

齐鲁证券入驻后挑起一场硬仗,国泰君安、海通、国都等券商全副武装且枪已上膛,洛阳券商业目前是硝烟弥漫——

是骡子是马,拉出来遛遛

□记者 刘黄周 文/图

“最近比较烦,比较烦……”临近年末,洛阳券商业的白热化竞争让一些券商营业部负责人几乎只能靠哼曲子舒缓心情。一方面,齐鲁证券入驻洛阳后如一只凶狠的“鲶鱼”;另一方面,国泰君安、海通、国都等券商厉兵秣马备战来年。

跑马圈地,硝烟弥漫

10月19日,齐鲁证券洛阳南昌路营业部正式开业,新生儿“光脚”的特性为洛阳的券商业带来激烈竞争。有道是“光脚的不怕穿鞋的”,齐鲁证券进驻2个多月来,洛阳券商业已是硝烟弥漫。

在这之前,洛阳各券商营业部之间相处的还算相对平衡:东海证券在营业部数量上占有绝对优势,中投证券、中原证券虽然数量上不占优势,但一直在苦练本领,提升自己单个营业部的战斗力。今年以来,与全国券商的跑马圈地大环境一样,洛阳的券商营业部也多了起来,除了像齐鲁证券这样的新券商营业部进驻之外,东海证券在各县区的多个服务部升级为营业部,中原证券在伊川新设立了营业部,而且在新区设立营业部的工作正在紧锣密鼓筹备中。

而继齐鲁证券之后,国泰君安、海通等入驻洛阳地区目前已进入最后冲刺阶段,预计明年上半年将正式营业;另外,国都证券也已拿到进驻洛阳的令牌,目前已开始招兵买马。可以预想的是,明年我市的券商业部将可能达到甚至超过15家,与年初相比数量要翻番。如何立于不败之地,这已是跑马圈地后众券商必须直面的一个问题。

“鲶鱼”效应,兵戎相见

“各大券商纷纷抢滩洛阳,这是洛阳经济向好的标志,也是老百姓财富增长的象征,也必将直接冲击原有的券商业格局,迫使原有券商营业部提高竞争力。”洛阳经济学会副会长、河南科技大学经管学院院长席升阳教授在接受采访时说。

诚如席升阳教授所说,第一点是隐形的,第二点却是显而易见的。两个多月来,齐鲁证券洛阳南昌路营业部已经让洛阳的券商业波浪不断,其带来的“鲶鱼”效应非同一般。比如在硬件设施方面,东海证券华山路营业部已经由原来的华山路搬至西苑路,且里外焕然一新;东海证券南昌路营业部也即将搬迁,在硬件设施上提高竞争力。

“以前券商营业部很强势,现在的脾气好多了。”股民张女士的话具有很强的代表性,从侧面反映出券商营业部在服务方面的改善。券商的竞争,归根到底则是占领市场,占有客户资源,最直接的一种体现就是将会出现越来越多的股民转户问题(本报曾在12月10日



齐鲁证券的入驻,让洛阳券商业草木皆兵。

进行报道)。对券商而言,与其说“客户是上帝”,不如说“客户是他们的命根子”,没有客户资源一切都是枉然。

因此,券商之间对客户的争夺将越来越白热化,除了对新客户的开发外,一些新进营业部只能去“挖”别人的客户。记者在采访中了解到,新老券商之间的矛盾不断升级,有的甚至使用一些非常规的手段。比如某券商营业部开业之后一个礼拜内,竟和原有某券商营业部之间因宣传问题发生两次员工斗殴事件,关于行规的争议越来越成为焦点,但究竟孰对孰错不得而知;另外,一些老营业部负责人反映新券商营业部使用“怂恿客户转户、投诉”等非常规手段争夺客户资源,是否属实无从考究,但他们的竞争激烈程度可见一斑。

佣金大战,谁能受益

“听说了吗?炒股佣金降了,券商也可以自由选择了!”最近这样的信息在股民圈中已经不算什么新鲜事了。这也不难理解,券商是靠天吃饭的,因此降低佣金成为各大券商营业部竞争的最常用手段,尤其是新来的券商更将其视为竞争利器,如今洛阳的券商业竞争自然也就少不了。

据了解,洛阳证券业一直遵守全国证券业实行的最高上限向下浮动制度,即佣金不得高于交易金额的3‰,但各券商营业部之间的收取标准则不尽相同,从0.6‰到

3‰不等,主要取决于资金量的大小。在齐鲁证券入驻以前,一般客户的佣金标准在2‰或者更高。但随着齐鲁证券的入驻以及东海证券新区营业部的开业,佣金费率降了接近一半。比如齐鲁证券的佣金标准直接打四折,降至1.2‰左右;再有东海证券新区营业部对约10万元的资金客户将佣金标准降至0.8‰左右,若有30万资金则可降至0.6‰左右。在如此激烈的市场竞争冲击下,原有的券商营业部也不得不降低佣金标准。

对投资者而言,佣金大战给他们带来的是最直接的实惠。某业内人士特意为记者算了一笔账:假如某股民有10万元本金,进出一次产生20万的交易金额,若每月操作5次,就会产生100万的交易金额,一年就是1200万元。如果佣金是3‰,那一年的交易佣金为3.6万元;如果佣金是1‰,一年的佣金仅仅1.2万元。也就是说,同样是10万元,同样的价格买卖,1‰的佣金要比3‰的佣金省下2.4万元。

对券商而言,“坐享其成”的日子已经一去不复返了,降低佣金则是对他们利润最直接的打折。作为新的券商营业部,增加客户的数量毕竟有限,目前只能靠低佣金吸引投资者转户;作为老的券商营业部,为了应对新券商营业部“挖墙脚”,他们也只好忍痛割爱。

券商竞争,如何作为

“价格战是一种最低级的竞争

手段,真正的竞争实力应该是服务。”记者在采访中了解到,许多券商营业部负责人发出这样的声音,但同时又不得不面对压低价格的竞争形势,因为这对投资者来说是实实在在的实惠,也是争夺客户资源最直接、最有效的手段。对此,席升阳说,当一个新生事物打破原有的平衡格局时,价格战是竞争的一个初级且必要的阶段,但必须在短时间内有效地解决,因为恶性的价格战将会使整个行业发展陷入不健康的格局。

那么,究竟多低的价格才不是恶性价格竞争?记者在采访中了解到,关于券商经纪业务的成本底线说法不一,有的称0.6‰则无利可言,有的称到0.4‰才会不赚钱,这个与所处券商的整体实力不无关系。

我市某原有券商营业部负责人在接受采访时说,一般而言,新进券商营业部都会使用“三枪惊奇”:即声称会对客户提供最好的服务、对客户收取最低的佣金、对员工提供最高的薪酬。这“三枪”的确很有诱惑力,且服务被置于最重要的位置,但记者发现三者间却是相互矛盾不能持久的,佣金最低必然会导致券商经纪业务收入降低,又如何能持久地为员工提供高薪酬、为客户提供好服务呢?

“券商的行业利益和投资者的利益既是一个矛盾体又是一个统一体,短期价格战又利于投资者直接利润的增加,但若形成长期的价格战,必然导致券商的利润空间不断压缩,为了生存,券商将不可避免地降低服务成本,此时投资者享受的服务和权益也会自然下滑。”席升阳教授对此发表了自己的看法,他认为当前券商的竞争应该尽快摆脱恶性的价格战,形成适合自己的、更具实力的竞争手段。

在采访中记者了解到,关于一些新进券商营业部使用不正当手段竞争的反映时有发生,是否属实无从考究,但却值得已有的和即将入驻的券商营业部警醒,尤其是“暴力”冲突更不可取。如席升阳教授所说,健康的竞争手段才是行业良性发展的基础。比如,已经扎根洛阳近5年的中原证券将自己的独门竞争手段定位于对投资者教育,即不间断地为投资者提供投资分析、投资手法、投资策略方面的服务,而举办投资报告会已经成为常见的一种形式。

“洛阳的券商营业部可以联合起来组建一个非政府组织(比如协会之类的),形成沟通、对话的平台,形成一定的区域性规则,站在行业的角度均衡各券商之间的利益冲突以及券商和投资者之间的利益冲突。”席升阳教授建议道。

市场调查
兴业银行协办
电话:65925588 65925533

紫金金条 投资保值

实物黄金是抗通胀、抗风险的理想选择,但投资者在购买时不能对短期黄金价格过于在意,要把目光放长远些,而且尽量不要将黄金饰品作为理财工具。虽然黄金饰品具有保值功能,可以作为黄金投资工具,但因包含着加工、运输等费用,它的价格要远远高于其实际价值,回购时其价值会因损耗而有所降低,收益往往低于传统金条。因此,想投资黄金的理财者,最好选择可回购的实物金条。

紫金金条有10克、20克、30克、50克、100克、200克等规格,在实时金价基础上每克只收10元手续费,回购时只收2元手续费,不收损耗费,不扣重量和成色。

购买紫金金条是您投资黄金的明智选择。

地址:工贸天桥口1楼半银辉黄金专营店
电话:65291288

担保资讯 权威发布
电话:13837978848

恒生理财 洛阳人自己的理财产品

随着担保公司的不断增加,如何选择稳健的担保公司进行投资是每一个理财者思考的问题,面对琳琅满目的理财产品,恒生理财是您最佳的选择。

恒生公司自2007年开业以来推出的恒生理财是一款安全、稳定、收益高的担保投资产品,公司拥有一套非常严谨、完善的风险管理控制体系,在确保您资金安全的基础上年收益率高达15%。

2008年为了更稳健地发展,公司购置了位于王城路与九都路交叉口的申泰新世纪广场的六套房产作为总公司的办公场所,至今成为洛阳市第一家拥有自己固定资产的担保公司。托付恒生,财富倍增!恒生公司全体员工恭候您的光临!

公司地址:申泰新世纪广场1#楼2611—2616室
联系电话:62273111 62273222

鑫银穗理财 让您的资金“赚”起来

随着我市市民理财意识的不断提高,为确保居民理财收益最大化,鑫银穗公司特推出年收益率保底为15%的鑫银穗理财产品,客户可灵活选择理财金额及期限。

鑫银穗公司始终将理财客户的资金安全放在第一位,通过相关政府部门为理财资金提供资产抵押、司法公证、全程担保、律师把关等多重保障,真正让投资者“高收益,零风险”。

鑫银穗公司坚持诚信为本,稳健经营,能帮助您安全、省心地实现手中闲置资金的高效增值。欢迎您到鑫银穗实地考察。
电话:64687206 68868999
地址:安徽路万国银座B座716室、717室

浩亚达担保:年末理财,最惠良机

为庆祝浩亚达公司完成全年担保任务和荣获“河南省十佳诚信担保单位”称号,浩亚达担保公司提前启动岁末理财送好礼活动,活动截至2月10日。其间公

司根据您理财金额的多少为您选择12%~15%的年收益率,并赠送手套、食用油、加湿器、压力锅等礼品,多理多得,先来先送,送完为止,恭候新老客户光临。

“安得保”理财具有“抵押、公证、担保、代偿”四重安全保障。每周六上午9:30各网点有“安得保”理财讲解会。欢迎随时惠顾,礼品相送。

贷款理财热线:62620000
营业网点电话:65280000(西工)、65170000(涧西)、63978018(老城)、66770077(栾川)、03918790000(焦作)