

日均成交近万亿也罩不住? 京深半数券商网点告亏

见习记者 刘艺文

今年沪深两市“万亿成交日”不断刷新纪录,交投活跃可见一斑,券商股也因此屡屡被推上“风口”。但券商经纪业务表现如何?各地营业网点作为券商展业的触角,其营收情况自然最能反映这一业务的真实水平。

近日,记者从官方渠道获悉北京、深圳两地券商营业部上半年经营数据。通过梳理发现,在上半年股基成交额日均近万亿的情况下,北京地区594家营业部中,有47%处于亏损状态;深圳地区522家营业部中,利润总额为负的占比50%。北深两地超千家营业部中,一半处于亏损状态。

与此同时,也有部分营业部赚得盆满钵满。国信证券泰然九路营业部上半年营收、利润总额均位居深圳地区第一名,且与第二名拉开了较大差距;国信证券北京分公司上半年营收、净利也位

居北京地区第一名。京深两地创收能力最强的营业部,非国信证券莫属。

另外,还有一批网点或一些券商网点正在崛起,且速度非常快。比如,深圳地区券商营业部利润总额排名中,前20强被招商证券占据12席;天风证券深圳分公司、高华证券北京金融大街营业部等也是可圈可点。

两地半数营业部亏损

上半年全国股基成交额约116万亿元,按118个交易日计算,日均股基交易额9831亿元,接近万亿。在市场成交放量的背景下,北京、深圳却有一半的营业部处于亏损状态。

根据官方披露的数据,北京地区594家营业部中,上半年处于亏损状态的占47%。其中,中信证券北京分公司亏损超亿元;亏损超过5000万元的还有安信证券北京分公司、国泰君

安证券北京分公司、华创证券北京分公司、江海证券北京分公司等。

相较于北京,深圳地区营业部的亏损状况则有之而无不及。522家营业部中,利润总额为负的占比50%。不过,深圳并没有公布各家营业部亏损的具体数额。

与去年同期相比,今年日均股基交易额在扩大,但券商营业部亏损面积不缩反增。去年上半年全国日均股基成交额仅有7700亿元,深圳地区亏损的营业部占比仅有40%。

东兴证券非银分析师刘嘉玮认为,出现这种情况有三方面原因:一是佣金率持续下降压制收入增长,收入增速低于成交增速;二是行业从业者整体成本上升,且增幅可能还高于成交量放大贡献的收益增量比例;三是财富管理转型致使广告宣传、高学历员工招聘、设备采购等支出增加。

某大型券商营业部总经理从自己展

业的角度分析了其中的原因,他认为,首先,手续费下滑严重,万一、万二佣金费率已经比较常见,对于券商而言,即使交易量增加,收入也不一定会涨,甚至可能亏损。

其次,出现亏损的有不少是券商分公司,可能是因为分公司不从事具体业务,但要给下面门店营业部进行支出,因而出现亏损,这与券商内部的管理机制有关。

最后,现在出现了比较多的指数增强量化产品,可能很多营业部都在代销这一产品,但是产品落户只能落在一家营业部。落户的营业部暂时享受了交易量带来的收入;年底时,可能会按照之前的代销比例,将该部分收入划分到参与代销的营业部中。所以,有些营业部现在收入不多,未来划拨之后收入可能就增加了。

“一线城市佣金低,为了抢客,佣金基本都在成本线,再加上营业网点的租金、员

工工资等支出,亏了很正常。”某中型券商财富管理负责人认为,相反,西部地区营业部亏损情况可能好一些,因为这些欠发达地区网点少、经营时间久、存量资源多。

国信营业部创收霸榜

记者注意到,老牌知名营业部国信深圳泰九营业部无论是在营收指标,还是在利润总额指标上,均在深圳地区遥遥领先。

国信泰九总经理魏辉在接受记者专访时曾表示,国信泰九的投资者账户数量已突破百万大关,客户总资产突破1500亿,这是国信泰九营业部将近18年的积累。

据魏辉介绍,目前国信泰九收入构成中,交易手续费仍然占主要比重,利差也是收入中的重要构成部分,但产品销售等其他收入进项正在稳步提升。

除了国信泰九,深圳地区利润总额

排靠前的营业部还包括招商证券深南东路营业部、平安证券深南东路罗湖商务中心营业部、位于招商证券总部所在地的招商证券大厦营业部、长城证券前海分公司等。

值得一提的是,在深圳地区营业部利润总额排序前20榜单中,有12家营业部来自招商证券。

北京地区营业部中,创收能力最强的同样来自国信证券。国信证券北京分公司的营收、净利润位居北京地区第一。就净利润来说,排名比较靠前的还有高华证券北京金融大街营业部、国君知春路营业部、中信北京总部营业部、中信建投东城分公司等。

高华证券北京金融大街营业部上半年净利超1亿元,北京地区排名第二。该网点去年同期净利7100万元,北京地区排名第三。高华证券仅有3个营业部,分布在北京、上海以及深圳,主要从事机构经纪业务以及私人财富管理业务。

华夏理财总裁苑志宏接受证券时报记者专访,回望一周年来时路:

客户信任是最大优势 凝心聚力打造“优质理财工厂”



苑志宏

银行理财子公司 应有别于公募基金

证券时报记者:截至目前,银保监会已批筹29家银行系理财子公司(含外方控股的合资理财公司),其中21家获批开业。银行理财子公司队伍不断壮大,行业最新状况如何?

苑志宏:资管新规颁布实施后,银行理财开启全面转型,银行理财子公司应运而生。之前市场认为银行理财子公司背靠母行,是“衔玉而生”,但在竞争激烈的大资管市场中站稳脚跟并取得竞争优势绝非易事。从内部看,过去母行渠道和客户被视为本行理财业务的专属资源,但目前各家银行已经开放渠道和平台,相互代销他行理财子公司产品已成趋势;从外部看,银行理财子公司面临着包括公募基金、信托、保险等其他资管业态的竞争,且竞争愈加激烈。

证券时报记者:银行理财子公司和其他资管机构之间的差异及自身的优势是什么?

苑志宏:银行理财和公募基金是目前国内大资管行业中规模最大的两类分支,二者有着很大差异。银行理财是解决方案型产品,是由客户需求驱动,围绕客户在安全性、收益性和流动性方面的特定需求提供确定性的解决方案。公募基金是工具型产品,是由市场机会驱动,股票、债券、混合等不同类型基金对应于不同的投资标的和投资策略,为客户提供参与不同市场机会的工具和手段,客户需要对具体的投资品种和买卖时机做出选择,投资收益既与所投资基金的净值表现相关,更直接取决于投资时机的选择。在过去的十几年间,银行理财每年为投资者创造近万亿的稳定回报,而公募基金往往是基金净值不断增长,投资

者却赚少亏多。据基金业协会统计,近20年间偏股型基金的平均年化收益率超过15%,但基金投资者中赚钱的比例不超过1/3。

华夏理财转型发展的方向很明确,就是要坚持普惠性的功能定位,尽可能降低客户的参与门槛和投资难度,充分发挥与客户联系密切的优势,深入了解和挖掘客户需求,通过不断完善产品体系,为客户提供确定性的一体化解决方案,不断提升客户在投资过程中稳定获利体验和满足感。

关于银行理财子公司的竞争优势,我个人认为真正优势在于“银行”这一金字招牌,在于长期积累的客户对银行体系运作的稳健性和可持续性的认可。当然,母行的资源协同也非常重要,除了销售渠道和客户基础外,母行体系内的资产资源可有效强化理财子公司在资产创设和风险管理方面的竞争优势。

做好投资者教育 首先应“刀刀向内”

证券时报记者:现在大家都在谈做好投资者教育,让投资者适应产品净值及收益波动,对此您有何看法?

苑志宏:银行理财产品打破刚兑、净值化转型之后,大家都在强调投资者教育,希望投资者能够理性接受产品的净值波动及投资收益的不确定性。在华夏理财,我们开展投资者教育的同时,更强调管理人教育,就是要求我们自己不仅要承担在“卖者尽责、买者自负”下的受托人信义义务,更要提升与投资者信任相匹配的管理能力。不应把投资者信任看作产品净值化转型的负担,而是更加重视长期以来形成的投资者信任,“刀刀向内”,自我革新,以实现投资者资产保值增值为目标,努力提升自身的投资管理能力和。为此,华夏理财成立之初便明确“打造优质理财工厂”的经营模式,力求实现产品品质的一致性。换言之,华夏理

财推出的每一只产品都必须是经得起客户、市场检验的“良品”,即不片面追求单只产品的超高收益,而是所有产品均能为客户带来满意的投资体验。

证券时报记者:“理财工厂”经营模式有什么独到之处?

苑志宏:“理财工厂”经营模式的核心理念是“以客户为中心、围绕客户需求,关注客户体验、珍视客户信任”,具有以下显著特点:

1. 规模化生产 华夏理财的产品体系可以归纳为“1357”,即围绕一个中心——以客户为中心;提供三类产品及服务——标准化理财产品、定制化理财产品以及理财顾问和咨询服务;满足客户五个层次的投资需求——灵活便利、保值增值、财富积累、安心养老以及社会责任(ESG);打造七大系列产品——现金管理类、固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类、混合类、百岁人生以及ESG系列。目前公司管理产品已超600只,规模逾6200亿元,后续可根据市场需求持续、快速地不断对外输出。
2. 体系化运作 华夏理财按照现代化工厂的运营管理,将投资运作和产品管理的全流程按照工序和环节拆解为不同的业务模块,不同业务模块之间职责清晰、分工明确,并按照统一的管理流程进行交互、协作和组合,最终形成标准化的产品输出。核心工序和业务模块包括:
 - ① 投研引领。投研部门通过内外部资源整合的方式,构建宏观、策略、行业和企业四位一体的投研体系;通过定期召开双周、月度、季度和年度投资策略会,建立自上而下的投资决策和资产配置体系;通过对重点行业、重点区域、重点企业的深度研究,指引投资部门进行价值挖掘。
 - ② 信评保障。信评部门按照债券、股票、基金等大类资产构建并动态维护

投资备选库,所有投资标的均纳入白名单管理。

③ 策略生产。投研部门牵头,投资部门参与,通过构建并动态维护公司投资策略库,不断拓展投资边界,丰富投资策略。

④ 资产创设。负责资产创设的投资部门根据特定市场时机中占优的投资策略,构建债券、股票、基金、非标等资产组合,并力争组合最终业绩表现能够达到市场同类策略前1/3分位。

⑤ 产品组装。负责产品管理的投资部门根据每只理财产品的销售对象、期限、业绩基准、风险评级等核心要素,将不同策略、不同资产组合作为零部件进行组装,并要求尽可能增加每只产品所投策略和资产的丰富度,降低集中度风险。

⑥ 统一质控。公司已构建统一的、覆盖全部产品的质控体系,由投研部门和风险管理部负责跟踪、监测、预警每种投资策略、每类资产组合和每只理财产品的收益、波动、回撤等关键指标,并定期开展业绩归因,协助投资部门持续提升产品业绩表现。

3. 精细化管理 明确和细化各部门、各岗位的业务边界和岗位职责,紧密围绕“规模-质量-效益”三个维度实行量化考核。在投资板块,资产创设和产品组装环节的考核细化到投资经理维度,单个产品、单类资产落实到人,各自设定明确的业绩考核基准,在业绩归因基础上进行跟踪监测和考核。与之相配套,建立健全投资板块人员的针对性引进、人员晋升退出以及跨部门、跨板块人员流动机制,实现岗位分工与人员能力相匹配,提升执行力和工作效率。

4. ESG融合 ESG”是环境(Environmental)、社会(Social)及公司治理(Governance)的缩写,其本质是价值取向投资,核心是把社会责任纳入投资决策,以改善投资结构,优化风险控制,最终获得较高的长期收益。华夏理财积极践行ESG投资理

念,目前已成为国内资管行业ESG投资的领军机构。2019年3月,华夏理财前身华夏银行资产管理部率先加入“联合国负责任投资原则(PRI)”组织,成为该组织境内首家商业银行资产管理机构成员。2019年4月15日,发行了国内首只ESG策略银行理财产品。截至2021年8月末,华夏理管理的ESG系列理财产品存续规模超过240亿元,处于行业领先水平。目前,公司已将历年来建立并不断完善ESG数据库和评价体系全面运用于债券、股票、基金和非标等各类资产的投资决策和风险管理过程中,实现了ESG投资理念与实际业务的全面融合,有效提升投资绩效和风险管理水平。

5. 金融科技赋能 随着大数据、云计算、人工智能、区块链、RPA等技术的不断成熟,金融科技在资管行业发展和中的地位作用越来越重要。对于银行理财子公司而言,金融科技的运用在提高投资和风控能力、提升运营效率、优化客户体验等方面具有重要的意义。华夏理财内设独立的金融科技板块和部门,并投入大量资源,构建了多方合作共赢的金融科技生态圈,按照系统化、自动化、数字化、智能化的推进路线,持续提升金融科技核心能力,不断加强金融科技对业务的赋能。

证券时报记者:目前华夏理财发行管理的理财产品有600多只,接下来会重点研发哪一类产品?

苑志宏:银行理财产品以固定收益类为主,华夏理财该类产品的规模占比也很高,未来混合类、权益类、私募股权类产品将是重点拓展的方向。近期华夏理财将推出私募股权投资类理财产品,与首都科技发展集团合作,共同创设国内首只专项投资北京交所拟上市企业的接力基金。此外,华夏理财将紧密围绕“双碳”目标,深度挖掘ESG投资策略价值,巩固在ESG投资领域的领先优势,持续提升华夏理财ESG品牌的市场影响力。

广发银行加码布局湾区 全力支持广东省自贸区建设

前段时间中央发布的《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》后,9月22日,广东省人民政府办公厅印发《中国(广东)自由贸易试验区发展“十四五”规划》,涵盖广州南沙新区、深圳前海蛇口和珠海横琴新区三个片区,擘画了广东省自贸区建设的美好蓝图。作为金融央企中国人寿的成员单位,广发银行不忘初心,以根植湾区的使命感和责任感,不断加码布局湾区,努力成为金融服务广东省自贸区建设的担当者和先行者。

抓顶层设计 部署服务方案

9月14日,广发银行召开支持横琴粤澳深度合作区、前海深港现代服务业合作区建设专题会,认真学习、深度解读横琴方案、前海方案,听取深圳、珠海、澳门、香港分行以及总行相关职能部门专题汇报,研

究部署落实两个方案具体举措。会议指出,两个合作区建设是党中央从战略和全局高度作出的重大决策部署,是丰富“一国两制”的伟大实践,是我行助力构建新发展格局、推动高质量发展的重大历史机遇。会议要求,一是勇担使命,深入贯彻落实党中央关于两个合作区建设的决策部署,抓住业务着力点,发挥广发银行在广东和粤港澳大湾区的总部优势,勇当中国人寿集团服务“双区”和两个合作区“建设的先锋队。二是积极实践,把握两个合作区在空间布局、创新要素、政策环境等方面的机遇,努力转换为我行高质量发展的动能。三是精准施策,加强与各级政府和监管单位的沟通,积极参与、务实进取,找准定位,努力创新,精心打造广发银行的特色优势。

抓机构布局 奠定服务基础

9月23日,广发银行将原广州南

沙支行升格为广东自贸试验区南沙分行。自此,广发银行在广东前海、横琴、南沙三大自贸区机构全部为分行级。作为唯一一家实现大湾区“9+2”城市群全覆盖的全国性股份制商业银行,早先广发银行已在横琴粤澳深度合作区和前海深港现代服务业合作区设立二级分行。此次升格设立广东自贸试验区南沙分行,广发银行实现了对广东省三大自贸片区的机构全覆盖,通过三大自贸片区分行与广发银行境外机构澳门和香港分行联动协作,得以更进一步提升综合金融服务质效,为推动港澳融入国家发展大局、加快建设粤港澳大湾区注入金融新动能。

据介绍,广发银行将跨境金融中心落地南沙,为南沙自贸区建设提供跨境金融、科技金融、绿色金融等多项金融服务,支持“走出去”企业更好地参与国际竞争,切实服务实体经济,力争成为支持广州南

沙自贸区发展建设的最佳银行之一。

抓协同联动 构建服务桥梁

广发银行设在澳门和香港的分行,是广发银行积极投身广东省自贸区建设的重要武器。广发银行澳门分行和香港分行分别成立于1993年和2020年,其中澳门分行是股份制银行第一家境外机构。深耕大湾区33年时间,广发银行通过境内外联动的方式,构建了一条以综合金融优势联动服务地方经济的桥梁。一是境内外联动推动珠澳合作,在珠海分行落地了行内首笔FDI外转内私募基金业务、首笔横琴资本项目收入支付便利化措施、首笔私募股权投资基金ODI汇出业务,首单国内证福费廷跨境转让业务。二是服务升级惠及广大客户,推出澳门地区首张公司借记卡“澳企跨境捷

算通卡”,首家创新推出“粤澳商事登记银政通”,独家代办澳门ETC卡。三是跨境金融促进资金融通,深圳分行通过NRA账户贷款、跨境银团贷款等方式,为境外企业提供融资近10亿元;利用深圳地区资产跨境转让试点优势,办理国内证福费廷跨境资产转让业务近45亿元,利用境外低成本资金,有效降低境内企业融资成本。

抓创新驱动 提升服务能力

针对自贸区(粤)内政府机构、产业园区、企业和个人的金融需求,广发银行推出“智慧自贸 广发助航”自贸区综合金融服务方案,用金融活水助力自贸区(粤)扬帆远航。该方案涵盖智慧政务、慧配、助企、利民等多位一体的立体金融服务,致力打造“政企银”协作共同体。面向自贸片区,广发银

行以智慧制造、智慧交通、智慧连锁服务方案助力打造集约化、智能化特色园区,满足园区管理精细化、服务人性化、运营长效化需要;面向自贸区政府机构,广发银行通过智慧法院、智慧政务、智慧警务等行业方案,助政府简政惠民便民;面向众多中外资企业,广发银行贯彻全生命周期理念助企业发展,推出多种产品陪伴企业度过初创期、成长和成熟期,提供从商事注册、智能开户到跨境并购、资金管理的一条龙金融服务;面向人民大众,广发银行正在积极布局“跨境理财通”业务开办,为湾区内地和港澳个人投资者拓展投资渠道和丰富资产配置。

接下来,广发银行将进一步发挥根植湾区和保银协同的综合金融优势,在更高起点、按更高要求、以更大力度助力广东省自贸区建设。

(CIS)