

(上接C113版)

经营举措及业绩

公司坚持以客户需求为导向,通过聚焦投研服务、探索多元合作等方式,多渠道拓展服务和专业机构投资者。一是大力拓展公募、保险、私募、银行等各类机构投资者,进一步拓宽机构客户群体;二是协同公司各业务条线,通过举办策略会和主题研讨会,提供产业链咨询服务、开展机构衍生品业务等方式,丰富服务类型;三是不断加强与公司产品的合作,积极开展公募基金券商结算业务,着力提升客户粘性,增强公司市场影响力;四是通过上市基金流动性服务、种子基金等增值服务满足机构投资者专业化需求。公司在2019年度上交所上市基金流动性服务考评中获评A类评价。报告期内,公司机构业务实现交易单元席位佣金收入2.34亿元,同比下降3.34%。

同时,公司积极整合内外部资源,深耕海外机构客户,外资私募业务实现突破,直接服务境外公募基金、海外机构客户数量持续增长,QFII/RQFII佣金及投资咨询服务收入稳步上升。

2020年展望

公募基金规模将继续保持较快的发展,银行理财子公司、私募基金、保险资管等非公募基金也有望加大资本市场参与度,客户需求将更加专业化、多元化。公司将持续拓展客户范围,深入分析客户需求,实现精细化服务;不断完善产品供给体系,充分发挥全面、均衡的业务能力,为客户提供全方位金融服务;抓手QFII/RQFII新政机遇,大力拓展与境外机构客户在多个领域的合作。

③ 期货类经纪业务

2019年,期货市场持仓量稳步增长,各主要品种保持了较高的流动性,交易金额持续创新高。期货市场竞争愈演愈烈,期货行业公布的手续费费率持续探底,市场整体呈现“增量不增收”的态势。中国期货业协会公布的数据显示,2019年全国期货市场累计成交量、成交额分别同比增长29.16%和37.23%;期货行业手续费收入1.58亿元,同比增长2.63%。同时,期货公司风控能力日趋明显,券商类期货公司持续补充资本,谋求多元化、差异化发展路径。

经营举措及业绩

面对期货市场资金加杠杆和利率下降的形势,公司期货业务多措并举,通过搭建快速交易平台,提升投研能力,发挥专业优势,深耕创新产业服务模式等,做深做细做增量;产业客户的服务能力;大力发展自有资金投资、资产管理及种子基金业务、风险管理等创新业务,有效促进期货经纪业务转型升级。中国期货成功功对多类市场做深行情,交易系统平稳运行,连续13年保持零差错、零穿仓、零预警、零技术中废,及时化解客户持仓风险。2019年,国信期货的期货经纪业务成交额同比增长162.43%,实现期货经纪业务手续费净收入1.58亿元,同比增长5.47%,报告期内,国信期货实现净利润1.51亿元,连续多年净利润稳居行业前十。

2020年展望

2020年,公司将继续夯实传统经纪业务基础,提升投研实力,加快推进 FOF 业务,形成多样化投资策略,满足各类投资者的需求;不断拓展风险管理等创新业务,实现期货业务的多元化发展。

投资银行

公司投资银行业务主要是向机构客户提供金融服务,主要包括股票承销保荐、债券承销、并购重组咨询服务和新三板挂牌推荐等业务。报告期内,公司投资银行业务实现营业收入15.77亿元,同比上升43.28%。

市场环境

2019年,中国资本市场全面深化改革稳步前行,设立科创板并试点注册制成功落地,以注册制为核心的新《证券法》颁布,取消发审委制度,全面启动新三板改革等多项政策的推出,极大地推进资本市场市场化、市场化和信息化进程。2019年度,各项权益融资金额与募项目数量均同比上升28%。IPO方面,IPO项目发行数量较上年同期大幅上升,全年202个IPO项目完成发行,同比上升98%,其中,科创板占比超过三成,科创板上市已成为企业登陆资本市场的重要渠道。再融资方面,发行审核效率持续提升,有效降低了市场融资难度,再融资品种日趋多元。

经营举措及业绩

2019年,公司紧扣深化金融供给侧结构性改革的主线,不断强化中介机构责任担当,着力提升实体经济服务,防范化解重点领域风险。一是积极应对政策与市场变化,提升服务实体经济的能力。报告期内,公司完成股票及可转债承销23.5家,同比增长68%,市场份额15.14%,排名行业第三。二是准确把握科创板战略机遇,实现业务新突破。2019年,公司累计完成6.5家科创板IPO项目,排名行业第三。三是推动多元业务稳健发展,在助力企业纾困、缓解市场风险方面发挥更大作用。截至2019年底,公司累计推进10个纾困项目,其中8个项目完成内部审核,1个项目完成交易。公司近三年股票承销保荐业务的具体情况如下:

类别	2019年度		2018年度		2017年度	
	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数
首次公开发行	84.08	12.5	53.69	2	152.76	28
再融资发行	93.16	11	239.06	12	226.88	18
合计	177.24	23.5	292.75	14	379.64	46

注:联合主承销家数及金额以1/N计算

2020年展望

2020年,公司将牢牢把握资本市场深化改革的发展机遇,全力打造综合服务型投资银行,继续巩固IPO、再融资等保荐业务优势,以客户为中心,持续提升服务水平,推动上市公司做优做强,助力实体经济转型升级;紧抓科创板、创业板的业务机会,力推科技股、创新型企业在上市;稳妥做好客户股票质押、债券违约等重点风险的防控工作,助力民营企业纾困,共同防范化解上市公司风险。

② 债券承销业务

市场环境

2019年,债券市场面临国内经济转型、房地产调控等复杂经济环境,信用分化日益加剧。大量信用债集中兑付到期,信用事件频发,债券市场投资需求更加谨慎;信用债发行总额明显下降,发行利率有所提高。四季度以来,债市利空因素持续增多不利于债市回暖,中长期来看收益水平仍有较大下行压力。

经营举措及业绩

公司紧跟市场趋势变化,深耕重点区域债务融资市场,债券品种和交易工具进一步丰富。报告期内,公司积极拓展企业债、企业债等业务品种,成功协助发行全国首单粤港澳大湾区专项公司债;大力推进境外债券发行工作,协助又因国资发行三年期6亿美元企业债,创下低级别美元债发行价格新低和额度新高;协助国际市投资控股(集团)有限公司发行银行间首单城投企业资产收费收益权资产支持票据,有效拓宽企业融资渠道。近三年,公司债券承销情况具体如下:

类别	2019年度		2018年度		2017年度	
	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数	主承销金额(亿元)	承销家数
公司债	433.02	47.23	486.94	38.47	400.32	30.75
债券融资工具	231.50	31.45	163.75	18.5	177.80	23.00
资产支持证券	197.28	10.92	264.08	4.36	69.21	2.00
企业债	96.10	10.25	92.07	10.67	119.20	11.50
金融债	74.55	3.00	—	—	27.76	2.00
合计	1,032.45	102.85	1,006.84	72.00	794.29	69.25

注:联合主承销家数及金额以1/N计算

2020年展望

2020年,公司将继续坚持市场化、专业化和创新发展方向,不断完善公司债、企业债、债务融资工具及创新型产品有结合的产品服务体系,为客户提供多元化的综合金融服务;全面推进境外发债工作,持续加大境外企业债、优质主体企业债、标准化票据等创新产品开发力度;紧抓粤港澳大湾区建设重要机遇,以点带面,深入开发项目资源;稳妥推进城投债业务,做大做强资产证券化业务,推动形成业务新格局。

③ 并购重组业务

市场环境

2019年,并购重组市场总体持续低迷,并购交易数量、金额持续下降。并购方式仍以协议收购为主,并购目的以横向整合为主,基于产业逻辑的上市公司收购成为主流,产业整合型重组成为主流。2019年,中国证监会审核了124单并购重组项目,通过率83%,同比分别下降8%和7%。

经营举措及业绩

2019年,公司不断拓展优质并购资源储备,重点防控业务风险,顺利推动博威合金、韦股份、晶品股份等3个重大资产重组项目过会。其中,韦股份并购项目是2019年中国A股半决赛第二阶段并购案,A股首例“双重组”并行的案例,荣获“2019年中国并购年会最佳并购交易奖”。

2020年展望

随着重大资产重组及配套融资政策不断放松,再融资政策促进并购重组发展,国内并购重组市场方兴未艾。2020年,公司将进一步拓展TMT、环保、医药、新一代工业制造等行业优质标的储备,加大并购撮合力度,同时做好风险防范。

④ 新三板业务

市场环境

2019年,在改革驱动下,新三板市场各项功能稳步回升。新增挂牌公司经营质量不断优化,存量挂牌公司质量多维提升,市场出清生态有序形成;多数指数上涨,市场估值下行趋势得到缓解,市场活跃度出现明显改善。

经营举措及业绩

报告期内,公司新三板业务坚持做好存量客户的服务、增值及创新业务的拓展,持续完善督导工作,防范风险。一是密切跟踪综合金融、并购需求,做好服务响应;二是加强对客户的督导培训工作,进一步提升服务质量,助力企业规范运作;三是持续提升持续督导效率,加强风险控制,推动违规企业出清。2019年,公司完成新三板续增项目8个,融资金额5.36亿元;期末持续督导企业158家,排名市场前列。

2020年展望

2020年,公司将把握新三板改革机遇,提前布局优质标的,积极推动精选层项目申报;持续提升服务水平,助力中小微企业、民营企业创新发展;加强对挂牌企业的持续督导,做好存量项目的风险排查和处置工作。

⑤ 境外投资业务

报告期内,国信香港参与了9个上市及财务顾问项目。其中,由国信香港担任独家保荐人及联席全球协调人的“360度”项目在港交所成功挂牌上市,获得市场高度关注,有效提升了公司品牌影响力。国信香港将积极开拓合作渠道,进一步提升项目储备和承销能力。

投资与交易

公司的投资与交易业务主要是从事权益类、固定收益类、衍生品产品,其他金融产品的交易和做市业务,私募基金管理及另类投资业务等。报告期内,公司投资与交易业务共实现营业收入39.43亿元,同比上升105.26%。

① 权益类投资业务

2019年,公司权益类投资业务取得了良好的投资收益率。公司建立了以资产配置和多策略组合为支柱的投资模式,坚持以风险控制体系为底线,力争实现中低风险对收益的目标。通过分红投资策略,大宗交易策略,价值成长投资策略,公募基金组合投资策略、衍生品套利策略等多种策略有效分散投资风险,降低组合波动,丰富收益来源。

② 固定收益类投资业务

2019年,债券市场整体基本面维持震荡走势,在内外需同步回落带动GDP增速下行,应价利率拉动通胀走高等因素带动下,利率中枢下行。年末利率债收益率与2018年末基本持平,信用债则明显分化,债券违约频发推动信用资质较差主体的信用利差显著上升。报告期内,公司以持有债券获取息差为主要投资策略,辅以参与交易性机会增厚利润。在合理控制信用资质的前提下,较好地把握了投资机遇。公司在2019年度银行间本币市场交易300笔,中间业排名第五,并首次获评银行间本币市场“核心交易商”。

③ 私募基金业务

2019年,私募基金普遍陷入募资难、投资难、退出的“三难”状态,私募基金募资的投融资活跃度显著降低,投资行为趋于谨慎。报告期内,公司私募基金实现营业收入4.10亿元,同比上升4.82%;净利润2.47亿元,同比下降6.14%。国信弘富全年完成5个项目基金退出,10个投资项目部分退出,新增投资项目IPO家数1家,投资了纾困股权投资基金、并购基金、资管基金、2019年中国私募股权投资TOP5”等近10个项目,品牌影响力持续提升。国信弘富将不断巩固募资、投资、研究等业务基础,加快推进新设基金落地及备案工作,积极挖掘、储备优质项目资源,探索新的利润增长点。

④ 另类投资业务

公司于2019年6月出资30亿元设立另类投资公司国信资本,目前已开展科

创板保荐服务,跟踪证券投资基金等业务。报告期内,国信资本完成6个科创板保荐项目的跟踪,累计投资规模1.79亿元;实现营业收入8,491.03万元,净利润5,149.33万元。2020年,国信资本将以科创板保荐跟踪和股权投资为核心进行布局,继续丰富公司自有资金投资业务;持续加强公司内部协同,积极投资创新型、科技型、涉及国家战略重点方向的企业。

资产管理

公司资产管理业务主要是根据客户需求开发资产管理产品并提供相关服务,包括集合、单一资产管理业务,资产证券化业务以及基金资产管理业务等。报告期内,公司资产管理业务实现收入3.31亿元,同比下降8.39%。

市场环境

2019年,资管新规各项业务配套细则陆续发布,资产管理行业回归主动管理、向净值化转型的步伐不断加快;银行理财行业全面成立,为行业带来了新生力量。在新的市场环境之下,各类资产管理机构面临重新洗牌,在新的行业链条中寻求合理定位、培育差异化竞争优势成为资管行业的共同课题。新一轮竞争已拉开序幕。

经营举措及业绩

2019年,公司资产管理业务坚持“以主动管理为根本,以产品驱动和市场拓展为突破口”的发展思路,努力提升投研水平,大力开拓渠道资源,积极顺应监管要求,有序压缩通道规模,打造以主动管理为核心的“全价值链财富管理”业务体系。报告期内,公司设立发行“鼎信安鑫”系列固定收益产品,“复利领航”系列FOF产品、券商首只科创主题资管产品、多只QDII类产品等,主动管理业务规模和占比大幅提升,投资业绩表现良好;积极支持实体经济合理融资需求,发行资产证券化产品18只,规模近180亿元,市场关注度显著提升。截至报告期末,公司资产管理净值规模为1,603.45亿元,同比增长2.98%,具体情况如下:

单位:亿元	类型	2019年12月31日	2018年12月31日	同比增减
集合资产管理业务	集合资产管理业务	427.02	297.53	43.52%
	单一资产管理业务	926.37	1,105.41	-16.20%
	专项资产管理业务	250.06	154.18	62.19%
合计		1,603.45	1,557.12	2.98%

2020年展望

2020年,公司将牢牢把握资管行业转型升级带来的业务机会,继续贯彻“以固收市场为主体,以量化权益和衍生品为两翼”的业务方向,夯实主动投研能力,做大做强主动管理业务;坚持产品驱动战略,加快推进大集合公募主动改造,充分利用金融科技等先进技术,持续丰富产品品类,优化产品结构;全力拓展资产证券化、机构理财等业务等新的业务增长点,努力打造行业领先全方位、长期可持续发展的业务模式。

业务成本

公司资本中介业务主要包括融资融券、股票质押式回购、约定购回、行权融资等业务。2019年,公司资本中介业务实现收入15.78亿元,同比上升14.70%。

市场环境

2019年,受益于行情的回升、企融,以及监管支持政策陆续出台,全市场融资融券业务规模大幅增长。股票质押式回购业务风险有所释放,但个股风险仍然存在,在各证券公司保持谨慎,市场整体规模持续下降。约定购回和行权融资整体业务规模较小,对市场影响不大。

经营举措及业绩

融资融券业务方面,公司积极拓展客户群体,实现业务规模稳步提升。年末,公司融资融券业务余额为373.8亿元,较首年末增加31%。此外,公司成为以约定申报方式参与科创板融资融券业务的首批九家证券公司之一,顺利推出科创板融资融券及转融通业务。股票质押式回购业务方面,公司不断完善内部控制和风险管理,切实防控信用风险和业务风险。截至2019年末,公司有自有资金出借的股票质押回购业务余额为230.9亿元,较2018年末减少24%。行权融资业务方面,公司不断优化运营效率和客户体验,业务规模保持行业第一。

2020年展望

2020年,公司将密切关注市场变化和客户需求,积极整合内外部资源,改善客户结构,规范优质项目,提升服务质量,推动融资融券业务、股票质押式回购业务平稳发展,与此同时,公司将不断推出产品及服务创新,持续提升资本中介业务核心竞争力。

(2) 商业支出构成

单位:万元		2019 年度		2018 年度		同比增减 幅度
项目	金额	占营业支出比 重	金额	占营业支出比 重		
业务及管理费	555,982.28	72.88%	457,319.60	78.52%	21.57%	
信用减值损失	101,960.30	13.37%	—	—	不适用	
其他业务成本	94,846.44	25.83%	33,598.82	5.77%	182.20%	
税金及附加	9,864.17	1.29%	9,096.67	1.56%	8.44%	
其他资产减值 损失	173.15	0.02%	—	—	不适用	
资产减值损失	—	—	82,383.14	14.15%	不适用	
合计	762,826.34	100.00%	582,398.24	100.00%	30.98%	

2019年营业收入支出同比增加18.04亿元,增幅30.98%,主要是:

- ① 业务及管理费55.60亿元,同比增加9.87亿元和21.57%,主要是职工薪酬增加;
- ② 信用减值损失增加10.20亿元,资产减值损失减少8.24亿元,主要是新金融工具准则分类变化的影响;
- ③ 其他业务成本增加9.48亿元,同比增加6.12亿元和182.29%,主要是国信期货大宗商品销售业务收入增加。

(3) 费用

单位:万元			
项目	2019 年度	2018 年度	同比增减幅度
职工薪酬	420,635.43	323,944.10	29.85%
租赁费	19,907.23	17,704.24	12.44%
通讯费	17,715.44	17,227.02	2.84%
折旧费	14,523.79	15,559.76	-6.66%
差旅费	12,076.04	12,283.84	-1.69%
电子设备运转费	9,211.80	7,673.51	20.05%
交易所席位年费	7,208.58	6,379.29	13.00%
无形资产摊销	5,831.67	4,981.35	17.07%
投资者保护基金支出	5,826.06	8,710.68	-33.12%
业务宣传费	5,691.65	2,723.76	108.96%
其他	37,354.59	40,132.05	-6.92%
合计	555,982.28	457,319.60	21.57%

相关数据同比发生重大变动的因素说明如下:

- ① 投资者保护基金支出0.58亿元,同比减少0.29亿元和33.12%,主要是2019年分公司分类评价为AA,缴纳比例下降所致;
- ② 业务宣传费0.57亿元,同比增加0.3亿元和108.96%,主要是公司互联网渠道营销费用增加。

(4) 研发投入

报告期内,为支持公司业务创新,提升经营效益和管理效率,公司通过自行开发、合作开发、委托开发等形式,对信息系统建设的总投入为69,618.92万元。

项目	2019年度	2018年度	同比增减幅度
研发人员数量(人)	390	363	7.44%
研发人员数量,占比	4.17%	3.88%	0.29%
研发投入金额(万元)	69,618.92	64,414.18	8.08%
研发投入占营业收入比例	4.94%	6.42%	下降1.48个百分点
(5) 现金流量	单位:万元		
项目	2019年度	2018年度	同比增减幅度
经营活动现金流量小计	5,297,398.17	5,852,162.81	-9.48%
经营活动现金流量小计	2,433,216.77	6,298,984.02	-61.37%
经营活动产生的现金流量净额	2,864,181.40	-44,682.21	不适用
投资活动现金流量小计	25,088.09	37,496.99	-33.09%
投资活动现金流量小计	43,217.37	46,410.03	-6.88%
投资活动产生的现金流量净额	-18,129.28	-8,913.04	不适用
筹资活动现金流量小计	6,535,853.03	4,863,827.49	34.38%
筹资活动现金流量小计	7,604,833.14	4,927,020.91	54.53%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,068,980.11	-63,193.42	不适用
现金及现金等价物净增加额	1,780,377.63	-509,295.82	不适用

① 相关数据同比发生重大变动的主要因素说明
报告期内,公司(含)合并现金流量净额为178.04亿元。各项现金流量中,经营活动的现金流量净额为286.42亿元,其中现金流入529.74亿元,主要是回购资金净流入增加60.86亿元,收取利息、手续费及佣金的现金132.49亿元,购买买卖证券收到的现金净额141.23亿元;为交易目的而持有的金融资产净减少额126.90亿元;现金流出243.32亿元,主要是其他债权投资净增加额27.03亿元、融出资金净增加额79.55亿元、支付给职工以及为职工支付的现金39.01亿元、支付利息、手续费及佣金的现金25.68亿元及支付的各项税费20.53亿元。投资活动的现金流量净额为-1.81亿元,其中,投资活动现金流入2.51亿元,主要是收回投资及取得投资收益收到的现金2.49亿元;投资活动现金流出4.32亿元,系购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金。筹资活动的现金流量净额为-106.90亿元,其中:筹资活动现金流入653.59亿元,主要是发行债券收到的现金643.46亿元;筹资活动现金流出760.48亿元,主要是偿还债务所支付的现金719.75亿元、分配股利、利润或偿付利息所支付的现金40.59亿元。

② 报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明
2019年度,公司实现净利润49.14亿元,与本年经营活动产生的现金流量净额有差异,主要是代买卖证券收到的现金净额、回购资金净增加额、融出资金净增加额、为交易目的而持有的金融资产净减少额等影响。

单位:万元	(三) 主营业务构成情况				
业务类别	营业总收入	营业支出	营业利润率	营业总收入同比增长幅度	营业支出同比增长幅度
经纪及财富管理	497,823.06	270,250.52	45.71%	22.07%	9.11%
投资银行	157,669.97	106,743.31	32.30%	43.28%	21.77%
投资与交易	394,312.96	97,207.50	75.35%	105.26%	4.57%
资产管理	33,146.78	14,565.52	56.60%	-8.39%	-3.58%
资本中介	157,827.05	67,863.70	57.00%	14.70%	109.52%
其他	168,511.64	206,195.99	不适用	41.20%	93.45%
合计	1,409,291.46	762,826.34	45.87%	40.49%	30.98%

(四) 公司未来发展的展望

1. 证券行业的发展和竞争格局

(1) 证券行业发展趋势

在资本市场改革的背景下,证券公司作为连接资本市场和实体经济的桥梁,目前同时面临着发展机遇与挑战。金融供给侧结构性改革提出增加有效供给,服务实体经济,这将有利于我国直接融资比重的增加;《证券法》修订,资本市场基础制度改革不断深化,多层次资本市场不断完善;资本市场对外开放政策不断深化,将促进行业良性竞争,提升金融资本市场配置效率。

① 证券行业发展的发展机遇

一是注册制改革将促进更多新经济企业上市融资,从而激发证券公司投行业务的活力;新《证券法》全面推行注册制,配备成熟投研团队,项目储备丰富,研究定价和销售能力突出的证券公司将迎来全新增长起点;二是监管层支持企业拓展直接融资渠道,优化再融资制度,深化市场化并购重组改革,为证券公司带来相关业务机会;三是投资者机构化趋势背景下,更多期资及衍生品工具的推出将有效激发市场活力,证券公司衍生品业务将获得发展良机;四是金融科技应用日趋深入,大数据、云计算、人工智能、区块链等现代信息技术对金融模式产生深远影响,助推证券公司向高精度、多元化的财富管理模式转型;五是资本市场双向开放持续推进,证券行业内部整合与外部合作势在必行,综合实力强的证券公司可以借此拓展新空间。

② 证券行业面临诸多挑战

一是居民财富管理需求日益复杂多样,证券公司产品创设及财富管理业务能力亟待提高;二是实体经济金融需求正变得越来越多样化,复利证券公司等需不断提升综合服务能力;三是证券行业对外开放全面提速,再次激发证券公司外部投贷限制,证券行业竞争将进一步加剧,本土券商市场压力加大;四是行业集中度持续提升,强者恒强局面将进一步加剧,领先证券公司需要提升资本实力,巩固在业务规模及资格获取上的优势;五是防范化解重大风险特别是金融风险仍是重中之重,新《证券法》体现了压实主体责任,加大违法行为惩戒力度,对证券公司合规风控能力提出更高要求。

(2) 证券行业竞争格局

证券行业正面临激烈的竞争,将促进证券行业的产品服务体系和管理模式发生重大变革。2020年,整个行业的竞争格局将表现为:

- ① 券商从“通道类中介”向“专业型投行”转型
资本市场改革将促进我国证券公司从“通道类中介”向“专业型投行”转型。长久以来,我国证券公司扮演着通道角色,轻资产业务占比比较高,主要表现为:经纪业务以交易佣金收入为主,为机构客户提供财富管理服务能力不足;投行业务以传统承销和保荐业务为主,服务新兴产业功能不足;资产管理业务以通道类业务为主,主动管理能力不强。资本市场改革将使证券公司扩大业务范围,增强专业服务水平,提高资源配置效率。此外,金融科技将推动证券公司数字化转型,有效提升客户体验的满意度和证券经营机构的内部运营管理水平,加快实现智能化与数字化运营。

- ② 对多业务协同的要求日益提高
随着牌照的开放,各证券公司纷纷向“以客户为中心”转型,强化各业务条线间的协同,控制风险并实现各业务线间的协同效应。在稳固通道型业务优势的同时,加大对通道型业务的开拓与资源投入,促进盈利模式转变,为公司和客户不断创造价值。整个产品服务、提高对机构客户、中高端零售客户的综合服务能力,逐步实现“全价值链”客户服务模式。在夯实传统业务发展的同时,加大对经纪经纪、财富管理、衍生品、资产证券化、并购重组等业务的发展,重视各业务之间的协同,深挖客户价值,业务协同发展也成为证券公司积极转型升级的方向之一。

③ 国际化竞争加剧

外资持股比例限制的取消和优质境外资本的注入将促进国内证券公司转变经营理念、规范业务发展,也将加剧跨境业务的竞争,优化行业格局。在国务院落实扩大证券业对外开放的总体部署下,外资控股证券公司在国内逐步拓展金融业务范围,在加速整合的同时,将促使本土证券公司借鉴外资证券公司在特定业务上的专业化优势,从而提升自身的服务水平。

2. 公司发展策略

当前,金融体制改革不断深化,金融监管体系日益健全,同时证券市场投资者对证券公司优质、优质服务的需求持续提升。因此,证券公司应进一步提升综合金融服务能力,持续提升服务实体经济的能力和水平。公司将按照“以客户为中心,全面提升综合金融服务能力,提升服务实体经济的能力和水平”的经营理念,持续提升综合金融服务能力,提升服务实体经济的能力和水平。公司将按照“以客户为中心,全面提升综合金融服务能力,提升服务实体经济的能力和水平”的经营理念,持续提升综合金融服务能力,