

# 零售经纪模式日渐式微 券商一线员工收入跌回7年前

证券时报记者 游芸芸

券商传统的零售经纪业务衰落让一线从业者备受煎熬。证券时报记者调查获悉,已有多家券商压缩了零售经纪人员队伍,还有一批大型券商大幅降薪裁员。

统计数据 displays,目前一些大中型券商营业部人员月收入仅为2000元~3000元,基本回到了2006年初的水平。

## 业务收入大幅缩水

券商传统经纪业务模式难以为继已成证券行业共识。交易量萎缩加上佣金率不断走低,拖累券商经纪业务交易收入整体明显下降。公开数据显示,2012年券商代理买卖证券业务净收入同比缩水26.82%。

经纪业务交易收入占券商总体营业收入的比例也不断下降。统计数据显示,2009年之前券商经纪业务净收入占比约为70%,2012年的占比已降至38.9%。今年一季度这一数字还在下滑,例如海通证券的占比为25.9%,宏源证券一季度该数据仅为22.6%,甚至个别券商该数据降至20%以下。

近几年,券商新设营业部对一些地区的佣金率冲击显著。尤其是今年券商设立分支机构不再受数量和区域限制正式开闸后,批量设立门店式营业部将一批城市的整体佣金率水平从1.5%拉至0.8%以下。

在此背景下,经纪业务交易部门压力陡增,传统营业部面积和人员数量大幅缩水。据了解,目前除中心城市的证券营业部和分公司之外,营业部面积超过1000平米的传统证券营业部数量寥寥。中信证券、国信证券、招商证券等券商纷纷取消营业部现场交易场所,将面积缩小至300平方米之下。

证券时报记者获悉,深圳、上海等地的一些券商旗下门店式营业部的数量已超过15家。

一些券商则选择关闭或合并营业部。例如去年华泰证券、渤海证券、北京高等券商都有营业网点被关闭。北京一家券商经纪业务部负责人表示,关闭营业部将减轻营业压力,降低运营成本。此外,一些合资券商因客户以机构为主,对现场服务要求不高,因此,关闭营业部将能降低成本。

此外,部分券商还对一些过去网点比较集中的地域进行整合,比如将长期亏损的营业部和周边收入较高的营业部进行合并;或者将已设立3年仍不盈利的营业部,与老营业部进行合并。

如今,营业部负责人一职已不如前些年那般吃香。江苏一家券商经纪业务负责人表示,即便是门店式营业部,公司总部进行的考核压力仍然较



大。长江证券一位营业部负责人表示,佣金下降意味着必须提高成交量或者拼命销售理财产品来进行弥补,收入才能同比持平,不过,在如今的市况下,总愿客户频繁交易无异于自杀。”

## 去年开始降薪裁员

为减低成本释放利润,自去年起,华泰证券、中投证券等一批大中型券商开始裁减经纪业务或营业部员工。接近华泰证券的一位人士表示,华泰证券此举是为了提高净资产收益率。数据显示,该公司今年一季度净资产收益率为1.81%。

深圳另一家大型券商去年底起便开始裁减旗下营业部一线营销人员和部分中后台人员。该经纪业务部一位人士表示:此前数千名基于开户和交易的理财经理成本较高,在佣金收入骤降的情况下,营业部已无力负担如此高的人力成本。”

证券时报记者从多方获悉,部分券商今年考虑把旗下客户经理转为经纪人。一位华南地区的券商经纪业务部门负责人称,券商不用负担经纪人的“四金”,客户经理转岗后能大幅降低人力成本,今后人员的调整将更加灵活。

更多券商选择了降薪。据证券时报记者了解,弱市中降幅首当其冲的是一线营业部员工,其中以经纪人和客户经理为代表。这些营销人员的收入目前大多在1000元~3000元之间,低于2000元的不在少数。

广西一家券商营业部客户经理表示,今年以来他月收入仅2000元出头,难以维持日常的生活开销,如果

目前 一些券商营业部人员月收入已降至2000元~3000元,回到了2006年初的水平。如果股市不回暖,明年降薪和裁员或将波及至全行业。

年度	代理买卖证券业务净收入	占营业收入比例
2008	1230.6亿元	71.60%
2009	1419.45亿元	69.20%
2010	1084.90亿元	56.70%
2011	688.87亿元	50.69%
2012	504.07亿元	38.90%

游芸芸/制表 张常春/制图

不兼职开网店,生活无法维持下去。”

## 前中台人员收入锐减

事实上,除了一线营销人员,部分大中型券商的营业部前中台人员收入也在直线下降。上海、深圳多家大型券商去年调整薪酬后,一些营业部柜台人员月收入不超过3000元。

记者还了解到,部分上市券商的营业部员工普遍收入不超过5000元,很多从业者收入为3000元~4000元。江苏一家券商去年降薪后,很多营业部的中层骨干每月收入降至7000元~8000元,而两年前动辄月入2万~3万。

华东地区一家上市券商深圳分公司数百人今年的季度奖金总计不足50万。而对更多的券商员工而言,季度奖已经离他们很远。别说季度奖,年终奖都没有了。”深圳另一家大型券商经纪业务部门负责人称,总部经纪业务和营业部全部取消年终奖,年收

人相当于砍掉了一半以上。”

据伟海数据统计显示,2012年证券业净流失2.33万人。据多位券商高管分析,在流失的人员中,经纪业务人员占比在30%以上。中信证券一位董事总经理则推断,这一比例可能在50%左右,今年经纪业务流失的人数恐怕要超过去年。”

记者从多家券商了解到,相当部分离开券商经纪业务的从业者转去了其他行业,包括信托、私募股权投资(PE)、第三方理财机构以及互联网金融公司,这些人中大部分是2009年以后才进入证券行业,从业时间并不长。

华泰证券一位前高管表示,目前一些大中型券商营业部一线员工的收入与2006年初相当。按照目前的市场趋势以及经纪交易收入下降速度,如果市场没有回暖,明年降薪和裁员将波及至整个行业。经纪业务总部员工的收入还将进一步下降,届时行业还可能流失更多人员。”

## 保荐机构频频受罚

# 1/4过会项目 或无缘IPO重启首批

证券时报记者 张欣然

随着首发(IPO)重启信号发出,以及新股发行改革方案征求意见截止日期临近,各券商投行纷纷进入了新股发行前的准备工作中。

## 1/4过会项目或受影响

日前,证监会举行的新股发行体制改革培训会上,证监会副主席姚刚要求券商7月底做好IPO准备。而这距离证监会最近发布的《关于进一步推进新股发行体制改革的意见(征求意见稿)》仅半个月时间。

按照监管部门领导在新股发行体制改革培训会上所说,首批上市企业有望从已通过发审会的IPO在审企业中诞生。”深圳某投行人士称,不过已过会企业欲获得发行批文,需满足新股发行体制改革培训会中,监管领导提出的七项条件,最为重要的一项是,不涉及被处罚调查中的保荐机构。”

根据证监会最新公布的IPO排队企业情况表显示,截至6月14日,已通过发审会的IPO在审企业共83家,其中沪市10家,深市73家(包括创业板)。其中,由于万福生科欺诈上市案,平安证券保荐业务被暂停三月,直接影响到平安保荐的富煌钢构、浩丰创源等5家公司。民生因保荐项目违规被暂停受理IPO新项目申报,由民生保荐的5家公司也有可能被排除在IPO重启后的首批上市企业行列。

此外,国信证券、光大证券也曾于今年遭到监管部门不同程度的处罚,而两家保荐机构涉及的已过会IPO项目分别为7单和4单。而上述曾遭证监会处罚的4家券商,累计保荐21单已过会项目,约占已过会项目总数的1/4。

# 中证协规范券商资管计划 聘用第三方机构服务行为

证券时报记者 于扬

中国证券业协会昨日就规范证券公司聘用第三方机构为集合资产管理计划提供投资决策相关专业服务发布通知,要求各公司在通知发布之日起20个工作日内,向中证资本市场发展监测中心提交第三方机构的资格证明材料、和券商签订的相关服务协议等备案材料。

通知要求,券商在签订聘用第三方机构为集合计划提供投资决策相关专业服务协议前,应制定聘用第三方机构的制度,明确其应具有的资金条件和遴选规程。券商应建立防范利益冲突机制,不得聘用第三方机构代为实施投资决策和委托交易,应当承担聘用第三方机构为集合资产管理

被处罚保荐机构所保荐的已过会项目,拿上市批文的时间会受到影响,将无缘首批上市。”多位投行人士分析,这部分项目的发行人可以选择更换发行人,或在不更换保荐机构的基础上提出中止审查申请。

值得一提的是,这83家过会企业大部分已完成第一批财务专项核查。如现场检查没问题则可以获得上市批文,若被查出问题将立即终止审查。”上海某投行人士说。

## 新股改革双刃剑

对于IPO重启具体时间,监管部门的态度与此前一致。”证监会深圳证券监管专员办事处顾问宋清辉在微博上说,在征求意见结束后,将对意见稿做相关修订并正式发布。在发布之后,在审企业按照法律规定完成了审核进程,已经符合新的指导意见稿中规定的内容,就具备了获得发行批文的条件,发行人可以择机发行。

据上述参会投行人士介绍,此次新股发行改革主要着力于审核端和发行端的改革,尤其是在发行端新股配售权、新股发行定价、保荐机构自主询价以及新股择期发行和发行批文时效延长的变革。

接下来我们需要针对此次新股发行体制改革内容,制定相应的风险控制制度及有关规则和原则。”银河证券投行总部执行总经理夏中轩称,前期准备内容主要围绕发行端所涉及的新股配售方式、定价、发行时点的选择来进行。

发行端的改革一方面赋予了券商投行更多的自主权,另一方面使之更加市场化。这是一把双刃剑。”深圳某中型券商投行人士称,要防止保荐机构在自主询价、配售等环节出现内幕交易、利益输送等风险,需要保荐机构建立相应的风险控制制度。

# 跳出阵痛反思零售经纪模式

大多数证券从业者尚未做好告别经纪业务通道模式的准备。

一个有意思的现象是,去年底以来这一波营业部裁员降薪波及的大多是大中型券商,小型券商受到的影响非常有限,甚至个别小型券商今年经纪业务人员收入不降反增,这让一些从大中型券商出走的业务骨干有了择业的新目标。

在有些券商高管看来,收入锐减所形成的“逆淘汰”使得一些大型券商流失了部分核心人员,劣币驱逐良币的局面将影响上述公司转型的速度和效率。

那么,为什么大中型券商对市场状况的反应更加明显呢?首先,自2009年经纪业务转型以来,不少大中型券商经纪业务人员扩张迅速,其中包括投资顾问、理财经理以及客户分析、产品设计等诸多岗位。统计数据显示,2011年券商行业净流入人数超过4万人,其中流入经纪业务或者财富管理部门的比例不低。

一方面,人员大幅扩张导致大中型券商经纪业务人力成本高昂,但另一方面经纪业务收入却没有同比例增长。不仅经纪业务收入的绝对数字下降明显,同时随着其他业务如两融、债券、自营、投行等收入的增加,经纪业务收入

在券商总收入的比重不断下降。很多经纪业务从业者明显感到,如今经纪业务部门在公司中的地位越来越低。

与很多区域性券商不同的是,相当数量的大中型券商营业网点集中在竞争激烈的城市和区域。相对而言,在这些地方交易佣金率较低、业绩压力偏大。自去年年中起,大部分券商经纪业务部门不再主动招人。

相反的是,券商创新业务如火如荼地开展,资管、债券、两融、衍生品部门都需要大量的人才构建业务链条。在总收入持续下降的情况下,一些券商秉持“坑位有限”原则,自然将裁员目光投向了经纪业务部门。

而最根本的原因在于,大中型券商经纪业务转向财富管理过程中,已无力承担单纯零售经纪交易人力的庞大成本。这也揭示了市场状况正迅速倒逼证券行业终结单纯的券商传统通道收入模式——过去每家券商依靠通道交易打天下的时代结束,不再只是口号和预期,而是真的来临了,且不管券商是否愿意。

仔细分析近三年来自证券公司经纪业务的转型探索之路就会发现,行业依然存在几大问题未解:

一是大力发展的基于股票咨询的

投资顾问业务并不成功,在一个“平衡市”中,依靠股票单一品种涨幅让大规模的客户满意是个悖论,何况是在弱市之中。券商期望依靠投资顾问荐股提高收入的模式注定不是长久之计。

二是金融超市中的产品仍然稀缺。除了券商自身的资管产品、基金以及少量信托产品外,券商能提供给客户的产品非常有限。这其中涉及券商内部业务资源整合,例如投行、直投、债券和各种创新业务,也包括外部各金融机构、理财产品的挖掘分析和筛选。

三是财富管理在战略、架构以及组织各方面的欠缺。相当数量的券商对转型的真实态度要么茫然,要么等待下一波牛市的拯救。在探索财富管理过程中,很多券商并没有从管理模式入手。

例如对存量客户的深度挖掘和分析,并辅以相关架构、人员和系统进行配合。上海某券商的内部数据显示,该公司50%的客户几年间佣金率没有发生变化,也就是说券商服务并未送达这些客户。

基于客户的系统性分析一直是证券行业的短板。所幸的是,如今少量券商真正行动起来,着手进行客户感性分析,在他们看来,细致性分析客

户关心的节点和深度细节,才能真正推动财富管理业务发展。

未来经纪业务转型的两大方向,除了财富管理之外,还有交易型业务。这种已经成为高盛等国际投行的主要盈利模式,是通过为投资者提供多种丰富便利的交易工具以及交易策略,从而满足投资者的多种投资需求。

国内部分券商正朝着上述方向进行战略布局。交易型投行的组织架构、人才专业素质及系统与目前国内券商熟悉的通道式交易模式相去太远。由此,改革原有组织架构、人员和系统是这个过程必须付出的代价和努力。

无法回避的是,单纯的通道交易收入模式依然在一段时间内还会是相当多券商的口粮。证券行业短期内无法彻底放弃或忽视该模式。而这种模式不会成为今后行业的主要盈利模式,只会成为少数公司的战略选择。

值得警惕的是,大多数经纪业务从业者内心并不愿意承认和经受这个痛苦的转变过程。相当部分的从业者仍然期盼下一次大牛市为通道交易模式带来巨额收入。然而,在此之前,等待的成本并非所有券商都能负担。何况,真等来那一天,对于证券行业而言,真的能迎来辉煌吗? (游芸芸)

# 方正富邦互利债基即将发行

证券时报记者 孙晓霞

记者获悉,国内首批浮动费率基金队伍即将再添一员,方正富邦互利债基已获批,将于近期正式发行。该产品采用创新型浮动管理费率,在封闭期结束后依据份额净值决定管理费率,优先考虑投资人利益。

业内人士表示,浮动费率产品的推出将有望打破传统,新的模式可有

计划提供投资决策相关专业服务的最终管理责任。

聘用第三方机构开展集合资产管理业务的,券商在申请集合计划设立备案时,还应当当向市场监测中心提交以下四项备案资料。

一是第三方机构具有证监会核准的证券投资咨询、证券资产管理、基金管理、期货投资咨询、期货资产管理等资格,或者具有中证协等受证监会监督指导的行业协会会员资格的证明材料;二是券商与第三方机构签订的为集合计划提供投资决策相关专业服务的协议;三是券商资产管理业务负责人、风险管理业务负责人及合规总监的审查意见;四是券商与第三方机构合作中建立的防范利益冲突机制的情况说明。

效激励管理人在严格的法规监督之下力争绝对收益最大化。

作为一只纯债基金,方正富邦互利债基主要投资国债、企业债等固定收益类产品,不直接在二级市场买入权益类产品,不参与新股申购,从而可有效规避股票市场波动性风险,资金安全性高。同时,该债基实施定期开放,满足投资者对收益性与流动性的平衡需求。