

# 证券经纪人员工化重回主流

◎本报记者 杨晶 潘圣韬

在券商规范证券营销人员的工作行至年底攻关阶段时,券商对编外营销人员“员工化”的老思路、老做法却开始大面积的蔓延。业内人士认为,在客观环境、券商和经纪人方面众多因素交织作用下,证券经纪人未来的发展前景正悄然转入一种僵局。

## “员工化”重回主流

临近年底,券商按照相关条例规定进行的营销人员规范工作也进入了攻坚阶段。据记者了解,多家券商在完成前期对营销人员必须取得从业资格的规范后,规范工作进入“员工化”阶段。

除了少数几家沪上大型券商最近还在跟我们洽谈招聘经纪人广告外,我了解到的很多券商对经纪人都在进行“员工化”的规范。”证券经纪人协作网负责人顾照华也告诉了记者类似的信息。所谓的“员工化”,就是将具有证券从业资格的居间人从“编外”收为“编内”,双方合同从居间合同转变为正式的劳动合同。

在这样的市场环境里,考虑人员成本,我们不可能将所有具有从业资格的人都吸纳到编内。”我国南方地区某券商经纪业务负责人说,现在公司先按照学历、客户资产达到一定额度以上等标准,用正式劳动合同“留住”优秀的经纪人。随后,公司还将进行多次筛选,通过业务考核淘汰制,再逐步吸纳其中部分人才。

除了对已有经纪人队伍进行“压缩”外,还有一些券商直接将原来的居间人队伍与经纪人的身份剥离,也增加了经纪人未来发展的不确定性。华泰证券、信达证券等券商日前正与公司原居间人签署一份《补充合同》,按该合同和《有关规定》,原居间人不是公司员工,且又必须明确告知客户自己不是公司的代理人或经纪人。同时为防范风险,公司还要求原居间人每月缴纳不低于税前报酬10%的保证金;若原居间人对报酬调整提出异议,其与营业部的权利义务关系也将自动解除等。

## 经纪人前景存隐忧

回顾今年年中,证券经纪人刚迎

来法律上的“正名”,当时即便是股市仍不止跌势,券商还是应声而起,蜂拥发展经纪人队伍。仅约半年后,经纪人却反成了多数券商急于想要卸下的包袱。对于未来经纪人的发展前景,业内人士纷纷流露担忧。

今年6月1日《证券公司监督管理条例》正式实施,明确了券商可以委托公司以外的人员作为证券经纪人,开展经纪业务营销。5个多月后,管理层下发了《关于证券公司经纪业务营销活动有关事项的通知》,要求券商在年底前加紧对“委托外部人员开展经纪业务营销”等遗留问题的规范和清理,此后券商要提出自己一套完善的证券经纪人制度,经证监局核查认可后才可以实施经纪人制度。

经纪人的模式就此暂歇了么?业

内人士坦言,市场客观环境,以及券商和经纪人的自身因素纠结,经纪人的营销模式存在很多困难。一位大型券商经纪业务负责人称,目前工商部门和税收政策、以及劳动部门和合同方面并不统一,证券经纪人的存在缺少这些部门的有力配合。就券商而言,如果经纪人规模上千上万,券商必须在自身平台、组织、业务上搭建完善的体系,同时还要在弱市里扩招经纪人,通过激烈的佣金战是否能获得与投入相匹配的回报。长期经纪人高度流动,又怎能有效控制风险,长期提升券商服务质量和形象。而在目前的行情下发展经纪人,也还要注意来自整个市场容量限制的瓶颈。在上述这些障碍无法攻克的前提下,弱市里仍难看到经纪人发展真正的“春天”。

## 大成基金启用新标识

◎本报记者 黄金滔

大成基金管理有限公司12月27日正式启用新标识。公司董事长张树忠在新标识启用仪式上说,新标识的启用,将是大成基金发展历史上一个具有战略意义的里程碑。

张树忠表示,面对整个行业国际化的发展趋势,公司也确立了稳步向国际化资产管理公司发展的新战略。在这种情况下,以往的标识已不足以体现大成基金品牌内涵的标识,塑造更为独特鲜明、更具亲和力与国际化的品牌形象成为大成基金适应新的竞争形势、构建更为强大的核心竞争力的必需。

据悉,新标识打破了基金行业传统标识的思维模式,通过图像的主动告知功能和故事性,重新定义了基金理财的价值和内涵,清晰简练地诠释了基金投资理财的使命和本质,表达了“让财富成长”的含义,体现了大成基金国际化、创新、成长、服务、人性化的品牌精神。

## 六险企承保中国第一高楼

◎本报记者 黄蕾

记者昨日获悉,中国第一高楼——“上海中心”大厦的巨额保单事宜上周末落槌。六家保险公司共同为“上海中心”大厦工程项目提供建筑工程一切险及第三者责任险保障服务,该项目的总保险金额为84.48亿元。

中国太保旗下的太平洋产险是这个项目的主要承保单位,其余5家保险公司分别为平安、人保、大地、中银、大众。承保之前,上述保险公司针对“上海中心”施工周期长、技术难度大、涉及层面广、高度高等重点和难点,量身定做了切实可行、科学的保险服务方案,其中包括借鉴国内外高楼建筑安装工程风险防范的经验,建立风险查勘制度等。

据了解,位于上海浦东陆家嘴金融中心核心区的“上海中心”大厦工程项目目前已开建一个月,建筑总高度632米,总建筑面积约57.6万平方米,建成后将与同处上海浦东陆家嘴金融贸易区的金茂大厦和上海环球金融中心形成顶级办公商务区,成为上海新的地标性建筑。

## 辽宁召开期货避险报告会

◎本报记者 吴光军

日前,由辽宁省政府金融办、辽宁证监局、大连商品交易所联合举办的“金融海啸下的企业避风港——大豆玉米期货避险报告会”在沈阳万豪酒店隆重召开,450名现货企业代表参加了报告会。

在本次侧重服务现货企业的期货避险报告会上,北京工商大学胡俞越教授就金融危机下的国际、国内宏观经济形势及对我国大豆、玉米产业的影响做了精彩演讲;作为中期特聘讲师的上海中期期货营业部总经理于毅然则向到会的现货企业介绍了不同类型企业的期货保值工具运用技巧,并对2009年大豆、玉米市场作了分析和展望。

会议当天还举行了上海中期期货经纪有限公司沈阳营业部开业仪式,沈阳营业部是上海中期的第五家异地营业部。

## 上周机构先卖后买 整体净流出1.4亿元

◎本报记者 杨晶

上周A股大盘开始向下突破,沪指连收五阴,悲观情绪逐渐蔓延。大智慧Topview数据显示,上周机构中仅基金在逆势加仓,保险和QFII则表现谨慎,资金呈现净流出状态。

市场在经历了前期快节奏大面积的题材炒作后,显现出审美疲劳。资金在深市中小板和其他个股上仍然活跃,但与前期相比,规模已大幅下降,盘面热点明显减少。上周沪深两市成交量萎缩,市场表现疲软。

大智慧Topview数据显示,上周前四个交易日(12月22日至25日)沪市大盘的机构资金先抑后扬,总体小幅净流出1.4亿元,其中上周一、周二资金净流出18.3亿元,周三、周四则净流入16.9亿元,周五大盘机构持仓增加0.02%,表示机构在周五净买入概率很大。

作为市场主力之一,基金在上周A股见顶下跌的过程中,先空后多。上周前四个交易日里整体净买入9.1亿元。基金会员12072,基金会员11639,基金会员11988以分别净买入5.4亿元、3.9亿元及3.4亿元,位居净买入基金席位排行前三,金融、煤炭两大板块是多头基金建仓方向,钢铁、电力股上也不乏基金介入的身影。

保险资金上周净流出明显趋缓,同期净流出0.65亿元,中信证券、海通证券等成险资主要减持对象。据大智慧统计,12月18日至25日期间,五大席位T28249、

T291954、T295134、T297581和T30194大规模减持中信证券共6024.87万股,资金流出达13.9亿元。海通证券遭T类席减持2.8亿元,工商银行、中国人寿、国电南自等也遭抛弃。另一方面,天津港、金地集团、国电电力、中国石化、大秦铁路、同方股份、中国石化、宝钢股份等则得到了险资的青睐。

四大QFII营业部上周同期整体净流入0.83亿元,一直坚决做多的瑞银证券营业部也趋于谨慎,上周净流入不足1亿元。中金席位、申银万国席位都表现出谨慎的心态。与前期不同,QFII对金融股的表现也显冷淡了,而在宝钢股份、科达机电、金地集团、贵州茅台、白云机场、中国铁建等个股上略有建仓。另外,中金公司上海淮海中路营业部上周还在大宗交易平台上积极做空,对银行、保险、钢铁、有色、基建、运输等各类板块中的龙头股成交达94笔,整个12月,该席位在大宗交易平台上的累计卖出已达57.4亿元。

前期活跃的券商自营席位和游资营业部在上周也出现了较明显的观望情绪。券商自营席位交易量下降明显,主力游资的日交易额逐步缩减,交易信心都明显滑落。上周ST类个股和重组相关题材股有所表现,财通证券温岭东辉北路营业部、银河证券宁波和义路、联合证券深圳振兴路第二营业部等二线游资积极活跃,不过能够持续上涨的个股较少,这些游资的短炒也十分谨慎。

## 企业债承销市场集中度上升

前5名市场份额由去年的39.51%上升至54.07%

◎本报记者 杨晶

今年股市深调、债市井喷造就了券商股票承销业务受冷、债券承销红火的一幕。不少券商积极把握政策变化带来的机遇,在企业债承销方面大做文章。截至12月25日,国泰君安、中信证券分别位列今年企业债主承销家数、主承销额排名的榜首。

今年以来,截至12月25日,上证综指下跌64.79%,企债指数累计升幅达16.79%。两大指数的相反走势形象概括了股债两市“冰火两重天”的状况,也让券商股票承销、企业债承销两个部门的业绩增长差异迥然。按国泰君安研究所统计,今年1至11月,所有企业债券发行额达3285亿元,较去年增长了82%。股票公开发行额为1672亿元,同比减少65%。

再来自中国债券信息网关于企业债方面的数据。据统计,今年以来截至12月25日,共发行中央企业债、地方企业债共60家,少于2007年全年发行企业债的81家;但发行规模从2007年的1709.35亿元增长至2361.90亿元,增长幅度达38.18%。若按1%的承销费率计算,今年的这60家企业债给相应券商贡献总计23.62亿元。

业内人士认为,今年企业债券发行政策的大幅变化,是企业债发行保持快速增长的主要原因。比如,审批方面,现在只需直接向国家发改委申请发行核准,企业债券的审批流程缩短了,也扩大了企业债券的发行规模,整个项目的周期也减少到半年左右。募集资金投向方面,企业债累计发行额占该投资项



徐汇资料图

目总投资的比例放宽到了60%,募集资金投向也从固定资产投资项目,扩展到用于收购产股权、调整债务结构、补充营运资金,过去没有项目不能发行和项目不足以支持拟发行规模的企业,现在也能够顺利发行企业债券。

面临政策和市场带来的机遇,具有承销实力的大型券商优势凸现。据中国债券信息网的信息统计,截至12月25日,今年承销前5名的主承销商合计承销31.9家企业债,占总数量的54.07%,大幅超过了去年排名前5名合计占39.51%的份额。

这些券商之间更是上演了一幕“龙虎斗”。以主承销家数口径的排名

上,国泰君安跃居从去年的第四名跃至今年的第一名,以主承销家数9.17家的纪录独占了该部分市场15.28%的份额(联合主承销中采用均分法计算)。随后中信证券主承销家数6.53家,中银国际主承销家数5.67家。另一方面,以主承销额为口径,中信证券位居第一,主承销319亿元,占据13.51%的市场份额,随后依次是中金公司、国泰君安,主承销金额分别为265亿元、252.83亿元。

多位证券行业分析师指出,虽然明年券商业绩整体下滑明确,但企业债承销业务仍将保持旺盛的态势。目前我国债券发展相对落后,国家大力发展债券市场的政策不会轻易改变。

牡丹卡 ICBC CARDS

# 热烈庆祝 中国工商银行牡丹信用卡 消费额率先突破2500亿



更强大 | 更安全 | 更便捷 | 更优惠

◎截至目前,中国工商银行的牡丹信用卡发卡量已突破3800万张,消费额达到2500亿元,服务于境内三分之一的信用卡持卡人,是中国信用卡银行的领跑者。

电话银行:95588 网址:www.icbc.com.cn

ICBC 中国工商银行