



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的主要指标之一。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,提供从头到脚的全业务链服务,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。这几年下来,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有一些突破。

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需求为中心的宗旨,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?

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和股权转让服务相对简单,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。



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苑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,银行投行业务高速发展,其中让你印象最深刻的是什么?

张都兴:工商银行从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

产品也不断推陈出新。招商银行是最早的具有承销资质的9家银行之一,承销发行家数一直居股份制商业银行领先地位。

苑志宏:实际上,过去五年应该是国际、国内经济最动荡的时期,与此同时,国内的宏观调控政策层出不穷。债券市场的发展在这五年里实现了快速的扩容,这让人印象深刻。从华夏银行自身的发展轨迹也能看出这一点,2008年我们的业务收入只有3000万,去年年底已超过20亿。

“以我为主,资源整合”

证券时报记者:与欧美大型金融机构不同,我国商业银行只能从事部分简单的、低收益的投行业务;再者,我国商业银行投行业务还面临着专业人才匮乏、创新能力不强等困难和挑战,国内商业银行将如何应对这些困难和挑战?

张都兴:商业银行的投资银行业务发展一直在摸索中前进,其轨迹也一直顺应国家经济快速发展、金融改革以及金融市场结构的调整。目前,在市场间接融资与直接融资比例调整的大趋势下,商业银行也要顺应该趋势主动创新,才能从传统的盈利模式、产品模式中脱颖而出。

在国内实行分业经营、分业监管的背景下,商业银行的投资银行业务首先要从那个业务入手,对每家商业银行而言都是一个不小的考验。

从表面上看,商业银行投行业务目前的困境在于没有IPO业务牌照、没有公司债承销业务资格、缺乏并购业务经验等。然而,沿着商业银行多年来的的发展轨迹,仍有以下几个核心方向可以选择作为投行业务突破口。

首先,在没有IPO牌照的情况下,商业银行可以利用私募股权业务作为突破口,开展股权投资业务。其次在并购业务上,尽管缺乏相关经验,但是近年来,商业银行的客户中,不乏被重组”、被并购”的客户。作为最贴近该类客户群体的商业银行,可以充分借鉴并购过程中的商业模式,积极参与其中,适时变被动为主动。此外,还可以从原来就具有优势的债务重组业务着手,逐渐延伸到并

购业务。

贾红睿:投资银行业务拼的就是人才。此外,有效的创新远胜于过度创新。而市场上的融资方的融资需求就是业务部门重要的创新源泉。这些年银行间市场的发展,从产品的品种、功能与成熟市场已经越来越贴近了。然而,当中除了业务量的增长外,更值得关注是商业银行已经培养了一支专业队伍。这个队伍不仅仅是一线前台部门的承销人员,还包括风控、创新等后台精英。

吴晓蕾:现代商业银行面临一个新的竞争格局,呈现以下几个新的特点:主要表现在存款理财化、资产证券化、利率市场化、金融综合化和融资投行化。

在分业监管的前提下,商业银行的投行业务确实面临着比较大的竞争。但与此同时,随着客户融资需求的多元化,也带来了巨大的顾问式增值服务和金融创新空间。

商业银行投资银行业务的发展,首先伴随的是组织体系的变革;第二就是业务流程再造的问题;此外,还要打造自己的专业团队。而资源的整合,也是业务转型不可或缺的因素。银行的投行业务更多是要围绕着客户的融资需求,以创新产品和服务模式进行资源的优化和整合。

申健:投行业务的创新应该重点把服务的核心点落在如何满足客户需求上。此外,在传统的商业银行金融理念与运作模式下,还需要商业银行懂得如何去“借力”。借鉴金融同业的经验、资源等,加强业务交流都能极大地帮助业务扩展。

商业银行的创新有主观方面的因素,更主要是要有客观的因素。其中最关键就是要找到创新的介质。实际上,商业银行的投行业务应该是相对简单和清晰的,包括债务融资工具业务、资管业务和理财财务顾问方面的业务。

苑志宏:对于商业银行投行业务,分业监管表面上看是一个需要破冰的难题,但实际上,投行业务是一个很大的概念。牌照固然重要,但从实践上来,几乎所有的金融中介业务都围绕银行为中心而展开的。总结起来,可以用“以我为主,资源整合”八个字来概括。