

头部券商薪酬机制调整悄然进行 下半年超1000位保代“上岗”

■本报记者 周尚任

近期,券商全面涨薪的传闻刷屏券业朋友圈。

某咨询机构发布的一份调研报告称,个别券商全员调涨固薪30%,着实让不少证券从业者好奇又兴奋。对此,《证券日报》记者采访多位券商人士,多数人表示“不知情”、“没有收到涨薪邮件”;另一方面,记者了解到,部分券商确实在进行薪酬机制调整,“可能会涨薪”。

虽然涨薪还是不确定事件,但证券业着实从人才吸引力方面展示了自己的行业人气,仅下半年以来,就有7139人加入证券业,这其中,投行业务线最具吸引力。126家券商的保代人数较上半年末增加1086人,增幅高达26.61%。

有券商进行人力资源改革 调整工资体系

近期,某咨询机构发布的一份调研报告显示:“中信建投最近会涨薪;申万宏源发邮件显示所有人工薪都会涨30%;中信证券全面涨薪,所有SA都涨了,VP层级区域组涨薪到行业组水平,债券ABS中D职级基本工资8万元-9万元,年薪400万元;海通证券的薪酬提升,投行部门是内部涨薪最高的部门。国泰君安投行明确涨薪30%。中金公司GI薪酬调高至SE水平。”

为此,《证券日报》记者向申万宏源内部相关人士求证,其表示:“公司并没有发邮件说要全面涨薪,更没有听说所有人的固薪会上涨30%。”

“不过,集团正在做‘五位一体’的人力资源改革,方向上确实是希望

提高固薪在总薪酬的比例。具体是针对不同部门,前中后台情况,进行人力资源管理的调整和优化,目前还没最终落地。”上述申万宏源内部相关人士向记者独家透露。

也有券商表示,可能会涨薪。上述券商中,一家券商相关人士向《证券日报》记者表示:“据说公司薪酬是会普涨,类似于工资体系调整,但目前具体情况还不了解。”

保代人数增长超千人 券商高薪聘任

投行薪酬一直是券业薪酬话题的中心。这份网传调研内容显示,多家券商投行部门将大幅涨薪。

对此,某券商投行人士向《证券日报》记者透露,“对于投行的薪酬而言,每个公司都有稳定的薪酬体系,不会随意涨薪或降薪。投行部门的业务增长都会体现在绩效提成当中,都有相应的管理办法。目前,公司投行部门还没有涨薪计划。”

同时,在调研报告中显示,某券商投行部门应届生的固薪能达到2.8万元-3.6万元,《证券日报》记者联系到了该券商的一位应届毕业生,其向记者表示,“固薪在2万元左右,目前还没有听说要上涨。”

全面推行注册制后,具备成熟投行团队、项目储备丰富、研究定价和机构销售能力突出的证券公司也将迎来新的盈利增长点。为此,很多券商不惜花重金聘请保荐代表人(以下简称“保代”)。

《证券日报》从猎聘网观察发现,不少券商均挂出保代职位招聘,开出百万年薪的不在少数。其中,国融证券招聘保代,职位为券商投行部业

务团队(非新三板)负责人,年薪为240万元-288万元。某中大型券商北京投行部招聘保代给出的年薪在120万元-144万元之间;某上市大型券商,招聘保代VP给出的年薪在120万元-192万元之间。

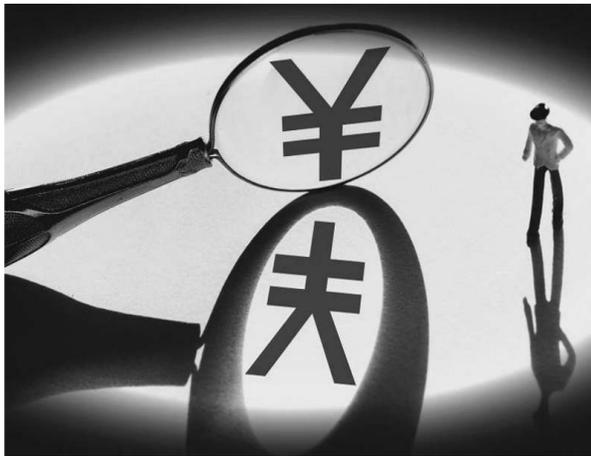
从保代的现状来看,自2004年至今,我国实施证券保荐制度已有16年,当时首批保代名单中共有609名入选,至2020年11月份保代人数已增至5167人。目前有16家券商的保代人数超过100人,其中,中信证券的保代人数最多,为333人;中信建投紧随其后,共有292名保代;还有海通证券、华泰联合证券、中金公司、民生证券、国金证券6家券商的保代人数不超过200人,最少的券商仅有1名保代。

截至目前,126家券商的保代人数较上半年末增加1086人,增幅高达26.61%。有7家券商保代人数超50人,19家券商下半年保代新增人数超10人。其中,中金公司新增107位保代,海通证券、民生证券、华泰联合证券、中信证券分别新增99位、87位、78位、75位保代。

国际新经济研究院经济行为与中国政策研究中心主任郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商保代人数的爆发式增长与全面推行注册制密切相关。当前不单是注册制方面,科创板、债券市场等都需要投行人才,这是主因,还有一层原因是投行‘金领’这个职业一直以来都自带光环,伴随着高薪更吸引人才流入。”

券商人才需求旺盛 下半年超7000人“入行”

随着注册制将稳步全面推行以



及金融业全面对外开放,也对国内券商实力提出了更高要求。一方面是行业吸引力的逐步提升,另一方面,券商对于人才建设也更加看重,仅下半年以来,就有7139人加入证券业。

《证券日报》记者据东方财富Choice最新统计数据梳理后发现,有数据可查的126家证券公司(包含子公司)从业人员总数为33.23万人。与近年来证券业员工大批出走的情况有所不同,今年下半年以来,已有7139人加入证券业,其中流入幅度最大的业务线为投行业务线的保代。

下半年以来,在券商从业人员中,一般证券业务、分析师、投资顾问、保代四类业务的从业者人数全部增长。其中,保代人数为5167人,新增1086人,增幅高达26.61%;分析师人数为3488人,增幅7.22%;投资顾问人数为5.97万人,增幅6.49%;一般证

券业务人数19.42万人,增幅3.16%。

各家券商还在广撒“英雄帖”招贤纳士。据《证券日报》记者不完全统计,包括海通证券、财通证券、天风证券、中金公司、申万宏源在内的多家券商积极广纳人才,岗位包括投行、财富管理、金融科技、投资交易等热门业务线。此外,券商2021年校园招聘正热火朝天地进行中。

从各家券商从业人员总数来看,截至目前,从业人员数量超过万人的券商已增至4家,分别是国信证券(1.12万人)、广发证券(1.09万人)、国泰君安(1.08万人)、中信证券(1.04万人)。下半年以来,有23家券商从业人员数量增长超过100人。其中,国信证券从业人数数量增长最多,达1232人;其次是中信证券,增加940人;中金公司位列第三,增加521人。

盈利难! 银行网点年内关停2762家 线下“瘦身”线上加速业务转型

■本报记者 彭妍

近年来,银行网点的功能越来越多地迁移到了网上、手机上,95%以上零售业务可通过手机办理,到银行线下网点办理业务的人逐渐减少。同时,银行物理网点关停量仍在持续增加。

“随着银行网络渠道的兴起,在客流量以及业务量逐渐减少的同时,网点的租金和人工成本上涨,低效的银行网点已经成为银行成本端的负担。”某股份制银行内部人士对《证券日报》记者表示,因此,不少银行在发力线上业务的同时,持续推进线下网点的智能化转型。

“网点是银行成本最昂贵、管理最困难的服务渠道。如果分布科学合理,功能充分发挥,能够服务满足客户需求,那么网点就是良好的营销网络、交易平台和服务场所。反之,网点就会成为银行的包袱和负担。”招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,在数字时代,网点应定位为线上渠道的补充,应加快推进线上线下融合、联动,推动服务渠道协同和资源整合,激发网点发挥线上渠道所难

以具备的功能。

盈利压力大 网点加速“瘦身”

根据银保监会官网披露的信息,2020年上半年,全国已有1332家银行网点终止营业。券商根据银保监会金融许可证信息平台的统计数据后发现,今年7月份以来,截至11月19日,商业银行机构退出列表显示,共有1430家银行网点终止营业。这意味着,今年已有2762家银行网点终止营业。

近年来,银行网点的数量正在逐渐减少。记者查看部分银行近年的年报发现,银行网点数量呈现连续缩减的趋势,以工行为例,2016年至2019年各年度末,该行营业网点数分别为16429个、16092个、16004个、15784个。

“多数银行网点关停的背后原因是盈利难。”某银行业内人士对记者表示,随着银行业务线上化的推进,银行网点客流量、业务量正在萎缩。而网点较高的运营费用使得收入难以覆盖成本,因此银行网点收缩趋势在加速。

除盈利难外,某三线城市股份制银行的相关负责人对记者表示,银行加快低效网点退出,重要的原因之一是运营成本较高。“以一家小支行为例,一年需要花费500万元-1000万元,其中包括人员、场地、办公设备等一系列的成本开支费用。”

董希淼对《证券日报》记者表示,近年来,随着金融科技蓬勃发展和客户行为深刻变迁,银行网点功能和服务面临着巨大冲击。一方面,互联网和金融科技为手机银行、智能客服等服务方式提供强大支撑。另一方面,客户行为正在发生变迁,越来越多客户偏爱数字化、移动式的服务体验,客户难以满足客户随时随地获取服务的需求。

线下业务量缩减 线上加速转型

银行网点关停加速,也是近年来银行加大线上线下一体化经营的成果。

“银行已超过90%的线下业务搬到了线上,如在贷放款、投资理财、转账汇款等。”某股份制银行的一位大堂经理告诉记者,由于线上操作便捷性、功能多样性,客户对线下网点

的依赖程度越来越低。

“原来我们网点一天的客流量在一百左右,现在每天的客流量也就几十个人。”某支行网点负责人告诉记者:“现在柜面办理的个人业务明显减少,除了必须的现金业务外,客户基本习惯了线上办理,来柜台办理的多是一些老年人和企业客户。”

在发力线上业务的同时,银行持续推进线下网点的智能化转型。据了解,主要通过引入智能柜员机、智能现金柜员机、ATM机等自助设备,实现免排队、免等待和免人工的服务,促进网点转型。

《证券日报》记者在海淀区某国有大行支行网点发现,与一年前相比,银行大厅的格局发生了显著变化。除了柜台和部分等候区保留以外,其他空间被改造成为了智能服务区,多台智能柜员机成了银行网点的“工作人员”。

该行的大堂经理首先上前主动询问需求,并根据业务类型,将记者引导至对应的自助设备上办理。记者注意到,到柜台办理业务的人较少,客户基本都集中到智能柜员机上办理业务。智能柜员机整合了柜面的业务流程,原先耗时较长的业务可在短时间内办理。

当然,手机银行、网上银行的快速发展并不意味着传统线下网点的消亡。

“对银行和客户而言,网点仍然具有独特的价值。网点作为银行基础分销渠道和服务窗口,在树立服务品牌形象、销售复杂金融产品以及高端客户关系管理等方面具有重要且不可替代的作用。特别是对中小银行和县域地区而言,网点仍然是发展普惠金融、服务小微大众的重要依托。”董希淼对《证券日报》记者表示,未来,银行网点不应该只是一个点,而应该是一张网。网点转型不仅要减少客户排队时间,改造营业厅堂、规范产品销售流程等具体问题着手,更要从发展战略、公司治理、业务转型等“顶层设计”入手和解决。

他进一步表示,下一步重点是推动网点向轻型化、智能化、场景化转型,提高辐射能力和服务张力,与线上渠道一起为客户提供任何时间、任何地点、任何方式的“AAA”(anytime, anywhere, anyhow)服务。更重要的是,要以此为契机,推动银行从“资金中介”转型为“服务中介”,成为金融服务的综合提供商,满足金融消费者多样化、个性化的需求。

62家百亿元级私募年内业绩分化严重 凯丰和永安国富止步前40名

■本报记者 王宁

今年以来,百亿元级私募阵营扩容明显,但业绩分化也较为严重。近日,《证券日报》记者根据获得的数据显示,年内62家百亿元级私募所展现的业绩也不尽相同,首尾相差超过了95%,其中,36家百亿元级私募年内收益率超过了20%;凯丰投资和永安国富等部分私募年内收益表现不佳,止步于前40名。

多位私募人士告诉《证券日报》记者,基于投资风格和风控等因素,私募在不同板块的侧重会导致整体业绩不同,同时,仓位的高低和股票组合的选择等,也是决定业绩高低的重要因素。

前10个月 平均收益率为28.31%

《证券日报》记者了解到,今年以

来,私募布局着力点不同,百亿元级私募成员有不同程度的调整,例如与前三季度相比,已有4家私募退出百亿元级私募名单,同时,有13家新晋百亿元级私募,其中包括伊洛投资、衍复投资、玄元投资、希瓦资产、通怡投资、泰润海吉等。

记者根据私募排排网获得的数据显示,今年前10个月,百亿元级私募的平均收益率为28.31%,其中股票策略百亿元级私募平均收益率达到31.90%。从高收益排名来看,截至目前,有36家百亿元级私募年内收益率在20%以上。其中,石锋资产、趣时资产、通怡投资、彤源投资、聚鸣投资、林园投资等6家百亿元级私募年内收益分别达到82.21%、77.27%、70.02%、67.75%、58.48%、54.50%。

记者观察发现,取得高收益率的百亿元级私募有两个特点,一是成立时间较短,多数均是在2015年后成立的;二是年内新品发行较快,部分新

晋百亿元级私募年内新产品数量近百只。

《证券日报》记者从有数据收录的56家百亿元级私募业绩排名来看,除了36家年内收益率保持在20%以上,还有20家私募年内业绩未能突破20%;其中,凯丰投资和永安国富等部分私募更是止步于前40名。具体来看,作为两家少有的宏观对冲策略私募,凯丰投资年内收益率为11.52%,永安国富年内收益率为17.18%,均低于行业平均水平。

此外,百亿元级私募恒宇天泽投资年内收益率为-13.97%;盈峰资本、乐瑞资产、映雪资本、歌斐诺宝、友山基金、少数派投资、宁波宇聚年内收益分别分别为8.06%、11.67%、1.31%、16.5%、19.03%、13.16%、11.3%。

玄甲金融CEO林佳义向《证券日报》记者表示,私募业绩分化主要在于投资风格和风控管控等核心要素不一致,同时,投资组合的个股选择

和仓位分配也起到至关重要作用。今年市场流动性宽松,私募赚钱效应明显,短期业绩分化严重。同时也要注意,短期业绩高往往后面会面临较大回撤。

布局方向 决定业绩高低

记者另据格上理财数据发现,在有业绩统计的百亿元级私募中,多数私募年内收益率集中在20%至50%之间,其中包括了多家老牌百亿元级私募,例如淡水泉、景林资产、高毅资产、幻方量化年内收益率分别为30.73%、31.38%、44.18%、37.73%。

此外,年内收益率低于20%的老牌私募也有,例如千合资本、银叶投资、保银投资分别为16.12%、14.08%、19.68%。

方信财富基金经理郝心明告诉《证券日报》记者,今年以来市场风

格分化,私募基金对于市场的理解和投资理念各有不同,布局方向决定了业绩高低,例如上半年布局的5G、生物医药和大消费等,成长股投资机会明显,与之相对应的是低估值的金融、地产和汽车等“顺周期”板块,但进入四季度,“顺周期”板块热度大概率能够升温,短期交易价值较大。

华辉创富投资总经理袁华明向《证券日报》记者表示,私募基金投资策略多元化,相当于多个基金侧重于中短线博弈,较多采用博弈策略使得业绩分化突出。今年A股市场结构性行情中,部分涨幅较大的板块存在一定调整压力,但同时,市场流动性和投资者情绪也会更积极,多空因素相交替,私募业绩也会有所不同。整体来看,今年年初科技成长板块机会明显,而进入四季度,市场风格将会有更多基本面因素驱动转换。

年内10家持牌消金机构 25位董监高变动

■本报记者 李冰

今年以来,持牌消费金融董监高变动频繁。

近日,据上海银保监局发布批复显示,核准朱强标中银消费金融有限公司(下称“中银消费金融”)董事长的任职资格。而这已是今年以来,中银消费金融第5次董监高变动的消息。

此外,《证券日报》记者注意到,中银消费金融董监高频繁变动并非个例,据记者不完全统计,2020年以来,已有10家持牌消费金融机构,25名董监高等高管变动调整。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对《证券日报》记者表示:“疫情加大了消费金融行业洗牌力度,也为消金公司数字化发展提供了契机。消金公司董监高的变动可以视为应对挑战和把握机遇的战略调整和布局的体现。今年以来,大量巨头的积极涌入,也会让持牌消金机构‘居安思危’谨防后来者居上。”

年内中银消费金融董监高变动5次

资料显示,中银消费金融成立于2010年6月,是经中国银保监会批准设立的全国首批消费金融公司之一,中国银行旗下的综合经营公司,也是上海第一家消费金融公司,目前注册资本为15.14亿元。

值得关注的是,上述董事长任职资格获批公告,已是今年以来,中银消费金融第5次董监高等高管变动消息。

具体来看,今年4月份,上海监管局批准中银消费金融社雷董事任职资格;7月3日,李正茂副总经理任职资格获批;7月7日,田红艳任中银消费金融有限公司董事、总经理的资格获批;8月份,刘纲总经理助理的任职资格得到核准;11月份,核准朱强标中银消费金融董事长的任职资格。截至目前,中银消费金融已有5次董监高变动调整。

麻袋研究院高级研究员苏筱苒在接受《证券日报》记者采访时分析称:“董监高变动是机构锐意进取、谋求发展的一种常态,但是否频繁变动取决于公司战略发展的稳定性,进入较为稳定的发展阶段后,高管频繁变动的状况或将有所缓解,另外,业绩方面也可能是董监高调整的原因。”

根据目前中银消费金融业绩来看,截至2020年6月30日,中银消费金融总资产为312.17亿元,总负债为231.75亿元,营业收入21.3亿元,净利润1.01亿元。

苏筱苒认为:“消费金融行业已迈入变革期,头部机构分化明显,中小机构潜力凸显的同时,后来者也不容小觑。在此背景下,持牌消金董监高频繁变动,也是消金机构居安思危、顺应潮流的体现。引进新型管理人才,有利于借助人才经验为机构提供专业力量,激发公司内部变革。”

10家持牌消金机构董监高变动

根据中银协发布的《中国消费金融公司发展报告(2020)》,截至2020年6月末,消费金融公司已发展到26家,注册资本433.4亿元,资产规模4861.5亿元,贷款余额4686.1亿元,服务客户数1.4亿人。

值得关注的是,持牌消费金融机构董监高变动似乎已成为近两年持牌消费金融机构的常态。当一个赛道上的公司管理层中担任重要职务、负责公司经营管理等高管人员频繁发生变动,显然与行业的竞争与变化息息相关。

今年以来,《证券日报》记者通过对各地监管局官方批复信息不完全统计,截至目前,已有10家持牌消金机构的近25位董监高发生变动,涉及机构分别有哈银消费金融、厦门金美信消费金融、中信消费金融、马上消费金融、海尔消费金融、中银消费金融、晋商消费金融、上海尚诚消费金融、北银消费金融、河北幸福消费金融。

而在2019年,据亿欧金融统计,有19家持牌消金机构董监高发生变动。其中各别几家消费金融机构高管变动频繁。

纵观整个行业,目前的持牌消金领域,一边是董监高的频繁变动,一边则是大批巨头进入。

4月份,上海银保监局发布关于平安消费金融有限公司开业批复;5月29日,重庆银保监会官网发布关于小米消费金融的开业批复,5月30日,重庆小米消费金融有限公司宣布正式挂牌开业;8月份,光大银行旗下北京阳光消费金融股份有限公司在北京正式挂牌开业等等。

陈文指出:“从新的巨头涌入到持牌消费金融机构的人事变动上看,无论变动高管来自银行或是出自其他消金机构,新任的高管人员均具有相当丰富的从业经验。这也说明当下消费金融公司调整组织人才,进行‘积极备战’的氛围越来越浓。”

陈文进一步表示:“目前消费金融行业仍处在成长摸索期,各家机构的消费金融模式仍在打磨中。机构需要寻找与之相契合的高管和团队,若机构本身的基因与高管人才的契合度不够,往往容易造成频繁的人事变动。”他建议:“在做好战略规划的基础上,应当尽可能稳定高管团队,从而让正确的公司战略能够有效落地。否则,可能会因为频繁的人事变动,错过行业发展的红利期。”