

7月证券市场低迷，券商佣金收入剧降四成

券商营业部老总空缺半年没人干



拿破仑说过，不想当元帅的士兵不是好士兵。可是这句话对于当前处于“严冬”中的证券行业来说却不一定适用。

根据刚刚公布的数据，今年7月份券商共揽入佣金48.6亿元，虽然环比有29%的增长，但与去年同期相比却有42%的大幅下降。南京某券商营业部的一位中层在与记者的闲聊中透漏，总部下达的业绩任务很难完成，甚至他们营业部今年没有完成。

露，由于市场持续低迷，总部下达的业绩任务很难完成，甚至他们营业部的老总职位空缺了半年也没人愿意干。

- □现代快报记者 赵士勇

营业部月亏超过30万

昨天下午，虽然天气预报说两台风即将在东部沿海登陆，但南京的天气依然“火爆”。在广州路上某券商营业部里安静得出奇，既听不到股民的嘈杂声音，也看不到一个客户经理走动。“天气太热，都不愿意出去，反正也拉不到客户，不如在办公室里吹空调。”在走廊上，一位相熟的客户经理与快报记者寒暄时表示。

不一会，记者见到了该营业部的刘伟(化名)，在他的办公室里，记者没有看到其他人，“股市一收盘，他们就可以下班了，我留在这等到5点再走。”刘伟说。

刘伟是这家营业部负责客户服务的经理，他所在的证券公司在业内属于中小型券商，在南京也只有一家营业部。刘伟说，他们营业部有40多个人，而且

又在南京市黄金地段，每个月仅人员和办公地租金的成本就要大几十万，但是目前的业务基本处于停滞，“没人来开户，保证金也不断流失，成交量又这么低，最近每个月净亏损都有30多万元。”

实际上，从去年下半年开始，券商营业部的日子就不好过了，直到今年一季度开始有所好转。“开业十多年了，手里有些存量客户，只要有成交量，营业部盈利还是不成问题的。”刘伟说。

就在刘伟他们认为最艰难的日子已经过去的时候，没想到今年二季度的情况比去年还要糟糕。“5月份到现在基本就没什么反弹，客户的钱要么抽走了，要么全部套牢。”刘伟告诉记者。

业绩任务重
老总没人敢干

而除了营业部的业务下滑外,更稀奇的是,刘伟所在的营业部竟然连总经理都没人愿意干。

老总。”刘伟告诉记者，“以前行情好的时候谁不想当老总啊？现

在谁都不敢接。”对于发生这种情况的原因，刘伟说：“主要原因是现在行情太差，而公司总部下达的业务指标却丝毫没有松动，几乎很难完成。总部才不管行情好坏呢，他们要的是效益，认为总能找到能力强的人，现在这种行情，不管什么客观原因，干不好就把你拿下，谁还敢干呢？”

“之前的老总就是因为业绩上不去被拿掉了。”刘伟告诉记者，从几个月前就听说总部要派新的老总过来，到现在也没有音信，只能由原来的副总主持工作。“关键现在谁也不知道这种行情会持续多长时间，越是市场难做，总部对营业部开支控制就越严，没有投入哪有产出呢？这就形成了恶性循环。”

刘伟说，他们营业部实行的是收支两条线，所有收入都要先上交，同时营业部的开支再向总部申请，“如果长时间盈利上不去，总部就会想办法削减营业部开支。”刘伟还透露，为了降低运营成本，他们营业部很快就会裁员。

資料圖片

7月券商佣金收入下降4成

刘伟所在的营业部经营状况
恐怕只是整个券商行业的缩影

最新数据显示，今年7月份券商共揽入佣金48.6亿元，虽然环比有29%的增长，但与去年同期相比却有42%的大幅下降。而一些大型券商，比如国泰君安、申银万国等上半年的佣金收入同比下降幅度也在30%左右。

据证券业协会最近公布的券商半年报数据，上半年112家券商经纪业务平均佣金费率为0.078%左右，与去年年底相比继续下滑了4.8%。在今年上半年券商佣金收入同比缩水31%。以经纪业务为主要收入来源的券商

“在目前的行情条件下，佣金收入现在已经几乎没有提升空间，营业部都在想办法通过代销产品增加收入。”洪武路一家券商营业部客户经理告诉记者，现在他们就在大力推销信托产品，年化收益率都超过8%，对大客户很有吸引力。

但是刘伟却表示，代销产品虽然能够获得一定收入，但同时也会分流客户保证金，因为很多产品投资期限都在一年以上，万一行情好了，这些钱也没办法拿出来，营业部佣金收入又会受影响。“这是两难的事情。”刘伟坦承。