

互联网金融将券商逼进零佣金时代

证券时报记者 张欣然

零佣金重现,触动了券商敏感的神经。

近日,关于德邦证券将于2月底推出网上、手机开户,股票交易佣金费率不高于0.2%的消息一出,立即引起市场轰动。对于德邦证券此次实施零佣金之举,多位业内人士认为,这是券商为应对互联网金融的冲击而采取的自救措施。

万二时代来临

在互联网金融不断冲击下,越来越多的券商在寻求突围。据证券时报记者了解,在华泰证券率先推出0.3%的佣金费率后,德邦证券、国金证券相继推出不高于费率0.2%的零佣金计划。据了解,0.2%的费率若减去应上缴的证券交易规费后,券商实际拿到手的佣金约为零,因而被视为零佣金。

此外,平安证券、齐鲁证券、海通证券也在考虑实施超低佣金战略。

这不是一个突变。“德邦证券董事长姚文平此前接受媒体采访时称,互联网金融看似具有威胁地‘搅局’,但实际上加速了券业的转型脚步,使行业朝更加多元化方向发展。

也有业内人士表示,券商一直在谋求传统经纪业务的转型,此次依托互联网金融浪潮,用零佣金力推网上、手机开户,有利于加速转型,未来势必进一步影响整个证券行业的经纪业务转型。

目前券商上缴的证券交易规费费率是0.23%左右。”一位券商行业研究员分析称,国金证券此次推出的产品手续费只有0.2%,这将是当前券商给出的佣金最低值,对于看重低佣金所带来的利润,以及闲置保证金增值的投资者来说,无疑具有巨大吸引力。

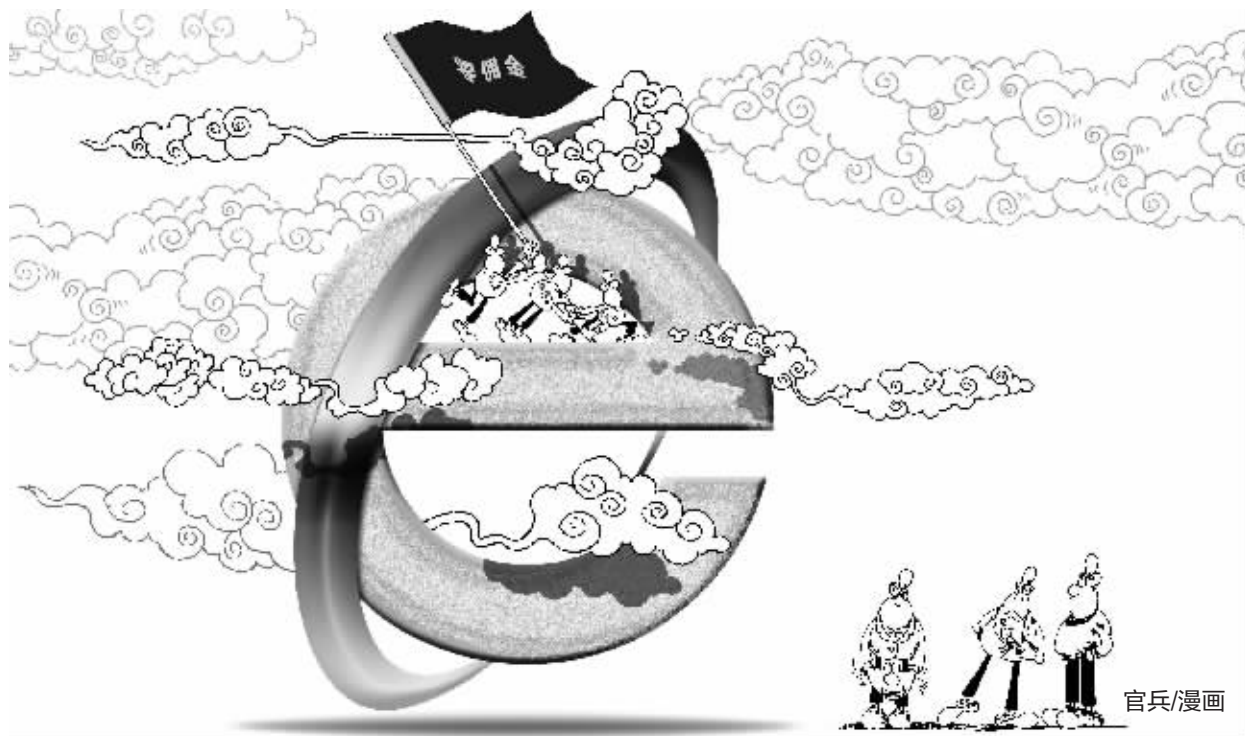
“不过,佣金费率下降毕竟有一定的限度,券商不可能长期‘赔本赚吆喝’。”国海证券一位经纪业务人士表示,网上开户可享受0.2%的低佣金费率不会对全行业造成伤害,还有待几家券商真正推行后才好判断。

实际上,接受证券时报记者采访时,多家券商高管表示,对于目前的零佣金战场,暂保持观望状态。免费牌并非第一次使用,往往都是在持续一段时间后,又会再次上调。此次,零佣金是否能长期存在,尚待考证。”深圳一位中型券商经纪业务负责人称。

佣金收入将再度走低

天下没有免费的午餐,如果券商采用保本佣金或者零佣金,极有可能只针对的是不需要任何服务或者不认可服务的客户。”上述国海证券人士表示,对于个性需求要求较高的高频交易者,券商将通过其他方式来实现盈利。

券商佣金费率下降将是必然趋势。”一位上海券商经纪业务负责人称,最近几年,经纪业务佣金收入对证券公司业绩影响越来越小,而两融等业务收入的提高,使得佣金占比呈下



降趋势。

申银万国的一份研究报告显示,从2008年以来,券商佣金净利呈逐年下滑态势。2008年,证券业平均交易佣金费率水平为1.67%,此后一路下滑到2013年的0.7%附近。

预计2014年行业全年整体佣金率下滑15%,佣金率下滑导致行业收

入减少100亿元。”申银万国在近期发布的研究报告中表示,证券业将有两大因素导致2014年行业经纪业务佣金率大幅下滑:首先2013年各家券商新设的大量C类营业部将在2014年投入使用,由于C类营业部的成本极低,因此边际佣金率会很低;其次,网上开户的普及和互联网机构与券商的

合作将导致行业的佣金率大幅下滑。

海通证券研究员丁文韬认为,目前国泰君安、华泰证券、齐鲁证券等券商已相继开展网上开户业务,但截至目前难言成功。这一方面是纯金融公司流量入口的不足;另一方面则是传统金融与互联网追求极致用户体验的精神存在差异。

券商零佣金背后那张牌

互联网的魔咒显灵了。继华泰证券之后,德邦证券、国金证券相继表明股票交易佣金“免费”决心,平安证券、齐鲁证券等券商也蠢蠢欲动。这一波由互联网金融引发的股票交易免费战终于全面打响了。那么,券商是如何想通的呢?

零佣金并不算头一遭,只是过去大都在股市投资萎靡之时。当时,零佣金是指证券公司只收取证券交易规费,券商端基本不另收取费用。例如,2002年~2005年渤海证券、川财证券等券商带头打破业界联盟高调宣布推出零佣金,震惊全行业。

2002年,年费制佣金一度在熊市大行其道。江南证券、金信证券等一批券商宣布施行证券佣金年费制——根据资产状况或交易额一年之内收取固定费用(不限交易次数)。当时除了流行“一天一块钱”的365元/年收费标准外,还有券商的年费为一口价100元,受到不少热衷短线交易的投资者追捧。

2007年随着股指不断冲高,券商争夺客户资源激烈,零佣金重出江湖。个别券商营业部通过“公司周年庆”、“回馈前50名客户”等多种特定促销活动推出零佣金。

此前的几次零佣金或地板价往往是为了后续的增收或市场排名。如2002年~2005年很多券商连年亏损,价格战旨在活跃交易量带动人气进而为接下来的后零佣金时代补充弹药。

在2007年,券商牛市圈地特征明显。当时不少券商为争夺增量客户,提升市场份额,看似牺牲短期利益,实则赚取了牛市阶段性暴利。至今不少券商对2006年~2007年末实施低价措施和人海战术惋惜不已。

毋庸置疑,价格战的最终目标是争夺客户,但此前数次零佣金事件中的经纪业务客户后续能为券商贡献的基本仍是证券交易佣金。零佣金实施时间通常为3个月~12个月,此后收取1%或2%的佣金是券商能够想象的最大空间。

不过,最新一轮零佣金战的情况完全不同了。让我们简单回忆一下已经维持了近6年的行业价格同盟是如何瓦解的。

由于互联网企业携免费大旗杀至证券行业城下,一时间尚未正面攻城成功。但城里的券商坐立不安,因为大家都知道,一旦外敌侵入,手里的那点证券交易佣金收入可能立刻化为乌有。部分券商主动联手互联网企业,这让其他券商感到不能坐以待毙。与其等着被打,还不如主动出击。于是各家券商携互联网之名纷纷揭竿而起,行业白热化价格战一触即发。

除了不愿被打,券商如此利落高调地宣布推出零佣金,葫芦里还卖什么药呢?其实道理也比较简单——证券交易佣金作为证券行业诞生近30多年来最大的一块收入,即将改变它

的历史使命。今后它将作为一个证券服务的基础入门服务而存在——如同商场的免费空调,本身并不为券商创造规模收入。

在互联网金融时代,金融服务追求的是流量经济,有了客户才有多种收入的可能。例如,10年前腾讯已经拥有数亿用户,但那时又有多少人想到腾讯除了收取广告费用和QQ衣服及场景收入外,还能在其他更多领域完成巨大变革并获取收益呢?

数据往往更为直观。证监会统计数据显示,115家证券公司2013年实现营业收入1592.41亿元,其中代理买卖证券业务净收入759.21亿元;融资融券的利息收入达184.62亿元,同比增长2.5倍,占总营收比例已提升至一成以上。

相比此前两年,两融收入每年一个大跨越,去年俨然已经成为很多券商第一重视的业务。事实上,加上两融业务带来的交易佣金收入,两融为证券业带来的收入远远超过200亿元。

融资类业务是典型的券商证券交易升级业务。除去资金筹措因素,理论上客户基数决定了该项业务的规模和收入体量。这也是为何目前很多中小券商乐于降价的一个重要因素。

对此,一位券商高管曾一针见血地说:主动让出去的收入,总得有个地方收回来。

(游芸芸)

移动支付增势凶猛 银行加大抢食力度

证券时报记者 刘筱攸

去年我国移动支付金额同比高速增长,增幅高达318%。对此,业内人士表示,移动支付业务的增长得益于支付主体放宽、应用场景增多等因素。银行作为传统的线下收单机构,在移动端口的抢食姿态没有互联网企业高调,但力度也颇为凶猛。

移动支付额激增318%

央行昨日发布的《2013年支付体系运行总体情况》显示,去年全国移动支付业务增长势头凶猛,共完成16.74亿笔支付,共计9.64万亿元,同比分别激增约213%和约318%。

艾瑞咨询高级分析师王维东表示,移动支付业务的大幅增长得益于以下四个方面:

首先,移动支付的参与主体增多:除了银行外,越来越多的第三方支付企业,尤其是涵盖支付业务的供应链企业(阿里、苏宁、京东)和互联网平台(腾讯、百度、新浪等)加入到了收单机构行列,它们对用户的转化率,将自身用户轻易地转化为移动支付用户。

其次,银行作为传统的线下收单巨头,正利用自身的优势和资源嫁接到移动端,以微信银行、移动银行应用软件(APP)、掌上客服等新型载体为客户提供移动支付通道。

再次,经过近几年的受众教育,尤其是去年互联网金融概念的落地和爆发,用户移动支付习惯已养成。

最后,O2O业务(线上至线下)催生了越来越多的移动支付场景:银行自建电商,互联网企业抢占打车应用、旅游搜索、地图定位、生活服务搜索等O2O业务就是佐证。

王维东还表示,嵌在移动应用里的支付入口与用户黏着度更强,更符合用户的支付习惯,使用流程也更为便捷高效。

银行加大抢食力度

抢食移动支付这块肥肉,的不

珠江人寿余额宝大卖保险后 遭遇小额退保

证券时报记者 曾炎鑫

尽管珠江人寿在余额宝元管理财活动上春风得意,上周五2分钟售出了3.8亿元产品,但随即却遭遇小规模的小额退保。

珠江人寿于上周日起在淘宝店上再次开卖“汇赢一号”元宵特供版,预期收益率为7%。证券时报记者获悉,这实际为此前活动中退保产品的二次销售,据目前销售份额计算,退保金额已近300万元。

神秘上线7%收益产品

上周末,珠江人寿悄悄在官方淘宝店上打出广告——“回馈客户,元宵节特供版2月15日起开放预约”,预期年化收益率为7%。不过,这次活动没有支付宝的强大营销协助,具体购买时间和购买网址也不公开,只是说“具体开售时间将以邮件形式通知预约客户”。

证券时报记者咨询淘宝客服相关问题,但对于本次活动销售规模有多少,将分几次抢购等问题,对方避而不答。

通过参考抢购网址上的购买记

中信银行去年净利增26%

中信银行今日发布的业绩快报显示,该行2013年度实现营业收入1045.58亿元,同比增长16.91%;实现归属于该行股东的净利润为391.75亿元,同比增长26.24%;实现基本每

是每天游走在各大媒体头版的阿里、腾讯和其他互联网玩家们,事实上,银行也当仁不让。

深圳同洲电子股份有限公司支付业务总经理张英杰表示,移动互联网工具类、商务类需求呈现明显的渗透趋势,即将购物等需求以功能的形式嵌入到社交、娱乐应用之中,有助于培养用户支付习惯,这是移动支付战场上互联网企业令银行深感不安的地方。

但这也是银行可以利用的地方”,王维东则看到“危”当中的“机”。他说:“银行的确早已完成了支付环节的互联网化。但若主动拥抱互联网企业,在它们平台上搭建支付入口,效果可能比单纯依靠自身电子渠道要来得快。”

银行的确在设立手机银行客户端的基础上,积极利用互联网平台的人口效应。最典型的例子就是与微信这类社交通讯应用的合作。

目前银行与微信的合作,主要有两种模式。一种是单一的信用卡微信客服号。目前工行、农行、中信银行、平安银行等大中型银行均已开通微信客服渠道。

另一种是集借记卡、信用卡业务为一体的全客群综合服务平台,即微信银行。目前,招行、农行、中行、建行、邮储银行均设立了微信银行,其中,邮储银行不仅仅联姻微信一家,还在微博和易信平台上设立了微博银行和易信银行,随时随地办理生活缴费业务是它们的标配。

与互联网平台的嫁接大大拉升了移动支付的发生频率,而除了在别人的领地上建自己城池外,有银行选择直接另立门户,建立移动银行。本周,民生银行的直销银行即将入局,它兼具存、贷、汇、付、理财等金融服务和在线客服功能,并号称将提供颠覆式的移动金融体验。

除了将金融业务移动化以外,有银行还看到了新型移动支付带来的巨大利润诱惑,光大和中行就在日前分别推出了近场支付(NFC)“阳光e付”和支持信用支付的“中银移动支付”服务来加速跑马圈地。

录,证券时报记者了解到,珠江人寿至少是从2月16日晚上8点开始发售这部分追加产品,并在昨日再开放了两次抢购。在昨晚8点之前,珠江人寿淘宝店的销售记录显示售出1999份。而珠江人寿淘宝客服称,珠江人寿还将于晚上8点放出1000份,每份为1000元,即抢购限额共为100万元。以上追加的产品额度合计约300万元。

退保产品再销售

珠江人寿一名高管告诉记者,这次推出的并非新产品,只是元宵节时售出的“汇赢一号”元宵节特供版的退保产品。根据保险监管规定,保险合同签订后,投保人将有10天的犹豫期,在此期间内投保人如认为合同与投保人需求不相符,可以解除保险合同。

“汇赢一号”的产品说明书表示,投保人如在此期间解除合同,公司将无息退还保险费并扣除不超过10元的工本费。

该人士说,由于这次是退保产品再销售,公司并不想像此前那样大肆宣传。由于犹豫期尚未过,不清楚这部分退保产品的总量,目前能做的是“退一部分就卖一部分”。

(罗克关)

券商发力新三板股权投资基金

证券时报记者 桂衍民

随着新三板全国扩容,该市场蕴含的投资机会日益受到投资者青睐。这其中尤以作为新三板主办券商的证券公司嗅觉最为敏锐。

证券时报记者调查获悉,除了申银万国证券、中信证券、国泰君安证券等大型券商先后设立专门的新三板基金投资拟挂牌新三板企业外,日前还有平安证券、华龙证券等中小券商也设立专门的新三板基金,发力新三板股权投资。

华龙证券助力中小企业

证券时报记者日前从华龙证券获悉,由该公司发起成立的“甘肃金城新三板股权投资基金”日前成立。据悉该基金负责人介绍,此基金投资标的

为拟挂牌新三板的中小企业股权,基金目标总规模为5亿元。截至目前已完成首期募集2亿元,并已开始投入运作,扶持有潜力的中小企业。

据了解,甘肃金城新三板股权投资基金致力于甘肃及全国新三板企业的投资与培育,主要投资新一代信息技术、节能环保、新材料、生物医药等新兴产业和医疗保健、养老、文化旅游等现代消费领域。

华龙证券相关负责人介绍,目前,甘肃省上市公司数量偏少、规模偏小,证券化率较低,资本市场的潜能未得到充分发挥。为了解决企业融资问题,地方政府和金融机构都做了多方面努力。此次成立的甘肃金城新三板股权投资基金,就联合了甘肃电投集团、甘肃省融资担保公司等多家本地公司,注册成立地也放在兰州新区。”

多券商发力新三板基金

据证券时报记者不完全统计,除了华龙证券外,目前至少已有申银万国证券、中信证券、国泰君安证券、平安证券等已设立或正在发起设立新三板基金。

我们新三板基金目前募集资金基本到位,但还没正式挂牌成立,规模大概为1亿~1.5亿。”平安证券投行相关负责人昨日透露,该公司新三板基金挂靠在全资子公司平安财智旗下,认购门槛为1000万元,主要投资领域为新三板支持的创新行业及“两高六新”——成长性高、科技含量高行业、新经济、新服务、新农业、新材料、新能源和新商业模式。

2012年11月,武汉东湖创新投资有限公司旗下“武汉-光谷新三板

股权投资基金”即为国内首只冠以“新三板”命名的股权投资基金,总规模5亿元,首期基金规模为2亿元。该新三板基金即由湖北高投联合申银万国投资及武汉市、东湖高新区创投引导基金等共同参与设立。

随后中信证券旗下直投公司金石投资出资500万元专门成立专项基金“青岛金石灏沏投资有限公司”,专投新三板企业。去年已有项目接受该基金的投资。去年10月,由国泰君安证券发起设立的前海首只券商直投基金——国泰君安力鼎(君鼎一期)直投PE(私募股权投资)基金,优先配置国泰君安证券新三板项目和配置拟首发IPO项目。

招商证券券商行业研究员罗毅表示,未来新三板市场将是中国资本市场的纳斯达克,对孵化高科技产业、推进经济转型的作用将会逐步显现。