公司代码:600999 公司简称:招商证券

招商证券股份有限公司

2015 年度报告摘要

一 重要提示

1.1 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	招商证券	600999	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吴慧峰	罗莉
电话	0755-82943666	0755-82960432
传真	0755-82944669	0755-82944669
电子信箱	IR@cmschina.com.cn	luoli@cmschina.com.cn

1.6 公司2015年度利润分配预案

以总股本 5,808,135,529股为基数,每10股派发现金红利2.47元(含税),本期实际分配现金利润总额为1,434,609,475.66元,占公司2015年合并报表归属于母公司所有者的净利润的13.15%。

加上2015年中期已经分配的现金股利(每10股5.04元(含税),总额为2,927,300,306.62元),全年合计每10股派发现金红利7.51元(含税),全年合计分配现金利润总额为4,361,909,782.28元,占公司2015年合并报表归属于母公司所有者的净利润的39.99%,剩余可供投资者分配的未分配利润为9,415,745,145.51元。

二 报告期主要业务简介

2.1报告期内公司从事的主要业务及经营模式

本公司(母公司及控股子公司)向个人、机构、企业客户提供多元、全方位的金融产品和服务并从事自营投资与交易,主要业务如下:

经纪及财富管理业务:本公司为客户代理买卖股票、基金、债券、大宗商品、衍生金融工具,提供投资咨询、投资组合建议、产品销售、账户诊断、资产配置等增值服务,赚取手续费及佣金收入;向客户提供资本中介服务(包括融资融券业务、股票质押式回购及约定购回交易等),赚取利息收入。此外,本公司通过向基金、保险等各类机构客户提供投资研究、销售与交易、主券商等服务,赚取手续费及佣金收入。

投资银行业务:本公司为企业客户提供一站式的境内外投资银行服务,包括境内外的股权融资、债务融资、结构化融资、场外市场挂牌,并购重组财务顾问等服务,赚取承销费、保荐费以及财务顾问费。

投资管理业务:本公司提供集合资产管理、定向资产管理、专项资产管理、直接股权投资基金管理等服务,赚取管理费和绩效费用。

投资及交易业务:本公司以自有资金开展权益类证券、固定收益类证券、大宗商品、另类投资以及衍生金融工具的交易和做市(包括场外市场金融产品的交易与做市),赚取投资收益,并采用先进的投资交易策略和技术降低风险及提高回报。

2015年,国内资本市场在多重因素的影响下,A股一级市场融资额、二级市场交易额双双创下历史新高,但于6月中旬出现历史罕见的大幅波动,为避免股市暴跌引发系统性风险,国家采取了一系列救市措施,包括公司在内的大中型券商尽积极履行维护资本市场稳定健康发展的社会责任,大幅增加A股自营投资规模。

2015年初,公司董事会审议通过了公司中长期发展战略暨2015-2017年发展规划,提出以领先的资本实力为引擎,以全面竞争、开拓创新、协同作战为抓手,在各条业务线与主要竞争对手展开全面竞争,实现规模与服务能力的“双赶超”;完成向现代投资银行的转型,基本形成全功能业务平台、全产业链服务能力,打造“中国最佳投资银行”。

在新三年战略的指引下,公司紧扣“增加收入,深化转型,提升能力,优化运营”的年度工作方针,取得了优异的经营业绩:

一是经营业绩实现历史性跨越。营业收入首次突破200亿元,净利润首次突破100亿元,公司在净资产、总资产相比其他大型券商增长较少的情况下,依靠优异的创利能力,实现经营规模与竞争力赶超的良好势头。

二是核心业务通过转型和创新,市场竞争力不断提升,创收能力显著增强。公司经纪业务代理买卖净收入排名在激烈的竞争中有所上升,投资银行业务、资产管理业务的市场排名大幅提升,投资及交易业务增长显著,机构业务保持领先。公司全功能业务平台、全产业链服务能力已基本搭建,收入结构进一步优化。

三是获得多项新业务资格,创新跑在行业前列。2015年公司获取12项创新业务资格,公司(近三年内开展的)各项创新业务收入占比达15.7%。

四是有效管控了风险,全年未发生重大风险和不合规事件,连续第八年获得证监会分类监管A类AA评级,实现了又好又快、高质量的发展。

2.2报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、报告期内证券行业的发展阶段与周期性特点

报告期内,资本市场投融资需求旺盛,证券行业总体处于经营规模高速增长、盈利能力显著提升的发展期。受宏观经济进入新常态、资本跨市场流动加快、证券行业监管政策调整、投资者风险偏好变化等因素的影响,国内证券行业呈现明显的螺旋式发展特征。长期来看,证券行业在服务实体经济发展、服务于“供给侧”改革和创新驱动国家战略的实施、服务于居民财产性收入增长等方面将发挥越来越重要的作用,随着客户需求的不断增长和日益复杂多元,证券行业仍处于快速发展的战略机遇期。

2、报告期内公司的行业地位

报告期内,公司保持了相对领先的市场地位,核心业务的市场竞争力显著提升。根据WIND资讯,公司股票基金交易量排名行业第8;公募基金分盘佣金排名行业第4(上半年);融资融券余额排名第6,较2014年前进1位;国内股票主承销金额排名第4,较2014年前进5位;国内债券主承销金额排名第3,较2014年前进5位;资产证券化业务规模排名第1,较2014年前进3位;新三板新增挂牌企业家数排名第7,较2014年前进1位。2015年度,公司从事上市公司并购重组财务顾问执业能力获得中国证券业协会A类评级。根据中国证券投资基金业协会的统计,公司托管与外包服务业务规模位居行业第1。2015年公司总资产、净资产、营业收入、净利润等指标的最终排名情况,参见中国证券业协会网站公布的《证券公司会员业绩排名情况》(截至本报告出具之日,证券业协会尚未公布相关排名)。

三 会计数据和财务指标摘要

单位:元 币种:人民币

	2015年	2014年	本年比上年增减(%)	2013年
总资产	291,655,584,780.67	193,408,050,497.75	50.80	83,869,824,468.91
营业收入	25,291,794,057.95	11,002,468,274.67	129.87	6,089,160,550.68
归属于上市公司股东的净利润	10,908,748,759.12	3,850,672,721.41	183.29	2,232,090,360.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,863,329,916.31	3,844,135,864.97	182.59	2,237,113,896.38
归属于上市公司股东的净资产	48,351,118,506.10	41,537,249,645.38	16.40	27,159,315,990.23
经营活动产生的现金流量净额	-18,307,626,765.99	19,608,939,658.68	-193.36	-18,417,547,488.52
期末总股本	5,808,135,529.00	5,808,135,529.00	0.00	4,661,099,829.00
基本每股收益(元/股)	1.8782	0.7224	159.98	0.4789
稀释每股收益(元/股)	1.8782	0.7224	159.98	0.4789
加权平均净资产收益率(%)	23.96	10.85	增加13.10个百分点	8.45

四 2015年分季度的主要财务指标

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	5,713,580,318.13	10,149,911,102.10	3,291,697,060.31	6,136,605,577.41
归属于上市公司股东的净利润	2,662,903,857.57	4,651,761,606.19	1,518,775,434.25	2,075,307,861.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,651,064,297.54	4,645,984,170.42	1,493,978,320.71	2,072,303,127.64
经营活动产生的现金流量净额	-15,999,395,961.84	29,969,034,774.03	-9,869,320,847.89	-22,407,944,730.29

五 股本及股东情况

5.1 普通股股东及前10 名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末普通股股东总数(户)							108,008
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							112,260
前10名股东持股情况							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
深圳市招融投资控股有限公司	--	1,435,110,665	24.71	815,308,642	无	--	国有法人
深圳市集盛投资发展有限公司	--	1,341,378,000	23.09	--	无	--	国有法人
中国远洋运输集团总公司	-232,311,852	398,093,374	6.85	124,453,374	无	--	国有法人
河北港口集团有限公司	-7,625,199	282,775,769	4.87	65,273,684	无	--	国有法人
中国交通建设股份有限公司	--	214,297,546	3.69	--	无	--	国有法人
招商局轮船股份有限公司	--	177,244,962	3.05	--	无	--	国有法人
中国证券金融股份有限公司	166,914,556	166,914,556	2.87	--	无	--	国有法人
中央汇金资产管理有限责任公司	77,251,600	77,251,600	1.33	--	无	--	国有法人
深圳华强新城市发展有限公司	-8,141,213	69,658,400	1.2	--	无	--	境内非国有法人
广州海运(集团)有限公司	4,330,000	50,596,365	0.87	--	无	--	国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前10名股东中,招融投资、集盛投资、招商局轮船均为本公司实际控制人招商局集团控制的子公司。						

注:中国远洋运输(集团)总公司通过定向资产管理计划持有公司29,953,561股,占公司总股本的0.52%。中国远洋运输(集团)总公司直接和间接合计持有公司428,046,935股,占总股本的7.37%。

5.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

公司实际控制人为招商局集团有限公司。招商局集团有限公司通过其子公司深圳市招融投资控股有限公司、深圳市集盛投资发展有限公司、招商局轮船股份有限公司间接合计持有公司50.86%的股份。

注:合计持股比例与各股东持股比例直接相加之和在尾数上略有差异,系四舍五入所致。

六 管理层讨论与分析

2015年12月31日,公司总资产2,916.56亿元,归属于上市公司股东的净资产483.51亿元,同比分别增长50.80%、16.40%。公司全年实现营业收入252.92亿元,归属于上市公司股东的净利润109.09亿元,同比分别增长129.87%、183.29%。加权平均净资产收益率达23.95%,同比提高13.10个百分点。

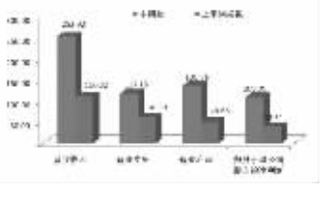
6.1主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:亿元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	252.92	110.02	129.87
营业支出	117.15	60.39	93.99
营业利润	135.76	49.63	173.54
归属于母公司股东的净利润	109.09	38.51	183.29
经营活动产生的现金流量净额	-183.08	196.09	-193.36
投资活动产生的现金流量净额	-2.86	-2.91	--
筹资活动产生的现金流量净额	509.54	173.96	192.91

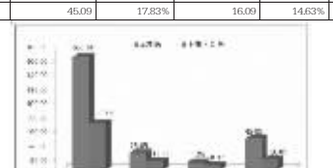


2、收入和成本分析

(1)收入

单位:亿元

项目	营业收入				
	本期数	占比	上年同期数	占比	同比变动幅度
经纪和财富管理	160.34	63.40%	67.29	61.16%	138.29%
投资银行	25.65	10.14%	13.43	12.20%	91.02%
投资管理	11.74	4.64%	8.32	7.56%	41.11%
投资及交易	45.09	17.83%	16.09	14.63%	180.17%



2015年公司把握市场机遇,结合公司战略目标及经营计划,积极推进业务转型,大力发展创新业务,各主要经营数据和指标同比均实现大幅增长。公司全年实现营业收入252.92亿元,营业利润135.76亿元,归属于母公司的净利润达到109.09亿元,同比分别增长129.87%、173.54%和183.29%。其中:

经纪和财富管理业务收入同比大幅增长138.29%,在营业收入中的占比上升2.24个百分点,主要是由于A股市场交易量大幅增长,全年股基日均单边交易量达到10,967亿元,同比增长296%;同时,公司深化财富管理业务,持续提升服务质量和基础平台,以平缓经纪业务佣金率下降的幅度,并积极发展融资融券和股票质押回购等资本中介业务。2015年公司代理买卖净收入份额大幅提升,资本中介业务规模同比大幅增长,竞争力进一步提升。

公司投资银行业务收入同比大幅增长91.02%,原因是公司投资银行业务积极推进业务结构的转型,在保持IPO业务市场地位的同时,大力发展债券、资产证券化、再融资和并购重组等业务,承销规模同比大幅增长,承销业务市场份额快速提升。

公司投资管理业务收入同比增长41.11%,主要是由于公司资产管理业务规模大幅增长。同时,公司致力提升产品创设和管理能力,产品投资业绩提升明显。

投资及交易业务收入同比上升180.17%,占营业收入比上升3.20个百分点,主要因公司把握和挖掘市场投资机会,积极加强投资策略的多样性,权益互换、股票投资、股指期货套利、固定收益类等投资收益均同比大幅增长。

(2)主营业务分业务、分地区情况

单位:亿元 币种:人民币

主营业务分业务情况						
分业务	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减
经纪和财富管理	160.34	53.31	66.75	138.29	68.27	增加13.84个百分点
投资银行	25.65	10.74	58.15	91.02	99.18	减少1.72个百分点
投资管理	11.74	6.19	47.31	41.11	183.98	减少26.51个百分点
投资及交易	45.09	19.89	55.89	180.17	194.24	减少2.11个百分点
其他	10.10	27.02	-167.59	106.30	87.94	增加26.15个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减
广东地区	135.02	89.94	33.39	115.40	91.38	增加10.36个百分点
上海地区	20.73	3.42	83.50	178.63	107.41	增加15.67个百分点
北京地区	36.23	6.16	82.99	133.56	92.28	增加13.65个百分点
香港地区	8.36	5.98	28.42	60.55	23.94	增加21.14个百分点
其他地区	52.58	11.65	77.85	174.11	213.54	减少2.79个百分点

主营业务分业务和分地区情况的说明

公司以上业务的主要内容及经营模式详见本报告“二 报告期主要业务简介”的相关内容。

①经纪和财富管理业务

A.市场环境

2015年股基市场单边交易量为2,676,101亿元,同比增长238%。2015年行业平均佣金净费率为0.503‰,同比下降24.13%,延续了逐年下滑的态势。2015年全市场融资融券业务持续快速增长,2015年6月份全市场融资融券余额最高突破2.2万亿元。截至2015年年末全市场融资融券余额为11,742.67亿元,同比增长14.49%。

B.经营业绩和举措

公司紧抓市场机遇,奋力拼搏,盈利能力及市场竞争力显著提升:公司代理买卖净收入份额达到4.34%,同比提升13.32%;佣金净费率为0.53‰,同比降低12.69%,降幅明显优于行业均值。

2015年经纪业务和财富管理业务主要经营数据如下:

经营指标	2015年	2014年	同比变动	数据来源
公司股基交易量	220,498亿元	66,147亿元	233.35%	交易所
公司股基交易量市场份额	4.12%	4.18%	-1.44%	交易所
公司股基交易量排名(注1)	第8名	第8名	--	交易所
公司代理买卖证券业务净收入市场份额	4.34%	3.83%	13.32%	证券业协会
公司基金分盘小占比	6.03%	5.12%	17.77%	交易所、公司统计
公司基金分盘累计交易量	10,198亿元	3,849亿元	164.96%	公司统计
公司基金分盘累计佣金	7.44亿元	3.26亿元	128.22%	公司统计
公司正常交易客户数(注2)	480万户	318万户	50.83%	公司统计
公司本年新开户数	164万户	31万户	429%	公司统计
公司年末托管资产	21,584.39亿元	14,410.85亿元	50%	中登公司
公司年末融资融券余额(注1)	628亿元	578亿元	8.65%	交易所
公司年末融资融券余额排名	第7名	第7名	--	交易所
股票质押式回购业务期末待购回金额	228.18亿元	99.7亿元	128.87%	交易所
公司营业厅家数	200家	162家	23%	公司统计
财富顾问人数	767人	697人	10%	公司统计
财富管理计划累计客户数	189万户	54万户	248.35%	公司统计
全年销售各类理财产品(注3)	1,327亿元	595亿元	122.88%	公司统计
港股通累计交易市场份额	7.36%	6.03%	22.03%	公司统计
港股通累计交易市场排名	第2名	第3名	上升1名	上交所

注:1、因2015年中信证券与中信(浙江)、申银万国证券与宏源证券合并,追溯调整股基交易量、融资融券业务2014年排名。

2、正常交易客户指非休眠非不合格资金账户。

3、全年销售各类理财产品含公募基金、私募基金、公司集合理财产品(新增保证金理财产品保有量)、公司场外柜台产品、信托产品、基金子公司产品、银行理财产品。

2015年公司深化财富管理业务,持续提升服务质量,深挖客户价值。高净值客户数、资产数及万元资产贡献度均显著增长近50%。在产品方面,公司优化财富管理计划套餐,新增“智富”套餐、期权类资讯产品等,产品引入与销售规模约1,327亿元,同比增长123%;持续丰富产品体系,推出了高净值客户专享系列产品、股权型产品及新三板产品,同时根据客户需求及市场条件变化精选股票型产品及类固定收益产品。在系统支持方面,公司进行新的系统功能涵盖客户档案记录、服务过程管理、个性化需求反馈、关键指标提醒等,全面跟踪服务人员工作过程及业绩考核。

2015年公司继续做大做强资本中介业务,坚持规模、质量、效益均衡发展。融资融券、股票质押等资本中介业务既经历了爆发式增长,也经受住了市场大幅下跌的严峻考验。融资融券余额在上半年历史性突破1,000亿元大关,年末公司融资融券余额达到628亿元,同比增长8.65%;股票质押业务年末待购回金额达到228.18亿元,同比增长128.87%;顺利上线“招e融”网上股票质押业务,进一步丰富了融资产品体系。在业务规模快速增长的同时,公司未雨绸缪,主动进行逆周期调节举措,牢牢把控业务风险,经受住了2015年A股市场大幅下跌中的考验。

2015年公司综合经营队伍超过300人,分支机构为公司创造综合经营收入超11亿元,为公司进一步转型发展打造了良好的基础。

2015年公司注重对港股通等新业务的培育与推广,港股通交易市场份额同比增长了22%,客户数量自年初的4万余户增长至10万余户,增长率达150%。

公司股票期权业务获得上交所首批参与资格并顺利上线,2015年内运行平稳,未发生造成公司权益损失的风险事件,全年完成开户2,356户,佣金收入643万元。

2015年公司成立互联网金融部,并取得客户资金消费支付服务和微信开户业务试点的监管机构无异议函。公司加大了互联网金融的投入,初期将集中力量优化现有的各互联网平台系统,建设一站式综合服务平台——招商智远一户通,提供更多专业化投资工具,同时,拓展与外部互联网公司的合作。公司将通过互联网金融,提高服务效率,丰富产品线,优化服务形式,满足客户多样化的服务需求。

基金分盘业务方面,2015年,公司致力于打造“中国最专业机构销售团队”,提升投研服务和销售能力。通过路演、投资者委托课题、大型营销活动、主题论坛、一对一交流等方式,推动个性化投研服务。公募基金全年分盘交易量10,198亿元,佣金7.44亿元,累计占比6.03%,分别同比增长164.96%、128.22%、17.77%。

主券商业务方面,公司面向高端私募基金客户提供快速交易、种子基金孵化、托管外包、产品设计、融资融券、资金推介、跨境服务等一站式服务。在产品设计上,主券商平台为客户提供全面的产品通道、优质的产品形式及通道解决方案;在托管外包业务方面,提供资产托管、清算、份额登记、估值、绩效评估等后台服务;对有需求的客户提供优质的投资研究和金融工程服务,协助开发个性化交易策略或产品。公司提供种子基金用以孵化优质私募基金,培育促进该类客户快速成长。公司推出私募学院项目,主要服务初创型私募业务,取得显著成效,已签约私募客户160多户。平台建设方面,公司引进高端技术人才,搭建领先的交易平台,为客户提供强有力服务支持,赢得客户信赖。

C.未来展望

2016年,公司将深入贯彻落实年度经营方针,把握市场机遇,深入推动财富管理业务发展、努力提升服务能力,做大做强资本中介业务的同时坚持规模、质量、效益均衡发展,完善综合经营业务协同机制、提升专业水平,积极开展网点建设工作,搭建互联网金融平台,加强风控合规管理工作,实现经营规模、盈利能力与市场竞争力的进一步提升。

②投资银行业务

A.市场环境

2015年,证监会对IPO业务实行有节奏发行,并对新股发行体制进行了进一步改革。受市场环境影响,新股发行一度被暂缓,但新股发行家数和发行规模仍实现了较大幅度的增长,再融资业务也保持快速增长,受益于监管层政策放松,债券市场迎来重要发展机遇,尤其是公司债券发行额同比增长6倍以上。随着产业并购和中概股回归的越趋活跃,以及国企改革的深化推进,并购重组财务顾问业务保持高速增长态势。

B.经营业绩和举措

公司主承销业务分类情况表

单位:亿元

项目类型	2015年	2014年	同比变动
首次公开发行A股	49.68	82.24	-39.59%
增发A股	428.21	68.53	524.85%
债券发行	2,258.00	631.32	257.66%
其他	--	50.00	-100.00%
合计	2,735.89	832.09	228.80%

截至12月31日,公司保荐代表人在册103人,累计36个保荐类项目通过中国证监会审核,43个保荐项目在会审核。

2015年,得益于前期积极转型和公司的战略性投入,投资银行业务在业务收入和市场排名方面均取得了较大提升。公司着力打造全产品服务平台,提升综合服务能力,在努力保持IPO业务市场地位的同时,大力发展债券、再融资和并购重组业务,不仅实现了并购重组业务的有效突破,债券、再融资业务市场排名的大幅提升,同时也实现了IPO、债券和再融资业务收入的均衡发展。投资银行业务在客户结构方面也实现了较大幅度的改善,在地产行业和金融行业的客户营销取得较好成绩,恒大地产、富力地产、万达地产、碧桂园、招商银行、兴业银行、盛京银行等成为公司的大客户。

2015年,公司债券承销业务迅猛发展,承销规模和收入均创历史最好水平。根据Wind资讯,公司债券承销金额(含自主自办发行)排名行业第三,其中资产支持证券承销金额823.66亿元,排名第一,PPN、短融中票承销均排名行业第二。

C.未来展望

未来,投资银行业务将从外部引进高端人才和内部培养新生力量两条途径入手,从项目承揽、客户维护、项目承做等多维度,打造能够挖掘大客户资源,提升服务中小客户品质的投资银行业务专业服务团队,实现客户结构的升级。同时,从“供给侧”方面入手,努力为客户提供全方位的金融服务。

③投资与交易业务

A.权益类投资业务

2015年,上半年证券市场总体呈现上涨态势,6月中旬开始大幅回落,8月下旬企稳后有所反弹,公司权益类自营投资严格遵守监管要求,始终把风险控制放在首位,提前调整仓位,结合新股询价配售等多种策略,取得了较好的投资收益;同时通过量化、对冲等方式,在低风险的前提下获取稳定超额收益。目前开展的业务包含股指期货套保、收益互换、基金做市、股票期权做市等,均取得了较好的投资收益。其中,收益互换交易与基金做市交易等资本中介业务收入占比显著提升,有效降低了对市场机会的依赖。

B.固定收益类投资业务

2015年,经济增长持续放缓,央行连续进行降准降息等措施以促进降低社会融资成本,货币市场利率及债券收益率快速下行。在市场流动性宽裕的环境下,2015债券牛市格局得以延续。同时随着企业偿债能力进一步恶化,信用风险加速暴露,多只债券发生违约事件。

2015年,公司债券自营投资业务准确判断市场走势,在宽松流动性的环境下,增加投资规模,获得历史最好的投资收益。公司高度重视债券投资中的信用风险管理,不断提高信用债持仓的评级和流动性水平,并加强存续期跟踪管理。同时,公司深耕细作各类创新固收品种,丰富交易策略,创新投资能力进一步提高。

在深耕现有业务的同时,公司积极筹备和推动创新业务快速发展,全方位推进FICC综合业务平台建设。2015年公司取得证监会关于开展黄金现货合约自营业务的无异议函及上海黄金交易所特别会员资格,目前黄金业务已经开始试运行,公司将以黄金业务为起点,积极推进大宗商品业务。此外,公司正在向外汇管理局申请结售汇业务资格,积极筹备外汇业务。

④场外市场业务

A.市场环境

近年来,国家逐步强化多层次资本市场体系建设,场外市场支撑国民经济的地位不断提升。随着监管政策红利加快释放,场外市场业务迎来了业务创新、产品创新和规模快速扩张的重大机遇。

B.经营业绩和举措

2015年,场外市场业务总部紧抓市场机遇,利用全产业链的平台优势,大力推进新三板挂牌业务、新三板定向发行、柜台产品发行、做市业务的开展,在业务拓展、平台建设、人员队伍建设、客户储备、业务协同等方面取得了较好的成果;业务规模不断扩张,市场竞争力与市场影响力显著提升,收入来源逐渐多元,公司还积极申请开展场外市场投资顾问业务的资格,为创造探索新的盈利模式奠定了基础。

场外投行业务方面,2015年新增挂牌家数114家,行业排名第7;累计挂牌家数157,行业排名第8;已立项家数254家,已签约家数104家,合计项目储备358家;大客户与银行股拓展取得良好成绩,完成了市场第一家城商行齐鲁银行的挂牌。

柜台产品创设发行工作稳步推进,逐步建立了完善的产品定价和发行体系。2015年,通过柜台市场累计创设发行收益凭证产品175支,募集资金规模267.7亿元,产品余额173.78亿元;代销私募基金48支,发行规模41.4亿元。

场外销售交易业务方面,2015年共完成新三板定向发行项目78次(其中主办项目68次,排名第8,非主办及拟挂牌项目10次),融资金额38.09亿元(其中主办项目34.06亿元,排名第9,非主办及拟挂牌项目4.03亿元)。公司做市业务规模不断扩大,盈利能力逐步增强。截至2015年12月底,做市业务实际投资总额4.97亿元,做市家数108家。

C.未来展望

公司场外市场业务将继续坚持全产业链的业务拓展和协同模式,在人员管控、考核模式、项目管理等方面持续优化、落地实施,挂牌、销售、研究、做市、并购、转板、产品等所有业务环节齐头并进,全面提升场外业务能力,为客户提供综合解决方案,打造专业的全产品、全产业链的大场外平台。

⑤托管业务

A.市场环境

资产托管业务服务内容的不断拓展,为托管业务迎来重大机遇;与此同时,在基金监管趋严及资产托管业务竞争对手显著增加的大环境下,公司托管业务面临巨大的挑战。

B.经营业绩和举措

2015年,公司托管业务无论产品数量、产品规模,还是各项经营指标等均得到爆发式增长。截至2015年12月31日,公司托管和金融服务外包产品数量已超过5000只,规模已突破6000亿元,同比增长超过500%,行业排名第一。目前,托管业务已涵盖基金专户、证券公司客户资产管理计划、期货公司资产管理计划、公开募集的证券投资基金、非公开募集的证券投资基金等资产类型。

2015年4月4日,公司成为首批成功获得中国基金业协会备案的私募基金金融外包服务机构。2015年5月,公司首家通过国际审计与鉴证准则理事会的ISAE3402 Type2高标准期间鉴证。2015年11月,公司成为业内首家提供QDIE行政管理人服务的券商外包机构,外包业务边界正式从国内市场扩展到香港市场乃至全球市场。

C.未来展望

国内资产托管业面临难得的发展机遇,在深化金融改革、纵深发展资本市场和强化财富管理等推动下,资产托管业务将呈现多元化、持续稳健发展的态势。

公司托管业务将通过提供专业的产品创新支持、综合的全面服务、快速的业务响应,打造独特的竞争优势,不断拓展业务外延,扩大市场份额。

⑥国际业务

公司通过全资子公司招证国际从事国际业务。

A.市场环境和监管动态

随着境内资本市场的不断开放及人民币国际化的步伐加快,香港作为中国跨境业务的桥头堡和金融出海的试验田,为在港中资券商的发展提供了广阔的空间。2015年,跨境人民币业务(人民币债券、人民币期货产品,RQFII)、沪港通、大中型国企赴港上市、优势企业兼并重组、场外市场和期货市场等均取得了进展。国内客户对海外市场的财富管理产品需求愈来愈大,上海自贸区、前海蛇口自贸区、基金互认、ODII2等政策的逐渐落实,为中资券商搭建跨境财富管理平台提供了难得的发展机遇。

与此同时,香港资本市场也呈现出以下特点,对招证国际的业务发展带来挑战。一是受内地经济增速放缓及全球经济复苏乏力等因素影响,资本市场波动加大;二是市场和人才竞争日趋激烈且服务与产品同质化严重;三是随着香港证监会、香港金管局不断加强对市场的监管及金融机构的合规要求,公司合规成本不断提高。

B.经营举措和业绩

2015年招证国际紧紧围绕公司的战略愿景,努力打造全功能投行的业务模式,实现营业收入10.28亿港元,创出历史最佳水平。

投行业务继续保持中资机构领先。2015年,招证国际共完成13个IPO项目,承销规模排名第4,中资投行排名第2;完成3个配售项目,3个境外可转换债券发行项目,以及11个境外债券发行项目,其中可转债为首次突破的领域。

证券业务板块发展迅速。在大投行业务模式的带动下,公司证券销售与交易及证券研究业务均得到良好发展。2015年香港市场股票经纪业务市场占有率0.504%,排名42,较2014年大幅提高8位,市场占有率达到近5年来最高;孖展业务日均规模增长165%。同时公司紧抓政策利好,发力“沪港通”业务,沪港通业务被港交所颁授予“最高参与沪港通交易大奖”。

大宗商品业务迎来高速发展期。招证国际英国子公司于2015年1月获伦敦金属交易所(LME)批准开业,正式向客户提供高质量的环球商品服务,4月取得欧洲洲际交易所(ICE Futures Europe)的清算会员资格并再次荣获《机构投资者》颁发的奖项。

C.未来展望

2016年,招证国际将秉持以人为本的经营理念,加强人才队伍和公司文化建设;继续做大做强优势业务,实现投行和证券业务规模化、高质量的发展;推动业务创新,形成新的增长引擎;加强跨境业务联动及公司制度建设。

展望未来,招证国际将以香港为中心建立多元化、多区域的跨境业务平台,着力打造全产业链的企业与机构客户服务能力,努力在海外建设成为“中国最佳投资银行”。

⑦期货业务

公司通过全资子公司招商期货从事期货业务。

A.市场环境

2015年,受国内股票市场巨幅震荡行情的影响,国内期货市场经历了从火爆上扬到断崖式下降的“过山车”行情。2015年前8个月国内金融期货市场成交量和成交额屡创新高,而到了9月,中国金融期货交易所为抑制市场过度投机,防范和控制市场风险,出台了一系列包括限制开仓、提高保证金、提高手续费等市场管控措施,金融期货成交量和成交额巨幅萎缩。纵观全年,金融期货的火爆行情带动全国期货市场总成交呈现快速上涨态势,总成交分别达35.78亿手和554.23万亿元,同比分别增长42.78%和89.81%。

B.经营举措及业绩

2015年招商期货直销业务和机构业务全面发力,客户结构转型成绩显著,助推营业收入和权益规模跃上新台阶。截至2015年12月31日,全年实现营业收入43,359.04万元,同比增长75.92%,净利润17,919.78万元,同比增长71.67%。日均客户权益同比增长135%,其中,机构客户日均权益规模同比增长253%,占比由2014年的34%提升至52%,直销客户日均权益规模同比增长181%,占比由2014年的41%提升至50%。行业分类监管保持AA级。

C.未来展望

招商期货将立足于建设全功能期货业务平台,在继续保持原有金融期货业务发展优势的同时,加强与招商证券业务部门的营销协同,丰富期货业务服务体系;做大资产管理业务、投资咨询业务等业务规模,持续培育新的收入增长点,提升多元化盈利能力。

⑧直接投资业务

公司通过全资子公司招商致远资本从事直接投资业务。

A.市场环境

据清科研究中心统计,2015年共有219家中国企业在境内3个市场上市,上市数量同比增长75.2%,219家中企融资额合计1,586.14亿元,同比增长81.8%。2015年新三板挂牌情况持续火爆,截至12月底累计挂牌企业达5,129家,总股本达2,959.51亿股,流通股本1,023.63亿股,总市值已达20,807.51亿元。2015年累计新增挂牌企业3,557家,受7月A股IPO关闸影响,大批中国企业选择转战新三板,新三板挂牌企业出现了大幅增长。

2015年VC/PE支持的中国企业在全球上市共计172家,上市数量同比上升36.5%。172家中国企业共筹资1,431.57亿元,融资额同比下降57.8%。境内市场方面,149家中国企业融资1,137.49亿元,上市数量占比86.6%,融资额占比79.5%;海外市场方面,23家中国企业融资294.08亿元,上市数量占比13.4%,融资额占比20.5%。境内市场在上市数量和融资额方面均大幅领先海外市场,但平均单个企业融资额为7.63亿元,不及海外市场平均融资额12.79亿元。

投资回报水平方面,2015年172家VC/PE支持的中国企业获得了3.69倍平均账面回报,比去年同期水平下降了59.0%。主要原因是2014年中国互联网企业赴海外上市集中爆发,同时中概股在海外估值较高,使得VC/PE投资回报十分可观,“聚美优品”、“今世缘”、“阿里巴巴”等企业的回报倍数均超过了50倍。

B.经营业绩和举措

2015年,招商致远资本面对复杂多变的内外部经营环境,前瞻性布局大型股权基金,稳步提升资产管理规模。2015年期末资产管理规模约108亿元,其中,股权基金65.68亿元,产业基金11.57亿元,结构化产品23.50亿元、创投基金5.49亿元、并购基金2.24亿元。资产管理规模稳居券商直投前列,形成了一定的市场影响力。

招商致远资本结合招商局集团产业背景优势和自贸区优势,贴近市场热点,加快创新产品模式探索力度。在深耕前台业务的同时,完善直投内部管理流程,推进投资管理信息系统建设,设立公司投资管理委员会、投资管理部,优化组织架构,加大中后台部门对前台业务部门的工作支持力度。

C.未来展望

招商致远资本将协同内外部资源,在TMT并购基金合作的基础上,发现优质底层资产,扩展创新产品业务规模,提升公司盈利能力。另外,在前期与安徽省政府成功合作经验的基础上,不断与各地分公司展开合作,复制安徽模式,推进基金募集,以进一步扩大资产管理规模。

⑨资产管理业务

公司通过全资子公司招商资管从事资产管理业务。

A.市场环境

随着大资管时代