

券商VIP交易通道再现江湖炒新神器饱受质疑

证券时报记者 张欣然

打新不成就炒新。随着新股发行上市的再次重启,巨大的获利机会引来投资者的争相竞速,可并非所有投资者都能抢到新股筹码。“每天都在涨停板追这些新股,但从来没有买到过。”证券时报记者在采访中听到不少中小散户如此抱怨。与此相反,有些券商营业部却能频频登上新股抢筹龙虎榜。这就不免让人生疑:是谁、又是用何种方式成功抢到涨停新股的?答案即是——VIP 通道。

许多散户以为交易单下得早,就能成功抢筹牛股,但事实并非如此。”深圳创卓投资经理秦国斌称,哪怕是你前一天晚上下单,第二天都要先集中到券商,再由券商集中向交易所申报。正如在机场排队过安检,普通通道多是大排长龙,安检时间也通常在 10 分钟以上。但是,VIP 贵宾通道则无需排队,可节省大量时间。”

VIP通道成公开秘密

刚过 8 点半,我就挂单尝试买入首日上市的新股,可排队抢筹的人实在是太多了,一次都没能成功买入过。”一位排队参与深市新股炒新的投资者透露。

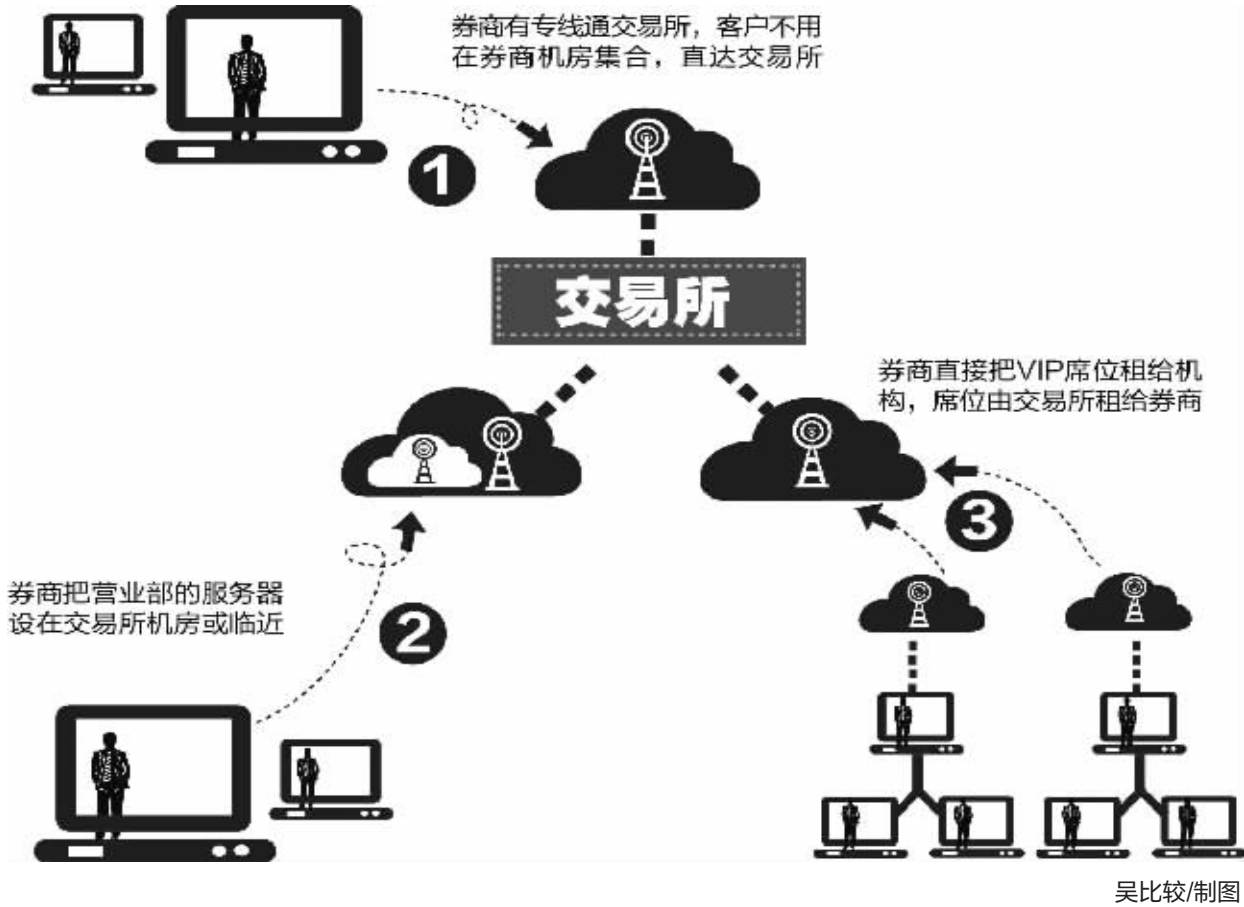
相比之下,上海股民老杜略显幸运,尽管在打新股时折戟,但他凭借某大型券商提供的 VIP 通道,成功在新股发行首日以涨停价买入飞天诚信等多只股票,至今获利已近翻倍。

这家券商提供的 VIP 通道直通交易所,节省掉与其他中小投资者一起排队的时间。”老杜表示,散户要排两次队,和他一样的大户只需在交易所排一次队。等散户的指令到达交易所时,黄花草都凉了。”老杜说。

据了解,要想取得所在券商提供的一般 VIP 通道,资产至少达 50 万元,佣金费率也要有所增加;而要取得券商顶级的 VIP 通道,不仅资产需在 500 万元以上,而且还要支付达数十万元的交易席位租金。

“我第一次使用 VIP 通道,是因为我开通了融资融券业务。不过资产在 50 万元以上、有资格使用一般的 VIP 通道的客户不在少数,这也让 VIP 通道的优势有限。”老杜向证券时报记者表示,后来我又不间断转入资金,而且交了十多万租金,才取得了专线交易的资格。在这些专线上交易的投资者都是超级大户,速度确实不一样,尤其在新股上市首日抢购新股时,效果立见。”

事实上,随着新股发行市盈率逐渐走低,首日抢购新股成为一种稳赚不赔、获取暴利的投资模式。像老杜这种通过券商提供的 VIP 通道抢购新股的人已不在少数。多家券商经纪业务负责人表示,由于 VIP 通道是交易所提供的合法交易通道,基本上每家券商都会为超级大户标配此种私人定制的交易工具。



交易速度是王道

快速交易通道,早已不是什么新鲜事了。”深圳某上市券商经纪业务部门负责人称,尽管各家券商提供的 VIP 通道形式不同,功能各异,而且无论是深市还是沪市都能申请 VIP 交易通道,只是资金门槛不同。VIP 交易通道主要向部分大户、超大户提供增值服务。

证券时报记者查询沪深两市交易龙虎榜数据发现,湘财证券旗下多个营业部席位近期就频频出现在多只新股中。6 月 26 日,湘财证券旗下武汉友谊大道营业部、上海金杨路营业部、岳阳五里牌营业部三家营业部同时出现在飞天诚信上市首日买盘中,分别买入 325.38 万元、202.09 万元、7.33 万元。同日,湘财证券岳阳五里牌营业部还买入雪浪环境 6.92 万元、龙大肉食 14.53 万元。

湘财证券上海泰兴路营业部也多次出现在新股成交龙虎榜上。据证券时报记者粗略统计,6 月 30 日黎明股份成交额总共只有 171 万元,该营业部却买入 170 万元;7 月 1 日抢入 990 多万元的依顿电子,7 月 7 日再次抢到 1134 万元;7 月 3 日抢得今世缘 616 万元,7 月 8 日再次抢得今世缘 1456 万元。

湘财证券旗下营业部之所以能经常在首日买到新股,估计他们优化了交易系统,不排除偶然的可能。”深圳某大型券商经纪业务部老总表示。

另有券商人士却认为,交易所的规则比较清晰,大家都一起填单子,其成交多应该是因其通道速度快。偶尔一两可归结为意外或者运气,连

续出现应该是其通道的优势。也有私募人士猜测称,湘财证券把机房设在交易所机房或临近,由于物理距离(空间)近,接收交易信息就会比机房设其他地方的证券公司有优势。

湘财证券客户中心工作人员表示,他们只是优化了交易系统,运算速度相比其他券商快,对交易响应就应及时。而交易速度快了,自然有助于提高成交概率。

据湘财证券的官方网站信息,金谷 VIP 俱乐部从委托发起到成交回报,整个过程仅需 0.4 秒,比常规系统快 3 至 5 倍,从下单到交易所撮合成交,交易通道完全封闭,报盘最高速率可以达到 1000 笔/秒。

我们现在对客户进行分类服务,一类是普通客户,另一类是金谷 VIP 俱乐部会员客户,能享受 VIP 专用交易通道 0.4 秒极速交易'业务服务。”上述工作人员称,凡在本公司开户的客户,都可以成为金谷 VIP 俱乐部会员,由于目前处于推广期,并未对客户资金量提出明确的要求,但金谷 VIP 俱乐部会员均需缴纳 2000 元/年的使用费。

VIP交易通道去向疑团

据证券时报记者调查显示,目前投资者通过 VIP 通道”交易有三种途径。一是券商有专线通交易所,客户不用在券商机房集合,直达交易所;二是把机房建在交易所机房或临近;三是券商直接把 VIP 席位租给机构,席位是交易所租给券商的。

当然,不同的营业部,设置专用通道的门槛不同。”上述一家证券营业部负责人表示,打个比方,一家新的或

者小的营业部,可能一千万元资金的客户就可以申请专用通道。大的营业部,门槛可能要上亿元。此外,部分跟营业部关系较好的大客户,门槛也可能适当放低。”

申请专用通道,一般都是营业部向公司总部提出申请,再由公司总部向交易所申请。”上述上市券商经纪业务负责人表示,申请获批之后,这条交易通道就由营业部分配给有需要的超级大户。

据悉,现在不少券商都有快速交易通道,客户可提出申请。各券商对申请客户的资金门槛要求不同,一般大券商要求申请深市通道账户资金需在 3000 万元以上,小券商也要在千万元以上;申请沪市 VIP 通道门槛相对较低,有些几百万即可申请。

交易所会员单位快速交易通道是存在的,申请 VIP 通道只需跨过一定量的资金门槛,就可享受比常规系统快多倍的极速交易。”宋清辉称,众多投资者显然并没有在同一平台上竞技,专用通道存在于交易市场,这对散户来说,非常不公平。

事实上,今年 3 月,深交所与行业经纪业务委员会联合召开证券公司座谈会,就部分证券公司向客户提供“VIP 快速交易通道”的问题,听取行业的意见,对大户资金利用 VIP 通道炒新的相关问题高度关注。

不少券商人士称,从目前事态来看,VIP 快速交易通道”问题虽然受到了监管部门的关注,但 VIP 通道依然“洞开”着,并没有被关闭。

今年以来,监管层已密集摸底券商交易通道,并召开证券公司座谈会,下一步或收紧券商 VIP 交易通道,但目前还会取消。”宋清辉称。

无论从监管层意图的角度,还是法律的角度,亦或是三公原则的角度,券商提供的任何形式的 VIP 通道,都已经到了该被叫停的时候。

佣金0.25‰时代券商营业部取消新增客户考核

证券时报记者 桂衍民

一些京沪广深四地的居民最近明显感觉到,上门或电话游说开户、转户的券商销售人员似乎少了。

没错,随着股票交易佣金 0.25‰时代的来临,越来越多的券商营业部,已经取消了对员工或客户经理新增客户数及新转户客户数的考核指标,取而代之的是对整体经营收入的考核。

0.25‰佣金时代来临

日前,腾讯企业 QQ 证券理财服务平台牵手中山证券等 5 家券商正式亮相。与腾讯企业 QQ 证券理财服务平台合作的广州证券等其他几家证券公司,尽管未明确说通过该平台新增的客户交易佣金为 0.25‰,但在中山证券和国金证券 0.25‰的冲击下,想提高佣金估计也很难。”深圳某券商经纪业务负责人分析说。

证券时报记者最近走访深圳华强北一家营业部时发现,前往营业厅办理业务的客户大多要求调低佣金费率。客户要求调低佣金,你若不满足他,他可能就转户走了。”该营业部营销总监说。

而在深圳莲花山附近的一家证券营业部,一位投资者因要求调低佣金至 0.25‰而被拒,他直接来到该营业部要求转托管,前台工作人员很快给他办理了相应手续,没有了前两年的“规劝”和“挽留谈话”措施。

证券时报记者调查获悉,深圳本地证券营业部给予客户最低的佣金费率为 0.3‰,这也是深圳地区约定的最低佣金标准。但深圳已有不少证券营业部的费率可达到 0.25‰,只不过投资者在办理相关手续时会稍微麻烦些。

具体而言,就是这些营业部将投资者挂靠营业部放在上海而非深圳,因为上海没有最低佣金标准要求。深圳这边低于 0.3‰的佣金,大家几乎都是这么操作的。”上述华强北证券营业

国泰君安董事长万建华：互联网金融倒逼券商提供综合服务

证券时报记者 冯尧

昨日,在生态文明贵阳国际论坛 2014 年年会上国泰君安董事长万建华表示,互联网金融加快与传统金融的融合发展,将使证券行业的经营理念、模式面临新的挑战,倒逼券商提供综合金融服务。”

万建华在该论坛上称,大数据互联网金融,不仅丰富了金融产品,还催生了新的商业逻辑和业态格局,可以说互联网金融从外延上做了加法,倒逼了传统金融的变革。”

万建华分析称,对于券商而言,互联网的影响深远。到目前为止,国内证券行业的主要收入,仍然来自标准化、同质化的业务,而互联网具有使交易成本迅速下降的特征,对传统经济业务的理财和产品销售,带来了直接的冲击。”他预计,未来几年,互

部营销人员介绍说,其实就是利用互联网进行网上见证开户,投资者托管营业部在上海而非深圳而已。

0.25‰费率的出现、扩散和持续,迟早会将行业平均佣金水平打下去。”银河证券一位营业部总经理表示,最终的结果就是,在服务没有根本性提升的背景下,行业 0.25‰时代就会真正来临。

新增客户考核指标消失

佣金费率的下滑,最直接的影响是券商收取的佣金收入下降。据中山证券测算,10 万元的资金一年交易 50 次的话,0.25‰的佣金费率较 1‰的佣金费率,总共要节约 7500 元。

而目前因为股市赚钱效应的不景气,抽资离场或常年不交易的证券账户不在少数,这也直接引发证券公司过往的交易通道业务收入急剧下降,从而导致不少证券营业部直接将新增客户考核指标取消,我们早在今年年初就取消了,新增客户资金量一般不多,对营业部收入的贡献还抵扣不了成本,已经没有任何意义了。”某总部位于江苏的上海营业部总经理介绍说。而该公司对一些新设证券营业部根本就没设置新增客户这个指标。

取消或不设新增客户数考核指标,除了上海等地外,深圳地区亦如此。据证券时报记者了解,深圳已有不少营业部将此前的客户经理制改为了员工制,在减员增效的同时,还取消了上述的新增客户考核指标,取而代之的是员工营业收入贡献指标。

据介绍,营业收入贡献,是正式员工在规定期限内为营业部创造的收入,包括员工承揽的客户交易佣金贡献额和其他业务贡献额。在此指标考核下,不少营业部人员正在向全能销售人员转变,从新股销售、债券销售、定增融资,到新三板、投行项目承揽等全方面展开。

联网将更加注重客户体验,以客户为中心进行转变,弱化网点功能,逐渐改变金融行业和证券行业的传统边界和竞争格局。

对此,银河证券董事长陈有安在论坛上也表示,券商向现代投行转变,需要互联网金融的助推。他分析称,首先,互联网金融的发展将极大地影响证券金融中介功能的发挥。比如,未来金融牌照若放开的话,股票债券的发行都可以直接在网上操作。其次,近年来高速发展的互联网金融平台,为互联网金融积累了比传统证券业更广泛的客户资源,显示了强大的数据信息积累。这势必对传统证券公司的客户关系维系带来挑战。比如阿里小贷、人人贷、P2P 这些模式,正在绕开传统券商,实现投融资直接匹配。因此,传统证券业的扩展面临着转型。”陈有安说。

■ 新闻短波 | Short News |

国金证券上半年业绩预增110%至120%

国金证券今日发布公告称,预计 2014 年上半年实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比,将增加 110%~120%,上年同期为 1.75 亿元。

公告称,上半年公司把握市场机遇,出售了部分可供出售金融资产,投资收益较上年同期大幅增长;此外,公司投资银行业务、资产管理业务收入同比实现大幅提升;公司信用交易业务发展提速,促进了利息收入的增长。

(张欣然)

傅育宁辞去招行董事长一职

招商银行今日发布公告称,傅育宁博士因工作原因,现辞去该公司董事长、非执行董事、董事会战略委员会主任委员及提名委员会委员等职位,自 2014 年 7 月 10 日起生效。

据悉,从今年 4 月起,傅育宁已陆续辞去华润集团董事长、招商局招商局国际主席等职务。

2000 年 4 月起,傅育宁任招商局集团总裁,目前仍担任招商轮船董事长、中集集团董事长、招商银行董事长等职务。

(张欣然)