

# 网上开户将重启券商佣金战 冲破底线无可避免

证券时报记者 伍泽琳

“你们公司实行网上开户了吗?”、“网上开户的佣金非常低吧?”关于网上开户的话题近日在证券行业内被迅速炒热。

在券业人士看来,网上开户无疑将引发新一轮佣金价格战,平均佣金费率底线已岌岌可危。今后,对客户形成吸引力的将不仅是佣金费率的变动,券商服务水平的进一步升级才是客户的真正需求所在。

## 佣金战再起

饮得“头啖汤”的招商证券、华泰证券等券商,已将网上开户的精致小广告置于官网的显著位置。而中国证券登记结算公司昨日《证券账户非现场开户实施暂行办法》的发布,标志着证券公司非现场开户业务的正式启动。

业内人士认为,非现场开户大幕的开启,意味着证券公司对客户营销将由网下转至网下网上并行的时代。券商佣金费率的再次下滑已不可避免,有些竞争激烈地区网上开户的佣金费率甚至可以降至万分之二。“深圳某券商营业部相关业务人士指出。

国信证券分析师邵子钦统计了近年来券业佣金的变动情况,自2008年证券营业部设立重新启动至2012年底,证券行业佣金率降速最快的是网点设立最多的2010年,降幅达26.51%,降速最慢的是网点设立最少的2012年,降幅为12%。据测算,2012年大券商的保本点佣金率在0.5‰~0.6‰,中小券商在0.6‰~0.7‰,2013年成交量持续放大,佣金率的保本点进一步下移,个别券商仍将采用低佣金策略抢占市场份额。”邵子钦表示。

短期看来,相对于传统开户模式,网上开户模式有效降低了证券营业部的运营成本。在业务开展初期,降价促销仍然是快速抢占市场屡试不爽的利器。”中山证券经纪业务相关负责人表示。

非现场开户的边际成本理论上只有0.3‰左右,远远低于目前证券行业平均佣金费率水平。”长江证券分析师刘俊指出,而网上开户正式放开后,证券公司的竞争将从现实转移到虚拟战场,新一轮佣金战将更残酷,对经纪业务利润空间的挤压将进一步加大。

券商的佣金战一直未真正停止过,为争夺客户资源,券商纷纷通过低佣金、甚至零佣金吸引客户,令证券行业的平均佣金费率持续下降。

数据显示,证券行业的平均佣金水平由2007年的1.7‰直降至去年三季度末的0.74‰。为避免行业恶性竞争,中国证券业协会呼吁行业制定成本佣金,曾经硝烟弥漫的佣金战场迎来暂时的平静,佣金费率跌势有所减缓。据业内人士测算,去年年底行业的平均佣金费率约为0.8‰左右。

目前证券营业部的服务虽然在投资咨询、产品销售上有所创新,但整体来看并未摆脱同质化。网点放开后,佣金价格仍是客户选择营业部的最主要

依据。”内地一家中型券商营销总监认为,网上开户的推行将再度挑战券商的佣金底线。

## 服务战升级

证券公司基于成本考虑的平均佣金费率,不可避免将因非现场开户的到来而受到较大冲击,在业内人士看来,券商之间的佣金战会持续,但佣金战将不会是未来券商争夺的主要战场。与较低的佣金费率相比,未来券商的竞争力将主要体现在服务的专业化上。

低佣金已不再是券商争取客户的最有效方式,一方面是有些投资者对于低佣金已司空见惯,另一方面在于一些地区券商的佣金费率已降无可降,尤其在深圳、上海等竞争激烈的城市,0.8‰以下的佣金费率已经随处可见。”某区域证券公司业务相关人士指出。

为了提升服务品质,我们去年开始实行服务产品化、产品标准化、标准高质化的“三化”标准,成立财富管理中心为投资者量身定制高质量的标准化产品,已经形成了从资讯、工具、咨询到资产配置的全系列产品线。更为重要的是客户可以根据自己的需要来自主选择产品,改变以往被动接受服务的方式。”江海证券经纪业务相关人士表示。

近年来随着经纪业务佣金收入的下降,证券公司客户资源之间的竞争已经进入了新阶段。股票交易已经不再是客户交易佣金的单一来源,一些衍生品市场交易量的增加,将进一步拓宽券商经纪业务的范围,增加其利润收入。

我们近期大力推广股指期货业务,营业部请来了在期货领域有经验丰富的专业人士,给客户业务指导。”华创证券某营业部资深投资顾问表示。

而国内一家上市证券公司经纪业务总部相关业务人士也表示,近年来该公司非常重视机构业务的发展,重

### 近年来券业佣金变动

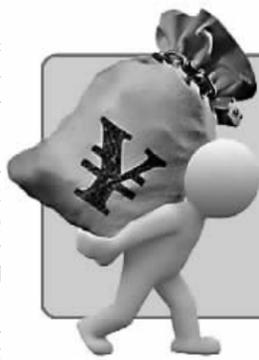
证券行业的平均佣金水平由2007年的1.7‰直降至去年三季度末的0.74‰,去年年底行业的平均交易佣金费率约为0.8‰左右。

### 保本佣金测算

2012年大券商的保本点佣金率在0.5‰~0.6‰,中小券商在0.6‰~0.7‰,2013年成交量持续放大,佣金率的保本点进一步下移。

### 网上开户佣金猜想

佣金费率再次下滑已不可避免,网上开户的佣金费率甚至可以降至万分之二。



翟超 / 制图

新整编了机构业务部,在股票交易、金融产品销售的基础上,开拓大小非减持、股权质押等业务的比重。经纪业务部门过去高度依赖交易

佣金的盈利模式将发生改变,在行业创新的浪潮下,各种金融中介服务将成为经纪业务部门的重头戏。”该业务人士认为。

# 西南证券去年净利同比增长30%

证券时报记者 张伟霖

西南证券今日公布的年报显示,2012年该公司实现营业收入12.68亿元,利润总额3.85亿元,同比分别增长21.89%和14.92%;实现净利润3.42亿元,同比增长30.35%,每股收益0.15元,拟向全体股东每10股派发现金红利1元(含税)。

年报显示,该公司经纪、投行、资管、自营收入占总收入的比例分别为41.79%、25.04%、2.76%和14.48%,经纪业务和投行业务占比最大。

从经纪业务看,受市场低迷和佣金收入持续降低的影响,公司经纪业

务收入同比下降13.26%,市场份额在行业的排名较2011年提升两位。其中,代理买卖证券业务净收入同比下降25.28%,略好于行业26.8%的平均水平。

从投行业务看,在2012年两市新股首发家数及发行费用分别同比下降45.8%和56.1%的情况下,该公司在再融资、并购、债券发行等项目方面发力,全年仍累计实现收入3.17亿元,行业排名上有所上升。

西南证券表示,从国外证券行业的发展历程来看,传统的经纪、投行等业务收入占比将逐渐下滑,而创新业务收入占比将逐渐提升。因此该公司

表示将抓住证券行业改革创新的机遇,大力发展创新业务和推进业务布局,逐步培育和打造公司新的利润增长点。在2012年,该公司促进融资融券业务的快速发展,做大业务规模,实现营业收入7124.13万元,占营业收入比重为5.62%,高于同期行业平均1.56个百分点。

此外,该公司加大代办系统主办券商业务的投入力度,做好项目积累和储备;获批开展约定购回式证券交易业务、债券质押式报价回购业务、中小企业私募债业务、转融业务、股指期货套保业务等,在新产品及新服务上实现营业收入逾9000万元。

# 建行去年末全口径平台贷款余额7400亿

证券时报记者 贾壮

建设银行行长张建国在昨日举行的2012年业绩说明会上透露,去年末建行的全口径地方政府融资平台贷款余额为4500亿元,两类贷款的不良额和不良率都在下降。

中国银监会日前公布了《关于加强2013年地方政府融资平台贷款风险监管的指导意见》(讨论稿),将平台贷款风险管控重点从表内扩展到表外,全口径考察平台负债,进行全面的风险管理。讨论稿建立了全口径的融资平台贷款统计制度,便于将表外负债全面纳入监管。

截至去年末,建行的不良贷款余额为746亿元,不良率降至0.99%。建行首席财务官曾俭华说,去年建行处

置的不良资产数量较多,总量在380亿元左右,其中核销66亿元,现金回收200亿元左右,其余部分为处置盘活,不良贷款不是全部不能收回,去年不良贷款中有向上迁移的情况。

去年建行净利润增速创股改以来新低,该行副行长胡哲一对此解释称,经济增速放缓导致金融需求下降,是银行利润增速下降的主要原因。同时,利率市场化步伐加快令同业竞争加剧,监管政策的调整也影响了银行的利润增速。他说,这是商业银行必须面对的阶段,以后这种挑战和考验还会持续。

张建国介绍,为了应对利率市场化带来的影响,建行做了多方面的准备:一是存款定价及时反应,去年重新定价的存款占比达到59%,今年开始,贷款也进入重新定价期;二是市场

化产品按照市场化定价,加强存款产品的资产结构管理。今年净息差或许会稍微下降,但不会有大的波动。

另据建行首席财务官曾俭华透露,今年以来建行的贷款需求非常旺盛,很多贷款需求因为差别存款准备金管理的要求而未得到满足。

为了把握国家推进新型城镇化当中的商业机会,建行在所有银行中率先推出了城镇化金融服务方案,在积极支持城镇化的同时,坚持商业性原则,贷款选择和风险控制方面与一般商业贷款相同。截至去年末,建行的理财产品余额为8824亿元,建行根据审慎原则计提了12.34亿元准备金,今年将根据情况判断是否增减准备金。张建国称,去年建行调整了理财产品的结构,保本型产品占了六成,同时对理财产品的合作机构进行了审查,将类

授信产品纳入授信管理,另外还对合作伙伴进行了筛选,内部对资产池进行了全面梳理,今年会根据市场需求状况和整体把握能力来确定理财产品的规模。

# 招行副行长丁伟:零售银行核心是赢得客户

证券时报记者 罗克亮

招商银行副行长丁伟日前接受证券时报记者采访时表示,“我们要赢得最好的客户,并以此为基础投放产品。近年来同业发展很快,但各自特点不同,打法也不同,我们不可能照搬其他银行的做法。”

丁伟表示,目前招行一卡通发卡量已经达到6900万张,信用卡4300万张。其中高端私钻客户5万多人,钻石客户3万多人,私人银行客户则有2万人左右。这些客户都是非常有价值的,我们通过大数据系统进行分析后,可以有选择性地甄别,并进行有效的市场开发和营销。”丁伟说。

谈及电子商务对银行传统业务的冲击,丁伟的看法也非常鲜明。他认为,电子商务企业向金融领域的渗透将与银行形成差异化的竞争态势——电商的优势在1000元以下的小额消费信贷业务,而银行可提供的服务将更加全面而广泛。

## 小微信贷后来居上

去年年初招行将小微信贷从公司条线并入零售条线之后,业务整体发展相当迅猛。当年12月底,个人经营性贷款的增幅和增量都排在同业第一。今年我们还会进一步调整业务结构,在小微信贷领域进一步发力。”丁伟对记者表示。

据记者了解,招行去年上半年将小微信贷并入零售条线之后,在前中后台均进行了有针对性的流程改造。在前台方面,小微信贷的营销团队基本由此前的个人房贷业务经理转型而来;中台方面,则逐步将散布在全国各分行的审批中心集中到总行零售部处理;后台方面,则加大了零售银行数据资源与小微业务的对接。

这一布局与其他银行的做法有很大不同。其他银行大多都是由公司信贷的客户经理做小微业务,他们的资源投入相当大,包括资本和人力

都向这方面倾斜。我们不具备这样的优势,重新按公司信贷的流程做,在客户经理的培训上就要花上3年时间。我们的优势是在零售的标准化流程,所以不论是产品设计还是人员调配,我们都按零售银行的理念进行了重新优化,现在看来效果还不错。”丁伟说。

丁伟表示,目前招行一卡通发卡量已经达到6900万张,信用卡4300万张。其中高端私钻客户5万多人,钻石客户3万多人,私人银行客户则有2万人左右。这些客户都是非常有价值的,我们通过大数据系统进行分析后,可以有选择性地甄别,并进行有效的市场开发和营销。”丁伟说。

## 电商冲击促进创新

针对阿里巴巴等传统电商企业近年来在金融领域的渗透,丁伟表示,竞争者的加入对刺激行业创新将有积极作用,但是,未来双方的市场竞争不会形成正面冲突,而基于各自长处,合作共赢是市场发展的方向。

第三方支付创新确实很大,会对银行业形成很大的冲击。比如阿里金融推出的虚拟信用卡,这对银行业务肯定是有压力,但仔细分析后,我们发现阿里的主要客户是1000元以下的消费信贷,是银行本身没有精力覆盖的客户群。所以只要各自做好自己的服务,大家还是可以共同发展的。”丁伟对记者表示。

丁伟称,银行应该摆正心态看待竞争,并积极应对。而对于银行来说,核心竞争力就是集聚一批最好的客户,只有获得最好的客户,才能够形成有竞争力的业务布局,并做到精准营销。

丁伟很坦率地表示,未来招行大零售的战略布局核心亦是获得最优质的客户,现有的各个业务出口除了依托已有的零售客群发展之外,不断引入新的优质客户也是重要目标。数据显示,截至2012年末,招行零售客户总数已经达到5383万户;信用卡累计流通户数达到1791万户,日均信用卡发卡超过2万张。

# 人保集团去年实现净利101亿

人保集团昨日披露了上市以来的首份年报。去年该公实现净利润101.44亿元人民币,其中归属母公司股东净利润68.32亿元,相比2011年同期51.85亿增长31.8%。基本每股收益为0.2元,董事会建议派发每10股人民币0.038元(含税),股息总额约人民币1.63亿元。

年报中可看出,财产险业务成为人保集团收入和利润的支柱。已赚净

保费中,财险贡献1557.87亿元、寿险637.2亿元、健康险53.26亿元。净利润方面,财险贡献104亿元、寿险7.6亿元、健康险则亏损7.43亿元。2012年在国内寿险行业增速普遍放缓的情况下,人保集团获总保费收入2652亿元,同比增长约6%。在保险投资收益方面,2012年公司实现净投资收益220.19亿元,计提减值损失41.51亿元。(潘玉蓉)

# 长江期货吸收合并湘财祈年期货获证监会批准

长江证券今日公告表示,该公司子公司长江期货有限公司近日收到证监会的批复,核准长江期货吸收合并湘财祈年期货经纪有限公司,吸收

合并完成后,湘财祈年期货依法解散并办理相应的工商注销手续,湘财祈年期货的营业部变更为长江期货的营业部。(张伟霖)

## 关于《理财周报》不实报道的澄清公告

2013年3月25日,《理财周报》发表了题为《严查零七股份550亿造假,抱走中投证券高层电脑》的报道,文章的关键内容与事实严重不符,误导读者,极大地损害了公司声誉。本公司已就报道与相关媒体进行了严正交涉,要求其及时发表更正声明,消除不良影响。特此公告。

中国中投证券有限责任公司  
二〇一三年三月二十五日