾今年以来月均工资收入在3000元以下。

调查还显示,51.35%的受访投顾目前薪酬中以固定工资为主;另有43.24%的投顾工资结构是固定工资和浮动工资各占一半;只有极少数的受访投顾表示其薪酬以浮动工资为主。

我们公司月收入过万元的投顾人员占比在10%左右,而且都是总部的投顾,营业部层面的投顾月收入一般在4000元~7000元之间。”一家拥有百余人投顾队伍的中大型券商投顾业务负责人表示。

业内人士指出,遭遇佣金与交易量双降的券商经纪业务正进入全面缩减成本时期。投顾业务作为一项难以在短期内为券商增收的业务,恰恰撞在“枪口”上。与去年不同,今年年初我们就停止招聘投顾,现在除了一些创新业务岗位需要招人外,其他岗位基本上处于有减无增的状态。”深圳某上市券商人力资源部门人士表示。

理财规划成发展新方向

虽然投顾的生存状态并不如外界预期的那般光鲜,但这个岗位仍有一些发展潜力。

参与证券时报记者问卷调查的58.7%投顾表示,为客户提供理财规划是这个职业最具有吸引力的发展方向;而17.39%的投顾认为,为客户挑选合适的理财产品最适合未来发展;13.04%的投顾则将为为客户提供股票投资建议作为投顾发展方向;另外有10.87%的投顾则认为为客户做好专业资讯的筛选工作便足矣。

实际上,为客户提供理财规划对券商投顾而言是不小的挑战,它不仅提供投资建议那么简单。据了解,广义的理财规划中,投资只是其中的一部分。所谓的理财规划,涵盖现金、消费、交易、保险、税收、投资等诸多方面的规划,是一份综合性理财方案。目前券商投顾关注的重点,仍主要停留在股票投资、债券投资等方面。

随着投资者理财观念和市场的进一步成熟,国内已经出现专门为客户制作理财规划书来盈利的第三方理财机构。理财规划服务对客户还是挺新鲜的,但多数客户只是感兴趣,因此该服务执行效果一般。”深圳市卓越财富首席理财师张国华表示。

IPO排队长龙消化需三年半 发行放缓加大企业财务压力

见习记者 张欣然

随着新股发行速度放缓,排队上市的企业面临的财务压力也在加大,除了受外部经济环境恶化影响,上市融资成本高企外,各种隐形的成本也会因时间的延长而增加。

统计数据则显示,目前等待上市的IPO申报企业数量已达到754家,按今年的发行速度,至少需要三年半的时间才能消化完毕。

今年融资成本高企

7月底以来,作为首次公开募股(IPO)的三大重要环节——预披露、发审会、发行批文正悄然收紧,各个环节的断档期也在拉长。截至9月13日,证监会公布的IPO审核进度表中,处于初审、落实反馈意见、已预披露、已通过发审会、中止审查的拟上市公司共计754家。据Wind统计,今年前8个月A股IPO平均每月发行17.5家。按此速度推算,这部分排队企业至少需要三年半的时间才能消化完毕。

与此同时,今年企业上市成本也逼近3年总体水平明显增加。Wind数据显示,2009年7月IPO重启以来,共有893家公司上市,募集资金合计10603.26亿元,累计发行费用为500.05亿元,占募集资金的4.7%。而今年以来共有149家企业上市,募集资金合计959.05亿元,累计发行费用达63.81亿元,占募资总额的6.6%。

据介绍,发行费用一般包括券商的保荐和承销费、注册会计师费用、律师费及资产评估费等。而在项目正式上马后,券商、会计师和律师一般会到现场常驻,所以又会产生食宿费用。

除了上述公开费用外,企业在上市过程中还存在不少被隐藏的经营性成本。一位不愿透露姓名的会计师事务所人士称,隐性费用中占比最大的是补交前期经营中所欠的税款,大多数民营企业在上市前的财务报表漏洞百出,或多或少会少计利润抑或做高成本。而上市前审计时真实情况会被还原,因此涉及一笔金额不菲的财务费用来补交欠税。

此外,企业上市时为进一步规范公司运营也会产生额外成本,比如环保设施的维护和运用费用、职工社保公积金等。此外还包括比较隐蔽且难以估算的财经公关费用,企业进入预披露环节后,财经公关费用会明显增加,该环节时间越长所需支付的费用也就越高,具体金额视企业资质、市场口碑、炒作模式而定。”业内某财经公关人士称。

西部证券将设立直投子公司

西部证券今日公告,该公司拟使用募集资金,以货币出资方式设立西部优势资本投资有限公司(暂定名),该子公司注册资本为2亿元,将开展直接投资业务,可从事的业务包括使

今年以来有149家企业上市,募集资金合计959.05亿元,累计发行费用达63.81亿元,占募资总额的6.6%。

而随着上市审核时间的延长,企业的上市成本也不断增加,其中的大头是会计师审计费。由于企业所有申报的材料一般只有半年的有效期,每过半年就意味着企业需要会计师加审,而每次费用大概在40万元~50万元之间。”南方某会计师事务所IPO审计员称。

他表示,企业上市过程中,有部分上市成本是挂账处理,并不影响申报期损益。但如果上市失败则将上市期间所产生的费用成本转到当期损益,引起利润下降。

上市时间拖延对于这些排队的企业来说,财务压力会因各项费用开支、外部经济环境恶化的影响而加大,甚至让前期的融资此时变得杯水车薪。

急于融资者可另辟蹊径

事实上,记者在采访过程中发现,不少投行人士对逐渐趋紧的新股发行市场并不紧张。他们认为,如果这种情况一直持续,倒是有利于优胜劣汰,不符合上市条件的企业将在这个过程中被踢出局。

一些急于融资的企业则选择另辟蹊径。A股最近IPO审核出现空窗期,有一两个公司主动向我们提出去H股上市的想法,现在正在考虑尝试。”北京某大型券商保荐代表人士表示。

上述人士称,由于当前A股发行市场发行速度放缓,急于通过上市募集资金转型的企业未来可以试试改变融资渠道。如果企业自身条件较好,也不妨选择到香港发行H股。

无独有偶,8月9日,深交所总经理宋丽萍在贵州所做的“加快直接融资市场发展,助推经济结构转型”的讲话中曾表示,不同的企业,以及企业在不同的成长阶段,可以选择一个真正适合自己的资本市场平台,不用把IPO上市作为进入资本市场的唯一选择或最好的选择,一条路走到黑。

市场在不断变化,企业应该根据市场具体情况,选择合适的融资方式,例如发行企业债或通过信托等途径募资。”深圳某大型券商投行人士表示,目前有数百家企业在上交所和深交所排队等待上市,所需的时间会比较长。或许花上三年时间企业最终如愿以偿,但也有可能等待良久,消耗掉高额费用,最终却被拒之门外。

山西证券子公司获准设立直投基金

山西证券今日公告,该公司全资子公司龙华启富投资有限责任公司设立龙华启富(深圳)股权投资基金管理有限公司以及首只直投基金已获证监会批准。

此外,由于正在筹划发行股份购买格林期货全部股权事项,山西证券

用自有资金对境内企业进行股权投资;为客户提供股权投资的财务顾问服务;经批准设立直投基金,筹集并管理客户资金进行股权投资等多项证监会同意的业务。(刘雁)

股票自5月12日开市起停牌。今日另一则公告披露,目前山西省财政厅已经对山西证券本次购买格林期货股权有关事项出具原则同意的批复,中介机构正在开展尽职调查和审计评估工作。(刘雁)

财付通去年交易额达4500亿

日前,财付通总经理赖智明透露,该公司2011年总交易额达到4500亿元,服务个人用户突破2亿,

企业用户40万家。该交易额包括个人用户日常缴费、网购消费等。(许岩)