



以量变拓业务 以质变促发展

期货“民工”“摘帽”可期

“期货是金融业的民工,经纪人则是期货业的民工”——行业人士的一句笑言,道尽中国期货业发展背后的苦涩。

国际期货大会召开、玻璃期货上市,在期市洋溢喜气之时重提这个话题虽不应景,却能让人更生感慨。从当初的盲目扩张到治理整顿,从行业萧条到一片繁荣,虽然行业盈利模式一直没有实质性突破,虽然福利收入一直难上台面,但在中国期货业披荆斩棘一路走来的背后,总有这么一群人在执著耕耘、守望麦田,这就是在一线开发维护客户的经纪人。

“民工”的称谓固然不甚合宜,但对于期货行业在这个行业中打拼的人来说,这个词却总是不免让人想起。业内人士认为,期货公司、经纪人要改变“民工”的命运,不能仅仅寄望于跑马圈地式简单的规模扩张,而应有待于全行业质的飞跃:差异化服务、提升效率、结合实体经济则是实现这一飞跃的几大关键词。

本报记者 胡东林

期货“民工”:行业发展背后的苦涩

期货就是金融业的民工。”在和期货界人士的多年接触中,中国证券报记者不时听到这种说法。拿今年来说,上半年市场成交规模一般,即便在成交火爆的七月份,对于期货公司也只是表面上的热闹,由于交易所大幅调低手续费率,严重依赖手续费收入的营业部事实上并没有多大改善。雪上加霜的是,交易所返佣取消不但让公司少了一大块收入,还间接提示了期货公司的成本线,许多客户都据此和公司讨价还价,要求大幅降低手续费。

7月份营业部客户权益增加3000万元,盈利接近9%。但营业部拿到的并不多,扣除各项成本之后盈利只有区区的100万元左右。”中证期货相关负责人此前对记者说。营业部的情况决定了经纪人的境遇。别看现在客户新增不少,但对我们来说是只赚吆喝不赚钱。”小徐是某知名期货公司的一名普通经纪人,他掰起手指算到,按面上的行业惯例,如果公司开始客户是交易所二倍的手续费,那10000元里有5000元是交易所拿的,剩下的归期货公司。经纪人只能拿5000元里扣除费用外的20%,即1000元左

右。但事实上,由于客户议价能力更为强大,这种情况只能是理论上存在。“由于争抢客户激烈,很多期货公司收取的手续费就是在交易所水平上加个一两毛钱,因此公司的收入其实远比想象中更低。对经纪人来说,如果是自己开发的客户,还能拿17%左右的提成,很辛苦;二是期货还是一个小行业,公司盈利能力不强,在这种情况下,员工待遇经常不能和自身劳动相匹配,收入偏低。

“有人说经纪人是期货公司的衣食父母,我倒觉得自己只是‘民工’里的‘民工’。看看穿梭眼前的奥迪、宝马,看着那些进入银行券商等机构工作的同学风光劲,已经几个月只拿几千块钱底薪度日的小徐不胜唏嘘。



漫画 / 孙武

跑马圈地:提前布局或盲目扩张

六成研究员不满现状、经纪人“民工”说,期货业低待遇已是老生常谈,按理说期货公司应当收缩阵地,然而现实恰好相反。在经营压力加大、新业务距创收尚早之际,规模的扩张如何直面公司经营和员工收入的压力?期货公司如何在提前布局的同时,让自身免于盲目扩张的风险?

“不能说人们对于盲目扩张的担心是杞人忧天。”宝城期货研究所所长助理程小勇说,以目前的行业平均水平来估算,投资者需交易300余手沪铜、800余手天胶才能给期货公司产生1万元的手续费。然而,在只能依靠手续费收入维持生计的情况下,国内期市上半年延续2011年的惨淡,7月份短暂回暖后,8月份开始至10月份成交规模再度环比持续下降。从11月刚出台的数据看,虽然期市总体成交规模较上月有所上升,但上期所、郑商所的成交量和月末持仓量都有所缩减。从保证金规模来看,2011年底国内期货市场保证金规模突破了2000亿元,上半年大多数公司的保证金规模都出现下滑,有业内人士预计,全年或在1600-2800亿之间徘徊。这让一些依靠息差收入勉强度日的公司难上加难。

“虽然行业效益未见明显改观,但新业务的‘蛋糕’又让人难以舍弃。”业内人士说,许多期货公司为此不断加大投入,行业兼并重组更是层出不穷,甚至以往重金难买的期货牌照也不再稀有,扩大规模成为期货公司的终极追求。根据中国期货业协会数据,2011年

底全国营业部1184家,到2012年10月底已达1307家,一年不到的时间里增加逾10%。

“规模决定命运。”北京一家期货公司的高管在接受记者采访时快人快语。在她看来,金融混业经营态势渐显,而很多新业务的开展都存在门槛的问题,没有一定的规模将难以在未来的竞争中寻得一席之地。怎么办?只能增加营业部数量,或者通过兼并来扩大规模。

江明德认为,今年营业部虽然增加不少,但这并不意味着行业的盲目扩张,一方面在于监管层对新设营业部提出了严格的门槛指标,强化了制度监管,另一方面,期货公司自身也注重风控,并且更加注重营业部的成本收益比。事实上,这两年我都没有看到因总部管理不到位而导致营业部发生风险事件的情况。”

“没有风险并不意味着不要防范风险。”北京中期副总经理王骏认为,正因如此,期货公司目前主要通过三种方式来进行规模扩张:一是通过突出分布全国不同地域营业网点的“特色”服务功能来进行差别化发展,比如在钢铁主产区的营业部将把重点服务钢铁产业链企业获得发展机遇与成长空间。二是通过经纪业务、投资咨询业务和资产管理业务的综合性、多元化服务来增加营业部的生存发展能力和市场竞争实力。三是突出服务当地产业机构客户与服务个人投资者客户结合的方式,来提升营业部的服务功能和辐射功能。

期货行业:期待量变更期待质变

面对新业务的诱人“蛋糕”,期货公司扩张规模无可争议,但期货公司、经纪人要摘掉“民工”的帽子不能仅仅寄望于跑马圈地,而是应多管齐下,推动整个期货业出现质的飞跃。

一方面,要做好新业务准备和开发的同时做精传统经纪业务。资管业务推出后,公司理论上可以投资包括股票、期货、期权、债券、央行票据、证券投资基金以及证监会认可的其他诸多品种。江明德认为,公司应从自身发展定位来对待创新,从品种来说,应充分利用自身优势,在资源有限的情况下,选择重点品种做深做透;从业务创新来说,应当结合实际选择突破口,在投入上更要量力而为。程小勇表示,做精传统经纪业务能让公司发展消除后顾之忧,否则,一旦资管等新业务发展短期遭遇瓶颈而放缓,期货公司投入和回报将不成正比,转型过程也会面临青黄不接的局面。

另一方面,精练内功,以提升效率和差异化服务来强化竞争力。期货公司本身经纪业务的利润率就较低,而新营业部一般都要经历三年的困难期,因此对于公司而言,盲目扩张还不如做强做精。期货公司的真正发展只能依赖于内生性增长,以差异化来提高

服务的附加值才是王道。”江明德认为。

此外,和产业结合、服务实体经济不但是期货业的宗旨,在现实中也能为期货公司的发展提供广阔空间。在经济全球化进程加快的大背景下,期货市场与国民经济和现货企业发展之间的关系愈加密切。与此同时,产业客户一般资金量大,且多以套期保值为目的,风险低、为期货公司贡献稳定的手续费收入。也正因此,不少期货公司如今都已把服务实体经济当作业务发展的重心,在调研推介、提供报告、方案设计等方面大做文章。

“随着新品种和新业务的不断扩容,大家对期货的认知程度提升,行业发展前景一片光明。”江明德乐观地说,虽然从业人员还要有耐得住寂寞的准备,但从更长远来看,期货业在经济发展中的地位将显著提升,期货公司对股东的经营影响也将更加明显,整个期货业的状况必将有更大改观。对于经纪人来说,行业的现状固然决定了生存的大环境,但通过提升自身素质、自我“革命”也是改变个人命运的好办法。业内人士指出,期货业的发展已经向经纪人提出了更高要求,以前那种“忽悠式”的营销手段必须摒弃,想不断挣钱、挣更多钱就得自己懂点什么。”

■ 高端访谈

邵剑秋:

期货业生态结构变化 将超乎想象



邵剑秋 工商管理硕士,中信建投期货经纪有限公司总经理,中国期货业协会第三届理事会信息技术委员会委员。1993年起就职于证券行业,2007年进入中信建投期货,先后发表了《期货公司保证金水平的定量设置与动态调整》等文章。

□ 本报记者 胡东林

随着新的服务和产品的不断推出,差异化竞争将开始出现,从而导致期货业生态结构发生改变。”中信建投期货经纪有限公司总经理邵剑秋在接受本报记者采访时认为,这种改变可能会超乎多数人的想象。

《中国证券报》:玻璃、国债、原油……新品种是期货市场热议的焦点话题。对于这种快速发展的形势,期货公司如何做到与时俱进?

邵剑秋:今年9月,国家五部委联合发布了《金融业发展与改革“十二五”规划》,明确了要推动期货市场由数量扩张向质量提升转变的目标,这为期货行业及期货公司未来发展指明了方向。玻璃、国债、原油等新品种正体现了市场服务实体经济的本质要求。而作为期货市场重要组成部分的期货公司更应坚持从完善多层次的期货市场结构、设计推出符合经济发展需要的创新产品、积极探索服务“三农”模式三个方面认真贯彻落实。

诚然,快速的发展形势对国内期货公司而言面临着不小的挑战。但应该看到,改革开放三十多年来,期货行业经历了盲目扩张、整顿规范两个阶段后,目前正处于有序发展时期,特别是2010年股指期货上市后,整个行业已步入了高速发展阶段,期货公司的实力相较以往已不可同日而语,现在的多数期货公司应该有能力和行业接轨。

《中国证券报》:资产管理、投资咨询等新业务会否改变期货业的生态结构?公司对这些新业务做了什么准备?

邵剑秋:收入单一、同质化竞争严重是困扰期货公司发展的一个重要问题。要想得到较好解决,无疑需要监管层面逐步扩大公司的经营范围,更重要的是需要期货公司在产品和服务上进行创新,国债、期权以及资产管理、投资咨询、境外代理等创新产品和服务的逐步推出,使得期货公司有可能向市场提供能满足不同需求的服务和产品。随着新的服务和产品的不断推出,差异化竞争将开始出现,从而导致期货业生态结构发生改变,这种改变可能会超乎多数人的想象。

在新品种准备方面,中信建投期货较早以前已经就期权、国债、原油等建立项目小组进行跟踪研究,几个小组的各项准备工作进展顺利;在新业务准备方面,中信建投期货目前已经具备投资咨询资格,并在11月完成了增资,目前正在申请资产管理业务资格。在服务创新方面,中信建投期货正在尝试针对普通客户、产业客户、特殊法人等不同类型的客户提供不同的产品及服务来满足他们的需求。

《中国证券报》:今年以来国内期货公司营业部数量增加不少,总体状况怎样?请您谈谈期货公司的发展定位与业务创新。

邵剑秋:目前中信建投期货公司设立了12家营业部,还有两家营业部在筹备阶段。相较其他公司而言,公司在营业部的设立上更多考虑的是网点布局的合理性及覆盖面,以求通过本地的营业部为各地的投资者带来更贴心的服务。

据不完全统计,目前全国有1268家期货营业部,随着券商IB营业部审批权限的放开以及券商设立营业部政策的放开,2011年底券商营业部已经超过5000家,实际上国内期货网点数量已经达到6000余家。与此相比,2010年底期货从业人员不足3万人,2011年、2012年各举行了5次考试,每次考试仅2000人左右通过,这样估算,目前有资格的人员也就在5万人,平均一个网点不到10人。从另一个角度看,目前期货市场的保证金规模在2000亿元左右,平均到一个网点仅3000万元客户保证金。期货相对来说是一个较为专业的市场,就需要给客户提供专业的服务,一方面,专业的服务需要专业的从业人员来提供;另一方面,公司的经营状况需要足以支撑公司培养、招募专业的人才,搭建高质量的平台,这对期货公司而言可谓是一个系统工程。

从期货市场的角度来看,我个人更为关注期权这个工具。因为从某种意义上说,期权是一个期货及衍生品市场是否成熟的重要标志。只有成熟的市场,投资者结构才能趋于合理、市场规模才能良性扩大、市场运作才能高效平稳。

对国内的期货公司而言,公司的发展好比一场马拉松比赛,毕竟中国的资本市场仅有21年的历史,我们还处于起跑阶段,不同的公司会根据各自的情况采取不同的策略和定位。对不同的策略做什么样的评价,应该再过十年或者更久才能做出。

■ 第一线

期货经纪人的一天

□ 中证期货 袁辉亮

“喔喔喔……起床啦!”清脆的闹铃声将我甜美的梦中惊醒。我晃晃昏沉的脑袋,确认现在时针正指向六点,便按死了闹铃穿衣起床。

今天天刮大风,你把那件黑色呢子大衣穿上,保暖还体面。蛋糕、牛奶在桌上别忘了拿。”老婆在一旁迷迷糊糊地叮嘱完就继续睡着了,她就在附近社区街道上班,我可以晚上上班三个小时,幸福啊!

六点半,外面还灰蒙蒙一片。我洗漱完毕,便开车直奔期货营业部。不到七点,我已经坐在办公桌前,边吃早餐边思考着今天的工作计划。最近期货走势走出跌势,看来今天还要涨,得通知做空的客户小心着点——

我边寻思着,就开始了早上的业务联系:张总好啊,您的空单还没动吧?最近消息面变化不大,铜中长期是看空没错,但短线可能要向上反弹了,建议适量减仓,控制风险……”

请各部门抓紧就位,马上开始晨会。”八点一到,会议室的喇叭准时响起。今天晨会讲的是欧美宏观经济面的一些变化,以及各期货品种评述。股市看来确实要跌,2000点守不住。趁这个机会,今天拜拜访那家轮胎上市公司时,可以顺便建议他们在股指期货上空头保值……”我一边记录,一边寻思着。

八点四十晨会结束,我回到办公室屁股还没坐热,部门业务会议又开始了。早晨时间紧迫,部门总经理老总言简意赅地把要紧的事讲完之后

就准备散会:大家都报今天主要干什么,有重要业务需要我或者领导协同的早打招呼。”王总,今天上午我约了证券和银行那边一起去拜访一家轮胎上市公司,谈橡胶和股指套保的事。您有空的话中午跟他们一起吃个饭?”我赶紧报告。

部门会议只花了短短十分钟时间,此时距离九点开盘只有10分钟。我一边将早上行程安排落实,一边翻看今天的公司邮件:下午三点半后有国债期货培训,这个得参加,希望赶得上。

今天的拜访不是个简单活儿,不过我们加上银行、证券同事一行六人过去之后还挺顺利。在银行、券商、期货三位一体的攻势下,这家轮胎上市公司和我们初步达成

了合作意向,并约定了开户和培训时间。中午自然是觥筹交错,还要当司机的我一个劲倒酒续茶把脸都快笑抽筋了。

等我开车把王总送回营业部,已是下午两点半。这时一客户电话过来,他的交易软件出了问题无法正常使用。我立即开车过去。还好,原来是电脑中了病毒,杀完重装便没问题了。等我马不停蹄地再赶回营业部,正好三点半,培训刚开始。

国债期货的美好前景令我心潮澎湃,中间的一个电话更是意外之喜——银行这边的一位老同学介绍朋友来开户做股指期货交易。国债期货的培训及随后的讨论持续了两个小时,下班时已是华灯初上。尽管我已经忍不住地哈欠连连,但用冷水洗把

脸后还得赶赴饭局——与一位大客户也是老朋友每月的固定一聚,这不可错过。

老公我先睡了,快月底了明天别忘了还房贷啊。”晚10点,老婆洗漱完毕先进了卧室:别那么拼命,看书晚了明天又没精神了。”我与厚厚的教材书搏斗着头也不抬地答道:这次投资咨询考试要是再不及格,就真没脸见人了。再说了,考过这个工资每月加500元呢!”“嗯,把你这每月七、八千前面再加个一,我们日子就轻松了。”老婆说。会的,除了刚进公司的哪几个小伙子两三块钱工资,比我多几千年的老大哥们哪个不是几万十几万地赚?等明年新品种都上来,我也得冲到这个层次!”我大声说道:以后好着呢!”