

券商营业部商业模式面临的挑战与转型 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/41/2021_2022__E5_88_B8_E5_95_86_E8_90_A5_E4_c33_41729.htm

内容提要 证券营业部作为当前我国证券经营机构从事证券经纪业务的主要运作模式，它的建设和发展受到业内人士的普遍关注。证券营业部经历了高速发展、发展缓慢到现在发展稳步等几个阶段，目前券商行业内部竞争日益激烈，经纪业务已开始进入“微利时代”，证券营业部的经营环境也正在发生重大变化，正面临着信息技术、境外证券公司介入、佣金改革、商业银行业务多元化等带来的新挑战。在新形势下，对券商营业部的商业模式转型进行分析研究具有重要的现实意义。

1. 新形势下券商营业部面临的挑战

伴随着证券市场的发展而急剧膨胀起来的大量证券营业部，其行业内部竞争日益激烈，经纪业务已开始进入“微利时代”，证券营业部的经营环境正在发生重大变化，正面临着信息技术、境外证券公司介入、佣金改革、商业银行业务多元化等带来的新挑战。

1.1 佣金自由化对券商营业部的影响

佣金自由化作为国际趋势，也是我国佣金制度改革的方向，随着制度的变革，市场机会将不断转移，券商为了保持竞争优势，必须顺势而动，突破传统的证券业务，紧跟国际金融创新的步伐，实现业务重点的战略调整。现有的由营业网点的多寡和地区布局所决定的券商经纪业务竞争格局将发生重大变化，传统的营业部经营方式可能发生变化，经纪业务的种类和范围将不断扩大。券商应及时转变观念，优化经纪业务网络、形成自身经营特色。经纪业务收入在我国券商的业务收入构成中占有更重要的比例，我国券商

的这一比例一直保持在40%以上，因此，佣金的调整对我国券商的经营业绩将产生重大的影响。以某地一营业部去年的情况为例。据透露，2000年该营业部手续费总收入3124万元，手续费返还330万元，手续费净收入2794万元，享受佣金返还的交易量为745万元，其返还比例为44.3%。如果今年官方将佣金收费标准统一降低20%，假定其大户在新的佣金收费标准下还要求40%的手续费返还，则该营业部手续费净收入将因此减少19.1%。假定该营业部2000年的经营费用还是950万元不变，则其经纪业务利润将因此从1844万元下降到1310.8万元(不考虑交易所分成和营业税)，减少了28.9%。照此推算，全国每年将有1/5到1/4的证券营业部将变成亏损甚至严重亏损状态。特别是像2001年行情不好的情况下，很多券商营业部的日子就不像以前那样好过了。作为券商营业部应该做好充分的准备，应对佣金的下调趋势，稳定自己的业绩。佣金自由化、市场竞争加剧将导致更多的营业部甚至中小证券公司发生亏损,这种情况一方面会推动证券行业分化重组,另一方面也可能引起营业部人才流动,引起证券行业服务质量下降,对此券商营业部应有足够的思想准备和防范措施。

1.2 网上交易模式对证券营业部传统经营模式的挑战

虽然网上交易与传统交易方式的不同仅在于交易信息在客户与证券公司之间的传递方式，但是仅因这一传递方式的差异，将对证券公司的传统经营管理格局产生重大挑战：首先，网上交易将对证券公司营业部目前的管理与营销模式是一种持久战，因为在网上交易下，地域、时空已不再成为业务拓展的核心障碍，证券经纪业务竞争力已不再完全依赖于营业部的数量、规模与地域分布，具有大规模的营业部群的证券公司可能因无法降低

经营成本而在未来处于竞争劣势。境外的美林证券就因规模庞大而无法降低经营成本，其佣金水平也一直居高不下，而网上交易的低佣金对其产生了极大的冲击。当从事经纪业务的大、中、小证券公司均站在同一起跑线上，竞争将会更直接、更面对面地进行，交易模式、市场结构、经营意识、管理与营销模式将会出现重大变革。网上交易为证券市场提供了全新的经营与运作方式，为传统的经纪业务注入了新的活力。网上交易最初仅仅是一种交易手段的创新，但它带来的却可能是一场革命性的变化，将使券商经纪业务竞争更加激烈。

1.3 商业银行业务综合化对证券营业部的挑战

国内经济发达地区，商业银行已进驻证券营业部，分担了证券公司的出纳业务，并推出了以各种信用卡、储蓄卡、存折等转账为主导的结算。目前商业银行介入证券业还只停留在出纳与结算方面，随着商业银行金融创新的不断深化，各种结算品种会层出不穷地涌现，一卡通、存折炒股等的发展势头使商业银行参与证券业的竞争在所难免，商业银行网点遍布城乡。如果实现了真正意义上的存折炒股，那么仅仅提供一般性交易服务的证券营业部就会出现生存危机，目前已有证券公司在探索利用银行营业网点拓展证券经纪业务的可能。银行业参与证券市场的竞争除目前尚受到政策的限制外，其他的竞争条件都十分优越，如众多的网点、较低的人工成本、丰富的服务与营销经验、运作连锁经营的能力与成熟的业务与服务配送网络，这些都是证券营业部无法比拟的。一旦政策限制银行进入证券市场的篱笆被拆除，相当一部分券商就会出现生存危机。

1.4 开放式基金对券商经纪业务的挑战

随着两只开放式基金相继出台，开放式基金的销售和投资对券商的

经纪业务也带来了一定的影响。在销售方面，目前券商并没参与代理销售，但从基础设施和营销能力方面考虑，证券公司参与开放式基金的销售应该没有什么问题。目前，只要相关部门批准，券商即可参与开放式基金的销售工作。一些券商已经开始关注开放式基金的销售问题，如国泰君安。从去年开始，国泰君安就开始主要对经纪类员工进行有关内容的业务培训。若政策许可，开放式基金由券商代理销售会给券商经纪业务带来很大的机遇。在投资开放式基金方面，通过华安创新基金与南方稳健基金的招募说明书可以发现，与最初的方案相比，开放式基金的客户定位已发生了较大变化，由原来的以机构投资者为募集对象转变为现在的以中小投资者为主要募集对象。开放式基金的客户定位的改变，同样也会给券商经纪业务带来一定的机遇和挑战。

1.5 WTO的加入所带来的国际金融集团对券商经纪业务的挑战 虽然目前国内有少数合资券商主要是从事投行业务，但介入经纪业务是早晚的事。根据加入WTO的协议，外方先是可以建立合资的证券经营机构，后是建立独资的证券经营机构，直接进入中国的一级和二级证券市场。由于国内证券经营机构与国外证券公司在资产规模、管理机制、创新能力、市场适应能力、风险控制等方面存在巨大的差异，在竞争中处于非常不利的地位，会受到强大的外部竞争与挑战。一旦介入二级市场，券商经纪业务面临巨大挑战。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com