

证券经纪人“身份不明”

——专访吉林证监局副局长万玲玲



编者按:

我国证券经纪人制度正处于不断探索中。证券经纪人的工作内容、职责范围、权利和义务、以及管理模式等都缺乏明确的法律界定,聘用合同充满争议,证券经纪人素质参差不齐等诸多问题困扰着证券行业的发展,为市场带来极大的隐忧。

目前,市场各方都在思考这个问题的解决方式,并进行了一些积极的探索。其中,吉林证监局联合吉林证券业协会,在吉林辖区内全面启动了证券经纪人规范管理工作,建立证券经纪人执业登记注册制度,要求辖区各证券经营机构自2007年8月1日起将辖区证券经纪人纳入到证券公司员工管理中。针对这一制度的相关情况,上海证券报记者对吉林证监局副局长万玲玲女士进行了深入的采访。

本报记者 张勇军 马全柱

上海证券报:出于何种原因,促使你们着手对证券经纪人进行规范管理?

万玲玲:证券经纪人作为我国证券行业中的一个新群体,但我国目前法律对证券经纪人的“角色定位”尚无明确界定,很多证券公司的证券经纪人制度都处于探索中,其中不乏有些证券经营机构迫于经营压力而“被迫”采取经纪人式的营销方式。我们在长期的监管实践中发现,市场中现行的证券经纪人管理体制存在着以下几个方面的问题:

第一,证券经纪人整体质量不高,素质参差不齐,而且各证券经营机构对证券经纪人的培训和管理也跟不上。

第二,由于证券经纪人不是证券公司正式员工,也无法保证其行为的合规性。有些投资者往往基于对证券公司的信任而放松了对证券经纪人进行识别的警惕,甚至有的投资者根本就将对证券经纪人与证券公司划等号。极易发生证券经纪人代客理财、非法提供投资咨询、设立非法网点以及诱骗投资者频繁交易等违法违规事件。

第三,现有的证券经纪人模式不利于证券行业的发展。首先,证券公司单纯通过证券经纪人佣金分成招揽客户的方式进行营销,除了使证券公司面对证券经纪人违法违规带来的经营风

险外,还使得证券公司仍然处于传统的粗放式竞争模式中,不利于公司自身竞争力的提高。其次,在证券公司按照约定比例,以证券经纪人营销的客户交易佣金为基数,从中提取相应部分作为证券经纪人报酬的模式中,证券经纪人的客户资源成为维系证券公司与证券经纪人聘用关系的纽带。有的证券经纪人为了个人利益,运用各种方式开展营销,探听各家证券经营机构经营情况,甚至采取“挖角”的策略不断扩大自己的客户队伍,并以此作为其与证券公司谈判的筹码。而当证券公司与证券经纪人解除聘用关系时,证券经纪人会带着自己的客户资源转投其他证券公司。这种客户资源的流动不是基于正常市场充分竞争条件下的良性流动,带着鲜明的“人为”色彩。

第四,由于各证券经营机构对营销人员管理制度不一,就给一些不慎重的管理者留下了可乘之机,甚至出现违法违规风险。

第五,目前的管理体制不利于保护证券经纪人自身的合法权益,不利于证券经纪人队伍的健康成长和壮大,也易使证券经营机构陷入劳动法律纠纷之中。

这些问题的出现,使我们从2007年初就开始考虑对辖区证券经纪人市场进行规范化管理,并在今年7月向辖

区各证券经营机构发布了《关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见》和《关于实施〈关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见〉有关问题的通知》。

上海证券报:对证券公司而言,对现有证券经纪人进行规范管理有什么重要意义?

万玲玲:目前,证券公司对于证券经纪人的管理较为松散,具有涉诉风险。从合同形式上看,各证券公司与证券经纪人签订的聘用合同有的称作客户经理居间合同,有的称作非现场经纪人服务协议,有的称作代理协议,还有的称作兼职报酬合同等。此外,证券经纪人规范管理的统一性问题有待监管机构发挥统筹协调作用,需要各证券公司步调一致、统一落实,任何一个证券公司的“例外”都会严重影响其他证券公司的利益和规范管理工作

的整体效果。

上海证券报:在执行证券经纪人规范管理中,你们认为主要面临的工作难题是什么?

万玲玲:一是我国《证券法》对自然人从业资格认定没有规定。法律层面上对证券经纪人的范围界定、证券经纪人的权利、义务、管理方式都缺乏统一、明确的规定。二是证券经纪人数量众多,单纯依靠监管机构自身力量无

亟需纳入规范管理

上海证券报:对证券经纪人进行规范管理的同时,如何保护证券经纪人的合法权益呢?

万玲玲:证券经纪人作为证券经纪业务的参与者,为证券公司业务拓展发挥了重要作用,其合法权益应当得到有效保护。由于目前证券经纪人不是证券公司正式员工,证券经纪人的聘用主要取决于客户资源规模。除了客户资源丰富的证券经纪人聘用关系相对稳定外,其他证券经纪人基本都处于频繁流动状态。从长远看,这种急功近利的聘用模式还会影响到整个证券经纪人队伍的培养和发展,影响到证券经纪人合法权益和市场的稳定。因此,通过将证券经纪人纳入证券公司员工管理,确定证券经纪人与证券公司的劳动关系,可以切实保护证券经纪人作为劳动者的合法权益。

上海证券报:作为证券经纪人制度的市场实践者,证券公司为什么没有自主地去解决证券经纪人的规范管理工作呢?

万玲玲:根据我们的调研和座谈会讨论,其实很多证券公司及其他证券经营机构已经意识到证券经纪人规范管理的紧迫性和必要性,并且对证券公司证券经纪人的管理制度进行了不断完善。但由于对证券经纪人的规范管理,必然意味着对证券经纪人提出更高标准的要求,规范管理的过程中,证券公司出于对成本的考虑,可能会对现有证券经纪人队伍进行精简,这样可能会引起证券

公司现有经纪人客户的流动。此外,证券经纪人规范管理的统一性问题有待监管机构发挥统筹协调作用,需要各证券公司步调一致、统一落实,任何一个证券公司的“例外”都会严重影响其他证券公司的利益和规范管理工作

的整体效果。

上海证券报:在执行证券经纪人规范管理中,你们认为主要面临的工作难题是什么?

万玲玲:一是我国《证券法》对自然人从业资格认定没有规定。法律层面上对证券经纪人的范围界定、证券经纪人的权利、义务、管理方式都缺乏统一、明确的规定。二是证券经纪人数量众多,单纯依靠监管机构自身力量无

法做到对证券经纪人业务行为监督管理的全面性、有效性和及时性,同时也没有更多的资源去承担证券经纪人系统性业务培训工作。三是证券经纪人规范管理与相关规定制定后,具有监管权力的机构能否对证券经纪人、证券公司落实相关规定的情况进行有效监督是决定证券经纪人规范管理工作成功与否的重要因素。

上海证券报:针对证券经纪人规范管理的难点,您认为可以采取哪些措施来解决?

万玲玲:针对证券经纪人规范管理的特点,我们着手从以下几个方面解决:

第一、在相关法律法规尚未出台前,将我国现有证券经纪人含义做扩大解释,统称为证券营销人员,专指从事客户招揽、客户服务、产品销售业务,其薪金所得与其所招揽客户资产额、交易量或产品销售量挂钩的市场开发人员,包括但不限于客户经理、经纪人、代理人、居间人、驻银行网点工作人员等形式的人员。

第二、将证券经纪人与证券公司的关系改变为职务关系,即按照中国证监会《关于证券公司依法合规经营,进一步加强投资者教育有关工作的通知》中的要求,将证券经纪人纳入证券公司员工管理。增强证券经纪人的归属感和证券公司管理责任,建立证券经纪人合法权益的制度保障,督导证券公司用有效的行动防范涉诉风险。建立证券监管部门和证券自律组织对证券经纪人进行监管和自律管理的管理体系,建立起证券业协会负责制定、落实行业内经纪人自律管理要求,证券公司负责本公司证券经纪人规范管理的实施,监管部门对证券经纪人管理进行监督的多级监管体系。

第三、建立证券经纪人资格考试和培训制度,证券经纪人纳入证券公司员工管理后,属于证券从业人员,应当具有证券从业资格,进而在此基础上根据业务特点,增加证券经纪人培训,逐步提高现有证券经纪人的综合素质和水平,以免在符合证券经纪人现状特点、单独适用于证券经纪人的资质考试、培

训制度推出前,证券经纪人的规范管理工作处于无序状态。

第四、建立证券经纪人注册管理制度和信用档案。由证券业协会建立证券经纪人职业档案,对证券经纪人参加的业务培训、执业经历、诚信记录进行跟踪管理,并对证券经纪人执业行为进行注册管理。

第五、建立证券经纪人规范管理的保障机制。做好新制度与原有市场状况的衔接和过渡,在严格落实各项要求的同时,增加管理制度的灵活性。一方面,对各证券公司新聘用证券经纪人的资格、管理方式进行严格要求;另一方面,以地域为范围,对各证券公司现有证券经纪人数量、资质、原聘用期限进行摸底、固化,在允许证券公司和证券经纪人对聘用关系存续与否进行双向自愿选择的基础上,给予不具备相应资格的证券经纪人一定的过渡期,鼓励其取得相应资格,最大限度地保障证券经纪人、证券公司的当前利益,维护市场稳定。

第六、由证券公司建立证券经纪人客户回访机制,定期对证券经纪人客户进行回访,增强证券经纪人业务的合规性监督。

第七、将进一步扩大证券经纪人规范范畴,合并两类证券经纪人管理。当前证券市场存在两类证券经纪人,一类是作为证券公司正式员工的证券经纪人,另一类是非证券公司正式员工的证券经纪人。将第二类证券经纪人规范为员工后,将与第一类证券公司无明显区别。因此,为防止逃避规范管理,在第二类证券经纪人管理步入正轨后,紧接着应当将第一类证券经纪人也纳入到规范管理体系中,同等要求、同等管理、同等对待,保证对证券经纪人规范管理的

有效性、全面性。

除此之外,在我省证券业协会的大力支持下,形成了监管部门和证券业协会分工合作的管理体系,建立了市场监督体制,保证证券经纪人规范管理的落实。

我局仅是就证券经纪人的管理进行了初步探索,相关工作还需要在探索中不断完善。

(上接P15)海证报:出何种原因,促使你们着手对证券经纪人进行规范管理?

万玲玲:证券经纪人作为我国证券行业中的一个新群体,但我国目前法律对证券经纪人的“角色定位”尚无明确界定,很多证券公司的证券经纪人制度都处于探索中,其中不乏有些证券经营机构迫于经营压力而“被迫”采取经纪人式的营销方式。我们在长期的监管实践中发现,市场中现行的证券经纪人管理体制存在着以下几个方面的问题:

第一,证券经纪人整体质量不高,素质参差不齐,而且各证券经营机构对证券经纪人的培训和管理也跟不上。

第二,由于证券经纪人不是证券公司正式员工,也无法保证其行为的合规性。有些投资者往往基于对证券公司的信任而放松了对证券经纪人进行识别的警惕,甚至有的投资者根本就将对证券经纪人与证券公司划等号。极易发生证券经纪人代客理财、非法提供投资咨询、设立非法网点以及诱骗投资者频繁交易等违法违规事件。

第三,现有的证券经纪人模式不利于证券行业的发展。首先,证券公司单纯通过证券经纪人佣金分成招揽客户的方式进行营销,除了使证券公司面对证券经纪人违法违规带来的经营风

险外,还使得证券公司仍然处于传统的粗放式竞争模式中,不利于公司自身竞争力的提高。其次,在证券公司按照约定比例,以证券经纪人营销的客户交易佣金为基数,从中提取相应部分作为证券经纪人报酬的模式中,证券经纪人的客户资源成为维系证券公司与证券经纪人聘用关系的纽带。有的证券经纪人为了个人利益,运用各种方式开展营销,探听各家证券经营机构经营情况,甚至采取“挖角”的策略不断扩大自己的客户队伍,并以此作为其与证券公司谈判的筹码。而当证券公司与证券经纪人解除聘用关系时,证券经纪人会带着自己的客户资源转投其他证券公司。这种客户资源的流动不是基于正常市场充分竞争条件下的良性流动,带着鲜明的“人为”色彩。

第四,由于各证券经营机构对营销人员管理制度不一,就给一些不慎重的管理者留下了可乘之机,甚至出现违法违规风险。

第五,目前的管理体制不利于保护证券经纪人自身的合法权益,不利于证券经纪人队伍的健康成长和壮大,也易使证券经营机构陷入劳动法律纠纷之中。

这些问题的出现,使我们从2007年初就

开始考虑对辖区证券经纪人市场进行规范化管理,并在今年7月向辖

区各证券经营机构发布了《关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见》和《关于实施〈关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见〉有关问题的通知》。

上海证券报:对证券公司而言,对现有证券经纪人进行规范管理有什么重要意义?

万玲玲:目前,证券公司对于证券经纪人的管理较为松散,具有涉诉风险。从合同形式上看,各证券公司与证券经纪人签订的聘用合同有的称作客户经理居间合同,有的称作非现场经纪人服务协议,有的称作代理协议,还有的称作兼职报酬合同等。此外,证券经纪人规范管理的统一性问题有待监管机构发挥统筹协调作用,需要各证券公司步调一致、统一落实,任何一个证券公司的“例外”都会严重影响其他证券公司的利益和规范管理工作

的整体效果。

上海证券报:在执行证券经纪人规范管理中,你们认为主要面临的工作难题是什么?

万玲玲:一是我国《证券法》对自然人从业资格认定没有规定。法律层面上对证券经纪人的范围界定、证券经纪人的权利、义务、管理方式都缺乏统一、明确的规定。二是证券经纪人数量众多,单纯依靠监管机构自身力量无

法做到对证券经纪人业务行为监督管理的全面性、有效性和及时性,同时也没有更多的资源去承担证券经纪人系统性业务培训工作。三是证券经纪人规范管理与相关规定制定后,具有监管权力的机构能否对证券经纪人、证券公司落实相关规定的情况进行有效监督是决定证券经纪人规范管理工作成功与否的重要因素。

上海证券报:针对证券经纪人规范管理的难点,您认为可以采取哪些措施来解决?

万玲玲:针对证券经纪人规范管理的特点,我们着手从以下几个方面解决:

第一、在相关法律法规尚未出台前,将我国现有证券经纪人含义做扩大解释,统称为证券营销人员,专指从事客户招揽、客户服务、产品销售业务,其薪金所得与其所招揽客户资产额、交易量或产品销售量挂钩的市场开发人员,包括但不限于客户经理、经纪人、代理人、居间人、驻银行网点工作人员等形式的人员。

第二、将证券经纪人与证券公司的关系改变为职务关系,即按照中国证监会《关于证券公司依法合规经营,进一步加强投资者教育有关工作的通知》中的要求,将证券经纪人纳入证券公司员工管理。增强证券经纪人的归属感和证券公司管理责任,建立证券经纪人合法权益的制度保障,督导证券公司用有效的行动防范涉诉风险。建立证券监管部门和证券自律组织对证券经纪人进行监管和自律管理的管理体系,建立起证券业协会负责制定、落实行业内经纪人自律管理要求,证券公司负责本公司证券经纪人规范管理的实施,监管部门对证券经纪人管理进行监督的多级监管体系。

得降低,尽管等等措施也是国家级的,但毕竟已经发生变化,不确定性的收取,对公司未来经营业绩会产生不利的影响。

上海证券报:出何种原因,促使你们着手对证券经纪人进行规范管理?

万玲玲:证券经纪人作为我国证券行业中的一个新群体,但我国目前法律对证券经纪人的“角色定位”尚无明确界定,很多证券公司的证券经纪人制度都处于探索中,其中不乏有些证券经营机构迫于经营压力而“被迫”采取经纪人式的营销方式。我们在长期的监管实践中发现,市场中现行的证券经纪人管理体制存在着以下几个方面的问题:

第一,证券经纪人整体质量不高,素质参差不齐,而且各证券经营机构对证券经纪人的培训和管理也跟不上。

第二,由于证券经纪人不是证券公司正式员工,也无法保证其行为的合规性。有些投资者往往基于对证券公司的信任而放松了对证券经纪人进行识别的警惕,甚至有的投资者根本就将对证券经纪人与证券公司划等号。极易发生证券经纪人代客理财、非法提供投资咨询、设立非法网点以及诱骗投资者频繁交易等违法违规事件。

第三,现有的证券经纪人模式不利于证券行业的发展。首先,证券公司单纯通过证券经纪人佣金分成招揽客户的方式进行营销,除了使证券公司面对证券经纪人违法违规带来的经营风

险外,还使得证券公司仍然处于传统的粗放式竞争模式中,不利于公司自身竞争力的提高。其次,在证券公司按照约定比例,以证券经纪人营销的客户交易佣金为基数,从中提取相应部分作为证券经纪人报酬的模式中,证券经纪人的客户资源成为维系证券公司与证券经纪人聘用关系的纽带。有的证券经纪人为了个人利益,运用各种方式开展营销,探听各家证券经营机构经营情况,甚至采取“挖角”的策略不断扩大自己的客户队伍,并以此作为其与证券公司谈判的筹码。而当证券公司与证券经纪人解除聘用关系时,证券经纪人会带着自己的客户资源转投其他证券公司。这种客户资源的流动不是基于正常市场充分竞争条件下的良性流动,带着鲜明的“人为”色彩。

第四,由于各证券经营机构对营销人员管理制度不一,就给一些不慎重的管理者留下了可乘之机,甚至出现违法违规风险。

第五,目前的管理体制不利于保护证券经纪人自身的合法权益,不利于证券经纪人队伍的健康成长和壮大,也易使证券经营机构陷入劳动法律纠纷之中。

这些问题的出现,使我们从2007年初就

开始考虑对辖区证券经纪人市场进行规范化管理,并在今年7月向辖

区各证券经营机构发布了《关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见》和《关于实施〈关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见〉有关问题的通知》。

上海证券报:对证券公司而言,对现有证券经纪人进行规范管理有什么重要意义?

万玲玲:目前,证券公司对于证券经纪人的管理较为松散,具有涉诉风险。从合同形式上看,各证券公司与证券经纪人签订的聘用合同有的称作客户经理居间合同,有的称作非现场经纪人服务协议,有的称作代理协议,还有的称作兼职报酬合同等。此外,证券经纪人规范管理的统一性问题有待监管机构发挥统筹协调作用,需要各证券公司步调一致、统一落实,任何一个证券公司的“例外”都会严重影响其他证券公司的利益和规范管理工作

的整体效果。

上海证券报:在执行证券经纪人规范管理中,你们认为主要面临的工作难题是什么?

万玲玲:一是我国《证券法》对自然人从业资格认定没有规定。法律层面上对证券经纪人的范围界定、证券经纪人的权利、义务、管理方式都缺乏统一、明确的规定。二是证券经纪人数量众多,单纯依靠监管机构自身力量无

法做到对证券经纪人业务行为监督管理的全面性、有效性和及时性,同时也没有更多的资源去承担证券经纪人系统性业务培训工作。三是证券经纪人规范管理与相关规定制定后,具有监管权力的机构能否对证券经纪人、证券公司落实相关规定的情况进行有效监督是决定证券经纪人规范管理工作成功与否的重要因素。

上海证券报:针对证券经纪人规范管理的难点,您认为可以采取哪些措施来解决?

万玲玲:针对证券经纪人规范管理的特点,我们着手从以下几个方面解决:

得降低,尽管等等措施也是国家级的,但毕竟已经发生变化,不确定性的收取,对公司未来经营业绩会产生不利的影响。

上海证券报:出何种原因,促使你们着手对证券经纪人进行规范管理?

万玲玲:证券经纪人作为我国证券行业中的一个新群体,但我国目前法律对证券经纪人的“角色定位”尚无明确界定,很多证券公司的证券经纪人制度都处于探索中,其中不乏有些证券经营机构迫于经营压力而“被迫”采取经纪人式的营销方式。我们在长期的监管实践中发现,市场中现行的证券经纪人管理体制存在着以下几个方面的问题:

第一,证券经纪人整体质量不高,素质参差不齐,而且各证券经营机构对证券经纪人的培训和管理也跟不上。

第二,由于证券经纪人不是证券公司正式员工,也无法保证其行为的合规性。有些投资者往往基于对证券公司的信任而放松了对证券经纪人进行识别的警惕,甚至有的投资者根本就将对证券经纪人与证券公司划等号。极易发生证券经纪人代客理财、非法提供投资咨询、设立非法网点以及诱骗投资者频繁交易等违法违规事件。

第三,现有的证券经纪人模式不利于证券行业的发展。首先,证券公司单纯通过证券经纪人佣金分成招揽客户的方式进行营销,除了使证券公司面对证券经纪人违法违规带来的经营风

险外,还使得证券公司仍然处于传统的粗放式竞争模式中,不利于公司自身竞争力的提高。其次,在证券公司按照约定比例,以证券经纪人营销的客户交易佣金为基数,从中提取相应部分作为证券经纪人报酬的模式中,证券经纪人的客户资源成为维系证券公司与证券经纪人聘用关系的纽带。有的证券经纪人为了个人利益,运用各种方式开展营销,探听各家证券经营机构经营情况,甚至采取“挖角”的策略不断扩大自己的客户队伍,并以此作为其与证券公司谈判的筹码。而当证券公司与证券经纪人解除聘用关系时,证券经纪人会带着自己的客户资源转投其他证券公司。这种客户资源的流动不是基于正常市场充分竞争条件下的良性流动,带着鲜明的“人为”色彩。

第四,由于各证券经营机构对营销人员管理制度不一,就给一些不慎重的管理者留下了可乘之机,甚至出现违法违规风险。

第五,目前的管理体制不利于保护证券经纪人自身的合法权益,不利于证券经纪人队伍的健康成长和壮大,也易使证券经营机构陷入劳动法律纠纷之中。

这些问题的出现,使我们从2007年初就

开始考虑对辖区证券经纪人市场进行规范化管理,并在今年7月向辖

区各证券经营机构发布了《关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见》和《关于实施〈关于规范吉林辖区证券经营机构营销人员管理的指导意见〉有关问题的通知》。

上海证券报:对证券公司而言,对现有证券经纪人进行规范管理有什么重要意义?

万玲玲:目前,证券公司对于证券经纪人的管理较为松散,具有涉诉风险。从合同形式上看,各证券公司与证券经纪人签订的聘用合同有的称作客户经理居间合同,有的称作非现场经纪人服务协议,有的称作代理协议,还有的称作兼职报酬合同等。此外,证券经纪人规范管理的统一性问题有待监管机构发挥统筹协调作用,需要各证券公司步调一致、统一落实,任何一个证券公司的“例外”都会严重影响其他证券公司的利益和规范管理工作

的整体效果。

上海证券报:在执行证券经纪人规范管理中,你们认为主要面临的工作难题是什么?

万玲玲:一是我国《证券法》对自然人从业资格认定没有规定。法律层面上对证券经纪人的范围界定、证券经纪人的权利、义务、管理方式都缺乏统一、明确的规定。二是证券经纪人数量众多,单纯依靠监管机构自身力量无

法做到对证券经纪人业务行为监督管理的全面性、有效性和及时性,同时也没有更多的资源去承担证券经纪人系统性业务培训工作。三是证券经纪人规范管理与相关规定制定后,具有监管权力的机构能否对证券经纪人、证券公司落实相关规定的情况进行有效监督是决定证券经纪人规范管理工作成功与否的重要因素。

上海证券报:针对证券经纪人规范管理的难点,您认为可以采取哪些措施来解决?

万玲玲:针对证券经纪人规范管理的特点,我们着手从以下几个方面解决:

第一、在相关法律法规尚未出台前,将我国现有证券经纪人含义做扩大解释,统称为证券营销人员,专指从事客户招揽、客户服务、产品销售业务,其薪金所得与其所招揽客户资产额、交易量或产品销售量挂钩的市场开发人员,包括但不限于客户经理、经纪人、代理人、居间人、驻银行网点工作人员等形式的人员。

第二、将证券经纪人与证券公司的关系改变为职务关系,即按照中国证监会《关于证券公司依法合规经营,进一步加强投资者教育有关工作的通知》中的要求,将证券经纪人纳入证券公司员工管理。增强证券经纪人的归属感和证券公司管理责任,建立证券经纪人合法权益的制度保障,督导证券公司用有效的行动防范涉诉风险。建立证券监管部门和证券自律组织对证券经纪人进行监管和自律管理的管理体系,建立起证券业协会负责制定、落实行业内经纪人自律管理要求,证券公司负责本公司证券经纪人规范管理的实施,监管部门对证券经纪人管理进行监督的多级监管体系。

第三、建立证券经纪人资格考试和培训制度,证券经纪人纳入证券公司员工管理后,属于证券从业人员,应当具有证券从业资格,进而在此基础上根据业务特点,增加证券经纪人培训,逐步提高现有证券经纪人的综合素质和水平,以免在符合证券经纪人现状特点、单独适用于证券经纪人的资质考试、培

训制度推出前,证券经纪人的规范管理工作处于无序状态。

第四、建立证券经纪人注册管理制度和信用档案。由证券业协会建立证券经纪人职业档案,对证券经纪人参加的业务培训、执业经历、诚信记录进行跟踪管理,并对证券经纪人执业行为进行注册管理。

第五、建立证券经纪人规范管理的保障机制。做好新制度与原有市场状况的衔接和过渡,在严格落实各项要求的同时,增加管理制度的灵活性。一方面,对各证券公司新聘用证券经纪人的资格、管理方式进行严格要求;另一方面,以地域为范围,对各证券公司现有证券经纪人数量、资质、原聘用期限进行摸底、固化,在允许证券公司和证券经纪人对聘用关系存续与否进行双向自愿选择的基础上,给予不具备相应资格的证券经纪人一定的过渡期,鼓励其取得相应资格,最大限度地保障证券经纪人、证券公司的当前利益,维护市场稳定。

第六、由证券公司建立证券经纪人客户回访机制,定期对证券经纪人客户进行回访,增强证券经纪人业务的合规性监督。

第七、将进一步扩大证券经纪人规范范畴,合并两类证券经纪人管理。当前证券市场存在两类证券经纪人,一类是作为证券公司正式员工的证券经纪人,另一类是非证券公司正式员工的证券经纪人。将第二类证券经纪人规范为员工后,将与第一类证券公司无明显区别。因此,为防止逃避规范管理,在第二类证券经纪人管理步入正轨后,紧接着应当将第一类证券经纪人也纳入到规范管理体系中,同等要求、同等管理、同等对待,保证对证券经纪人规范管理的

有效性、全面性。

除此之外,在我省证券业协会的大力支持下,形成了监管部门和证券业协会分工合作的管理体系,建立了市场监督体制,保证证券经纪人规范管理的落实。

我局仅是就证券经纪人的管理进行了初步探索,相关工作还需要在探索中不断完善。

项目	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
流动资产	4,828,008,905.52	4,150,347,838.84	3,476,000,445.74	3,581,858,938.79
货币资金	18,178,488.81	140,700,374.34	49,241,280.14	6,304,282.28
应收账款	1,414,000,000.00	807,011,543.94	1,737,044,200.00	501,100,000.00
预付账款	3,408,171,476.63	2,866,116,477.41	2,280,178,012.22	2,711,126,200.00
其他应收款	3,294,402,382.22	3,739,605,273.27	3,174,506,704.07	1,824,000,000.00
存货	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00
长期股权投资	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
固定资产	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
无形资产	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
其他非流动资产	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
流动资产合计	11,640,580,388.35	10,057,116,254.25	10,260,529,351.03	10,023,267,138.77
非流动资产	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
总资产	12,640,580,388.35	11,057,116,254.25	11,260,529,351.03	11,023,267,138.77
流动负债	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
短期借款	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
应付账款	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
预收账款	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
其他流动负债	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
非流动负债	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
长期借款	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
应付债券	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
其他非流动负债	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
负债合计	2,000,000,000.00	2,000,000,000.00	2,000,000,000.00	2,000,000,000.00
所有者权益	10,640,580,388.35	9,057,116,254.25	9,260,529,351.03	9,023,267,138.77
实收资本	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
资本公积	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
盈余公积	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00	1,000,000,000.00
未分配利润	7,640,580,388.35	6,057,116,254.25	6,260,529,351.03	6,023,267,138.77
所有者权益合计	10,640,580,388.35	9,057,116,254.25	9,260,529,351.03	9,023,267,138.77

项目	2007年1-6月	2006年度	2005年度	2004年度
流动资产	186,654,280.00	209,019,180.00	243,154,426.00	547,846,379.26
货币资金	50,000,000.00	90,000,000.00	338,500,000.00	338,500,000.00
应收账款	1,104,385,501.69	881,248,853.03	422,875,363.18	218,404,642.76
预付账款	67,561,912.30	90,837,279.24	31,663,860.49	37,225,21