

A股熊市又一典型特征显现 证券业过冬 80后营销人员选择离开 多家券商提高员工考核标准

“A股正在迷茫中选择方向，而我同样站在职业生涯的十字路口。权衡再三，选择离开。”杭州80后证券从业者小陆上周给单位的人事部门留下了这样一封辞职信，字里行间折射出这一年证券业的冷暖和起伏。

由于近期A股持续低迷，“靠天吃饭”的证券公司日子难熬。先是有方正证券被爆出内部裁员，打响了证券公司控制成本的“第一枪”。随后，华泰证券、广发证券、大通证券、华安证券、招商证券等十余家证券公司也有员工爆料称公司变更考核指标变相裁员，弱市中的证券业正在迎接“寒冬”。
记者 林司楠

行情低迷是员工离职的主因

证券公司有句老话叫“三年不开张，开张吃三年”。已经从证券公司离职的小陆说，从业几年有了切身体会，中国的证券市场始终在“靠天吃饭”。

“刚到证券公司的时候，一些老员工说，做证券这一行，就是要在平时多积蓄客户，行情来了赚一笔”，小陆说，“事实上，许多人没撑到行情来时就已经离开了。自己算是运气比较好的，来证券公司第二年就赶上了2014年7月这波大牛市。”

他回忆说，行情最好的那几个月，月平均收入扣掉税后能超过2万元。感觉自己选对了行业，就要接近人生巅峰了，可市场环境说变就变，股灾之后，收入跟着锐减。“最近两个月，月收入在5000元上下，只有原来的四分之一。”

他认为，行情低迷导致交易清淡，是收入下降最大的原因。

“最近一段时间，客户的成交量和资金规模和去年牛市时有天壤之别，融资客户少之又少。在这样的情况下，前期通过互联网低佣金吸引客户的弊端就显现出来了。”小陆称，去年牛市巅峰时期，由于客户交投整体活跃，低佣对于收入的影响并不明显。可一旦到了熊市，原本愿意交易的客户就少，再加上低佣的叠加效应打击无疑是致命的，许多受不了收入大幅缩水的老员工纷纷跳槽去了信托公司或者第三方理财公司。

多家券商提高考核要求施压

除了上述因素，营业部经纪收入大幅缩水导致的考核机制，以及员工激励机制的改变，也是近期许多类似小陆这样一线证券营销人员大量离职的主要原因。

低迷的股市行情对于仍以传统经纪业务为主的证券公司而言，打击无疑是致命的。比较典型的是近期股市成交量与券商经纪业务收入之间的变化。

数据显示，2016年一季度日均市场交易量5760亿元，同比下滑22%。同时间段，券商佣金率由2015年的0.051%下滑至0.042%；经纪业务收入合计187.81亿元，同比下滑40%，收入占比36%。与此同时，A股市场的两融余额也从去年巅峰时期的2万亿左右大幅缩水



至目前的8300亿元左右，券商融资息差收入大幅缩水。

券商一季报数据显示，上市券商的营收和盈利同比下行约5成。

为了摊低经纪业务下降对于公司的影响，有不少证券公司被传出通过降薪、裁员、变更考核机制等方式控制成本。最早被爆出内部裁员消息的是方正证券，上周有消息爆料称，方正证券员工在社交网站透露公司内部下发了《关于启动组织效率提升项目的通知》，核心意思是“今年要么裁员20%，要么降薪20%，集团下的命令。”按照方正证券目前5806人的员工数量估算，20%的裁员比例将涉及超过千人。

随后，方正证券对此事进行了官方回应称，“不是单方面做淘汰，没有降薪一说。”相关知情人土称，不少券商营业部的一线业务人员薪资原本浮动就较大，业绩考核的标准也本就经常调整，并非简单为了变相裁员。不过，这已经无法掩盖弱市中证券公司为了弥补业绩损失加大成本控制步伐。

近日，华泰证券的三个内部文件《2016证券经纪人绩效管理办法（征求意见稿）》《2016营销人员基本管理制度（征求意见稿）》《2016客户经理绩效管理办法（征求意见稿）》同日遭到网络曝光。其中，托管资产、开户数等指标都有所调整，净净资产考核力度、理财产品销售考核力度也有增加。部分华泰证券员工在新浪微博上评论称，“按照意见稿执行，70%的人可能都会被淘汰。”

此外，中信、广发、财通、大通、安信、银河、华安、招商、国信、中银国际、中信建投等多家证券公司也有加大考核力度的动作。

差异化竞争是过冬的暖棉袄

“长期以来，证券公司‘靠天吃饭’一直没有真正改变，经纪业务比重较大。业务结构单一，在熊市赚钱办法不多，证券公司在弱市中采取降薪裁员也不是不可能。”杭州某券商营业部负责人曹经理如是说。

数据显示，自2008年以来中国证券公司共出现过5次裁员降薪潮，几乎每一次的裁员都与市场环境低迷、投资者交投意愿弱有关。而同质化竞争严重加上互联网券商出现后，日益下降的经纪费用，则使得这种情况雪上加霜。

中银国际非银行业研究员魏涛研究显示，随着互联网金融发展及“一人多户”的放开，券商经纪业务竞争更趋激烈，市场化进程显著提速。行业佣金率持续下探至万分之五以下，部分券商佣金费率甚至可以达到万分之二。由于股市行情低迷，今年一季度证券经纪业务收入锐减，营收不足去年的九分之一。

在曹经理看来，未来证券公司如何平衡自己的各项业务，更多地发展多渠道的差异化服务，比如个股期权、新三板业务、场外衍生品产品等，才是未来证券公司立足行业不倒的关键。

齐鲁证券产品经理吴天则建议，券商改变靠天吃饭的局面，需要向资管业务、投行业务转型，提高主动管理能力和风险管理水平。传统经纪业务方面还需加强互联网布局的节奏，提高服务效率降低服务成本。此外，应该进一步开拓资本市场业务领域，满足市场参与者不同投融资需求。至于调整内部结构提高效率方面，可以深度整合内部资源，发挥协同效应，增加业务利润点；对于员工人力资源方面完善激励机制，发挥人才优势，充分调动优秀人才积极性。

