

科创板渐成券商新赛道

龙头券商强势席卷 中小券商发力突围

□本报记者 张凌之 郭梦迪

截至4月2日,上交所已受理37家企业的科创板股票发行上市申请。中国证券报记者调研了解到,对于科创板储备项目充足的券商来说,公司从上到下都在全力备战,加班出差渐成常态。而一些项目较少甚至没有科创板储备项目的中小券商,公司在积极寻找业务出路,例如有的公司希望借科创板及试点注册制来推进自身业务的转型。

业内人士指出,科创板相关制度规则新增了在条件成熟时引入做市商机制,为科创板股票提供双边报价,这将考验券商的定价、资本实力等综合能力,预计龙头券商会占优。此外,投资银行未来应转变以往思维,对外要挑选合适项目、联合战略合作伙伴、设定恰当发行价格,对内要协调各部门资源、向综合型投行进军。



视觉中国图片

龙头券商满负荷运转

“近期为了备战科创板,出差和加班的频率都大大提高,经常在准备科创板项目文件的间隙还要出差去看新的项目。为了首批科创企业提交审核文件,经常周末开电话会。”某大型投行人士表示。

一位刚刚上报过项目的券商投行人士也表示,为了准备申请文件,他们的团队周末还在加班开内核会。另一家已上报过项目的券商相关负责人表示,科创板号角吹响以来,公司在第一时间集结了富有多年资本市场工作经验的投行、研究部门、自营、投资子公司、风控等相关部门的骨干成员,组成

科创板专项工作团队,从投行中介业务、股权投资业务、定价发行业务、研究业务、风险控制等各条线全面对接科创板,针对科创板全周期进行了深入研究及业务探索。同时,在科创板相关政策的征求意见稿发布后,公司认真组织学习了证监会及上交所发布的一系列文件,并反馈了相关建议。

“公司从上到下都在全力备战科创板。”某上市券商投行负责人向记者透露,具体来说,首先公司层面为科创板提供“弹药支持”,拿出较大规模的自有资金,对未来可能会上科创板的企业进行上

市前的投资。其次,从团队层面而言,公司各个团队长,每周开一次小会,每两周开一次大会并对公司关于科创板的信息进行一次汇总。最后,从具体工作层面而言,公司给各个团队都提出一定要求,要求团队努力争取做科创板项目,如果团队能拿到科创板项目,公司可能会给予一定奖励。

此外,记者注意到,一些中小型券商正积极“挖人”备战,例如有招聘网站上显示,某中型券商正在招聘科创板业务中心负责人和科创板业务中心业务骨干数名。

中小券商“找米下锅”

“公司目前没有一家科创板项目,大家基本上没有业务可做,也不用坐班,很多人在思考做点副业。”南方某券商投行人士表示,在普通员工层面感受还不是很明显,领导层则非常着急,经常开会研究如何寻求公司相关业务与科创板的结合。此外,公司还组织了大大小小的各种培训,希望在科创板业务中分一杯羹。

北方某券商投行人士李哲(化名)认为,科创板的项目并不是接了项目就可以马上上报,从最开始的核查、尽调到收集之前的股权结构、盘点再到走访客户供应商,这个时间最短也需要半年,理论上讲都要提前一年做这些准备工作。因此,首批科创板的项目都是券商之前的储备项目。如果目前没有项目申报的券商,说明整个公司可能项目比较少,或者都是一些不符合科创板标准的项目。

截至4月2日,上交所共受理了37家企业的科创板上市审核申请,其中,中信证券担任了6家企

业的保荐机构,华泰联合证券、中信建投证券分别保荐3.5家企业(其中虹软科技股份有限公司由华泰联合证券和中信建投证券联合保荐),中金公司、海通证券分别保荐3家企业,国泰君安证券、招商证券、民生证券分别保荐2家企业,长江证券、东吴证券、国元证券、东兴证券、申万宏源证券、中天国富证券、兴业证券、东方花旗证券、安信证券、国金证券、广发证券、国信证券则分别保荐1家企业。

某中型券商投行人士张成(化名)透露,公司现在暂时没有科创板项目,前线业务人员正在积极寻求项目,对有意向登陆科创板的项目,投行就带队过去开会培训。“公司擅长的业务并不在股权类,因此科创板对整个公司的影响也较小。”张成表示,投行分好多业务,不可能全员备战科创板,股权部门可能是科创板,债券和定息做债权,资管板块做ABS等;投行部门还有场外市场和经纪业务,

大家各司其职,整个公司只依靠科创板不现实,需要各种业务齐头并进。

李哲表示,对公司经纪业务而言,客户开通科创板权限,事实上也都是些存量客户,增量客户并不多。目前还没有交易,等科创板正式开板后,或许会对经纪业务收入有所贡献。

“公司目前有近10家储备项目,但是第一批肯定赶不上,目前还处于观望状态,只能在已有的项目中找符合条件的。”某暂未上报项目的中小券商投行部门负责人坦言,对公司来说,更希望能够借科创板和注册制来实现投行的转型,国际投行和国内部分大券商的投行部都是按照行业分组的,但是国内大多数中小券商没有这么做;在科创板即将推出的大背景下,按行业分是必须的,未来公司会朝这个方向发展,并且打算招聘一些懂行业和技术的人,而不能像以前一样只招懂财务和法律的人。

头部效应凸显

毫无疑问,科创板及试点注册制的推出,给券商带来机遇的同时也带来了很大的挑战。“当前投行更大程度上是通道型投行,保障发行人通过审核是投行的第一要务,制作申报材料的能力成为了投行的核心竞争力。”某大型券商投行部相关业务负责人李想坦言,在科创板的规则体系下,虽然审核依然重要,但更重要的是投行的综合实力。投行不能只会做项目和解决监管关注问题,更要在承揽阶段会挑项目,在发行阶段要会定价,要有资本实力跟投,要在发行环节带动经纪业务,还要培养自己的长期资本方客户。投资银行未来应转变以往思维,对外要挑选合适项目、联合战略合作伙伴、设定恰当发行价格,对内要协调各部门资源、向综合型投行进军。

“耕好科创板的‘试验田’,一是要实验制度,二是要锻炼队伍,要培养一批具有国际影响力的强大投行。”天风证券首席经济学家刘焜辉日前表示。

业内人士指出,注册制的推出,意味着国内券

商从服务机构和保荐机构转变成真正意义上的投资银行,要具有销售能力和投研能力,要对投资人有真正的了解。没有二级市场的支持,投行不可能对一级市场的定价有深入的了解,所以注册制也要求投行具有一揽子的服务能力。

中泰证券分析师戴志锋表示,科创板试点注册制可提升直接融资效率,推动现代化投资银行转型发展,审核重点转变弱化“牌照通道”效用,“资金实力+研究能力+合规风控能力+机构服务能力”等综合实力均有望提升。

“大投行有能力转型为全方位金融服务商。随着注册制推行,股票上市和退市市场化,定价理顺和壳价值消失,企业融资不再以股份公开上市为目的,更多是基于产业需求、公司发展阶段和资金运用考虑。这要求券商打通业务链,加强非IPO业务资源投入,为客户提供从资本孵化、股权融资、债权融资、并购重组和过桥贷款等一揽子服务。”中信证券分析师田良指出,A股注册制改革后,大投行定位全行业 and 全业务覆盖,中小投行则会越来越聚

焦,有望转型为专注于某个行业、某个区域、某类服务的精品投行。

田良认为,随着注册制的推行,预计投行格局将再次重塑,如同中信、中金和银河在2006年-2007年国企大项目上崛起,2010年-2012年国信、平安、广发在中小项目上名列前茅一样,有核心竞争力的投行有望在未来三至五年内确定第一梯队地位。能否在变革中率先抢占市场先机,扩大市场份额,将对投行长期发展起到决定性的作用。

科创板及试点注册制的推出也会加大行业的集中度。长城证券分析师刘文强认为,科创板对券商等中介的业务能力提出了极大的机遇与挑战,通道型投行向综合型投行转型的压力加剧,有望驱动券商集中度的进一步提高,优胜劣汰。此外,科创板相关制度规则新增了在条件成熟时引入做市商机制,为科创板股票提供双边报价,这将考验券商机构的定价、资本实力等综合能力,预计龙头券商会占优。

券商金融科技再提速

继续赋能财富管理

□本报记者 戴安琪

近期国信证券、华泰证券纷纷举办了科技成果展,发布了多项交易科技领域的研发产品。业内人士表示,证券业科技创新已经完成了券商服务移动化的初级阶段,将进入运用技术手段持续打造核心竞争力的第二阶段。从已披露的券商年报中可以看到,多家机构在2019年发展布局中都提到了金融科技赋能,体现对金融科技的重视程度。

金融科技成果大展示

国信证券在3月31日举办的证券交易科技成果展上,发布了多项交易科技领域先进研发成果,如专业机构“交易+”服务、持牌金融机构综合服务、“金太阳手机证券5.0”、“弈胜ARTS”策略移动端、国信 TradeStation NeXT、国信 i-Quant 等解决方案与产品。

国信证券总裁岳克胜指出,监管政策的变化带来制度层面的推动,而信息技术革命将根本上改变证券市场的竞争模式、经营态势和市场的基本结构,是证券市场金融创新和国际化的重要物质基础。

此前,华泰证券也在上海、广州举办了科技博览会,发布了包括为投资者提供投资交易全流程个性化定制的智能金融终端 MATIC、FOF/MOM 投研一体化管理平台 LENS、信用风险分析管理系统 iSee、管理人服务平台 INCOS 等17项前沿数字产品。

业内人士表示,金融科技重要性日益显著。证券业科技创新已经完成了券商服务移动化的初级阶段,进入运用技术手段持续打造核心竞争力的第二阶段。

国金证券认为,金融科技领域的投入受到进一步的重视,从移动端的建设、数据端的挖掘、产品段的应用到运营端的智能化、自动化,国内券商纷纷开始数字化转型,一边借鉴国际领先投行经验,一边加码互联网及金融科技手段,不断在服务模式、专业水平上寻求突破和创新,提升核心竞争力。

科技赋能成2019年发力点

业内人士称,从近期披露的券商2018年年度报告中可以看到,当

前券商对金融科技的重视程度,多家在2019年展望中提到金融科技赋能。

中信建投表示,2019年经纪及财富管理业务在合规经营的前提下,将以客户为中心,分析、挖掘并满足于零售及高净值客户的财富管理需求,通过金融科技赋能,提升客户体验,促进线上线下一体化,提高服务效率。

招商证券表示,2019年是公司新五年战略的开局之年,公司将以改革创新为统领,进一步落实“质效提升”和“双百行动”,着力推进投行业务组织管理优化、统一运营平台建设、金融科技应用能力提升和大资产业务协同机制完善等重点工作,为公司未来实现可持续、高质量发展确定蓝图。尤其是经纪和财富管理方面,公司将以科技驱动机构业务发展,重点打造主券商交易平台、投资管理平台与客户关系管理平台等机构客户综合服务平台,打造一流的机构客户服务品牌;以科技、多元产品及投顾服务支持零售经纪转型,通过数据驱动客户分层、智能投顾、精准营销以及多渠道多业务协同提供的多元产品,形成财富管理业务模式,提升中高端客户忠诚度和满意度。

光大证券表示,2019年公司财富管理业务将不断优化客户分层和产品服务体系,做强金融科技,完善线上线下渠道,围绕“金阳光财富管理计划”、“投资顾问精英计划”、“富尊会俱乐部投资者报告会”三大财富管理品牌继续优化,努力提升公司投资顾问专业能力和资产配置能力。

方正证券也提到,将在经纪业务和资管业务板块,加强金融科技赋能。经纪业务方面,公司将通过金融科技触通线上线下,逐步形成以客户需求为导向、以资产配置为目标的经纪业务财富管理新模式。资管板块将大力提升金融科技水平,持续锻造精英人才团队,积极开展全面产品布局,推动以客户为中心的流程再造,并联动境内外平台,追求国际化发展。

分析人士指出,券商推进财富管理业务具体落地的进程中,金融科技发挥着重要作用,金融科技的核心在于提升效率,在于要为券商财富管理的转型赋能。

行情回暖助力券商估值提升

□本报记者 潘昶安

科创板持续带来红利

科创板正式开闸渐入“倒计时”模式,券商板块将有持续政策利好驱动。万和证券分析师费瑶瑶表示,科创板投资者开户和拟上市企业申报已经开启,科创板的正式推出将会给券商投行业务带来新的业绩增量,业务集中度将持续提升,项目储备丰富,专业化程度高的龙头券商预计将更能从中受益。

中信建投证券分析师张芳认为,科创板将引导券商培育“以客户为中心”的综合金融服务能力,包括但不限于压实主体责任、引导投行部门专业化分工、培育机构综合服务能力和引导价值投资理念的养成。预计2019年科创板业务为证券业带来直接增量收入合计39.29亿元,相当于证券业2018年营收的1.48%。

华创证券认为,目前交易所对于材料齐备的科创企业申请上市均持开放态度。科创板对于资本市场改革的意义重大,审批进程有望持续超预期。政策面及回暖的交易情绪将是驱动券商行情持续演绎的基本动因,龙头券商估值仍有提升的空间。

张芳表示,短期来看,若市场行情能够持续,投资者应关注业绩弹性标的,逢低介入。长期来看,综合实力突出、风控制度完善的龙头券商是政策红利的主要受益者,当前龙头券商估值PB不及2015年牛市高点水平的一半,仍有上行空间。

业绩稳步增长

受益于今年2月的股指持续上行,上市券商2月业绩十分亮眼。华创证券预测,在市场实现“开门红”的背景下,券商今年一季报的表现值得期待,从政策预期边际改善到市场发力,券商板块估值及业绩有望得到提升。除了市场表现良好对于券商各项业务带来的明显改善外,从近期相继公布的上市券商年报来看,对2018年信用业务中隐含的风险,各券商均大幅计提了减值准备,而随着一季度市场的明显修复,上市企业股权质押风险水平得到明显缓解,若各家券商对于全年市场的预期向好,则此前的减值有回拨的可能,从而带动业绩进一步提升。

太平洋证券认为,当前资金逐渐从概念炒作回归既有业绩保证又有弹性的券商板块。在经纪和自营的强势拉动下,券商板块一季报预计营收和净利润均有望好转。加之去年低基数的原因,二季度业绩同比增长幅度可能更大。