

六家券商高管一致认为：

# 提供全业务链服务是投行发展方向

证券时报记者 桂衍民

在日前举行的 2013 投行创造价值高峰论坛”上,西部证券总裁祝健、华泰联合证券总裁刘晓丹、广州证券总裁刘东、中信建投证券董事总经理刘乃生、民生证券执行副总裁杨卫东和中原证券副总裁赵丽峰等投行高管一致认为,依靠首发 (IPO) 为主要业务收入的传统投行商业模式亟待转变,围绕着客户需求,提供全业务链式服务将成为未来中国投行发展方向。

## 投行业务不仅仅是IPO

证券时报记者：近两年各位所在公司 IPO 收入在投行总收入的占比到底有多高？

祝健：具体数字我忘记了。但我认为,投行业务中 IPO 业务必不可少,也是投行核心竞争力指标之一。目前 IPO 审批放缓仅是监管制度的短期调整；另一方面在市场快速发展期,尤其在创新期,难免会有一些冒进,或不规范的个案发生,这就需要各方努力以加强行业公信力。我的观点是:现在的放缓是为了以后的大发展,政策短期调整对每一家机构和投资人来说,都应该是一个机会。

刘晓丹：我们投行 IPO 收入占比在 2010 年最高,差不多有 80%。但我们一直认为,IPO 业务只是投行的一个基础业务,或者是吸引客户的基础品牌业务。对投行而言,重点应是提供一揽子服务,2011 年我们就开始从制度设计层面调整收入结构,所以去年和今年 IPO 占比在持续下降,去年的占比约为 50%。增速最快的是债券业务,其次是并购业务,此外还有一些创新业务,如结构化融资和资本中介业务等。

坦率地讲,个人非常希望市场低迷期时间能长一点,因为这是投行真正从顶层做设计、转型、练内功的时候。如果 IPO 突然又放开了,市场再来一轮暴涨暴跌,投行又会回到原来的老路。去年一年我们公司都在布局,公司上下沿着市场方向、围绕一个客户,提供从头到尾的全业务链服务,公司中后台都要支持、跟上。我很感谢市场出现这么一个低迷时点,让大家静心进行改革。

刘东：广州证券去年投行收入里大概 29% 来自 IPO 业务。我想表达的意思是,IPO 是投行业务之一,但投行业务不仅仅是 IPO 业务。投行业务是为客户提供融资解决方案的业务,但现在直接融资方式除了股权融资外,还有债券融资和下一步延伸的资产证券化,同时还有顾

问咨询、并购重组等业务。

广州证券在 2009 年就提出了投行业务的发展战略,即股债并举,延伸并购业务。这几年来,债券业务收入高过了股权业务的收入,再融资业务收入高过 IPO 业务收入。其他的比如并购、资产证券化业务正在培育,所以说投行应该是全方位的投行,而不仅仅是 IPO 业务的投行。

## 提供全业务链服务

证券时报记者：在诸多非 IPO 业务中,你们觉得哪一项是贵公司发展的重点呢？

杨卫东：在今年投行业务工作中,我就强调了我们的投行转型的问题,我提出的一个想法是投行向综合金融服务提供商转型,这个和大家刚才说的一条龙式服务差不多。今年一季度我们投行收入就全部来源于再融资收入。另外,民生证券在并购、债券和资产证券化业务方面也都有突破。

我的一个观点是,对投行而言,什么业务赚钱就做什么,什么业务最赚钱就加大力度做什么。如果 IPO 业务最赚钱,投行还得转向 IPO 业务。如果与美国资本市场比的话,我的意见是,既要做 IPO 也要培育投行综合金融能力。现在民生证券准备在投行成立客户服务部,就是挖掘 IPO 客户需求,包括这些客户的股权减持和各种各样的融资需求,将这些业务与投行团队结合起来,为客户提供后续服务,寻找新的收入来源。

刘乃生：中信建投是一家经过重组成长起来的投行,我们一直贯彻以客户为中心的宗旨,提供全产品服务。在这种理念下,传统的 IPO 业务、再融资通道业务依然是我们投行未来一段时间内主要的收入来源和服务手段,但我们也切实在向着国际投行那种全方位的服务迈进。

首先,我认为并购重组业务空间巨大,监管部门这几年在审核流程上,进行了方方面面的改革,也促使投行在并购重组业务上打造新的盈利模式。其次,要有股有债。如果没有债,市场就有缺陷,当然债的品种非常多,有幸的是我们既做交易所市场的债,也做银行间的债。从服务客户的角度看,我们的服务手段更全面了。去年我们公司债发的家数也比较多,这也是投行不可或缺的主要盈利手段。

赵丽峰：我对 IPO 的心情是两面的,一方面希望 IPO 尽早重启,因为中原证券现在在排



队等待上市,材料去年已报到证监会了；另一方面,从投行业务角度来说,这几年中原证券投行也在摸索怎么走差异化道路。中原证券在业内规模算是比较小,起步比较晚,目前整体规模处于中等。

未来中原证券投行的路怎么走,个人认为有两点:一个是以客户为中心,二是走区域化。就我们未来发展方向而言,肯定看好重大资产重组加并购业务,尤其今年在这方面的布局已做了一些努力。

## 综合金融服务挑战无处不在

证券时报记者：大家都谈到了各自投行业务的转型或业务结构的转变,那么在这种转变过程中,有哪些困难和挑战呢?如何理解综合投行和专业投行？

股权突破、专业团队护航、借力金融同业

# 商业银行积极探索投行业务做强之路

证券时报记者 伍泽琳

在日前举行的 2013 投行创造价值高峰论坛”上,工商银行投行部副总经理张都兴、浦发银行投行部总经理贾红睿、招商银行投行部副总经理吴晓蕾、浙商银行投行部副总经理申健、华夏银行金融市场部副总经理范志宏等银行业高管就如何利用创新做大做强商业银行投行业务展开了热议。

其中,股权突破、专业团队护航、借力金融同业被认为是三招有效的创新模式。

## 银行间债务融资暴增

证券时报记者：近 5 年来,银行投行业务高速增长,其中让你印象最深刻的是什么？

张都兴：工商银行在 2002 年成立投资银行部,到 2012 年刚好满 10 年。这当中让人印象最深刻、最震撼的是投行业务的发展。10 年前工商银行投资银行部的年收入是一千万元,10 年后的今天,这个数据升至上百亿。银行投行业务的产品结构、组织架构、甚至是管理与创新都一体体现在其中了。

贾红睿：对于大部分急需扩张、发展的企业而言,首发 (IPO) 无疑是一个很好的途径。然而,IPO 门槛很高,在中国有很多达不到上市标准的企业。银行恰恰能帮助相当一部分企业借助银行间市场的直接融资方式进入资本市场。值得注意的是,在此过程中,企业变得越来越规范、越来越透明,这包括法人治理结构、财务信息的逐步规范。只有作为整个经济运行中最主要单元的企业更加健康地发展,经济才能持续稳定健康发展。

吴晓蕾：从 2005 年第一批短融业务起步开始,银行间市场债务融资工具快速发展。2008 年银行间市场出台了《债务融资工具管理办法》,尤其是通道放开后,2011 年又推出区域集优、私募债、保障房私募等,银行间债务融资规模实现了质的飞跃。与此同时,各种新型的融资

祝健：我认为投行发展道路从综合化角度来讲,产业链和服务链的拉长是每家投行都面临的问题。因为最终它是为客户提供综合融资,包括投资服务,这就涉及投行两个核心功能:一是资本中介,二是财富管理。资本中介侧重于融资方,财富管理侧重于资金提供方。对于客户来说,它可能既有投资需求也有融资需求。

未来投行将逐渐从项目为中心转向以客户为中心,就是说投行做一个项目不仅仅是赚一笔钱,还要与客户进行全方位长期的合作,这也是以后投行成长壮大的基础。

刘晓丹：结合国外投行历史,我认为未来五年内有能力提供综合金融服务的提供商在国内不会超过 10 家,而决定这种竞争格局有几个关键要素:第一,现在投行资本平台的搭建,就是所谓的加杠杆;第二,特有的治理结构,这也是决定证券公司能走多远的因素。因为大部分国有背景的券

商管理团队在其中到底能起到怎样的作用,甚至管理团队年龄结构是不是有长远的战略想法,都决定了未来的竞争格局。我认为,对证券公司来讲,比产品创新更重要的是组织结构的创新,以及围绕组织结构创新打通所有的利益考核机制和利益共享机制,而这一步其实是最艰难的。

杨卫东：要建立综合金融服务,我觉得有几个方面需要注意:第一,要有一批忠诚度比较高的客户;第二,要有一支团队专门挖掘客户的需求;第三,要有能够提供这种综合金融产品的设计能力;第四,要有很强的定价能力;第五,要有很强的销售能力。

刘乃生：综合金融服务实际上还是综合实力、综合竞争力打造的一个过程。过去开展 IPO 和股权再融资服务相对简单,现在的产品服务对技术含量要求较高,而做全产品服务需要投行内部各部门之间做好业务协调、利益协调。



本版摄影:宋春雨 本版制图:张常春