

## 长江证券目标是进军行业前十

据介绍,新三板业务方面,长江证券推荐在全国中小企业股份转让系统挂牌的企业家数已经达到 22 家,位居行业第二位。

长江证券执行副总裁、董秘徐锦文介绍说,“新三板上,长江证券的战略是把握机遇,培育储备优质企业,早做准备。”

证券时报记者 曾灿

首次公开发行(IPO)开闸消息一出,资本市场闻风而动,各大券商也将再度受益于新股发行。近日,由深交所和湖北证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动,走进了湖北省唯一一家金融类上市公司长江证券(000783)。为更多地了解公司,与会投资者们与长江证券高管进行了深入交流,内容主要涉及公司发展状况、风险控制能力以及创新业务发展等。长江证券执行副总裁、董秘徐锦文,以及执行副总裁、总会计师陈水元在交流活动中详细解答了投资者疑问。

### 发展势头:进军行业前十

长江证券前身为“湖北证券”,公司通过多次增资扩股和不断完善管理架构,逐渐从区域性券商成长为全国性综合类证券公司。

目前,长江证券已初步形成证券类控股集团的架构:长江证券承销保荐有限公司、长江期货有限公司、长江成长资本投资有限公司、长江证券控股(香港)有限公司 4 家全资子公司,以及长信基金管理有限责任公司、诺德基金管理有限公司和上海长江财富资产管理有限公司 3 家参股控股子公司。如今,长江证券已在全国近 80 个城市设立了 11 家分公司、110 家证券营业部和 17 家期货营业部,形成了覆盖全国的业务网络。截至今年 9 月底,公司总资产已达 309 亿元,净资产达 125 亿元。

统计数据表明,2012 年,在 IPO 暂停的大环境下,国内券商行业营业收入同比下降 4.77%,净利润同比下降 16.37%,而长江证券的业绩则表现亮眼。财报数据显示,长江证券 2012 年实现营业收入 22.86 亿元,同比增长 22.39%;净利润 6.83 亿元,同比增长 56.75%。

今年前三季度,长江证券经营业绩再度实现同比大幅增长,盈利情况好于券商平均水平。今年 1-9 月,公司实现营业收入 22.68 亿元,同比增长 33.03%(行业同比增长 25.81%),行业排名第 18 位;实现净利润 8.14 亿元,同比增长 47.87%(行业同比增长 41.64%),行业排名第 14 位。

徐锦文表示,自 2012 年起,公司提出“转型、整合、发展”战略,多项业务取得突破。其中,信用业务规模快速增长,截至三季度末,公司融资融券余额 49.62 亿元,同比增长 257%;截至 2013 年 6 月底,公司投行项目储备创新高,在会项目 19 个。

我们会努力将自身建设成为提供全面理财和融资服务、综合实力排名进入行业前十的一流金融企业。”徐锦文说。

### 风险控制:夯实业务基础

行业专家指出,金融企业的风控能力决定了其发展成败。在当天的投资者交流活动中,不少投资者也十分关心长江证券的风控能力。近年来券商有大资管说法,请问公司通道类业务的风控情况如何?一名投资者问道。

对此,徐锦文表示,从去年大资管、通道类业务放开以后,公司保持着明显优势,在行业内排位靠前;而通道类业务对风控的要求比较高,公司对于通道类业务都要提交办公会,风控部门和合规部门都要参加审议、反复讨论。

事实上,不仅是在通道业务上,在长江证券内部,公司一直秉承着“控制风险成本最低,规范经营收益最大”的理念。基于这一理念,长江证券在业务上“有所为有所不为”:即对存在合规风险隐患的业务坚决不做;强调公司整体风险管理的量化把控,要求对各项业务及时进行风险评估,做到风险可测、可控、可承受。

在风控体系的建设上,长江证券已形成了四级风控体系、三道管理防线,并实施限额管理。“公司限额管理工作已顺利推行多年,现已形成较规范的运行机制。”徐锦文介绍说,公司已全面建立起以净资本为核心、覆盖各类业务的风险控制指标体系。具体到实际业务中来,长江证券正加快经纪业务的通道服务向财富管理业务转型。

零售客户业务一直是公司稳健发展的支柱业务,公司十分重视对该项业务的风险管理工作。”徐锦文表示,公司正在投入大量资源分期建设 SOME 平台(公司零售客户服务平台 V5R1 版本),通过平台从服务和教育两个方面创新投资者适当性管理工作,为经纪类创新业务的风险管理奠定了基础。

除此之外,为夯实业务基础,长江证券还主动强化了投资业务管理,将银行间债券交易、场外交易等原来游离于系统之外的业务统一纳入到管理体系中,制定完善相应的业务操作细则,为创新投资业务的风险管控做好基础性工作。

### 创新业务:把握发展机遇

作为湖北金融创新发展的重要环节,武汉金融改革方案已经上报国务院。该方案中提及,科技金融创新是主要改革方向之一。那么,作为湖北本地券商,武汉金改方案对长江证券创新业务究竟有何影响?

我个人认为,如果国务院同意武汉金改方案,对长江证券业务发展来说是有机会的。”徐锦文表示,武汉金改方案主要支持高科技企业,作为中介机构,长江证券有机会为这些企业提供全面服务,包括完善现代企业制度、筹资、上市等。

徐锦文还介绍说,券商的创新业务主要包括股指期货、融资融券、新三板等。他认为,在今年二级市场股票基金成交量等与去年变化不大的情况下,券商收益可观,收入多元化,得益于创新业务。

从长江证券的创新业务来看,截至今年三季度,公司融资融券余额近 50 亿元,同比增长 257%,股票质押式回购和约定购回式证券交易业务规模也迅速增加,信用业务收入超过 4 亿元,对营业收入的贡献率接近 20%,在上市券商中处于较高水平。

在中国资本市场创新发展的背景下,券商在两融业务方面都有长足发展,长江证券在两融业务上每年保持 100% 以上的增长速度。”陈水元说,两融业务是券商目前创新业务中对券商利润贡献最显著的一块。

而在长江证券引以为傲的新三板业务方面,目前,公司在全国中小企业股份转让系统挂牌的企业家数已经达到 22 家,位居行业第二位。

新三板方面,长江证券的战略是把握机遇,培育储备优质企业,早做准备。徐锦文说,公司参股了武汉股权托管交易中心,为后续业务开展奠定了良好的基础,在柜台市场业务方面,公司也在探索权益类收益互换和场外期权业务,并获得专业评价通过。



①长江证券执行副总裁、董秘徐锦文  
②长江证券投资者交流会现场  
③长江证券大厦  
④长江证券客服办公场所  
⑤长江证券执行副总裁、总会计师陈水元

陈性智/摄 彭春霞/制图

## 转变营业困境 加快经纪业务转型

——长江证券高管答投资者问

证券时报记者 陈性智

在“践行中国梦·走进上市公司”活动的投资者交流会上,长江证券 000783 执行副总裁、董秘徐锦文,执行副总裁、总会计师陈水元等高管就投资者关心的问题一一进行了回答。

投资者:请介绍公司分红回报的历史情况、分红水平并与行业其他券商进行比较。

徐锦文:近三年,公司持续现金分红,符合中国证监会和交易所对上市公司分红的要求。公司 2010 年每 10 股派 3 元,2011 年每 10 股派 1 元,2012 年每 10 股派 2 元,最近三年累计现金分红金额占最近三年年均净利润的 177.77%,在 19 家上市券商中,公司的分红水平排名靠前。个人认为,应该辩证地看待上市公司分红问题,证券公司和银行一样,因为经营货币的金融机构,对于净资产、风控和分红,要寻找最佳平衡点。

投资者:近年来券商有大资管的说法,目前公司通道类业务的风控情况及业务规模是怎样的?

徐锦文:在资管业务还没放开之前,公司的资管业务以大集合理财产品为主,基金规模和收入在全国排前十名;从去年大资管、通道类业务放开以后,公司仍然保持明显优势,在行业内排位靠前。通道类业务对风控的要求比较高,公司对于通道类业务都要提交办公会,风控部门和合规部门都要参加审议,反复讨论。目前,公司通道类业务的规模比较小,只有几十亿。

投资者:现在的市场大环境是 IPO 暂停、佣金价格战、市场交易量萎缩,公司的利润率在降低,请问券商现在开展的信用融资业务发展思路和策略情况如何?

陈水元:中国资本市场创新发展的背景下,券商在融资融券业务方面都有长足的发展,公司在两融业务上每年保持 100% 以上的增长速度,两融业务的市场占比相对公司市场份额的占比还要靠前。

两融业务是券商目前创新业务中对券商利润贡献最显著的一块,在券商公布的年报和季报中的业绩都有所体现。我认为,把这块业务做好,还需要做好风险防范和信用评级等工作,公司也在不断完善公司的风控体系和信用体系。

投资者:融资融券业务现在是券商大的业务发展方向,请问如何解决开展融资融券业务的资金需求问题?

徐锦文:融资融券业务的资金来源主要有三方面:第一是公司净资本,第二是发行公司债券,第三是向中国证券金融公司再融资,资金来源是多渠道的。目前公司把两融业务作为当前重点发展的业务,根据公司的实际情况和客户的信用程度开展,从资金上优先支持,不存在资金制约两融业务发展的情况。

投资者:公司作为全牌照券商,对网

络券商怎么看?近期有无这方面计划?

徐锦文:关于网络金融,公司高度重视。公司近期在东湖开发区组建了一个交易的灾备中心,并进一步完善信息技术系统。市场最近关注网络金融,在深圳也召开了相关的论坛、研讨会,一些网络公司也想积极参与到金融公司中来,一些理财产品也通过网络发行。

目前,公司正在认真研究和关注网络券商,探讨直接做电商还是通过其他形式与网络合作。个人认为,有些东西不可能完全被取代,网络金融只是一个工具,这个工具可以被充分运用。

投资者:公司公告披露,公司的资管部门会独立出来单独成立公司,目前进展情况如何?公司的资管业务盈利能力如何?

陈水元:公司董事会审议通过了成立资产管理子公司的事情,目前在选择注册地址,并正与多个地方政府沟通,争取能够获得一些政策支持,给公司发展带来一些机遇。资管公司成立进展相对原来的计划进程放缓了一些。

公司今年的资管业务还是有一定收益的,虽然资管收入的排名与去年相比在下降,主要是因为公司的资管业务规模在下降。公司在通道业务开展方面比较谨慎,在非通道业务方面收入不错,与去年相比收入下降的主要原因,是公司对客户资金的收费比其他券商有一定的优惠。

投资者:长江证券如何看待佣金价格战?传统经纪业务的恶性佣金价格战对公司近两年的利润影响有多大?

陈水元:从去年到今年,长江证券还没感受到佣金价格战的冲击。作为通道收入,公司认为经纪业务应该是下降趋势,所以加快经纪业务的转型,是当前长江证券的工作重点,是公司发展的重要环节。公司不断强化营业部的职能转变,营业部定位为后台业务部门的延伸,营业部可以承接公司后台业务部门的业务,通过整合资源的效应,实现价值的最大化。基于以上,公司业绩稳定增长,去年全年同比增长了 57%,今年 1-10 月份在去年的基础上又增长了近 50%。

投资者:最近有很多关于公司的市场传言,比如关于腾讯、阿里巴巴之类的传闻,请问这些传言的可信性有多高?公司是否有证券市场兼并的计划?

徐锦文:我明确地告诉投资者,长江证券目前没有与上述传闻公司购并的项目,也没有券商兼并的计划。

对于媒体上的一些报道、炒作,公司一方面将严格按照监管部门的要求做好信息披露工作,另一方面也会及时向监管部门做好报告,公司在购并这方面没有应披露而未披露的信息。虽然没有,但不排除今后有可能,如果公司今后因为发展的需要,有购并方面的计划与进展,需要信息披露的时候,公司一定会按照监管机构的要求及时、准确、完整地履行信息披露义务。

## 未来将大力发展新三板业务

证券时报记者 陈性智

注册地在武汉的长江证券(000783),成立于 1991 年,2004 年成为首批进入创新试点行列的 8 家证券公司之一,2007 年在深交所挂牌上市,为国内全牌照证券公司。在证券业内,长江证券是最早开展新三板业务并持续投入资源的券商。

在深交所与湖北证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,长江证券执行副总裁、董秘徐锦文表示,新三板业务是公司目前的主要工作重点之一,并将之作为公司培育优质企业的战略储备。”

### 大力拓展新三板

对于新三板业务,长江证券一直高度重视。面对新三板扩容后的市场竞争态势,公司一方面继续加大新三

板挂牌项目承揽力度,在全国范围跑马圈地抢占市场份额,为公司积累更多企业客户资源;另一方面,进一步贯彻落实公司“深耕湖北”的战略,在新三板业务领域全力打好“阵地战”。目前,公司推荐挂牌企业已达 22 家,在行业中排名第二。

公司执行副总裁、总会计师陈水元介绍说:长江证券的管理层和经营层都非常重视新三板市场的建设,去年长江证券新三板业务名列全国前五名。今年推荐上市的三板企业数量排名中,公司排在全国第二名。”

据了解,目前,挂牌企业地域范围的扩容和交易制度的完善已箭在弦上,新三板市场或将受到企业与券商追捧。券商在积极申请主办券商资格的同时,业务布局早已展开。主办券商都在加速招兵买马、储备项目,不少券商不仅成立了场外市场业务部,还在北、上、广、深等地设立了专门的

业务团队。

在新三板业务上,长江证券在东湖开发区有专门的办公室及团队,为东湖开发区的企业做好服务工作。”徐锦文介绍,长江证券在湖北的网点最多,目前长江证券的工作重点之一就是新三板业务。”

陈水元表示:长江证券从整合内部的投行资源、营业网点资源来大力拓展新三板业务。作为内地券商,公司的战略选择是早做准备,培育储备优质企业,为将来 IPO 市场奠定基础。”

### 着眼未来

据了解,目前,新三板上市的所有费用大约 80 万-100 万元,对于券商来说,基本没有利润,为何长江证券对此投入巨大资源?

对此徐锦文解释:长江证券为新三板企业服务,主要目的是为长远

规划,在监管部门不断完善新三板制度的前提下,为客户长远服务,增大公司的客户量。目前,公司为新三板企业提供的服务以及潜在服务包括:转板、再融资、做市交易、并购重组、通道服务等。与新三板公司建立稳定和持续的业合作关系,实现公司大投行体系的全业务链对接,为企业客户的发展提供源源不断的动力。也就是说,长江证券为新三板的公司服务是全方位的。”

陈水元说,全国股份转让系统扩容在即,除了为各地拟挂牌企业提供挂牌和融资机会外,主办券商将成为最先受益者之一。新三板扩容以及配套制度的完善,有望推动券商开展做市商业务和转板业务,并有可能推出债权融资工具和股票质押贷款产品,开展优先股、资产证券化等创新试点,个人交易者的引入也会增加市场流动性,增加经纪业务收入。新三板业务未来将成为券商收入新的增长点。