

投顾“晋升”券业第一大岗位 昔日标杆券商经纪人清零

证券经纪人不断向投顾和营销人员转化,表明证券业向财富管理转型力度加大,投顾是重要抓手

证券时报记者 谭楚丹

如今“投顾”已成为证券行业从业人数最多的一个群体。统计数据显示,截至目前,证券业投资顾问数量达6.46万人,已超过证券经纪人6.13万人),成为业内第一大岗位。对一些券商来说,经纪人正慢慢退出历史舞台。昔日以证券经纪人行业标杆著称的国信证券,经纪人数量已悄然“清零”,这对行业证券经纪人的发展也意味深远。近几年来,经纪人缩减非常明显,不少人要么转岗为证券投顾,要么转为营销人员,这也是国内证券经纪业务持续向财富管理转型的一个趋势。今年以来,多数券商加强投顾团队建设,其中有8家券商投顾人数增加逾百人。

国信证券 证券经纪人“清零”

据东方财富Choice数据统计,近年来证券经纪人数量持续下滑,2017年6月份还有9.08万人,到今年7月已降至6.13万人,4年时间减少了近3万人。值得注意的是,国信证券的证券经纪人数量在今年竟悄然间“清零”。这也意味着,这家一度以证券经纪人著称的头部券商,以“证券经纪人打天下”的时代落下了帷幕。在2007年前后,境内证券经纪业务有两个标杆——国信证券和联合证券,尽管两家公司在具体展业方式上大有不同,却有一个共同的特点——大力发展证券经纪人。彼时,监管部门制定的证券经纪人相关管理办法和机制,也基本参考国信证券和联合证券相关文件。两家券商证券经纪人发展模式一时风头无二,不仅引领证券经纪人发展潮流,更是行业学习的“标杆”。

当年,零底薪、高提成,国信证券很快组建了一只庞大的证券经纪人队伍,也迅速提升了经纪业务市场占有率,并涌现出一大批知名经纪人及团队。甚至几年前,九州证券、第一创业证券也依然还在其模式上继续创新。如今,在证券业发展新阶段,随着国信证券经纪业务向财富管理转型,证券经纪人数量从降至个位数到今年归零。证券时报记者从国信证券一家营业部人士处获悉,其营业部提倡“人人投顾”的理念,营业部每位员工都应该去考投顾资格,这是作为证券从业者应该要具备的资格,否则如何给客户提供更好的服务,如何能在客户面前有说服力。”这是来自财富管理理念的深刻转变,券商对营业部员工的考核已在变化,更强调“买方思维”。深圳一家券商营业部人士表示,过去券商是“跑马圈地”的经营思路,看重开户、客户资产规模指标,在这背景下,证券经纪人比较吃香;如今券商经纪业务的考核指标多元化,不仅



考核开户,还强调要用服务留住客户,关注客户资产增值情况。证券经纪人数量的减少还源自科技的发展。券商推动经纪业务线上化,部分证券公司实现7*24小时开户申请受理;同时在拓客方面,券商也在利用互联网渠道导流。另外,投资者年轻化,90后、00后更愿意在线上办理业务。华东一家老牌大型营业部人士向记者表示,他供职的营业部目前已经没有经纪人,主要是因为现在开户渠道都以线上为主。”数据显示,截至今年7月,今年已有73家券商经纪人数量出现下滑,占比达到70%。今年海通证券经纪人减少超300人,但该券商的经纪人数量仍是行业第一,共有3541人。有同样情况的,还有方正证券与光大证券,这两家券商今年经纪人大幅减少逾200人,但总数还排在行业前三,分别有2826人、2043人。另有15家券商经纪人数量仍在千人以上,比如九州证券多达

1947人,国泰君安1942人,东方财富证券1125人,华林证券1072人。在多数券商减少经纪人的时候,部分小券商逆势招揽经纪人。据证券时报记者统计,截至7月,今年以来经纪人数量增加的有22家券商,其中东莞证券增加108人,目前有937人。万和证券、华林证券、世纪证券均增加50人以上。据了解,世纪证券去年推出以“客户传承机制”为卖点的社区经纪人政策,通过支持父母子女间传承客户,提供特殊津贴等优待措施,吸引业内经纪人加盟。有业内人士解释,一种券商招募优秀经纪人未尝不是一种另辟蹊径的突围之道。一家中型券商分公司人士向证券时报记者表示,经纪人仍然重要,我们营业部派经纪人到银行驻点,这块仍是我们主要的展业模式。”此外,证券经纪人的管理一直是个问题,尤其是在当前严监管背景下,证券经纪人一旦出现违规,所供职的券商也都需要承担责任,但券商合规管理权限根本覆盖不了证

券商进一步加码投顾团队建设

转型为投顾是不少证券经纪人的重要选择。多位券商营业部人士向记者表示,证券经纪人转型为投资顾问已是大势所趋。数据显示,截至日前,共有5家券商投顾数量在3000人以上。其中,广发证券投顾数量最多,达3767人。国泰君安投顾数量排名第二,有3276人。北京3家大型券商中信证券、银河证券、中信建投证券,分别以3222人、3178人、3129人位居第三、第四、第五名。另有12家券商投顾数量超过千人,比如国信证券有2751人,兴业证券1890人,中泰证券1732人,中金财富证券1230人。从投顾人数增长情况来看,今年招商证券投顾数量增加最多,截至目前,已增加了537人,总数达到

长江证券9亿买楼落地 泛海系稍解燃眉之急

证券时报记者 胡飞军

时隔4个月,长江证券“安家计划”终于有了进展。长江证券昨日披露,该公司与武汉中心大厦开发投资有限公司签署购买办公大楼协议,以自有资金9亿元购买标的为泛海创业中心大厦,地上35层和地下3层及配套设备。值得一提的是,券商中国记者注意到,长江证券此次交易对手武汉中心大厦开发投资有限公司实控人正是泛海控股。因此,9亿元卖楼款对于处于内外交困的泛海系来说,应该可算雪中送炭。

旧办公楼 难满足办公需求

今年3月长江证券公告,董事

会同意该公司以自有资金在武汉投资自建或购置办公楼,金额不超过10亿元(含土地价款、建筑安装、装修装潢、机房建设以及大楼配套设施、设备等)。昨日,长江证券披露买房置业进展称,于7月8日正式与武汉中心大厦开发投资有限公司签署了《泛海创业中心项目》之资产交易参考武汉市房地产市场参考价格参考,由双方协商确定,资金为长江证券自有资金,支付方式为现金支付。

据了解,近年来,随着长江证券业务规模壮大,人员也日益增多,地处武汉市江汉区新华路特8号的长江证券大厦已逐渐难以满足容纳所有人员办公的需求。2020年报显示,长江证券母公司和主要子公司在职员工总人数6286人。同时,历年财报显示,长江证券近年来每年的租赁费用达约2亿元,成为业务及管理费用中仅次于员工薪酬的第二大费用开支。不过,对于长江证券来说,9亿元购买新楼负担并不算重,半年即可覆盖。长江证券今年上半年业绩预告称,预计净利润同比增长40%~60%,净利润总额在13.18亿元至15.07亿元。据记者了解,为了推进战略布局和办公便利,去年以来还有海通

证券、国海证券、中泰证券等券商投入10~20亿级别资金在上海购买办公楼。泛海系内外交困值得一提的是,此次长江证券斥资9亿元购买办公楼,在方便员工办公的同时,也在一定程度上缓解内外交困的泛海系资金流。根据长江证券公告,标的物泛海创业中心大厦属于武汉中心大厦开发投资有限公司(简称“中心大厦公司”),而持有中心大厦公司99.5%股份的是武汉中央商务区股份有限公司(简称“中央商务区公司”),中央商务区公司控股股东正是泛海控股。据了解,泛海控股的主营业务为房地产业务和金融业务,房地产

业务为泛海控股传统业务。近年来,金融业务成为泛海控股转型的主要方向,现已拥有民生证券、民生信托、亚太财险等金融牌照。去年以来,在海内外疫情肆虐和严监管强调控之下,泛海控股陷入困境,2020年亏损46.22亿元。截至2020年末,泛海控股总资产1809.91亿元,负债总额820.11亿元,净资产349.8亿元。这家面临现金流紧张和债务纠纷的民营企业,正在加速出售资产和拍卖股权等方式回笼资金,以缓解现金流紧张困境。泛海控股2020年报披露,2021年初,该公司就完成了武汉中央商务区宗地20项目转让,长江证券购买的仅是其中一个项目。今年以来,泛海控股密集爆发出多起诉讼,其控股股东中国泛海所持股权也被拍卖。

辞别华泰期货 徐炜中出任国联期货总经理

证券时报记者 沈宁 许孝如

又见期货公司总经理职位变动。证券时报记者获悉,华泰期货原总裁徐炜中已履新国联期货,出任该公司总经理。近日,国联期货召开董事会正式宣布了徐炜中的聘任决定。中期协从业人员公示信息也显示,徐炜中最新职务是国联期货总经理。值得注意的是,现年52岁的徐炜中,已经是从业28年的期货老将,如今履新国联期货,能否为这家中小规模的期货公司带来大的变化,备受行业关注。

出任国联期货总经理

徐炜中加盟国联期货的消息,多少令业内感到意外。因为相比前东家华泰期货,国联期货的规模要小不少。证券时报记者获悉,7月8日,国联期货召开董事会正式宣布了徐炜中的聘任决定。数据显示,截至去年底,国联期货资产总额达44.22亿元,净资产7.74亿元,客户权益32亿元,年度交易金额2.95万亿元。该公司去年分类评价获评BBB“级,全行业排名在60多位。虽然国联期货体量不大,但近期发展势头不错。据记者了解,该公司最新客户权益已突破38亿元,上半年增速接近20%。

国联期货潜力不错,控股股东旗下还有国联证券。国联证券此前引入了原中信证券管理团队,未来国联期货可能会与国联证券进行更多协同,这可能是徐炜中选择加入的重要原因,他在这方面很有经验。”有业内人士表示。国联期货总部设在江苏无锡,注册资本4.5亿元人民币;由无锡市国联发展(集团)有限公司控股,持股比例为54.72%,是由国联发展集团、中海信托股份有限公司(89%)、上海额融实业发展有限公司(4.5%)、无锡市国联物资投资有限公司(1.78%)共同设立的股份制期货公司。值得注意的是,无锡市国联发展(集团)有限公司同时也是国联证券第一大股东。国联证券管理团队中有一批人来自中信证券,包括总裁葛小波、副总裁尹红卫、董秘王捷和首席信息官汪锦岭。国联证券总裁葛小波曾表示,为了解决目前金融机构理财服务和居民财富配置中存在问题,真正实现居民财富的保值增值,金融行业需要大力发展财富管理业务。这与徐炜中的思路不谋而合,在业务转型方向,徐炜中一直看好期货行业的财富管理和机构业务两大领域。

5年华泰期货时光

徐炜中现年52岁,是期货行业的老将,早在2008年就在海通期货担任副总经理。1992年大学毕业后,他在一家传统行业企业获得了一份稳定的工作,但仅过了1年时间,他就转行进入了期货行业。2016年1月,徐炜中加入华泰期货,担任总经理,主持华泰期货工作。在华泰期货期间,徐炜中主持了一系列改革,尤其是发力期货创新业务。2017年,华泰期货的风险管理业务取得较大突破,尤其是场外期权业务规模出现爆发式增长,当年该项业务收入就达到了1亿元,市场规模更是一度占比超过60%,备受行业瞩目。2019年,华泰期货调整了网点布局,确定了北上广深四大业务中心;同时,聚焦卖方服务,构建三大分所、七大品种研究部,55个品种全覆盖的研究院;明确金融科技定位,在行业中率先成立大数据中心。2017年华泰期货实现净利润2.21亿元,同比增长8.3%。

然而,在去杠杆和经济整体下行的背景下,2018年期货行业遭遇较大冲击,行业利润下滑严重。华泰期货这一年净利润为2.06亿元,同比下滑6.78%、整体表现尚可。但2019年,华泰期货业绩则遭遇较大挑战,全年净利润仅9066.8亿元,同比下滑55.9%,而下滑的原因,主要就是其场外业务出现较大的亏损。徐炜中此前接受媒体采访时表示,2019年子公司的风险事件对华泰期货是巨大的挑战,也促使管理团队进行深刻反思。徐炜中认为,在压力和挑战面前,更要保持沉着冷静,用科学的、历史的、发展的眼光看待问题。衍生品行业尤其是创新业务的发展,不可能一路坦途。一方面,需要不断加强制度化建设和内控管理,提升风险识别和处置能力,体现行业的责任与担当。另一方面,要保持战略发展定力,在经历风浪洗礼后成长。2020年,重压下的华泰期货业绩全面回暖,全年净利润达到2.21亿元,同比大增144%,超过了2018年的水平。目前华泰期货已经有近260亿客户资产规模,在行业排名前列。整体而言,在华泰期货的5年里,徐炜中在业务改革和创新上投入了不少精力。有行业人士还透露,徐炜中加入华泰期货后还提高了员工的收入,不过由于他没有给华泰期货业绩带来大的突破,或是其最终离开的一个重要原因。华泰期货官网显示,目前胡智担任华泰期货董事长兼总经理。