



由证券时报主办的“2015中国投行·创投跨界融合高峰论坛”日前在杭州举行

# 投行应全方位满足客户多层次需求

证券时报记者 曾炎鑫 张欣然

在日前由证券时报主办的 2015 中国投行·创投跨界融合高峰论坛”上,证券时报邀请了来自中金公司董事总经理王曙光、东方赛富董事长刘俊宏、湖南湘投高创投总经理谢喧、上海银行投行部总经理尚理慧、江苏银行投行部总经理高增银 5 位嘉宾,浙商证券副总裁周跃担任了嘉宾主持人。

6 位专业人士对当下不断变化的经济环境和客户需求进行了探讨,认为在改革的大浪潮下,不管银行、券商、创投机构,都应善于运用自己的长处,加强自身队伍建设,增强各自销售能力,只有把内功练好了,才能牢牢抓住新机遇。

## 投行业务进入3.0时代

整个经济环境在发生变化,高端的个人和机构客户需求也在不断变化,针对这些变化,参加圆桌论坛的嘉宾均表示,在做好客户服务上需要进行一些调整,以满足客户的多层次需求。

中金公司董事总经理王曙光表示,满足客户多层次需求的核心挑战可以归结为两点:一是如何帮助客户真正实现业务成长,另一个是如何帮助客户的股东实现财富的增长。王曙光称,在整个投行的服务过程当中,应充分利用社会的变化局势,充分考虑社会资源聚集核心产业,与客户进行对接。如果做得好,会使客户的业绩快速增长,同时客户的股东财富也会增加,达到事半功倍的效果。

上海银行投行部总经理尚理慧表示,银行投行整体经历了两个阶段:第一个阶段大概从 2005 年开始,以发行债券为主,经过短券、中票这些产品的不停推动,市场规模迅速做大。两三年前的市场环境下,银行投行则进入 2.0 版本。

但是,去年以来,资本市场环境发生了较大变化,客户需求也和以前不同,银行要想牢牢抓住并满足客户需求,就需要做一些转变,银行投行



2015中国投行·创投跨界融合高峰论坛日前在杭州举办

郑宇摄

已经进入了 3.0 版。

在上海银行看来,未来的银行投行需要实现“两个面向”,即面向资本市场和面向直接融资,并作出三个转变:向服务型银行转变,向投资型银行转变,以及向交易型银行转变。尚理慧称,未来的银行投行,产品设计和风控体系的设计都会和原来银行状态不一样,要把投行产品以及传统产品串成一条线,给每一个客户量身定做综合性解决方案。此外,在银行投行的 3.0 时代,银行需要和券商、基金、保险、创投等建立战略合作伙伴关系,在同一平台上为客户提供综合化的服务。

同样为银行投行人士,江苏银行投行部总经理高增银将客户群体分为政府机构类客户、大企业集团、中小企业和个人类客户等四类。他认为,商

业投行要满足不同主体的需求,需要投行资管协同作战,把二者放在一个部门进行管理,可以更加快速、高效地满足客户需求,同时更好地对负债端和资产端进行管理。

此外,高增银表示,要满足客户不同需求,商业投行需要整合各种资源,把各个平台整合在一起,实现平台化经营,当一家机构难以满足客户需求的时候,可以整合券商、信托、基金子公司一起来完成,充分发挥各个机构的资格优势和业务领域优势。据高增银介绍,江苏银行正在和创投、券商、信托,包括一些律所、会计师事务所紧密合作,进行这方面的探索。

来自东方赛富董事长的刘俊宏从投资机构的角度发表了看法。她表示,投资机构除了要从场内和场外两个角

度进行思考外,还要考虑当前整个大牛市的状况下,让客户实现虚拟经济与实体经济相结合,并保持长期稳定增值。毕竟,财富最大的价值在于保值不在于增值,能够长期把客户财富呈增值的趋势是很重要的。

此外,刘俊宏认为,无论牛市多么吸引人或者产生多大诱惑,客户的个人财富在一级市场的配置应该保持在 30%左右,这是比较客观也是比较理性的,而在二级市场包括上,考虑到当前整个市场目前状况比较好,建议这块投资量不要超过 35%到 40%。

## 前瞻性判断 捕捉变革机遇

中央简政放权,尤其是注册制、备

案制正式推出,行业环境正在逐步产生变化,如何在变革环境下把握战略性新兴产业发展机遇,成为各类金融机构都关心的话题。

王曙光表示,不论注册制是否推出,中金公司投行部都在持续关注行业变革中的机遇,捕捉中国经济机遇,一定要以行业分析为基础的前瞻性判断,准确预判以后,就要坚决投入,哪怕 3 年不挣钱。

王曙光称,2006 到 2007 年期间,中金公司投行部开发了一大批骨干型的机械装备行业公司,同时中金公司还开发了中船和南车,比竞争对手早了 1 年半时间发现了这个机遇。

目前,中金公司投行部在 TMT、医疗医药、绿色科技、高端制造这 4 个方面投入了 100 多人,新三板业务上也是由

投行部来负责,因为“只有深入到所专注行业的最前线,才把握住相关机遇”。王曙光相信,未来 10 年是中国经济转型的黄金 10 年,符合专业性和行业性的打法将会取得成功。

刘俊宏则认为,注册制推出后能否成为像新三板市场一样实现完全市场化机制还有待考量,而注册制能否成为可以把握的投资机会,他们也还在观望状态,会重点关注注册制相应的配套措施。

在投资机会上,刘俊宏表示会比较关注互联网金融和传统产业升级相结合,其次是医药健康,以及和人们生活切实相关的文化产业。

对于注册制的影响,谢喧则总结为“锦上添花”,认为不管是否注册制,投资机构都只能努力做好自身工作、坚守投资价值。对于未来的投资机会,谢喧表示,材料工业发展能够带动各行各业的提升,包括军工等一系列方面,会对新材料领域进行持续关注,此前,他们已经投了 3 家新材料公司。

此外,湖南湘投高创投正在关注低空开放所带来的商机,比如说无人机、小型飞机发动机和小型飞机等领域。

高增银在论坛上表示,他们会关注证监会和人民银行推动现代资产证券化所带来的机会,江苏银行除了自己会做现代资产证券化业务外,也会帮助其他机构承销。

此外,江苏银行投行部去年专门成立了一个新三板基金,专门投资在新三板挂牌和已挂牌的公司,尤其是有转板希望的公司,并将“新三板”市场理解为“并购的选秀场”。

圆桌主持人周跃表示,注册制是大势所趋、人心所向,未来投行业务规模会迅速增加,但同时也会更考验各个投行团队的业务能力,需要把自己的内功练好。为了应对注册制带来的变化,浙商证券去年年底就在做相应的准备工作,今年年初更提出百人计划,计划扩招 100 个人。

周跃称,投行确实能够发现很多有价值的标的,但中国投行要真正朝国际投行方向转变,除了需要发现价值,还要能够创造价值,把价值留在自己一亩三分地里面。

# 创投机构实现互联网化 借道还是转型?

证券时报记者 叶梦蝶

在日前由证券时报主办的 2015 中国投行·创投跨界融合高峰论坛”上,创投和互联网金融界嘉宾就“互联网+”时代金融机构的机遇与挑战做了深入探讨。

参与该场圆桌论坛的嘉宾包括华睿投资集团有限公司董事长宗佩民、鲁信创投集团副总经理刘伯哲、高特佳投资集团合伙人黄斌、盛世投资首席执行官(CEO)姜明明、深圳市中美创投硅谷行基金管理企业创始人胡浪涛、云筹 CEO 谢宏中、海通证券开元董事长张向阳。

自身互联网化,嘉宾们对此发表了不同看法。



张向阳 海通证券开元董事长

## 传统企业互联网化很难

主持人宗佩民:在展开讨论之前我想发表一个观点。一个企业是不是互联网化,主要看几个方面:第一这个公司有没有云计算的信息管理系统;第二,你的选择和营销有没有运用大数据;第三,这个公司的商务有没有做到移动办公;第四,有没有和你的客户建立一个社交中心;第五,有没有对公司数据系统建立安全保障体系。第一个讨论问题就是,创业投资机构该如何帮助投资企业互联网化?

海通证券张向阳:作为有着券商背景专门做私募股权(PE)投资的机构,我们会为企业做几方面互联网化的投后服务:一是为企业提大方向的建议;二是借助我们的平台介绍专业互联网的人才;三是在落实过程当中,发现问题后找专业机构

诊断和修正。

作为一家投资机构,帮助被投资的企业做“互联网+”,其实是很困难的事情。像线上对线下(O2O)企业能够成功概率是非常小的,热度太高了,有 10%的企业能够最后活下来是很乐观了。

鲁信创投刘伯哲:鲁信创投帮助企业实现互联网化,首先是帮助他们导入互联网思维,互联网解决了信息不对称问题;第二,通过企业对企业之间(B2B)、企业对客户之间(B2C)的电商平台,实现营销的互联网化;第三,是引入战略投资者,或让互联网公司参股或控股。



刘伯哲 鲁信创投集团副总经理

中美创投胡浪涛:如何帮助所投资的企业,特别是传统企业做互联网化?第一是帮助企业做商业模式的创新;第二是为互联网企业导入人才。

举个例子,我们投资了汽车导航产品的提供商,推荐他们和腾讯合作,做了一款触达车友的互联网产品。过去 3 年里这个产品获得了 300 万车友的用户群体,也得到了资本市场的认可,永太科技

已经给这个公司增资 2 亿元。



胡浪涛 中美创投硅谷行 基金管理企业创始人

云筹谢宏中:一些企业他们参加论坛,谈“互联网+”的时候比我们理解还要深,因此关键也在于我们自身要互联网化。

## 创投企业怎么互联网化?

主持人宗佩民:这些手段都很重要,但是一些传统产业还是行动很慢。我们华睿干脆投几家互联网开发公司,开发好了,对接出平台然后送给传统企业。

云筹谢宏中:很多时候就因为恰恰是我们的本行,我们缺少了学习心态,反而是评判心态。我呼吁每一个创投机构都要有一个众筹平台,自己不开发一个,你也要和众筹平台进行合作。因为只有这样做,才有了互联网化的基因。

盛世投资姜明明:过去在互联网上

募资是非法募资,随着市场的放开,用互联网的方式募资,能够让更多的有限合伙人(LP)参与募资的环节里。我们做了 5 年母基金,投了 60 多个子基金。比如我们可以用大数据分析,哪些基金真正在哪个领域擅长,甚至将来通过数据库的累积,分析每一个合伙人在单个基金里的贡献。



谢宏中 云筹首席执行官

高特佳投资黄斌:高特佳理论来讲不会成为一个互联网公司,但是该互联网化,该用到所有技术、方式方法肯定会用。我们要做的是如何最大化发挥整个团队成员的主动性、能力、创新性,对市场做出最快的反应,还有如何实实在在服务被投的企业和投资人。

中美创投胡浪涛:现在的股权众筹模式出来以后,创业者可以在平台上立刻融到钱,投资者立刻投到项目,而且这个项目的质量好坏,已经呈现在网络上,减少了中间环节。筹相结合。



姜明明 盛世投资首席执行官

主持人宗佩民:我总结一下,首先我们创投机构一定要使自己成为互联网化的创投公司,从几方面入手。第一募资就是一定到网上去;第二,投资企业用微信化管理;第三,所有投资经理每天项目访谈记录,必须更新上网;第四,每个投资公司都建立客户社区;第五,一定要积极参与众筹平台。



黄斌 高特佳投资集团合伙人



宗佩民 华睿投资集团有限公司董事长

论坛嘉宾们认为,创投帮助互联网企业,可以从商业模式指引、技术支持、人才引进、流量导入等方面进行,但是传统企业转型并不容易。不仅如此,创投机构自身也面临着转型趋势,是仅利用互联网技术,帮助募资、数据分析工作更加便利?还是完全将