

A2 券商经纪业务收入三年萎缩300亿

近年来散户大厅逐渐消失,而在此背后是券商经纪业务的衰落。北京商报记者以16家上市券商为样本调查统计发现,代理买卖证券业务收入自2009年至今正以每年100亿元的速度萎缩。

A3 三基金公司定增现浮亏

由于IPO的暂停,今年来基金掘金上市公司定增的热情高涨,这些参与定增的公司大多收获颇丰,不过在整体浮盈的情况下仍有农银汇理、金元惠理和富华基金3家基金公司出现了亏损。

A4 环保产业迎发展黄金期

上周A股的整体复苏,不同于之前的权重股领涨带动市场,反而是节能环保板块表现耀眼。对此,清科研究中心表示,借势“美丽中国”概念,环保产业再迎发展黄金期。

逐渐消逝的券商散户大厅

北京商报记者 潘敏/文 高鹏/摄

散户大厅风光一时

又是一个交易日,股民老张习惯性地来到家附近的证券公司。早几年,这里的散户大厅每到交易时段便人山人海,如今散户大厅已租给了一家餐厅,只保留大户室,老张也只能游走在大户室中间,偶尔与相识的朋友聊聊天。

老张对北京商报记者表示,退休后他曾经一度将散户大厅当做自己的办公室,冬天有暖气、夏天有空调,和熟识的老朋友交流交流信息,侃侃股票,业余时间打打牌,这使退休后的老张过得格外充实。

说起以前股票交易大厅的场景,老张感慨颇多。上世纪90年代初想要买卖股票只能到股票交易大厅交易。由于交易场所少,每个股票交易大厅内的人都特别多。由于是新鲜事物,大家到股票交易大厅内除了买卖股票外,很多时候也互相学习交流。

老张称,那时买卖股票主要是靠电话,柜员接到股民的委托单后通过下单人员也就是所谓的“红马甲”给上海交易所或深圳交易所报发信息。如果交易成功,股民拿着交割单再到柜面取钱。

如今已成赔本买卖

2009年,老张常去的那家证券公司悄然关闭了散户大厅,据老张介绍,自从家门前的那个散户大厅被撤掉以后,周边的证券公司都陆续关闭了散户大厅,现在的散户更多的是在家通过电子交易行情软件来操作,网络成了散户们交流的工具。曾经人山人海的散户大厅渐渐成为了历史。

据了解,证券公司营业部因为成本高、利润低而取消散户交易大厅。一家证券营业部的经理解释了撤销散户大厅的原因:“我们的定位是做中高端客户,因为20%的高端客户就能给营业部贡献80%的收入,而散户对营业部的贡献有限,开设散户厅不合算。”

“我们老营业部历史比较久,所以从传统的角度,还是要尽可能保留散户大厅。一个散户大厅,小的几百平方米,大的上千平方米。如果出租,收益上会大大增加。而用做散户大厅的话,电脑、空调、电费、水费、清洁费,100%亏钱。”一位券商投顾称,现在的散户更习惯在个人电脑上操作交易,到散户大厅的多为老人,大厅的交易功能早已不复存在,这样赔本赚吆喝的事券商当然不愿干。

“虽然多数证券公司在计划缩小甚至取消股票交易大厅,但谁也不能否认,即



1993

电影“股疯”中人满为患的散户大厅

在人们最初的印象中,证券公司散户交易大厅在交易时段总是人声鼎沸,而这一盛况在不知不觉中已经离我们远去,如今的散户大厅总是冷冷清清,除了个别老年人,已经很少有人再去散户大厅看行情或交易。这种变迁背后是股民交易习惯的改变,同时也是券商营业部以及散户经纪业务衰落的缩影。

2013

如今冷冷清清的散户大厅▼



便现场交易人群减少,但仍有部分收益率。”一家取消了股票交易大厅的证券公司工作人员赵女士坦言,自从交易大厅取消后,确实让公司流失了部分客户,所以在取消交易大厅的同时,大客户室成为现场交易的最后一块“自留地”。

去散户化大势所趋

其实散户大厅消逝的背后有着更为深层的原因,去散户化就是其一。

去年12月,证监会共向6家海外投资机构发放了投资许可。至此证监会已累计批复207家QFII,而未来QFII和RQFII额度将扩容10倍,这意味着中国股市机构博弈时代即将来临,散户投资者的话语权将慢慢削弱。

昂诺投资投资部经理胡红伟认为,最近几年A股在逐渐去散户化,这从持仓账户一再减少以及QFII、公募基金等机构投资者加速开户进场可见一斑。去散户化

的过程将伴随市场活跃度下降,这也是最近一年多的反弹成交量大不如前的原因之一。

“如果将来A股市场逐步成熟,机构投资者占比提升,那么我们将看到的是市场整体估值结构的变化,也就是说,蓝筹股的估值将提升,活跃程度会增强。”胡红伟表示,“未来机构时代的来临,意味机构投资者将获得股票的定价权,散户对股价的影响因素会下降”。

华泰证券首席分析师陈慧琴认为,随着A股市场做空力量不断加码,散户们的盈利将变得愈发困难。融资融券配合股指期货,在双向交易机制下,机构资金可做多空选择,双向操作都能获利。但散户因为资金量少和缺乏专业能力等,绝大多数仍然要靠股市低买高卖做差价获利,这令本来就处于弱势地位的广大散户处境更加不利。散户大厅的逐渐消失实际上已提前向散户们敲响了警钟。

券商转型必由之路

作为国内证券业的传统业务,经纪业务至今仍是券商收入和盈利的主要贡献者,但也正因如此,在去年行情整体低迷的情况下,券商不仅整体亏损严重,佣金大战更是屡禁不止,经纪业务的转型要求极为迫切,散户大厅的消失也只是其中的一个表象。

近年来,由于佣金率不断下滑,传统通道佣金制下的营销商业模式已经遭受重大打击,与美国上世纪70年代的状况相似,券商经纪业务单一、产品匮乏、同质化竞争严重。在国内,券商所能提供的产品及服务远远落后于实体经济和投资者的理财需求,将财富管理市场的机会拱手让与银行,最终造成自身被边缘化的局面。“穷则思变”,在行业发展环境日益恶劣的背景下,最近一两年国内券商纷纷推进经纪业务转型。

3月15日,证券业协会发布了《证券公司开立客户账户规范》(以下简称《规范》),明确证券公司不仅可以在经营场所内为客户现场开立账户,也可以通过见证、网上及证监会认可的其他方式为客户开立账户。投资者在家里就可以完成开户,这一变化不仅给投资者带来方便,也触动了券商进一步“瘦身”的想法。“客户需要到现场办理的事务已越来越少,200平方米以下的轻型营业部将成为趋势。散户大厅的消逝也将成为现实。”一位营业部的员工对北京商报记者说。