

英大证券四年完成IPO任重道远

□本报记者 王蕊

在北京产权交易所的网站上,华侨城集团正拟以5143.45万元的底价,转让全部持有的英大证券0.74%的股权。此前不久,英大证券亦在上海联合产权交所发布了增资计划,并透露会在增资完成后立即开展股改工作,力争于2022年实现改制上市。

业内人士表示,英大证券业绩长期处于行业下游,且公司不仅在今年5月主动撤销广东分公司,今年更是连收两封监管警示函。对于如今的英大证券来说,虽然四年IPO计划刚刚启动,但可以想见其上市之路任重且道远。

再现股权变动

根据北京产权交易所公布的项目信息,华侨城集团正在转让英大证券0.74%的股权,转让底价为5143.4514万元。而英大证券最新的股权结构显示,在全部8个股东中,华侨城集团持股0.74%,排名第六。这意味着在交易完成后,华侨城集团将退出英大证券的股东名单。

据悉,该项目仅要求意向受让方符合《关于证券公司变更持有5%以下股权的股东有关事项的通知》等有关要求,并未设定更多要求。而在竞价方面,如在挂牌期间只产生一家意向受让方,则采取协议转让方式确定受让方,如本项目挂牌期间产生两家及以上符合条件的意向受让方,则采取网络竞价方式确定受让方。

分析人士指出,一般来说资本接手券商股权是为了获得券商牌照,完善金融板块布局,但这对股权比例要求相对较高,因此类似的小比例券商股权转让相对较难找到意向受让方。加之当前监管对券商股东资质的要求进一步规范,资本对券商牌照的追求正趋于理智。

■ 证券研究转型发展“大家”谈

申万宏源研究所总经理郑治国：

夯实“研究换佣金”业务基础 向业务驱动模式转型

□本报记者 陈健

今年,被誉为国内证券研究界“黄埔军校”的申万宏源研究所,迎来了新“掌门人”——总经理郑治国。在当前我国证券市场蓬勃发展的背景下,郑治国如何看待未来证券研究行业发展趋势?将带领申万宏源研究走向何方?

近日,郑治国在接受中国证券报记者专访时表示,当前我国证券研究行业呈现出佣金主导的收入结构,盈利模式单一且行业竞争激烈,未来随着综合实力更强的外资机构进入,证券研究与其它业务之间的协同和带动效应将日渐显著,行业盈利模式将逐步呈现出从单一佣金收入向佣金、咨询服务及综合业务收入共同发展的模式转变。

“对于券商研究业务而言,佣金模式不能完全体现研究价值,证券研究必须找到新的价值实现路径。从研究本身定位方面分析,申万宏源研究从专业化、平台化和全球化出发,细化研究管理、研究策划、人才管理和智能研究四个维度的实施路径,夯实‘研究换佣金’业务基础,向‘业务驱动’模式转型——面向市场,提高研究范围和层次,深化‘全球价值链’研究,扩大品牌影响力,努力成为最具市场影响力的研究机构;面向内部,对券商重点业务提供研究支持体系。”郑治国表示。

改变传统服务模式

中国证券报:如何看待当前卖方研究的模式?券商研究所的价值体现在哪些方面?
郑治国:国内证券公司卖方业务的研究标的为证券及证券相关产品,其业务内涵主要指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析,形成证券估值、投资评级等投资分析意见,制作证券研究报告、并向客户发布的行

第三季度绿色债券发行提速

中国证券业协会日前发布的2018年前三季度绿色债券承销数据显示,26家证券公司作为绿色债券主承销商或绿色资产证券化产品管理人(沪深交易所市场)共承销发行20只产品,合计金额194.48亿元。相较前两季度,第三季度券商承销发行了136.42亿元,是上一季度的7倍多。

中国证券业协会官网公布的数据显示,今年第一季度有6家券商发行了39.3亿元的绿色债券及绿色资产证券化产品,第二季度则遭遇滑坡,仅有4家券商发行,金额为18.76亿元。而第三季度明显“发力”,共有16家券商发行了136.42亿元的绿色债券及绿色资产证券化产品,是上一季度的7倍多。

业内人士指出,虽然绿色债券的发行在第三季度明显增加,但同比来看还是明显下滑。2017年第三季度,11家券商共计发行182.84

事实上,早在两个月前,英大证券便以“满足公司加快自身发展的需要,同时也为了配合国家电网金融业务的战略调整”为由,在上海联合产权交易所挂出了引战投增资的方案,广征战略投资者。

9月26日,上海联合产权交易所发布了英大证券增资项目预披露公告。英大证券表示,计划按照60%的持股比例引入战略投资者,原则上单一股东持股比例不超过30%。因此引战完成后,现持股66.07%的第一大股东——国网英大国际控股集团有限公司将保留40%股权,处于相对控股地位。

国家电网公司表示,原则上对英大证券相对控股,通过引入战略投资者,完善治理结构,建立市场化运营机制;坚持市场化发展方向,稳步拓展市场业务;稳步发展产业链金融,为电网产业链及能源行业提供特色金融产品和服务,打造能源互联网特色金融品牌;满足电网和主业发展对金融服务的需求,提供全面优质高效的金融产品和服务。

据悉,英大证券此次的引战募资将主要用于证券经纪业务、资本中介业务、投资管理业务、投资银行业务、创新型业务、信息系统建设六个方面。公司同时也对投资人的资质、经营状况、社会信誉等多个方面提出了一定要求,意向投资人应能够发挥协同效应或互补效应,业务方向与英大证券现有的发展规划匹配,能够为其未来发展提供资源支持,且要对其核心价值、发展战略规划认可。

英大证券还表示,完成增资后,公司将立即开展股改工作,为后续推动上市做好准备。同步启动上市研究工作,制定相关工作方案,聘请专业机构指导开展上市准备工作,并在适当时机向证券交易所提交上市申请,争取于2022年实现改制上市。

为。其盈利模式为依靠佣金分仓作为服务对价。券商研究所主要有对内服务和对外服务两种,对内服务主要服务于内部自营、资管等业务部门,从事买方研究,属于中后台部门;对外服务即我们熟知的卖方研究,主要以获取佣金收入为目的,属于前台部门。

中国证券报:目前研究所如何考评研究员,主要侧重哪些方面?

郑治国:申万宏源研究所是知识密集型企 业,人才是最关键的资源。申万宏源对于人才的招聘、培养与发展、激励与保留等环节都有体系化的安排,注重从过程性考核指标入手,抓重点、抓过程,明确定位,坚持“首席领衔、领域互动、服从流程、面向市场”的策划体系,改变传统客户服务模式。招聘管理紧密结合研究业务与管理的需要,遵循“公平公正、能岗匹配、先内后外、注重实效”的基本原则,为实现战略目标,推动业务增长提供人才保障。绩效考核是研究所的主要考核激励方式,原则上以营业收入为主要内容,采取“及时激励、兼顾长期”的原则。这包括以下五个步骤:确定考核关系、目标设定、日常检视与辅导、考核与反馈、考核结果应用。绩效考核周期分为年中考核和年度考核。研究部门的人员,须参加绩效派点,绩效派点由外部分派点、销售派点、内部派点、执委会派点四部分组成。

卖方研究面临多层次重构

中国证券报:对于未来卖方研究行业转型的方向,你有何展望和判断?

郑治国:当前我国资本市场进入全面主动开放新时代,随着A股纳入MSCI指数、沪伦通等政策的推出,证券研究咨询行业将迎来全面开放。在此背景下,证券研究咨询行业格局将面临重构,包括盈利模式的重构,正如前面所述,行业盈利模式将逐步呈现出从单一佣金收入向佣金、

券商前三季度发行194亿元绿色债券

□本报实习记者 罗晗

亿元的绿色债券及绿色资产证券化产品,今年同期降幅达到25.39%。从全年数据来看,今年也很可能呈现明显下滑。2017年全年,24家证券公司作为绿色债券主承销商或绿色资产证券化产品管理人共承销发行24只产品,合计金额315.12亿元。但今年前三季度金额仅为194.48亿元,单靠第四季度“冲刺”,似乎难以实现赶超。

对此,中央财经大学绿色金融国际研究院副院长、绿色债券实验室负责人史英哲教授表示,去年发行利率总体在上行,前期很多企业都在观望,所以后期集中爆发,发债规模很大。而今年利率总体下行,最近又宽松了一些。

数据显示,从单个券商的发行金额来看,中信建投一直保持领先地位,2016年、2017年连续两年蝉联冠军,而且今年前三季度继续保持行业领先地位。此外,中信证券连续两年进入前三,今年前三季度位居第二。

绿色债券发展空间大

近年来,我国绿色债券得到迅速发展。据

实力股东难掩业绩压力

英大证券是一家注册地在深圳的全国性证券公司,注册资本27亿元,由国网英大国际控股集团有限公司控股。其前身蔚深证券于1995年获批成立,2006年由国网公司全面重组后,更名为英大证券。

英大证券控股股东——英大国际控股集团有限公司为国家电网公司设立的全资子公司,目前已集齐了保险、证券、信托、融资租赁、期货等多张金融牌照。

Wind数据显示,2011年至今,英大证券共承销32只公司债,总发行额合计337.02亿元。其中国家电网有限公司发行2只债券共计100亿元,国家电网公司全资子公司鲁能集团发行3只债券共计80亿元,占据了英大证券公司债承销规模的半壁江山。亦有英大证券投行业务人士向记者透露,英大证券的债券承销一向对股东方导人的资源依赖颇多。

尽管背靠实力雄厚的国家电网,英大证券一直以来却始终难以在业绩上有所突破。2017年,英大证券年报披露的业绩大幅跑输行业平均,实现营业收入65.8亿元,同比下降34.14%;实现净利润1.38亿元,同比下降52.47%。在有数据统计的115家券商中,英大证券营收和净利润排名分别为第88名和第79名。

相关数据显示,从业务结构来看,2015年至2017年间,英大证券四大主营业务中,经纪业务、自营业务、投行业务、资管业务年均收入分别为3.47亿元、2.72亿元、0.93亿元和0.66亿元。同一时间,英大证券的信用业务和期货业务年均收入分别为2.25亿元和1.22亿元,可见其业绩对经纪业务、自营投资及信用业务依赖较大,而在业内颇为看重投行和资管业务方面,实力相对薄弱。

咨询服务及综合业务收入共同发展的模式转变。

行业主导机构的重构,当前我国证券研究快餐化和同质化的特征突出,随着外资证券研究机构的进入,市场投资机构容易转向国际大行寻找更好的研究服务,这一方面会引领行业整体研究质量的提升,另一方面也将引发行业主导机构的重构。

行业人才结构的重构,过去我国证券研究咨询人员主要以国内市场研究为主,随着市场开放,越来越多的境外优秀分析师将进入国内市场,国内证券分析师的国际视野也将扩大,因此分析师整体的专业结构、学历结构以及研究经历等都将面临重构。

支持公司战略落地

中国证券报:申万宏源研究所在转型方面有何探索?

郑治国:目前申万宏源研究所通过“研究搭台、联合展业”,全面支持申万宏源证券公司战略,对接公司五大业务条线,聚焦研究本源,在业务发展、商业模式等方面持续保持前瞻性研究,提升业务服务质量。同时研究所战略落地的三大路径分别是专业化、平台化和全球化,将从研究管理、研究策划、人才管理和智能研究四个维度细化路径实施。

专业化,就是坚持专业服务专业的原则,遵守执业准则,保持独立性。研究所坚持独立、客观、公平、审慎、专业、诚信的执业准则;分析师保持独立性,不因所在公司内部其他部门、证券发行人、上市公司、机构客户等利益相关者的不当要求而放弃自己的独立立场。注重基础研究和价值研究,研究所注重长期问题研究、制度研究;深入推进“分布式”研究管理模式,注重中后台管理,提升研究质量。把握对重点领域的前瞻性研究。强化研究执行委员会的决策功能,加强对龙头企业、前沿问题的研究

券商前三季度发行194亿元绿色债券

气候债券倡议组织(CBI)和中央国债登记结算有限责任公司于2018年2月联合发布的《2017中国绿色债券市场年度报告》(简称“《报告》”),2017年中国绿色债券发行总量达2486亿元,同比增长4.5%。

相较于普通银行贷款或普通债券,绿色债券的一个优势在于期限较长。兴业研究指出,节能环保项目前期资金投入大,投资回收期长,且收益率不高,因此,此类项目并不容易融到中长期的资金,银行的贷款难以满足此需求。根据气候债券组织的统计,中国绿色债券总规模的41%期限在5年以上,国际绿色债券市场上大部分的期限在5-10年。因此绿色债券可以成为企业开发中长期绿色项目的一个重要融资渠道。

不过,绿色债券的综合成本却不具优势。兴业研究表示,与一般债券相比,除了支付债券利息外,绿色债券的发行人还需要支付第三方评估认证费用以及可能的专项审计费用。除了显性成本,绿色债券还需要发行人额外付出一定的隐性成本,主要是管理

上市闯关或道阻且长

根据北京产权交易所披露的数据,截至今年9月30日,英大证券资产总额106.37亿元,所有者权益35.13亿元。这一数据相比于同业来说算不上亮眼,对比最新上市的长城证券,截至今年6月30日,长城证券资产总额为518.22亿元,股东权益145.91亿元。

为此,英大证券给自己划定了新的业绩目标:希望到2022年,公司总资产达到300亿元,净资产达120亿元;实现营业收入25亿元,净利润13亿元,净资产收益率达到8%以上。投行业务、资管业务净收入进入行业前50位。但事实上,除了公司实力暂时无法与上市同业相比,英大证券今年以来更因多起负面事件引起市场关注。

5月29日,广东证监局发布公告,核准英大证券撤销广东分公司,拟撤销的分公司不得新增客户和开展新的业务活动,至此剩下7家分公司和30家营业部。而在英大证券现有的30家营业部中,共有11家集中在总部深圳。对于一家成立20多年的券商来说,这样的业务覆盖范围委实局促。

今年以来,深圳证监局已对英大证券出具了2封警示函。2月7日,深圳证监局在第一封警示函中表示,由于英大证券未及时选聘具有任职资格的人员担任总经理,公司董事长代行总经理职责已超过6个月,反映其在公司治理结构方面存在缺陷。中国证券报记者了解到,截至目前,英大证券的总经理人选尚未获得监管机构核准。

9月4日,深圳证监局再次发出警示函,指出英大证券在部分公司债券承销业务尽职调查未勤勉尽责;在部分受托管理公司债券中,未采取有效措施对存续期发行人情况进行持续跟踪、监测、监督、核查,未能有效督导发行人履行有关信息披露义务。

布局;聚焦未来市场上新的增长性行业。完善研究体系,拓展研究协同。为市场提供申万宏源研究的行业基础数据库、估值模型和协同研究产品;与外部研究机构共同构建协同研究模式,如与中投公司合作开展研究。

平台化,就是搭建人才协同平台,打造以培训为特色的金融人才协同发展模式。研究所通过行研精英、投研特训等项目培养研究型人才,为公司内部培训投资银行、资产管理等业务型人才,通过云聚平台协同申万宏源以外的金融人才。搭建云聚协同平台,建立云聚线上服务机制。研究所把云聚平台打造成大型机构业务线上信息平台,云聚全球金融信息。搭建研究管理平台,健全研究管理制度,提升研究质量。研究所建立完善《研究报告撰写及质量控制工作指引》、《研究报告审核及发布管理办法》等研究管理制度,通过研究管理平台提升研究质量。搭建智能研究平台,提高研究效率。基于大数据、人工智能的研究平台,研究所通过“大数据、算法和模型、产品化”三步骤逐步探索智能研究。

全球化,就是研究对象全球化,帮助企业、金融机构“走出去”和“引进来”。研究所对接公司“投资+投行”业务模式,帮助其打造海外发展平台;中国金融服务业面临更高层次的双向开放,服务“一带一路”倡议带来新的金融需求。研究方向全球化,研究中国前沿问题。研究所将中国最前沿的战略和问题放在全球视野观察;站在中国全球化的最前沿去研究,形成全球市场影响力。研究内容全球化,把握全球的研究热点。研究所对接境外和境外投资,提供跨境的投融资研究服务;基于五星模型,完善全球大类资产配置研究。研究服务全球化,覆盖更多的全球机构投资者。研究所打造on-line全球研究推荐平台;基于全球化的推荐服务,提升研究的全球品牌影响力。

券商前三季度发行194亿元绿色债券

成本,如专户或专项台账管理,更加严格且频繁的信息披露,可能的年度认证报告以及专项审计报告,以及每年绿色债券的专项核查等。

近年,绿色债券的发展遇到了挑战。首先是利率上涨。《报告》指出,2017年二级市场收益率的上升导致一级市场利率上涨,大大提高了发行人的融资成本,从而导致债券融资减少。其次,违约风险上升。今年以来,一些环保类公司发生债务风险事件,引发市场对债券违约的担忧。5月初,盾安环境控股股东盾安集团爆出450亿元债务危机。5月中旬,东方园林债券原计划募集10亿元仅募得5000万元,发行规模大幅低于预期。

未来,券商拓展绿色金融市场仍有较大空间。中国金融学会绿色金融专业委员会主任马骏指出,绿色资产证券化也是解决贷款期限不匹配问题的一个非常有效手段,但还有待开发。截至目前,券商承销的绿色资产证券化产品规模相对较小,2017年为80.97亿元,而当年绿色债券的规模则为234.15亿元。

银河纾困基金实施细则

有望近期出台

记者从接近银河证券人士了解到,由公司牵头成立的银河发展基金筛选和实施细则有望近期出台。细则出台将意味着该基金纾解民营企业及上市公司融资难将很快进入实施阶段。首期部分资金已经到位。据了解,该部分基金将主要用于投资北京地区符合条件的上市公司,也将惠及外地部分资质优秀、符合条件的企业。

此前有媒体报道称,银河证券拟牵头联合央企、地方国企、金融投资机构、大型民营企业集团等,发起设立总规模达600亿元的银河发展基金(母基金),用于解决民营企业融资难、融资贵的问题。银河发展基金紧密围绕国家战略、大中投生态圈、上市公司并购重组、银河证券的业务发展战略和投融资体系的建设初步拟定了五大投向,包括符合证券行业母计划要求的民营上市公司、符合银河证券自身发展战略的投资标的。银河证券现有及潜在的战略客户的投融资、并购重组等资本运作、具备参与上市公司并购重组等资本运作条件的特定行业,包括科技创新能力突出并掌握核心技术、市场认可度高的战略性新兴产业;具备转型升级前景的传统支柱产业;关系国计民生的水力、电力、能源等基础性产业;与银河证券形成战略合作关系的区域投资,包括国家级、省级经济技术开发区的上市公司和拟上市公司;以及具备后续资本运作条件的区域股权市场挂牌企业。而对于纾缓股权质押困难的专项子基金,则以帮助化解民营上市公司及其大股东流动性困境为主要投资方向。(张玉洁)

推出手机银行4.0版本

广发银行发力数字化转型

广发银行日前发布了手机银行4.0新版本。此次发布的手机银行4.0,围绕“智慧、无界、普惠”主题,深化金融科技运用,实现了焕芯重建、规范体验、业务和服务重构、智能化科技应用、场景化线上线下服务协同以及线上化经营部署等六个方面的重要进步。

实现语音操作

广发银行相关人士介绍,在新发布的新版手机银行界面,只需说出“查工资”、“找ATM”、“交党费”、“网点预约”等词句,即可快捷实现相关功能。新版手机银行大量采用语音新技术,大幅简化客户操作难度,优化用户使用体验,改变了线上业务办理模式,引领了银行移动金融服务模式升级。

与此同时,广发手机银行4.0综合运用了人工智能、生物识别、大数据等黑科技,加载了大量的“智慧”元素,例如“财富体检”服务等满足客户的个性化金融服务需要;支持指纹、刷脸、软证书等多重安全认证,在提供便捷体验的同时带来极高的安全保障;还有智能语音搜索、语音转账、智能客服等,为客户带来极致的数字化体验。

此外,广发手机银行4.0倡导“无界”服务,打破由“银行账户”构筑的“藩篱”,不再将“是否开户”作为服务的前提条件;探索“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的全渠道服务模式。

向数字化转型

手机银行是广发银行重点打造的综合性金融生态平台,是最主要的移动网点。目前,广发手机银行客户数已突破3000万,年复合增长率超90%,稳居同业前列。

广发银行主管科技副行长王兵表示,手机银行APP的换“芯”重建,只是广发银行数字化转型的冰山一角,是该行实现科技引领的“探路先锋”之一。后续,广发银行将在科技赋能的“能”上下功夫。

“广发银行服务的智能化将不仅仅局限于手机银行,而是线上线下全渠道服务体系协同的智能化,数字化转型的重点将会是紧跟技术趋势以及快速适应用户需求变化,把数据、智能等金融科技能力进行模块化封装,形成标准化服务,并融入到该行各业务场景全流程,为客户带来领先的数字体验和智慧服务。”王兵表示。(万宇)

广发证券沈明高：

关注消费升级与创新机会

11月20日,广发信德在成立十周年之际举办了“2018年度企业领袖峰会暨十周年庆典”,广发证券董事总经理、首席经济学家沈明高在主题演讲中表示,明年政策“行动底”可期,本轮中国股市调整的大底可能出现在政策“行动底”初步确认之前,建议关注消费升级、生物医药、精细化工和先进制造等领域的机会。

沈明高认为,我国目前正处在从低端制造业向中高端制造业转型升级的过程中,会面临多方面的挑战,其中包括:全球利率进入上行长周期,以美国十年期国债收益率为例,从2016年的底部的1.3%左右攀升到今年的3.2%左右,未来可能会震荡上行;从高速增长到高质量发展的转换期,在这样的转型期,经济衰退的风险往往大于其他时期。他预计明年政策“行动底”可期,未来政策落地的方向或将是增长质量优先、财政政策优先、结构性改革优先。

沈明高表示,短期内,我国经济仍有下行的压力,但投资者长期信心得以改善,经济触底反弹可期。本轮A股调整的大底可能出现在政策“行动底”初步确认之前,经济增速的大底很可能在确认之后。对于未来的投资策略,沈明高指出,要着重关注消费升级与创新等结构性机会。利率上行等有利于消费升级、布局消费升级,就是布局中国未来,而当创新成为增长的核心竞争力,行业集中度将继续提高。建议关注生物医药、精细化工和先进制造等领域的“进口替代”机会。

广发信德是广发证券全资私募基金子公司,成立十年来,广发信德已经完成超过200个股权投资项目投资,2016年底,广发信德转型为私募基金管理公司,截至2018年初,累计管理资产规模超过200亿元,已经成长为国内排名前列的券商私募子公司。(万宇)