

上半年各项业务稳中有进 中信建投践行高质量发展

“2022年是资本市场继续深化改革的一年,道阻且长,行则将至。中信建投证券始终不忘金融报国初心,积极发挥证券公司专业优势,立足资本市场服务国家战略、服务实体经济的使命。”9月6日,在中证路演中心举办的中信建投证券2022年半年度业绩说明会上,中信建投证券董事长王常青如是说。

中国证券报记者在业绩说明会上获悉,2022年上半年,中信建投证券各项业务稳中有进,半年度经营业绩行业排名处于历史最好水平。

在证券市场大幅波动背景下实现业绩稳定增长原因几何?财富管理业务转型取得明显成效有哪些抓手?在资本市场全面深化改革稳步推进背景下,如何提升对国家战略和实体经济的服务水平?围绕上述问题,中信建投证券高管层在业绩说明会上一一答复。

● 本报记者 周璐璐 林倩 张利静



视觉中国图片

均衡发展战略奏效 业绩排名历史最好

“今年上半年,证券市场波动幅度较大,中信建投证券全力以赴做好经营管理,继续保持了稳健发展的良好局面。”王常青在业绩说明会上说。

据王常青介绍,2022年上半年,中信建投证券实现营业收入人民币144亿元、归母净利润人民币44亿元,行业排名处于历史最好水平,而且波动幅度与行业相比,也呈现出较为稳定的特征。

“公司上半年实现稳定增长,主要原因得益于多年来一直坚持和强调的均衡发展战略。”王常青表示,具体来看,一是投行业务的各项排名继续保持行业前列,投行业务收入同比增长接近45%,而同行业微降;二是财

管理业务代理买卖业务净收入的市占率稳步提升,上半年财富管理业务收入同比增长接近6%,和市场相比有一定的稳定性和成长性;三是自营业务继续保持稳健的交易风格,强化风险控制,自营业务收入的降幅好于行业水平。

王常青进一步表示,公司主要业务收入占比显示出均衡发展状态,投行业务收入占比26%,财富管理经纪业务收入占比28%,自营交易收入占比27%,多年来均衡发展的态势得以延续。

在做好主营业务的同时,中信建投证券在衍生品业务、数字化转型、绿色金融等方面的表现也可圈可点。例如,在衍生品业务方面,据中信

建投证券计划财务部、资金运营部行政负责人赵明介绍,公司致力于打造以客户为中心的场外衍生品业务体系,持续推进场外期权、收益互换等场外衍生品业务,主动贴近市场需求,适时推出策略指数及相关衍生产品。

赵明举例称,在已有的“中信建投全球多资产风险平价指数(GARP)”基础上,于今年上半年再次自主研发“中信建投中国多资产风险平价指数(CARP)”和“中信建投世界大类资产配置指数(WARP)”,为客户提供全方位的风险管理和资产配置服务。此外,结合公司一体化运营,公司还不断拓展跨境衍生品业务,丰富场外衍生品挂钩标的的种类和收益结构,提高交易与风险控制能力。

发挥优势服务国家战略 打造国内一流证券公司

2022年下半年,资本市场有望全面推进主板注册制改革。在资本市场全面深化改革稳步推进背景下,券商如何提升对国家战略和实体经济的服务水平备受关注。

“2022年是资本市场继续深化改革的一年,道阻且长,行则将至。中信建投证券始终不忘金融报国初心,积极发挥证券公司专业优势,立足资本市场服务国家战略、服务实体经济的使命,坚持高质量发展,坚持以市场化、国际化、规范化为导向,迎难而上,积极作为,为把中信建投证券打造成为客户信赖、员工认同、股东满意的国内一流证券公司而不懈努力。”王常青说。

据悉,中信建投证券2022年上半年在“双碳”发展、科技创新、国防军工等方面积极支持国家战略。

据中信建投证券董事会秘书王广学介绍,近年来,公司深入贯彻新发展理念,落实创新驱动发展战略,服务了一大批比较有代表性的企业,包括国家通信行业重点大型央企中国电信、国内最大的半导体制造企业中芯国际、全球光伏组件龙头企业晶科能源、中国智造领域的中航无人机、“双碳”领域高端装备企业派能科技、南网科

技等。

王广学进一步表示,除服务一批行业龙头登陆资本市场外,公司还服务了一大批创新型中小企业。比如,北交所设立以来,公司保荐14家企业登陆北交所,助力创新型中小企业成长。

“公司还积极支持符合国家战略的优秀民营企业通过资本市场融资。”据王广学介绍,2020年以来,公司累计支持84家民营企业完成IPO,累计募集资金超过1100亿元;支持民营企业通过股权再融资募集资金近1300亿元;支持民营企业通过发行债券融资超过3000亿元。

深耕财富管理业务 转型成效逐渐显现

“财富管理业务是公司客户数量最多、员工数量最多的本源业务。”中信建投证券执行董事、总经理、财务负责人李格平在业绩说明会上说。

据李格平介绍,近年来,公司深耕财富管理业务,成效逐渐显现出来。2022年上半年,公司财富管理业务收入同比增长5.78%,代销金融产品收入同比增长8.08%,新增客户数量同比增长43%,基金保有规模进入券商前4名。

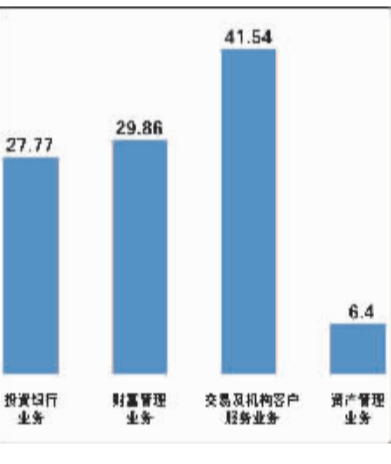
在李格平看来,在公司财富管理业务转型过程中,以下几个方面起到关键作用:首先,聚焦本源,战略明确。

公司财富管理业务坚持以“让财富保值增值不再困难”为使命,持续加大客户开发、产品销售、专业交易客户服务和基金投顾业务的推广力度,在业务内涵上不断挖潜。其次,重视人才培养,按照新员工、成熟员工、明星员工、团队长、业务推动专员、营业部经理、分公司总经理等不同阶段,组织对应的“梦想系列”“雄鹰系列”“薪火计划”“鲲鹏系列”“远航计划”等培训,满足各层级关键员工的持续学习与成长需求,打造一支高素质的“财富管理铁军”。最后,强化科技赋能,加快数字化转型。持续完善客户服务

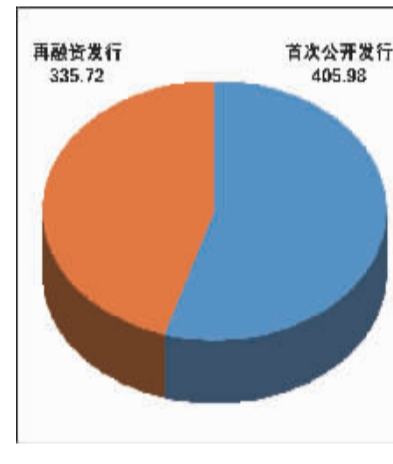
体系和运营体系建设,加强线上渠道建设,优化“蜻蜓点金”APP等互联网平台,为客户提供定制化智能化的一站式线上财富管理业务。

“下半年,公司将继续聚焦线上战略渠道,建立标准化的线上获客和运营服务体系;深化与投行等业务的协同联动,提升对高净值客户的开发和服务力度;持续完善投资顾问和金融产品的全生命周期服务,提高资产配置水平;不断夯实‘好投顾、好产品、好交易’的核心竞争力,实现中信建投财富管理铁军所期望的‘让打胜仗成为一种信仰’。”李格平说。

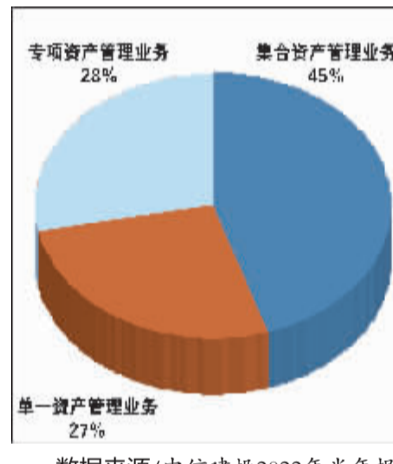
中信建投2022年上半年 主营业务分行业情况(亿元)



中信建投2022年上半年 保荐承销的股权融资业务情况(亿元)



截至2022年上半年 中信建投资产管理业务情况



数据来源/中信建投2022年半年报

证券行业高质量发展与文化建设高管谈

大同证券党委书记、董事长董祥：

提升细分领域专业能力 构建差异化特色化发展新格局

大同证券有限责任公司党委书记、董事长董祥日前在接受中国证券报记者采访时表示,置身于资本市场改革浪潮中的证券公司,要竭尽所能,努力实现服务实体经济与自身发展的共赢。在此过程中,监管机构鼓励引导行业差异化、特色化发展,旨在形成综合实力强劲的大型证券公司与在区域市场、细分市场具有竞争优势的中小型证券公司共存的良性生态。

键经营、规范发展、求实创新”的企业宗旨及“有所为,有所不为,一切与资源相匹配”的经营理念等,成为引导公司发展的企业文化基石。在2010年,公司对多年发展历程中形成的企业文化精髓进行了系统性的提炼和总结,并形成了涵盖企业愿景、企业使命、企业宗旨、企业定位、企业核心价值观、企业经营价值观、企业精神、企业文化等方面的企业文化体系。2015年根据行业发展环境和自身业务链条的延伸,对企业定位进行了及时调整。2020年对企业文化内容进行了重新梳理、审视和优化,并重新定义了新形势下公司的企业使命、企业愿景和企业价值观等,使其更具指导性。

在公司成立以来所经历的几个重要发展时期,大同证券均确立了与之相匹配的发展战略,并稳步实施。2020年,提出了“特色化财富管理券商”与“精品型金融服务平台”的双轮驱动业务战略,并揭开了企业二次创业的新篇章。

董祥介绍,大同证券之所以能够平稳度过证券市场的历次转折时期,与公司一直秉承的“不比别人活得好,要比别人活得长”“生存第一 坚守底线 不触红线 拥抱市场”的生存理念是密不可分的。2012年以来,公司逐步取得金融业务全牌照,围绕“资源共享化、公司平台化、客户价值最大化”的“新三化”经营思路,实现了整体营销和服务模式的转变,深化了条线化管理模式的改革,推动了超强销售能力的打造,使公司收入结构得以优化。

探索差异化发展 打造相对竞争优势

大同证券作为一家混合所有制券商,与大券商相比在资本实力方面存在天然短板,所以聚焦轻资本业务,以轻资本业务为导向探索差异化、特色化的发展路径仍然是公司主要发展方向。轻资本业务的转型方向也适合中小券商。2020年初,大同证券就结合市场及公司情况,对企业文化及公司战略进行系统性思考,最终围绕轻资本业务发展提出“特色化财富管理券商与精品型金融服务平台”的双轮驱动业务战略。

董祥表示,大同证券提出“线上渠道化、线下高净值化”为特色的财富管理业务发展方向。即以客户为中心,构建交易与产品的双支柱根基,创新线上获客及服务模式,构建多维产品供给和服务体系,协同综合金融服务平台,实现全公司业务的互通互联,为客户提供真正的全金融产品线和全周期的财富管理。

具体来看,在线上渠道化方面,大同证券过去两年新开证券账户的客户基本来自线上,且新增客户多集中在40岁以下。传统渠道和获客方式已经不能适应市场发展,客户流量已大规模向互联网渠道迁移。公司通过不断优化完善自身的开户系统、应用软件、与互联网公司合作等措施,探索构建以高度专业化的线上服务能力为核心的运营平台,将公司营销和服务渠道战略性地向线上转移。

“在线下高净值化方面,大同证券利用线下可以进行个性化、定制化的一对一交流服务特点,力争‘以质取胜’,实现‘线下高净值化’。”董祥表示,公司围绕高净值客户群体,通过数字券商服务维度、产品维度以及综合金融平台服务维度打造三维服务体系,实现“1+N”服务模式。为确保切实解决客户真实投资需求,设计了三级管理服务架构,确保公司始终在为客户提供专业化服务方面不断精进。

随着证券市场的发展,证券公司原有的业务模式与产品已经难以满足投资者日益多元化的需求,需围绕客户需求,构建综合金融服务方案供应商体系。董祥表示,通过深入思考和总结,公司明确了以“大投行体系”为核心的业务架构,研究、财富管理、资产管理、自营等全业务线互为支持、全面协同共进的精品型金融服务平台发展战略,真正将证券公司全牌照业务体系化、平台化,最终实现客户服务价值的最大化。

以党建统领发展大局 构建战略协同机制

董祥强调,大同证券始终把加强党建作为公司长远发展的起始点和总抓手,以党建统领发展大局。近些年来,公司党委不断加强自身建设和基层党组织建设,党建质量不断提升。在新的发展阶段,公司以高质量党建引领公司高质量发展,进一步有效发挥党建工作在贯通战略协同方面的重要作用;以强化协同机制和管理能力建设为主线,坚持突出重点,统筹推进,自上而下构建全公司的战略协同机制。

在打造特色化财富管理券商方面,董祥表示,大同证券围绕“线上渠道化”的战略定位,设立互联网金融业务委员会,对互联网金融业务发展方向进行明确并细分,调整工作机制,聚焦杭州等互联网前沿阵地;围绕“线下高净值化”的战略定位,公司设立财富管理业务委员会,构建公司财富管理中心、金融产品中心为战略践行主体的组织架构,按照“散户产品化、客户机构化、机构杠杆化”的方针部署工作。在打造精品型综合金融业务平台方面,将资管业务管理部门落地上海市,投行业务自营业务主管部门落地北京市,并强化内部协同,确保综合金融业务平台始终处在市场前沿。

在队伍建设上,董祥表示,公司主要采用“招、找、派”相结合的方式搭建队伍。在人才培养上,坚持以“轮岗历练”为主要培养方式,加强横向、纵向交流,通过基础运营部门向专业运营部门

递进、专业研究部门向业务实践部门递进、职能部门与业务部门之间(总部和机构)互动等多种方式强化组织力量。

“在考核激励方面,秉承‘以客户为中心’理念,更加重视客户资产的保值、增值,并将其作为KPI(关键业绩指标)的重要考核指标。”董祥表示,公司在考核策略方面,一是固本培元,传统经纪业务是财富管理转型的基础,通过考核激励的引导作用确保该业务稳定发展;二是先立后破,资源聚焦,在确保经纪业务稳步发展的前提下,聚焦资源全力实现客户财富保值、增值,获取增值服务收益,形成公司第二增长曲线。

大同证券在制定双轮驱动的业务战略时,首先考虑的就是合规与风控体系的建设,并将其贯穿于业务发展的各个环节中。董祥介绍称,在组织架构上,为了匹配双轮驱动战略,着重做好重点发展业务的合规风控工作,公司除依据监管要求搭建了上至董事会下至业务部门的合规风控组织架构外,明确各自合规风控职责,还结合自身业务特征与管理需要,形成了具有特色的合规风控管理模式。

董祥强调,现阶段,大同证券“特色化财富管理券商与精品型金融服务平台”双轮驱动的业务战略通过政策保障、组织安排、资源协调保障工作落实,构建了全方位管理的新机制。未来将坚持合规经营理念,注重各类风险管控,实现业务发展与风险防控的动态平衡,在细分领域更加专业化、特色化,实现公司高质量发展。(本专栏由中国证券报与中国证券业协会联合推出)

● 本报记者 徐昭 林倩

提出双轮驱动业务战略 揭开二次创业新篇章

大同证券成立于1988年,是中国证券史上最早成立的证券公司之一。大同证券的发展是中国中小券商的缩影,见证了中国证券行业的发展史,也诠释了券商的差异化发展之路。

董祥指出,大同证券的文化是发展型文化。大同证券在行业的不同发展阶段,不断确立和优化适合自身实际的特色化发展战略,并稳步推进。在早期,大同证券就提出“诚信立业、稳