

传统投行直面变革 产业投行发力提升含“科”量

证券时报记者 谭楚丹

近日,由证券时报社主办的“2026金融机构年会暨证券业投资银行论坛”在深圳举行。在主题为“产业投行的落地实践:深耕硬科技,赋能新质生产力”的圆桌讨论环节,申港证券副总裁王世平,联储证券首席并购专家尹中余,瑞银证券全球投资银行部联席主管谔戈,中金公司投行委委员、深圳总部负责人潘志兵,国泰海通投资银行部董事总经理龚思琪等嘉宾畅所欲言,深入交流新形势下投行高质量发展的路径与机遇。本次圆桌讨论的主持人,由一创投行副总经理张邛担任。

围绕着“认知、协同、耐心”等关键词,嘉宾们在分享各自实践与心得的同时,也为行业转型升级提供了有益思路。

认知革命: 投行不再只是“通道”

“十五五”聚焦新质生产力和国家创新驱动发展战略的时代背景,对投行服务实体经济、深耕产业提出了更高要求,“产业投行”也从愿景变成了券商必须直面的生存法则。如何理解产业投行和传统投行的区别,嘉宾们从不同角度给出了自己的见解。

王世平认为,产业投行和传统投行的区别,在于“传统投行与业务深度绑定,产业投行则与产业界紧密融合”。他谈到,传统投资银行的“黄昏”已至,过去券商在通道业务中活得很舒服,如今通道业务价值持续走低,收费日渐式微。比如,再融资项目收费“债券化”,债券业务收费向财富管理的佣金水平靠近,保荐代表人也在持续流失。

尹中余认为,两者具有共同点,比如传统融资业务虽然属于通道业务,但在促进中国支柱产业发展时也有产业属性。“两者区别也很大,传统投行更多是企业进行资本运作、提供融资服务,而产业投行的业务形态更多表现在投资、并购重组等。”他说。

谔戈表示,从传统投行到产业投行,要实现“三个转变”:一是服务心态从供应商变成全面合作伙伴,要站在客户业务战略及中长期发展的角度看问题;二是服务模式从提供单一产品变成提供全方位产品;三是服务周期从此前的一次性交易变成提供全生命周期服务。

潘志兵则用两个“更懂”来阐释这一概念——更懂产业,更懂投行。他谈到,过去,从事投行要懂发行上市规则、研判财务指标;如今,要加强对产业的了解,判断产业有无潜力。只有多元化的投行服务,才能更好地适应产业投行的发展需要。

龚思琪认为,传统投行是事件驱动型的服务模式,其最大价值主要是协助企业规范运作,并通过监管系统审核。相较而言,产业投行要伴随企业成长,能读懂技术、读懂产业周期变化,能在企业发展的各个不同阶段提供相应服务,比如帮助企业对接产业链资源、匹配不同的产业投资人或者财务投资人,或者通过投行服务协助企业开拓第二增长曲线,从而穿越自身所处的产业周期低谷。



图为“产业投行的落地实践:深耕硬科技,赋能新质生产力”主题圆桌论坛现场。 宋春雨/摄

从传统投行到产业投行,要实现“三个转变”:

- ① 服务心态从供应商变成全面合作伙伴,要站在客户业务战略及中长期发展的角度看问题;
- ② 服务模式从提供单一产品变成提供全方位产品;
- ③ 服务周期从此前的一次性交易变成提供全生命周期服务。

“三投联动”是一体两面——

- 站在客户角度而言,是投行牵引、投资赋能、投研支撑产业对接;
 - 站在投行自身角度来看,是投行业务、投资变现、投研引导产业的有机联系。
- “三投联动”要真正落地,需从能力、绩效考核、组织等三个层面同步推进。

能力重构: 做生态与做特色并行不悖

当前,投行行业的“马太效应”持续加剧,各家机构如何找准产业坐标、走出特色化路径,成为绕不开的课题。

据潘志兵介绍,此前,中金公司提出了“中金一家”战略,即投研、投资、投行、财富管理、资产管理等业务联动,协同集团整体资源服务客户全生命周期的发展。“现在,我们还可以协同兄弟单位为客户提供更多元化的金融服务或者

金融产品。”他说。

瑞银证券选择的路径,则是“全球行业组联动”。谔戈介绍,瑞银投行内部按硬科技、人工智能(AI)、媒体、互联网、金融、消费、医疗等行业进行业务细分和人员配置。据此,一方面是行业组会花时间与企业交流,了解所属行业;另一方面是行业设置会有联动,比如亚太地区的行业组可以与欧洲、中非等地区的行业组联动服务,帮助链接各地的产业资源,一个直观的例子就是协助中国企业出海找客户、供应商、合作伙伴等。

作为全球性投行,要如何帮助中国企业讲

好资本市场的故事? 谔戈认为,这与“产业投行”息息相关,关键在于理解全球投资人的估值逻辑和框架,需要行业团队对产业有深刻理解,能够把全球同行业的最新趋势“翻译”并转化到服务中国企业的能力上,同时把中国企业的叙事有效传达给全球投资者。

基于并购视角,尹中余分享了自己对产业投行人才的理解。他认为,当前可能有超过70%的传统保代做不了产业并购。因此,需要从三个方面加强塑造:第一是要了解并购双方的强项和弱项;第二是从并购估值来看,产业投行必须站在产业发展的趋势来理解定价,而不是站在交易的角度;第三是把企业家的经营理念转化为交易双方都能看得懂的交易模式,这也是项目从业人员必须具备的能力。

王世平认为,“三投联动”是一体两面——站在客户角度而言,是投行牵引、投资赋能、投研支撑产业对接;站在投行自身角度来看,是投行业务、投资变现、投研引导产业的有机联系。“三投联动”要真正落地,需从能力、绩效考核、组织等三个层面同步推进。

他谈到,在能力层面,投行人员必须做到“懂行业、懂企业、懂产品”。现实是,多数传统投行人员只会写招股说明书,真正对行业和企业有精深研究的人少之又少。同时,投行人才结构割裂,做股的不懂债,做债的不懂股,而产业投行需要的是能综合运用工具的复合型人才。在绩效考核层面,必须按照产业赋能、业务协同、综合金融的整体方向去引导。而在组织层面,则要把过去事业部“一个萝卜一个坑”的

模式,变成矩阵化管理。

王世平还强调,产业投行一定是科技投行,要提升含“科”量。考虑到新质生产力的特点,他认为核心的做法是在资金密集和技术密集两个方向上为企业赋能。“资金密集方向是我们一定要干的,技术密集方面我们不一定能做,但我们要懂得把企业内部和外部的资源通过产业投行有效结合到一起。”他表示,做科技投行,特别是硬核科技投行,必须要有长期主义。

龚思琪介绍,国泰海通已从行业、产品、区域三个维度构建了相关能力。具体而言,在行业维度上设置先进制造组、生物医药组、金融科技组等,并配备了具有一定专业知识背景的团队人员;产品维度上,则覆盖了股权融资、债权融资、股权激励、市值管理、研究、财富管理等各类投行服务;区域维度方面,公司主要在一线城市、浙江等地配置区域投行,这些团队也有较强的行业属性,比如大湾区团队擅长聚焦消费电子、先进制造等,实现就近高效服务。

“通过三个维度的持续积累,我们构建了服务企业全产业生命周期的综合服务能力。”龚思琪说。

长期主义: 提高预判陪跑硬科技

硬科技企业的一个显著特点,是技术路线不确定、商业化周期长,投行如何判断哪些企业值得长期陪伴? 这也是产业投行展业中无法回避的命题。

对此,王世平表示可重点聚焦三个维度:一是硬科技企业所属行业能在多大程度上解决国家“卡脖子”问题;二是企业领军人物是否具备综合素质,是否既懂行业又能经营好企业;三是企业是否愿意接受投行人才输入,比如担任董秘、财务总监等。

尹中余关注的焦点,则主要是企业一把手的综合素养。“好企业如果没有好的企业家,可能很快不行;小行业只要有优秀企业家,几年也能做成。关键还是要看人。”他说。

谔戈表示,投行与客户之间是“双向选择”。在他看来,投行需要判断自身资源与客户是否匹配,把自己的资源投入到高度匹配的客户身上,更易于长期陪伴。

“只要能够服务于硬科技领域关键技术攻关,无论是投入一年还是十年时间来耕耘相关赛道,均具备充分价值。”潘志兵表示,能判断目标企业可助力我国在全球市场建立定价权、话语权,中金公司将持续加大资源投入,久久为功。

龚思琪的判断指标同样有三个:一是考察实控人团队是否靠谱,包括业界口碑、行业深耕情况;二是研判所属产业是否为国家重点发展的战略性新兴产业;三是看企业是否有足够宽的“护城河”,包括有无重大专项技术、商业模式是否得到头部产业验证或认可。



券商中国
ID:quanshangcn

2026证券业 数字化实践 君鼎奖获奖名单

2026中国证券业数字化实践全能君鼎奖

国泰海通证券股份有限公司	中信建投证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司	中国银河证券股份有限公司
中国国际金融股份有限公司	东吴证券股份有限公司
国信证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司
中泰证券股份有限公司	浙商证券股份有限公司

2026中国证券业数字化实践新锐君鼎奖

华鑫证券有限责任公司	长江证券股份有限公司
上海九方云智能科技有限公司	山西证券股份有限公司
国盛证券股份有限公司	华源证券股份有限公司
西部证券股份有限公司	华西证券股份有限公司
上海证券有限责任公司	

2026中国证券业财富经纪数字化实践案例君鼎奖

招商证券-“AI小招”
银河证券-多维智能创新赋能,全面构筑数字金融经营服务体系
东吴证券-自主规划型AI财富伴侣
财通证券-“绩优宝”:打造“一分一诊”智能诊断模型,全面赋能财富经纪业务数字化
中邮证券-“7×24小时全天候服务”双引擎赋能财富经纪数字化转型
申万宏源-从闭环构建到深化运营,驱动增值服务规模化增长
华安证券-机构产业客户财富管理平台
国盛证券-两端一体:基于大模型的财富管理智能化运营实践
中泰证券-大模型驱动证券基金行业财富管理服务体系创新与优化
江海证券-打造“三画像一智能”服务引擎

2026中国证券业数字化创新服务实践案例君鼎奖

华泰证券-AI涨乐(AI原生炒股APP)
广发证券-可控可信AI实践:OpenClaw企业级架构与应用体系
中金公司-金石做市系统:以“有温度”的极速科技,重塑基金流动性服务新生态
国泰海通-道合投研云平台:一站式智能投研云服务创新实践
中信证券资管-机构客户一站式服务平台
国信证券-新一代金太阳智能财富管理平台
华泰联合证券-投行信披智核·全品类前瞻式质控系统
第一创业-eBOND固收综合业务管理系统信创建设实践
湘财证券-AI赋能的ATO一体化经营模式
粤开证券-首位数字员工“粤小i”上线