有这样一群人，他们经常加班，总在出差或在出差的路上。还有一群人，他们轻松度日，拿着高薪随遇而安。他们都是券商研究员，生存状态却完全不同。不过总体上，这是一个高薪、忙碌、适合年轻人拼搏的行业。然而繁重的任务量使很多研究员只为完成任务，没有动力出差，薪酬不与预测准确度挂钩，使他们没有动力追求结果的正确性。在高工作强度、高流动性下，许多优秀的研究员转作投资，人才流失严重。

　　然而，研究与投资高度相关。哪怕是具有专业知识的投资人士，如果看多了研究员的报告，也会受其影响。错判的研报篇幅众多，偏差极大，让投资者不满。虽然不能就此磨灭研究报告的价值，但基金公司作为买方，一定意义上就是由基民来买单，基民由此质疑和抱怨实属正常。

　　券商研究员是一个令人羡慕嫉妒恨的职业，妒其高薪，恨其错判。因此，在评判分析师上，人们都带有一致的感情因素，而忘记了关心问题的根源，是从业人员素质良莠不齐、水平差异大，还是工作环境差、压力大，或是考核机制造成分析师们的无奈。

　　记者走访了北京、上海两地的多位券商分析师，从他们的生存状态中或许能窥斑见豹。

　　CONDITION 1

　　年薪10万-300万不等

　　被记者采访的研究员们年薪10万到300万不等，差距悬殊。一般新财富排行前5名的研究员，年薪高达二三百万。一线的大券商中，资深的研究员年薪百万左右，一般的也有三五十万。中等规模的券商，资深研究员年薪50万左右，一般的二三十万左右，小规模的券商，只有研究所的所长能达到年薪50万，其他资深研究员年薪二三十万，刚去的研究员年薪不到十万，月薪税前5000元左右。

　　上海一小券商研究员告诉记者：“现在多数券商的考核机制是年度评定，根据报告数量、从业年限、领导评判的报告质量等因素综合评定、调职及加薪。有的还要研究员互相打分。而对于所推荐股票的涨跌幅，很少计入打分，听说有的小券商把股票涨跌幅也加权平均在内。预测的正确与否不与薪酬挂钩，所以在追求正确性上研究员没有动力，只能靠个人水平和自觉。”

　　新财富排行榜是研究员薪水差异的分水岭，一旦进了新财富排行榜，身价就会倍增。而能进入新财富排行榜的研究员有几类，有些人靠高屋建瓴，年薪千万，成为行业的标杆；有些人以服务见长，每天都给几位投资总监打电话；还有些人是拼水平，但是没人能永远说得准。

　　一位连续两年进入新财富前两名的研究员告诉记者：“进新财富主要就是靠勤奋，报告多、及时、经常路演、勤跑腿、勤服务、发展好个人关系。不过确实存在有些预测水平高的研究员没进新财富。”

　　收入的另一个分水岭就是是否具有职业资格。刚进研究所没有职业资格的研究员薪水都很少，开始两年是沉淀阶段，很多研究员拼命写报告，月薪税前5000-8000元，两年后拿到职业资格一跳槽，少则薪水增加50%，多则成倍增长。

　　CONDITION 2

　　出差没动力，晚上常加班

　　想进新财富的研究员，出差加班频繁。上述新财富研究员现在已转投基金公司，他告诉记者：“做卖方研究员时，一个月要出差2周，甚至一整月，而且要搭上周六日，把北上广深都跑一遍，有时还要去香港，是个体力活。现在一个月只需出差一两次，而且每次只两三天。体力劳动减轻很多，但精神压力加大不少。”

　　中小规模券商研究员相对轻松一些，不过晚上加班是所有研究员必做的功课。一位研究员告诉记者，他们出差不多，但是每天早8点上班，下午5点下班很少，晚上回家也要关注有什么新消息出来，深交所的公告一般先出来，上交所的要等10点以后才能出全。如果组织晨会，早上四五点就得起床，总结一下当天可能影响盘面的消息，看各行业有什么最新动态，联系行业研究员点评。

　　对于出差，很多研究员都表示没有动力。一位不愿具名的研究员表示：“卖方是被动出差，做客户服务、路演、上市公司发报告、出业绩，都需要出差。想要完成大报告，不去也写不出那么多东西，客户服务也得做。而买方研究员和基金经理属于主动出差，他们确实想看看公司的投资价值，再作出投资决策。”

　　为了完成任务被动出差，本来就没有动力，在经费支持上，一些小券商更显得小气。一位小券商的研究员告诉记者：“我们的报销很严格，省会城市和直辖市住宿一天不能超过300元，其他城市不能超过260元，比如去青岛这样的旅游城市，找便宜宾馆就是个很头疼的事。而河南、贵州这些地方很不靠谱，有时会有假发票，报销不了。所以出差我尽量少而精，选择自己确实很看好的公司，回来写个好报告，出差次数完成任务量就行，否则去了不看好，也不好跟公司交代。”

　　CONDITION 3

　　一年百篇报告，

　　实地调研占三成

　　小券商对研究员出大报告的数量要求较低，一年8-10篇。但是小报告基本每周都得写，尤其是年报、中报出炉的时候，要写很多公司的点评。大中规模的券商对研究员的任务量要求多一些，一般一年要出30篇左右大报告，如实地调研、行业分析报告，篇幅要求二三十页，一周写完。小报告基本每周一篇，如热点事件点评，一般当天写完，争取早发布，有的字数两三千，有的则是数百字短评。

　　“研究所没有硬性规定，但大小报告一年得写100多篇。写完后先自审，然后是研究所资深的研究员审核。公司点评很多都是公司出公告，点评公开信息，研究所不允许写内幕消息。深度报告需要实地调研，一般占报告总数的30%。小报告要求速度快，视角新。如果前一天晚上出消息，我们要求立即写点评，最晚要在第二天早上8点前在网上发布。”一位研究员这样告诉记者。

　　记者采访到的某券商资深研究员曾经作过一些原创的东西，如策略周报就是由他们最先尝试的，每周五下午写一周回顾展望，不是以报告的形式，而是以邮件的形式，发给机构客户，点击率非常高，后来其他券商开始纷纷效仿。

　　该研究员笑称：“当时有其他券商和我们竞争，也写周报，后来实在受不了，改成双周报。研究员每天的琐事很多，调研、路演、大报告、及时点评都得写，每周再写周报确实很累。加上当时发布加息消息总在周末晚上，还得连夜写加息点评。”

　　CONDITION 4

　　流动性高，门槛高

　　券商招聘研究员的学历门槛很高，起点就是名校的研究生毕业，偏好清华北大硕士，更喜欢找博士。跳槽是加薪的必杀技，有些水平不高的研究员跳几次槽也能收入不菲。

　　某小券商的研究员告诉记者：“我在研究所呆了4年，当时同一批进来的有二三十人，现在只剩下5个，而且都是女的，男的都跳槽走了，离职率超过80%。因为我们规模小，不做卖方，也不参加新财富评选，薪水就上不去，所以2年后拿到职业资格后，很多人跳槽去能评新财富的券商研究所。不过公司氛围好，压力小，出差少，工作相对轻松，比较适合女研究员。听说有的大券商研究所的女研究员因为加班累到流产，很是辛苦。”

　　中小规模的券商研究所做了黄埔军校，培养出的研究员多数跳到大研究所发展。

一家中等规模的券商研究员告诉记者：“三年前来公司的研究员已经走了60%，而且现在跳槽时间缩短，很多去年才来的研究员今年就跳槽了。中小券商的薪酬吸引力不强，想要进新财富也比较难，研究所的知名度在评选中也占比较重要的因素，大券商的研究员努力些更容易进新财富。”

小券商===》大券商===》基金/私募/信托

　　而大券商的研究员，或者进入新财富的研究员往往又被基金、私募、信托等机构挖走。

　　刚入职的研究员，速度快的一个半月就开始写报告，有的刚开始是学习阶段，公司内部培训，入职一年才写报告。不过证监会要求两年从业经验才能拿到从业资格证，所以新研究员刚开始写报告都要挂名老研究员，出于合规要求。但工作量，或者出问题，都是记在实际撰写人身上的。两年后拿到从业资格证就可以独立写报告。而很多研究员一拿到职业资格证，便蠢蠢欲动，从业两三年是跳槽的高峰期。

　　CONDITION 5

　　研究、投资各有压力

　　记者在采访中了解到，很多券商研究员转向做投资，一方面是由于券商资产管理部业务发展急缺人手，会有内部调动。另外一方面，会转向做基金研究员、基金经理，因为在基金公司做研究员，不用写太多的报告，没有任务量的压力。

　　一位从券商跳槽到基金公司的研究员说：“其实买方研究员要比卖方收入低，我现在就没以前收入高。买方研究员是内部定价，卖方研究员和买方基金经理是市场定价，市场定价要比内部定价高。还有基金经理转做研究员的，也可能是因为更喜欢分析、收集信息，而不擅长做决定，不适应精神高压。”

　　上述人士告诉记者，做卖方研究员很累，要拼命写报告，还要实地调研，有体力要求，适合年轻人。现在跑不动了，就多做做脑力劳动。而且卖方出身，对报告很有感觉，看个首页就知道作者有没有用心在写，是否有真材实料，这种经验只可意会不能言传。

　　“以前竞争还没有现在这么白热化，大家还是踏踏实实做研究，进新财富比现在要容易。现在研究员队伍庞大，新财富评选产生的薪酬差别也让竞争更为激烈。很多研究员迫于压力，煞费苦心想时髦标题，写别人没写过的观点，结果准确性就降到了次要位置。”一位研究员这样跟记者感慨。

　　CONDITION 6

　　地位低，为各方服务

　　谈到研究员的地位，无论是任职于大券商还是小券商，都似乎有点尴尬。采访到的研究员都跟记者诉苦，受到的重视不高，而却要为各个部门服务，包括基金客户、经纪业务部等公司的各个部门，琐事缠身。

　　而经济效益挂头阵，在券商中同样存在。一些规模大的券商，投行部门是公司赚钱的部门，保荐人的地位就比较高，虽然对应的是高薪水，但他们比研究员更为辛苦，忙起来没日没夜。

　　在以传统的经纪业务为主的小券商里，经纪业务部是核心部门，很多时候研究所要为经纪业务部服务，根据他们的要求，提供相关指导，甚至有时出于客户要求，去调研一些公司，回来写报告。

　　某小券商的研究员告诉记者：“我们部门在单位就是花钱的部门，由经纪业务部养着。因为领导觉得目前研究所研究实力还不强，所以不做卖方，主要为我们的经纪业务部和自营部门服务，每个月月末，都要为自营那边推荐几只股票，经纪业务部也认为研究所的人都是高学历的人才，什么事都让我们做，有时和大客户吃饭时，如果需要听市场情况分析，我们也要参加。”