

成本上涨 成为负累 今年38家期货营业部关闭

□本报实习记者 马爽

搬还是不搬呢?某期货公司郑州营业部的总经理小李最近很是纠结。

今年9月初,郑州商品交易所(简称“郑商所”)办公地址由郑州市未来路的未来大厦搬迁至郑东新区期货大厦后,让原本一些“老邻居”——期货公司郑州营业部纠结万分:是不是跟着交易所一起搬迁呢?

据了解,目前一些实力强的营业部已经跟郑商所一同入驻郑东新区。但不少营业部在申请房源后因不堪房租重压终止搬迁,还有一些实力较弱的营业部则无奈地呆在原处,心有余而力不足。

实际上,营业部已经成为不少期货公司的“累赘”。中国证券报记者梳理1476家营业部(数据截至2014年2月)发现,那些盈利排名前列的公司,在每家营业部平均盈利上排名并不靠前,反而是一些盈利能力不突出、营业部数量少的期货公司位居前列。



新华社图片

**华泰长城期货总经理李杰:
营业部宜精不宜多**

□本报实习记者 马爽

随着市场竞争的日益激烈,期货营业部传统、粗放的业务模式面临瓶颈。再加上互联网金融的逐渐渗透,如何更好地对营业部进行战略布局成为多家期货公司亟待解决的难题。华泰长城期货总经理李杰认为,未来期货营业部将会沿着小型化、窗口化以及互联网化发展,业务范围将会以多市场全业务链条经营方式为主,要求各期货公司在业务触角上跟得上市场形势的发展,小型营业部以及业务窗口在未来将会实现全国化、区域化、领域化、产业链条化发展。

中国证券报:在券商股东背景下,期货公司营业部在开展创新业务方面有哪些优势?

李杰:随着国内期货市场发展的不断加快,国内虚拟经济慢慢进入混业经营磨合期,券商股东背景下的期货公司营业部在创新方面的重要性日渐突出。

一方面,期货公司应该依托产品服务延伸,将期货金融属性融入到全业务链各个环节,发挥期货公司对社会经济发展的服务作用。另一方面,期货公司应该依托证券公司,充分利用证券公司的业务发展及模式实现期货传统经纪业务与创新业务的快速融合,提升自身金融服务能力。此外,期货公司经历20年的发展历程,具有非常丰富的风险管理经验,这是期货公司独特的优势。在证券公司产品迅速发展与不断多样化的形势下,期货公司应发挥风险管理优势进行活跃补充,延伸产品管控范围,提升风险管理实力,推进业务创新。

券商股东背景下的期货公司营业部在开展创新业务方面的优势具体来说有大致以下五点:首先,从现有内部股东以及资源共享转化上存在先天优势;其次,从产品开发与产品销售上具备大资源下的最大有效整合;第三,未来随着个股、商品、股指期权等品种的推出,逐渐会衍生出多样化的组合,拓宽了营业部的业务范围和利润源;第四,随着券商业务互联网化不断推进,期货营业部业务触角也会形成延伸化、覆盖化和细致化;第五,随着证券创新力度加大、加快,期货公司营业部也会先一步接触到柜台、场外交易等领域。总之,券商股东背景下的期货公司营业部会率先实现全业务链条经营方式,很大程度的拓宽了期货营业部利润来源。

中国证券报:如何看待期货公司内部营业部之间业务的差异化?

李杰:根据目前各期货公司营业部的情况看,多数营业部的员工基本在6-20人左右,每个营业部的员工从教育背景、知识专业度以及业务服务能力上讲都存在不同程度的差异,使得营业部很难做到业务全面化发展。要想脱颖而出营业部就必须根据所在区域的人文情况、产业链条情况以及其他资源情况;必须根据营业部员工教育背景、知识专业度、业务服务能力以及所得总部支持资源等情况,做到有效整合在某一或几个领域做出特色,实现差异化发展,多个营业部的差异化就形成公司的多缸发动机,从而树立公司品牌影响力以及市场占有率。

中国证券报:营业部该如何结合所处的地域优势进行发展?

李杰:目前商品期货发展依旧处于主要地位,但金融期货随着国内期货市场的蓬勃发展,市场体量逐渐增加,发展能力不容小觑。商品期货拥有明显的地域优势,产业集中为商品期货发展带来巨大支持。同时,金融期货则需要依托资金密集优势,尤其是北京、上海、深圳等地的期货公司营业部,充分发挥金融聚集地作用,利用资金大量聚集的地域优势大力发展期货业务。

随着互联网金融的发展加速推进期货业务的金融化,期货公司运用专业化金融服务能力融合地域优势与资金密集优势的经济服务能力将更加凸显,产业地域优势逐渐削弱,资本优势将不断上升。

中国证券报:期货公司总部与营业部之间如何协调发展?

李杰:目前国内期货公司营业部之间的竞争依然激烈,经纪业务已进入“微利”时代。未来期货公司的收购兼并将日趋加剧,期货公司总部与营业部、营业部之间也将存在重叠和局部密集;未来期货营业部监管方式的不断创新,会把营业部后台从专岗专职中解放出来,迫使公司总部与营业部从管理方式上创新,未来的营业部将会是大区化、分公司化管理,营业部的后台尽可能的解放出来,实现全员营销,后台的支持功能移至大区或分公司统一管理。公司总部的管理权限下沉至大区或分公司。公司总部实施只对管理及机制的顶层做设计;只对行业动向、新产品以及创新做研究;只对营销方式、业务模式以个体做分析找出共性和可复制性,迅速推到各营业部实现规模化;只对公司整体的人才情况根据市场发展形势作战略调整、培养和储备等;这些都是在营业部层面上很难实现的。总之公司总部是为各营业部、业务单元、窗口做新式武器研究、枪炮弹药制造等资源支持。

中国证券报:未来期货公司营业部的发展该如何定位?

李杰:根据现在监管动向以及期货行业的发展形势看,未来期货营业部将会沿着小型化、窗口化以及互联网化发展。业务范围上未来营业部将会是多市场全业务链条经营方式,要求各期货公司在业务触角上跟得上市场形势的发展,小型营业部以及业务窗口在未来将会实现全国化、区域化、领域化、产业链条化发展;营业部的人才储备上将会往高、精、尖化迈进。

就营业部数量来说,应根据期货公司自身情况综合考量设立网点。有的期货公司营业部网点数量多,则可以以营业部为触角为总部提供巨大支持;有的期货公司营业部网点数量少,则充分发挥营业部多元化的优势。

营业部整合加速

数据还显示,原本拥有营业部数量最多、居行业第一梯队的中国国际期货今年却在大手笔地裁撤营业部。数据显示,今年以来,中国国际期货共关闭其在广东(3家)、上海(2家)、深圳(1家)、大连(1家)、福建(1家)等地的8家营业部。

与此同时,仍有不少期货公司仍在“跑马圈地”扩充阵营。数据显示,截至10月22日,今年共有35家期货公司获批新设58家营业部,其中券商系期货公司中信期货、上海东证期货等新增数量较多。

从新增营业部地区来看,“期货营业部集中营”长三角仍备受青睐,其中上海辖区、浙江辖区、江苏辖区分别增设9家、7家、4家。

值得一提的是,上海自贸区自去年9月挂牌以来,已经成为众多期货公司营业部争先进驻的宝地,入驻者包括东证期货、新湖期货等。不过,尽管在自贸区设立营业部颇具吸引力,但考虑到租金成本等压力,多家期货公司只能观望。

“各家期货公司设立营业部的数量取决于公司的战略发展需要。”广发期货副董事长肖成对记者表示,目前部分券商系期货公司具备股东资源共享优势,扩张营业部数量可能是为了更好地与券商营业网点业务做匹配。不过,随着交叉混业经营时代的到来,一些期货公司营业部可能存在与股东营业部重复设立的问题。

“期货公司营业部的设立与贴近当地产业客户这一因素也不容忽略,这也是当前部分‘财大气粗’的期货公司扩张营业部的原因。”有业内人士表示。

不过,据了解,一些新设的营业部,由于此前没有积累太多人脉和资源,为完成业绩指标,选择通过继续提高返佣、压低手续费来维持生计。

业内人称,目前期货公司设立营业部更趋市场化,事前审批已经淡化,只要达到合规要求就可以进行报备。“与前几年相比,目前期货公司新设营业部成本相对要低,在对营业部建筑面积、人员配备等方面的要求已经没有原来那么严格。”肖成表示。

运营愈加艰难

期货公司不堪重负,无奈之下只好选择压缩营业部网点面积或关闭营业部以实现“节流”。数据显示,今年以来,北京证监局已经分别核准广永期货北京中关村大街营业部、华海期货北京西直门北大街营业部终止的批复。“今年对营业部而言,第一件事情就是把三分之一房子退给房东,当下考虑的是如何在困境中保命。”某券商系期货公司北京营业部总经理表示。

一家位于郑商所旧址附近的营业部经理对中国证券报记者表示,近年来,行业手续费率下降对营业部的影响首当其冲,由于公司没有获得创新业务资格,现在还仅能依靠经纪业务存活。“现在公司很难开发到新客户,只能想法服务好老客户。不过,老客户也对手续费提

出下调的要求,现在营业部苦不堪言。”

除了经营成本大、手续费竞争激烈之外,交易所的手续费收入过高以及人才流动大也给营业部经营带来一定压力。创元期货郑州营业部负责人张华表示,目前很多期货品种还采取双向收费,一定程度上限制了客户的交易热情;此外,优秀的市场业务人员非常抢手,人员流动大也给营业部带来不少压力。

谈到是否考虑跟着郑商所迁入新址,上述仍在旧址附近的营业部经理对记者表示:“那边房租太高,价格比现在营业部所处的位置高出一大截,成本压力承受不起,不打算搬到新址附近。”

“我们原本是考虑搬迁到郑商所新址附近,房子已经申请好了,不过后来考虑到运营

成本又退了。”张华表示。

实际上,期货公司营业部数量与净利润平均水平却演绎着“冰火两重天”格局。根据中期协公布的数据统计,去年156家期货公司共实现净利润35.69亿元,按期货公司拥有1476家营业部(数据截至2014年2月)计算,招商期货(3家营业部)、东航期货(无营业部)、摩根大通期货(无营业部)3家期货公司平均盈利水平依次排名前三。

中国证券报记者梳理数据发现,相比佣金的缩减,营业部的运行成本拖累了期货公司的平均水平。那些盈利排名前列的公司,在每家营业部平均盈利上排名并不靠前,反而是一些盈利能力不突出、营业部数量少的期货公司位居前列。

网点化成趋势

客户提供套期保值和资产增值服务是未来营业部服务的重心。”张华表示,目前营业部还仅限于在投资者和投顾之间起到桥梁作用,以后我们将提供更加畅通的通道服务,让他们发挥各自的优势,利用营业部的平台达到多方共赢。

此外,据了解,多家期货公司营业部在业务团队建设方面已经形成特有的模式,主要通过建立钢材期货、贵金属期货、白糖事业部为客户提供服务。除此之外,一些期货公司也在尝试通过将个人客户投资机构化,以资产管理业务作为突破,让散户通过购买资管产品的方式实现机构化等渠道去试图

打破经纪业务僵局。除此之外,互联网正改变着包括期货公司在内的金融机构的经营模式。自监管层接连放开营业部审批和上门开户之后,再加上监管层正在完善网上开户业务,未来营业部更多的向个体服务网点转型。

“在互联网金融发展模式下,对营业部带来的潜在压力致使实体营业网点价值降低,如何来适应网络经济时代的金融服务成为营业部后续经营的趋势。”张华表示,互联网金融对营业部发展带来的影响主要在于传统经纪业务方面。不过,目前经纪业务已不具备竞争力,营业部可以在总部指导下结合自

身特点和优势,利用互联网金融的便利和大众性拓宽思路,创造更多利润增长点。

肖成认为,随着混业经营时代的到来,期货公司营业部主要业务范围可能集中在四个方面:一是销售前端,可以在自己拥有的其他金融牌照业务范围内开展开户业务或者销售产品;二是公司业务枢纽,可以成为公司跟踪服务客户的平台;三是成为分公司。可以在公司授权的基础上开展各项创新业务,不再仅限于传统的经纪业务;四是网络化站点。随着互联网思维的逐步深入,可以把营业部作为期货公司互联网服务网点。

创新业务应避开手续费魔咒

性竞争局面。

至少,上述数据表明两点,其一,通道模式并不能给期货公司带来真正有意义的绩效增长;其二,创新业务需要发挥增值功能,成为利润的新增长点。

而不可忽视,在创新业务方面,期货公司在资本、人才、制度方面都有很大的欠缺,这三项业务均需要长期积累,每项业务均至少需要经过3至5年的积累,而在这些新的业务领域,其他金融机构已经先走一步,随着各项创新业务牌照化,未来其他机构的介入更加容易。而交叉持牌的趋势对目前阶段的期货公司来说,与其说是机遇不如说是挑战。

数据显示,截至2013年底,境内156家期货公司净资产合计为439.37亿元。同期,115家证券公司总资产2.08万亿元,净资产7538.55亿元,净资产5204.58亿元;保险行业总资产

82886.95亿元,净资产8474.65亿元,投资管理资产2167.52亿元;银行业金融机构资产总额达到151万亿元。期货公司的资本尚不足银行的零头。

另外,期货公司客户权益、手续费收入、净利润三项指标综合排名来看,2013年排名前10位的公司相对应指标加总分别占全国总额的34.95%、26.19%、40.05%;6%的期货公司在客户权益、手续费收入以及净利润方面占据了全国总额的约三分之一的份额;盈利的期货公司中,净利润低于500万元的期货公司占比高达28.8%,近19.87%的期货公司处于亏损状态。

数据表明,期货公司对外竞争力落后。行业内来看,大部分期货公司实力偏弱,业内弱小公司的生存状况尤其堪忧。这或许为上述新陷入手续费魔咒的现象找到了答案。

值得注意的是,截至2013年底,期货公司中被券商控股和全资控股占比达40%。期货公司注册资本超过10亿元(含)的一共6家,其中4家为券商控股。注册资本前20名的期货公司中,仅6家为非券商控股(其中五矿被中国人寿参股35%);剩余14家券商控股公司中,永安期货券商股份占比51.09%,其余公司券商股份均在70%以上。期货公司之间的竞争基本上演变成了券商系与产业集团系之间的竞争,且这种竞争关系中,券商系处于优势。

此情境下,弱小背景的期货公司选择新品种、产成品品种做好产业链风险管理服务,避免过早的与产业集团旗下的产业链形成竞争关系;不同背景的公司可以根据自己专业的方

国信期货 夏豪杰

投资咨询业务和资产管理业务已经放开,不过目前在此方面期货公司尚没有出现显著成绩。

中国期货业协会2013年期货公司财务数据披露指标中,收入一栏仍然只有手续费收入一项指标。不难看出,目前期货公司资产管理等创新业务尚未成为期货公司利润主要来源。

短期之内,在期货资管等创新业务形成公司新的利润增长点之前,多家期货公司的创新业务或许已经走上了“通道模式”的岔道。数据显示,2013年期货公司客户权益比2012年增长了9.72%,但是手续费收入仅仅增长了1.26%。经纪业务、投资咨询业务、资产管理业务三大业务可能陷入竞相降低手续费的恶