

北交所首批81家公司由38家投行保荐上市

中小投行迎来差异化发展良机

11月15日,北交所开市,首批81家公司正式亮相。数据显示,81家公司由总计38家投行保荐上市,其中保荐数量居前的机构以中小投行为主。业内人士表示,北交所的设立将为中小投行带来差异化发展良机,预计2022年投行业务有望增收逾百亿元。

● 本报记者 赵中昊



保荐北交所首批公司数量较多的投行		
排名	首发保荐机构	保荐数量(家)
1	中信建投证券	12
2	安信证券	7
3	申万宏源证券承销保荐	6
4	开源证券	5
5	国元证券	5
6	中信证券	4
7	东北证券	4
8	中泰证券	3
9	长江证券承销保荐	3

视觉中国图片 数据来源/Wind

头部投行优势不明显

Wind数据显示,在北交所首批81家公司中,有12家由中信建投证券保荐(由两家投行联合保荐的项目,每家投行保荐数量计为0.5),保荐数量居38家投行之首;其次为安信证券,保荐了7家公司;申万宏源承销保荐共保荐了6家公司,数量居第三位;开源证券和国元证券均保荐了5家公司,数量并列第四。上述五家投行总计保荐了35家公司,占比43.21%。

此外,保荐公司数量超2家(包括2家)的投行还有中信证券、东北证券、中泰证券、长江证券、中国银河证券、天风证券、东吴证券。

从数量来看,除了中信建投、申万宏源等,排名居前的投行以中小投行居多。在北交所承销保荐业务方面,传统头部投行业务优势并不明显。

从今年以来IPO承销总收入来看,Wind数据显示,截至11月15日,中信证券首发承销“进账”32.54亿元,市场份额为14.91%;中金公司首发承销收入为16.30亿元,市场份额为7.47%;海通证券首发承销收入14.55亿元,市场份额为6.67%。市场份额居前的几乎全部是大型头部投行。

业内人士认为,历经多年激烈“厮杀”,头部投行在沪深两市优势明显,但北交所对应的中小型成长企业数量较多,大投行不可能全部覆盖,中小投行迎来差异化发展良机。

承销收入有望增加

北交所开市后,券商的各项业务条线将全面受益。尤其是投行业务方面,中信建投证券非银团队认为,81家首批上市企业将直接为投行贡献承销收入,而1239家创新层挂牌企业也将成为后续承销收入的来源。

华西证券非银团队认为,券商作为资本市场重要中介,在股权融资、股权类投资方面具有一定的稀缺性和经验优势。北交所相关细则有望开辟注册制新战场,IPO业务将继续扩容。

“北交所整体采用注册制发行,参考同样采用注册制的科创板(2020年募集资金2226亿元),我们假设2022年北交所带来的IPO承销额为

1700亿元,按照6%的承销费率,预计2022年北交所贡献的投行业务收入将达102亿元,占行业收入的比重可达2.2%。”天风证券非银团队在研报中表示,从公司层面看,北交所将直接利好新三板督导数量靠前的主办券商和转板辅导数量靠前的券商,长期利好投行实力强的券商。

此外,北交所拓宽私募股权退出的渠道,利好券商直投业务。中信建投认为,券商直投子公司所持有的新三板企业股份将获得新的退出渠道,利于投资变现和估值提升。

在华创证券非银团队看来,北交所设立后,券商以PE/VC的方式投资初创公司,并为其持续提供全生命周期的投融资服务,投行资本化业务空间有望进一步打开。

国元信托董事长许斌:

走出“舒适区”以更开放思维推动转型创新

● 本报记者 王可

近日,国元信托董事长许斌在接受中国证券报记者专访时表示,作为安徽信托业的引领者,在当前复杂严峻的外部环境下,公司近年来业绩增长稳中有进、发展势头进中向好;今年前10个月利润总额和净利润超过去年全年水平。展望未来,公司将严格按照监管要求,持续回归信托本源,聚焦做优做强主业,加快转型创新步伐,充分发挥信托功能优势,积极服务国家重大战略,支持实体经济和地方建设发展。

前10月利润超过去年全年

针对今年以来复杂严峻外部环境等不利因素影响,许斌称,国元信托通过大力推进创新转型,业务发展呈现出提速、增效的良好特点。2021年1-10月,公司实现各项业务收入9.09亿元,同比增长21.4%;实现利润总额、净利润分别为6.82亿元、5.66亿元,超过去年全年的利润总额和净利润水平,各项经营指标全面超额完成年度序时目标进度。

他介绍到,从发展特点上看,今年以来,公司坚持抓项目、扩增量,抓创新、促转型,抓营销、提质效,取得了良好成效。一是业务推进节奏全面提速。1-10月,公司审批和进入发行的项目个数分别较去年同期增长61%和89%。二是营销规模持续扩量。积极加快省内外营销网点布局和团队建设,产品营销规模同比增长近50%。三是创新业务发展再上台阶。公司响应国家“碳达峰、碳中和”政策号召,今年成功发行全国首单公募绿色公客票收费权资产支持票据。今年以来,公司新增资产证券化项目规模位列行业前十,继续保持行业领先地位。标品信托加快落地,存续规模较年初增长2.5倍。此外,创新项目立项进度加快,包括知识产权信托、资产支持票据、标品信托等多个类型的创新项目都在积极推进当中。四是风险管理能力持续提升。风险管理能力一直是国元信托的一张特色“名片”,公司该项指标在行业评级中得分一直较高。其中,很重要的支撑就在于公司一直以来高度重视风险防控工作,积极打造多层次、立体式、全覆盖的全面风险管理体系,形成了“事前防范、事中控制、事后评价”的全流程风险管理机制,构建了

与市场要求相匹配的业务操作制度、财务制度、审计制度等一系列配套制度,细化了与业务发展相适应的风控标准和流程,并配备了一支理论基础扎实、项目经验丰富的优秀风险管理团队,具备对市场风险敏锐的识别能力和良好的应对能力。

许斌总结称,近年来特别是今年以来,公司坚持创新转型,培育内生动力,所带来的直接结果是:国元信托的发展是高质量的、可持续的、后劲非常充足的。他补充道,近期省国资委主要领导到国元信托调研指导工作,在听取汇报后,对公司近年来经营管理各方面工作给予了“三个高”的评价,就是高成长性、高收益率、高发展质效。

做强主业持续创新

许斌表示,回顾公司走过的发展历程,可以得出这样一个结论:虽然历经行业多轮整顿的洗礼,面临市场竞争逐渐加剧的形势倒逼,国元信托始终能够保持持续稳定健康发展的良好态势,重要“法宝”就是依法合规、解放思想、打破常规、做强主业、持续创新。

当前,信托业处于转型再出发的重要时期。随着资管新规发布,打破刚兑和净值化管理等监管规定推出,对信托行业正致力于培育提升的主动管理能力、风险管控能力、产品投研能力以及信息化支撑保障能力等,提出更高要求。许斌强调,通道业务、融资类业务等传统业务难以为继,市场竞争日益激烈,国元信托必须要主动寻求“突围破局”之道,走出“舒适区”,以更加开放的思维推动转型创新。公司前进的方向非常明确,就是严格按照监管要求,持续回归信托本源,聚焦做优做强主业,加快转型创新步伐,充分发挥信托功能优势,积极服务实体经济和地方建设发展。目前,公司已形成共识,主要是从四个方面实现突破:

一是要加快传统业务全面升级。严格按照监管要求,以服务新产业、新基建、新需求为着力点,深入挖掘核心客户需求,改造提升传统业务,探索开展战略性新兴产业、REITs等新产业、新基建业务,加强与资本市场联动。运用资产证券化、产业基金、私募股权投资、供应链金融等多种方式,为实体经济提供实质性、多样化的信托金融服务。

二是加快新型业务培育。积极顺应

资管行业转型,持续关注响应“双碳”等国家战略,大力发展符合政策导向的新型业务,不断加强投研能力建设,丰富产品种类和形式,搭建立体化产品线。同时,持续巩固资产证券化、标品信托、家族信托等已有创新业务,进一步拓展合作渠道,提升服务水平,做大业务规模。

三是着眼跨越式、可持续发展,围绕做大做强信托主业,打开思路、打破常规,加快业务跨区域拓展。一方面,抢抓长三角一体化、京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设等重大战略机遇,积极服务新阶段现代化美好安徽建设,加快构建以上海、北京、深圳等城市为中心的业务新板块,不断扩大展业深度和广度;另一方面,积极整合省内外金融资源,延伸产业链实现集团化发展,打造更多规模化利润增长点,为未来可持续发展积蓄更强动能。

四是加大与银行理财子公司、券商资管公司、保险资管公司、基金公司等资管机构之间的业务合作。结合自身的资源禀赋和风险特点,发挥比较优势,做精做细所擅长的领域,立足错位竞争,推进差异化发展,实现共赢多赢,共同开创资管行业新的“蓝海”,推动资产管理业务再上新台阶,为经济高质量发展提供有力的金融支撑。

安徽信托业引领者

许斌在回顾国元信托历史发展沿革时表示,国元信托的发展史就是安徽信托业40年的发展史。1981年5月,安徽省国际信托投资公司正式成立,成为改革开放后安徽省首家信托机构;1991年,安徽省信托投资公司成立。2001年,为顺应我国金融分业经营、分业管理政策要求,安徽省国际信托投资公司和安徽省信托投资公司合并重组为安徽国元控股(集团)有限责任公司(2018年更名为“国元金融控股集团有限责任公司”,简称“国元金控集团”),由国元金控集团作为主发起人,整合信托类资产发起设立了国元信托,初始注册资本16亿元。2008年,国元信托剥离实业资产,注册资本变更为12亿元。此后,国元信托历经三次增资,目前注册资本42亿元。

以2001年“合并重组”为分界线,许斌将国元信托的发展史划分为两个20年。在第一个“20年”中,以国元信

托前身为主体的安徽信托业作为安徽省对外开放的窗口和多种金融经营发展的重要平台,不仅把金融、贸易、生产、技术和服务融为一体,为大量安徽企业解决资金和技术需求,在引进外资、加快全省工业企业更新改造、扩大安徽出口创汇能力等方面做出了巨大贡献,也在省内乃至业内创造多个第一。

在第二个“20年”中,许斌表示,国元信托也创造了很多第一。不仅传承了安徽信托业敢为人先的良好基因,也是进入新时期安徽信托业继往开来、开拓创新最主要的引领者。信托法颁布后,国元信托率先在行业内探索开展专业规范的信托业务,并取得积极成效。2004年以后,公司发行了行业内第一只城市基础设施建设债权投资类信托计划、第一只国有企业改革改制信托计划、第一只循环购买资产支持证券产品、第一只知识产权信托计划等等创新产品。

许斌指出,近五年来,国元信托业绩增长稳中有进、发展势头进中向好。公司近三年年均新增1亿元净利润。从增幅上看,2018年以来逐年上升,2019年增长19%,2020年增长25%,预计今年仍然能够保持较大幅度增长。五年来,公司共实现各项业务收入46亿元,利润总额36亿元,净利润30亿元。截至目前,公司资产总额92亿元,净资产88亿元,优质资产占比达98%以上。

在实现自身发展的同时,公司还践行国有金融机构初心使命,积极投身到服务国家重大战略和经济社会发展当中。五年来,公司共募集3800亿元资金支持长三角一体化建设;募集3983亿元支持实体经济和中小微企业发展;募集1323亿元资金支持安徽地方建设。

目前,公司展业区域覆盖全省及全国大部分省份。业务种类涵盖股权投资、债权投资、资产证券化、标品信托、家族信托、公益(慈善)信托等多种类型。资金投向包括战略性新兴产业、基础设施、实体经济、乡村振兴等众多领域。截至2020年末,公司综合实力行业排名第37位,近三年提升7个位次;净利润排名35位,提升13个位次,到今年上半年,该项指标排名再次提升至30位左右;人均净利润排名20位,提升20个位次。此外,公司收入利润率位列行业第7,营业收入增速跻身行业前10,风险管理能力连续多年稳居行业20强。

量身定制金融服务方案

商业银行精准滴灌“专精特新”企业

● 本报记者 王方圆

11月15日,北交所鸣锣开市,81家公司乘资本市场改革的东风,迎来更加丰富的直接融资渠道。与此同时,中小企业的间接融资渠道也有望加速拓展。中国证券报记者了解到,当前多家商业银行已针对北交所公司专门出台金融服务方案,提供更加丰富的金融产品,制定更加包容的信贷政策,助力创新型中小企业蓬勃发展。

理顺金融服务机制

多家银行表示,将以北交所设立为契机,为创新型中小企业提供覆盖企业成长全周期、全场景、全生态的金融产品。

以民生银行为例,该行在全面分析北交所“专精特新”客群特点、需求痛点的基础上,创新推出包括“易融通、易投通、创慧通、创富通”四大系列产品的“民生易创”专属产品包,集成了科创贷、认股权融资、开户e、信融e、票融e、并购贷、股权直投、PE贷、员工股权激励、定增投资、可转债投资等众多契合客户创新和成长属性的金融产品。

同时,银行还为相关企业提供代发工资、财务顾问等服务。北京银行表示,该行针对“专精特新”企业、新三板企业以及北交所上市企业,量身定制了包括结算、融资、投行、并购、代发工资、财务顾问等服务在内的综合性金融产品服务方案。例如,针对北交所上市企业,升级为“表内+表外”“商行+投行”“债权+股权”“融资+融智”的综合性服务。

值得一提的是,银行在内部考核、审批政策等方面也有所改进,理顺了创新型中小企业服务机制。“我们根据区域产业特点制定细分行业

的审批政策,对于战略新兴产业和绿色金融领域,实行领先于同业的专项利率优惠政策。此外,我行还设立专项奖励基金,用于奖励开发科创企业客户。”中信银行相关负责人表示。

合作共赢助推企业发展

打好产品组合拳的同时,多家银行也积极联合北交所、中介机构等外部机构开展活动,为中小企业讲解最新融资政策,支持相关企业加速迈向资本市场。

例如,近期兴业银行积极联合北交所、华福证券,以北交所政策解读及“专精特新”企业服务为主题,对全行重点岗位人员开展培训,计划联合举办资本市场政策培训沙龙、项目路演等活动,启动“助力专精特新企业成长上市”专项服务活动。

科技金融、信息共享也有望成为合作方向。11月初,工商银行与全国股转公司、北交所签署战略合作协议,三方将在综合金融服务、企业融资、创新研究、科技金融、信息共享等方面深度合作。

商业银行在积极服务中小企业的同时,也有利于提高自身客户基数,为财富管理、投资顾问等业务营造更多机遇,降低综合服务成本。国家金融与发展实验室特聘研究员任海表示,在北交所上市或拟在北交所上市的“专精特新”企业在财务、税收、经营等方面的信息将更为透明,外部融资能力会明显增强,有助于商业银行设计信贷产品时更合理的定价。

多位专家建议,各级政府和金融管理部门应为金融支持服务“专精特新”企业创造良好的政策环境。例如,适当提高“专精特新”企业贷款不良率容忍度,落实容错纠错、尽职免责制度,减少金融机构和从业人员的后顾之忧。

银行渠道稳居基金代销“C位”

中小银行发力财富管理业务

● 本报记者 欧阳剑环

中国证券投资基金业协会日前公布的三季度基金代销机构公募基金保有规模数据显示,银行仍然稳居公募基金代销“C位”,银行的股票+混合公募基金保有规模和非货币市场公募基金保有规模占总规模的比例均超过50%。与此同时,多家中小银行公募基金保有规模增速超过20%。业内人士认为,这体现出中小银行正在发力财富管理业务。

银行仍是代销主力

三季度基金代销机构公募基金保有规模“百强”名单显示,共有30家银行入围前100名。其中,银行的股票+混合公募基金保有规模达3.64万亿元,占总规模的59.13%;银行的非货币市场公募基金规模4.16万亿元,占总规模的54.24%。

在股票+混合公募基金保有规模方面,商业银行在前十名中占据八个席位,其中招商银行稳居第一,三季度末保有规模为7307亿元,另有工商银行、建设银行、中国银行等10家银行的保有规模超千亿元。

近几年来,第三方机构在基金代销领域强势崛起,保有规模占比不断扩大。面对挑战,多家银行通过下调基金申购费、加大C类产品布局等方式主动推进代销业务转型。

兴业银行日前发布公告称,将于2021年10月22日至2022年3月31日对代销的部分基金开展申购、定时定额申购费率一折优惠活动,参与活动的基金共有355只,涉及易方达、博时、南方、富国、中欧、华安、汇添富等20家基金公司。招商银行此前宣布将其代销的超过千只权益基金申购费率降至一折,加大前端不收费的C类份额基金布局力度。平安银行也宣布将代销的

超过3000只基金A类份额申购费降至一折,并在线上主推C类份额。

麦肯锡全球董事合伙人马奔表示,相对于互联网渠道而言,银行的全渠道经营能力对于高净值客户非常重要。互联网平台更多销售风险等级在PR1到PR3(即低风险、中低风险和中风险)的公募基金产品。但对于更复杂的产品,如私募等产品领域,则需要线下销售的助推,这正是银行全渠道服务的优势所在。

中小银行保有规模增长明显

当前,商业银行纷纷发力财富管理业务,尤其是中小银行,正在该领域奋起直追,而基金代销正是其中的重要抓手之一。

从商业银行股票+混合公募基金保有规模变化情况来看,截至三季度末,招商银行、工商银行、建设银行、中国银行等银行的保有规模环比略有下降;与此同时,多家中小银行保有规模增长明显,包括杭州银行、浙商银行、上海农商行、北京银行在内的多家银行股票+混合公募基金保有规模环比增长超过20%。

招商证券银行业首席分析师廖志明认为,三季度部分城农商行公募基金代销保有量保持较快增长,主要由于其纷纷发力轻资本、轻资产的财富管理业务,且保有量基数较低。而大行和部分股份行公募代销保有量略有下降,或与其客户资产配置结构调整有关。

来自商业银行的数据也印证了这一点。今年以来,截至9月末,北京银行零售中间业务净收入同比增长27%,其中财富类中收同比增长87%;代销基金保有规模达到349.3亿元,较年初增长172.78亿元,增幅为97.89%。代销公募基金中收同比增长163%。

