

# 宏源证券或将与申银万国证券合并

两家公司2012年末合计净资产排名行业第三

证券时报记者 李东亮

昨日午间,宏源证券突然发布临时停牌公告称,接到直接控股股东建银投资通知,因筹划重大事项,申请股票停牌。

昨日下午关于宏源证券和申银万国证券合并的传闻开始在坊间传播。对此,宏源证券多位高管向记者表示,股东方只是通知公司股票停牌,并未通告停牌原因。

不过,有媒体报道称,中投已于前日内部批复了宏源证券和申银万国的合并方案。中央汇金是中投的全资子公司,持有申银万国55.38%股份。而

建银投资是汇金公司控股的子公司,持有宏源证券60.02%的股份。

由于两家券商最终控制人均为中心汇金,因此这两家公司的合并被业界视为汇金系券商整合的关键一步。如果两家券商完成整合,新公司的净资产将达到238亿元,仅次于中信证券和海通证券,位列全国券商三强。

截至目前,汇金系控股和参股的券商多达10家,包括宏源证券、银河证券、中金公司、申银万国证券、中信建投证券、西南证券、齐鲁证券、中投证券等。受制于一参一控政策,除已上市的宏源证券和西南证券,其余8家未上市的券商难以在A股上市。

据了解,在净资产为王的当下,这8家券商不得不承受着被中信证券和海通证券远远抛在身后的压力,尽管纷纷发行次级债和公司债融资以支持融资类业务,但这相对于数百亿资金的需求如同杯水车薪。

不仅这些券商希望能解决资金紧缺问题,连汇金和建银投资以外的股东也颇有意见。由于缺钱,我们这些汇金系的非上市券商只能不断融资和减少分红。”申银万国证券一名高管称。

上海联合产权交易所公开信息显示,中国光大集团在今年8月份挂牌出售3亿股申银万国股权,但无人问津。10月18日光大集团再次挂牌出售2.4亿

股申银万国股权,但价格却下调10%。对此,业内人士认为,光大集团急切想抛售申万股权。

这些券商和其余股东施加的压力,让汇金不得不思考整合新思路,或许宏源证券与申银万国证券合并也是选项之一。”宏源证券一位不愿具名的高管表示。

中国证券业协会公布的数据显示,截至去年底,宏源证券和申银万国证券合计净资产达238亿元,仅次于中信证券和海通证券,位列行业第三名;去年两家公司合计营业收入达70.6亿元,位列行业第二名;去年合计的净利润达到21.49亿元,位列行业第三名。

创新业务收入支撑有力

## 19家上市券商前三季度净利增长36%

证券时报记者 张欣然

截至今日,19家上市券商2013年三季度已披露,前三季度共实现净利润198亿元,同比增长约36%。其中,有六成券商净利润同比增长超过40%。

尽管前三季度券商业务收入受首发(IPO)暂停影响,但有18家券商仍凭借创新业务收入而实现业绩同比增长,仅光大证券业绩下滑。

仅一家券商业绩下滑

纵观19家上市券商三季报,1-9月共实现营业收入580.27亿元,同比增加110亿元。从营收排名看,中信证券、海通证券、广发证券分列上市券商前三,今年前三季度分别实现营业收入103.35亿元、82.99亿元和62.89亿元。

从增速上看,19家上市券商营业收入与去年同期相比均有所增长。东北证券、西南证券、方正证券、宏源证券、长江证券5家上市券商增幅均超过30%;而国金证券、光大证券两家上市券商增幅较小,分别为2.13%、4.41%。

全体上市券商前三季度均实现盈利。从净利润排名看,中信证券、海通证券、广发证券名列前三,今年前三季度净利润分别为36.97亿元、36.91亿元和23.06亿元。仅有太平洋证券净

利润低于亿元,为7900万元。

从净利润增幅看,有18家上市券商实现同比正增长。其中,太平洋证券、东北证券、西南证券净利润实现大幅增长,增幅分别高达869.43%、211.83%、149.87%。而受8·16事件”负面影响的光大证券净利润则同比下滑46.82%。

创新业务支撑业绩

在投行业务受挫时,经纪业务仍然是收入的支柱。同时,券商两融、股权质押等创新业务也为上市券商前三季度业绩增添了一抹亮色。据Wind统计,在全体上市券商中,仅有太平洋证券、国金证券2家上市券商的手续费及佣金净收入同比下降,其余券商均实现正增长,而增速在30%以上的就有8家。

以方正证券为例,该公司2013年前三季度手续费及佣金净收入为13.14亿元,同比增长41%。该公司称,经纪业务交易规模和融资融券业务交易增加,致使经纪业务代理买卖业务净收入上升。

无独有偶,兴业证券2013年前三季度经纪业务和自营业务利润贡献率分别为32%和24%,是主要的收入来源。今年前三季度该公司手续费及佣金净收入为15.45亿元,同比增长37%。

此外,今年前三季度业绩井喷式

证券简称	2013年前三季度净利润(亿元)	同比增幅	2013年前三季度基本每股收益(元)
中信证券	36.97	26.58%	0.34
海通证券	36.91	51.25%	0.39
广发证券	23.06	27.30%	0.39
华泰证券	18.55	37.92%	0.33
招商证券	15.83	30.03%	0.34
宏源证券	11.32	40.71%	0.28
方正证券	8.38	57.28%	0.14
长江证券	8.14	47.80%	0.34
兴业证券	5.85	40.16%	0.24
国元证券	5.26	42.02%	0.27
光大证券	5.10	-46.82%	0.15
西南证券	5.05	149.87%	0.22
东北证券	4.45	211.83%	0.45
东吴证券	3.05	33.97%	0.15
国海证券	2.86	79.77%	0.16
西部证券	2.62	59.68%	0.22
国金证券	2.37	2.53%	0.18
山西证券	1.84	76%	0.08
太平洋	0.79	869.43%	0.05



张欣然/制图 张常春/制图

增长的东北证券,其融资融券业务增长迅猛也是一大亮点。据Wind数据统计,截至今年9月末,东北证券两融余额达19.01亿元,较年初增3.85倍。

多位业内人士表示,券商前三季度

业绩大增,主要得益于两融、股权质押等创新业务对券商经营业绩的贡献。但由于目前金融改革、IPO开闸等相关政策并不明朗,不排除四季度券商业绩有回调的可能。

调查多家券商营业部和私募基金结果显示

## 年轻投资者今年股票投资收益更高

证券时报记者 游芸芸

今年以来,股市里谁的投资收益较高?证券时报记者多方调查获悉,一批35岁以下的年轻投资者敏锐地抓住了创业板行情热点,获得了较高收益。

年轻投资人敏感性高

截至昨日,今年以来上证指数下跌4.79%;中小板指数上涨19.03%;创业板指数上涨78.37%,年内最高涨幅达101.53%。创业板行情在“兔顶”的预测声中不断地创出新高,从去年12月4日的585.44点一路狂奔至今年10月10日的1423点,期间涨幅达到143.2%。

目前暂无准确的数据能说明踏准创业板行情的投资者群体特征。但证券时报记者采访了一批散户、多家券商营业部及机构投资者后发现,今年以来的创业板行情参与者多为35岁以下的投资人,而且近几年新入市股民的占比不低。

深圳红岭中路某大型券商营业部一位工作人员向记者表示,通过创业板行情赚钱的散户比例较小;赚钱的群体仍然是对市场非常敏感的机构投资者,例如对新经济、新材料、新模式

研究较多的私募基金。”

去年客户资产超过1000亿元的一家券商营业部总经理表示,今年以来的创业板行情堪比2005年的中小板。年初一些投资人称这轮行情不是简单的热点轮换和概念炒作,是反映中国经济转型的风向标。结合中国经济转型的未来方向看,部分公司成长性还会保持。”

深圳深南大道某大型券商营业部副总经理表示,该营业部投资者多年来喜欢投资深市的股票,因此对创业板一直较为关注。今年不少投资人因前期对创业板股票研究较多,踩准了节奏,获利颇丰。此外还有一些年轻人,他们对传媒、影视、手游、环保等行业公司的产品接触更多,在认知上更容易接受相关概念股。”

证券时报记者从京沪深三地多家营业部负责人了解到,老股民在今年行情中收益率相对较低,部分新股民的收益率较高。

深圳某大型券商总裁助理表示,今年创业板股票在市场人士的质疑声中屡创新高。从年初以来,关于创业板见顶的各方言论很多。在这种市场环境下,通常老股民不会持股太久,只有胆子大的新股民才会坚持。”

深圳一家中型私募基金李姓总经理表示,该公司的几位年轻投资经理

今年投资收益率相对较高。截至9月底,其中一位投资经理今年以来的投资收益率超过100%。他们对消费电子、传媒、互联网等行业较有研究,比老年的投资经理反应快。”

截至10月中旬,今年阳光私募中收益率排名前两位的“震乾优势”和“震乾成长”今年总回报分别为122.76%和122.04%。资料显示,上述两只阳光私募基金为天津市晨乾投资旗下产品。某知名私募投资总监表示,晨乾投资团队成员整体较为年轻,平均年龄为34岁,这或许是两只产品今年投资收益不错的原因之一。

老投资人操作偏谨慎

据证券时报记者了解,40岁以上投资人今年对创业板股票参与度偏低,尽管对未来中国经济转型方向比较确定,但在实际操作中仍显谨慎。

盈峰资本投资经理钱晓宇表示,将今年创业板行情纯粹解读为资金推动的判断太片面。本轮行情是多个因素共同促进的结果,其中市场对中国经济转型的提前反应,以及部分新兴行业转变的因素比重较大,例如传媒、消费电子、软件、服务和医疗行业。

中国经济转型中,中小企业是主要动力,这种形势带领资金在创业板

扎堆。”钱晓宇表示,本轮行情的结构性差异很大,部分是实体经济和互联网经济的体现,有些则泡沫较大,鱼龙混杂。”

金中和首席执行官曾军也表示,不同于以往的热点和炒作行情,今年的创业板行情和中国实体经济确有真实的联系。从逻辑上看,除非中国经济趋于稳定,市场不再忧虑实体经济发展,行情向蓝筹股转换,否则不排除下一阶段创业板出现持续震荡行情的可能性。”

证券时报记者在采访盈峰资本、金中投等大型私募后发现,年龄段在35岁以上的私募投资经理参与今年创业板行情的比例较小。

年轻的投资经理更容易接受新事物和理解新经济。我们经历了多个牛熊周期,较注重防范风险,看不清楚的情况下通常不会轻易介入。”钱晓宇称。

曾军表示:这轮行情和投资者的年龄段有一定关系,在日常消费中较为敏感的年轻投资人对这轮行情的理解速度较快,程度较深。”

不过,上述李姓私募经理也表示,如若年轻投资人不仔细研究创业板公司,仅凭胆大盲目投资,创业板的收益可能会急速缩水。毕竟创业板里具有很强成长性的公司数量有限,很多公司并无实际业绩和发展前景支撑。投资人需要特别注意这一点。”

## IPO停摆 一批保代转战新三板

见习记者 梅苑

在首发(IPO)暂停的背景下,券商保举代表人除了继续从事一部分的传统投行业务外,不少保代开始转战新三板业务。

对此,北京一家券商投行部人士说,即使IPO重启,投行未来也不会像以前那样容易赚钱,因此保代需要放宽视野,多渠道为客户融资,而新三板业务无疑是一个不错的选项。

保代转战新三板

在上周张江高科技园区举办的场外市场交流会上,光大证券投行创新融资部副总经理马建功表示,其团队中保代及准保人数有15人,整个团队拥有40余名专业人员,规模也是光大投行团队中最大的。而接受证券时报记者采访的5家券商中,均有保代在从事新三板企业挂牌工作。

据全国中小企业股份转让系统市场发展部相关人士介绍,新三板并未要求主办券商工作人员必须有保代资格,但因IPO暂停,于是不少保代转到券商场外市场部门从事新三板企业挂牌工作。

据了解,今年以来,在新三板挂牌的企业数量增长加快。截至10月27日,新三板挂牌企业数为326家,其中有126家企业于今年挂牌。金元证券场外市场总部总经理陈永飞预测,未来5年~10年新三板市场挂牌企业可能达到二三千家公司。

保代对自己的定位应该尽快改变。”上述北京券商投行部人士说,在国外成熟市场,并购是投行的核心业务,其他服务还包括财务顾问、交易撮合、风险管理和各种融资安排等。而有些国内券商,IPO业务几乎就是投行业务的全部。未来

IPO市场成熟后,这块业务的收入将大幅减少。

场外业务市场空间大

当前新三板业务对券商来说并无多少利润可言。”北方某券商上海投行部一位保代说,一家企业从股改到挂牌,券商仅能获得100万元左右的收入,券商至少为此配备2个人。对于私募债和新三板项目,我们公司的情况为,保代一般只负责承揽项目或者制定更加超前的方案,例如目标瞄准未来有较大发展机会、潜在的新三板挂牌企业。”

对券商来说,开展新三板业务的意义不在于眼前的收入。”上述北京地区券商投行部人士说,在此过程中,从挂牌前的改制,一直到挂牌后的做市商、引入私募股权投资基金(PE)、发行私募债以及股权质押等各项业务,券商都可以参与,而保代可以以专业人士的身份在其中发挥巨大作用。

据马建功介绍,光大证券对新三板企业的选择标准包括是否能带来IPO和转板业务机会;是否能带来并购业务机会以及是否能带来做市业务收入。

据介绍,新三板市场将有较多创新,如重披露、轻审核;做市商制度;预期中的介绍上市制度(合格的新三板挂牌企业可直接由券商介绍登陆主板)。因此,新三板都被外界视为资本市场的试验田,保代需要在新三板市场积累相关经验。

据陈永飞透露,年底之前,新三板市场有真正扩大到全国。各家主办券商之前已接到全国股转系统通知,10月25日起接受券商积累的新三板企业的挂牌申报。今年新三板市场新增挂牌企业可能达到三四百家,明年可能会迎来新三板企业挂牌高峰期。

## 招行创新体验 力推服务升级计划

日前,招行在快捷系、新潮系、专属系等多个板块开展了一系列服务升级。

这轮升级让招行的老客户感到业务办理更加便捷,让新客户感觉到招行服务确实贴心,让高净值客户感受到定制服务带来的专属的体验,让80后、90后感觉到到行“潮到爆灯”的时尚范儿。

改造流程提升效率

快捷系升级是招商银行希望通过流程优化,让客户能更轻松、高效地完成业务办理。目前,快捷系服务已经完成了网点预约服务、网上银行自助填单和3G项目等方面升级。

据了解,今年下半年,招行对网点排队信息查询功能进行了全面升级,新增了网点预约功能。客户只需通过招行手机银行预约网点和业务办理的时间段,届时银行专门柜台将对客户优先提供服务。

此外,招行的3G项目开发工作已完成,目前开始在招行各地分行逐步上线运行。

据了解,3G项目开发完成后,业务的操作流程将得到优化。比如,网点开户的效率比原来提升一倍以上;办理挂失可立即换卡;部分只能在开户行办理的业务将扩大受理范围,在控制风险的前提下调整为全行任意网点均可受理等。3G项目对原有的业务流程做了很多人性的系统处理。

创新业务沟通渠道

给客户最好的服务体验也是招行服务升级的终极目标。近年来,招行陆续推出了数个“新潮系”体验升级。

很多客户在等待办理业务的时候

户经理介绍手机银行业务的时候要在客户手机上下载招行客户端,客户用2G网络会觉得不给力,用3G网络则心疼流量。目前招行已在近20个城市的网点配置了iPhone、iPad和iMac“苹果三件套”,客户可以体验极速网络和设备带来的改变。

除此以外,招行近期推出了可视柜台,该自助设备集成了二代身份证联网核查、高清摄像头、触摸屏、加密数字键盘、读卡器等模块。借助先进的网络视频技术,客户可通过远程金融服务(VTM)与后台运营中心的远程柜员进行面对面沟通。

招行零售部门人士表示:可视柜台的推出,除了有助于提高客户办理业务效率以外,更重要的是希望客户能感受到招行的时尚感和科技感。打造最先进的信息技术(IT)银行一直是招行的目标之一。”

提升专属服务能力

随着客户需求多元化、深层化、复杂化的发展,银行只有真正做到因需而变才能给银行客户提供感动的服务。“专属系”是最能体现招行“因您而变”理念的服务之一。

招行一直为高端客户提供着国内最为专业的财富管理。面对客户对财富管理的复杂需求和不同的风险偏好,一方面推出了一系列专属的理财产品满足客户需求,另一方面还在全球资产配置模型的基础上,按照国际先进的资产配置方法和理念集合而成了一代“财富管理”系统。”

该系统在国内实属首创,它根据客户生命周期、风险偏好与投资目标,对客户的持仓进行及时的盈亏提醒,并对资产配置进行定期深入地检视,从而为客户提出针对性的调整建议,以实现客户的财富目标。

(罗克关)(CIS)