(上接A13版)

按照研究分工领域，安排申万研究所股票研究、宏观策略研究主管和资深分析师与客户的投资、研究部门主管和主要分析师对接，保持长期联系，并系极响应客户的需求反馈。

③上市公司交流服务平台

在合规的前提下，申万研究所每周向客户发送当周调研计划表，该调研计划上的调研向客户开放。为客户安排由上市公司开展的针对机构投资者的业绩推介会、发布会，或面向交流等双向互动沟通活动。

申万研究所根据市场环境和行业周期的热点变化，针对核心客户，不定期的开展行业、板块、热点等上市公司的集中调研活动。若市场出现重大热点，申万研究所还将就行业龙头的代表性公司，基本面出现重大变化的公司、或机构投资者共同关注的公司，组织各类机构投资者召开上市公司见面会，搭建机构投资者与上市公司高管互动沟通的桥梁。

④高端客户俱乐部平台

针对客户需求，申万研究所在能力范围内，协助客户与上市公司、行业协会、业内专家、行业管理部门等建立联系。每年申万研究所负责组织境内外客户、重要机构投资者参与，每年不低于4次。

针对高端客户，申万研究所搭建了投研总监交流平台，组织保险公司、券商证券投资理财资产管理部、基金、阳光私募等投研负责人不定期交流，并邀请客户相关负责人、申万研究所高级分析师参与，每年不低于4次。

⑤委托定制服务平台

客户可以就自身关注的有关证券投资的重要课题向申银万国提出研究委托，申银万国在法律法规、行业规范允许的范围内，根据课题涉及的研究领域和要求组织专门的课题组，提供深入、个性化的解决方案。申银万国每年为客户提供不超过2项专项课题委托服务（不包括产品设计）。申银万国在法律法规、行业规范允许的范围内，每年为客户提供不超过2家/次的上市公司调研或联合调研服务（申银万国研究员陪同客户投资、研究人员一起调研上市公司，申银万国选择性出具该上市公司调研报告）。在调研结束后，申银万国及时将调研结果反馈给客户，申银万国并对该委托事项保密，依托申万研究所在股票模拟组合方面有丰富的经验，申万研究所可根据客户的具体要求定期提供研究部门的推荐股票模拟组合名单并适时调整更新。

同时，申万研究所在会议和培训方面有着丰富的经验，与诸多行业专家和上市公司保持着密切的联系和沟通，可积极响应客户的具体要求组织会议、培训和行业专家的沟通交流等。

⑥研究经理增值服务平台

研究经理增值服务平台主要依托销售经理来开展，主要包括申万研究所为客户指定专人销售经理开展顾问式、一站式专业销售服务，客户关心的问题可直接通过销售经理咨询解决，或由销售经理安排研究交流服务；销售经理根据申万研究所晨会确定的投资案件和重要信息及观点，向客户投研主管沟通，选择当日重要时经信息及沟通研究观点；销售经理优先向客户推介、沟通研究所重要报告（包括专题报告、公司重点研究报告等）；针对客户重点关注的公司，申万研究所销售经理主动进行最新信息和观点的及时沟通，为其投资决策提供支持；遇到影响市场的重大事件发生，申万研究所销售经理及时做出反应，在第一时间与客户相关投资研究主管沟通；销售经理在重点报告推出或重要信息出现时，向客户相关投资研究主管发送手机短信提示以告知。同时，每周销售经理还将向客户发送“申万研究所一周回顾与展望”邮件或电话交流一简重要观点，就一周以来宏观、策略、行业和公司变化与客户进行深度交流。

8、期货业务

（1）业务概述

公司通过控股子公司申银万国期货有限公司开展期货业务。在期货公司分类监管评价中，申万期货2011年度、2012年度、2013年度、2014年度连续四年获评A类A级评级。

申万期货前身为天富期货经纪有限公司，近年来，业务范围逐步扩大，2011年9月，获得期货投资咨询业务资格，2012年11月，获得资产管理业务资格，目前业务范围包括：商品期货经纪、金融期货经纪、期货投资咨询、资产管理。2013年，经中国期货业协会登记备案通过，申万期货公司获准开展风险管理子公司业务。经上海证监局核准，申万期货于2013年10月1日成立全资子公司申银万国智富投资有限公司，注册资本5,000万元，系首批入驻上海自由贸易试验区的企业，主要为机构（法人）客户提供综合性服务，同时作为申万期货目有资金投资等创新业务平台。2014年5月，申万期货获批申金所会员结算会员资格，既可为自身或受托客户办理结算、交割业务，也可为与公司签订结算协议的交易会员办理结算、交割业务。

经过多年发展，申万期货已经初步形成了辐射全国的经营网络，在成都、贵阳、大连、北京、郑州、上海、杭州、广州、深圳、宁波、武汉、南京、重庆、天津、青岛、西安、福州、温州设立了20家营业部。未来申万期货将根据业务发展需求，再行选择优势区域进行网点渠道建设。

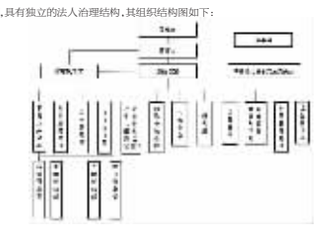
申万期货在母公司申银万国的大力支持下，资本实力不断增强，营业网点逐步扩大，业务持续发展，客户数量逐步增加，客户资产规模大幅增长，经营业绩稳步提升。2011年至2013年申万期货股指期货交易量行业排名分别为第8位、第7位及第8位。目前，申万期货具有期货投资咨询资格员工的占比约为12%。

近年来，申万期货公司行业地位与品牌形象全面持续提升，凭借合规经营、创新发展、产业服务和金融期货功能发挥等方面的优异表现，荣获多项荣誉和称号。最近三年，申银万国期货有限公司所获主要荣誉如下：

时间	奖项	颁发机构
2013年	优秀会员金奖、功能发挥奖、客户管理奖、投资者教育奖	中国金融期货交易所
	优秀会员奖、最具潜力农产品期货研发团队	大连商品交易所
	产业服务优秀会员、市场发展优秀会员、品种发展优秀会员（甲醇、动力煤）	郑州商品交易所
	优秀会员奖、产业服务优胜奖、产业服务奖（黄金、钢材、燃料油、沥青、白银）、贵金属期货优秀分析师奖、钢材期货优秀分析师奖	上海期货交易所
	上海金融业改革发展优秀研究成果三等奖	上海金融业联合会
	期货行业最佳品牌奖、期货行业最佳投研团队奖	金融界网
	中国最佳期货公司、最佳金融期货服务奖、资产管理业务启航奖、“最佳PTA期货分析师”第一名、“最佳煤炭类期货分析师”第四名	期货日报
	上海市十佳理财之星团队、上海市十佳理财之星个人赛优胜奖	上海金融业联合会、上海市金融工会、上海市青年联合会、上海市金融青年联合会、上海“十佳理财之星”评选组委会
	金融创新成果三等奖	上海市政府
2012年	优秀会员金奖、功能发挥奖、客户管理奖	中国金融期货交易所
	交易优胜会员、钢材产业服务优胜会员、白银产业服务优胜会员	上海期货交易所
	优秀会员金奖	大连商品交易所
	市场发展奖、行业成长奖、产业客户开发服务奖、企业服务奖（小麦、菜籽油、甲醇）	郑州商品交易所
	期货公司十强、最佳股指期货分析师、最佳金属分析师	上海证券报
	中国最佳期货公司、最具成长性营业部、最佳创新服务奖	期货日报、证券时报
	优秀组织奖、团队优胜奖	上海市期货同业公会
	金融创新成果二等奖	上海市政府
2011年	优秀会员金奖、客户管理奖	中国金融期货交易所
	优胜会员奖	上海期货交易所
	优秀会员奖、能源化工产品组十佳团队	大连商品交易所
	市场发展奖、产业客户开发奖	郑州商品交易所
	最佳IB服务奖	上海证券报
	中国最具成长性期货公司、最佳金融期货服务奖	期货日报、证券时报
	证券期货科技技术优秀奖	中国期货协会
	上海市期货公司信息技术创新项目奖	上海期货同业公会

（2）组织结构

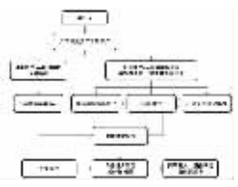
申万期货为公司控股子公司，具有独立的法人治理结构，其组织结构图如下：



（3）主要业务流程

①期货经纪业务

②资产管理业务



（4）具体经营情况

报告期内，申万期货业务发展迅速，分别实现手续费收入1.57亿元、2.66亿元、2.54亿元和0.47亿元，分别实现净利润0.35亿元、0.71亿元、0.66亿元和0.07亿元。2011年至2013年申万期货中金所交易量市场份额行业排名分别为第8位、第7位及第8位。

报告期内，申万期货主要经营数据如下：

项目	2014年1-3月	2013年度	2012年度	2011年度
成交金额(万亿元)	3.66	15.89	10.30	5.41
成交手数(万手)	2,560	9,889	6,922	3,292
有效开户数	1,696	8,622	11,431	8,970

注：有效开户数为当期新开户数据。

（5）营销服务模式

申万期货紧紧围绕母公司的经营战略，以“变革创新、加快转型、推动发展”为重点，积极主动整合资源、创新发展、加强协同、提高效率，努力实现跨越式发展，将申万期货打造成国内一流的金融服务商。

申万期货主要通过以下五种方法开展营销工作：

①会议营销，分为公司主导和业务单位主导两种方式，其中公司主导的会议营销强调规模和规格，注重品牌、实力的展示和宣传，业务单位主导的会议营销以特定群体、特定品种为主，注重小规模的深度交流，达到新客户开拓、维护老客户的目的。

②协作精准营销，针对特定的机构客户，采用投研结合、前后台协同的方式，为客户提供“一对一”VIP式服务和一整套金融解决方案。

③产品营销，结合现有的“投资咨询业务”、“资产管理业务”，以产品为切入口，向不同风险偏好的客户销售适合的金融理财产品。

④渠道营销，以“总部-营业部/IB营业部”的方式，利用期货公司20家营业部以及母公司超过150家IB营业部的渠道优势，开展营销工作。

⑤互联网营销，设立互联网金融部，开设了网站、微博、微信等，未来考虑与网络媒体合作，全面开展互联网营销工作。

申万期货始终坚持技术领先，系统领先的原则，高度重视信息系统的建设，主机房位于上海期货交易所张江数据中心内，具备了交易所机房级别的高等级机房条件，能充分保障系统稳定、安全、可靠的运行。主核心交易系统全部采用HP高性能服务器和Cisco高性能网络设备，构建了基于内存数据库的内存技术领先的上期综合交易平台系统。申万期货以客户为中心，依托先进的信息技术系统和专业的研发资讯，组建了高素质、反应迅速的专业客户服务团队，建立了高效量、高标准的客户服务体系，并与中国银行、交通银行、工商银行、建设银行、交通银行开通了银期转账业务，为客户提供安全、便捷的资金管理服务，努力实现对客户的差异化、个性化、增值化服务。

9、基金管理业务

（1）业务概述

基金管理业务是指依据有关法律法规，对基金的募集、基金份额的申购和赎回、基金财产的投资、收益分配等基金运作活动进行管理的业务。公司主要通过控股子公司申万菱信基金管理有限公司（申万持股67.00%）开展基金管理业务。

申万菱信基金管理有限公司是由申银万国证券股份有限公司和三菱UFJ信托银行株式会社共同出资设立的基金管理公司，成立于2004年1月15日，注册资本15亿元人民币，申银万国持股67.00%，三菱UFJ信托银行持股33.00%。作为中外合资金融领域合作的结晶，申万菱信基金立足于以客为先，创新求变，专业管理，业绩至上”的经营理念，以负责的态度、高效的管理、专业的服务，全力为投资者提供丰厚的投资回报。申万菱信基金成立以来，业务增长迅速，先后在北京、广州建立了分公司，截至2014年5月30日，申万菱信旗下管理17支基金，资产管理规模约127.01亿元，客户数量超过210万户。

申万菱信基金以打造“有特色的综合性财富管理机构”为战略目标，在分级基金市场中具有独特的领先优势。申万菱信基金自2009年开始搭建数量化团队，以目主设计数量化模型为主、兼以专业基金管理人的监督执行，力求为基金投资创造精准、无偏差的技术支持和良好业绩，2010年成功发行了两支指数型分级基金，数量化研究的成效初现。2011年，申万菱信量化小盘基金发行，数量化研究力量的羽翼日渐丰满。2012年，申万菱信基金在分级基金领域再度创新，首发采用“五年分级运作期”的分级基金——申万菱信中小板指数分级基金问世。2014年，申万菱信基金积分级基金的指数标的瞄准热门的行业指数，申万菱信申银万国行业指数分级基金和中证环保产业指数分级基金先后发行。此外，申万菱信中证军工指数分级基金将择机待发。

经过五年在分级基金领域的发展与创新，申万菱信基金在分级基金领域确立了领先优势，旗下分级基金产品线丰富，既涵盖大中小盘的传统指数分级基金，也涵盖证券、环保、军工等热门行业的行业指数分级基金。申万菱信基金在量化、分级领域的重大突破，获得了市场的高度认可，多个量化基金产品业绩排名行业前10%。2013年1月，申万菱信基金荣获由金融界主办的“2012领航中国金融行业年度评选”颁发的“基金行业最受关注被动投资品牌奖”，2014年4月，申万菱信量化小盘股票型基金在2014年度第一届量化杯最佳量化产品评选活动中获奖“公募量化基金组”季军。

基金产品	同业比较基金个数	2013年业绩排名
可转债	16	1
稳益宝	128	9
添益宝A	95	10
添益宝B	95	14
新经济	92	16
量化小盘	330	70

此外，公司还参股了富国基金管理有限公司，持股比例为27.77%。富国基金管理有限公司是经中国证监会批准设立的首批十家基金管理公司之一，经过十多年的发展，已成为业内具有卓越声誉和优秀业绩的资产管理公司，多次获得中国基金业十大金牛基金公司奖等荣誉。截至2013年12月31日，富国基金共管理近作42支公募基金，公募基金管理规模为706亿元，位列行业第16名，市场占有率为2.35%。

（2）组织结构

申万菱信基金管理有限公司为公司控股子公司，具有独立的法人治理结构，目前设13个总部，8个专门委员会，2个分公司，2个理财中心，2014年投资设立申万菱信（上海）资产管理有限公司并从事特定客户资产管理业务，建立了贯穿前中后台的完善组织结构。其组织结构图如下：

（3）业务流程

基金产品的运作核心原则是在投资决策委员会指导下的基金经理负责制原则。投资决策委员会每月至少召开一次会议，形成会议讨论结果并制定公司所管理基金产品的投资策略，其形成流程包括讨论开审批由研究总部提交的投资策略和资产配置方案，由投资管理总部和基金产品经理提交的投资权限度申请，期间投资管理总部中出现的各项紧急应变方案，以及分析师提供的各项重点投资研究建议。

在投资决策委员会议记，投资管理总部根据上月投资执行情况进行投资执行报告和投资决策报告汇报，风险管理总部对上月投资执行情况进行风险评估报告，投资决策委员会会根据执行状况对各基金产品进行风险指导。在充分讨论后，投资决策委员会根据执行情况出具风险调整报告和业绩评估报告，投资决策委员会会根据执行状况对各基金产品进行风险指导。在充分讨论后，投资决策委员会根据讨论结果对未来市场进行宏观判断和分析，并对各基金产品下一阶段的投资管理策略进行指导。指导的内容包含资产配置方向、基金经理投资授权额度、以及可能出现的各项风险防范。

（4）具体经营情况

近年来，申万菱信基金通过新基金发行、老基金持续营销、新产品创新开发等业务开展，基金管理数量、基金管理规模逐年增加。最近三年，申万菱信基金分别实现营业收入2.28亿元、1.82亿元和1.82亿元，分别实现净利润0.41亿元、0.11亿元和0.25亿元。截至2014年3月31日，申万菱信管理的基金资产规模合计145.8亿元；专户业务方面，2013全年累计发行专户产品13支，截至2014年3月31日，管理资产规模为29.03亿元。

①最近三年一期，申万菱信基金管理的基金期末净值规模总体情况：

单位：万元

项目	2014年1-3月	2013年度	2012年度	2011年度
期末受托管理资产	1,458,070.61	1,588,947.52	1,646,749.71	1,193,325.00
平均受托管理资产	1,523,509.07	1,617,848.62	1,420,037.36	1,230,124.58

注：平均受托管理资产=（期末受托管理资产+上一年期末受托管理资产）/2。

②报告期内，申万菱信基金旗下各类型基金期末资产管理规模和份额如下：

单位：亿元

基金类型	2014年3月31日		2013年底		2012年底		2011年底	
	期末净值	份额	期末净值	份额	期末净值	份额	期末净值	份额
股票型	79.12	133.21	83.55	133.85	113.13	174.04	62.10	99.46
债券型	20.67	20.93	21.30	21.45	5.00	4.66	10.35	10.30
混合型	41.94	58.39	45.37	62.39	42.77	68.78	45.52	76.38
货币型	4.08	4.08	8.66	8.66	3.77	3.77	1.36	1.36

（5）营销服务模式

申万菱信基金计划重点推进指数型产品、固定收益产品和专户产品，围绕这三项业务发展进行相应的资源投入；建立符合全天候多业务格局需要的销售体线架构，以及对应的销售团队和人才储备；从“以合规控制为主”的被动风险管理模式逐步过渡到追求“风险收益匹配”的主动风险管理模式，构建与新业务拓展相适应的中后台基础设施系统，构建完善的互联网交易与服务平台。

营销方面，目前申万菱信基金主要以与其他金融机构的合作代销和电子直销相结合的方式进行。截至2014年3月31日，申万菱信基金共有代销渠道47家，包括13家商业银行、27家证券公司和3家第三方销售机构。在与商业银行的合作中，申万菱信基金执行深度合作策略，与工商银行、农业银行建立了深度合作关系，降低了销售成本；申万菱信基金重视证券公司代销渠道，相对而言，证券公司的客户具有一定的二级市场投资经验，对基金产品独立判断能力更强，营销效率更高。

客户服务方面，申万菱信基金目前已形成较为完善的客户服务体系，客户服务模式主要有以下八种：

①呼叫中心服务：自动语音服务提供7*24小时基金账户信息、基金净值、公共信息等信息查询功能；人工服务时间为正常工作日09:00-17:30。

②网上自助服务：包括基金查询、交易服务及资讯定制、账单下载服务。

③电子邮件服务：包括月度、季度电子账单及公司动态、市场资讯等服务内容。

④短信服务：包括开户确认、交易确认、每周净值、公告通知、节日问候等服务内容。

⑤微信服务：目前已开通官方服务号及订阅号。服务号“申万菱信基金管理公司”已实现基金的交易、查询等功能；订阅号“小申在线”推送丰富资讯服务及精彩活动。

⑥邮寄服务：向需求客户邮寄基金账单或开户确认书；随开户确认书或交易对账单不定期寄送投资策略、客户问答、年度综述等资料；为高净值客户按季寄送高端刊物《申刊》。

⑦微博服务：理财资讯、公司动态、精彩活动等为投资者提供更为广阔的互动平台。

⑧在线服务：建立起与投资者实时沟通与交流的平台。

10、国际业务

（1）业务概述

公司设置国际业务执行委员会，负责根据公司的发展战略研究制定国际业务的发展子战略，推进实施国际业务经营策略，制定国际业务的各项制度和相关流程，对国际业务进行跨境整合，从而形成跨境零售业务平台、跨境机构业务平台、跨境资管产品平台以及跨境投资银行平台。公司国际业务的经营机构主要为境内的国际业务总部和境外的申银万国（香港）有限公司（香港联交所上市公司，代码0218）。

国际业务总部主要开展OFII经纪代理业务、B股市场海外机构投资者的经纪代理业务、相关的境外机构客户市场开拓、维护，以及境外机构客户境内A、B股交易的清算交收等运作支持业务。作为中国境内B股业务和OFII业务的开拓者及领先者，公司以“投资中国”的服务品牌高为切入点，为全球的投资人寻找“中国机会”，从1992年起公司团队方于为海外机构客户提供交易研究服务，是中国大陆B股的第一家承销商和交易代理商，20多年来在服务境外机构投资者方面积累了许多宝贵经验，打造了一支精细化、专业化服务海外机构投资者的团队。

在OFII经纪业务方面，公司参与了OFII制度的设计，也是OFII境内第一家代理商，并代理完成了OFII的第一单交易业务。2013年，公司由境外一体化营销服务平台向跨境机构综合金融服务平台转型，整合境内外销售资源，大力拓展OFII业务。截至2014年3月末，公司共代理OFII客户46家，代理OFII额度93.77亿元，市场占比分别为17.62%和17.5%，位居市场前列。2006至2013年，代理OFII累计A股交易量9,029亿元，佣金收入7.7亿元。2014年4月，公司成为韩国国民年金OFII交易代理券商，在获得中国证监会批准的193家韩国OFII机构中，公司成为11家客户的代理商，市场占有率达58%。国际业务总部在开发OFII业务的同时，重视保持境外机构B股代理业务的优势。截至2014年3月底，共签约B股境外机构客户27家，保持了市场第一的领先地位。2013年代理B股交易金额市场占有率为6.30%，多年保持市场第一。2006至2013年，累计B股佣金收入1.7亿元。

申银万国（香港）有限公司是公司控股的香港上市公司，是内地最早到香港发展业务的中资证券机构之一，也是目前在香港证券市场上市的三家中资券商中最早上市的证券公司，在零售、机构、投行、资产管理业务方面起步较早，已经积累了相对丰富的业务经验和相关人才。申银万国（香港）有限公司为香港市场全牌照证券公司，下设证券、期货、融资、资产管理、研究咨询等多个子公司，业务品种齐全，经营业务涵盖投资银行、证券经纪、资产管理、融资贷款、投资和研究咨询等。多年来，申银万国（香港）有限公司秉承“背靠祖国、立足香港、面向世界”的经营理念，注重向当地及海外投资者大力推荐H股、红筹股及内地民营企业等中国概念股票，在本地投资者中树立起红筹国企专家的市场形象。同时，申银万国（香港）有限公司以香港为基地大力开发内地海外市场，率先在日本和韩国设立代表处，在新加坡设立了子公司，将机构销售和资产管理业务拓展至日本、韩国、新加坡、台湾等地区，未来将继续巩固亚太布局，为进入欧美市场做好充分准备。

申银万国（香港）有限公司在跨境ETF、RQFII以及境外机构客户服务等业务领域与公司开展密切合作。2013年，在香港联交所交易总量市场占有率为0.27%，完成23家保荐新股上市项目，参与12家承销配售项目，承揽21家财务顾问项目，设立1家资产管理新增项目。

公司具有深厚的国际业务传统，是国内最早成立国际业务部门的券商之一，最早在香港通过收购上市公司成立境外分支机构和获得首单B股和QFII业务的券商，积累了丰富的境外机构客户资源，并在B股业务和QFII业务上保持领先地位。公司在境外机构投资者中享有良好的声誉，近年来多次被国际权威金融期刊《亚洲货币》、《欧洲货币》和《亚洲金融》评为“中国内地最佳经纪商”，也曾连续多年被《21世纪经济报道》评为“最佳QFII服务团队”。此外，公司积极参与监管部门在国际业务上的研究，并提供政策建议，包括《关于放开券商境外子公司从事OFII业务及放宽QDII业务的可行性研究和政策建议》、人民币QFII、港股直通车等，具有广泛的行业影响。

近年来，公司研究团队所获得的国际奖项如下：

时间	获奖对象	奖项名称	颁发机构
2013年	申万研究所	中国大陆及香港地区最佳券商	StarMine
	申万研究所，可选消费行业	“中国大陆及香港地区行业选股能力”第3名	StarMine
	申万研究所，医疗行业	“中国大陆及香港地区行业选股能力”第2名	StarMine
	申万研究所，信息技术及耐用品行业	“中国大陆及香港地区行业选股能力”第2名	StarMine
	申万研究所，能源化工	“中国大陆及香港地区综合盈利预测能力”第9名	StarMine
	申万研究所，能源化工	“中国大陆及香港地区行业盈利预测能力”第1名	StarMine
	申万研究所，医疗化工	“中国大陆及香港地区行业盈利预测能力”第1名	StarMine
	申万研究所，保险化工	“中国大陆及香港地区行业盈利预测能力”第3名	StarMine
	在中国内地10佳分析师评选中，申万研究所分析师所属行业分析师荣登榜单。		华尔街日报
2012年	申万研究所	金融洲地区“获奖最多的券商研究团队”第1名	StarMine
	申万研究所，传媒行业	“金融洲地区行业盈利预测能力”第1名	StarMine
	申万研究所，食品饮料行业	“金融洲地区行业盈利预测能力”第2名	StarMine
	申万研究所，银行业	“金融洲地区行业盈利预测能力”第2名	StarMine
	申万研究所，计算机及通信设备行业	“金融洲地区行业盈利预测能力”第3名	StarMine
	申万研究所，消费品行业	“金融洲地区行业盈利预测能力”第3名	StarMine
	申万研究所，房地产行业	“中国大陆及香港地区行业综合选股能力”第5名	StarMine
	申万研究所，食品饮料行业	“中国大陆及香港地区行业盈利预测能力”第3名	StarMine
	申万研究所，食品饮料行业	“中国大陆及香港地区行业盈利预测能力”第2名	StarMine
	在香港地区榜单中，申万研究获得最快进步团队第二名，最独立机构第三名，申万研究港股投资品团队睿联最佳研究覆盖第一名，叶成获得最佳分析师第二名；在全亚太（除日本、澳大利亚）榜单中，胡浩平获得多元化金融领域最佳分析师第三名，提云涛获得数量化团队最佳分析师第三名		亚洲货币
2011年	申万研究所	“获奖最多的券商研究团队”第一名	StarMine
	詹凌燕、娄雪婧、董颖等分获“最佳综合盈利预测能力”第2、七、八名，投资品及化工领域获得“最佳行业盈利预测能力”第一名；汽车及机械、投资品及化工、食品饮料、零售、软件服务获得“最佳行业盈利预测能力”第二名；IT及消费耐用品、食品饮料领域获得“最佳综合选股能力”第三名；保险领域获得“最佳综合选股能力”第二名	StarMine
	申万研究海外研究部唐明君荣获香港地区最佳分析师，投资品领域荣获香港地区最佳研究覆盖、小盘股荣获中国最佳研究团队。申银万国荣获香港地区进步最快券商第二名，香港地区最具独立性券商第二名，中国最佳本土券商第三名，中国最佳研究团队第三名，中国进步最快券商第三名，中国最具独立性券商第三名，香港公司PhilipChan荣获香港地区最佳销售第三名。	亚洲货币

（2）组织结构

公司开展国际业务的组织体系详见下图：

（3）具体经营情况

凭借全面的业务能力和出色的管理能力，公司在国际业务方面取得了良好的经营业绩。2011年至2013年，国际业务总部分别实现营业收入14,246万元、6,690万元和6,943万元，分别实现净利润9,680万元、3,475万元和3,792万元。

2011-2013年，申银万国（香港）有限公司各项主要业务经营情况如下：

①证券买卖经纪业务

项目	2013年	2012年	2011年
经纪业务收入（万港元）	20,805	16,650	23,392
港股交易金额（亿港元）	820.73	744.42	907.86
期货成交量（张数）	529,009	390,350	508,317

②企业融资及资本市场业务

项目	2013年度	2012年度	2011年度
首次公开发售之全球协调人或牵头经办人	6	4	3
包销及配售代理	8	8	4
保荐人	2	2	1
财务顾问	21	31	30
总数量	37	45	38

③资产管理业务

单位：万港元

项目	2013年度	2012年度	2011年度
平均受托资产规模	178,700	222,800	31,343
资产管理总收入	926	597	502

注：平均受托资产规模为公司受托管理和担任顾问的各资产管理产品日均资产净值之和。

④贷款及融资业务

单位：万港元

孖展贷款	2013年度	2012年度	2011年度
平均贷款额	125,700	63,000	84,666
孖展贷款利息收入	6,720	4,281	6,051
平均贷款利率	5.06%	5.04%	8.37%
贷款额(期末)	151,846	113,849	56,027
抵押品的公允价值	455,479	302,338	169,706
比率(贷款额/抵押品公允价值)	33%	38%	33%
(坏账冲回)/坏账	0	0	0

⑤投资业务

申银万国（香港）有限公司的投资业务主要包括对包销的上市企业股票进行直接投资、以及作为种子基金对自身发起设立的股权类和固定收益类的基金投资等。

单位：万港元

项目	2013年度	2012年度	2011年度
资产净额	25,005	47,296	15,359
-交易性金融资产净额	23,381	45,465	13,649
-可供出售投资净额	1,624	1,831	1,710
投资收益	2,136	766	8,666
-以公允价值计入损益的金融资产收益(亏损)净额	1,223	632	4,319
-股利收入	913	134	4,347

（4）营销服务模式

公司坚持以客户为中心的服务理念，为境外机构客户提供全方位金融服务。在拥有超过十多年服务海外机构客户的经验的基础上，公司努力打造两个平台，即境外机构客户一体化营销服务平台和国际金融交易数据平台。公司OFII服务团队是目前中国券商中专门服务境外机构客户的最大团队，销售、交易、运作前中后台都配有富有经验的专业人士，可提供综合性、全方位的服务。销售服务方面，公司按照区域划分为香港市场、东南亚市场（新加坡为核心，覆盖台湾地区）、日韩市场（日本、韩国）、美欧市场，每个市场配备销售团队，负责该市场机构客户的开发和服务，整合全公司资源，为客户提供综合金融服务。

公司正在对国际业务进行跨境整合，打造跨境零售业务平台、跨境机构业务平台、跨境资管产品平台以及跨境投资银行平台。

跨境零售业务平台主要负责跨境综合网上交易和产品平台的建设，形成股票、固定收益、基金、金融期货/商品期货、利率/汇率、另类投资六大类产品系列，未来利用“沪港通”双向开放渠道，公司将为拥有一定资产规模的境内零售客户以及进入境内市场的境外零售客户提供财富管理产品和综合网上交易服务。

跨境机构业务平台机构按区域组成若干业务团队，已完成东南亚市场、日本市场和韩国市场的跨境整合，主要负责完善境内外机构客户跨境销售交易，从目前以股票为主的销售交易服务逐步过渡到向跨境机构客户提供涵盖股票、固定收益、综合金融产品、股权配售等多元产品的综合金融服务。

跨境资管产品平台主要负责跨境资产管理产品的建设，利用ODII、RQFII、QFII等双向通道，开展自主管理和跨境投资，服务于跨境零售业务转型和跨境机构客户的专户投资，提升自主资产管理能力，扩大境内外资产管理规模。

跨境投资银行平台主要负责跨境投资银行业务的建设，充分发挥境外客户的网络优势，积极推进包括股权融资、债权融资、并购重组、创新融资、财务顾问等在内的跨境投资银行业务。

11、直接投资业务

（1）业务概述

直接投资业务是指证券公司直投子公司开展的以下业务：使用自有资金或设立直投基金，对企业进行股权投资或债权投资，或投资于与股权投资、债权投资相关的其它投资基金；客户提供与股权投资、债权投资相关的财务顾问服务；经中国证监会认可开展的其他业务。

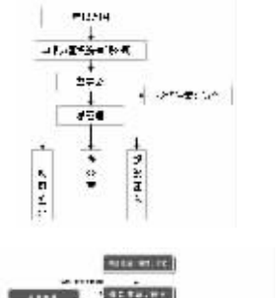
公司通过全资子公司申银万国投资有限公司从事直接投资业务，申万直投成立于2009年4月9日，目前注册资本5亿元。

申万直投根据资本金规模制定了契合自身的经营策略，即以直投基金模式为主，采用私募股权基金、并购基金、夹层基金、产业基金等多种方式，运用杠杆提高资产管理规模，提高投资收益。面对VC、PE的激烈竞争，于主源基金运作和项目投资经验，进一步拓宽收入来源，申万投资公司由单一的自有资金直接股权投资公司向直投基金管理平台转型，积极推动股权投资财务顾问业务，目前合作的基金共有四支。

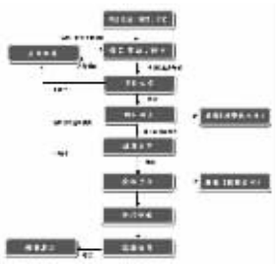
此外，申银万国场外市场业务具有突出的竞争优势，在推荐挂牌企业、挂牌企业融资单数等指标上连续多年位居行业首位，树立了良好的品牌形象。作为公司对外进行股权投资的主要平台，申万直投紧紧抓住新三板向全国成熟的制度性机遇，依托申银万国在新三板市场上的领先优势，评估地方科技型投资平台，强化联合，设立专注于新三板股权投资的财务顾问基金，与VC、PE和其他券商直投公司进行差异化竞争。2013年，申万直投联合湖北省高新技术投资公司等设立了“武汉光谷新三板股权投资基金”，该基金是国内首支设立“新三板”命名的股权投资基金，也是国内首支由券商发起设立的新三板股权投资基金。目前，申万直投联合江西省科技投资有限公司及江西省财政厅下属投资平台等，正在设立江西恒邦嘉都新三板股权投资基金。

（2）组织结构

申万直投为申银万国全资子公司，具有独立的法人治理结构，采用扁平化管理模式，其组织结构图如下：



（3）业务流程



（4）具体经营情况

申万直投以战略新兴产业为方向，积极开拓投资业务，截至本报告书签署日，自有资金及担任财务顾问的基金已完成对12个项目的股权投资。

直投基金运作方面，申万直投与浙江省桐乡市政府投资平台公司合作设立申万同享直投基金，首期规模5亿元，该基金目前正在募集过程中。

2013年度，申万投资公司实现营业收入2,737.79万元，利润总额1,115.81万元，净利润824.80万元。

（5）营销服务模式

营销方面，申万直投一方面与外部VC、PE、银行合作，实行共同投资、投贷联动；另一方面与内部分公司、证券营业部、场外市场总部协作，寻找投资标的。

在已投资项目的投后管理方面，申万直投在规范经营管理、改善治理结构、制定发展战略等方面向企业提出有益建议；凭借母公司广泛的客户资源和网点资源，帮助企业按照企业发展规划拓展上下游客户关系；并可利用母公司在资本市场的丰富经验，向被投企业提供关于上市及上市后等资本运作方面的建议。

（二）宏源证券主营业务情况

1、证券经纪业务

（1）业务简介

证券经纪业务又称证券代理买卖业务，是指证券宏源证券接受客户委托代客户买卖有价证券的行为。

宏源证券目前拥有的经纪业务资格种类齐全包括A股交易资格、证券账户开户资格、开放式基金代销业务资格、权证业务资格、代办股份转让业务资格、期货中间介绍业务资格、网上交易业务资格以及证券投资咨询业务资格等。

近年来，面对经纪业务严峻的发展形势，宏源证券一方面巩固在新疆地区的区域网点布局优势，整合资源，提升服务，保持了宏源证券经纪业务在疆内的定价能力，藏绫了佣金费率竞争对经纪业务的影响。截至目前，宏源证券在新疆地区拥有40家营业部，占宏源证券营业部总数的28.78%，新疆地区营业部创造的手续费收入是宏源证券经纪业务的收入的主要贡献来源，新疆地区营业部成交金额在宏源证券经纪业务总成交金额中所占比例一直保持在25%以上；另一方面积极拓展疆外营业网点，保持疆外营业网点数量的合理增长，进一步优化布局，加强对经济发达地区的市场覆盖，经纪业务网络业已延伸至国内经济比较发达的长三角、珠三角和京津地区。

报告期内，宏源证券经纪业务市场地位稳中有升，股票基金权证交易市场占有率始终处于行业中上游，客户总数和托管市值总体呈上升的趋势。2013年，宏源证券股票基金权证债券交易额市场占有率为1.30%。

（2）业务流程

宏源证券经纪业务的流程图如下：

（3）报告期内经营情况

报告期内，宏源证券代理买卖证券金额和市场份额如下表：

证券种类	2014年1-3月		2013年		2012年		2011年	
	成交金额（