

郭永峰 穿梭金融界的勇者

经验是上天赐予的财富

翻开郭永峰的人生履历档案,不由得发出一声感叹。他走过的每一步都是金融行业领域内一个新的开始。15年金融工作经历带给他无限激情的同时,还为他积累了很多宝贵实用的经验。

早在1985年,“我当时在河南银行学校教书,后来变更为河南省金融管理学院,也就是现在人民银行的培训中心。五年的教师生涯让我学到了很多知识,为我今后的工作带来了极大的帮助。”他说,上世纪80年代的时候,中国金融行业的发展还比较落后,那时候老百姓对人民银行的职能、国外银行业的发展情况都不是很了解。谁也不知道究竟中国的银行业会发展到哪一步,会以怎样的一种形态面对国际间的竞争。

1990年3月,郭永峰来到了中国人民银行河南省分行从事办公室工作。此前在金融学校积累的大量学术性理论,为他今后在金融单位的实践起到了良好的导向作用。据他介绍,1990年3月到1995年7月,他曾连续多年参与并制定的金融改革方案,为他今后从事证券行业又打下了一定的基础。就这样,一步接着一部,郭永峰始终有条不紊地在金融界穿梭着。随后,1995年7月到2001年,他又来到了河南证券交易中心。当时,河南证券登记公司和河南证券交易中心都是人民银行成立的下属单位。“河南证券交易中心类似于一个证券交易所,当时河南省所有要开户的投资者都得来这里开户。那时候经常是早上8点钟就上班,每天都要加班到晚上8、9点。随着交易品种的增多,股票发行量的增加,1995年前后,沪深股市赚钱的巨大效应已经蔓延到河南,郑州市老百姓的炒股意识大面积迸发,是股民热情第一次最为高涨的时候。”

2001年,改变郭永峰人生的重要机遇再次来临。由于国家下令要撤销证券登记公司、证券交易中心,因此,郭永峰和其他六家登记公司以及证券交易中心联合成立了众成证券。他的人生也再次掀开了一页崭新的篇章。

生不逢时遭遇市场寒流

2001年,他开始涉足证券业。2002年3月份,众成证券郑州丰产路营业部正式开门营业。然而,“天时地利人和”中最重要的天时,却没有被怀着满腔热血的郭永峰碰上。回想起2002年到2005年底的漫漫熊市,郭永峰仍记忆犹新。

“众成证券丰产路营业部刚刚成立的时候正好‘开门遇熊’,没有赶上好时机。”他说,2001年6月~2005年6月,上证指数一下子从2245点跌至998点,历时48个月,最大跌幅达55%。这几年的漫漫熊市,让每一家证券公司都十分难熬。“几乎每一家都是亏损状态,很少有挣到钱的证券公司。当时大概有40多家发展不下去的证券公司在证监会的督导下被迫关闭,例如我国第一家证券公司——1987年成立的深圳特区证券公司,以及南方证券等老牌证券公司都纷纷告别证券舞台。”郭永峰回忆说,如果再连着亏损两个月,众成证券的净资产也面临着巨大的考验。

2005年11月份,股市开始在利好因素作用下出现回暖,证券公司也开始了转亏为盈。不过,那时候的郭永峰却不敢对市场抱有太大期望。回顾A股市场在这20年的发展历史,曾经历过7次暴跌。其中像1999年6月~2000年1月,从1756点跌至1361点,历时6个月,最大跌幅达22%;2001年6月~2005年6月,从2245点跌至998点,历时48个月,最大跌幅达55%;2007年10月~2008年10月,从6124点跌至1664.93点,历时11个月,最大跌幅达72.8%。

通过见证证券行业犹如过山车一般的心情,他觉得股市很难琢磨,很难预料。“幸亏我们坚强挺了过去,那一段岁月真的太难熬了。不过,这对众成证券在今后竞争越发激烈的市场上站稳脚跟,又起到了一些积极作用。”郭永峰坦言道。



从手执教鞭、兢兢业业的教师,到人民银行、河南省证券交易中心的工作人员,再到如今证券公司的负责人,他身上的“角色”发生了多次转变,但他却始终怀着一颗热忱的心,在他热爱的金融界奋勇穿梭。

他就是郭永峰,众成证券郑州文化路营业部总经理。外表朴实无华,说话谦卑恭敬,这是他给人的第一印象。在他身上很难找到企业高管的架子,有的只是平易近人、直爽真实。“我喜欢喝信阳毛尖,好的普通的都喜欢喝。”他的屋里摆放了很多种信阳毛尖,他说自己一直很喜欢信阳毛尖的味道,几十年来从未发生过改变。茶品如人品。正如对待自己的事业一样,十几年来他带着对金融业浓厚的感情与深深的眷恋,始终奋斗在金融前线。

本报记者 倪子 孙晓菲/文 本报记者 吴琳/图

佣金战犹如自我毁灭

市场来看,河南省证券经纪业潜力巨大。“河南的人口比较多,所以河南的新增投资者潜力不容忽视。”他说,正是由于市场潜力较大,行业间难免会出现恶性竞争。

郭永峰表示,在目前证券行业竞争日趋激烈的情况下,一方面,券商打起了“佣金战”,佣金一直在下降;另一方面,投资者,尤其是中小投资者仍觉得佣金过高,如何既能让中小投资者逐渐享受到更低交易成本和更优质的服务,又能让券商生存、发展,已成为证券业亟待解决的问题。

近年来,由于郑州券商营业部的大量增

加,营业部与投资者之间呈现“供大于求”的局面,因此,在激烈的市场竞争下,以佣金下降吸引客户成了全行业的一致选择。另一方面,股民参与热情在熊市大大降低,一些券商为了吸引客源,不得已打起了“佣金战”。郭永峰说:“对于券商而言,收取佣金是其生存基础,但盲目打‘佣金战’对投资者、证券公司都不公平。”

“我觉得,佣金就是股民对券商提供服务的付费。券商应该在今后提供更优质的服务,用更先进的设备来吸引客户,这样才能获得双赢。”

市场永远要理性投资

为市场的涨跌使自己整天过着担惊受怕的日子。”对散户而言,做投资最忌人云亦云。他说:“有些投资者盲目依赖股票分析软件,这点也是不可取的。软件分析具有严格的假设条件,是在某种特定的程序化前提下进行分析的。但是市场容易受到人为化操纵及消息面的影响,因此软件分析很难做到准确把握市场。”对于独立行情而言,利用软件分析或许可以起到参考的作用,但是投资者不可完全相信炒股软件,应该具有自己的判断识别能力。“作为参考,

无可厚非。完全按照,我不同意。”这是郭永峰给出的建议。

除了要理性投资,郭永峰认为还应该看清大势。他说:“投资者应该明确国家政策导向,抓住国家发展的主线,抓准热点板块就是和国家政策接轨。一般来说,如果国家决定扶持某个行业的话,大量的人才、资金支持都会给该行业带来较大的发展。此外,我也不赞成投资者频繁短线操作,抓准一条投资主线,只要是国家支持的板块,我相信终有一天会给你带来收益惊喜。”

行业展望



“相对于国外成熟的资本市场,中国的资本市场正在逐步走向成熟,投资者很容易被投资情绪所左右而丧失理性判断,这一点和成熟的投资市场是有区别的。我觉得,新兴市场股指的涨与跌都很正常,投资者需要做的是不应该被情绪所左右,作出错误判断,而应该克服恐惧与贪婪,坚持理性投资、长线投资的理念。我不希望投资者把自己所有的钱都投入到股市,投资前应该弄清楚自己有多少可以分配的资金,能够承担多大的风险损失。投资者不应该为一时的得失而过度高兴或过度沮丧,因为投资是个长期行为。”