

券商明年预算削减近两成 有限资金倾斜创新业务

证券时报记者 黄兆隆

降薪裁员的这个券业冬天比想象中更漫长。证券时报记者调查发现,券商针对明年的预算编制工作正陆续开展或已初步完成,明年的预算规划普遍削减10%以上,部分券商甚至超过了20%。事实上,这也是继去年底之后,券业连续第二年预算削减超过10%。

在券业人士看来,今年行情不好,2013年也难以乐观,缩衣节食提高有限资金效率仍为重中之重,大部分公司都集中有限资金投入创新业务的竞赛中。

前后台费用均遭压缩

丰年行情一直是券商的最大期许,2012年的惨淡行情不仅让这一期许再度落空,而且更加重了券业对2013年的担忧。

“公司削减预算规模超过了15%,而且这一计划还要严格遵循配额划分。”上海某中型券商办公室负责人告诉记者,“一方面在编制的时候要平衡各部门利益,另一方面还要遵循公司的总体决策方针。”

面对预算带来的冲击,办公室等行政后台部门的费用缩减自然首当其冲。办公室的最大费用开支是公司的总体形象传播,以及一些内部建设的项目费用,这些都可能明年进一步压缩。”上海某大型待上市券商办公室相关负责人表示,比如媒体投放最受影响,将由以往大而全地与各种媒体合作,变为精选重点媒体合作,此外,网络等新型媒体会受到更多重视。”

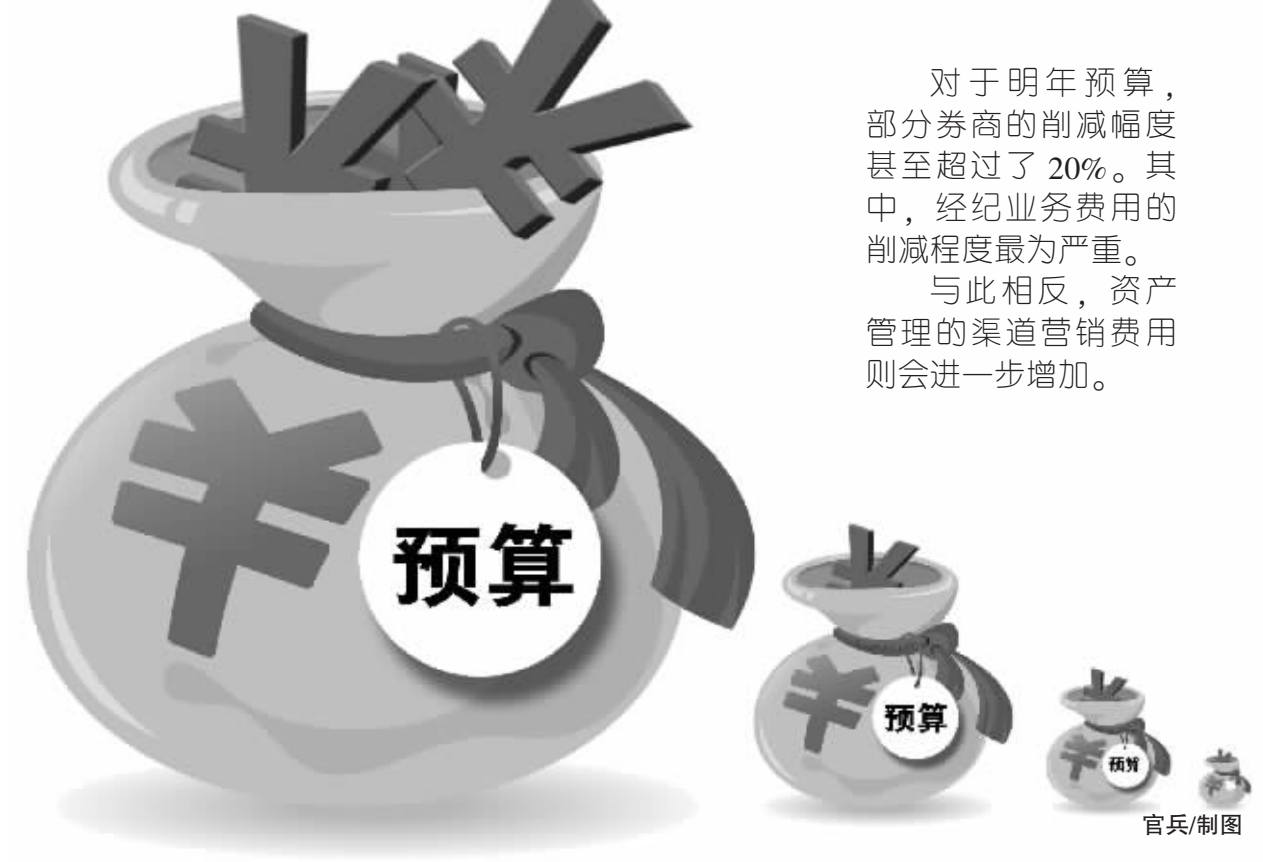
不过,后台费用缩减只算一小部分,前台的营销开支和人力开支才是削减最严重的部分。

从今年的情况就能看出,各券商的大型营销活动做得都很少。”长江证券金融行业研究员刘俊告诉记者。

三大业务人力开支受影响

在业务费用中,经纪业务费用的削减程度最为严重。

据了解,由于普遍认为明年A股市场增量资金规模较小,券业大多认同继续经纪业务的大规模营销和业务开发的收益不大,为此,大规模削减了这类业务的营销费用和业务开发费用预算。



对于明年预算,部分券商的削减幅度甚至超过了20%。其中,经纪业务费用的削减程度最为严重。与此相反,资产管理的渠道营销费用则会进一步增加。

官兵/制图

事实上,从今年季报中也能看出,不少券商减少了业务管理费用的开支。此外,投行、卖方研究等品牌性业务也受到了较大冲击。较之以往,今年大规模的行业策略年会也少了很多。

最明显的例子是,自今年开始,多家大型券商缩减了人员差旅开支。

研究员出差都得严格报备,而且也必须说明出差的任务意义,审批上也严格了很多。”深圳某大型券商研究所策略研究员告诉记者,差旅费标准也缩减了,以往会实报实销,现在都做了标准限制,比如只能住四星及以下酒店。”

今年首次公开募股(IPO)的进程暂缓,投行人士对明年的预期同样不乐观。

如果仅靠IPO通道,消化正在排队中的800多家企业至少需要3年甚至更久的时间,意味着手头所开发的项目必须等3年以后才能排上队,这自然给现在承揽项目带来了成本考核压力。”深圳某大型券商投行部总经理助理告诉记者,“在成本控制的考量下,明年大规模的承揽项目并不现实,必须做好筛选工作。”

资管成财务稳定器

相较于上述业务待遇不同的是,资产管理业务受到券业重视的程度正被前所未有地提高。

我敢说,这是资产管理迎来发展的最好时期,政策松绑之际,各家都在优先发展资产管理业务,以图复制信托行业的发展模式。”国泰君安资产管理公司相关人士告诉记者。

在业内人士看来,资管业务相对于经纪、自营等传统业务而言,其周期波动性较弱,具有一定的财务稳定器作用。

由于以往体量较小,人员储备不够,明年资产管理的人员扩张还会继续,预算还会加大。”上海某大型券商资产管理公司负责人表示,“资产管理的渠道营销费用也会进一步扩增。”

在业内人士看来,券业资产管理规模实现万亿量级的跃增,意味着资管收入对券业总体收入的贡献程度在不断提高,资产管理成为券业第一业务并非不可能。

创新业务受捧

除资产管理以外,以融资融券为

代表的创新业务同样受到了券商重视。

据了解,包括海通证券、国泰君安证券在内等多家大型券商均加大了对信用交易业务的支持。

明年不是一个丰年,传统业务迅速走出通道困局比较难。”海通证券总裁助理陈春钱告诉记者,“明年必须加大对创新业务的支持,比如融资融券业务等,以实现对经纪业务的提升。”

融资融券业务对市场交易量的贡献量也相当可观。以日本券商为例,近年来融资融券业务占代理交易额的比重达到13%~16%,占市场交易比重也超过10%。

此前,由中国证券登记结算公司发起的课题组就提出,融资融券将在未来成为券商五大常规业务之一,预计未来几年,融资融券业务占券商收入的比重将达到15%~22%。一个可以佐证的例子是,中信证券、广发证券、国泰君安等券商均在下半年大幅增加了融资融券的券种。

除了融资融券业务外,券商也在加大直投业务投入,扩大资本运作渠道,提高资本运作效率,分散二级市场投资风险。

财经早茶 | Financial Teas |

保险产品网上团购3天破亿 网销搅动传统渠道

证券时报记者 刘雁

保险产品也能实现网上团购,其销售火爆程度更是令人瞠目。淘宝团购平台聚划算首次打破单团过亿销售纪录的,并非金银饰品抑或家居用品,而是几款保险产品。

近日,中国人寿通过淘宝聚划算网络销售平台推出3款万能保险产品,仅3天时间便售出4356件,销售额达到1.05亿元,成为业界利用网络平台团购模式销售保险产品的第一家,并创下聚划算单团过亿的销售纪录。

据证券时报记者了解,这3款保险产品为中国人寿专供网络销售的理财型保险产品,分别是金钥匙1号、金钥匙2号和创富人生2011,预期年化结算利率分别为4.05%、5.2%和5%,销售门槛均为1万元。产品形态比较简单,主要以理财加保障为主。

记者登录该险企在天猫开设的官方旗舰店,发现仅需简单3步、不到5分钟即可完成投保。尽管目前诸多保险公司在淘宝开设了官方旗舰店,但是通过聚划算团购平台销售的却是首例,而且在此之前没有哪家能创下如此大的销量,可谓将网络营销作用发挥到极致,因而得到业界广泛关注。

值得注意的是,从该网店对于这3款理财产品的描述可以看出,其更加重视理财而非保障功能,譬如,金钥匙1号被标榜为“快速理财精品,3个月退保无任何手续费,预期年化结算利率4.05%”,从字面理解,这与银行理财产品并无明显分别,但细心的投资者会发现这其实是一款保险产品,附加了意外或疾病引起的身故以及疾病风险保障。

不管怎样,保险业在网络销售渠道面前终于得以扬眉吐气。这样的销售业绩足以令策划此次活动的相关方兴奋不已,也令其他保险公司大为羡慕,恐怕已有同行摩拳擦掌。

长期以来,银行一直是保险公司最重要的销售渠道,这一点也令险企

头疼不已。网络销售渠道无异于为他们打开了渠道的方便之门,让他们看到了直面投资者的曙光。

窥视互联网金融的又岂止是保险公司。记者此前在与一家网贷公司(P2P)创始人交谈时发现,他们除了做线下的借贷中介业务以外,还试图打造一个理财产品网上超市。“其实这就是运用淘宝的概念,今后买理财产品基本可以实现足不出户。”这位创始人眉飞色舞地向记者描述他的宏伟蓝图。

然而,一位银行理财经理却不以为然,甚至将前述保险公司的这种行为称为“胡来”,他告诉记者:“银行绝不会如此胡来,由于理财产品具有一定的风险,我们应该当面告知投资者风险,并根据不同客户的风险评级来推介不同的产品。”

一位保险人士认为,通过网络销售保险产品主要有两层风险,一是核保风险较大,即无法当面核实情况;二是道德风险较高,如果有人恶意骗保,产生纠纷难以解决。

随着理财产品的日益普及,已有越来越多的理财产品买卖双方之间的纠纷见诸报端,这也导致监管方面对此逐渐重视。在华夏银行员工“飞单”事件发生后,监管层对此高度重视,中国银行业协会为此专门成立理财业务专业委员会。在监管日益加强的大环境下,理财产品的销售规则只会越来越严格。

但这并不意味着金融机构在网销方面一无是处。事实上,一方面他们可以开发更适于在网络销售的理财产品,这些产品的特点是简单易懂,风险较低,以保险为例,可大力发展类似意外险等不限年龄、核保简单产品的网销渠道;另一方面还可以大力搭建自身的网销平台,毕竟依赖第三方平台只是权宜之计。

3天网销破亿元的这一消息对于金融销售人员来说可谓喜忧参半。网销必定是未来趋势,但并非所有产品都适合网销,比如一些复杂的、需要重点核保的产品就不适合,对于低端的保险销售人员来说,可能会因互联网渠道的打开而面临失业。”一位资深保险人士表示。

摩根大通：中国经济正在触底反弹

证券时报记者 黄兆隆

摩根大通昨日发布中国信心指数,指出中国经济正在受产销量和盈利预期乐观情绪的推动而大幅反弹。

该公司认为,12月份中国信心指数(CSI)数值为59.8,较11月份的49.2大幅上升,这反映了中国经济的触底反弹和2013年的复苏前景。近期中国经济数据也印证了这一点。消费相关行业信心指数显著改善,12月较为显著的变化是消费相关行业(博彩、汽车)、油气、银

行和固定资产投资相关行业(建筑和机械)的乐观情绪上升。情绪向好的行业数量大幅增加,生产、订单和每股盈利预测调整持续改善,每股盈利预测调整的筑底趋势较为明显,多月来首次出现50以上数值。

在宏观经济走向上,该公司指出中国经济复苏势头显著。近期企业层面也出现积极信号,包括企业利润扭亏为盈,表明宏观经济复苏范围正在扩大。一年一度的中央经济工作会议和新任领导人近期讲话增强了对未来将加大力度推进经济结构调整的信心。

国税总局明确 险企准备金支出税前扣除政策

国税总局近日集中回应了社会对有关税收政策的咨询。其中,对于保险公司准备金支出税前扣除政策,国税总局明确表示,根据有关规定,自2011年1月1日起至2015年12月31日,保险公司按国务院

财政部门的相关规定提取的未到期责任准备金、寿险责任准备金、长期健康险责任准备金、已发生已报案未决赔款准备金和已发生未报案未决赔款准备金,准予在税前扣除。

(郑晓波)

兴业证券获批设立6家分公司

兴业证券今日公告称,该公司近日收到中国证监会福建监管局《关于核准兴业证券股份有限公司在四川等地设立6家分公司的批复》,核准公司在四川省成都市、广东省深圳市、福建省三明市、福建省龙岩市、福建

省漳州市、福建省南平市设立西南分公司、华南分公司、三明分公司、龙岩分公司、漳州分公司、南平分公司,分别管理四川、云南及重庆、广东及广西、三明、龙岩、漳州、南平及宁德的证券营业部。

(张欣然)

稀释力度加大 保代步入有“领”无“金”时代

证券时报记者 桂衍民

增加保代考试次数、加速注册进度、改“单板双签”为“双板双签”,伴随这些保代含金量“稀释”举措的推进,素有“金领中的金领”之称的保荐代表人身价也日渐下滑,开始步入有“领”无“金”时代。

保代有“领”无“金”

距12月5日考试成绩下发至今已10多天了,但所在投行对于小周准保代加薪提职的政策却迟迟未见兑现。小周成功通过保代考试那股兴奋劲儿正消磨殆尽,取而代之的是回归平静。据说今年公司不准备给准保代加薪提职了。”电话那头,小周显得情绪很低落。

小周2007年金融硕士毕业后就跻身投行,已经先后参与了6个投行项目,去年还以“项目协办”身份做了一个中小板项目。今年12月1日的保代考试,小周如愿获得通过,兴奋的小周特意将这一好消息群发短信给了所有朋友。

小周的兴奋是有道理的,按照所在投行此前惯例,只要通过保代考试,不仅立马会加薪,还会提职。以去年为例,保代考试成绩出来的第二天,公司将通过考试的准保代月薪调高1.5万元,职级也提升一级。

这种通过考试就加薪提职的做法,此前并非小周所在投行所独有的,但2012年后一切都发生了变化。证券时报记者调查发现,对此次通过保代考试的准保代,尚无一家投行明确延续此前加薪提职的做法,答复几乎都是“还没研究”或“投听说要加

薪提职”。

准保代如此,新晋保代也不例外。记者从上海某券商获悉,该公司对今年新注册的保代迟迟未见兑现政策,不仅津贴迟迟未发,固定薪酬亦被减半。投行裁员降薪的消息也屡屡见诸报端,被裁人员中就包括已有签字权的保代。而北京某大型投行此前裁员之后,部分回流的保代薪酬也被不同程度地调低。

依照以前的薪酬体系,现在投行成本都过大,加之项目难有进展,裁员降薪很正常。投行必须回归到考量工作能力而非考试能力的时代。”上海某投行一位执行董事说,保代已进入有“领”无“金”时代,保代通道价值还会继续大幅缩水,保代能力不强未来仍有可能被裁掉。

保代稀释力度加大

保代不稀缺,准保代更不稀缺了。”专门从事投行人才物色工作的某猎头公司经理说。这位猎头的观点道出了行业现状,伴随各种稀释因素而来的,是保代正由此前的供不应求进入供过于求,金领褪色已成为行业共识。

12月17日,中国证券业协会公布了2013年度考试计划,保荐人考试正式由此前的一年一考变为一两年两考。2013年两次保荐人考试时间分别敲定在6月和11月。这是保荐人考试管理权限下放到中证协后,相关部门首次对保代考试次数做出的调整,被投行人士称为加大稀释保代含金量的又一力举。

值得一提的是,自保荐人管理权

安永：明年全球IPO活动有望回升

由于很多国家和地区的宏观经济颇为波动,2012年全球首次公开募股(IPO)活动疲弱。然而,安永18日发布报告称,明年IPO活动将有望回暖。

根据《安永年末全球IPO最新报告》显示,到目前为止,今年全球IPO融资额减少30%,至1185亿美元;交易数量也减少了37%(只有768宗IPO)。此外,有50家公司预计将于12月底前上市,融资总额约为60亿美元。而2011年全年的IPO为1225宗,融资额1700亿美元。

据其统计,2012年香港、上海

和深圳的证券交易所只有214宗上市交易,融资额为279亿美元,与2011年比较,融资额大幅减少62%。

安永大中华区银行及资本市场主管合伙人蔡鉴昌表示:“经济疲弱、证券市场不稳、部分IPO交易表现欠佳无疑都在影响投资者信心。”

2012年中大中华区IPO活动疲弱是由于缺乏超大型IPO。展望2013年,安永大中华区高增长市场主管合伙人何兆烽称:“我们预计前景转佳,因为很多因国家领导人交替而暂缓的支持市场的新政策将开始落实,这包括中国内地将实行的经济措施,

预计会令相关行业受惠。我们预计证券市场的波动会减少,加上在新的支持经济的政策以及在经济前景更明朗和理想的情况下,IPO活动有望于2013年下半年增加。这都表明明年是待上市企业实现IPO的好时机。”

何兆烽表示:“目前已有超过800家公司在中国证监会申请上市的名单之中,估计他们的融资总额约为5000亿元人民币,而2012年A股市场的融资总额只有1030亿元人民币。我们预计让中小规模的民营企业以H股方式在香港上市的新政策推出后,会有更多此类公司在香港上市。”

(刘雁)