

# 券商新设营业部工作启动

◎本报记者 张雷

在规范营业网点的政策出台三个月后,上报新设营业部的工作终于启动。记者从多家证券公司获悉,监管层9月份开始接受券商新设营业部的申请材料。业内人士预计,新设营业部审批启动后,证券公司现有经纪业务格局将发生变化。

就在上星期,上海证监局打电话过来,通知我们以上报新设营业部的材料了,上海一家创新类券商的经纪业务负责人向记者表示,监管层开始受理申请,说明新设营

业部的工作已经正式启动。各家券商在选定新设营业网点后,首先要与当地证监局沟通,然后再向住所地的证监局上报。

据记者了解,符合条件的券商,已经纷纷准备上报材料。东方证券介绍,预计本周将向证监局上报材料。首批可以上报5个营业网点,将以内陆的省会城市为主,如河北省的石家庄市、陕西省的西安市、山西省的太原市和重庆市等。海通证券、银河证券、招商证券、广发证券、中投证券等证券公司也表示,目前正在积极筹备新设营业部的工作,但还有些细节尚

未落实,因此没有提交具体的申请材料。银河证券表示,该公司现有营业部的布局已经很合理,所有大城市基本上都被覆盖,至于下一步怎样完善布局还未考虑好。海通证券表示,准备成熟后就将递交申请。

据了解,合规券商首批可以上报不超过5家营业部。在总部住所地新设网点,要求最近一次证券公司分类评价类别在C类以上(含C类),上一年度证券营业部平均代理买卖证券业务净收入,不低于公司所在辖区内的平均水平。而证券公司要实现全国性扩张,除了要满足区域标准外,还必须

具备:分类评价类别在B类以上(含B类),上一年度公司代理买卖证券业务净收入位于行业前20名,且证券营业部平均代理买卖证券业务净收入不低于行业平均水平;或者证券营业部平均代理买卖证券业务净收入位于行业前3名。对此,业内人士指出,新设证券营业部在总部住所地的标准,要比在全国范围内要低,因此,对以地域性为特点的证券公司,可以在本地最大限度地占有市场,强化了证券经纪业务的地域特性。

民族证券研究所分析师宋健指出,证券营业部的新设审批正式启

动,意味着证券公司现有经纪业务格局将发生变化。宋健指出,券商经纪业务的竞争将更加激烈。对资本实力强大,营业网点布局合理的券商,将不断占领新增业务领地,并争夺其他券商的存量业务量,经纪业务的竞争也将转为更深层次的公司资本实力的竞争,合规券商将被赋予更多的优惠。此外,证券业的总体经纪业务量也将扩大。业内人士预计,目前106家证券公司共计有营业部3000余家,若符合条件的券商首批上报的5个网点均被批准,市场有望新增上百家证券营业部。

## 国元证券 逆势推进定向增发

◎本报记者 杨晶

市场持续的下跌和交易气氛的低迷,并未阻碍已跌破拟发行价的券商股的融资步伐。国元证券今日公告,公司董事会将根据证监会核准非公开发行股票文件的要求和公司股东大会的授权,办理本次非公开发行股票事宜。

国元证券增发准备可谓紧锣密鼓。今年4月28日提出定向增发方案,6月20日申请获得证监会核准,今日公布将继续推进增发事宜。国元证券此次定向增发主要用于增加资本金,补充公司营运资金。

在东北证券迫于市场快速下跌降低拟定向增发价格下限的前车之鉴后,同样面临已破拟发行价下限的国元证券仍选择继续推进定向增发的方案。在申请方案中,此次定向增发的发行价不低于19.88元/股,募集资金不超过120亿元。而在之前的6月17日,国元证券二级市场价格便跌破了这一拟发行价的下限,7月底、8月中旬该股曾两度重回这一下限的上方,但不久便再度下挫,截至昨日收盘,国元证券微涨0.87%,收于16.14元,较上述发行价的下限还有3.74元的价差。

截至目前,除国元证券外,上市券商中提出定向增发方案的还有长江证券、东北证券、太平洋证券三家,如果不复权,目前三家券商股价均低于定向增发发行价下限。长江证券拟以不低于16.83元/股的价格非公开发行3亿至5亿股,今年5月中旬已通过股东大会同意,昨日该股上涨1.37%收于12.62元。东北证券的方案已经股东大会通过,拟发行价的下限调低至25.66元/股,非公开发行1.5亿至3亿股,昨日平盘收于15.16元。今年4月中旬提出增发方案的太平洋证券,目前方案进度仍是董事会提出预案阶段,拟以不低于18.93元/股的价格非公开发行1.8亿至4.5亿股,昨日微跌收于16.04元。

## 国泰君安 成功降低通讯费用

◎本报记者 杨晶

国泰君安公司总部自去年底启动开放式“统一通讯”解决方案以来,通讯后期维护成本降低30%左右,内部沟通效率大幅提升。目前,公司还计划在多个分支机构继续拓展“统一通讯”平台。

据了解,国泰君安证券在骨干网络基础上,共部署了上千部IP电话和几百部能接电脑“虚拟”为IP电话使用的“软电话”工具,员工可以将个人移动笔记本电脑随时随地接入网络,并延伸为公司分机使用,大大提高了投行部门等人员的移动办公的效率。另外,公司还部署了电话会议控制单元以及基于IP电话服务业务的增值应用系统,通过召开电话会议,节省了差旅费用开支。而“无纸化传真”保证了传真文件的实时性、保密性,并大大降低了公司在办公用品费用上的开销。

据国泰君安证券总工程师、合规负责人、深圳总部总经理左峰介绍,借公司总部去年底搬迁契机,公司总部开始使用“统一通讯”平台以来,通讯后期维护成本降低30%左右。据了解,在启用“统一通讯”解决方案前,每年国泰君安证券办公通讯的手机、固话费用预算上千万左右,其中有至少1/3是由于长途电话和手机漫游产生的费用。在推广IP电话系统后,通过将长途电话转变为本地通话,从而明显降低成本。

# 券商定向资管业务处境尴尬

◎本报记者 邵刚

曾一度被券商寄予厚望的定向资产管理业务,在实际操作中却频频遭遇难题。记者在采访中获悉,尽管券商定向资管业务细则已正式实行了两个多月,但相关业务的开展却仍处于停滞状态,至今未真正做成一笔。

## 专用账户之困

从今年7月1日起,《证券公司定向资产管理业务实施细则(试行)》(以下简称“新规”)开始实施,这标志着被叫停三年之久的券商个人定向理财业务正式开闸。

实际上,在券商个人定向资产管理业务尚未开闸之前,券商已经借道信托开始变相开展这项业务了。“某创新类券商资产管理部人士告诉记者,这种现象在业内十分普遍。”

具体来说,信托公司发行一个信托计划,由券商资产管理部人员充当投资管理人负责具体的投资运作,有投资理财需求的个人客户可以通过购买信托计划来享受券商的这项服务。上述人士表示,这样做能够规避当时政策对于券商为个人客户提供理财服务的限制。

业内人士告诉记者,借道信托为个人开户提供资产管理服务有其自身的合理性和优越性。比如,通过信托方式可以实现多个自然人联合投资,而券商只需管理一个信托账户,既提高了投资效率,也可以因信托契约而避免很多不必要的纠纷。

而新规的实施,则使借道信托这一方式在实际操作变得行不通了。“某大型券商资产管理部负责人说,根据新规,券商开展定向资产管理业务,客户必须在证券登记结算机构开立专用证券账户,且同一客



户只能开立一个专用证券账户。

该人士表示,信托计划明确可以开设单独的证券投资账户,但新规要求定向资管必须要开专用账户。而对于信托计划是否能开立定向资管专用账户,新规中则没有做出明确规定。

由于无章可循,券商在实际操作中遇到了不小的麻烦。中登公司至今没有接受信托计划开设专用账户的申请。”上述人士显得有些无奈。通过信托计划开展的资产管理业务规模因此受到了很大的影响,规模在不断缩减。”

## 银行托管之痛

除了专用账户问题的困扰,让券商银行而产生的利益纠纷也让券商资管部门的负责人大伤脑筋。一些券商资管部门负责人向记者表示,银行托管问题解决起来很困难,但又不能放弃,因为这是券商开展

定向资管业务必须跨越的门槛。

新规要求,客户委托资产应当交由依法可以从事客户交易结算资金存管业务的商业银行或者中国证监会认可的其他资产托管机构托管。

据了解,从新规颁布至今,尚未有一家券商与银行达成相关托管协议,券商定向资产管理业务新增部分因此而陷入停滞状态。

业内人士向记者表示,银行托管牵涉的问题十分复杂。一方面,券商定向资产管理托管业务对银行来说属于一项新业务,需要在技术、系统方面进行大量的投入,运作成本较高。另一方面,由于目前券商定向资管尚属新兴业务,规模上还存在较大问题。”

同时,由于各家银行采用的托

管模式不同,涉及的技术环节也各有差异,券商在与各家银行合作时,会遇到各类不同问题,这也影响了业务开展的效率。例如,建行要求采用法人单元托管模式,这种模式需要券商在中登公司再单独开设一个席位,而一个席位每年的成本数十万元,这又给券商增加了一块成本。

此外,上述人士透露,目前各个银行对托管费用的收取标准也不尽相同。一些对这项业务比较重视的小银行愿意在费率上做出一定的让步,但多数银行对券商定向资管业务托管费用的收取标准都比较高,增加了投资者成本,加大了券商市场开拓的难度,不利于这项新业务的发展。

我们希望监管部门尽快制定定向资管的相关实施细则和配套规则,对上述问题能有进一步的明确,如果中登公司、银行和券商之间的关系能够得到进一步的协调,那就更加理想了。”上述券商资管部人士表示。

# 券商心急不给成长期 新客户经理流失率高

◎本报记者 杨晶

股市成交量迭创新低,人气低迷下券商经纪业务大幅缩水,券商在开源节流、压缩经营成本的同时,大肆招揽营销人员,但一些券商因为过于“心急”,导致客户经理新手流失率颇高。

为提振经纪业务,券商早早开始了对营销人员的招揽。在持续了几个月的后,其招人力度并未大幅减弱。某知名招聘网站上公布的近两日招聘信息中,仅上海地区就仍有近20家券商公布客户经理、经纪人的招聘信息,有的仅一个营业部便要招聘20人。

券商何以“招招不休”?行情低迷,新手流失率太高,多位券商人士道出理由。股市成交低迷的背景下,经纪业务营销人员整体收入大幅缩

水。据多位经纪人透露,一般营销人员月收入已在一、两千元的水平,月收入不足千元的营销人员也逐渐增多。一位上海地区经纪人说,“上海最低月收入960元,现在底薪、提成都比较低的客户经理中,有不少是低于这个水平的,生存下来都有问题。”部分中小券商还将逐步调低客户经理的底薪,纳入公司开源节流、压缩经营成本的计划中。

由于证券营销人才有限,新手难以在短期做出显著贡献,券商反映很难招到合适的人,新手流失率也颇高。从事证券营销多年、有较多客户资源、社会经验较为丰富的人才本来有限,有的还没有通过证券从业资格考试,因为年龄偏大,通过考试的难度也大。大学生、年轻人容易招到,也容易通过考试,但又缺少客户资源、社会经验。在行情如此低

迷的情况下,很多都难以生存。一位南京的经纪人告诉记者,南京某证券营业部原来有近100名证券经纪人,目前已经裁了70人,仅剩30人了。”一位上海的渠道销售经理称,“客户经理中,新手最后能有50%留下已经很不错了。”

不过,业内人士还指出,客户经理新手流失率高的一个重要原因,是多数“心急”的券商并没有给这些新手合理的成长期。据了解,目前新入行的客户经理,通常在进入券商的三个月或六个月后便要经过第一轮的淘汰竞争。上海某小型券商的渠道经理称,客户经理经过该公司一个月的

基础培训后,进入“试开户”阶段,每月完成招揽3至5个有效户的要求,不合格的就被淘汰掉。通过这样的轮番淘汰,客户资源积累下来了,但是很多潜力人才也流失了。

多位营业部的营销总监指出,证券营销人员的成长是需要一个较长“孵化期”的,这之后的回报也相当可观。伴随市场的发展,高端营销人才将是未来券商经纪业务的核心竞争力。而如果券商过于“心急”,不重视营销人才的培养,而是简单地通过轮番淘汰方式沉淀客户,不仅公司形象受到影响,而且在未来的竞争中还将面临核心竞争力缺失的风险。

## 关于2003年记账式(八期)国债付息有关事宜的通知

各结算参与者:

根据《财政部关于2003年记账式国债特别国债及储蓄国债(电子式)还本付息工作有关事宜的通知》(财库[2008]2号),我公司将从2008年9月17日起代理兑付2003年记账式(八期)国债(以下简称本期国债)第5年利息(以下简称本期利息),现将有关事项通知如下:

一、本期国债挂牌名称为“03国债(8)”,交易代码为“010308”,付息代码为“010308”,期限10年,票面利率3.02%,每年付息一次。

二、本期国债付息的债权登记日为9月16日,凡于当日闭市后仍持有本期国债的投资者,为本期利息的最终所有者。本期利息支付日为9月17日,每百元面值的利息为3.02元。

三、我公司在确认代理付息资金到账后,于9月16日进行兑息资金清算,并于次日工作日上午将兑息资金划付至相关结算参与人在我公司的交收账户内,由相关结算参与人负责及时支付给投资者。享有本期利息但尚未办理指定交易的投资者,我公司将在其办妥指定交易后,通过结算参与人兑付本期利息。特此通知。

中国证券登记结算有限责任公司上海分公司  
二〇〇八年九月九日

## 关于2008年记账式(十六期)国债上市交易的通知

各固定收益平台交易商:

根据《财政部关于2008年记账式(十六期)国债发行工作有关事宜的通知》(财库[2008]60号)和本所有关规定,2008年记账式(十六期)国债(以下简称“本期国债”)将于2008年9月12日在本所固定收益证券综合电子平台上市,现将有关事项通知如下:

一、本期国债为固定利率债券,期限为1年,票面利率为3.34%;本期国债起息日为2008年9月8日,2009年9月8日(节假日顺延)到期一次还本付息。

二、本期国债于2008年9月12日起在本所固定收益证券综合电子平台上市,交易方式为现券和回购。

三、本期国债上市交易的现券证券名称为“08国债16”,证券代码为“019816”。

上海证券交易  
二〇〇八年九月九日

## 新股发行动态

新股名称	申购时间	申购代码	申购价格(元/股)	发行总量(万股)
华昌化工	20080916	002274	—	不超过5100

## 证券业协会 对刘林进行纪律处分

◎本报记者 马婧妍

中国证券业协会昨日披露了对深圳国诚投资咨询公司原工作人员刘林的处分决定。

据调查,当事人刘林在深圳国诚投资咨询有限公司任职期间,于2007年1月至3月代理某客户从事证券买卖,并三次私下收取该客户支付的费用合计人民币18万元。

处分决定表示,刘林作为从事证券投资咨询业务的证券业从业人员,代理客户买卖证券,私下接受客户巨额费用,其行为违反了《证券法》第一百七十一条、《证券、期货投资咨询管理暂行办法》第二十四条的规定和证券分析师职业道德守则第二十三条。

依据《中国证券业协会会员管理办法》第二十三、二十四条的有关规定,中国证券业协会决定对刘林进行公开谴责。同时依据《证券业从业人员资格管理办法实施细则》第十四条及相关规定,注销刘林的执业证书,自本决定公告之日起三年内证券业协会将不予受理其执业注册申请。

## 安信证券 上半年盈利6.43亿元

◎本报记者 张雷

安信证券近日在银行间市场公布的2008年半年报显示,上半年实现净利润6.43亿元,位居56家已披露半年报券商中的第11位。

根据中国货币网披露信息显示,安信证券2008年上半年实现净利润6.43亿元,仅占去年全年盈利的28%。不过,这一业绩高于业内每家券商上半年盈利3.50亿元的平均水平,位居56家已披露半年报券商中的第11位。

从各业务看,曾主导业绩增长的经纪业务和投资业务都出现大幅下滑。安信证券2008年上半年实现代理买卖证券业务净收入12.97亿元,占去年全年收入的30%。自营业务成为拖累业绩的主要因素,该公司今年上半年出现投资收益亏损3900万元,同时公允价值变动收益为负3705万元。此外,安信证券上半年实现证券承销业务净收入1.72亿元。

## 宁夏证监局现场检查 上市公司大股东占用问题

◎本报记者 马婧妍

宁夏证监局日前披露,在今年7月份开展的防止大股东占用资金问题自查自纠活动”基础上,该局已于近期完成对辖区11家上市公司的规范运作大检查。

检查结果显示,宁夏辖区大部分上市公司贯彻落实中国证监会相关要求,对公司治理专项活动中自查发现的问题,认真进行了整改,建立健全了“三会”运作机制与公司法人治理结构,修订了公司的财务管理与会计核算制度,强化了公司内部控制体系,逐步规范了内部决策程序,同时不断完善信息披露机制。

此次检查未发现控股股东及关联方占用上市公司行为,但少数上市公司仍存在一些问题,主要包括个别公司与关联方的资金往来、关联交易未履行内部决策程序和信息披露义务,公司治理仍存在缺陷;部分分公司独立董事和董事会下属的各专业委员会的监督职能和专业作用发挥不够;个别公司在资金管理、内部控制方面仍存在漏洞,内控不严谨。

此外,宁夏证监局还对辖区具备证券期货执业资格的中学资产评估有限责任公司宁夏瑞衡分公司(以下简称宁夏瑞衡)从事证券期货相关业务活动执业质量进行了现场检查,该分公司在执业程序的完备性、获取证据的充分性、发表意见的恰当性方面,较好遵守了资产评估准则相关规定,但在工作底稿的归档时效性、评估资料收集的完备性等方面仍有不足。

## 光大证券 推进风控专员建设工作

◎本报记者 张雷

记者从光大证券获悉,为构建全面风险管理体系,该公司于本月初在上海召开了2008年度营业部风控专员培训暨座谈会,76家营业部的在任风控专员参加了此次会议。

据记者了解,此次培训以风险管理部领导和主要业务骨干授课的形式开展,内容包括公司自主开发的最新经纪业务监控系统培训和反洗钱培训,并首次将营业部日常操作业务按量化评分风险监控,引入风控模型。

据悉,为构建全面风险管理体系,强化经纪业务系统的第一道风险防线,光大证券近两年来推出了在营业部设立风控专员的举措,即在经纪业务总部设立风控专员一名,各营业部设风控专员一名,风控专员实行双重管理,其经纪业务岗位职能由经纪业务总部进行考核管理,其风险监控职能由风险管理部进行考核管理。在对营业部风控专员推行任职资格认证管理制度的基础上,光大证券今年又通过举行工作座谈会、征文比赛、上线监控系统及现场业务培训等形式强化风控专员队伍的建设。