

浙商证券董事长吴承根：

走差异化竞争之路 打造精品投行业务

“全面实行股票发行注册制后，具备发展潜力的优质标的将被进一步挖掘，有望形成中长期资金‘愿意来、留得住’的市场环境。”浙商证券董事长吴承根日前在接受中国证券报记者采访时如是说。

这对作为资本市场“看门人”的券商提出了更高的要求。吴承根表示，注册制全面实施背景下，券商投行业务迎来了发展“风口”，但同时将面临更多挑战与压力，走差异化竞争之路、着力打造精品投行业务的券商或迎来更好发展。

● 本报记者 马爽



视觉中国图片

引导更多机构投资者入市

2月1日，中国证监会就全面实行股票发行注册制涉及的《首次公开发行股票注册管理办法》等主要制度规则草案公开征求意见。经过多日学习研究相关文件，吴承根对实行全面注册制有了深刻感悟。

“全面注册制将会引导更多机构投资者及中长线资金入市，价值挖掘成为市场投资主流，进而促进产业升级。”吴承根说，全面注册制有望带来上市公司数量的较快增长，具备发展潜力的优质标的会被进一步挖掘，有望形成中长期资金“愿意来、留得住”的市场环境，引导更多“资金活水”流向符合国家战略发展所需要的优质企业，并在较长周期支持企业发展，还可以有效促进资本市场、长期资金和实体经济之间的良性互动。

全面注册制可以让更多资金进入直接融资渠道，形成良好的生态链，逐步优化上市公司质量，充分发挥资本市场的孵化器功能，有效促进资金等重要生产要素的流动、分配、定价，实现资源市场化配置，进而助力经济转型升级。

从资本市场服务实体经济角度来看，吴承根表示：“全面实施注册制后，资本市场服务实体经济的功能将会得到显著提升，并有望解决新兴产业融资难的问题，提高直接融资效率。”

过去市场上的存量资金主要流向传统经济增长模式下的地产和基建等产业。在经济结构转型大趋势下，新兴产业将获得资金重视。考虑到大量新兴产业的间接融资环境不佳，直接融资市场的发达程度决定着这些类别产业的发展前景。

“全面注册制的到来，将有效推动实体经济发展，使科创等新兴产业借助资本市

场力量实现跨越式发展。将进一步提高直接融资效率，降低融资成本，助力企业恢复活力，显著提升资本市场服务实体经济质效，进一步助力我国产业结构转型。”吴承根表示。

吴承根表示：“全面注册制是将选择权交给市场，强化了市场约束和法制约束，市场规则也将愈加清晰、透明，更多地由市场来决定能有多少公司上市，优胜劣汰的市场生态愈发凸显。”

全面注册制也将打造发行、定价市场化的新生态。注册制环境下，新股破发现象屡现，这将倒逼发行定价更趋理性。吴承根称：“在市场各方博弈的同时，将会推动券商在充分考虑市场、行业及承销风险后，审慎确定发行价格，提升规范报价专业合规性。”

是发展“风口”也是挑战

作为资本市场“看门人”的券商，全面实施注册制后，其投行业务将迎来一系列新的变化。

注册制具有包容性较高的发行条件、高效的审核速度、透明的监管环境、市场化的估值定价等特征，可能会催生出一大批拟上市公司。在此背景下，吴承根认为，这对券商投行业务来说，是发展“风口”，但也是挑战。

从券商行业格局发展来看，头部化集中趋势将愈加明显。“头部券商拥有较强的承销组织能力和估值定价能力，且市场信誉较好，在注册制下将更具竞争力，中小券商在努力抓住机遇的同时，也要直面可能存在的挑战。”吴承根直言不讳地说。

就券商投行而言，全面注册制下，将推动业务模式由“流水线产品”转型为“量身定制服务”。“这就要求券商投行以客户为中心，综合考虑客户的实际情况、板块的定

位特色及客户在不同板块估值情况等要素，为客户量身定制上市方案。”吴承根说，通道制的业务模式价值将越来越低，精细化的服务价值将日益凸显，对券商对于政策的理解和市场的把握提出了更高的要求。

在券商执业能力、执业质量方面，吴承根说，全面注册制也更加考验中介机构的综合金融服务能力，并会进一步督促券商归位尽责。

一方面，注册制对信息披露提出了更高要求，审核的速度加快，交易所的问询也更加细致。在增加信息披露内容的同时，保荐机构还要保证所披露的信息内容真实、准确、完整。这对券商保荐能力提出了更高要求。另一方面，券商的承销职能随着发行定价市场化被大幅强化。在承销组织过程中，券商应当发挥发行人、投资者、其他中介机构等利益相关方的协调和平衡作用，做好信息传递、价格发现、综合服务等工作，提高自身的综合金融服务能力。

此外，注册制在精简发行审核条件、提高审核效率的同时，强化了信息披露要求、投资者保护要求，大幅提高了违法违规成本。“监管机构从严管理，综合运用审核问询、现场督导、自律监管措施等监管举措，进一步督促证券公司归位尽责，压实保荐机构‘看门人’责任。”吴承根说。

吴承根认为：“经过了注册制4年多的发展历程，证券公司已然具备迎接全面注册制的能力，未来应加强内部协同展业、完善投行人员配备、强化制度体系建设，以更快速适应全面注册制的发展理念，抓住市场机遇，更好地服务实体经济。”

中小型券商竞争加剧

券商作为资本市场核心载体，其投行业务将直接受益于注册制改革红利。吴承根表

示，届时，头部券商的优势将会凸显，中小型券商由于定价与承销能力相对较弱，将面临越来越激烈的市场竞争格局。此外，IPO审核发行节奏保持常态化，将给投行的工作效率、风险控制 and 执业质量带来前所未有的挑战。同时，注册制优化市场进出机制，倒逼投行提升风控能力，中介机构责任压压实，也对投行的业务稳健性提出了更高要求。

“这促使券商投行业务在行业、区域、板块等角度上分化发展，中小型券商要不断提升专业能力、完善风控水平、提高研究能力、拓展业务渠道，争取在特色领域占有一席之地，成为精品化投行。”吴承根说。

结合浙商证券自身发展情况，吴承根总结认为，可以在以下四方面发力：深化细分行业领域研究，在特定行业做专做精；重点提升优势融资品种的服务能力，既要全面开花，也要有所深入；增强客户黏性，提供长期增值服务；依托平台优势，促进国资资产证券化。

在谈及公司未来发展时，吴承根表示，浙商证券以建设全国一流投行为目标，着力打造新时期投资银行头号工程。未来浙商证券将加大资源投入，加快专业人员和队伍的培育与引进，完善内部考核机制，提高人均产能。同时，加快探索以投行业务为核心的机构业务发展体系，在总部成立战略投行部，进一步提升服务实体经济能力，迎接全面注册制时代。

在业务模式方面，浙商证券将推进平台化投行建设，集中有效资源和力量，促进承揽、承做、承销的专业化运作和体系化服务。着力推动以承做为主的传统发展模式向承揽、承销驱动发展的模式转型，不断提升公司投行的核心竞争力。协同模式方面，浙商证券将进一步构建全面协同体系和网络。通过建立投行、研究、投资、资管、经纪等一体化的综合金融服务体系，实现全业务链协同和价值延伸，提升浙商证券综合服务能力，向综合性的现代投资银行迈进。

银行网点加快转型步伐

追求“小而轻”“全而精”

● 本报记者 吴杨

“我都到门口了，才发现银行营业网点门口所贴的告示，通知该营业网点已停止营业，请前往附近网点办理业务。”正准备去工商银行湖北省分行一家支行办理工资卡额度业务的吴女士说。

随着金融科技的不断发展和客户行为深刻变迁，银行网点功能和服务面临较大冲击。业内人士表示，未来网点转型势在必行，网点裁撤合并现象料常态化。

部分网点获批关停

近日，部分银行营业网点裁撤。2月7日，建设银行上海市两家支行和工商银行上海市两家支行获批终止营业；1月31日，工商银行太原市四家支行亦获批终止营业。

总体数量来看，银保监会许可证信息查询系统显示，截至2023年2月8日，2022年以来商业银行机构退出列表中合计有超2600家商业银行网点终止营业。2023年以来，有119家国有行营业网点、24家股份行营业网点、42家城商行营业网点被裁撤。另外，近一年来，全国共有近2000家商业银行网点设立（以发证日期计算）。

退出的网点不乏一些已经营业超过10年的老网点，如此前获批终止营业的大连农商银行庄河城关储蓄所和瓦房店瓦窝分理处，均于2012年成立。裁撤后，前者业务并入大连农商银行庄河胜利储蓄所；后者业务并入大连农商银行瓦房店瓦窝支行。

“不同类型银行营业网点的变化趋势不同。”邮储银行研究员姜飞鹏分析，大型国有行网点布局更全面，数量更多，目前呈现略微下降趋势；股份行等为了强化区域布局，网点数量有所上升。

值得注意的是，部分银行旗下支行终止营业的同时，新营业网点频繁获批开业。今年以来，据不完全统计，银保监会官网披露了近20家银行支行开业批复。其中，2月1日，工商银行沈阳市三家支行获批开业，将获得金融许可证，分别是沈阳汇文支行、全运路支行、凤凰城支行。

线上金融服务发展迅速

很长一段时间里，网点是银行服务的主要渠道和场所，也是竞争力的重要体现。从跑马圈地实现规模扩张，到关停瘦身，银行营业网点到底发生了什么？

数字金融发展是大背景。姜飞鹏表示，居民和企业等主体逐渐适应线上金融服务，对网点金融服务需求降低。“感觉很多需求都可在网上得到满足，包括信用卡、转账等。”早已熟悉在手机银行上办理业务的消费者叶先生表示，已经很长一段时间没去银行线下网点了，除非是办理一些必须到场的业务。

在控制营业成本方面，“银行一般通过增加网点，吸引和服务客户，实现规模扩张，提升市场份额。”招联金融研究员董希淼表示，网点是银行成本最昂贵、管理最困难、风险最集中的服务渠道。如果分布不合理，营业网点作用未得到充分发挥，网点就会成为银行巨大的包袱和负担，成为一种“沉没成本”。

另外，在董希淼看来，部分银行在进行具体网点设置时，未进行顶层设计和统筹规划，未与普通物理网点、线下渠道进行有效联动，网点过多、过滥现象较普遍，网点在提升银行竞争力作用方面的效用未充分体现。网点裁撤或将进一步优化结构布局。

网点转型料常态化

银行营业网点裁撤、开业同步进行之时，网点转型步伐也加速推进。多位专家表示，网点调整和转型料驶入常态化轨道。

“尽管银行业网点不再是服务客户的唯一渠道，但仍是服务客户立体渠道中的一个重要组成部分，网点不会因为数字金融的发展而完全消失。”姜飞鹏进一步表示，这也不意味着银行营业网点就是一成不变，而是需要根据国家发展战略需要，客户需求变化，数字金融发展，以及银行自身的发展战略定位等，尽快实施转型。

但网点转型过程中，不同类型银行的破局之道略有差异。中信建投证券分析师杨荣表示，国有行呈现“裁撤发达地区网点，深入乡镇贫困基层”格局；城商行与农商行则积极拓展网点渠道。

董希淼表示，网点转型要加快轻型化、智能化、场景化转型步伐，降低成本的同时提升效率。推进网点布局“小而轻”、网点功能“全而精”，降低运营成本，运用科技手段释放人工劳动力，提升网点运营效率。

中证商品指数公司指数行情

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	结算价	涨跌	涨跌幅(%)
中证商品期货指数	1781.58	1796.75	1774.85	1795.26	1786.04	14.7	0.83
中证商品期货价格指数	1386.38	1398.18	1381.14	1397.02	1389.85	11.44	0.83

注：涨跌幅=(今收盘-昨结算)/昨结算*100%

易盛农产品期货价格系列指数(郑商所)

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	结算价
易盛农产品指数	1204.48	1206.99	1200.2	1201.67	-2.89	1202.8
易盛农基指数	1461.53	1463.73	1455.36	1455.84	-5	1458.72

激发市场主体活力 银行多措并举支持小微企业

● 本报记者 陈露

2月8日，贵州银行发行40亿元2023年小型微型企业贷款专项金融债券，募集资金在扣除发行费用后，将全部用于向小型微型企业发放贷款。中国证券报记者梳理发现，近期不少银行表示对小微企业的支持是2023年信贷工作重点之一，多地也相继出台一系列政策措施支持小微企业发展。业内人士认为，银行未来可深入考虑小微企业的不同需求，匹配定制化的金融产品和服务，提升服务适配性。

银行持续发力小微业务

对于银行来说，小微企业是信贷投放的重点领域。中国证券报记者梳理发现，各银行从拓展资金来源、产品创新、组织架构优化、系统升级等方面不断发力小微业务，加大对小微企业的支持力度。

不少银行通过发行小微专项债的方式拓展信贷资金来源，贵州银行发行40亿元2023年小型微型企业贷款专项金融债券，成为了行业最新案例。Wind数据显示，2022年全年，银行业共有近50只小微专项债发行，募集资金合计超过3000亿元。

围绕客户的不同特点和需求，银行加大产品供给力度和开发专属贷款产品。比如，工

3000亿元

Wind数据显示，2022年全年，银行业共有近50只小微专项债发行，募集资金合计超过3000亿元。

商银行推广数字普惠信用贷款产品“税务贷”；针对运输企业融资“难、贵”问题，辽宁省交通建设投资集团和建设银行辽宁省分行合作推出“高速云贷”ETC金融服务产品；紫金银行在接受调研时表示，该行在城区主推个体工商户小额贷款产品，如微e贷，信e贷等，在农区主推金陵惠农小额贷，新型农业主体贷款等。

部分银行还进行组织架构优化、系统升级等，为小微业务提供人员、技术支撑。比如，张家港行近期在接受调研时表示，该行通过成立小微金融总部将“小企业部”和“小微金融事业部”进行融合，实现对授信1000万元以内的普惠型小微客户全生命周期的一体化服务；主动进行科技改造和系统升级，强化金融科技在客户服务、

业务管理、贷款审批和贷后管理方面的支撑力度。

扶持政策频出

从相关数据来看，近几年金融机构对小微企业贷款支持力度有所加大。中国银保监会微信公众号文章显示，截至2022年末，普惠型小微企业贷款余额超过23万亿元，近5年年均增速约25%，远高于其他国家，贷款利率也在持续下降。

值得一提的是，今年以来，多地发布促经济的政策举措，很多政策中提到对小微企业的支持，还有不少地区专门发布支持中小微企业融资的措施。

比如，深圳市8部门联合印发《关于进一步支持中小微企业纾困及高质量发展的若干措施》，在降低企业生产经营成本、有效扩大市场需求、支持中小企业创新发展、促进中小企业转型升级四个方面共提出了20项具体举措。安徽省经济和信息化厅印发《“十行千亿元”中小微企业融资专项行动3.0版实施方案》，该方案旨在进一步加强政银企合作，明确与省内18家银行合作，安排不少于6000亿元专项信贷资金，支持不少于25万户（次）中小微企业融资。

业内人士认为，一系列政策举措推出有望缓解小微企业的经营压力。巨丰投顾高级

投资顾问谢后勤表示，一些小微企业和个体工商户经营压力较大，对普惠小微金融支持力度的提升，能进一步缓解这些市场主体的流动性压力，缓解中小微企业融资贵、融资难等问题。

提升服务适配性

多家上市银行表示，预计2023年整体信贷需求将会有明显改善，小微企业仍是信贷资源的主要投向之一。在服务小微企业时，业内人士认为，银行可深入考虑小微企业的差异化，提供定制化的产品和服务，提升服务的适配性。

小微企业需求各有不同，部分企业需要延期还本付息来缓解压力，部分企业需要信用贷款来提升效率，部分企业需要“随借随还”来降低成本。招联金融首席研究员董希淼认为，应针对小微企业的不同特点和需求，匹配定制化的金融产品和服务，想企业之所想，急企业之所急，精准“输血”，助力“造血”，针对性地解决企业的实际困难。

此外，对金融科技的应用也必不可少。董希淼认为，应发展数字小微金融，获取多方数据和信息进行精准画像，创新信用评价方式，提升风险管理水平，提高服务效率并降低运营成本，增强小微金融服务可得性和商业可持续性。