

国金佣金宝来袭 零佣金测试行业底线

证券时报记者 杨庆婉

曾经“没有最低只有更低”的券商佣金费率,如今正在刺破费率底线。昨日,国金证券与腾讯合作的首只互联网金融产品“佣金宝”测试版上线,投资者通过在线开户,即可享受万分之二的交易佣金,这也意味着券业已迈入零佣金时代,佣金费率已至底线,券商经纪业务的生存空间在哪里?

在业内人士看来,零佣金或许并不能一蹴而就,这不仅要求券商权衡让利,还需要征得监管层同意,据证券时报记者了解,重压之下已有券商暂缓推迟零佣金计划。

零佣金压力

互联网金融来势汹汹,券商忌讳其一贯高举的免费大旗,不得不酝酿自我革命的良方。

日前,已有个别券商打破行业佣金底线,拟通过网上开户、手机开户等平台推行万分之二的佣金费率,即除了上缴证券交易规费外,券商完全砍掉自身收取的交易佣金,也称零佣金。

但零佣金计划的推进并不简单,据知情人士透露,实现零佣金不仅需要券商压缩后台技术及人工成本,并自愿将佣金收入让利给客户,同时也需要征得监管部门的同意。

“这需要在地方证监局备案。”上海某券商人士表示,首家推行零佣金的券商显然面对较大压力,因为一旦打破佣金联盟,监管层对行业的保护也就不复存在。而代理买卖证券业务的佣金收入正是大部分券商的主要收入来源。

此前华泰证券首次将佣金降至万分之三也是借推行网上开户的活动之名,持续数月之后便不再全面铺开,目前仅局限于上海市武定路唯一一家营业部。

虽然其他城市的投资者同样可以在武定路营业部开户,但仍有业内人士为其担忧,认为“这是左手打右手”,新开户佣金这么低,老客户也会有意见,交易频繁或资金量大的肯定要求销户重开”。记者获悉,为此华泰证券不得不主动提出为一些老客户降低佣金。

而这一次,万分之二的佣金计划不仅动了行业底线,来自监管层的压力也让一些原本磨刀霍霍的券商暂时推迟了计划。

国金首推佣金宝

谁是第一个吃螃蟹的人?

与腾讯合作近3个月的国金证券,昨日推出双方合作的首只产品“佣金宝”。尽管已向四川证监局备案且准备时间比较充足,但此前采访时国金证券仍多次向记者强调:“只是测试版”。

国金证券相关人士介绍,“佣金宝”是首个“Y+1+1”互联网金融金融产品,具有“万二开户”、保证金增值”、高品质咨询”三大特点。



翟超/制图

据了解,由于目前的规费一般是万分之一点五至万分之一点八之间,再加上营业部需要缴纳的营业税,券商的成本基本上是万分之二。

如今国金证券宣布“万分之二”佣金,实质上也就是正式宣告经纪业务进入零佣金时代,这种拥有强烈互联网金融思维的操作方式,将可能带来券商经纪业务佣金模式的新一轮革命。

此外,佣金宝同时为账户保证金余额提供理财服务,客户保证金按原有计息方式仅享有0.35%的活期存款收益,佣金宝保证金货币基金产品预期收益率超过活期储蓄收益10倍以上,并一改其他保证金理财产品多则

要对半分、少则也要提取10%的收益分成做法,收益归用户所有,只收极低的管理费。

国金证券相关人士表示:“虽然佣金低至万二,但佣金宝并非仅仅提供通道服务,而是还将持续为投资者提供增值服务,包括价值6888元/年的高端咨询服务。”

零佣金战是自救还是自杀?

证券时报记者 张欣然

零佣金再次来袭,搅乱了券商原有的经营步调,本应以客户服务水平为竞争根本的经纪业务从此又将陷入到无度的价格战之中。

在笔者看来,券商长期大打价格战带来的将是行业内伤。

首先,零佣金将全面拉低经纪业务收入。券商实施零佣金策略,先要面对的是新老客户佣金的协调问题,不让利则失客户,让利又令自身无利可图。此外,佣金战影响的将不仅是券商经纪业务,甚至还会影响到其他业务收入,如研究所业务。

其次,对于先行采用低佣金策略的中小券商而言,长期采用无下限的低价策略,最终将走向被收购整合的命运。这类券商一般营业部网点不多,客户资源较少,在投研服务、资产管理方面相对处于劣势,对客户的附加服务有限,往往受制于行情走势和竞争

对手的佣金策略,进而导致经纪业务面临较强的外生波动性。从美国经验来看,仅靠传统经纪业务生存的券商无一能逃脱被收购的命运。

因此,券商吸引客户,应该将更多精力放在服务的提升上,通过高附加值、多层次、个性化的服务,及更周到更贴近客户需求的理财咨询等增值服务吸引客户、留住客户,而不是靠单打价格战保住阵地。

美国佣金率经历了一路市场化下行的历程,众券商也在这过程中走向了整合分化。传统零售经纪商最终分化成不同的业务模式,如具备强大的研究咨询能力,同时采用经纪人制度的美林模式、网上网下两条腿走路的嘉信模式,以及专注打造网络金融超市的E-trade模式等。无论是哪种模式,成功的关键在于,他们把握住了自身业务特色,并且结合优势,明确定位。

美国经纪商成功的经验对国内

券商有较大的启示作用,但并不代表我们可以照搬照抄。在不同企业文化、行业发展时机以及市场环境之下,机械化模仿难免只会让自己水土不服。

游戏规则能决定参与者的成败,参与者必须在规则之下制定相应的策略,同时,游戏规则也将决定游戏的持续性和生命力。但在互联网金融的冲击下,部分参与者争相更改原有的证券经纪业务的“佣金联盟”制度,并称为为适应新的市场环境。这种略带恶性竞争色彩的游戏规则变更,是否能让各方参与者都接受,将成为此场游戏持续性的关键。

不可否认,适当降低佣金有助于降低客户交易成本,促进券商提高客户服务效率,优化证券市场要素配置,但无底线的佣金战略只会伤及行业自身。自相残杀的零佣金价格战,不仅在现有条件下失去了意义,同时也不利于证券市场长期健康发展。

华润稳益事件持续发酵 第三方代销风险再度曝光

对于多家第三方理财公司代销“稳益”相关产品一事,华润信托方面表示不方便回复,但相关信息已向监管部门报备。

证券时报记者 方妮

华润信托·稳益6号及华润信托·稳益7号次级投资者大亏事件仍在持续发酵。

证券时报记者获悉,昨日有部分华润信托·稳益7号投资者前往华润信托深圳总部及深圳银监局讨说法。他们认为,华润信托涉嫌违规销售,信息披露亦存在违规。华润信托相关人士则表示,华润信托已在各环节都做到合规,希望投资者理性维权。

据了解,上述投资者已于1月17日向深圳银监局递交投诉函,要求银监局彻查此事。但截至记者发稿时,此事尚无实质性进展,银监局给出的回复是此事仍处调查之中。

被第三方改动的客户信息

据了解,上述两只产品均是结构化固定收益类集合信托计划,投资标的主要包括各类债券、货币市场工具以及基金。目前这两只产品均已终止运行,其中,稳益6号次级受益权投资人亏损37.87%,稳益7号亏损约26.7%。

记者获取的华润信托·稳益7号简报资料显示,该信托期限12个月,中国银行认购15000万元,一般客户年化收益5.3%,一般级客户预测年化净收益10%~15%。

多位投资者表示,上述信托产品从成立之时到最终产生巨额亏损并清算,并未对投资人履行信息披露义务,在信托运作期间也未对投资人披露过信托运营的情况,致使投资者产生巨额亏损后无法及时补足资金而被强制平仓。

华润信托方面则称,所有客户公司均已按照合同上客户留下的地址、邮箱和电话告知相关信息,还通过电话与个别客户确认过,只要按照合同上投资者的地址寄送过相关通知,从法律上讲就算程序到位”。

一位信托业内人士认为,一般而

言,如果发生上述情况,信托公司需要同2/3的产品投资者取得联系,若能做到这样,便无可厚非。但如果顾客是通过第三方理财机构购买产品,此类机构提供给信托公司的往往并不是真实的客户联系方式。

上述人士称,第三方理财机构的这种做法是防止托公司直接与客户联系,挖走客户,但这确实给信托公司的信披带来不便。”

第三方理财逃避责任

风险暴露之后,第三方理财公司则往往以相关人员离职推脱责任。

某黄姓投资者告诉记者,她是通过上海某第三方理财公司购买的华润信托·稳益7号,事发之后她也曾联系该公司,结果发现当时与她对接的理财经理已经离职,负责销售该产品的部门也已解散。

另一迟姓女士也表示,她是通过上海另一第三方购买的上述产品,签订合同时并没有华润信托相关产品在场,且从始至终也没有与华润信托取得联系,直到此次前往华润信托深圳总部讨说法。而与她对接的第三方理财经理也已离职,找公司其他人员则常遭遇闭门羹。

实际上,一直以来,业内人士都对良莠不齐的第三方理财公司心存担忧。目前全国第三方理财机构有几千家甚至万家,在信托产品代销的实操中,隐瞒风险的情况时有发生。

在2013年底的信托业年会上,银监会相关人士一再强调,将禁止信托公司通过第三方公开销售信托产品,违规者将被处罚。而这也是监管层的一贯政策导向,在信托业“一法两规”即《信托法》、《信托投资公司管理办法》和《信托投资公司资金信托管理暂行办法》中,早已不允许信托公司通过非金融机构销售产品。

对于华润信托是否知晓有多家第三方理财公司代销上述产品一事,华润信托方面表示,不方便回复,但相关信息公司已向深圳银监局反映报备”。

北京银行澄清副行长内幕交易:交易前不知和小米合作

证券时报记者 李东亮

近日,有媒体和网站报道,北京银行副行长赵瑞安2月17日买入该行股票3万股,两天后该行即与小米公司签署合作协议,本周北京银行涨幅超过10%,这引发市场对于赵瑞安涉嫌内幕交易的猜测。

对此,北京银行澄清称,赵瑞安在购买该行股票前未接触到与小米公司合作相关事宜,购买该行股票程序符合相关规定,不构成内幕交易行为。

北京银行进一步解释称,鉴于该行股价低于每股净资产,长期投资价值明显,且一直鼓励高管及员工购买北京银行股票并长期持有,分享公司经营成果。

2月13日,赵瑞安正式向北京银行董事会办公室提出申请,拟于2月

17日至21日期间,购买该行股票3万股。2月17日,赵瑞安以自有资金在二级市场购买该行股票3万股,成交价格为每股7.38元。

赵瑞安购买股票两天后的19日,该行与小米公司在北京银行大厦签署合作协议,并于2月20日进行了披露。19日北京银行涨停,次日再次大涨2.77%。

有媒体质疑,作为高管的赵瑞安精准买入涉嫌内幕交易,北京银行的调查结果却显示,与小米公司的合作事宜,完全由该行零售银行总部负责,赵瑞安在购买该行股票之前,未接触到相关信息,不构成内幕交易行为。

北京银行还称,按照监管规定,赵瑞安持有的股票在买入后6个月内不能卖出,此次购买股票是基于看好该行未来发展前景的长期行为。

东吴证券获代理证券质押登记业务资格

东吴证券今日公告称,该公司于近日收到中国证券登记结算有限责任公司《代理证券质押登记业务资格确

认函》,同意公司开展代理证券质押登记业务。

(李东亮)

■特写 | Feature |

行走在消亡路上的经纪人

证券时报记者 曾炎鑫

在广州最冷的那几天里,26岁的张昭(化名)终于下定决心离开期货业,向工作两年多的营业部递交了辞职信。尽管身边多有朋友劝阻,但新闻系出身的他还是决定回归专业。

作为期货金字塔基层的经纪人,收入过低是张昭离开的重要原因,“工资要看行情,一般2000多不到3000元”。行外人或许很难相信这是金融业的薪酬水平,就连期货经纪人自己也不得不自嘲“金融民工”、“不像金融业”。

目前,国内期货从业者约两到三万人,其中很大比例从事张昭这样的营销服务类岗位,主要职责是开发客户,收入主要来自客户交易产生的手续费提成。

张昭说,期货经纪人的收入分为底薪和佣金提成两部分,各期货公司底薪多至3000元,少则1000元,一般有相应考核指标;佣金提成则完全取决于客户保证金体量和客户交易频率。

以张昭为例,入行两年后,他拥有客户保证金130万元左右,公司给出的提成比例是客户佣金收入的15%~20%。参考深圳期货业去年的平均费率万分之0.24简单计算,客户每交易100万元,张昭能拿到提成3.6元至4.8元。

张昭能拿到的佣金提成比例已经算高,有些期货营业部给员工的提成比例仅5%~10%,如客户交易活跃,能拿到两三千元佣金提成,不活跃时一个月连几百块都没有。

期货经纪人们遭遇的收入尴尬

也折射了全行业的利润窘境,“整个行业利润加起来还比不上一家券商。”数月前从期货研究所离职的王华(化名)无奈地说。

同为金融业,券商是期货人惯用的参照对象,在他们看来,券商的处境要好许多。2013年,全国期货公司全年净利润35.55亿元,其中手续费收入占营业收入比重近七成,而同年,仅海通证券一家券商净利润就达40.16亿元。

张昭前几天刚在深圳接受了一家财经媒体的面试,用人方考了他一个问题,如何看待期货和证券行业相继推出的零佣金。张昭离职面试的这几天,两大行业也着实热闹,国金证券宣布挑起零佣金大旗,东航期货也带着“与其等别人来革我们的命,不如自己来场革命”的气势,高调宣传