

以科学的制度规范证券经纪人的业务行为

—— 对证券经纪人管理的几点思考与建议

傅建民

张连锋

近期，证监会下发了《证券公司监督管理条例（征求意见稿）》（以下简称“管理条例”），“管理条例”的出台，对加强证券公司的监督管理，规范证券公司的行为，促进证券业健康发展，无疑有着极其重大的意义，同时也将赋予证券经纪人合法的地位，由于“管理条例”只是对证券经纪人的行为规范做了原则性规定，因此，如何在未来的实务中具体规范证券经纪人的行为，不能不引起我们的思考。

一、当前证券经纪人实践的现状分析

这些年来，许多证券经营机构先后尝试了证券经纪人或是客户经理制的做法，但我们从日常监管工作的实务中深刻感受到，这些年证券经营机构尝试的证券经纪人（或客户经理）的做法，几乎是一个定位于全民可以参与的劳务型模式，根本无法与欧美发达国家理财顾问型的证券经纪人实践相比，证券经纪人（或客户经理）的准入、管理、行为规范和风险控制存在诸多必须解决的问题。

一是证券经纪人（或客户经理）素质普遍较低。在日常监管中我们发现，绝大部分所谓外部经纪人对证券基础知识并不了解，或只是对证券投资有一点粗浅认识，不仅缺乏专业培训，也缺乏证券投资实务经验的积累，根本不能称为真正意义上的证券经纪人，只能称作为证券投资客户介绍人。

二是部分证券经纪人的行为冲击行业健康的经营秩序。部分证券经纪人不计行业经营成本，制造佣金价格战，利用手中掌握的一些资源作为与券商谈判的筹码，在券商间来回打压佣金，部分券商不惜牺牲行业利益为这些所谓的证券经纪人提供制造佣金价格战的舞台；部分经纪人，为了个人得到更多的佣金分成，许诺低佣金招揽客户，也有通过对其他营业部进行污蔑、造谣抵毁等手段来抢夺存量客户资源；这类经纪人破坏了行业正常的竞争秩序，影响了行业健康生存的基本环境，造成市场恶性竞争。

三是证券经纪人欺骗投资者，违法代客理财，甚至恶意操作客户账户，侵害投资者利益。由于营业部通常会给这些证券经纪人印制诸如“某某营业部客户经

理”之类的名片，部分证券经纪人利用其营业部“客户经理”的身份，招揽客户，而通过证券经纪人介绍到证券营业部开户的客户，往往会给予证券经纪人一定的信任，某些投资者基于对“客户经理”的信任，或受到“客户经理”给予高额回报的诱惑，将自己账户交由经纪人管理；而部分证券经纪人利用营业部在客户开户过程中的不规范行为或管理上存在的疏漏，获取客户信息和密码，然后，恶意操作客户账户内资产，获取佣金提成。一旦事发，由于投资者的弱势地位及取证的困难，就是想取得司法支持的难度也很大。

四是证券经纪人成为目前违规设置非法证券经营网点的重要根源。由于增设证券经营分支机构有严格的管理规定，部分证券经营机构无法通过合法手段增设网点拓展业务，就到处招揽外部证券经纪人发展异地业务，利用网上交易、银证转账、银证通等便利，证券经纪人通过网吧等场所聚众交易，设立非法经营网点；更有甚者通过招募其他券商合法网点的原工作人员为自己的外部证券经纪人，冲击当地合法的经营网点。

五是被极个别别有用心的人所利用，成为从事违法活动的平台。今年以来，我辖区就出现证券经纪人利用“客户经理”身份从事违法活动，他们在营业部为其提供的固定场所中，通过提供虚假文件，向营业部的股民非法销售未上市公司的股权，欺诈投资者，由于所有行为是通过营业部的固定场所进行的，而且推荐者又有“客户经理”身份，投资者误认为其是营业部的员工，投资者极易上当受骗。

六是由于证券经纪人存在的或有道德风险，证券经营机构设法故意逃避法律责任。我局在实务中发现，辖区绝大部分证券营业部为了逃避证券经纪人因道德风险可能带来的法律纠纷，不和经纪人签订任何协议，对经纪人的管理也就十分松散，经纪人在营业部获得的唯一利益就是佣金分成，一旦经纪人与客户间产生纠纷，营业部则以非雇佣关系、不知情等理由逃避责任。

二、证券经纪人与保险经纪人的比较分析

前些年，保险业在经纪人模式的推动下取得了一定的成绩，受这一因素的影响，加之这些年证券市场的低迷，部分证券经营机构的管理人员也有了推行证券经纪人的冲动，许多证券经营机构先后尝试的证券经纪人或是客户经理制的做法，基本上是在模仿保险业推行的经纪人的做法，有些更是找些做过保险的经纪

人来开拓业务，几乎是一个定位于全民可以参与的劳务型模式。

证券与保险虽然都属于金融的范畴，但事实上证券投资与保险有着根本的区别，原因就在于目标客户最终所要实现的目的是不一样的，证券经纪人与保险经纪人相比，其所要求的专业知识也不一样。

从投保人角度来分析，保险更确切地说是一种特定的消费，其所要购买的产品已经由保险条款明确界定、也受到法律的保护，投保人购买保险的主要目的是通过少量的费用支出，实现对未来某一特定的或不特定的事件进行一种保障，投资收益和保值增值不是购买保险的投保人首要考虑的问题。

从证券投资者角度来分析，从事证券交易，不是为了简单地将现金变换成证券，为券商来做点交易量，而是希望通过在证券市场的投资，不仅能使自己的资产保值，还要力图使自己的资产实现增值，取得投资收益，这是证券投资者的最主要的目的。

从保险经纪人角度来分析，其主要目标就是要想方设法让客户购买保险产品，他可以利用人的感性、冲动、碍于情面等因素，让客户做出一些非理性、事后甚至会后悔的决定，而客户一旦购买了保险，签了单，经纪人的目的也就达到了，交易也就完成了。事后客户即使对“签单”有点后悔，也已经晚了，因为一旦退保的话，客户不仅要再次经历繁杂的手续，还不可避免地遭受退保的经济损失，因此，投保人常常会用“多买一份保险多一份保障”来宽慰自己，这使得保险经纪人的许多销售策略行之有效。

从证券经纪人角度来分析，让客户开户，仅仅只是个开始，还需要让客户有交易额。但如果这个市场没有投资价值、没有盈利的机会、不能使客户的资产保值增值，而证券经纪人又不能提供良好的服务，无论你经纪人描绘得再天花乱坠，投资者也不会把真金白银投入市场自找毁灭，千辛万苦鼓动来的客户随时都会离开你，甚至离开这个市场。对证券投资者来说，更换一家券商，除了花费一点时间外，可以说几乎是没有什么成本的，可以很容易地来、也可以很容易地离开。

回顾这些年券商探索外部经纪人的工作不能算不努力，但收效并不理想这是众人皆知，大部分券商的外部经纪人实践也证明了这个基本的事实，除了相互之间在争夺存量客户中比拼佣金、杀得几败具伤外，在对存量客户的培育和服务上并没有大的变化，在佣金费率上券商只能听从于客户而没有自己的定价权，没有

给这个行业健康、理性发展带来更多有价值的东西，。

相反，今年上半年的这一轮行情，投资者的开户热情、银行排队交款的火爆场面，与这些年券商探索发展外部经纪人的努力形成了鲜明的对照。可能肯定地讲，这期间现行模式的证券经纪人并没有发挥多大的作用，而证券投资者是不请自来。

事实上，佣金价格战是最原始的、最低级的、最没有服务质量的、最高成本的竞争，有正常智力的人不用学习就会，但成本是极其昂贵的，可以高到影响整个行业的健康生存、可持续发展的基础。

由此可见，证券经纪人的作用和定位，绝对不应当是保险经纪人的模式，也不应该是这些年大部分券商采用的方式，这种靠相互之间争夺存量客户、不计经营成本、打佣金战的经纪人的模式，只会损害行业的健康发展、影响行业的基本的生存基础，这种不在服务上提升档次的行为，最终也会损害中小投资者的利益。

三、辖区证券经纪人实践的几个案例分析

今年以来，我局查处了多起辖区证券经营机构因证券经纪人管理不善引起的客户投诉事件，对加强证券经营机构的责任意识，防范证券经纪人从事各类违法违规活动，规范市场参与各方的行为起到了较好的效果。

辖区最典型的一类案例是经纪人操作客户账户。经纪人通过不同的方式得到客户账户的控制权，对客户账户进行过度的操作，将客户的资产洗成佣金，再通过佣金提成非法侵占客户资产。

我局曾接到一投资者投诉，称其帐户上的 10 万元资产被营业部客户经理炒作得只乘 2 万余元。经我局调查，投诉者在 2005 年 9 月在某营业部的经纪人（名片为客户经理）的陪同下开户，存入了 10 万元，由于投资者缺少基本的证券投资常识，在营业部经纪人的花言巧语诱惑下，将帐户交给了经纪人看管，经纪人还每周向客户提供虚假交易信息，欺骗投资者。经纪人在该账户上每天进行大量的交易，仅三个月的时间，该账户的交易量就达到了营业部全年客户交易额排名的第十位，经纪人也由此得到了大量的返佣提成。

在其他个别营业部也发生了同样的事件，其中某营业部的一名客户的账户资产在二个月左右的时间里，被经纪人从 58 万元炒到不足 20 万元，产生佣金 27 万余元；某营业部的一名客户的账户资产在三个月左右的时间里，被经纪人从

20 万元炒到不足 2 万元，产生佣金 17 万余元，导致客户利益受到严重损害，而经纪人则通过返佣得到了大量的佣金提成。

我局通过对以上几个案例的分析，虽然我们无法直接判断客户与经纪人之间是否存在某种默契，但营业部对经纪人松懈的管理是显而易见的，存在诸如让经纪人上门为客户开户、客户虽到现场开户但完全由经纪人辅导客户完成开户而没有正式员工向客户提示操作密码的重要性或是经纪人介绍的客户有大量频繁的非正常买卖而原始密码未修改却不产生任何警惕等等，如果说严格把好开户关、或是对非正常的交易行为通过电话与客户直接联系一下，这些问题都可以及时发现并控制。对这类账户的异常交易行为，营业部不仅没有采取任何措施，还将产生的佣金每天通过“经纪提成”的形式自动转到经纪人的佣金提成账户内，经纪人每隔几天就通过银证转账将提成的佣金转走，直到客户与经纪人联系不上后找到营业部，而营业部以非雇佣关系、不知情、客户自己泄漏密码等理由逃避责任。

辖区另一类典型的案例是违法犯罪分子借助经纪人这一平台从事违法犯罪活动。如一个化名为“王轶”的人以经纪人的身份到某营业部任经纪人，期间，利用营业部为其提供的工作间骗取部分投资者的信任，以非上市公司将要依法上市并可以获得高额回报等为幌子，向不明真相的投资者违法推销非上市公司股票，在“王轶”携款潜逃后，我局才接到了投资者的举报，局领导立即组织有关人员进行调查，通过调查发现，“王轶”向证券营业部和投资者提供的身份证件是虚假的，向投资者提供的上述非上市公司有关证明文件、股权转让合同及其所用的单位公章、印章等均系伪造，私自刻制了公章和业务专用章，并制作了一些虚假的证明文件。

我局通过调查还发现，化名“王轶”的犯罪分子在离开上述这家营业部后，又化名为其他的名字去了另一家营业部任经纪人，继续以上述欺诈手段非法代理买卖由成都托管中心托管非上市公司股票，二个月后又离开了该营业部，目前不知去向。由于营业部对证券经纪人没有明确的管理责任，给这些坏分子钻了空子。

目前我局已将初步查实的证据移交给了公安机关，公安局目前也以“王轶”涉嫌合同诈骗罪受理，并开展查处工作。

四、我们的几点建议

由于证券业不同与其他行业，证券经纪人不仅不同于一般商品经纪人，也不

同于保险经纪人，考虑到证券投资的特殊性和证券市场的风险性，结合欧美发达国家的证券经纪人的实践，我们认为，证券经纪人不应当定位于全民可以参与的劳务型模式，应当向更高层次的理财顾问型的方向发展，必须有较高的准入门槛，对此，我们提出如下建议：

- 1、 在执业资质方面，证券经纪人除应当具备证券从业资格外，如要取得证券经纪人执业资格，还必须通过证券业协会的证券经纪人执业资格考试后才能开展业务。
- 2、 在风险保障方面，证券经纪人开展业务时，必须向所服务的证券经营机构交纳风险保证金，为可能产生的法律纠纷或者说风险做准备，在以后的收益中要继续按一定的比例提取风险保证金，保证金与开展的业务量要保持一定的比例。
- 3、 在契约关系方面，证券公司聘用证券经纪人，必须与证券经纪人签订由中国证券业协会统一监制的证券经纪人中介服务合同，同时向其所服务的证券经营机构所在地的证券业协会进行报备。
- 4、 在业务开展方面，证券经营机构在为由证券经纪人介绍的客户办理开户手续时，必须向客户书面告知经营机构与证券经纪人的服务合同的必备条款，必须与该客户签订风险揭示书，从法律角度明确证券经纪人与证券经营机构之间的关系，以及经纪人的权利与义务。
- 5、 在收入分配方面，要规范证券经纪人收入分配方式，禁止证券经营机构与证券经纪人将佣金收入分成作为证券经纪人唯一收入分配方式，应当以客户资产总量为主、适当参考交易佣金收入的分配模式，防止经纪人为个人利益而诱导客户过度交易，损害投资者的利益。
- 6、 在日常管理方面，要赋予证券经营机构对证券经纪人管理的责任，对证券经纪人以证券经营机构的名义进行违法活动导致客户利益受损的，证券经营机构要承担连带责任，由证券经营机构先行支付赔偿，而后由证券经营机构自行向经纪人追偿。
- 7、 在执业操守方面，协会要为证券经纪人建立诚信档案，掌握证券经纪人动态信息，对取得执业资格的证券经纪人，每年进行一次必要的执业操守再教育，对有违法违规行为的证券经纪人，取消其执业

资格直至实施市场禁入。

随着证券市场的进一步发展,投资者会不断地增加,投资者的需求会多样化,因此,必须改变这些年证券经纪人队伍这种鱼龙混杂,良莠不齐的局面,不能重蹈这些年证券投资咨询业会员制名声狼籍的覆辙,要用科学的、合理的、前瞻的制度,规范对证券经纪人的管理。

作者: