

某公司豪掷六千余万奖员工

肥年瘦年 期货公司年终奖大盘点

□本报记者 王朱莹

又到一年岁末年终奖筹备之时,期货圈内迎来一个爆炸性新闻——

“某公司今年要拿出税前利润的23%用作年终奖,大概有6000多万元,他们的从业人员有794人,推测人均约10万左右。这真是大手笔,这个数字对我们公司来说是绝对不可能的。”一位期货公司高管向中国证券报记者透露。并自叹不如。

据业内人士透露,各家期货公司的年终奖一般是“看公司的业绩、股东的意愿还有高层的心情”。通常情况,实力较好的公司,年终奖可能是6-12个月的工资,差一些的1-2月工资,再差的甚至没有年终奖。

“今年大多数期货公司的收益都不怎么样,特别是上半年,80%以上的期货公司都是亏损的,下半年业绩有所改善,但也只是股指期货客户涌入带动的,近几个月的事情。估计到时候年终奖公布之后,绝大多数期货公司员工都会吐槽的。”业内人士表示。

豪掷千万 业内罕见

据某期货公司高层领导在近期一次行业交流会上表示,她们最高保证金峰值曾达到186亿元,近期保持在180亿元以上;营业收入预计今年会在8亿元左右。净利润方面,预计计提了几千万的奖金后,税后利润有2.8亿元。

“一般来讲,期货公司年终奖和当年的业绩是挂钩的。今年大多数期货公司的收益都不怎么样,特别是上半年,80%以上的期货公司都是亏损的,下半年业绩有所改善,但是只是股指期货带动的,近几个月的事情。我估计到时候年终奖公布之后,绝大多数期货公司员工都会吐槽的。”宝城期货金融研究所所长助理程小勇表示。

北京一家期货公司的分析师表示:“年终奖每家公司不同,差距还蛮大的,10万元的年终奖在期货公司绝对是天文数字。我们年终奖一般是多发1-2个月工资,多数期货公司情况类似,有的比较大的期货公司可能到6-12个月工资。”

程小勇表示,经纪、资管部门的年终奖相对会多一些,但也只是在其原来公司约定的业绩提成比例上增加1-2个百分点。今年应该是资管部门员工的年终奖最高,毕竟今年期货公司收入大部分依靠资产、风险管理子公司创造的,而传统经纪业务的客户经理估计收获很少。

那么“1-2月工资”的年终奖到底是什么水平呢?

“我们的工资都不好意思说出来。”面对记者的打听,今年27岁的小谭尴尬地笑了笑。2010年她从某名牌大学研究生毕业后进入北京一家期货公司做分析师,工资由最初的3000元涨到现在的5000元。但每月的房租就花去大半,加上交通、吃饭等,基本上月月都透支。上个月赶上两个同学结婚,无奈之下,她只好求救于已退休的父母汇来两千元。

中国证券报记者曾对26家期货公司的相关研究员进行了一次抽样调查。结果显示,对目前工作状况表示“基本满意”或“满意”的只有三成,明确表示“不满意”或“不太满意”超过六成。

“待遇过低、急需提高”是研究员们抱怨的首要问题,他们多数期望年薪能稳定在15万元以上,少数希望能达到基金和券商研究人员薪酬水平。

“一名金属行业研究员,在期货公司能拿到8000元的月薪就不错了,但转到基金或券商,每月拿2万元很正常。”英大期货副总经理甘正在说,研究领域是学而优则仕,期货行业是“研究优而跳”。随着对期货投资限制的放松,基金、券商、私募和信托对期货研究人员的渴求将越来越多,而要寻找人才,只能从期货公司挖。

“我们公司的一名年轻研究员,量化分析能力很强,设计的程序化交易产品给客户也带来了显著效益,最近被客户以80万元的年薪直接挖走了。”一名接受调查的研究员告诉记者。

带头大哥的野心

“豪掷重金奖励员工是有可能的,毕竟赚钱给大家分才是留住人才和公司发展的前提,否则公司的快速将很难持续。”民生期货市场发展部副总经理屈晓宁表示。

公开资料显示,近年来期货公司发展速度最快的是中信期货。2010年,中信期货公司权益



CFP图片

总额为28.24亿元,净利润仅4252.02万元,净利润行业排名第19名。随后公司一年一个台阶,2011年,权益总额和净利润分别为64亿元和8014.2万元,净利润行业排名第六;2012年,权益总额和净利润分别为93.01亿元和11.5亿元,净利润行业排名跃居第二;至2013年,公司即以2.24亿元的净利润成为行业净利润第一名。而去年净利润超过2亿元的期货公司仅中信期货和永安期货两家。

“中信期货人员效率是非常高的,他们的人员不是最多的,营业部也不是最多的,但盈利是最大的,这和他们的品牌、全金融牌照、客户资源共享和股东支撑密切相关。”金鹏期货总经理喻猛国指出。

对于公司为何取得如此佳绩,中信期货董事长袁小文在接受中国证券报记者采访时曾简单表示,“股东给力,班子团结,员工拼搏。”

“影响公司发展的是三句话:思路决定出路,布局决定结局,墩位决定地位。公司的战略定位是从交易通道的提供者变成多元化市场的组织者,从市场流动性的接受者变成市场流动性的提供者,从标准化合约的销售者变成个性化产品的设计者。”她表示,中信期货的目标是不断实现自我超越,成为期货行业的领跑者,2014年已经迈出第一步,明年公司的工作重点就是“传统业务做深做大,创新业务打好基础,国际业务快速布局”。

目前期货行业正处于一个全新的战略转型期,袁小文认为,在创新业务还没有形成规模的背景下,未来一段时间内传统业务还将是期货公司未来的主营业务,其利润贡献还将保持在70%左右。想保持经纪业务的利润贡献率,就要赋予营业部新的职能,要将总部业务衍生到网点,通过产品、服务的销售,来拓展中介业务的广度和深度。

“我们已经基本以总部业务为主,这是我们营业部现在赖以生存和发展的支持。我们现在做的就是将营业部的业务线索和总部资源整合起来,实现成功

开发客户。”中信期货北京营业部总经理石乃娟日前表示,目前总部设立多个部门与有业务线索的营业部进行垂直合作,在业务开展前期便提前设立协同分配机制,将部门业务传达到一线员工,及时有效地运用公司的有效工具,最终实现合作共赢的目的。

袁小文认为,要为经纪业务锦上添花,就要最大限度整合股东内部资源,有效突破买方卖方的边界,将公司品牌资金技术集于一身,形成合力,走出有核心竞争力的差异化道路。

“我们能从兄弟单位获得哪些资源?我们可以把集团内的存量客户资源变成相互的增量资源。”据中信期货一位高管介绍,依托中信集团综合金融平台优势,现在很多兄弟单位往往按项目制推进工作,比如客户有贷款需求,找银行;有资产证券化需求,找证券;有期货需求,找期货;信托需求,找信托……如此这般,通过整合客户资源需求,在集团内部实现了部分信息和资源共享。

此外,中信期货业务的一大亮点是国际业务,境内外一起做。“三年前就提出立足国内、依托香港,进军全球的构想,这一构想正在稳步推进。走出去的目的是为了明天的请进来,通过双向开放闯出蓝海,实现创收、创利和创品牌的目标。”袁小文说。

混业时代的经营样本

中信期货发展路径的参考样本是国际期货市场的发展模式。相关数据显示,2013年全

球客户总资产达到1457亿美元,其中排名前十的投行占比高达76.6%,集中度非常高,龙头投行高盛占比达12.8%,而前二十名已经占到94%的份额,呈现高度集中而且向大行集中的趋势,在全球的衍生品市场上,大型金融机构绝对优势。

这给券商系期货公司的扩张之路指明了方向。近年来,依靠大股东雄厚的资本实力、丰富优势的客户资源等,在行业整体下滑的背景下,以中信期货、银河期货为代表的券商系期货公司甚至加快了逆势扩张的步伐。

2013年,中信期货就新设8家营业部使营业部总数跃至33家;从今年年初至8月底,中信期货再次新设9家期货营业部,同时完成了1家期货营业部的同城迁址,目前至少已拥有38家期货营业部。中信期货方面告诉记者,公司布局设点,主要是针对中信银行、中信证券重要客户群体集中的地区加强服务。

有业内人士指出,券商系期货公司扩张营业部,一方面得益于公司资本实力强,具备扩充实力,另一方面则是受益于券商系的业务配套支持,可以通过券商营业部的IB业务为公司带来较大业务增量。

华泰长城期货北京营业部总经理迟敏曾如是描述期货与券商的业务合作:“期货业务人员出去做业务,你可能跟客户只能谈期货,而如果你跟着券商的业务人员一起出去谈,大家的话题就会非常宽泛,有时候可能期货的单子没谈成,但客户跟券商新三板的业务谈成了;也可能券商的很多业务在全业务链上可以和期货一起整合,而且客户也更欢迎全业务链的一系列服务。”

海通期货研究所所长高上也告诉记者,公司集团有个战略规划部负责各个流程的规划协同,协调下面控股的子公司的各项业务。“我们的一些客户想买证券,我们就介绍给海通证券,他给我们一些利益分成,他们的一些客户也可以介绍给我们期货。再比如证券的客户需要衍生品这块服务,我们就带着期货研究员去服务。在大的混业的背景下,业务之间的交叉越来越频繁。”

“后工业化时代,高度互联网金融时代,过去传统的优势丢失了,高度的信息不对称和垄断没有了。所有的金融机构都面临着风险和挑

战,这种挑战让他们必须想方设法地利用金融工具来解决客户的成本问题、风险问题、资产管理问题,综合金融服务的需求就应运而生了。”中信期货副总经理景川表示。

景川认为,打造综合金融服务平台,实现内部服务的共通共享也是时代的需求。“现在必须要有高度的整合,必须要打造新的产品,新的服务模式,这样才能在竞争中获胜,如果你的服务不完善,只靠期货,你太狭窄,你的服务不完善,而企业有各种各样的诉求,谁给我提供完整的服务,他就会找谁。”

在业内人士看来,这也是为什么平安集团、中融信托、民生银行等少有的具多种牌照、且对于旗下各牌照有绝对掌控力的平台,无论是在监管政策突变,还是市场风向转变中,都开始显示出其独特的竞争优势。

业内人士预计,渠道多元化、产品多元化、策略多元化是未来资产管理行业的一个重要趋势。随着行业壁垒逐步消除,渠道间会有更多互通交流,合作也会多样化,而且随着更多可投资工具的出现,机构将面临新的投资环境,多种多样创新型产品会层出不穷。

期货2:玉米淀粉期货合约交割质量标准

一、玉米淀粉期货合约标的设定为以国产玉米为原料,产地在国内的淀粉

目前我国玉米淀粉生产加工全部以国产玉米为原料,大商所从52家产量10万吨的工厂抽取近300个样品检验,未发现转基因成分。根据我国相关政策规定,进口玉米实行定向流通,进口转基因玉米用于加工应获得相关批准并实行标识制度,目前主要用于饲料加工,玉米淀粉加工行业尚未采用进口玉米为原料。由于转基因相关检验时间较长,成本较高,因此,大商所根据现货市场现状和实际要求,将玉米淀粉期货合约标的设定为以国产玉米为原料生产且产地在中国境内的玉米淀粉。

二、玉米淀粉期货交割质量标准 《食用玉米淀粉》(GB/T8885)是目前通用国标,质量指标包括感官、理化指标和卫生指标三部分。感官要求包括外观和气味;理化指标包括水分、酸度、灰分、蛋白质、斑点、脂肪、细度、白度;卫生指标包括二氧化硫、砷、铅、大肠菌群、霉菌。其中,大商所玉米淀粉期货交割质量标准对卫生指标进行取舍,可满足绝大部分下游行业领域需求。

(一)感官和理化指标采用国标要求 国标中的感官和理化指标为玉米淀粉的基础指标,也是

生产企业进行质量控制的基本要求。玉米淀粉期货交割质量标准将国标《食用玉米淀粉》(GB/T8885)中的感官和理化指标纳入指标体系。

(二)参照现货市场要求,卫生指标选取二氧化硫、砷和铅 玉米淀粉国标GB/T8885中的卫生指标由二氧化硫、砷、铅、大肠菌群和霉菌组成,二氧化硫是由于生产过程导致的,可以人为控制;砷和铅是由玉米转移而来,与生产过程无关,但一旦超标无法去除;大肠菌群和霉菌产生原因较多,在储运过程中存在变化的可能,控制存在一定不确定性,但下游消费企业在使用中普遍存在前端工序去除大肠菌群和霉菌,除极少数要求较严格的食品生产企业外,对绝大部分下游消费领域的产品质量影响小。基于上述原因,大商所在玉米淀粉卫生指标设计时,仅纳入二氧化硫、砷和铅指标,保障了绝大部分下游消费客户的需求。

(三)基准交割品采用国标一级品及以上要求,优级品不设升贴水 国标一级品是目前现货市场的主流产品,可以满足主要下游客户使用要求。在实际贸易中,买卖双方都以一级品作为定价基准,绝大多数情况下,对质量优于一级品的产品并不给予升水,因此,玉米淀粉期货规定优级品不设升贴水。

名家视野

投资者教育如饮水般必要



赵桂萍 广发期货董事长,广东证券期货业协会监事长,广州市金融业协会副会长,广州市总部经济协会理事,华南理工大学硕士学位,中欧国际工商学院企业管理硕士,并取得了芝加哥大学布斯商学院CFET结业证,加拿大证券学院CSWP资格证。曾任广发证券副总裁。

□赵桂萍

行情井喷式的爆发,把投资者的情绪空前调动起来,也吸引大量新股民入市。接踵而来的是“脱缰的野马”、“疯牛”、“飞起来的大象”等词语,近期成为各评论家、媒体及投资者口中的新宠儿。对市场的热议及各种猜测也是不绝于耳,“卖楼买股”到“牛市顶峰不止5000点”再到“股市能上10000点”。在这行情汹涌澎湃之时,市场参与各方是否考虑到我国的投资者结构,是否考虑到如何保护广大中小投资者呢?而中小投资者,尤其是新股民是否考虑在积极参与中留份理性呢?

市场“喜”不断 言论满天飞

11月20日起到12月上旬,短短十几个交易日,上证指数真是惊喜频出、屡破纪录。从2450点迅速飙升,最高至3090点左右,涨640多点,拉升速度创下了2008年以来最为快速的纪录,涨幅超过了25%,属近年罕见;周涨9.5%,创近六年来的单周涨幅;两市成交量连破“万亿”单日成交量大关并不断创出新的天量纪录;券商、银行、地产、军工改制等板块的强势坚挺,银行券商等金融股逼空,中国石油、中国石化也出现历史罕见的“涨停”;股指期货与沪深300指数的期现价差也频频飙升,不断刷新近三年以来的新高。种种“喜”成为“卖房买股”等言论的滋生温床。

不乏羊群效应 市场敬畏度有待提高

投资者教育,与“新纪元”同步,在世纪之交成功地引入了我国资本市场,并顺利地度过了导入期(2000-2001年)、发展期(2001年-2006年)和转型期(2006-2008年),目前成功步入推进期(金融危机后至今)。总体上,投资者教育在国内期货市场走出了一条与行业同步,理论与实践结合,颇有中国特色的道路。

纵观我国投资者群体的特点,包括新投资者多;投资金额在50万元以下的中小个人投资者占大多数;投资理念不成熟,普遍存在期望短期实现高收益,暴富心理比较普遍,不少新入市的股民甚至贷款炒股;投机心理严重,操作上短线交易、追涨杀跌,易于“跟风”。总体而言,我国绝大多数中小投资者风险意识淡薄,风险防范能力和承受能力较低,自我保护能力不足,非理性投资行为普遍存在。

近年来,虽然投资者教育工作取得了较大进展,从制度层面对中小投资者的保护也越来越完善,但由于我国投资者群体特点等客观因素限制,市场上依然频频出现非理性投资行为,去年金价高位暴跌引发“中国大妈”抢购和近期此波行情的跑步入场,也都一定程度上显示出中小投资者自我保护不足的现状。

对于此波行情,我比较认可其催生的原因是“信心”+“资金”,但“信心”和“资金”的持续性和力度如何需要辩证考量,投资者一定要有对市场的敬畏心理,切忌做盲目跟风的“羊群”。

在这波行情中,我国投资者群体的上述特点依然时被表现的一览无余,羊群效应显现。从中证登公司公布的数据来看,11月24日至28日两市新增开户户数3701万户,创三年来新高,投资者再次表现出跑步入场的节奏。另一组数据显示,11月24日至12月4日,各类专业机构投资者合计净买入309亿元,一般法人机构净卖出1252亿元,自然人投资者净买入659亿元,特别是持有A股市值在10万元以下的个人投资者净买入更多,中小投资者依然是买人的主力。12月8日融资余额为908022亿元,首度超过了9000亿元大关,较上个交易日大增了269.18亿元;融券余额为7980亿元,较上个交易日增长了8.36亿元,再度创下历史新高。

对市场敬畏角度而言,此波行情也是再次给广大投资者提了个醒,广大中小投资者对市场的敬畏度亟须提高。12月9日当天,沪指先是一路稳步上升,一度逼近3100点,创出49个月来新高。岂料下午开盘后股指大幅跳水,上演“过山车”行情。全天沪指振幅逾8%,深指振幅近9%,超170只个股跌停,股指期货主力合约更是达到了日内振幅超15%的振幅新高。

建立全方位的投资者教育体系

我认为,应当致力于建议监管部门为主导,非盈利机构为主题,证券期货经营机构为依托,广大投资者特别是中小投资者积极参与的多层次动态投资者教育体系。

对于近期股市及股指期货的行情广大中小投资者的表现,除了进一步强化上述提及的构建持续投资者教育的长效机制以外,更希望在舆论引导方面能够进一步加强,希望能够少出现过激、过于武断的市场判断的曝光率,尽可能地保护中小投资者。

同时,更需要提醒我们广大中小投资者,进一步强化自我保护意识,尊重市场,对市场要永存敬畏之心。避免盲目乐观情绪,莫让股市持续上涨冲昏头脑、甚至滥用杠杆,理性投资,辩证地看待市场才是关键。

中信薪金煲让您轻松理财日日加薪

“虽然赚的多了,却不知道怎样更合理的理财与消费。”这是时下许多年轻白领所面临的问题。难以把控的消费开支,复杂的理财产品赎回过程,让许多人陷入理财与消费的两难困境。2014年5月中信银行推出的“薪金煲”业务轻松的化解了这个难题。据了解,该业务是中信银行与基金公司共同设计并打造的业内功能领先、客户体验优质的现金管理工具。它同时具备了余额理财、实时申购份额确认、ATM取款、转账、消费、自动赎回、信用卡自动还款、房贷自动还款等强大功能,真正实现“随用随取现金资产管理”的美好设想。可以说,薪金煲真正让客户实现了轻松理财,幸福消费。

相较于互联网其他金融宝宝们,“薪金煲”业务在安全性、便捷性、功能性等方面进行了全面升级。尤其是其所对接的货币基金,无需再主动申请赎回,便可以在全国各家银行的ATM机上直接取款或是POS机刷卡消费,更通俗地说“实现货币基金的收益,享受现金的便利”。除此之外,借助薪金煲业务,用户可大大提升对现金资产的管理能力,在享受到活期存款便利的同时,又可获得投资理财的收益,还可获得消费使用的便利,达到一举三得。

和传统的资金管理业务不同,“薪金煲”业务大大提升了便捷性。事实上,客户只需一次性签署中信银行“薪金煲”业务服务协议,设定账户保底余额,无需客户“主动”购买,账上“保底

余额”之外的活期资金将每日自动申购货币基金,最小认购额为0.01元,从而最大程度提高闲置资金的收益水平。而当客户需要使用资金时,也无需再发出赎回指令,中信银行的后台会自动实现货币基金快速的赎回,以满足客户的实时取现、消费或转账等支付需求,用“货基可当现金用”也是中信银行“薪金煲”业务的最大创新,甚至与互联网金融产品相比,还要更快捷便利。中信银行“薪金煲”业务支持T+0赎回,24小时均可实时实现。

目前“薪金煲”业务已对接了四家基金公司的四支基金产品,该业务以其更智能的申赎模式、更稳健的投资收益、更便利的支付效果,成为家庭余额理财的优先选择。中信银行推出

的“薪金煲”业务是国内同业的破冰之举,是应对变革的创新举措,它开创性的提升了货币基金的便捷性使其形同现金,成为一种支付的工具。客户无需再发出赎回指令即可实时取现和转账。有了薪金煲,谁说鱼和熊掌不可兼得?

多年来,中信银行一直心系客户,把用户体验铭记于心,四季度开展了“中信红·感恩季”零售业务综合营销活动,薪金煲作为此次活动的四大特色产品之一,让客户体会到最专业最贴心的理财服务,正是对客户最好的回馈体现和关心,同时也秉承了“中信红·感恩季”综合营销活动的宗旨和理念。