谈谈我对证券公司一些部门的理解[原创] 作者：cnfake  
       一、序  
　　刚才看了论坛有一篇“科普 - 证券公司各部门介绍”，想必这位哥们是09年刚进南京(华泰?)证券研究所工作吧。没经历过市场变迁和动荡。想必到现在2013年的时候，感悟有所不同了吧。  
　　本人自研究生毕业起，就一直在证券行业转，券商呆过，基金公司呆过，也在市场其他机构呆过，一共10年多了。所以不敢说十分了解，但是可以给这哥们的文章提供一些补充。  
       二、前台业务部门  
　　任何公司，都有前中后台之分。证券公司因为接受证监会监管，因此和银行、信托、基金、期货、保险公司一样，都分比较明显的前中后台。这区分，是按接触客户的远近（或者说业务角度）来区分的。  
　　先从前台说起，前台一般就是纯业务部门，给公司创造价值。  
　　从传统意义来说，证券公司业务包括经纪业务、投资银行业务、资产管理业务、证券自营业务、投资咨询业务。大家可以从《证券法》和《证券公司监督管理条例》中看到对这些业务资格的定义。所以早期，证券公司一般都按照业务设了单独的部门，比如经纪业务总部、投资银行部、资产管理部、证券自营部、研究所等。  
　　1）经纪业务  
    经纪业务最为广大投资者熟悉，为投资者提供代理买卖证券服务。在公司总部一般有经纪业务总部，管着全国几十个或者几百个证券营业部，而这些证券营业部通过现场或者非现场的方式给投资者提供了股票、基金买卖的平台。证券公司按照国家规定从中收取佣金。这块业务是证券公司较为稳定的业务来源。  
　　为什么说较为稳定呢，在早期大约5-10年前的时候，这几乎是证券公司几乎的业务来源，有些全牌照的公司达到收入60%以上，一些小公司甚至达到收入的90%以上。但是这从交易中收取佣金，又不太稳定。因为佣金是交易量乘以佣金费率。交易量么，你打开行情软件看看就知道了，每年都不稳定，行情好的时候交易量上千亿一天也有的，交易量不好的时候甚至只有一百亿。（记住是交易量，不是指数）。此外，佣金费率和竞争关系密切。在一些竞争密集的地方，如北上广深，长三角珠三角等地方，一个城市有上百家证券营业部，所以现在佣金都降低到万3万5很正常（国家规定上限是千分之3）。但是在一些二线或者三线城市，一家城市只有几家甚至一家营业部，既然没有竞争，因此营业部佣金直接按千分之三来收也很正常。所谓各位同学，如果你或你父母炒股还收千三的佣金，没办法，谁让你在二线三线城市呢。早年证监会不批营业部新设，所以营业部牌照价值很高。后来逐渐允许A级券商全国或者区域设，以国信为首的券商杀入二线城市，几乎将原有的本地券商营业部杀的七零八落。现在证监会几乎全面放开，允许设立轻型营业部和非现场开户。未来的竞争会更加激烈。  
　　当然我这个竞争是只二、三线城市的营业部，以及地方类券商。因为刚才说了，北上广深的营业部竞争已经够激烈了，几乎接近成本线了。所以证监会放开政策后，影响最大的就是地方类券商。有兴趣的同学可以研究一下地方类券商的上市公司报表。地方类券商代表如：东北证券、国海证券。全国类券商代表如：海通、国泰君安、光大、国信、招商、中信等。  
　　所以从这个角度来说，经纪业务的收入第一靠天吃饭，第二如果光靠佣金前景不好。当然，现在证监会逐渐会放开营业部的业务资格，目前只允许经纪业务（包括代销基金），将来会允许代销各类金融产品。营业部如果能转型为为总部提供资源和客户的场所（给投行、资管部门介绍业务），未来前景会更好。  
　　这里再说说经纪业务管理架构，一般是公司经纪业务总部，下面可能直接管几十家营业部。也可能设立经纪业务分公司，分公司下面管当地营业部。经纪业务总部一般就负责营业部管理、绩效考核、客户管理等、还有以公司名义总对总谈业务（如基金销售等），营业部么，就负责冲在最前面销售了。  
　　所以经纪业务总部收入会比较平均，不会太多（除非交易量特别火爆），也不会太差。但是营业部不同，一来看行情，二来看营业部积累沉淀（如果刚开的营业部，没啥客户，又要摊成本，前几年一般都是亏的），老营业部反而容易吃老本，佣金贡献比较稳定，三看地段。北上广深的人工高、房租高，佣金低，如果新开营业部一般肯定亏，反之在二线城市，人工低，房租低，佣金高，反而倒比较滋润。  
　　所以，如果从就业和发展情况来说，经纪业务总部是一个还不错的选择，但是目前一般都要硕士了，一般地点多是在公司总部一起的。如果到营业部工作，北上广深未必好，如果老家是二线城市的，一个金融类小本能进去，安家立业，日子也过的不错。营业部发展方向就目前来看，是给总部提供客户资源，或者说借总部资源满足客户需求。  
　　目前很多公司不叫经纪业务总部了，有些分为机构客户和零售客户部，有些叫营销中心，有些叫营运管理部，反正名字不同，只要了解到底是干什么活就行。  
　　营业部一般分拉客户的（营销）和中后台服务（开户、行政、合规等）。如果进去正式员工基本还有薪酬保证，如果是进去做客户经理（也就是经纪人），那真的要靠自己营销能力和客户资源来帮自己糊口了。如果这方面不具备自身能力和先天资源的同学，除非遇到大行情，要不然就别凑啥热闹了。经纪人、客户经理的本质和保险公司的营销保险的没有本质区别，江湖地位也是一样的。营业部正式员工也有调到总部的，但是不多。有些同学说营业部很清闲，过了下午3点就没事了。不见得，早年证监会搞账户清理、三方存管，营业部的人员累的要死，痛苦万分。  
　　这里说一句，营业部也有帮客户提供投资咨询服务的，这个做的好也不错。国信泰然九有好多帮客户提供证券咨询服务，好几个还是海归。当然严格来说，这是投资咨询业务，归研究所管。  
　　2）投资银行业务。  
       关于投行，媒体通常说的天花乱坠，仿佛从业人员个个都是身上冒着金光的，说投行那是明珠中的明珠。在各大论坛，都是说怎么才能去投行啊。  
　　先说一下，投行业务比较广泛，我说的直白点，投资银行业务就是直接融资，相对于商业银行借贷就是间接融资。  
　　直接融资直白的理解就是直接从市场（机构、散户）募集钱，收取个募集费，间接融资就是你我他把钱给了银行，银行也不知道拿了我们三个中谁的钱借给你企业，收了存贷款的剪刀差。  
　　投资银行业务呢，所以谁都能做，银行、券商、信托都能做（国外有混业经营的，国内目前还是分业的）券商的投行，那看起来老牛逼了，人家一提国外美林、摩根都是。似乎银行的投行和信托的投行没啥含量。  
　　其实没有本质区别。无非就是券商的投行，你有资格做IPO（证监会规定的），所以那些上市公司的保荐上市都是券商搞的。银行的投行，也一样，帮企业发个短期融资券、发个票据，都是一种融资。信托的投行，无非就是帮企业弄一个信托计划，直接给客户提供融资。本质是一样样的。唯一的区别是产品，券商的产品就是IPO、公司债、中小企业私募等，银行的产品就是各类银行间市场工具，比如PPN，短融、中票、企业债等等，信托公司就是一个信托计划。  
　　既然本质是一样的，其实要做的事，就是三样，承揽、承做、承销。  
　　承揽，就是找到并说服客户，你可以提供产品，帮他解决融资问题。承做，就是你到现场帮整个方案做出来。承销，就是你做了产品，总要找下家卖了。  
　　这里着重说券商投行吧，承揽，一般都是自己找人去的（从这点来看，和营业部拉经纪业务客户没本质区别，不过营业部拉的是一个资金只有几千的散户，投行拉到的是市值几百亿乃至千亿的客户，如长江电力）。当然，如果营业部够牛B，也可以帮忙介绍。承做么，就是到拟上市公司现场，开始哼哧哼哧的干活。具体干啥活？比如说，要改制，把一家公司从有限责任改制成股份公司（这里可不是改个名字那么简单，有一堆规定，比如《公司法》就有基本规定）。比如说这家公司的财务各类状况要符合上市条件。这里就是所谓的尽职调查，也就是你要把这家公司的历史沿革、股权结构、核心优势、财务状况给完全搞清楚。当然你可以让会计师事务所和律师事务所一起来帮忙。如果说上市公司欺骗了你，没给你说真实情况，那你处罚还轻点，如果你和上市公司一起造假，回头证监会会收拾你。比如最近的民生证券被证监会处罚就是这个例子。这里一切哼哧哼哧干完了，就准备一堆的材料，先辅导改制，辅导期结束，材料都做完，报到证监会发审委，等候质询。如果运气好，发审委过了，那还好，那再等一段时间，到某个交易所上市，基本就完成了。虽然还有一年持续督导期，但是大家基本上钱也该拿的都拿了，往往不太在意了。如果运气不好，遇到如今的IPO暂停，你就悲剧吧。万一你被抽到自查，那就是悲剧中的悲剧了。  
　　哦，忘记说承销了。有些公司把承销剥离出来了，比如叫资本市场部。他们的工作一方面来定价（到底多少钱发行，发行多少股），同时以这个价格和各类买方接触（比如基金公司、证券公司自营部，保险公司等等），反正就是要把东西卖掉。要不然又可能就烂在手里，（如果采用包销模式的话）。这个道理和炒房炒成房东类似。  
　　投行的收入呢，主要就是承销保荐费，比如说，我给你完成了一笔500亿的IPO，以1%计算（实际没这么高），那你给我5亿承销保荐费。但其实上两年赚的钱主要不是这个承销费，更多的是超募的溢价费。也就是本来上市公司要融资100亿的，结果一发行，证券公司定价好，投资者踊跃申购，募集了500亿。那400亿是超额募集资金，证券公司收100亿的钱和收400亿的钱费用是不同的，因为前者是固定的，后者是浮动的外快。在行情好的时候，后者远远超过前者。但这是这几年的，尤其是创业板，给的估值高，后者费用才高，在一个成熟的市场里面，后者费用几乎没有，中国股市慢慢也会这么靠拢的投行收入到底有多高？每家公司激励机制都不同。有些是事业部制，典型的如国信，你只要够牛B，你扯个山头就可以开个投行X部，只要你给公司带来业绩就可以。有些是类似大锅饭制。这几种模式不能一概而论，有好有坏，这里不多说。即便是作为持牌的保荐代表人，收入也不同。有些大公司牛B，保代几十个，不缺你一个，项目到处都有人签字，所以给你签字费不见的高。但是有些小公司，给你的转会费也许高，但是你过去几年没IPO项目可做，你也郁闷。  
　　就整体而言，投行收入是远高于券商其他部门的水平的，尤其是保荐代表人。但是目前随着有资格保荐代表人增加，保荐代表人一个人可签字项目上限增加，IPO项目大面积搁置，所以保荐代表人的高薪并不持久。往往那些在现场做项目的负责人，收入比较高（因为是实际承做的人，很多保代只是签字，不负责承做的，公司是按照业务量来区分的），但是那些现场做项目的人，可能累的半死，长期在外面通宵出差喝酒整材料。所以很多项目负责人做几年，都愿意回到投行总部，做内核。做内核的意思，就是项目做完，提交材料之前，要让公司内核小组通过，认为质量没问题，才能报到证监会。这种内核小组成员一般由经验丰富的老投行人员担任，出差较少（也有公司内核要去公司现场的）投行一般对人的要求是法律、会计类专业，毕竟上市公司IPO主要就是要把握这类问题。一般是名牌院校硕士，也有一些非名牌院校的，那一般是从会计师事务所、律师事务所跳槽过来的有经验的人员。（像薛荣年这种专科学历出身的同学，在投行界今后应该是不可能出现了）如果不是特别专业的人员，可以考虑去做做承销和承揽业务，当然你要有资源，如果你愿意吃苦几年，愿意和老婆孩子分离几年，赚取可能的暴利，那有条件的可以去做承做。当然从目前来看，证监会对证券公司保荐责任查的越来越严格，承做的风险也逐渐增大。你要背一个处罚，在行业可几乎就混不下去了，更不用说撤销资格了。  
　　投行人员一般都是满世界窜，跟项目跑的。一般证券公司在全国各地都有点，所以一般你不会呆在投行总部（除非你做行政，后勤、内核），一般都在什么北京、上海、广州、杭州、南京、深圳驻点，和总公司联系不多。  
　　投行范围比较广泛。但是证券公司一般是指IPO，有些公司把债券也放到投行部，有些公司放到债券部门做；有些公司把资产证券化放到投行，有些公司则放到资产管理部。有些公司把并购重组放到投行，有些则设立单独的并购部。总之，投行的范围其实很广，也不必视线集中在保荐代表人身上。由于这近年IPO暂停，各家公司投行成本高企，加上投行行政处罚风险逐渐增大，各家投行也都在谋求转型，比如我刚才提到的债券、资产证券化，还有三板等等。所以如果有条件的同学，还是可以去投行的，虽然没想以前那么金灿灿了，但是还是可以的。  
　　投行的主要技术含量在于产品结构设计，不是说准备个IPO的材料，不是如何编一个故事（那销售在行），比如可转债的转换价格、比例，比如权证的价格，相信在这里都是懂金融的，点到为止即可。  
　　3）资产管理  
　　资产管理部相对经纪和投行来说年轻点。  
　　经纪呢，是证券公司诞生之前就有。那时候是先有营业部再有证券公司，所以早期营业部个个牛B的很，都是独立王国。直到这几年下来，才老老实实变成证券公司分支机构。投行么，只要有IPO就需要有证券公司。资产管理出来的时间就晚了点。那时候基金公司也冒出来了，于是证监会也批了证券公司资产管理业务，给与很高的期望。  
　　可惜监管部门的初衷总是和市场不搭。刚好那几年，大约是2000年那几年左右吧，证券公司严重依赖经纪业务，违规挪用保证金严重，自营业务则大量操纵市场。反正就是一个乱字。银行也知道证券公司乱，所以不给证券公司贷款。加上当时市场没现在这么多金融工具。所以证券公司资金非常紧张，一个不好，断了，啪，让证监会给关了。  
　　于是证券公司瞄上了资产管理业务。**资产管理业务本质是信托业务**，接受客户的资金或者资产委托，以某个计划的名义进行投资，投资结果返还给投资者。从这个角度来说，和目前公募基金是一致的。而且在这个过程中，证券公司也好，基金公司也好，是管理人。管理人的破产与否和计划的破产没有关系，也就是说实现了破产隔离。  
　　当时证券公司把资产管理略微做了点歪曲，变成了保本保底业务。所以后来就变成了证券公司通过资产管理的渠道向其他人融资，融来的钱给自己做自营或填窟窿去了。这变成了一种借贷业务。那个时候行情不好，自营往往做亏，于是证券公司出血更严重了，这是典型的“饮鸩止渴”。  
　　后来证监会开始搞综合治理，直接把资产管理业务给停了。一直到综合治理的差不多了，才逐渐允许创新类，规范类证券公司开展资产管理业务。这才是正规的。这个时间点大约是05年 06年的事了。  
　　好吧，说完历史，开始说业务。目前证券公司资产管理业务类似**基金管理+私募基金+信托公司的集合**。为什么这么说，因为从证监会批准的业务来说，大致而言有三类，集合资产管理业务（里面还有一个限额特定客户资产管理）、定向资产管理和专项资产管理。  
　　集合资产管理业务，俗称大集合，干的事和目前公募基金类似。新《基金法》出来以后，今年6月1日起大集合不允许新发了。  
　　限额特定资产管理业务，俗称小集合，客户资产在100W以上的，类似阳光私募和集合信托业务。投向更灵活，收费方式更灵活。  
　　定向资产管理业务，接受单一客户的委托（区别于集合）。现在主要做的是通道业务。这块业务是从信托虎口夺食，虽然规模看起来很大，但是费率却从闷声发财的信托时代大幅度降低，甚至降低到零。这让信托很火大。当然定向资产管理业务只是一个形式，也可以用来做其他的，比如类信托业务。  
　　专项资产管理就是一个筐，什么都可以往里面装。目前主要是装资产证券化，也就是ABS。  
　　由于证券公司资产管理虽然做的和公募一样的事，但是它毕竟不是公募基金，**无法公开宣传**，所以很多股民不知道，因此规模也没法起来。所以这几年证券公司资产管理虽然突飞猛进增长几倍，但是多是由于定向通道业务的虚胖支撑的，实际实实在在主动管理的规模也没多少，相当于小基金公司的水平。只不过资产管理业务灵活，收费灵活，日子比小基金公司好过很多。这里要说一句，有些媒体老拿券商资产管理和公募、私募一起来比较业绩，其实这有点偏颇，或说不太懂行。因为券商的很多资产管理计划是定制的，为了满足一两个大客户特定需求而产生的。因此金额看起来不大（比如就几千万），业绩也不好，其实人家并不是主动投资管理类产品。  
　　从未来几年来看，资产管理的前景还是可以的。因为从目前来看，他是证券公司内部横跨融资、投资的一块业务。他可以做交易、可以做通道，可以做分级，买方卖方都可以兼顾。这个意义很重要。回顾刚才提到的经纪业务，那就是一通道；投行业务，那就是融资业务；下面会提到的自营业务，那就是投资业务。而资产管理业务，把这几个都打通了。虽然这打通的意义不像打通“任督”二脉那么夸张，但是业务掣肘会少很多，灵活性大很多。  
　　当然了，资产管理业务未来会分化，有些专注做主动投资，有些专注做通道。如果要选择资产管理部的时候应该看清楚前景。招人要求也比较高，在投资这块你可以认为是略低于基金公司的要求，在类信托业务这块可以认为类似信托公司（基金子公司）的要求；这些都要有经验的，所以一般校园招聘不多。如果你在基金公司、信托公司做，可能也会收到猎头相关的邀请。  
　　现在大集合允许转为公募（也就是投资主办们，可以变为基金经理了。基金经理！诸位屌丝们颤抖吧），业内也出现了针对券商资产管理的评奖，所以这个行业逐步被业内所认可。但是就目前而言，还是底气不太足。感觉还是姨太太，比起基金来说还有点偏房的感觉。  
　　收入么，主要看主动管理规模，因为资产管理有一部分是收业绩提成的（和私募类似），所以如果行情好的时候，会比基金公司收入高很多，行情一般么，可能比基金公司会低点。但是这是平均值，具体看你做啥业务。  
　　最后这里要澄清一下，证券公司资产管理业务，和目前资产管理公司是完全完全两码事！  
　　目前资产管理公司，俗称四大，也就是信达、东方、长城、华融，那是国家出资500亿注册的，用来从事金融不良资产的管理与处置，也就是早期给银行剥离坏账用的。和证券资产管理是两码事，请不要搞混了。