2026年11月21日 星期六
本版主编:陈 炜 责 编:张 博 制 作:闫 亮
证券日报

错位发展 特色图强
——打造精品特色投资银行

平安证券:锚定精品投行目标 践行产业价值共创

本报记者 李 文 周尚仔

当前,如何培育一流投资银行和投资机构、推动证券行业错位发展,成为券商共同面对的命题,各家券商正探索适合自身禀赋的发展路线。平安证券依托平安集团综合金融服务体系,以打造精品投行为目标,构建产业深耕、股债协同、全周期陪伴三位一体的服务体系,为实体企业提供贯穿各个发展阶段的资本支持。

“产业深耕明确‘服务谁’,股债协同明确‘用什么服务’,全周期陪伴则回答‘如何穿越周期、实现持续服务’。”平安证券党委书记、董事长何之江在接受《证券日报》记者采访时表示。

多维度调整优化

为实现打造精品投行这一目标,平安证券在团队建设、服务方式、考核机制等方面做出了相应调整。

人才机制上,平安证券持续加大人力资源投入,引导团队培育早期硬科技项目;协同机制上,债权业务优化“1+N”服务体系,股权业务深化“一个深耕、两个突破”,做“耐心投行”。考核上,短期以利润、项目申报、项目储备为核心抓手,对重点地区和重点行业给予正向激励;长期推行关键岗位三年长周期考核,将绿色金融、科技金融等专项品种纳入评价体系。

从服务客户角度看,平安证券围绕客户的产业成长目标,利用自身积累的产业认知和产业资源,为客户量身定制“资本+产业”资源组合。从实践案例来看,平安证券2019年开始服务华纬科技股份有限公司(以下简称“华纬科技”),2023年5月份该企业上市,2025年启动可转债再融资。平安证券结合企业产能扩张需求和财务结构,判断可转债比定增的方式更匹配其发展阶段。

项目来源和考核机制也在向“早期”倾斜。平安证券与深圳同创伟业资产管理股份有限公司、深圳市东方富海投资管理股份有限公司等创投机构建立“创投+投行”联动机制,投行事业部设立专门团队,定期梳理其投资组合内不同阶段的被投企业,结合赛道、地域、发展阶段和公司治理情况匹配合适的投行业务团队,提前协助企业规划资本化路径。股权业务考核中优化“新增储备”指标,鼓励团队储备具备IPO(首次公开发行)机会的早期项目,通过早期介入协助企业尽早建立规范运作意识。

深耕三大产业赛道

深耕细分赛道,是平安证券精品投行战略落地的抓手。平安证券股权业务条线将半导体、新能源、高端装备作为深耕的三大赛道,将长三角和珠三角作为资源聚焦的两大区域。

在何之江看来,这一选择不是广撒网,而是以契合“十五五”规划纲要为前提,聚焦新质生产力、科技自立自强、绿色低碳、先进制造等重要领域;重点围绕核心客户产业链,挖掘技术壁垒深厚、客户影响力较大的优质企业,构建“服务一个龙头,带出一整条产业链项目”的储备体系;对未盈利企业,则要求技术路线相对清晰、有下游落地场景、客户验证闭环,降低培育期项目失败风险。

资源投入也有明确的优先层级。考虑到核心客户产业链多集中在长三角和珠三角,且这两个区域是国内产业资源最为集中的区域,平安证券把项目分为三档:同属聚焦行业和聚焦区域的项目优先,属于其一的项目次之,非聚焦项目谨慎投入。“目的就是提升资源利用率,把有限力量集中到最能形成比较优势的赛道和区域。”何之江解释说。

汽车零部件是平安证券主动选择、长期深耕的重点行业。沿产业链纵深布局,以华纬科技所在的弹性元件细分赛道为支点,平安证券又服务了做汽车精密钢管的浙江永励精密制造股份有限公司,2026年该公司在北交所上市。“做成一个标杆,产业链上下游自然会认可你。”何之江说。



公司供图

沿产业链做深,也延伸到并购重组和增值服务。平安证券建立并购重组资源库,为上市公司提供强链补链、产业整合的撮合服务,同时提供治理优化、股权激励、投资者关系管理等服务。“并购重组不是孤立的交易撮合,而是沿赛道研判的自然延伸。投行依托对产业链的理解,主动挖掘补短板、整合、分拆、跨境布局机会,再与企业一起制定产业战略。”何之江表示。比如,在某企业项目中,平安证券作为其资本运作方案总设计师,协助客户设计资本化路径,并在此后协助其完成产业链并购。

打造特色化投行业务

平安证券投行业务的差异化体现在债券业务与资产证券化(ABS)业务方面。平安证券资产证券化业务以盘活存量资产、服务实体经济为使命,业务范围覆盖沪深证券交易所、中国银行间市场交易商协会、上海保险交易所等市场,ABS承销规模位列行业第二位。债券业务方面,平安证券持续优化“1+N”服务体系。

“‘1’是客户经理,根植当地市场,与企业的联系更密切,伴随企业成长,与客户建立深度互信;‘N’是产品经理,专注产品创设和专业研究,投行专家集体‘会诊’,提供产品解决方案。”何之江说,这一体系强化专业化分工,以客户需求为中心、以客户经理为纽带,整合大投行产品专家资源。

在创新品种上,平安证券推出了一批市场“首单”——全国首单科创可转债、全国首单碳中和绿色可交换债、全国首单数据资产ABS、全国首单跨海大桥公募REITs(不动产投资信托基金)、首单债转股增资模式持有型不动产ABS、全国首单商业航天主题科创公司债等。何之江介绍,这些“首单”靠的是政策敏感度与多部门协同。其中,承揽承做人员把一线政策和产品经验及时传达给客户,项目推动过程中多部门合作,推动项目落地。

跨境服务是平安证券投行业务的另一大特色。平安证券依托中国香港子公司,构建“A+H”双市场协同服务能力,建立投行境内外一体化工作机制,把在境内形成的产业理解、对企业的认知,嵌合至其境外发行工作当中。

“这套机制的价值,不仅是为企业新增一条境外业务通道,更是助力企业从境内融资、境外发债到海外上市的每一步,都能够在统一的产业研判逻辑下运行,保障服务的连贯性。”何之江表示。

在豪威集成电路(集团)股份有限公司H股上市项目中,平安证券境内团队协同中国香港子公司完成其发行与上市工作。何之江表示,战略上港股项目与境内股权业务保持赛道同频,客户经营上实现“一个客户、一套资本规划、多市场路径选项(A股/H股/‘A+H’)”。

面向“十五五”,平安证券将立足精品投行战略定位,推动服务模式从“单次项目制”转向“全周期陪伴”、角色定位升级为“产业价值共创者”,在服务硬科技、赋能新质生产力的过程中,持续巩固精品投行的差异化发展优势。

(本专栏由中国证券业协会与证券日报联合推出)

部分信用卡、直销银行App关停迁移 银行持续整合线上渠道

本报记者 彭 妍

银行业线上渠道整合步伐持续加快。记者统计发现,截至11月20日,今年以来已有至少12家银行发布移动应用整合相关公告,覆盖国有大行、股份制银行、城商行及农村金融机构,整合范围包含多类线上服务入口。

具体来看,直销银行App方面,11月6日,徽商银行公告称,该行自2026年11月9日起陆续停止徽常有财App相关服务,用户将无法通过该App进行登录、账户查询、提现、相关财富产品赎回等业务操作,相关业务自12月1日起统一迁移至徽商银行App。宁夏银行于9月份发布公告称,其直销银行App将于10月13日停止服务,仅保留微信小程序提供轻量化服务。

信用卡App方面,邮储银行信用卡App将于11月25日24时停止全部服务;上海银行“上银美好生活”信用卡专属App计划于11月30日24时停止服务。在此之前,中国银行“缤纷生活”App、蒙商银行“蒙商信用卡”App均已于今年完成功能迁移并下线,账单查询、积分兑换、分期办理等功能全部划转至对应银行的手机银行App。

除直销银行App、信用卡App外,民生服务类综合App以及部分微信小程序等轻量化渠道,也同步开展整合。例如,9月1日,山西农商联合银行“晋享生活”App停止新用户注册及理财、贷款业务,缴费、社区服务等功能整体迁移至该行主App。杭州银行“WE理财”、唐山农商银行“农情e贷”等多款银行微信小程序年内陆续关停或功能迁移。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,垂直类App整合是行业长期趋势,驱动因素主要有两点:一是投入产出失衡,手机银行月度独立设备数维持在6.5亿至7.4亿,流量红利见顶后,独立App难以低成本获取增量客群,开发、运维与合规成本持续抬升;二是监管约束,国家金融监督管理总局2024年发文要求,对用户活跃度低、体验差、功能冗余、安全合规风险隐患大的移动应用及时进行优化整合或终止运营。

渠道整合的核心考验在于主App能否平稳承接跨渠道迁移的存量用户。薛洪言分析称,难点集中在迁移阶段的精细化运营管理,需要重点处理三方面问题。在用户过渡层面,业务平移宜分批推进,过渡期保留双入口并做好客户引导,避免账单查询、分期办理等高频功能出现服务断层。在功能融合层面,要防范功能合并后操作路径复杂化,信用卡账单、权益等板块在主App内的层级不宜过深。在客户运营层面,用户活跃度取决于主App的场景黏性。倘若仅简单完成功能迁移、不重构服务场景,迁移用户仍可能再度沉寂。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,在行业精简提质的背景下,存量用户与业务向主App迁移是大势所趋。后续银行一方面要加快自营平台功能升级,优化主App使用体验,避免因体验不佳造成客户流失;另一方面也要依托渠道优化畅通客户沟通链路,落实持牌机构主体责任,做好金融消费者权益保护工作。

互联网贷款自律工作委员会筹备工作持续推进

已有22家助贷平台亮出“资金体检单”

本报记者 李 冰

11月19日,中国互联网金融协会发布《助贷平台申请加入互联网贷款自律工作委员会筹备组相关进展情况公告(第三期)》。

自10月14日首期公告以来,已有22家助贷平台按要求提交了经独立第三方专业机构出具的是否存在挪用信贷资金的专项审计报告。申报主体类型从头部互联网平台、金融科技公司逐步扩展至中型助贷平台。

规范助贷业务资金管理

上述公告显示,10月23日至11月19日,深圳市丰融网络科技有限公司、上海哈啰普惠科技有限公司、浙江未讯科技有限公司等3家平台按要求提交了经独立第三方专业机构出具的是否存在挪用信贷资金的专项审计报告。3家平台主要审计结论均显示,未发现应归属金融机构的助贷业务用户还款资金存在未转至金融机构的情况;亦未发现挪用应归属金融机构的用户还款资金的情况。

经记者梳理,第一批15家企业于10月14日披露,包括携程金融科技(上海)有限公司、深圳市分期乐网络科技有限公司、深圳市小赢普惠科技有限责任公司、天星数科科技有限公司、上海淇毓信息科技有限公司、上海耳序信息技术有限公司等;第二批4家企业于10月22日披露,分别为北京微财科技有限公司、上海维信荟智金融科技有限公司、深圳萨摩耶数字科技有限公司、晓花(上海)互联网科技有限公司。

“这场助贷平台‘资金体检’聚焦助贷业务用户还款资金,核查重点是还款资金是否按合同约定划转至金融机构指定账户、平台是否存在实质占用或挪用。”兰州大学经济学院教授陈文对《证券日报》记者表示,中国互联网金融协会将第三方专项审计作为筹备组成员遴选的重要条件,具有较强的现实针对性,有助于规范助贷业务资金管理,推动助贷机构回归科技服务本源,重塑行业信任。

陈文进一步表示,提交专项审计报告的助贷平台,更容易获得合作金融机构的信任,有利于降低合作成本、拓展资金渠道。

值得关注的是,专项审计是申请加入互联网贷款自律工作委员会筹备组的必要而非唯一条件。提交报告并不等于自动获得准入资格,筹备组仍将结合合规情况、风控能力、消费者保护水平等维度综合审议。

补齐自律层面标准短板

往前追溯,今年4月份,中国互联网金融协会发文称将设立互联网贷款自律工作委员会。此后,相关工作持续推进中。

11月6日,互联网贷款自律工作委员会筹备组第三次会议在京召开。会议审议通过筹备工作报告,同意按流程提请成立工作委员会。

会议认为,筹备组自成立以来,重点聚焦互联网助贷业务领域,密切关注行业发展动态,深入推动政策贯彻落实,研究报送多期热点前沿问题情况专报,组织开展信贷资金挪用风险专项审计,以高标准、严要求的实际行动引领助贷平台规范健康发展。

会议强调,工作委员会是组织实施助贷平台自律管理的机制保障。成员单位应当具备强烈的合规意愿和较高的合规水平,要严把准入关,按照更高标准、更严要求稳慎推进成员单位遴选工作;同时,通过信息报送、自律检查、专项审计、年度评估评价等方式,加强对成员单位的自律管理。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,互联网贷款自律工作委员会成立后,有助于形成统一的行业自律细则和评估框架,补齐自律层面的标准短板,并与行政监管形成有效衔接。

陈文认为,助贷治理还需压实银行等金融机构的风控主体责任,规范合作模式、筑牢还款资金闭环。依托金融监管与行业自律协同发力,能够更好发挥助贷模式在普惠金融领域的正向价值。后续,互联网贷款自律工作委员会在统一行业术语、完善营销自律规范等方面的细化成果,将是观察行业发展走向的重要窗口。

银行理财子公司密集发声:

合理看待净值波动 以中长期视角做好资产配置

本报记者 熊 悦

普益标准金融数据平台显示,截至10月末,全市场银行理财存续规模继续攀升,达34.91万亿元,环比增加约5390亿元;存续产品数量约5.35万款,环比增加748款;与此同时,银行理财净值表现回落,平均年化收益率(近1个月,下同)环比下降0.97个百分点至0.59%。

面对产品净值波动,近期,多家理财子公司发布致投资者的一封信,解读市场调整逻辑、开展投资者预期引导,倡导理性看待短期回撤。业内专家表示,市场波动不仅考验着银行理财子公司的投资管理能力,也对其理财产品设计、流动性管理和投资者关系维护提出更高要求。

存续规模稳步攀升

今年以来,银行理财存续规模在波动中稳步上升。截至10月末,银行理财存续规模达34.91万亿元,较2025年末增加2.73万亿元,增长8.49%。

整体来看,固定收益类产品依旧是贡献增量的主力。截至10月末,固定收益类产品存续规模环比增加约6084亿元至27.39万亿元,存续数量环比增加694款至4.62万款,在存续产品数量中占比86%。

天府立言金融研究院院长曾刚对《证券日报》记者表示,在存款利率持续下行的背景下,居民到期资金寻求再配置,银行理财作为相对稳健的承接渠道持续获得资金流入,规模稳步抬升。

受下半年以来市场波动有所加大等因素影响,混合类产品、权益类产品存续规模呈现收缩态势。数据显示,混合类产品存续规模在8月份达到9534.51亿元的高点之后便持续回落,截至10月末,该类产品存续规模为9358.43亿元,环比减少约44亿元。权益类产品存续规模于6月末站上272.93亿元的高位后,连续4个月缩减。另外,数据显示,截至10月末,这两类产品存续数量合计为2950款,环比仅增加19款。

银行理财存续规模持续攀升之际,产品净值波动加大、收益率有所承压。截至10月末,银行理财产品平均年化收益率环比下降0.97个百分点至0.59%。多类型产品的收益率环比下滑,其中,“固收+”类、混合类、权益类、商品及金融衍生品类产品平均年化收益率下滑幅度超出平均水平。

曾刚认为,规模稳步扩张、收益有所降低、波动同步放大,是低利率环境下银行理财净值化转型进入深水区的必然结果。这背后反映出银行理财正回归净值化资管本源。银行理财需在规模、收益与风险之间寻求再平衡。

面临净值波动考验

受访专家认为,当债券资产收益空间持续收窄、权益市场阶段性波动加大,银行理财需要回答的命题已经从“如何把规模做大”转向“如何在控风险、稳体验的前提下实现可持续增长”。

易观千帆金融行业专家田杰对《证券日报》记者表示,银行理财面临三个问题。一是低利率下的收益供给问题。债市收益率低位运行,新发产品业绩比较基准中枢有所下移,客户预期管理难度上升。二是负债端稳定性问题。规模扩张越快,净值波动对负债端的传导越敏感,破净、赎回、抛售的负反馈链条是规模高位下必须防范的风险。三是流动性管理问题。银行理财持有相当规模的公募基金,申赎联动使银行理财与基金市场的波动相互放大,对组合流动性管理和压力测试提出更高要求。

面对市场调整带来的净值波动加大,近期,多家银行理财子公司密集发声,引导投资者合理看待净值波动,以中长期视角做好资产配置,平稳穿越市场周期。

工银理财有限责任公司分析称,境内权益市场、债券市场、黄金资产的积极因素正在显现。“近期市场回调后,A股主要宽基指数估值预计将具备较明显的性价比,不应对后市过于悲观。”

中邮理财有限责任公司表示,净值波动是资产价格变化的正常反映。只要底层资产和产品策略没有发生实质改变,短期回撤通常更多来自情绪和交易层面的扰动。

招银理财有限责任公司表示,理财产品的配置体系决定固收类资产票息收益随时间逐渐累积,权益等含权资产带来的阶段性波动,会有机会随持有期限的拉长而被时间平滑。投资者以中长期视角考量资产配置,更易于穿越市场周期。

浦银理财有限责任公司则建议投资者根据自身需求,做好期限规划。

曾刚表示,要实现控风险、稳体验前提下的可持续增长,银行理财子公司需从四方面发力。在投资端,银行理财子公司应以固收为底仓,多资产分散配置,审慎控制久期和杠杆,事前按风险等级预设最大回撤目标、事中设置量化预警阈值,把控回撤嵌入产品设计和组合监控全流程;在产品端,做好分层货架和适当性管理,把合适的产品卖给合适的客户;在服务端,强化信息披露和投资者陪伴,解释净值波动的原因、引导长期持有;在经营端,以资管能力和风险管理为导向优化考核体系,淡化单纯规模与短期排名,并依托代销渠道和精细化客户经营,提升长期服务能力。