

# 新设营业部“急行军” 券商佣金战或为转型必经之痛

□本报记者 蔡宗琦



IC图片 制图/王力

又一家券商宣布大规模扩张营业部。

银河证券一纸公文显示，其计划设立107家分支机构。这意味着其营业部规模有望再次反超海通，夺回营业部总数第一的位置。

事实上，急速扩张版图的不仅仅是银河证券。统计数据显示，2013年券业新设营业部快速急行军，总量超过千家。这背后是券商计划用低成本实现布局全国的战略，不过，营业部大规模扩张下佣金战隐忧卷土重来。

银河证券日前表示，收到北京监管局批复，批准集团在中国境内设立107家分支机构，包括7家分公司和100家证券营业部。集团将根据相关监管要求于该批复之日起6个月内完成各分支机构的设立及工商登记事宜。至此，加上目前已有的234家营业部和29家分公司，银河证券旗下将有370家分支机构，有望再次成为营业部数量最多的券商。

事实上，作为经纪业务实力向来强大的券商，银河证券新设营业部的步伐在行业中并不算快。早在2013年7月16日，海通证券发布公告称，公司获批设立92家分支机构。广发证券、国盛证券、齐鲁证券、国泰君安等券商均在2013年推进新设营业部计划。

## 营业部急速扩张

一家券商提供的内部研究统计指出，2012年底营业部信息技术指引出台，2013年3月15日证监会发布《证券公司分支机构监管规定》，允许券商根据业务发展需要，自主决定网点设立的规模、地域及组织形式。非现场开户开放后，新设营业部成本大幅降低，行业网点势必快速扩张。据初步统计，2013年3月15日后4个月内行业共计29家券商设立36批415家营业部，该数量是上年全年的两倍多。而该券商统计了2013年截至12月13日的数据，全行业共设立了1027家营业部，远远大于2012年的195家、2011年的318家，以及2010年的350家。

“我们这个统计数据是根据掌握的信息自己计算的，也许并不精确，实际数据可

能会大于我们的测算。”这家券商人士透露。总体来看，行业对营业部设立热情颇高。

从具体思路来看，这批营业部基本是轻型营业部。前述人士透露，各家公司设立营业部的方式和思路略有差别，其中华泰证券精力主要集中于整合现有网点资源，国泰君安、广发证券、光大证券等则由分公司提出设立申请，并组织落实。“从我们了解的情况来看，海通证券由公司总部主导这次营业部设立，重点覆盖还没有设立网点的地级市，国信证券则给予分支机构极大的自主权，总部主要履行材料报送的职能。各家新设的战略意义也不一样，海通证券、银河证券追求的是全国布局，国盛证券新设约百个营业部，是原来规模的两倍，可能是计划在本省深耕。”

## 批文好拿网点难设

虽然券商在新设营业部上脚步匆匆，但值得关注的是，批文好拿并不意味着营业部就好设立。

“海通批文的有效期是6个月，也就是说过两天海通的批文就要到期了，按理说应该完成了分支机构设立及工商登记等事宜”，有业内人士透露，从他了解的情况来看，海通的92家分支机构设立并未完成，“其实这并不是海通一家的问题，每家扩张规模券商都可能完不成设立目标。按照监管规定，海通还可以申请批文延期，但延期之后如果还不能完成设立，结果是什么我们并不清楚。”

综合多家机构观点来看，多数券商在2013年大规模拿批文的目的或许是为了占领先机。尽管互联网金融的话题热火朝天，但有先天营业网点的券商都不敢轻易放弃自己的优势。在他们看来，在未来很长时间内，物理网点作为营销、服务的落脚点，仍然具有十分重要的地位。申银万国研究指出，轻型营业部不提供现场交

易，每家营业部规模小，成本低，可以深入渗透至此前由于成本原因所不能覆盖的区县。各家大券商均将效仿，实现低成本布局全国的目的。

“以前物理网点主要是通道交易，以后主要作用是服务展示。将来产品会越来越复杂，服务也会越来越人性化，物理网点的作用就将体现出来。”银河证券经纪业务部人士分析，“为什么余额宝做得好？因为它便利，风险小，同时是标准化的产品，可以大面积推广。但复杂的交易产品投资者敢轻易在网上下单吗？这时安全感和公司品牌的优势就发挥出来了。”他表示，未来网点的主要客户将由股票投资客户为主转向机构客户增加，物理网点将成为一个窗口，债券、投行等业务全方位参与。

对此，申银万国也指出，营业部的急速扩容将大幅提升券商的渠道价值。首先，在资产管理方面，渠道是必备的核心竞争力，轻型营业部扩容将使券商渠道下沉，从而拓展渠道价值，提升券商资产管理核心竞争

力；其次，代销金融产品也将充分挖掘渠道和客户的价值；再次，融资融券业务、股权质押融资业务的开展均需要有很强的客户基础，轻型营业部扩容，拓展了业务空间。

“开设新营业部需要资金、人才各方面的准备。”前述银河证券人士还表示，银河证券成型网点数量多、员工数量多，是开拓新网点的优势。“新设网点人员能不能到位、公司资金是否能跟上，以及整个公司的管理能力能否覆盖那么多个分支机构，可能是限制券商开拓网点的主要原因。银河证券以往营业部数量多，员工储备多，这方面积累比较好，盈利相对会容易些。”

他坦言，近年行业新设营业部均要考虑到盈利问题，成本是限制网点开设的主要原因。

“我们的新设营业部和传统营业部并不一样，不再单纯关注佣金收入，更要全方位地参与到券商各项业务中，如可以参加投行、发债等各类业务。也正因为这些网点什

么都做，这就对公司的掌控能力和风控水平提出了更高的要求。”

## 佣金战或卷土重来

对于新设营业部，虽然各家券商各有各的部署，但优势不一，区域性券商有当地政府支持，自然容易形成区域垄断；全国性券商则凭借雄厚的资本实力和创新能力提供综合服务。但不论出于何种布局安排，在大规模新设营业部背后都有佣金战的隐忧。

申银万国研究指出，机构纷纷新设营业部短期将对证券行业佣金率形成冲击，对地方性券商冲击最大。行业整体佣金率

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。经过竞争之后，一则淘汰落后的券商，为大型券商的收购兼并提供空间，提升行业集中度，增强行业竞争力；二则大幅增强行业的渠道力，在大金融的业务竞争中争得一席之地。

综合来看，申银万国认为由于这些券商在当地的很多县市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左

右。近期，媒体已经爆出华泰证券等公司佣金战开出万三的低价。

在申银万国看来，虽然各公司的大幅扩

容将直接导致行业内的恶性竞争，冲击本来脆弱的佣金率，但这是行业转型的必经之痛。

值得关注的是，此次新设营业部大军中

还有国盛证券、齐鲁证券等地方性券商，申

银万国认为由于这些券商在当地的很多县

市具有一定的垄断优势，佣金率相对较高，

但营业部的大幅布局将对该垄断佣金率形

成较大冲击。预计行业整体佣金率下降10%

~15%，地方性券商下降幅度在30%左