

备付金上收后的利益博弈：“提费用锅”暴露潜规则

央行最新数据显示，第三方支付机构在今年损失了近9000亿元的“大蛋糕”

证券时报记者 刘筱攸 马传茂

微信支付和民生银行的“提费用锅罗生门”，是近日横跨银行和支付机构两界最耐人寻味的对峙。

一来一回的口水战暴露了很多业界长期存在的收费节点和成本转嫁潜规则。不过，当微信支付直接将通道费收费后置的“玩法”公布于众后，民生银行方面暂时哑火。

或许是基于立场问题，证券时报记者采访的银行人士直指微信支付涉嫌“挟用户以令诸侯”。更有大行网金人士惊呼：微信支付此举本质是要逼民生降低资金通道的费率。开启了这招，未来江湖不太平。”

甩锅背后的行业潜规则

微信又一次提高了用户交易手续费——这一次精准射击民生银行卡支付用户，在其提现或转账原0.1%服务费基础上，加收0.05%的附加费。理由当然还是老说法——成本压力，并称绑定民生银行卡的用户每使用一次快捷支付消费，民生银行都会向微信支付收取手续费，且手续费相对其他银行较高。

当民生银行正面回击“自与财付通合作快捷支付业务以来，未向该机构及其客户收取任何提现或者转账手续费”后，事情就变得有趣起来。

在力挺微信支付一派的业界人士看来，民生银行这条回应有“误导”之嫌：因为微信支付从来没有说过民生银行向C端用户征收了提现和转账手续费，而是说民生银行在机构端合作的快捷支付环节征收了高额手续费，微信支付不得不先垫付这一笔钱，然后再将这笔费用连同其他对C端收费的环节里一块收。民生银行很聪明地利用大家并不太熟悉支付环节的情况，偷换了论点来予以还击。

因此，微信支付在民生银行正面回击后，再度向对方出手。这一次，微信支付直接强调了“快捷支付”，称此次收费规则的变化，针对的就是民生银行收取的较高快捷支付手续费成本。

简单来说，每一次微信支付在调用民生银行快捷支付通道的时候，银行方面是要收费的；而微信支付会持续计算这笔费用，直到用户要把钱从微信支付的零钱账户提到民生卡账户的时候，再一起“算账”——加服务费。

证券时报记者向微信支付与民生银行双方发出问询：民生银行向微信支付收取的快捷支付费用，费率究竟高出其他银行多少？



对此，微信支付表示，这个问题应问该行；而民生银行再次向记者强调，民生银行与第三方支付机构合作的快捷支付业务，今年已接入网联，无论合作方收费规则如何变化，该行从未做过价格调整，而且早前的定价符合行业标准。

值得注意的是，对于民生银行的回复，似乎可以作出两点解读：一是其并不否认自身比其他银行收费高，但强调这是符合行业标准的，也是双方此前早有协定的；二是该行从未对此前定价做出调整，至于微信支付为何突然发难，该行也有点“懵”。

另一方面，银行向支付机构征收快捷支付费用，也是无可厚非的。一位上市银行资深网金业务人士告诉记者：快捷支付其实是消费支付的线上版。在消费支付的场景中，商家需要给支付机构缴纳手续费，支付机构每年在这块的利润就不少。现在反过来，既然支付机构可以找商家收钱，银行怎么就不能向支付机构收钱呢？银行也有相应的成本啊。”

那么，在民生银行并未向微信支付突然提价的情况下，微信支付为何突然发难？或许双方都没有说谎，只是立场不同。

微信支付说其承担的用户支付成本高，的确有据可寻：腾讯2018年Q3财报显示，其收入成本同比增长

高管称。

就上述猜测，记者向民生银行提出问询，但该行未有回应。无独有偶，另外一家沪上大型支付机构的高管也向记者阐述了同样逻辑的猜测，他表示，确实，我们支付机构一般都用结算存款来压降银行的通道费率，这个情况并不难理解。现在都交给央行，议价空间不大，所以我认为这种情况还会陆续上演。只是微信支付大，有这个权利，我们小的支付公司根本不敢”。

记者查阅央行最新金融数据发现，截至10月末，支付机构交存人民银行的客户备付金存款已近万亿，达9956.91亿元；而去年末，该数据仅为994.9亿元。

这意味着，第三方支付机构，在今年损失了近9000亿元的“大蛋糕”。

有银行人士从自身立场出发，即便微信支付有强有力的理由认为民生银行收费高，但以向C端用户征费的形式，来倒逼银行通道费率改革，有“滥用市场地位”之嫌。

这个打法，就是逼用户在民生银行与微信支付之间做选择”、“此门一开，江湖再无宁日”……银行业的呼声不绝于耳。

中信建投证券回应：末位淘汰传闻不实

见习记者 张婷婷

券业寒冬，减员降薪传闻屡见不鲜。近日，有市场传言，头部券商之一中信建投证券将开始确定第一批末位淘汰的最终人选。证券时报记者经多方核实发现，该传言并不属实。中信建投证券多部门员工均向记者表示，目前暂未收到相关通知，且部门自然流失的员工已经超过了末位淘汰的数量。”

记者还了解到，由于业绩不断下滑，有券商营业部正加大对员工的考核力度。比如，最近新增加了一种考核方式，当月没有新增有效客户，工资减半；三个月无新增客户，自动离职。”一家大型券商营业部员工告诉记者，在考核压力下，有券商营业部员工被动离职甚至被谈话劝退。

未收到末位淘汰通知

对于上述落实末位淘汰人选的传闻，包括营业部在内的中信建投多个部门员工向记者确认，目前并未收到相关通知。中信建投证券办公室工作人员亦明确对记者表示，该传言不

真实。

该券商中西部某省份的营业部员工告诉记者，今年还未收到落实末位淘汰制度人选的通知，并且自然流失的员工就超过了该营业部人数的10%，已经超过了末位淘汰的数量。”

另有投行部员工向记者表示，并未听说部门收到要落实末位淘汰人选的通知，以前也没收到过类似通知，原因同样为部门每年自动离职的员工就超过了末位淘汰的人数。

今年以来，券商行业步入寒冬，记者梳理公开数据发现，中信建投减员数量确实相对突出。在半年报中，该券商仅经纪业务板块就减员556人。另据证券业协会披露数据，今年初至11月上旬，中信建投证券的一般证券业务减员人数超过1000人，减员数量在业内排名靠前。一般证券业务人员指从事自营、经纪、承销、投资咨询、受托投资管理等业务的专业人员。

上述营业部人士对记者表示，今年来他所在的营业部自然流失数量较往年有所增加，离职原因可能是出于优化职业路径的考量，另外也很可能与考核压力增大有关。

加大员工绩效考核力度

一方面佣金率不断下滑，另一方面股票成交量日益低迷，今年来券商行业经纪业务收入普遍低迷。据证券业协会公布的数据，前三季度全行业所有业绩指标均下滑，其中经纪业务的主要指标——代理买卖证券业务净收入(含席位租赁)495.61亿元，同比下滑了20.84%。

作为体现经纪业务业绩的主要载体，营业部度日艰难。记者获取的数据显示，8月份全国北京地区证券分支机构的利润总额不足500万元，创近年新低；前五个月上海地区营业部中有36%的比例处于亏损状态。上海、北京作为全国股基交易量一直领先的地区，营业部业绩都如此惨淡，其他地区营业部境况可见一斑。

有大型券商营业部员工向记者表示，行业寒冬之际，营业部只能不断压缩成本、加大绩效考核力度，在新增客户、新增资产以及基金销售方面加强对员工的考核。

比如，最近营业部新增加一种考核方式，即当月没有新增有效客户，工资减半；三个月无新增客户，自动离职。”上述营业部员工告诉记者，虽然各地区以及

各家券商营业部的具体举措有细微差别，但整体上加强考核是普遍举措。

在这么大的考核压力下，有些员工被谈话劝退；有些员工觉得工资少了不能维持生存，会自动离职。”该员工表示。

券商分支机构密集撤销

经纪业务的不景气已持续大段时间，近期券商撤销分支机构的举动也十分密集。据记者统计，10月底至本月中旬短短20天内，监管部门核准了5家券商撤销分支机构的批复。包括中原证券要撤销上海资管分公司、国都证券要撤销北京大望路营业部，以及东吴证券、华龙证券、中信证券(山东)等券商撤销在东北、甘肃、以及山东的分支机构。

券商撤销营业部的原因不一，但近年来券商新增营业部节奏放缓是不争的事实。据证券时报记者统计，今年初至11月中旬，一共有59家券商陆续获批新设408机构，包括331个营业部和77家分公司，以轻资本的C型营业部为主。

据此计算，今年平均每月有38.86个分支机构获批，而去年全年，平均每月获批63.83个分支机构，今年获批的分支机构数量较去年月均减少近39.12%。

均出资达百亿 四大行理财子公司出齐

证券时报记者 孙璐璐

继11月15日中国银行成为四大行中首家宣布发起设立理财子公司后，其他三大行纷纷跟进。11月26日，农业银行、工商银行分别发布公告称发起设立银行理财子公司。至此，四大行均已公布理财子公司设立计划。

目前，暂无银行理财子公司被监管部门核准设立，但已有18家银行公告将会设立理财子公司。根据已公布的《商业银行理财子公司管理办法(征求意见稿)》，未来理财子公司比母公司资管部在政策上有很多放松，这也是鼓励银行设立理财子公司。因此对整个银行理财行业来说，设立子公司是大势所趋。

拟出资规模均达100亿

四大行设立理财子公司拟出资的规模比股份行、城商行高出不少。其中，中行拟出资不超过100亿元，建行为不超过150亿元，农行为不超过120亿元，而“宇宙行”工行则不超过160亿元。

农行公告称，拟全资设立农银理财有限责任公司，注册资本不超过120亿元。通过设立理财子公司，实现理财业务专业化经营和建立有效的风险隔离机制，有利于推动理财业务回归资管行业本源，进一步加大对民营企业等各类经济主体的支持力度。

工行公告表示，拟以自有资金出资不超过160亿元人民币，发起设立全资子公司工银理财有限责任公司。本次投资有利于进一步优化工行组织管理体系，强化理财业务风险隔离，推动银行理财回归资管业务本源。设立理财子公司符合国内外资产管理业发展趋势，符合工

行自身业务发展需要，有利于提升对工行客户的综合金融服务水平，增强工行服务实体经济、价值创造和整体抗风险能力。

据公告，农银理财和工银理财拟申请的业务范围均包括：面向不特定社会公众公开发行理财产品，对受托的投资者财产进行投资和管理；面向合格投资者非公开发行理财产品，对受托的投资者财产进行投资和管理；理财顾问和咨询服务；经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。

值得注意的是，在理财子公司注册地的选择上，农行和建行均选择在深圳，中行在北京，工行则未公布注册地。

另据证券时报记者了解，深圳方面还在积极争取其他大型银行的理财子公司“落户”深圳。

高额注册资本金缘由

从目前已公布的设立理财子公司的计划看，多数银行理财子公司的拟出资规模均远高于10亿元，如股份制银行普遍将拟出资规模设在50亿元左右，交通银行为80亿元。

为何大行的拟出资规模较高？这一方面是因为大行理财余额规模大，另一方面也是因为资金实力强。例如，作为银行理财规模第一的大行，截至2018年6月末，工行理财产品余额(保本+非保本)约3.37万亿元，较年初的3万亿元不减反增。工行理财产品规模和非保本理财规模在行业内都排第一。

北京一大行人士向记者透露，尽管《办法》没有明确规定理财规模与子公司资本金大小挂钩，但即便是在打破刚性兑付的监管要求下，监管层还是希望未来理财子公司的理财规模能匹配适宜水平的资本金。

“双录”只要3分钟 国泰君安率先全面铺设VTM

证券时报记者 王玉玲

多重身份验证，提升账户和信息安全保障等。

值得一提的是，目前一台VTM的成本只有几万元。假设一台机器可用5年，这5年期间也只产生每年几千元的运营成本。这与一个营业部产生的薪水开支、培训成本以及工作不稳定性比起来，确实占优不少。

其实，不少券商已经开始探索以智能科技对线下网点进行革新。证券时报记者了解到，国泰君安证券已经率先在全国的营业部全面铺设VTM(Video Teller Machine)，即通过远程视频办理柜台业务的机电一体化设备。该设备可支持自助办理二十余项业务功能，包括双录业务、风险测评、账户信息修改、权限开通、查询打印等客户办理业务最常用的功能，后续还会上线更多业务功能。大大缩短客户办理业务的时间。

据国泰君安相关业务人士介绍，客户自助操作与传统柜员操作相比，耗时降低50%以上。记者在营业部现场观察到，仅“双录”这一项，耗时就大大缩减。以开通创业板为例，人工双录因出错概率大，需要预留半小时，但使用VTM双录只需3-5分钟。

对于券商来说，以VTM辅助柜员受理业务，也有不少好处。比如，提高柜台分流率，节约客户时间，提升客户满意度；解放“生产力”，减少人员成本；合规流程操作，减少人为失误，降低操作风险；实现无纸化，提高业务处理效率，降低运营成本；集成生物识别技术，

此外，VTM支持异地客户，也就是说，不论客户是在全国的哪个营业部开户的，都可以在其它营业部的VTM上办理业务。

据了解，VTM只是国泰君安探索智能化网点的起步。未来，人脸识别、语音导航、VR技术、AR技术、全息投影等前沿科技将逐步落地。

智能科技在证券行业的应用，可大大降低券商的运营成本，提升服务效率。近年来，以智能科技赋能金融服务，已经成为各家券商的重大命题。据记者了解，除了国泰君安以外，包括华泰证券、中投证券等多家券商也在探索自助式智能终端在证券行业的应用。