

中信证券

国泰君安

广发证券

西南证券 海通证券

国信证券



券商弱市自救

本报记者 桑海波

经纪业务下滑三四成，佣金收入缩减三成，人员流失三分之二……

“营业部在济南有十几年历史了，出现亏损是难以容忍的，在这场寒冬里，我们要保证先活下来，所以控制成本是必须的，只得降薪、减员、退租！”济南一家证券营业部老总无奈表示。

这家证券营业部的经营困境，也成了证券行业“寒冬期”的一个写照。受股市持续低迷的影响，以经纪、承销为主的券商传统业务业绩大幅下滑，证券行业日子并不好过，也很难通过提高佣金收入来改善业绩。为此，证券营业部只得通过主推理财产品、开拓新三板、企业债等融资融券业务，艰难掘金。

经纪业务下滑三四成 无奈降薪、减员、退租

开户柜台前，半天无人办理业务；角落里几台交易机，只有零星几位股民在看行情；客服区，投顾人员少无所事事……这是记者10月30日在济南一家证券营业部看到的，门厅冷落，场景凄凉。

说起当下境况，这家证券营业部的老总王宁（化名）颇为感慨：“市场持续低迷，我们证券行业已进入了寒冬！”实际上，王宁今年上半年才从外地调任济南，被委以扭转营业部亏损的重任，可谓临危受命。

王宁说，证券营业部收入基本来自于经纪业务，其中佣金收入占了大头。但是由于行情不好，交易量大幅下滑，该营业部交易量较去年同期下滑40%-50%，佣金收入比去年同期下滑了30%-40%，与2007年牛市时更是天壤之别。

其实，王宁管理的营业部只是全国5000多家证券营业部的一个缩影。公开数据显示，今年前8个月，两市股票成交额仅为22.24万亿元，较去年同期下降31.37%。雪上加霜的是，据中信证券研究结果显示，今年上半年证券全行业平均净佣金率跌至约0.076%，较2011年再降5%。成交量和佣金费率双降重创经纪业务，仅今年上半年全行业佣金收入下降了33.41%。

作为一家营业部的掌舵人，王宁给记者算了一笔账，截至今年10月份，营业部的佣金收入为300多万元，而一年的房租收入就得100多万元，30多个

员工的工资成本100多万打不住，加上水电费用、接待费用以及其他的开支，面临着再度亏损的压力。

“营业部在济南十几年了，出现亏损是难以容忍的，在这场寒冬里，我们要保证先活下来，所以控制成本是必须的，方法就是降薪、减员、退租”，王宁说。

“由于揽不到业务，不少年轻营销员只能按照济南市的最低工资标准领薪，扣完五险一金后，实际拿到手的只有800多元”，王宁说，目前营业部薪酬普遍下降了30%左右，薪酬水平与银行、基金、信托等金融行业压根儿没法比，与证券行业无限风光时相去甚远。

继取消保代津贴后，中信证券欲再挥刀裁员，据透露，从10月底开始裁员20%至30%，而且公司高管或将列入裁员名单。这在王宁看来已经不算新闻了。他说，从去年开始，国信、广发证券等一些对市场敏锐的证券公司，早就开始控制营销团队的人数。

“看看我们的办公区就会知道了，由于人员不断减少，不少桌子空着，椅子擦了起来”，王宁说，营业部员工最多时有90多人，现在只剩30多人，被裁和流失的人员近三分之二。

仅仅降薪、减员还不够，证券营业部还设法缩减场地，减少房租支出。王宁说，面向客户服务，证券营业部应该像银行网点一样临街而建，可是因为一层临街房租太贵，许多证券营业部不得不把网点设得“高高在上”。即便如此，不断上涨的房租还是让业绩下滑的营业部不堪重负，一些证券营业部不得不减少营业面积。

最近，王宁的营业部取消了中户室、大户室，退租近半的经营场所，因

为可以节省一半房租。“看着多年在这里现场交易的老股民离开，我心里也很不是滋味，但这也是迫不得已。”王宁无奈地说。

新三板、企业债、卖理财 传统业务受阻经营转向

“这半年多，我一个月也就发展2-3个新客户。”济南某证券营业部的客户经理陈立坤（化名）对记者说，市场行情不好，投资者入市的积极性不高，很难发展新客户，而想从其他营业部拉人也不容易。以往，降低佣金是抢客户最有效的办法，现在，这条路行不通了。

陈立坤说，目前，山东辖区证券营业部实行佣金自律，新开户和转户的佣金不能低于千分之一，一些老客户佣金可能是万分之八，甚至更低，如果转投其他营业部，就不能享受这优惠了。

“目前，行业的佣金水平已经比较低了。”王宁坦言，当前市场行情下，很难通过提高佣金收入来改善营业部的经营业绩。

除了佣金收入，证券营业部还在积极开拓融资融券业务。不过，王宁表示，融资融券只有资产50万元以上的客户才可以做，业务规模有限，该营业部只有40、50个户做融资融券，日均融资额也就700多万元，在整个公司处于中下游水平。

“现在很多客户都不想炒股了，转投入相对稳定的理财产品市场，这种情况下，券商也在拓展理财产品业务。”王宁说，由于二级市场不好，以往开放式基金销售成绩不佳，营业部现

在主推公司资产管理部门开发的理财产品，希望通过更多稳健理财产品吸引和挽留客户。

“传统业务受阻，必须转变方向，拓展新的盈利渠道。”王宁说，营业部想了很多开源的办法，比如依托营业部发展机构业务，新三板业务就是其中之一。王宁介绍，济南高新区许多企业已经在为新三板做着准备工作，券商可以为企业做前期培育，会有一定收入。“虽然还没有做成一笔，但如果签下一单的话，收入大概有30-50万元。”

除了新三板，OTC市场（场外交易市场）也是券商掘金的地方。作为省内唯一的区域性场外交易市场，齐鲁股权托管交易中心市场研究人士高鹏飞博士告诉记者，“截至目前，齐鲁股交中心挂牌企业76家，托管企业165家，已有9家企业已启动上市工作程序，这种情况下，上门洽谈业务和商讨合作的券商越来越多”。

业内人士称，券商对这块业务之所以感兴趣，是因为“这意味着券商投行业务可以向IPO上游掘金”。

中小企业私募债也让券商嗅到了机会。今年8月，我省首笔中小企业私募债花落青岛，这是山东省在2012年7月底获得第二批试点资格以来的第一单。中小企业私募债，它是中小微企业以非公开方式发行，私募债规模在5000万元-1亿元，由券商作为包销商，按照1%的佣金水平，意味着券商每发行一笔可以获得50-100万的收入。

王宁说，“我们已与一些意向客户进行洽谈，但是由于对于发债企业存在一定要求，目前还没有一笔业务成形。”

(下转B02版)