

证券业薪酬骤降 去年净流出2.3万人

证券时报记者 黄兆隆

2012年,证券业上演了一出两万多人大撤离的戏码。

证券时报记者日前获悉,证券业去年净流出2.33万人,全年仅有7月份实现人员净流入。去年A股行情惨淡,券商收入急速下降,一些从业者转投到信托等日益火热的金融子行业当中。

注册人员降至24万人

根据伟海数据最新统计,截至2012年12月底,在中国证券业协会的注册人员数量为24.02万人,距离最高峰时期的26.35万人已减少约2.33万人,这恰好时隔一年。

对此,有业内人士认为,2012年证券业在2011年不节制的人员激增计划买单。据伟海数据统计,2011年证券业全年实现净流入4.95万人,这使得证券业从业人员从2010年底不到22万人激增至26万多人。

与2012年情况相反的是,2011年证券业只有一个月份出现人员净流出。

2011年,证券公司仍根据年初的计划进行人员招聘,有些中小券商还推出了大规模的人员招聘培训一揽子计划。事实上,这并不符合当时的实际需求。”深圳某大型券商负责人表示,2012年的市场行情,则逼迫券商挤掉不合需求的人事泡沫,招聘计划大幅削减,甚至还影响了2013年的规划。”

人员流出加速

值得注意的是,虽然2012年12月股市行情回暖,但当月人员流出速度并未放缓。据伟海数据统计显示,

去年人员流出最高峰在2月,当月人员净流出3995人,其次则为去年12月,当月净流出3145人。去年四季度,人员净流出加快,其中,10月净流出1805人,11月攀至2140人,12月则超过3000人。

据中国证券业协会数据发现,2013年北京、上海、深圳、广州等一线城市的券商人员流失压力最为严重。而在从业人员类型中,普通从业人员流失比例最高。据中国证券业协会数据统计显示,注册为“一般证券业从业人员”项目的人员流失最为严重,占比超过全部流失人员的九成。

据了解,这其中大多为券商经纪业务人员。相比之下,券商研究所、投资银行等专业性较强的业务部门人员总体流失比例并不大。

由于创新业务的导向,券商对于专业人士的需求并未减少。有限的成本还在向融资融券等创新业务倾斜,还有例如资产管理业务的发展也刺激人员的扩张,但这一部分由于对专业性要求较高,所以人才缺口短时间内难以补上。”上海某大型券商资产管理公司负责人表示。

证券业吸引力下降

随着高薪光环逐渐褪色,证券业对于人才的吸引力远不如以前,也不如信托等行业。

据中国证券业协会数据统计显示,去年证券业新注册人员数量约为4.11万人,但离开人数却达到2011年半年的新入行人数。与此相



证券业从业人员 月度流动概况

2011年12月, 总从业人数为263481人, 当月净流入1804人

对应的是,2012年共有7.59万人离开券业,远超2011年。

2011年市场行情不好,不少券商年终奖没有发放,2012年行情又是反复震荡,所以导致不少原本留守的人只好选择离开。”国信证券相关业务人士说。

据悉,不少证券业人士选择投奔信托行业以及银行业。据了解,去年信托业人均利润已超过200万元,以方正东亚信托为例,该公司员工平均薪酬近74万元,较上年增幅超过一倍。

业内人士预计,信托业在2012年管理规模大幅飙升的情况下,该行业员工平均薪酬将超过60万元,比上年增长两成以上。与此形成鲜明对比的是,证券行业2012年净利润下滑逾16%。

今年一批券商招聘规模削减逾四成

证券时报记者 黄兆隆

今年券商人力资源管理继续保持收缩状态。

证券时报记者日前从多家券商获悉,今年这些公司人事招聘计划大幅削减,与去年相比,计划招聘规模平均削减幅度超过40%,有的券商则暂停对外招聘。

招聘规模压缩

深圳某小型券商人力资源部负责人告诉记者,今年预算大幅削减,我们公司高层要求降低运行成本,在不进行大规模裁员的情况下,只有停止对外招聘。”

该公司的情况并非个案,证券时报记者调查京、深、沪三地券商的情况发现,证券业已基本暂停大规模公开招聘活动。

其实,这种迹象去年底就已显露。据悉,去年10月至12月,多家券商原定举办的校园招聘计划均告流产,受公司管理方针改变的影响,人力资源部部门砍掉了上述预算。

接受记者采访的多家券商高管的想法是,基于今年股市行情不好判断,证券业整体处于紧缩状态,因此必须削减运行成本。而可行的方案是,对内制定更新的工作奖惩制度,从存量上想办法,比如激发业务骨干工作积极性,提高工作效率,淘汰不合格的员工。

关于人才引进方面,我们公司今年的考虑是,必须出一个再进一步,不再扩增人手。”上述深圳小型券商人力资源部负责人表示。

岗位需求存差异

虽然证券业总体人才引进规模较往年削减,但由于部分岗位上的成熟人才仍然稀缺,一些券商对招聘重心进行了调整。

总体来看,券商行政后台部门人员数量几乎已经到顶,应该不会大规模招聘。”一位上海券商高管表示。

不过,也有例外情况出现,因为部分券商正在调整行政后台部门的分工。上述上海券商高管表示,比如为了上市,需要充实董事会办公室人员,调整与公司办公室的分工,因此

可能会有相关岗位招聘需求。”

此外,基于部分创新业务发展的需求,不少券商就融资融券、资产管理等业务对外招聘。对此,深圳某大型券商信用交易部负责人表示,这是因为此前相关人才积累较少。目前,全行业都在创新业务上竞争,所以必须予以高投入,招揽成熟人才,业务上才能有所突破。”

以资管业务为例,上海有的券商普通市场业务人士薪酬已经能与基金公司比肩,在部分大型券商资产管理公司中,其一年薪酬可能超过50万元。

四季度或现转机

节衣缩食是今年券商预算工作的主旋律,不过,不少券商也做好了两手准备。我们的看法是,如果下半年市场行情有转机,或是创新业务发展速度超预期,那么人事工作同样会进行相应调整,预计9月份情况会有所改观。”北京某大型券商人力资源部负责人告诉记者,在此判断下,一些券商做好了第四季度的另一手规划,即启动部分专项人才引进计划。

■记者观察 | Observation |

证券业创新亟待业务流程再造

证券时报记者 黄兆隆

随着监管层多项鼓励业务创新政策的落实,今年券商对创新业务的投入将比以往更大。值得注意的是,场外市场、融资融券、资产管理、并购业务的发展契机已经明朗,这四项目业务将成为券商新的利润增长点。要想获得回报,前期必须予以高投入,而投入最重要的莫过于人力、资金,其中又以后者为基础。

一个冰冷的现实是,证券业整体上已进入“节衣缩食”的成本管控阶段。如何在有限的预算中,挤出资金投入创新业务筹备中,成为每家券商需要研究的课题。这就要求券商不能拘泥于成本管控的旧思路,而是结合自身优势,在创新业务上加大投入,以点带面盘活整个经营格局。

值得注意的是,创新投入并不仅

是对业务的投入,也不是简简单单地招人和做事。而是找到适合自己发展的路,如果人云亦云,创新则沦为单纯的模仿、复制,只会让证券业重复过去的道路。

还有一个关键的要素是,横亘在创新业务与市场效益之间的鸿沟是,如何设定一个较好的业务机制将其完美地转化。

为此,券商需要对过去的业务流程、管理机制进行再造,将不符合当前趋势的管控手段予以清除,走上以转化创新业务为导向的业务流程,将其转化为市场效益。

一个鲜明的例子是,部分老券商过去就停留于简单的合规合法经营思路,这种思路在如今的市场化竞争中已不符合发展趋势,因此需要转化为追求效益的市场化导向。

这就要求券商在管理上创新,通

过人力资本化有效管理,来点燃人员的创新热情,以奖惩制度将个人利益与公司利益捆绑在一起,助推创新业务发展。

同样,合规风控部门过去对部分创新业务的掣肘也需要在新的业务机制中予以解决,重新定位风控的角色,最终形成的结果应该是风控合规不拖业务创新的后腿。

细化到具体业务上,在比拼综合理财能力阶段,券商的本质仍是投融资中介,其立足之本也在于经纪业务沉淀下来的客户。如何有效发挥创新业务与传统业务的联动,再造经纪业务,甚至是再造投融资业务的流程也需要提上议事日程,只有如此,才能让创新业务形成辐射效应,带动经纪业务等传统业务发展。

总而言之,券商需要通过业务改造、流程再造、管理创新,走上一条符合当前创新趋势的市场化道路。



聚焦两融标的券扩容

两融标的股票猛增八成 有助券商业绩提升

证券时报记者 李东亮

融资融券标的股票再次迎来扩容。自1月31日起,标的股票将由当前的278只扩展至500只,标的股票品种增加约八成。对此,业内人士表示,此前融资融券标的范围狭窄和交易策略受到限制的情况将得到很大改观,同时将会增加券商两融业务佣金和利息收入。

丰富投资策略

华泰证券融资融券业务部总经理张迅表示,新的标的券覆盖范围更广,行业分布亦更为均衡,板块轮动时的可操作性得到进一步加强,市场投资机会将会随着本次标的券扩容而显著增多。通过深入研究扩容后标的券的行业、估值、市值等方面情况,投资者可以从挖掘更多的融资融券投资机会。

而多名投资界人士称,这对于具有一定专业知识和资金实力的投资者来说,可以通过构造各种交易策略,通过多种途径获取收益。此次标的券扩容后,之前在融资融券实务中被不少投资者诟病的融资融券标的范围狭窄、投资产品的选择和交易策略的实施存在限制的情况将在很大程度上得到解决。例如,标的券品种的丰富也将给专业化程度较高的投资者提供构造更多交易策略和设计更多对冲产品的机会。

提升券商业绩

华泰证券、中信证券和招商证券等多家券商高管表示,与证券市场投资机会增多、专业化程度增强相应的是,标的券进一步扩容也给券商带来了更多机遇与挑战。在当前规则不发生重大变更的情况下,融资融券客户增长速度已趋于稳定,客户量爆炸性增长的情况基本不会再出现。在此情形下,标的券的扩容将能有效满足现

国信证券陈冰: 1月份两融业务增速超预期

证券时报记者 刘璐

1月31日起,沪深两市融资融券标的股票将扩容至500只,相关证券公司迎来业务拓展良机。就此,证券时报记者专访了国信证券融资融券部总经理陈冰。陈冰表示,2013年1月份融资融券业务实现了超预期的增长,希望将来可以允许客户融资“打新股”,进一步降低客户门槛,扩大标的范围。

客户的成熟程度超出了我的预期,自两融业务启动以来,市场经历了多轮下挫,我们的客户以融资为主,也必须面对亏损,客户充分了解两融业务的游戏规则,没有发生一起客户纠纷,也没有一例强行平仓。”陈冰说,希望未来可以允许客户融资“打新股”,降低客户门槛,适时进一步扩大标的范围。

2013年不到一个月的时间里,融资融券业务的增长速度超出了我的预期。”陈冰预计,2013年国信证券融资融券业务收入可占公司营业总收入的15%至20%,在过去三年这一

有信用交易客户的交易需求、提升交易活跃度,在提升现有客户交易空间、挖掘现有客户交易需求的基础上继续扩大券商融资融券业务规模,增加业务佣金及利息收入,进而保证融资融券业务持续稳定发展。

不过,业界人士亦称,标的券扩容和投资方式的多样化又将给证券公司的客户服务提出新的要求,证券公司将不再是以向客户提供简单的通道服务以及投资理财建议为主要服务手段,而是需要根据不同客户的投资需求,在有效控制风险的前提下,研发设计更多信用交易产品,为其提供专业的综合金融服务。这种服务方式的变革亦将有效地促进证券公司整合内部资源、提升服务水平,从而推动证券公司的转型与发展。

为市场引入活水

市场在高位面临方向选择,此时扩大两融标的范围,可以为市场引入急需的活水。”广发证券一名分析师表示。多位私募人士同样认为,可以预见此次标的券扩容将增加更多的信用交易机会,从而激发更多投资者的信用交易参与度。在投资者与券商共同作用下,A股市场融券交易的供应量和融资的需求量必将进一步得到释放,融资融券标的券交易的活跃性亦将得到提升,从而使A股市场流动性随之得到有效增加,进而给当前市场注入更多活力。

由于我国投资者习惯于融资做多,融券做空的动能相对弱得多,因此两融标的券扩容无疑更有利于市场上涨。”上海一家大型券商自营业务负责人说。

值得一提的是,不少业界人士称,融资融券业务开展以来,A股市场运行相对平稳,市场波动率明显比没有融资融券机制时低,融资融券业务在抑制A股市场市值占比较高股票价格发生大幅波动、在中长期减小市场整体波动性方面起到了一定作用。从这一角度看,标的券的扩容使融资融券交易在证券市场中将进一步发挥作用。

数字分别是0.6%、4.6%和9.4%。目前融资融券业务交易量在市场整体交易量中占比为5%,而在境外成熟市场这个比例在15%至33%,也就是说还有4倍至8倍的增长空间。

面对利好的业务形势和诱人的市场空间,国信证券加快开疆辟土。今年以来截至1月24日,我们已经对客户发放了49亿元融资融券授信额度,总授信额度超过300亿元。整个市场两融余额增长了24%,国信增长了49.6%。”陈冰说。据了解,截至去年末国信融资融券业务客户数近3.5万户,市场份额为6.9%,行业排名第三。

随着业务的发展,对资金储备的要求水涨船高。陈冰告诉记者,2013年我们将进一步加大资本投入,同时依托转融通合理运用杠杆,通过公司资产负债表为市场和客户提供流动性。”据悉,国信证券已递交了首次公开发行申请,同时股东大会已经授权发行75亿元次级债,在满足创新业务资金需求的同时补充净资本。而中国证券行业财务杠杆倍数约1.4倍,处于非常低的水平,而境外成熟市场约15倍。

去年银行理财发行额破24万亿

近日,普益财富联合西南财经大学信托与理财研究所发布报告称,2012年我国银行针对个人发行的银行理财产品数量达28239款,同比增加25.84%,发行规模达24.71万亿元,同比增长45.44%。

报告显示,2012年发行的银行理财产品中,非保本浮动收益型产品的市场占比达63.09%,较2011年微幅上升。而保本浮动收益型产品的市场占比有所上升,固定收益型产品的市场占比则继续下滑。

(蔡恺)