

34家上市证券公司仅6家净利润保持向上

员工收入腰斩 券商降薪过冬

本报记者 许嵘

“最近这半年时间,很少拿到绩效工资了,收入几乎折半,这日子真的是过得紧巴巴的啊!”入职快5年的小魏在杭州一家本土券商工作,近日吐槽收入大减,引来朋友圈一片唏嘘。

金融行业历来被视作“金饭碗”,但如今各家日子都不太好过。前有银行裁员减薪,近期券商又开始大幅降薪。而截至8月30日,上市的32家券商已全部发布半年报,数据显示,仅有6家券商保持了净利润的增长势头,其余全线下滑,最大跌幅竟超过7成。如此背景下,业内人士表示,券商从业人员收入大幅下降,已成为了一个普遍的现象。

IPO趋缓,成交量萎靡
导致两大主业显著下滑

某券商一位投行负责人表示:“今年的日子实在不好过啊,现在IPO过会率那么低,除了少数几个大券商外,不少同行的投行业务已经萎缩了百分之七八十。”同样在一家小型券商做投行业务的金先生也对记者说,“我们的投行业务人员已明显缩减,IPO项目比较少涉及,更多的是偏重上市公司的投融资项目。”昔日风光无限的投行业务,现如今实在有些惨淡。

无独有偶,在股市行情持续低迷弱势的表现下,作为券商的另一个主要营收方向——经纪业务,也同样面临考验。

首先,行业内的佣金大战,这两年已经打不动了。有业内人士戏言,“不是不想打而是打不动啦!都在‘肉里’了,哪里还有空间可以拼啊!”据悉,目前杭州各家券商的佣金费率基本都在万分之2.5至3之间,还有一些针对超级大户的已经降到了万2。其次,最近一年多来,股市的日均成交量基本在4000亿多一点,到了今年,又下了一个台阶,3000亿左右的成交量已是家常便饭,由此造成券商佣金收入的大幅萎缩。一家券商台州营业部的负责人告诉记者,现在他们经纪业务总量只有2015年的3-4成,许多经纪人的收入因此大打折扣。

股市行情不佳
内外理财产品销售双降

资深股民老顾,在方正证券延安路营业部落户有20多年了,除了做股票,券商的理财产品常有配

置。不过,今年股市行情不佳,金融市场风险频频爆出,加上很多产品都处于亏损状态,于是就大大减少了这方面的投入。

浙商证券一位负责人表示,上述情况确实是一个普遍现象,以往经常被秒杀的券商集合理财产品,现在都很少有推送了。方正证券一位营业部老总对记者说:“一般券商的理财产品销售主要有三大块,代理发行的基金产品、自有的理财产品以及银行理财产品,目前这些都有明显的下滑,相对而言还是银行理财产品下滑得小一点。”

银河证券业务部的林经理分析指出,市场大环境不好,是现在券商内外理财产品销售普遍下滑的主要原因,在多数产品收益率表现不佳,管理层又反复强调要打破刚兑的前提下,投资者现在的心态谨慎了许多,风险意识也提高了,所以销售总量同比下降较为明显。“我们现在各类理财产品销售都不景气,相对只有银行的一些固收产品降幅比较小,其他已经很少推了。”民族证券一位营业部负责人告诉记者。

绩效工资基本拿不到
收入普遍降幅40%-60%

从业者小魏对记者坦言:“我已经有半年没有拿到绩效工资了,更别说季度奖和半年奖了,和以往比,少了足足一半,至于年终奖想都没想过啊。”

在记者走访各家券商的过程,像小魏这样的情况绝非特例,且普遍降幅在40%左右。中信证券作为为数不多的半年报业绩增长的券商,其员工也同样未能幸免,“除了是享受固薪制度的员工以外,只要有业绩考评的岗位人员,绩效工资都有不同程度的下降。”中信证券一位行政负责人表示。

从记者了解的情况来看,目前从事经纪业务的员工薪资受到的影响最大,且是各家券商普遍存在的现象,降幅大致在40%-60%;而投行业务的岗位多数券商执行的是固定薪水,因此,日常薪资受波及并不明显,“不过,年终奖方面,估计今年基本是没戏了。”某券商杭州分公司的一位负责人告诉记者。

券商行业历来有“吃一年,养三年”说法,这也和A股市场“短牛长熊”的市场特征相符。经历了2015年的大牛之后,2018年刚好是第三个年头。有业内人士表示,虽然现在大多数券商并没有制定减薪政策,但实际情况较以往压力更大。由此可见,券商行业的“寒冬”还在延续。

中信银行与如意集团
签署战略合作协议

日前,中信银行与山东如意时尚投资控股有限公司(简称“如意集团”)在北京签署战略合作协议。中信集团董事长常振明,中信银行董事长李庆萍、行长孙德顺,如意集团董事长邱亚夫等出席活动。

中信银行与如意集团的合作历史长达十余年,在中信银行的金融支持下,如意集团作为民族品牌不断发展壮大,连续多年稳居行业第一,位列全球时尚品牌控股集团16位,已成为我国纺织与服装行业的一张名片,是民族品牌走向世界的典型代表。

此次签约进一步密切了中信银行与如意集团的战略合作关系,双方在国际业务、投行业务等方面达成多项合作共识。中信银行表示,未来还将继续发挥中信集团协同优势,整合行内外资源,为以如意集团为代表的民族产业提供全方位、一揽子的金融服务,帮助企业实现产业升级,加快品牌建设,助推民族产业再攀高峰,勇闯中国特色的民族品牌之路。

王哲

浦发银行发力
“一站式跨境金融服务”

近年来,银行在海外金融业务方面不断突破,把用户体验放在首位,保证安全第一的前提下简化流程提速增效。其中如浦发银行推出的“海外学费一键汇”业务,无论父母和孩子身在何处,持有浦发银行卡,通过手机或电脑,10分钟内就能完成学费汇款。

据悉,具体操作流程上,家长无须购汇,汇出的人民币可自动兑换成外币;无须排队,手机扫码即可完成汇款,7×24小时全程线上操作,全中文界面;无须担心资金到账和费用,汇学费单笔最高可支付等值5万美元学费,最快两个工作日到账,可以“足额到账”。不仅如此,“海外学费一键汇”支持全球8500余所院校,仅收取200元手续费。不但解决了家长们的安全顾虑,同时也满足了对便捷、效率的需求。

此外,浦发银行发力“一站式跨境金融服务”服务,与出国留学服务机构合作,力求以留学服务为基点,摒弃传统跨境金融服务的繁琐流程,开创互联网时代留学行业独有的线上学费支付平台。

许铨

8月48只基金清盘 创单月新高
业内人士建议,尽量远离5000万元以下的迷你基金

“这就是大浪淘沙,总有一部分基金要先走。”面对刚刚过去的8月基金清盘潮,杭城老股民高先生不禁感慨。

数据显示,8月份进入清盘期的基金数量达到48只,超过7月42只的清盘总量,再创月度新高。而今年以来清盘的基金总数量已经达到创纪录的258只,是去年全年清盘数量的2.5倍。

8月份基金清盘再创新高

据悉,从全市场基金清盘进展看,8月份决通过清盘的基金数量为25只,直接清盘数量为23只,两类合计清盘数量为48只,超过7月份42只的数量,再创单月清盘数量新高。

另据统计,截至8月末,今年以来公告终止合同并进入清算期的基金数量达到258只,比去年全年的102只猛增152%,而且也超过了2014年到2017年4年的清盘总和。

“主要还是严监管加上今年市场低迷导致。”华泰证券分析师告诉记者,基金清盘主要有两种原因:首先是每只基金都需要支付部分固定费用,当前环境下,投资者申购基金积极性普遍不高,而基

金规模过小就会导致收入无法覆盖费用形成亏损;另一方面,基金带不来赚钱效应,投资者赎回也很正常,若市场上找不到其他资金,基金公司也没必要硬撑而选择清盘。

专家建议投资应“抓大放小”

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,今年基金清盘跟迷你基金激增的状况有很大关系,投资者还是要尽量别买迷你基,因为面临清盘的概率更大。

相关数据显示,截至今年上半年,规模低于5000万元的迷你基金数量为612只,这一数据也比去年末新增269只,迷你基金数量占比也从去年末的7.67%骤升为12.41%。

“迷你基金”队伍的日趋庞大,在一定程度上造成了基金清盘的提速。“投资者还是要抓大放小,尽量选择排名靠前、规模较大的基金。”杨德龙建议。

此外,长城证券一位资深分析师认为,当前市场环境下,投资者选择基金时要看基金公司的口碑、评级,也要注意多关注基金公司的团队和过往业绩,远离成立时间较短的一些迷你基金。

本报记者 吴恩慧

信贷服务不出村
基础金融不出镇

扎根云峰街道三年来,稠州银行遂昌云峰支行在丽水银监分局的监管引领下,全面铺开“物理网点+移动PAD+上门服务”的线上线下服务网络,辅以“跑村三步法”,实现周边11个村5274户农户“信贷服务不出村,基础金融不出镇”。

这个接地气的“跑村三步法”,让农金改红利真正惠及农户。云峰支行的做法是:以“跑村”“扶村”“守村”三步法开展精准金融服务。所谓“跑村”全覆盖,是对辖区内各村进行划片,支行服务团队分组负责具体的服务区域,开展网格化、点对点、全覆盖的“跑村”服务;“扶村”有重点,该支行有针对性制定金融服务方案,对特色村、重点村给予“整村授信”,并面向农村客户发放“益农卡”,对不符合整村授信的农户根据个人情况给予小额循环贷款额度,让贷款更易;“守村”有特色,为了更精准服务客户,该支行聘请20多位金融顾问,对特色村、重点村深耕细作,未开展合作的村则给予指导、引导和帮扶。三年来,该支行累计服务农户超过当地农户总数的三分之一,户均贷款达10.52万元。

杨露