(上接B12版)

宏源证券是业内较早开展银证合作业务的券商，宏源证券抓住先发优势，积极拓展与金融同业的合作，强化通道和主动管理型业务，实现了资产管理业务规模和收入的大幅提升，规模从2011年的20名上升到2012年的第3名，净收入从2011年第21名跃居2013年第3名。

4、规范的内部管控体系

作为一家上市时间比较长的证券公司，宏源证券在公司治理、内控建设和风险管理方面早已形成了一套规范的内部文化和管控体系，并具有自身特色。宏源证券将公司治理和风险管理相结合，公司"三会一层"从不同层面对公司的风险管理工作承担责任；公司在行业内较早地实行了营业部合规风控监察专员的垂直管理体制；公司还通过将风险管理工作与反腐倡廉与纪检监察工作相衔接，加强反腐败惩防体系建设。

(五)宏源证券的竞争劣势

1、客户结构有待优化，资本实力仍待增强

目前宏源证券客户总数虽已突破百万大关，但结构上仍以中低净值客户为主，高净值客户和机构客户比重相对较低，亟需进一步加强优质客户的开拓力度，优化客户结构，提升服务水平，满足客户日益多元化、个性化的投融资需求。此外，宏源证券的资本实力与行业领先券商相比仍有不小差距，需进一步增强，满足以资本中介型为代表的各类创新业务的发展需求，提升核心竞争力。

2、盈利基础有待夯实，收入结构仍不稳定

宏源证券盈利能力虽不断增强，但盈利的基础和稳定性仍待夯实，成熟业务特别是投资业务的波动性依然较大。此外，创新型业务的收入比重虽高于行业平均水平，但创新型业务的收入来源相对单一，盈利模式有待完善，需进一步加大对创新型业务的培育和扶持力度，不断完善宏源证券收入结构，提升公司抵御极端行情的能力。

四、交易双方主营业务的具体情况

(一)中银万国主营业务情况

公司具有较为齐全的业务资格，拥有证监会核发的Z22731000号(经营证券业务许可证)，主营业务包括境内证券业务和境外证券业务，其中境外证券业务主要通过香港公司进行，本部分有关公司主营业务情况的描述，除"10、国际业务"集中介绍境外证券业务情况外，其余部分分别介绍境内各项证券业务经营情况。

1、证券经纪业务

(1)业务概述

证券经纪业务主要包括代理买卖证券业务、基金分仓业务以及代销金融产品等业务等，是公司重要的收入来源。其中，代理买卖证券业务是指公司通过证券营业部，接受客户委托，按照客户要求，代理客户买卖证券从而获取代理买卖证券手续费收入；基金分仓业务是指公司通过向基金等机构客户提供证券研究报告及服务，同时向租用公司交易单元的基金等机构客户收取一定交易单元费用所产生的佣金分仓收入；代销金融产品业务是指公司接受金融产品发行人的委托，为其销售金融产品或者介绍金融产品购买人的行为。

公司是全国营销服务网络最广、客户规模最大的证券经纪服务商之一，服务能力和市场份额始终位于行业前列。截至本报告书签署日，公司在境内29个省、市、自治区设有16家分公司、168家证券营业部，近乎覆盖广泛的营销网络、优秀的研究实力、先进的证券交易系统及集中交易平台，为个人客户及机构客户提供高效、安全的代理买卖证券服务。

根据创新发展的新形势，公司确立了营业部转型发展的四大定位，即委托代理通道、产品营销终端、创新业务载体和综合业务中介，并以"强激励、硬约束"绩效考核为导向，以增资产、抓机构、挖渠道、销产品、建队伍、扩网点、促转型、提服务、做系统、重督导为重点，制定一系列业务发展方案和政策制度指导营业部开展工作，促成经纪业务市场地位的全面提升。根据Wind资讯统计，2011-2013年，公司股票基金交易市场份额分别为3.95%、4.36%和4.22%，按照母公司口径分别排名行业第7位、第5位和第6位。此外，公司的客户交易结算资金余额、证券托管市值也稳居行业前列。

随着非现场开户政策的实施及证券营业部设立限制的放开，证券公司之间经纪业务的竞争日益激烈，公司采取了多项有效措施巩固传统优势，坚持"资产立司、产品强司"的理念，大力发展创新业务和综合业务，促进营业部的多元化经营和差异化发展，推进营业部分类分级管理与组织创新，继续构建多层次的业务发展模式，实现向财富管理功能转型。公司经纪事业部和电脑网络中心联合开发了专业移动证券软件"赢家理财移动高端版"，在《证券时报》社和《新财富》杂志社主办的"第十四届(2013)金融IT创新暨优秀财经网站评选"活动中荣获"最佳移动终端"奖。2013年，公司"资产立司"的经营策略取得了成效，客户资产总值由2012年的5,108.7亿元上升到2013年的5,795.69亿元，市场占比由2012年的3.56%上升到2013年的3.65%。

近年来，公司证券经纪业务获得的主要荣誉如下：

时间	荣誉	颁发机构
2013年	中国最佳财富管理机构	证券时报
	中国最佳融资融券券商	证券时报
	最佳互联网应用券商	证券时报、新财富
	2013中国最佳经纪业务证券公司	理财周报
2012年	中国证券业最佳财富管理机构	证券时报
	中国最佳投顾服务品牌	证券时报
2011年	中国最佳证券经纪商	证券时报
	最令投资者满意证券公司	和讯网
	2010年度中国最佳经纪业务证券公司	21世纪经济报道

(2)组织结构

公司确立了"以市场为导向、以客户为中心、全面构建具有行业竞争力的经纪业务发展体系"的发展思路，为优化证券经纪业务服务模式，加快证券经纪业务转型升级，2013年完成了经纪业务组织架构调整，以综合管理总部为后台、以分生品经纪总部与信用业务总部为业务线、以私人业务总部与零售业务总部为客户线，建立了"业务的全客户负责、客户的全业务负责"的矩阵式管理模式。公司相关职能部门依据有关法律法规及公司相关管理办法，在各自的职责范围内，履行对分支机构的监督管理职能。

机构客户总部是经纪事业部的平级部门，主要为公募、私募、银行、信托等机构客户提供增值服务、销售服务及量化投资咨询服务等，机构客户总部以"做好传统业务、维护核心机构客户、开拓资产管理业务"为目标，联合公司经纪事业部、资产管理事业部等其他部门共同为基金、银行、信托等机构客户提供服务，下设公募基金部、保险业务部、银行信托部、量化投资部和综合业务部，其中综合业务部属于后台支持部门，主要从事机构客户信息平台需求整理及相关业务运行管理和服务，其他部门属于业务部门，负责对口机构客户的业务管理。

(3)业务流程

公司证券经纪业务客户委托公司代理买卖证券的交易流程如下图所示：

(4)具体经营情况

代理买卖证券业务是公司的优势业务，2011-2013年，公司证券经纪业务股票基金交易金额的境内市场份额分别为3.95%、4.36%和4.22%，按照母公司口径分别排名行业第7位、第5位和第6位。2011-2013年，公司代理买卖证券业务净收入分别为278,622万元、213,973万元和303,343万元，占母公司营业收入比例分别为66.95%、53.35%和59.17%，行业占比分别为4.04%、4.24%和4.00%。

2011-2013年，公司证券经纪业务交易金额及市场份额情况如下表所示：

单位：亿元

项目		2013年度	2012年度	2011年度
股票	交易金额	38,845.52	26,813.68	32,783.06
	市场份额	4.18%	4.30%	3.92%
证券投资基金	交易金额	1,613.12	1,087.55	727.15
	市场份额	5.63%	6.99%	6.03%
债券现货	交易金额	67,351.58	39,480.13	27,277.10
	市场份额	5.42%	5.57%	7.50%
权证	交易金额	-	-	85.52
	市场份额	-	-	1.23%
合计	交易金额	109,068.90	68,020.94	61,480.51
	市场份额	4.89%	4.98%	4.99%

数据来源：Wind资讯

近年来，随着网络技术的发展，公司大力推动网上交易等非现场交易方式，2010年起，公司与同花顺合作，建立经纪业务移动互联网平台，客户可通过手机等移动终端办理业务；2013年，公司推出"赢家理财"等移动互联网应用，进一步推出理财咨询、理财产品购买等功能。报告期内，公司网上交易额占经纪业务交易总额比例一直处在较高水平。

单位：亿元

交易类型		2014年1-3月	2013年度	2012年度	2011年度
现场交易	交易额	670.35	3,215.30	2,714.62	3,427.93
	占总交易额比例	9.96%	11.59%	13.42%	13.15%
电话交易	交易额	231.75	1,045.95	807.57	1,344.15
	占总交易额比例	3.44%	3.77%	3.99%	5.15%
网上交易	交易额	5,180.77	20,914.34	15,120.25	19,437.20
	占总交易额比例	76.94%	75.36%	74.76%	74.54%
手机交易	交易额	646.13	2,541.23	1,542.49	1,862.96
	占总交易额比例	9.60%	9.16%	7.63%	7.14%
其他方式	交易额	4.81	33.94	39.61	4.89
	占总交易额比例	0.07%	0.12%	0.20%	0.02%
合计		6,733.81	27,750.77	20,224.54	26,077.17

注：上表为股票基金交易数据，系根据中银万国交易系统中营业部客户交易数据统计得到。

报告期内，公司股票基金代理交易佣金率变化情况如下：

项目	2014年1-3月	2013年度	2012年度	2011年度
公司平均佣金费率(‰)	0.8204	0.8393	0.8574	1.0274
市场平均佣金费率(‰)	0.7197	0.7926	0.7883	0.8124

注：平均佣金费率=代理买卖证券业务净收入/股票基金交易总金额。

报告期内，针对证券业经纪业务佣金费率下滑的趋势，公司采取了多项措施，具体包括：①通过差异化的资讯、咨询产品及软件工具，提供高附加值服务，提高客户服务品质；②增加线上服务内容，提高客户操作便捷性，优化客户服务体验；③加强分支机构营销队伍建设，实行客户经理分段管理制度，规范高净值客户服务标准、内容和流程，增强客户服务的覆盖广度和深度，通过前述措施，公司平均佣金费率整体高于市场平均佣金费率，表现出较强的市场竞争力。

依托于公司控股子公司申万研究所强大的研究实力和品牌影响力，公司基金分仓业务收入市场份额始终位于行业前列。2011-2013年，公司证券经纪业务公募基金分仓情况如下：

项目	2013年度	2012年度	2011年度
分仓股票成交额(亿元)	2,994.27	2,952.94	3,735.62
市场份额	4.96%	5.88%	5.94%
行业排名	4	2	1
分仓佣金(万元)	26,736.16	25,378.74	30,935.69
市场份额	5.01%	5.95%	5.98%
行业排名	3	2	1

数据来源：Wind资讯

(5)营销服务模式

公司稳步推进实体经营网点的申请筹建，进一步优化现有网点布局，推动营业部组织创新；加快网上营业厅建设，上线测试网站产品中心专区，协同完成足证开户技术开发，进一步丰富业务受理渠道，优化客户体验；促进营销人员队伍建设，坚持"宽进严留"原则，加强考核淘汰，扩大营销网络边界，通过上述方式，公司形成了实体网点、网上经营平台和营销队伍全面覆盖、互相补充的"一网络"架构。此外，公司与商业银行、保险公司等金融机构共享客户资源、共同开发服务产品，建立了紧密合作关系，通过共享部分客户资源改善公司客户结构，通过共同开发财富产品，带动发展高净值人士财富管理业务，针对互联网金融的兴起，公司大力开展互联网金融营销工作，提升非现场开户和服务的客户体验，并配以相应的资源支持，Pad开户、手机开户系统已于2014年4月上线试运行，同时，公司不断完善PC及移动客户端建设，建设了赢家理财客户终端，现阶段主要顺应创新业务发展，促进金融产品销售，最终目标是面向未来互联网金融，打造申银万国网上营业部，通过财富管理终端为客户提供行情、交易、资讯、业务办理、综合理财、在线服务等服务功能，实现客户在线一站式自主服务的统一业务办理平台。

①个人客户服务

公司实施客户分级分类管理制度，对客户进行细分，并根据不同类别客户的不同需求提供差异化服务，优化配置客户服务资源，逐级匹配差异化的服务强度和频度，从而提高客户满意度。

根据客户资产和价值贡献，公司将客户细分为普通客户、银牌客户、黄金客户、白金客户、钻石客户和至尊客户六类，前三类属于零售业务总部服务的零售客户，后三类属于私人业务总部服务的私人客户。

客户服务主要由营业部投资顾问、客户经理等服务人员担任，主要工作包括：传递公司研究部门或宏观的第三方研究机构的投资研究报告，投资顾问的投资建议和资产配置建议，各类业务和产品信息、业务规则介绍和操作说明，投资者保护和教育工作等。私人客户配有资金部的专属客户经理，提供一对一的客户服务，对重要的私人客户根据客户的服务需求安排公司级的客户经理提供专业服务，公司级客户经理主要由公司和分公司领导、研究所、投资银行、资产管理部门的专业人员担任。

公司制定了客户服务的制度和流程，全面建立了客户档案，每个客户均有书面档案，并在CRM系统中建有数据档案，客户的开户资料、服务协议、风险评估、重要资料变更等均作为书面资料归档，客户的基本信息、各类投资属性、交易记录、风险承受力测评、客户服务记录均在CRM系统中保留和记载。

公司定期和不定期安排研究所研究人员为营业部客户举行报告会，提供咨询服务；建立了满足零售客户需求的财富管理平台，实现短信集中发送及客户回访功能；自用全国统一接入短号码95523，向客户提供操作辅导、信息咨询、账户管理、资料修改、投诉建议等一站式统筹服务。此外，公司还通过网站投资者园地、发布投资教育、证券投资基础、申万研究期刊、咨询视频等信息；持续对客户登录区申万研究各类报告、各类投资资讯信息进行监控，不断丰富和完善非现场客户服务内容。

②机构客户服务

机构客户总部主要采用以投研服务为主，以产品销售为辅的服务模式，针对客户的不同类别，专门设置公募基金部、保险业务部、银行信托部进行对口服务。

投研服务方面，公司根据申万研究所的研究成果，结合机构客户的投资风格、需求、关注重点等进行筛选、整理和汇总，通过即时通讯、邮件、路演、拜访、联合调研、委托课题等方式迅速把观点传递给客户；公司组织"精英汇"财富沙龙和财富论坛，组织客户参加申万研究所举办的创新业务论坛、半年度和年度投资策略报告会，为核心客户提供诸如VIP专用通道、实时佣金设置、ETF套利系统等个性化服务，定期对重要客户进行回访。同时，公司不断丰富和完善赢家锐器金融终端的各项功能，为核心客户提供专业化、个性化、有特色的资讯服务和强有力的数据分析工具，力求满足核心客户个性化需求。

2、信用交易业务

(1)业务概述

公司经纪事业部下设的信用业务总部负责对所有基于客户信用的资金、证券信贷类业务的经营和管理，主要包括融资融券业务、约定购回式证券交易业务、股票质押式回购交易业务、转融通业务等。公司是行业内较早开展证券信用交易业务的证券公司，具有较强的综合实力和风险控制能力，公司坚持"依法、合规、规范"的经营方针，未发生一起信用业务违规事件，具有较好的市场口碑，融资融券业务、约定购回式证券交易业务和股票质押式回购交易业务规模均居行业前列。

①融资融券业务

融资融券业务是指证券公司向客户出借资金供其买入上市证券或者出借上市证券供其卖出，并收取担保物的经营活动。融资业务为客户提供资金，客户通过杠杆机制放大其投资收益，公司向客户收取资金占用费以及交易佣金；融券业务为客户提供证券，客户同时通过卖空机制和杠杆机制在市场上获利，公司向客户收取证券占用费及交易佣金。

公司建立了三级风险控制机制，包括营业部一级的融资融券业务风险提示、经纪事业部一级的逐日盯市监控、预警和强制平仓，以及合规与风险管理总部独立的风险再监控。公司稽核审计总局对融资融券业务的风险控制制度的执行情况进行定期和不定期稽核审计，对发现的问题提出相应的整改意见。

2010年6月，公司获得中国证监会核准的第二批融资融券试点资格，根据Wind资讯统计数据，2011-2013年，公司融资融券余额分别为28.27亿元、53.37亿元和152.58亿元，分别位列行业第3名、第6名和第9名，截至2013年12月31日，公司融资融券业务余额的市场占有率为4.40%。

②转融通业务

转融通业务是证券公司向证券金融公司借入资金和证券并用于融资融券业务的一项经营活动。2012年8月，公司获准成为转融通业务首批试点单位，获得转融通业务授信额度35亿元；2013年4月，中国证券金融公司将公司参与转融通业务授信额度提升至60亿元。

③约定购回式证券交易业务

约定购回式证券交易是指符合条件的投资者以约定价格向指定交易的证券公司卖出特定证券，并约定在未来某一日期，按照另一约定价格购回的交易行为。证券公司通过约定购回式证券交易业务，以其充足、稳定、便捷的资金融通机制，可帮助客户提高金融资产配置效率，融通短期资金，盘活存量金融资产，同时向客户收取交易佣金和资金占用费，有利于丰富证券公司的财富管理方式，实现多元化经营和业务收入增长。

公司于2012年9月、2013年1月分别取得上交所、深交所约定购回式证券交易业务资格，该业务与融资融券业务形成互补，能更好地满足客户的融资需求，根据Wind资讯统计数据，截至2013年12月31日，公司约定购回式证券交易业务交易总数量为3,495万股，交易总价值为3.02亿元，位居行业第三位。

④股票质押式回购交易业务

股票质押式回购交易是指符合条件的资金融入方以所持有的股票或其他证券质押，向符合条件的资金融出方融入资金，并约定在未来返还资金、解除质押的交易。

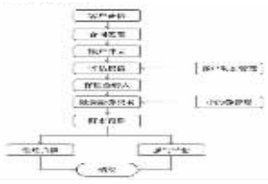
2013年7月，公司分别获得上海证券交易所和深圳证券交易所股票质押式回购交易业务资格，该业务补充了约定购回式证券交易业务的部分不足，实现了对客户融资需求的细分。

(2)组织结构

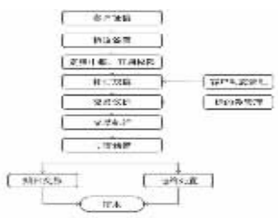
公司建立了董事会—总裁室及信用业务管理委员会—经纪事业部及相关职能部门—营业部的四级决策与授权体系，对信用业务实行集中统一管理，董事会负责制定各项信用业务的基本管理制度，确定信用业务总体规模；信用业务管理委员会是公司总裁室领导下的组织机构，负责对公司信用业务事项进行审议和表决，并听取该项业务发展情况、风险测度及评估、内部控制制度执行情况等方面的报告；经纪事业部是公司信用业务归口管理部门；营业部是公司信用业务的受理部门。

(3)主要业务流程

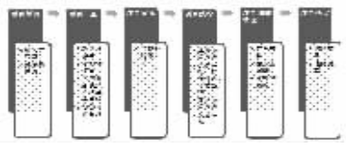
①融资融券业务流程



②约定购回式证券交易业务流程



③股票质押式回购交易业务流程



(4)具体经营情况

信用交易各项业务开展以来，公司严格遵守法律法规及规章制度的规定，依法、合规、规范运作，整体业务运行情况良好，客户数量、业务规模、业务收入均稳步快速增长，截至2014年3月31日，公司信用交易业务累计开户数为51,488户，报告期内，公司信用交易业务分别实现净收入2.30亿元、5.59亿元、14.68亿元和4.75亿元，占公司营业收入比例分别为5.53%、13.94%、28.64%和35.77%，在公司整体业绩中贡献占比稳步提升，对扩大基础客户和基础资产发挥着重要作用。

①融资融券业务

公司不断加大融资融券业务推广力度，积极增加融券券源供应，主动开展产品与服务创新，提高业务竞争力与吸引力，取得了业务规模和收入快速增长的良好经营成果。截至2013年底，公司开展融资融券业务的证券营业部154家，累计签约生效的融资融券客户45,351户，累计实现融资融券业务日均余额109.73亿元，全体有负债客户平均维持担保比例215.83%。

单位：万元

项目	2014年3月底	2013年底	2012年底	2011年底
融资余额	1,569,068.98	1,518,743.31	523,759.30	274,792.83
融券余额	7,342.76	8,062.13	9,442.10	8,528.19
客户总授信规模	7,366,056.00	6,576,139.00	3,107,847.00	1,784,689.00

②转融通业务

公司首批获得中国证券金融公司转融通业务授信额度35亿元，2013年，公司参与转融通业务授信额度提升至60亿元。

③约定购回式证券交易业务

公司约定购回式证券交易业务开展以来，业务规模迅速扩大，约定购回式证券交易业务待购回余额从2012年底的18,504.00万元增长至2014年3月底的109,495.80万元。

截至2013年底，公司开展约定购回式证券交易业务的证券营业部144家，累计签约客户2,206户，实际融出资金(待购回初始交易金额)13.97亿元，待购回标的证券市值29.11亿元。

④股票质押式回购业务

截至2013年底，公司开展股票质押式回购业务的证券营业部7家，累计签约客户8户，实际融出资金(待购回初始交易金额)6.16亿元，出质证券市值16.61亿元。到2014年3月底，公司股票质押式回购业务实际融出资金增长为5.13亿元。

(5)营销服务模式

公司信用交易业务主要依托于经纪业务现有营销网络实施整合营销；公司信用业务客户主要来源于各地分公司及营业部推荐。

2010年6月至2013年2月，公司信用交易业务由信用业务管理总部信用规划部牵头业务拓展工作，主要通过制定信用业务考核激励方案、组织劳动竞赛和专项奖励措施、组织开展专项业务培训等方式指导和推动营业部进行业务拓展，2013年3月起，信用业务管理总部并入经纪事业部，此项工作职责由经纪事业部相关总部负责承担。

3、资产管理业务

(1)业务概述

公司是中国证监会首批认可的、具有受托投资管理业务资格的证券公司。公司的资产管理业务原由公司基金管理总部负责，最早从1994年开展资产管理业务，自1998年改组为客户资产管理总部后，业务稳健发展，为企业年金、各大企业和基金会等提供了长期的、专业的资产管理服务，赢得了客户的信赖，理财产品涵盖股票市场、货币市场和债券市场，具备不同的投资风格与风险特征，满足客户多层次的投资管理需求。

公司在严格遵循价值投资的前提下，将投资决策委员会、投资经理、风险控制委员会的权责明确划分，实施专业的风险控制，通过严密的业务流程和风险控制规范，力争在可承受的风险区间内赢得尽可能高的投资回报。同时，投研团队作为资产管理业务的核心竞争力，也是决定投资业绩的关键所在，公司始终把组建一支优秀的投研团队作为工作重点，目前已经建立了一支具有扎实基本素质、丰富实战经验、优异从业经历和良好职业操守的团队。在资产配置、策略判断、行业研究、个股挖掘等方面，公司建立并不断完善从投研流程梳理、研究团队绩效考核等一系列以投资实战为导向的体系设计，并注重研究人才梯队的培养，为公司资产管理业务的长远发展奠定基础。

在公司内部，资产管理事业部与申万研究所展开优势互补、有效沟通，实现对行业和重点公司的跟踪和把握；利用公司遍布全国的16家分公司和168家营业部网络渠道，及时发掘主题性投资机会；与公司其他业务部门紧密合作，不断创新推出适合客户需求的产品。在公司外部，通过与业内知名研究机构的战略合作，保持对行业动态和市场需求的有效捕捉与把握，实现投资业绩的持续稳定与领先。

公司委托恒生电子开发了业内领先的资产管理业务平台，通过该平台，投资经理可以实现指令的下达、交易员可以执行交易，同时，风控人员可对每一笔的交易进行实时监控，以防范资产管理业务风险。

近年来，资产管理业务作为公司转型发展、提升核心竞争力的主要切入点之一，取得了长足的发展和进步，公司紧抓业务契机稳步提升传统的权益类投资产品的管理规模，大力发展和银行合作的非标准类投资业务，经过2011年的初期尝试，2012年的开拓发展，到2013年已经日趋成熟，特别是中国证券监督管理委员会于2012年10月18日修订了《证券公司客户资产管理业务管理办法》、《证券公司集合资产管理业务实施细则》和《证券公司定向资产管理业务实施细则》(一法两则)，大大拓宽了资管业务的投资范围，取消了诸多限制，为证券公司的资产管理业务的发展奠定了制度基础，提供了有利的发展机会。公司资产管理产品的数量和种类得到了较大丰富，管理资产的规模也迅速增长，公司资管业务资产管理总额与收入的市场份额保持在5-6%之间，截至2014年3月31日，公司管理的客户资产规模为2,835.07亿元，集合资产管理产品数量达到39支。

近年来，公司资产管理部门及人员获得的主要荣誉如下：

时间	荣誉	颁发机构
2014年	管理人三年优胜奖(2011-2013)	中国私募基金年会
2013年	2010-2012(三年)券商管理人-长期优胜奖	第五届中国最佳私募基金
	2012年度"金牛券商集合资产管理人奖"	中国证券报/金牛理财网
2012年	2010-2011券商管理人-长期优胜奖	第四届中国最佳私募基金
2011年	2010年度最佳管理人奖	第三届中国最佳私募基金
	一年期、两年期双五星管理人	国金证券2011年一季度券商集合理财评价报告
	2011中国证券公司最佳资产管理公司(部门)	中国券商金方向奖
	单群良获2011中国券商最佳资管人物	中国券商金方向奖

(2)组织结构

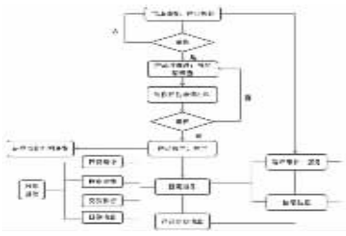
(3)业务流程

①定向资产管理业务流程

定向资产管理业务是证券公司接受单一客户委托，与客户签订合同，根据合同约定的方式、条件、要求及限制，通过专门账户管理客户委托资产的活动。委托人可以是符合条件的自然人和机构，委托资产可以是客户合法持有的符合相关监管要求的资产，如货币资金、股票、债券等证券类资产，或者货币资金与证券的组合形态等。

②集合资产管理业务流程

集合资产管理业务是证券公司针对高端客户开发的理财服务创新产品，可以投资于中国境内依法发行的股票、债券、股指期货、商品期货等证券期货交易所交易的投资品种；央行票据、短期融资券、中期票据、利率远期、利率互换等银行间市场交易的投资品种；证券投资基金、证券公司专项资产管理计划、商业银行理财计划、集合资金信托计划等金融监管部门批准或备案发行的金融产品；以及中国证监会认可的其他投资品种。



(4)具体经营情况

近年来，公司资产管理业务一直保持业界领先，收入和规模水平保持在行业第一梯队，自2013年开始努力向通道业务和自主管理业务并重的模式转型，在前两年收入和规模高速增长的情况下，为有效防范风险，公司适度控制发展节奏，进一步提升发展质量。

2011-2013年，公司资产管理业务受托管理资金本金规模(母公司口径)分别为181.07亿元、859.71亿元和2,422.26亿元，行业排名分别为第3名、第5名和第4名，托管资金本金规模累计增长12.38倍；净收入方面，2011年收入为0.57亿元，2012年为1.26亿元，2013年达到3.55亿元，行业排名分别为第15名、第3名、第4名，净收入累计增长5.23倍，截至2014年3月31日，公司资产管理业务规模达2,835.07亿元，市场占有率约为4.67%，居行业前列。

报告期内，申银万国资产管理业务主要经营指标(母公司口径)如下：

项目	2014年3月末	2013年末	2012年末	2011年末
资产管理业务规模(亿元)	2,835.07	2,422.26	859.71	181.07
其中:定向资产管理业务规模	2,759.53	2,348.81	831.15	162.24
集合资产管理业务规模	75.54	73.45	28.56	18.83
集合产品数量(个)	39	46	11	5
定向产品数量(个)	309	264	76	22
项目	2014年1-3月	2013年度	2012年度	2011年度
资产管理业务净收入(万元)	10,031.56	35,483.09	12,632.91	5,677.33
其中:集合资产管理业务净收入	7,247.88	27,059.99	11,537.03	3,958.37
集合资产管理业务净收入	2,783.69	8,423.10	1,095.87	1,718.97

2013年，公司多支集合资产管理产品业绩位居行业前列，具体如下：

产品名称	成立时间	规模(元)	类型	收益率	同类排名
申万2号	2009-7-17	397,456,087.01	权益类	7.81%	92/247
宝顺1期	2010-3-26	38,913,675.11	权益类	23.31%	23/247
申万3号	2010-11-18	230,794,196.77	基金宝	15.59%	38/247

2011年以来，公司资产管理产品获得的主要荣誉如下：

时间	产品	荣誉	颁发机构
2011年1月22日	宝顺1期	2010年度"最受欢迎理财产品"之受券商集合理财新锐奖"	2010年度(第五届)中国私募基金风云榜
2012年6月18日	宝顺1期	2011年度最佳股票型券商集合理财计划(小集合)	上海证券报
2013年5月18日	申万3号	2012年度金牛券商集合资管计划	中国证券报、金牛理财网
2013年5月18日	宝顺5期	2012年度金牛券商集合资管计划	中国证券报、金牛理财网
2014年3月25日	宝顺1期	产品三年优胜奖(2011-2013)	中国私募基金年会

(5)营销服务模式

随着国内财富持续积累，个人投资者、机构投资者和实体经济中的企业感需专业化资产管理的产品与服务，市场需求导向因素对资产管理业务发展的驱动作用不断增强。行业监管政策的放松扩大了证券公司资产管理计划的投资范围，为证券公司资产管理业务创新提供了广阔空间。

①建立大资产管理平台，不断满足客户需求

公司充分发挥综合类券商的优势建立大资产管理平台，公司的大资产管理平台是总部与各分支机构联动的平台，各部门跨业务协作的平台、投资管理平台、合规风控平台、运营保障平台五个方面的有机结合，通过大资产管理平台合理整合公司内部资源，满足个人客户、企业客户、机构客户的资产管理需求，大资管平台除了实现资源整合，帮助公司不断进行产品创新，打造齐全的产品线，同时还形成了各部门之间协同合作和上下联动的机制，是打造完善产品体系的基础和保障。

在公司内部，资管部门充分利用公司优势资源，与申银万国研究所展开优势互补、有效沟通，实现对行业和重点公司的跟踪和把握；利用申银万国遍布全国的16家分公司和168家营业部网络优势，及时地发掘主题性投资机会；与公司其他业务部门紧密合作，不断创新出适合客户需求的产品。在公司外部，资管部门通过与业内知名研究机构的战略合作，保持对行业动态和市场需求的有效捕捉与把握，实现投资业绩的持续稳定与领先。

②开展定向资产管理业务，拓宽业务范围

申银万国将资产管理业务作为定位于推动公司各项业务转型的重点发展业务，目前，发行集合资产计划是大多数券商开展资产管理业务的主要方式，其服务对象以一般自然人和一般法人为主，在这个领域，券商资产管理业务面临着公募基金、阳光私募、信托等市场主体强有力的竞争。为发挥券商资管的优势，公司客户资产管理总部从2002年开始运作定向资产管理产品，根据客户资金的不同性质及客户理财需求设计了多种不同风险-收益特征的产品，产品成立后严格按照投资决策流程和风险管理体制运作，取得了良好的投资收益。

③打造"一站式"产品体系

"一站式"的产品体系是要建立覆盖"全产品类型"、"全产品周期"、"全资本市场"的产品体系。通过建立完备的产品开发机制、产品评审机制、产品发布机制、风险控制机制优化资产管理产品线的创设流程，提高产品体系运作效率。

公司通过资产管理战略目标、竞争策略、保障机制的实施，目的是为了逐步扩大公司资产管理规模，优化资产管理业务结构，提高资产管理业务在公司总体业务收入中的比重，加强公司的盈利能力。公司力争在资产规模、利润水平、竞争能力、品牌影响力等指标方面处于券商第一阵营的前列。

4、投资银行业务

(1)业务概述

公司投资银行业务主要涉及股票、可转换债券的保荐和承销、各类债券的承销与发行、上市公司并购重组及股权激励等财务顾问业务、资产证券化业务等。

公司具有丰富的客户资源，遍布全国各地的业务网络为投资银行业务的拓展提供了坚实的基础，经过多年的发展与积累，投资银行业务构筑了一个强大的客户资源网络，与国内几乎所有的基金公司、保险公司、大型券商以及众多实力雄厚的投资机构都建立了合作关系，形成了畅通的双向交流渠道，拥有很强的证券承销与配售能力和境内外业务的协同开发能力。

经过多年实战的锻炼和考验，公司凝聚了一支"组织严密、纪律严明、分工明确、训练有素"的人才队伍。业务团队由资深的保荐代表人和拥有财务会计、法律、企业管理、金融等专业知识背景及丰富的资本市场从业经历的人员构成，主持或参与了大量IPO、再融资、财务顾问及场外市场项目，积累了丰富的项目执行和运作经验。

作为国内证券行业的先行者，公司投资银行始终以成为"企业最好的金融顾问"为目标，以持续的创新精神，创造了新中国证券市场上一系列"第一"，在行业内建立了良好品牌：代理发行了新中国第一支首次公开发行的A种股票—上海飞乐音响股份有限公司A股；担任了第一支人民币特种股票—上海真空电子股份有限公司B股的主承销商；承销了中国企业首次在境外发行的B股可转换债券—中国纺织机械股份有限公司；承销保荐了第一家在国内上市的中国网络企业—浙江网盛科技股份有限公司；承销保荐了第一家A+H同步发行的中国企业—中国工商银行股份有限公司；承销保荐了第一家新三板转主板的企业—北京久其软件股份有限公司。

公司一贯致力于为客户提供优质、全面的融资服务，通过对客户的改制、辅导、保荐上市等服务，帮助上海石化、青岛啤酒、上海汽车、光大银行等众多知名国有大中型企业进入了资本市场的快车道。此外，公司先后为宝钢集团、强生集团、上海石化、青岛啤酒、上海汽车、锦江股份等200多家国有大中型企业提供专业财务顾问服务，经过多年的实践和发展，公司在银行、证券、汽车、能源、有色金属、基础建设等行业领域确立了品牌优势。目前，公司同时拥有A股与H股保荐资格，可为客户提供海内外资本市场综合金融服务。

近年来，公司以大型央企债务承销为突破口，先后担任过三峡债券、光大债券、久事债券、浦东建设债券、华源债券、上海城市建设债券、上海水务债券、上海世博债券等多个项目的主承销商，2011年、2012年连续第两年排名铁道债承销团第一，创新业务方面，公司首批获得中小企业私募债券承销商资格，目前已完成5单中小企业私募债发行；对于资产证券化业务，公司是上海交易所资产证券化专家评审委员会委员，拥有较强专业实力。

公司十分重视合规经营，建立了健全的内控控制体系，自2004年施行保荐制度以来，未受到证券监管部门的处罚。面对市场环境与监管政策的不断变化，公司紧扣实体经济和企业金融服务需求，以大力发展债券业务为契机，积极推动从"项目导向"到"客户导向"、从"提供融资服务为核心"向"综合金融服务为特征"的业务模式转变，进一步加强投资银行事业部的管理转型，形成统一的投行管理体系和企业客户服务体系，打造面向企业客户的综合金融服务平台，形成"统一开发、统一管理、专业运作"集合效应，建立综合金融服务长效机制，为客户提供一站式综合金融服务，以满足企业客户不断提高的需求，使客户资源发挥最大价值，在提升客户忠诚度的同时提升自身竞争力。

近年来公司投资银行业务获得的主要荣誉如下：

时间	荣誉	颁发机构
2014年	最佳并购重组项目-武汉控股重大资产重组	证券时报
2013年	最具成长性债券承销商、最佳债券承销团队	证券时报
	最佳债券承销项目-2012年中国铁路建设债券	
2012年	最佳销售投行	证券时报
	最佳IPO项目—冠昊生物	
	最佳场外交易市场投行	
	最佳创业板IPO项目—冠昊生物	新财富
	最佳可转债项目—国电电力	
2011年	2011中国最具发