

券商营业部借力多牌照实现业务全能化

证券时报记者 游芸芸

业务创新正全面调动证券业的进取激情,券商营业部也各显神通,寻找新的业务空间。证券时报记者获悉,多家券商旗下的营业部已华丽转身,从简单的经纪业务转向与资管、投行、直投等部门合作,打造全能型营业部,实现收入多元化。

攀上各业务部门多创收

去年下半年开始,一些营业部便搭上券商创新的班车,尝试与公司多个业务部门开展合作。随着券商资管、直投、投行等业务的迅速发展,营业部的业务半径在不断拓展。

继新三板业务之后,资管创新业务点燃了大部分营业部的创收热情。上海一家上市券商资管负责人称,几乎每天都能接到公司营业部介绍资管业务的电话,虽然通道业务收入不高,但如果营业部对项目具有绝对的把控力,分成可以突破50%。

中小企业私募债等债券融资业务是营业部主攻的另一领域。江苏一家券商固定收益部负责人表示,目前中小企业私募债发行速度趋缓,质押式发债等业务将成为营业部下一个重点业务。

近两年融资融券、约定式购回、股权质押式发债等创新业务对券商营业部收入的贡献度在稳步攀升。据悉,去年一家业绩居前的券商旗下单家营业部单月两融交易额曾占其总成交额七成以上;去年国信证券6家营业部的创新业务收入占比超过40%,其中最高的已达77%。

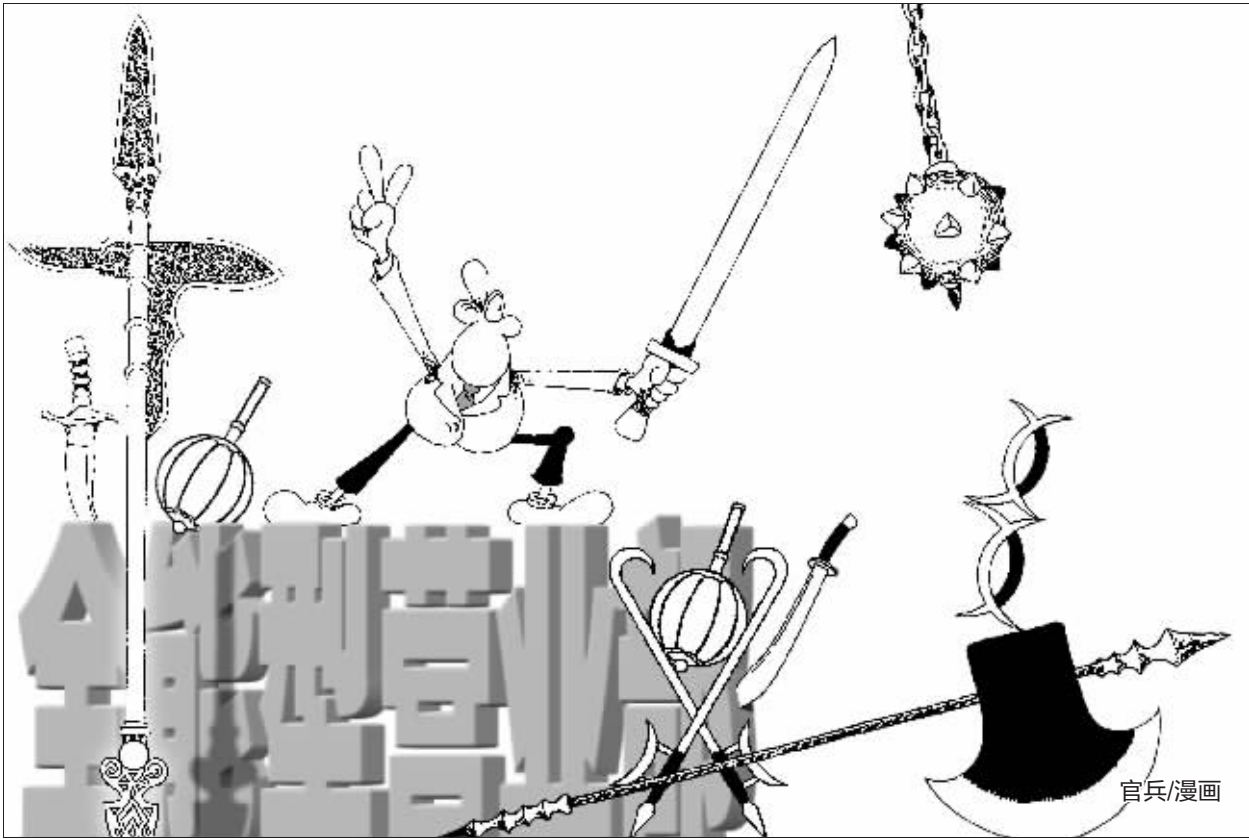
此外,部分营业部还自主开发一些创新业务,例如上市公司股权激励自主行权和行权融资业务,以及各种质押式融资业务等,相关业务可为营业部带来上千万元的收入。

今后营业部要利用内部多个牌照资源,构建‘客户为中心’的服务体系。不同服务的团队需要接受总部业务部门的培训和定期沟通,营业部要成为各个业务的灵活触角,扩大公司各业务的服务边界。”中信证券一位董事总经理表示。

中信证券近两年在不断探索营业部全能化。例如,该公司深圳福华一路营业部提供的服务内容如下:股票、债券的交易以及综合资产配置服务;除上市、发债的传统融资方式外,还通过资管业务等渠道开展股权、债权、衍生品的融资服务;此外,投资者还可以获得直投和另类投资等服务。

进行牌照化管理

证券营业部将触角主动伸向多个牌照,源于应对生存压力而寻求转型突破。传统经纪业务的两大收入来



源——佣金收入和传统金融产品销售收入已呈现疲态。据了解,自2011年起,许多营业部负责人的收入长期处于不断萎缩状态。最极端的现象是,去年曾出现营业部单个月总收入不足万元的案例。

券商营业部总经理不再是个人人争抢的职位。深圳多家券商人士表示,三年难以实现盈亏平衡使得无人敢接手新设营业部这个烫手的山芋。在此背景下,营业部主动开源的动力大增。

事实上,不少券商营业部此前一直为公司投行、公司债、直投、新三板等相关业务介绍业务,但是,其中的操作并未实现系统化。通常是遇一单做一单,收入无法实现可持续性。

自去年起,虽然多家券商在内部提出打造全能型营业部,但截至目前,多数券商总部统一发起的业务链条整合才刚刚起步。营业部立体式服务不论是在制度建设上,还是人员配置方面均处在摸索阶段。

华泰证券一位部门负责人表示,全能型营业部需要券商总部建立强大的大本营,不但要有指挥员、弹药库,还要有技术兵种随时支持。表面上看只是营业部在战斗,实际上比拼的是公司整体协调和战略实施能力”。

据了解,部分券商今年推动多功能营业部建设,将采取分化管理。一方面对营业部进行业务牌照管理,根据营业部、业务部的资质条件和专业能力,核发业务牌照;另一方面全力支持资质优秀的营业部依托多种业务牌照和资源,打造‘全能性、职业化、无边界、团队型’的综合经营平台。

资管业务成券商营业部新宠

证券时报记者 游芸芸

券商资管2万亿元规模的背后,营业部的身影愈发清晰。据记者了解,资管业务创新已成为证券营业部业务新焦点,其中以通道业务和融资类业务尤受重视。

去年券商资管通道业务规模暴增后,一些营业部利用自身和地区银行的合作关系,与总部共同开发通道业务。记者获悉,证券营业部介绍的通道业务项目虽然成功率并不高,但为公司带来的收入正不断提升。营业部介绍的通道业务项目单笔规模一般在5亿元~50亿元,最高的甚至可达到500亿元。

上海一家上市券商资管业务负责人表示,去年该公司营业部介绍的通道业务规模占资管通道业务总规模的10%,而少数中小券商这一比例可达20%。

定向业务中的融资类业务今年以来受到券商营业部的青睐。据了解,营业部很多做实业的大户有企业运营资金方面的需求。此外,部分投资者对股市不看好的同时,也在寻求稳定性投资回报。对此,世纪证券一位资管业务人士表示,在严格控制风险的基础上,定向产品收益率通常会超过同期银行理财产品收益率。

于是,一些营业部投资者变身成为融资类业务的资金提供方,营业部则联手资金供需双方进行撮合。北京一

家上市券商资管业务人士透露,该公司融资类业务超过1/5为营业部介绍。

深圳一家小型券商深南中路营业部总经理表示,去年以来该营业部已为总部联系了三单融资类业务,最高一笔费率达到1.5%,为公司带来的收入达到数百万元”。

在与资管部门的合作中,营业部看重两块收入:一是业务收入分成;二是业务股权托管和交易收入。”国海证券某营业部负责人表示,此前营业部在大宗交易和市值管理中,主要收入来自托管和交易收入。现在切入到业务核心,收入更具含金量。”

资产证券化业务转为常规业务之后,被营业部视为资管业务第三大收入点。例如最新的资产证券化新规中,将基础资产从企业应收款扩展至‘信贷资产、信托受益权、基础设施收益权等财产权利,商业票据、债券及其衍生产品、股票及其衍生产品等’有价证券,商业物业等不动产资产”,这将为券商部分企业客户提供更多的融资渠道。

据悉,目前企业客户较多的少数营业部已组织专人备战相关业务。中信证券一家营业部负责人称,此前,该营业部专门派了两位工作人员到公司资管部进行集中培训和学习,我们准备将手里的企业客户梳理一遍——尤其是此前已表达过融资意愿的客户,然后再配合资管部为企业量身打造专项计划”。

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

地产新政对银行冲击有限



证券时报记者 罗克关

随同地产股跌了一天,银行板块昨日就回过神来。A股市场走势颇具戏剧性,银行股强势反弹领涨大盘,但地产股依然死死垫底,这两个近期联系颇为紧密的板块,开始出现明显的“裂痕”。

记者以为,这种分化在很大程度上说明,在限购限贷方面进一步升级的房地产调控新政,对商业银行的实际影响恐怕相当有限。

新政最为严厉的举措,当属二手房交易中按差额20%征收个税。以一套原值50万、现值150万的普通住宅计,在不考虑其他因素的情况下,按照评估价1%征收个人所得税的交易过程将产生1.5万元税费,但按差额计算则产生20万元税费。显然,二手房买卖交易将受到政策的直接冲击,而银行在二手房市场中的个人按揭贷款业务亦将受到影响。

但是,由于个人按揭贷款业务近年来在银行零售贷款中的占比已经连续下降,而且二手房业务在整个个人按揭贷款中的占比亦相对有限。此外,新政亦将是否提高二套房首付比例和贷款利率的权限下放给了各地人民银行分支机构,进一步对隐藏其中的投机炒作行为亮起“红灯”。而记者从银行方面了解的情况显示,自从限购限贷政策实施以来,商业银行个人按揭贷款业务的客户群体主要是购买首套房的刚需客户。因此,二手房市场即便遭遇短暂的“封冻”,对商业银行的整体影响也相当有限。

广发证券研究所统计的数据显示,截至2012年6月末,个人按揭贷

款占总资产比例最高的为建设银行,占19.88%。占比接近20%的还有中国银行和招商银行,分别占19.04%和18.58%。显然,限购限贷政策升级对于商业银行整体资产的影响很小。

考虑到税费政策一旦严格实施,二手房市场将暂时遇冷,以往在这一领域存在的改善性购房需求将涌向新房市场,因此,亦不排除会出现利好开发商一手楼市场的供需格局。在这种情况下,新政对商业银行的“杀伤力”就更加有限。因为,多数银行的房地产信贷均为开发贷与按揭贷款一条龙服务,如果新房市场出现供需两旺局面,商业银行不仅能够确保稳定的按揭贷款业务增量,而且此前投放的开发贷风险也会大大降低。

但这仅是一种假设,如若新房市场受二手房市场“封冻”影响,而出现销售不顺畅的情况,银行能扛得住市场下跌的风险吗?记者认为,这种风险存在的可能性极小。因为,从过往几年的情况看,只要开发商愿意降价销售,存货消化速度相当快。目前的变数在于,供需双方如何解决新的调控政策。而从当下市场反馈信息看,市场的态度并不明朗,虽然年前房地产价格上涨的预期基本刹住车,但是掉头向下的动能似乎并不充分。

这恐怕也意味着,商业银行存量的个人按揭贷款出现风险的可能性相当小。最近两年的首付比例数据和各渠道反馈的实际违约案例,亦证明银行持有的按揭贷款具备相当的抗波动能力。历史数据显示,商业银行按揭贷款不良率仅在2008年有所上升,此后则一直维持稳定状况。

而在开发贷方面,最近几年商业银行普遍抬高客户合作门槛,并有意识控制此块资产的占比。以上市银行2012年半年报数据为例,银行开发贷占比最高的亦仅占到总资产11.31%,多数商业银行该数字不超过8%,工行和建行甚至没有超过6%。因此,即便开发贷出现风吹草动,市场调控对银行带来的直接冲击也相当有限。

兴业银行客户结构重心下沉

锁定总资产6000万以下企业

记者获悉,兴业银行已把总资产在6000万元以下的小微企业客户作为重点客户。

记者昨日从兴业银行获悉,2012年全行小企业客户数增长近40%,其中‘兴业芝麻开花’中小企业成长上市

计划的人池服务客户近4000户。在此基础上,该行进一步调整小微企业业务客户定位,从‘中小为主’向‘小微为主’转变,将总资产6000万元以下的小微企业客户作为服务重点,实现客户结构重心下沉。(蔡恺)

券商设立分公司肩负经营与管理双职

证券时报记者 伍泽琳

券商营业部在人员配置、专业能力等方面往往难以支撑投行业务的开展。而设立分公司之后,就能依托总部的资源,加强对所在地企业投融资、持续财务顾问的服务。

证券时报记者 伍泽琳

蛇年伊始,券商分公司便像雨后春笋般冒出。新成立的券商分公司将告别单纯的管理角色,肩负起更多的业务职责。据称,分公司与总部的业务配合将产生1+1大于2的效果。

增强区域对话能力

近期,包括东北证券、华泰证券在内的多家券商宣布设立数量不等的分公司。其中,东北证券在2月末宣布,在浙江的证券营业部。东吴证券也将

将在吉林省内和省外共设立20家分公司,其中12家分公司在吉林省外,包括深圳、上海等地,另外8家分公司设在吉林省内。该公司表示,此举是为了整合旗下营业部资源。

当月,国海证券也表示,将在深圳设立深圳经纪分公司,管理深圳地区的证券营业部。据国海证券相关人士透露,该经纪分公司除了具有管理职能外,还将开展一些业务。

而华泰证券今年曾表示,将在浙江杭州设立一家分公司,管理该公司在浙江的证券营业部。东吴证券也将

设立无锡、常州两家分公司,分别管辖当地的证券营业部,并开展证券承销与保荐业务。

2月初,证监会发布了《证券公司分支机构监管规定(征求意见稿)》,拟放松证券公司分支机构设立相关规定。对符合相关风控指标的证券公司新设分公司、营业部不再作数量和区域限制。对此,业内人士认为,券商分公司数量将会呈现增长态势,增设的分公司将对券商优化网点布局、服务区域经济发挥积极作用。

除了方便统筹管理周边的营业部外,分公司还将负责协调与当地各类机构的关系,包括当地的政府部门、监管部门等。”中山证券经纪业务部门相关人士说,对于遍布全国各地的证券营业部,总部常常鞭长莫及,设立分公司能增加与‘区域’的对话能力。

实现功能转型

业内人士预计,随着监管部门未来逐步放开券商分支机构设立主体资格、地域、数量等限制,2013年券商

分公司的业务功能将发生重大变化。

券商分公司正从以管理为主逐渐向经营与管理并重转型。”一家大型券商上海分公司相关业务人士说,过去券商设立分公司大多是为了便于管理某一特定区域的营业部,不过随着券商设立分支机构相关规则、证券营业部分级分类管理的逐渐完善与明朗,分公司将获得总部的合理授权,在管理辖区内营业部的同时,增加投行业务、资管业务等。

朱来,券商分公司不仅是一个后台管理部门,还将成为区域内的业务中心和服务中心。”上述分公司人士表示。

设立分公司将拓宽证券公司的金融服务领域,尤其是投行业务。”深圳某上市券商总部相关人士表示,目前证券公司的投行业务,一般会借助各地的营业部做一些项目的承揽、后续服务等工作,然而证券营业部在人员配置、专业能力等方面难以支撑投行业务的开展。设立分公司后,就能依托总部的资源,加强对所在地企业投融资、持续财务顾问的服务。

微博意见

早该如此!佣金制又称提成制,适合于快速扩张的初级阶段,对发挥员工的主动性效果明显,但对业务的有序发展却具有明显的破坏性,而且很难持续。

——网友“践行者卡维林”点评本报《汇丰中国取消佣金制 减少误导型销售》一文

这个方法我觉得可行性不高,销售的收入来源就是依靠丰厚的佣金提成,评分制一般适用于直销团队。但直销团队在实际执行中也有很多问题,除非现在国内金融业彻底取消代理人制。

——网友“开心璇璇”点评本报《汇丰中国取消佣金制 减少误导型销售》一文

收到好几条业内朋友的短信,议

论“一行三会”人事变动。感觉大家内心有个期待:希望银监会主政者对银行财富管理业务进行改革,或者起码面对表外业务、影子银行争议时能够秉公直言。创新是创新者的通行证,守旧是守旧者的墓志铭。如果银行业在资产管理时代继续无为无过,未来前途可以预知。

——网友“聂俊峰”评论“一行三会”人事变动传闻

证券业新政中,最具杀伤力的是资产证券化。在当前市场里,给别人钱,自己才能赚钱,做融资始终是主流。信托公司将规模做到7.5万亿,无非通过三件事情:通道、私募债(融资性信托计划本质是私募债)、非标准的资产证券化,现在这三块要被券商抢走了。

——网友“信托圈儿”评论资产证券化业务 (杨卓卿/整理)