

考试门槛降低 保代金领光环渐褪

证券时报记者 张欣然

国内被誉为“中国金领考试”之称的保荐代表人胜任能力考试门槛正在调低。

中证协昨日公布了《2014年保荐代表人胜任能力考试公告(第2号)》,从公告来看,此次考试规则在考试科目范围和报考条件上都降低了标准。业内人士表示,保荐代表人考试门槛的降低,意味着保代的金领光环正渐渐褪去。

门槛放低

第二次考试要求与之前相比改革力度很大,考试科目两门变一门,报名门槛降低到有从业资格完成注册即可。”西部某券商投行部负责人称。

根据2号文,今年保代第二次考试将于12月20日在北上广深四地同时举行,只要完成执业注册的在职证券从业人员均可参加此次保代考试。

这与今年上半年中证协发布的《2014年保荐代表人胜任能力考试公告(第1号)》的相关考试规则存在较大差异。1号文“规定,参考人员必须在证券公司从事证券发行承销、收购兼并、固定收益等投资银行相关业务的正式工作人员,并且拥有两年以上投行相关业务经营、兼职、实习等工作

时间不计入从业时间);考试科目为证券知识综合考试、投资银行业务专业考试两科。

尽管考试科目已经调整至一门,但考试难度的下调并不代表通过率会有大幅提升。”北京某投行人士表示,自2004年实行保荐制以来,通过率起伏较大,最高时达到40%,最低时仅为105%。

保代队伍未来的大扩容将对保代薪酬形成巨大冲击。证券时报记者在某投行专业论坛上看到,对于此次制度改革,许多投行人士的看法一致,保代薪酬将一落千丈”。

保代金领光环早就开始褪去,不少券商都“腰斩”了保代津贴。”深圳某大型上市券商投行人士称,不过即便取消津贴,保代与非保代在收入方面仍有一定差别。

光环渐褪

此次监管层只调整了保荐人胜任能力考试的条件和难度,但只要保代资格注册的条件不变,短期内不会对当前保代格局造成太大影响。”上述投行部负责人认为。

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》,个人申请保代资格应具备的六大条件,其中包括具备三年以上保荐相关业务经历;最近三年内在本办法第二条规定的境内证券发行项目中担任过项目协办人;参加中国证监会



张欣然/制表 周靖宇/制图

认可的保荐代表人胜任能力考试且成绩合格有效;诚实守信,品行良好,无不良诚信记录,最近三年未受到中国证监会的行政处罚等。

知名经济学家宋清辉认为,自2004年保荐制实施至今,监管层严格限制报名条件,小部分人享受了制度红

利。保代考试门槛大幅降低,将直接冲击现有保代格局,职业含金量随之降低。

数据显示,截至目前注册保代共有2394人。业内人士预计,在未来两年内,这一数字将大幅增加,只需两年时间,投行业人人都是保代的时代就将来临。

银行同业新规执行情况遭突击检查

见习记者 孙璐璐

银行业金融机构再迎同业大考。证券时报记者从多家银行和银监会内部人士得到证实,银监会本周二向各地银监局、银行业金融机构下发紧急通知,要求银行业金融机构在7个工作日内完成同业新规执行情况自查。此次专项检查是继7月份央行进行同业业务调研之后,银监会开展的更为严格的自查措施。

业内人士认为,7月份央行的自查通知只是基于《关于规范金融机构同业业务的通知》(简称127号文),此次银监会列举了相关的14部法律法规,覆盖票据、资本计提、理财、信贷资产转让和同业专营公司治理等,检查范围进一步扩大,并对自查细则提出更为全面、详细的要求。此外,银监会对各地银监局进行抽查同样较为严格,要求五大行、股份制银行以及城商行全覆盖检查。

同业专营要求明确

本次自查范围覆盖全部银行业金融机构。通知要求,本次专项检查范围为5月17-9月30日新发生和截至9月30日有余额的同业业务,必要时可上溯或下延。

其中,就127号文执行情况的检查内容而言,文件从制度流程、业务操作、会计核算、内部控制、资本和拨备计提、监管指标等方面细化要求,逐一列出所要重点检查的不合规问题。

值得注意的是,就中国银监会办公厅关于规范商业银行同业业务治理的通知(银监发〔2014〕140号)执行情况,本次通知重点强调对商业银行同业业务专营情况的检查。通知称,重点检查同业业务专营部门经营是否存在以下不合规问题:一是9月30日之后未实现全部同业业务(结算性同业存款除外)由专营部门经营;二是存在专营部门以外的其他部门和分支机构在金融交易市场单独开户或在已开立账户下叙作业务、存量业务到期后未及时销户,以及其他经营同业业务的违规行为;三是商业银行作为管理人的特殊目的载体与本银行开展同业业务时,未做到代客与自营业务相分离,存在利益输

送等违规内部交易;四是专营部门设立分部的,分部人员未由总行专营部门直属管理,分部人员、业务、系统与分支机构存在交叉,分部资产、负债、损益未归属总行专营部门,仍在分支机构账面体现等。

业内人士认为,此次专项检查对同业专营的要求非常明确,对专营部门直属管理的分部,要求人员、业务、系统完全独立于分支机构,资产、负债、损益同样完全合并到专营部门。此外,上述第三点实则同时要求银行进行理财业务自查,要求理财业务和自营业务相分离,并且在系统、人员、制度方面保持独立。

城商行面临较大压力

此次专项检查可谓“突袭”,银监会重点强调检查同业专营情况或对城商行构成不小压力。部分上市银行已设立同业业务专营部门,但一些城商行则准备十分仓促。此外,由于开展业务的现实需要,一些银行分行的同业部门仍保留部分原有职能。

浙江一城商行高管向记者表示,短时间内要求实力较弱的小银行成立新部门,人力资源配备方面根本无法跟上,为了应对监管监察,一些小银行临时由金融市场部负责人兼任同业业务部主管,两个部门一套班子。”

在分行同业部部门层面,据一股份制银行广州分行同业部人士透露,他所在部门仍承担着收集信息、营销和维护客户关系的职能,但不清楚这些是否合规。此外,大部分银行总行已将分行的审批权上收,并以总行为资金唯一出入口,杜绝分行在金融交易市场单独开户、甚至私自签订同业回购协议等问题。

银监会强调,此次专项检查是同业新规印发后,首次针对全部银行业金融机构的同步联合检查,是对银行业金融机构同业新规执行情况和同业新规政策效果的全面检验。各银行业金融机构董事会、高管层要认真履行职责,切实加强组织领导,从总行到各级分支机构要层层实行一把手负责制。此外,各法人机构要在10月24日前将自查报告报送对口监管部门、银监局、银监分局。

保险业首次开展流动性风险压力测试

证券时报记者 曾福斌

保监会网站昨日发布《保险公司偿付能力监管规则第x号:流动性风险(征求意见稿第二稿)》(简称《征求意见稿》),继4月份向各保监局和部分保险公司征求意见后,这是偿二代体系下流动性风险监管规则再次公开征求意见,并组织全行业开展首次现金流压力测试和监测指标定量测试。

保监会要求,各保险公司以6月30日的数据为基础进行现金流压力测试,并测算流动性风险监管指标。此次压力测试中,产险公司需要测试的两个压力情景分别是新业务保费同比下降20%和赔款现金流上升20%,寿险公司需要测试的两个压力情景分别是新业务保费下降20%和退保率上

升200%。

本次《征求意见稿》突出了偿二代下流动性风险监管规则的两个鲜明特征:一是监管理念、框架和工具与国际标准一致;二是指标口径和参数充分体现我国实际。

《征求意见稿》采纳了国际通行的流动性监管框架,即风险管理、监管指标、压力测试“三位一体”,统一了产险公司和寿险公司的流动性监管规则,避免集团内产、寿险之间出现监管套利。设定了流动比率、综合流动比率、流动性覆盖率三个流动性监管指标。此外,《征求意见稿》还将“综合流动比率”的指标口径从“资产打折法”调整为“预期流量法”,将30日流动性覆盖率”调整为90日流动性覆盖率”。

浦发发行推小微金融服务品牌

浦发银行日前推出“小微金融”品牌,专门服务于小微客户。

2000万元的中型贷款,与小微企业的贷款经营特性不同。前者不方便批量化经营,容易滋生风险;后者则更适合批量化操作,与个人经营性贷款一样具有零售业务特征。”浦发银行零售业务总监汪素南曾表示,浦发小微服务中心仅保留千万元贷款以下的小企业业务。

截至9月末,总行小微中心专营范围内贷款余额为1987亿元,比年初

增长154亿元,但户均贷款则大幅下降至不足200万元。今年以来,浦发银行小微中心业务呈现三大亮点:一是第一次实现户均贷款下降;二是实现批量方案为主;三是实现与零售业务的交叉销售。”汪素南说。

渠道方面,浦发总行已经搭建浦发大股东中移动、银联商务、通联商务三个渠道,分行方面则开发搭建了600多个渠道,比如今年6月份浦发银行联合中移动推出的“和利贷”中移动供应链小微金融服务方案。(梅苑)

中小券商经纪业务逆袭有道

——专访长城证券零售与融资融券业务部总经理黄小谦

证券时报记者 张欣然

今年以来券商面临的压力依然不小,经营整体表现出“传统业务退、创新业务进”的发展趋势。互联网金融和低佣金的冲击下,引爆了新一轮经纪业务模式的变革,券商现有业态也随之被颠覆。

作为一家有20多年保持牌照持续经营的深圳本土券商,如何在低佣金战中异军突起,找到适合的生存之道?证券时报记者专访了长城证券零售与融资融券业务部总经理黄小谦。

经纪业务迎微利时代

证券时报记者:在行情转暖但佣金继续下滑的背景下,中小券商经纪业务的困境是否有增多之势?

黄小谦:经纪业务曾是券商最赚钱的业务,但时至今日,随着营业部牌照管制的放松,竞争持续加剧,特别是互联网金融快速发展下,佣金市场化的趋势不可逆转,传统经纪业务必然迈入微利时代。尤其是“码通”的实施,更会加速佣金率赶底。

今年上半年整体佣金已降至0.065%,同比降幅达17.68%,按照可比交易量估算,券商相关收入减少了63亿元。当前全行业经纪业务佣金率若接下来仍难止跌,未来一到两年内传统经纪业务真的要赔钱赚吆喝。除极少数有互联网金融优势的券商外,大部分券商的经营成本仍较为刚性,上半年如果不靠两融业务支撑,不少券商的经纪业务已实际亏损。

中小券商的经纪业务遇到冲击更大:一方面是实力雄厚大券商的挤压;另一方面又受到互联网金融的低成本冲击,想要守住市场份额越来越难。

长城证券近几年也面临着市场份额下滑、高净值客户不断流失的窘境。尽管我们有较广泛和完整的营业网点,也有一定基础的客户基础与市场品牌,但与大券商以及上市券商比较,一是缺少资本金优势,发展资本中介业务缺少支撑,融资类、资管以及柜台业务等创新业务难做大;二是缺少成本优势,难和那些有互联网金融支撑,敢于试水零佣金的券商抗衡。

突围三步棋

证券时报记者:对于经纪业务收入占比较高的中小券商而言,并没有因为该业务利润率的下降而减轻对业务的重视程度。在此背景下,同为中等券商



张欣然摄

的长城证券,公司突围战略是什么?

黄小谦:就目前的业态而言,这些中小券商利用投行、资管、融资类业务以及诸多创新业务,逐步优化收入结构,但传统经纪业务在收入结构中的地位仍难撼动,如何吸引并留住客户仍然是头号难题。去年中期以来,长城证券开始改变策略,决定“下三步棋,打一场突围仗”。核心就是通过服务黏住现有客户与潜在客户。

第一步棋是投顾服务产品化,纵深推动投顾服务,实施投顾倍增计划,大力招聘与培养高素质投资顾问,提高服务覆盖;推动投顾服务产品化,即总部集中投研力量,为营业部投顾服务提供支持。

第二步是理财产品销售,由全公司各营业部销售各类优质金融理财产品,保有并扩大市场份额。

我们通过外部引入与自主开发两条路径,为客户提供多种理财产品。一方面,是收益稳定和较低风险产品,如信托、基金子公司以及公司资管部门设计开发的类固定收益产品,投资方向有量化对冲、定向增发、债券类投资等,包括我们自主开发的“宝宝类”现金产品“现金汇”;另一方面是高风险高收益的权益类产品,包括精心挑选的顶尖基金专户、阳光私募产品等。

第三步是触网,长城证券5月份

获得了首批互联网证券业务试点资格,在互联网金融上的初步尝试,就是要解决自身资本金瓶颈,满足客户的抵押融资需求。

一年的实践,长城证券取得了很好成果。

一是投顾服务实现产品化。基于“有价值的产品必须是有价格的”理念,推出的掌上乾坤系列产品——金锦囊、波段王、狙击手,引导客户有偿使用优质产品的消费习惯。这些产品由于精心制作,善于捕捉投资热点,今年以来荐股准确率达到了70%,模拟收益率达到89%。客户赚钱,营业部黏住客户,这就是投顾服务的双赢。下一步,我们即将推出对客户名为“V计划”的账户管理服务,这是管家式的投顾服务,以总部的优质投顾资源,重点服务营业部的高净值客户。

二是金融理财产品的销售。一方面是理财产品的销售量成倍增长,另一方面,长城证券销售的金融理财产品收益情况良好,与去年同期相比,我们经纪业务账户资产百万元以上的高净值客户大幅增长了50%。

三是经纪业务触网后,打开了互联网金融蓝海。长城证券在获得互联网金融试点资格后,第一项大成果就是成功与阿里巴巴合作,通过阿里平台发展网上股票质押贷款业务,短时间内为客户募集大量借款。

制胜有三宝

证券时报记者:长城证券在短期内实现突围的体会是什么?

黄小谦:销售、产品、激励是我们经纪业务突围的“制胜三宝”。

首先,应对挑战的最好办法,是让经纪业务回到销售本位上来,只有有效销售,巩固经纪业务的基础,留住老客户,吸引新客户,才有本钱迎接挑战。

其次,抓好经纪业务销售,一定要有效解决两个问题:一是收入分配机制问题,这实际是解决队伍与人心问题;二是产品问题,产品不仅要有,而且要多,满足不同客户。

其三,提供优质的产品是券商总部的重要职责,要走自主创新与外部引进相结合的途径。营业部主要是销售单位,不能自己创设产品,这也是合规要求。

其四,摆正好产品销售定位,公司要让利给营业部员工。我们做法是把销售费用的大部分,用来奖励给营业部的销售人员,特别是推动产品销售初始阶段,这是与诺亚、恒天财富等第三方销售机构竞争的必要手段。

其五,永远都要重视产品的质量,要有挑产品的火眼金睛,要有犀利与挑剔的眼光去为客户把关。