

# 券商年内投行成绩揭晓 前五家分食超四成债券承销额

**2019年以来，企业融资需求旺盛，证券公司IPO承销保荐和债券承销业务也收获颇丰。北京商报记者根据Wind数据统计，截至10月10日，券商年内IPO承销保荐收入合计达69.5亿元，同比增长53.8%，且排名前十券商占总收入比例高达63.48%。债券承销业务方面，截至10月10日，券商年内债券总承销金额达5.41万亿元，规模同比增长43.97%，前五家券商分食43.55%的市场份额。**



## IPO承销保荐收入同比增五成

今年以来，在科创板推出和IPO过会率大幅提高的双重利好下，券商IPO承销保荐收入也在迅猛增长。Wind数据显示，截至10月10日，已有42家券商成功承销保荐了150个IPO项目，承销保荐收入合计达69.5亿元，相比去年同期的约45.18亿元增长53.8%。

收入排名方面，截至10月10日，中信证券以10.05亿元的IPO承销保荐收入居首，市场份额达到14.46%。中信建投紧随其后，2019年以来IPO承销保荐收入为6.17亿元，市场份额占8.88%。中金公司年内IPO承销保荐收入为4.51亿元，市场份额达6.48%。此外，招商证券、广发证券以4.46亿元和3.93亿元的收入分列四、五席位。

从主承销商承销项目数量上看，截至10月10日，42家券商共承销保荐了150个IPO项目，数量同比增长50%。具体募集资金额上，截至10月10日，42家券商作为IPO主承销商合计募集资金达1401.41亿元，去年

同期共募集资金1151.49亿元，同比增长21.7%。其中，今年以来，中信证券、中信建投、中金公司3家券商募集资金超过百亿元。分别募资269.24亿元、136.83亿元和135.98亿元，3家券商募集资金市场份额占比高达38.68%。

沪上一位券商投行人士对北京商报记者表示，科创板企业IPO的大幅增加是本年度IPO市场的重要增量。另外，IPO审核不断加快，通过率也大幅提升，由此使得券商IPO承销收入大幅增加。

## 51家券商IPO承保收入挂零

值得一提的是，在93家拥有承销保荐资格的券商中，年内42家券商有承销保荐费入袋，另有51家券商今年以来该项业务颗粒无收。整体来看，券商投行业务分化趋势也越发突出。

北京商报记者根据Wind数据统计，截至10月10日，年内有17家券商IPO承销保荐收入超过1亿元，排名前十券商包

揽了这一收入的63.48%，总收入达44.11亿元。排名前五的券商包揽了这一收入市场份额的41.91%，总收入达到29.12亿元。中信证券、中信建投、中金公司3家“中”字头券商合计收入约20.73亿元，分食29.82%的收入。

从主承销商承销项目数量上看，前10家券商包揽89个IPO项目，市场份额占比59.33%。去年同期，前10家券商共承销保荐了60个IPO项目。值得一提的是，上述3家“中”字头券商在承销保荐数量上也明显领跑，合计承销保荐了46家企业首发上市，项目数量市场份额占比达30.67%。中信证券、中信建投、中金公司承销保荐数量分别是20家、15家、11家。

北方一家大型券商非银行业分析师指出，近年来，承销保荐业务集中度不断提升，大型综合券商市占率排名靠前，项目储备资源丰富。从最新的数据上看，券商分化在不断加剧，强者恒强、弱者恒弱的趋势在接下来几年依旧会不断加速，券商投行业务集中度或将持续提升，大券商受益度可观。

上述投行人士还指出，科创板落地后，大券商的综合化服务优势得到充分放开，较中小券商在承揽项目、客户获得方面优势更加明显。相对于大投行大多希望全行业覆盖进一步发挥优势而言，中小券商投行宜及时转变发展思路，走精品化、专业化路线，做特色投行，方可占据一席之地。

## 债券承销规模同比涨44%

北京商报记者注意到，在旺盛的融资需求之下，上市公司的债券发行量也颇为可观，券商债券承销业务马太效应同样明显。

Wind数据显示，截至10月10日，2019年以来，券商债券承销业务合计总承销金额达5.41万亿元。相比去年同期的约3.76万亿元规模同比增长43.97%。其中有2家券商总承销金额超过6000亿元，有5家券商总承销金额超过3000亿元，前5家券商合计承销额约2.36万亿元，分食43.55%的市场份额。

从排名看，中信证券夺魁，总承销额7006.76亿元；中信建投排名第二，总承销额

## 两公募巨头抢占中证800ETF赛道

北京商报讯（记者 孟凡霞 刘宇阳）在既有的上证50ETF、沪深300ETF、中证500ETF等宽基指数ETF头部格局已定的背景下，公募基金巨头也争相寻找优质标的并开拓新的赛道。北京商报记者注意到，近日，中证800指数备受关注，易方达、汇添富旗下两只相关ETF产品相继成立，更有联接基金不日将发。而在宽基ETF迎来大发展的当下，上证180指数、深证100指数等也成为公募基金市场的焦点，更有产品规模接近200亿元。

10月10日，易方达基金发布易方达中证800交易型开放式指数证券投资基金管理合同公告。公告内容显示，易方达中证800ETF的募集期自9月16日起至9月25日止，首募规模约为8.88亿元，有效认购总户数也达到5658户。

而除了易方达基金外，10月9日，汇添富基金也发布公告表示，旗下中证800ETF的基金合同于10月8日正式生效。或与募集时间较长有关，汇添富中证800ETF在经历73天的募集之后，首募规模高达66.01亿元，有效认购户数也达到17336户。基金合同生效当日，汇添富基金还将该基金的托管费率由0.07%下调至0.05%。

值得一提的是，从最新的基金费率设置来看，易方达中证800ETF和汇添富中证800ETF都采取了0.15%的管理费率和0.05%的托管费率，在股票型ETF中，均属最低。另外，据公告显示，易方达中证800联接基金也紧随上述2只产品之后，将于10月14日正式开启募集，并有望成为最早成立的中证800ETF联接基金。

那么，两大公募基金巨头争相布局的中证800指数具体是如何编制的呢？据中证指数有限公司提供的编制方案显示，中证800指数由中证500和沪深300指数成份股组成，综合反映中国A股市场大中小市值公司的股票价格表现。在指数样本和权重调整方面，当沪深300、中证100、中证500指数调整样本股时，中证800指数随之进行相应的调整。

对于这一指数的优势和劣势，沪上一位市场分析人士坦言，中证800指数因其成份股由沪深300指数和中证500指数的成份股共同组成，兼具成长性与价值性，能更全面、综合地反映A股市场的表现。但同时，缺点也在于过于全面，风险与收益也只能是介于沪深300与中证500之间，没有自身较为清晰的风格。

事实上，除了中证800指数外，上证180指数、深证100指数等在此之前也均有基金公司抢先布局。

从最新规模来看，东方财富Choice数据显示，截至上半年末，目前公募基金市场上唯一一只上证180ETF，即华安上证180ETF规模高达198.24亿元。深证100ETF方面，已有3只产品先后成立，易方达深证100ETF目前规模最大，约为67.14亿元，银华基金和方正富邦基金旗下产品则规模较小，分别为6.93亿元和1.44亿元。还有基金公司成立了中证100ETF、上证380ETF、中证1000ETF等，不过，当前规模均未超过10亿元。

受当前公募基金指数投资风口的影响，在做好已有产品持续营销的基础上，基金公司对于指数投资新赛道的拓宽和细分

200 亿元

在宽基ETF迎来大发展的当下，上证180指数、深证100指数等也成为公募基金市场的焦点，更有产品规模接近200亿元。

北京一家中型基金公司内部人士表示，宽基指数市场容量大、流动性好且交易活跃，叠加ETF产品低费率和高透明度，更容易受到大额资金的青睐。而细分主题的ETF则能更好地满足投资者对于不同板块的布局需求。从长期来看，随着国内市场逐渐走向成熟，主动权益类基金获取超额收益的难度也在逐渐加大，因此，ETF产品的发展前景广阔。不过，被动跟踪指数的这一特性也导致了ETF先发优势和“强者恒强”的局面越发明显，公司方面会在管理好既有产品的同时努力开发细分指数市场，为投资者带来更好的投资体验。

6411.3亿元；中金公司排名第三，总承销额3618.33亿元。

分券种来看，Wind数据显示，截至10月10日，券商年内承销公司债规模最大，金额合计1.79万亿元，较上年同期增长66.41%。需要指出的是，在股市年内整体上行的背景下，券商承销带有股性的可转债年内增幅最大，承销规模合计1650.19亿元，较上年同期激增241.35%。承销地方政府债2960.87亿元，同比增长45.4%。

苏宁金融研究院特约研究员何南野对北京商报记者表示，本年流动性相对宽松，债券市场活跃度显著提升，有利于债券的发行，使得很多企业发债的意愿大幅增加。同时，为对冲经济下行的风险，中央对地方政府发债持宽松和鼓励态度，使得地方政府债本年新增规模也大幅增加。

## 40余家券商承销踩雷违约债

然而，一边是债券融资需求日益旺盛，另一边违约事件也与日俱增。Wind数据显示，2019年以来，年内已有131只债券出现违约，涉及金额936.28亿元。债券违约爆发，也让一些债券主承销商们“踩雷”。北京商报记者根据Wind数据统计，年内共有40余家券商承销“踩雷”违约债券。

城门失火，殃及池鱼。何南野指出，债券违约时，投资者不仅要求发行人承担违约责任，一般也会要求主承销机构承担相应的过失责任，从而付出相应的金钱赔偿。同时，券商在承销债券时，对于未售出的债券，要承保包销责任，即需要用自有资金去买入未售出的债券，因此一旦债券违约，自有投资也将面临巨额亏损。

那么，机构应当如何防范这类风险？何南野表示，券商应制定相关的项目承揽、承做、承销、持续督导等各个阶段的清晰制度，并要求员工按制度严格执行，在项目承做之前应有专门小组对项目的风险进行把控。同时券商的风控部门应加强对具体项目的审核和风险的判断，不定期深入到项目现场，对项目小组的现场尽职调查工作及底稿的整理归集工作进行监督，一旦发现问题，应积极地进行风险处理和应对。此外，还应对项目人员的奖励机制进行改革，适当地对项目奖金进行推迟递延发放，或提取部分项目奖金作为风险准备金，以防止项目人员过于短视的问题。

北京商报记者 孟凡霞 马嫡

(上接1版)

## 过度向大学生营销信用卡迎强监管

结构性存款曾一度被视为保本理财产品的替代，成为各大商业银行揽储“新宠”，但假结构产品层出不穷也成为让消费者头疼的事实。

对投资者来说，更不应盲目只顾高收益不顾风险。融360大数据研究院分析师刘银平提醒称，不少银行在宣传结构性存款时，给投资者传递出“风险低、期限短、利率高”的概念，让投资者忽视产品的收益风险和流动性风险。虽然目前来看，购买假结构性存款对投资者没什么坏处，但是整治之下假结构性存款将会大幅减少，当市场上都是真结构性存款时，投资者依然认为产品保本保息，很有可能会导致权益受到侵害。

同时，不当宣传和误导销售、有意针对低收入人群开展信用卡业务等行为也被点名。如过度向没有还款能力的在校大学生营销信用卡，额度管控不审慎；为资信状况不佳或已有多头授信的客户发放高额额度；过度营销分期业务也成为监管要求各类机构自查的重点。

不过，在苏宁金融研究院特约研究员何南野看来，《通知》对商业银行产品设计提出更高的要求和挑战，要求商业银行设计出更多结构清晰、收益稳定的产品。这不利于中小银行的生存发展，马太效应可能会愈发明显。何南野强调，过往很多小银行能够与大型银行竞争，主要在于理财产品收益更高，而收益高的原因之一是资金层层嵌套，投入到更为挣钱的项目，而不是简单放贷，因此往往结构也更为复杂。其次在于销售人员的保本承诺及其他误导性销售。现如今，这两项都被《通知》严加控制，这将使得中小银行的产品收益和风险保障优势不复存在，从而在与大型银行的竞争中处于不利的位置。

## 严查保险销售误导

进入四季度，各家险企正在冲刺年度任务达成目标以及启动“开门红”营销大战，互联网保险机构也将迎来“双11”、“双12”的营销狂欢，监管这一时段发布《通知》，无疑对保险机构上紧了合规营销、保障消费者权益的这根弦。

在销售方面，监管列出的乱象包括存在未向消费者如实告知、披露保单信息的情况；客户信息不真实；规避保险销售可回溯管理规定等违规情况中的十余项自查行为。对此，王向楠解释称，目前市场竞争味道很浓，所以经营者可能会无意或有意地忽略了维护消费者权益，加之保险销售环节是侵害保险消费者权益的重要领域，而就像很多企业在节假日强调纪律一样，监管此时强调该问题是及时的。

例如，在销售部分以“保证续保”概念进行宣传的短期健康险产品，未向消费者主动充分说明产品存在整体调整产品费率或产品停售的可能，导致消费者忽视该内容进而产生纠纷。在资深保险经纪人李玉看来，该现象反映了销售人员在销售过程中，让客户对条款产生片面理解，误以为产品是终身保证续保，或者不会停售。一家寿险公司部门负责人进一步解释称，“保证续保”的意义在于，即便消费者生病理赔后也能续保，不会因此被拒保，保证续保期间，费率表也不会涨价，即使产品停售，保险公司也会遵守承诺让消费者接着续保。目前短期健康险保证续保期限最多在5-6年，该期限过后，消费者续保时需要重新进行投保以及核保。”该负责人提醒道。