

在佣金率越来越低的背景下,市场交易量的多寡直接决定券商经纪业务的优劣。当下,不少券商已经跳出传统经纪业务范畴,进而转型发力财富管理。

经纪业务谋变 券商逐鹿财富管理

新金融记者 韩启

组织架构调整

作为今年登陆A股的一家券商,中泰证券对于证券经纪业务具有较高的依赖度。

根据上市后的首份半年报来看,证券经纪业务是中泰证券营业收入的第一大来源。今年上半年,中泰证券经纪业务实现营业收入15.89亿元,同比增长13.86%。

相比上半年的收入表现,中泰证券对经纪业务组织架构的调整更受业界关注。

为进一步深化财富管理改革,中泰证券优化调整了经纪业务条线组织架构,将经纪业务管理委员会更名为财富管理委员会,下设经纪业务部、金融产品部、综合金融部、网络金融部。据该公司称,其搭建公司级客户关系管理平台,开创线上投顾互联网营销服务新模式,促进证券经纪业务向财富管理模式的转型。

中泰证券并非今年唯一一家通过组织架构调整,推进经纪业务向财富管理转型的上市券商。

新金融记者获悉,今年4月,南京证券董事会审议并通过了《关于调整组织机构的议案》,其中就对大经纪业务组织架构进行了调整。比如,其新设零售业务部、机构业务部和财富管理部,撤销营销管理中心、场外业务管理总部和网络金融部,同时调整经纪业务管理总部和研究所职能。

与中泰证券、南京证券相比,“券商老大”中信证券在推动经纪业务向财富管理转型方面,动作要更早些。

早在2018年12月,中信证券董事会便表决同意,公司经纪业务发展与管理委员会更名为财富管理委员会,并进行相应组织架构调整。此后,在2018年年报中,中信证券又明确表示,2019年公司经纪业务将全面向财富管理转型升级再出发。

中金公司有着“投行贵族”的名号。在



最新发布的A股招股书中,这家公司直言证券经纪业务等传统中介业务呈现激烈竞争态势。以行业平均经纪佣金率为例,去年只有0.30%。

据中金公司介绍,对于传统证券经纪业务,伴随着佣金率的不断下降和市场活跃度的周期性波动,多家证券公司尤其是大型综合性证券公司加快了业务转型升级的步伐,纷纷通过组织架构调整等方式,突出机构经纪业务重要性,推进零售经纪业务向财富管理转型,并加速信息技术建设与互联网证券业务的发展。

业务条线扩大

在业内,传统的证券经纪业务常常被视为“通道型”业务,即主要通过为客户提供交易通道、从事代理买卖证券业务赚取佣金。

按照中国证券业协会的排名,国泰君安是去年证券经纪业务收入(专项合并口径,下同)最高的券商。紧随其后的,分别是中信证券、银河证券、国信证券和广发证券。而它们也正是去年证券经纪业务收入排名前5的券商。

在证券经纪业务收入规模方面,去年国泰君安高达50.88亿元,中信证券超过49亿元,而银河证券、国信证券和广发证券也都在38亿元以上。

以细项来看,代理买卖证券业务是目前券商经纪业务最主要的收入来源。可以看到,在代理买卖证券业务收入方面,国泰君安也是去年最高的。但第2名并非中信证券,而是国信证券。中国证券业协会发布的数据显示,中信证券去年在代理买卖证券业务收入方面的排名仅列第7位。

在代理买卖证券业务收入并不明显占优的背景下,中信证券去年在证券经纪业务收入总体排名上之所以能跻身第2位,很大程度上得益于交易单元席位租赁收入和代理销售金融产品收入方面的提振。因为,在这两项收入的排名上,中信证券去年均高居第1位。

作为证券经纪业务的领头羊,国泰君安去年坚持差异化策略,推动财富管理转型,优化O2O零售展业模式,巩固了经纪业务的领先地位。今年,在机构经纪业务方面,国泰君安又着力打造全业务链主经纪商服务平台,优化产品销售机制、加强重点产品销售,提升对私募、同业和海外机构的综合服务能力,席位租赁和主经纪商业务保持增长。

在今年半年报中,国泰君安明确将代理买卖证券业务纳入财富管理业务的口径下。据其称,今年上半年公司代理买卖证券业务净收入(含席位租赁)市场份额5.79%,继续排名行业第1位。

不过在发力财富管理方面,国泰君安今

年最受关注的,莫过于成为首批获得基金投资顾问业务试点资格的券商之一。此项试点意义重大,有助于将券商财富管理模式由产品销售转向资产配置。

金融科技加持

面向未来,由经纪业务向财富管理转型,需要的不只是组织架构的调整、业务线的扩展,还要有金融科技的加持,否则将面临客户流失的风险。

在招股书中,中金公司坦言,金融科技是财富管理行业愈加重要的核心竞争要素。据该公司透露,其与腾讯数码(深圳)有限公司合资设立技术公司金腾科技信息(深圳)有限公司,将打造以数据和科技为驱动的数字财富财富管理业务模式,探索生态圈建设,在精准识别目标客户、智能化客户互动与营销、个性化投资建议、优化客户体验、提升投资顾问服务效率等方面推动业务转型升级,并加速实现规模化发展。

作为大型券商,国泰君安也十分重视对金融科技的战略性投入。近年来,围绕着加快落实金融科技战略规划,国泰君安持续优化以君弘APP为核心的数字化财富管理平台以及以道合APP为核心的机构客户服务平台,加快专业交易系统建设,提升主要交易系统自主研发率。

在财富管理领域,华泰证券称其不断迭代升级移动金融战略,以移动化、数字化、智能化为目标,打造强大中台体系驱动业务发展,运用大数据技术洞察,有效推动客户规模和客户活跃度增长。

此外,在推动财富管理转型方面,中信证券也表示,要深化科技运用,打造财富管理生态圈,并逐步建立为境内外高净值客户提供全球资产配置和交易服务的全方位财富管理平台。据了解,中信证券自主打造了集产品销售、投资顾问、资产配置于一体的财富管理平台,依托智能引擎,通过数据驱动、金融科技驱动实现财富管理升级。