

联储入青一年：做好财富管理“新样本”

客场变主场，评级跃升至历史最好水平，三家青岛营业部同时开业

2021 青岛·中国财富论坛上，联储证券迎来落户青岛的揭牌仪式。2022 青岛·中国财富论坛又见联储证券，只不过，这次它坐镇主场，联合主办了“‘双碳’目标下的 ESG 投资路径”的高峰论坛。

某种意义上看，联储证券是青岛财富管理中心建设的成果和样本。一年多的时间里，联储证券和这个城市发生微妙的化学反应。在联储证券的身上，能够丈量青岛财富管理水平的“涨幅”，也能通过联储证券的变化，评估青岛财富管理“土壤”的养分。

这一年里，青岛国资两轮增资联储证券，进一步提升公司的资本实力、优化股权结构，传递出区域对联储证券最“硬核”的支持；这一年里，联储证券券商分类评价由“BBB”类上升为“A”类，取得联储证券有史以来最好的成绩，背后是面对角色转换，联储证券迅速行动，内向更生，获得行业内风险管理能力及合规管理水平的蝶变升级。

7月27日，联储证券的三家营业部——青岛金家岭营业部、香港中路营业部、西海岸营业部同时开业，像吸饱了营养的种子在一夜间破土，赶着向外界展示自己“小”背后“大”能量。

深耕区域经济，在与城市同频共振中寻求做大做强机遇，是如联储一样的中小券商的共同信念。联储证券表示，综合外部竞争环境带来的机会与挑战，公司结合自身实际情况，确定2023—2025年三年发展战略，以青岛为根据地，以新财富管理和资本投行业务为抓手，致力于成为有特色、受人尊敬的财富管理行业的改变者、推动者和引领者。

■“‘双碳’目标下的 ESG 投资路径”高峰论坛现场。



深耕青岛，崛起新势力

在强者恒强的行业背景下，中小券商要突出重围，只有积极适应监管导向，在特定领域、一定区域内精耕细作，做出特色、做出强项、做出专长、做出精品，才能逐步提高行业地位。

在过去的一年里，青岛为联储证券提供了机遇。

经过两轮增资，联储证券的实力“肉眼可见”地壮大。2021年12月至2022年6月，联储证券先后获青岛全球财富中心开发有限公司、青岛巨峰科技创业投资有限公司、山东寿光金鑫投资发展控股集团有限公司增资16.5亿元、3.5亿元、2亿元，合计募集资金22亿元。增资后，公司注册资本由25.731亿元增至32.3981亿元，净资产由约57亿元增至近80亿元。这一资本实力，将联储证券送入中游地位，自身实力的增强，有利于公司生产经营、财务状况和偿债能力的进一步改善。

资本实力见长之余，青岛地区也成为联储证券业务拓展的新疆土。今年3月22日，联储证券为青岛全球财富中心开发有限公司发行5亿元面向专业投资者非公开发行的公司债券，这是联储证券落户青岛后的首单公司债，也成为联储证券积极履行属地金融机构责任、服务实体经济形象的首次亮相。5月，联储证券又为青岛财通集团有限公司实现15亿元公司债发行的目标，创2020年至今全省同评级同期限私募公司债最低利率。截至7月中旬，作为主承销商，联储证券已为青岛地方国有企业申报公司债券超50亿元。

在业务拓展上，联储证券在青岛的版图已覆盖七区三市。截至目前，联储证券实现合作的青岛上市企业及上市后备企业已达15家，在建设城市多层次资本市场、优化融资结构上频频“出招”。

比起城市带利机构机遇，联储证券则

为青岛金融带来勃勃生机。首家全牌照券商对城市而言，填补空白只是前奏，更重要的是，以资源配置反哺城市发展，完善城市的资金链和人才链，助力当地企业深度参与资本市场发展。

联储证券总经理丁可此前曾向本报记者表示，公司将成为地方经济发展的助攻者。“依托青岛优越的政策和发达的经济，公司将充分发挥资本市场中介的专业优势，加强对重点产业的金融服务，有效发挥资本市场直接融资功能，服务青岛市产业升级与经济发展。此外，联储证券还将立足青岛，胶东经济圈，扎根山东辐射全国，不断加强对青岛及周边区域的资源倾斜和业务支持，助力胶东经济圈成为中国经济新的增长极。”

联储证券三家营业部的开业将为岛城财富管理发展带来新动力，意味着联储证券开展财富管理的终端再度升级，也意味公司架构中青岛板块的进一步增强。在“深耕青岛”的战略规划下，三家营业部的定位互补，打出服务组合拳。金家岭营业部充分利用周边银行、社区、写字楼等资源拓展业务范围，并通过投顾+互联网形式开拓线上渠道。香港中路证券营业部以投顾业务及产品销售为核心，为中高端个人客户及机构客户提供精细化服务，利用银行等渠道资源拓展机构业务，实现双轮驱动。西海岸营业部则是服务以投顾为重点的中小散户群体和以产品销售为主的高净值客户及机构客户两个维度，打造财富管理新型营业部。

规范当地企业发展、促进企业合规经营，成为扎根于此的本土券商潜在的责任与先机。“立足青岛”之余，“辐射山东”也是联储证券行动的“指南针”。作为财务顾问，联储证券为邹平路金股权投资合伙企业（有限合伙）完成财务咨询工作；作为主承销商，公司目前正与济南、泰安、滨州、潍坊、菏泽等地企业洽谈合作事宜，并就具体项目持续沟通，项目相关负责人披露，未来公司预计多个项目将落地。

新财富管理，回归服务本源

在佣金率持续下降的趋势下，券商近几年加快以财富管理为代表的轻资产业务方向。联储证券充分挖掘自身业务的优势，确定“新财富管理”的发展战略。

何谓“新”？回归财富管理本身，严格控制风险，去杠杆、去通道、去嵌套，从以产品销售为中心向以客户服务为中心转变。这不仅是新时代财富管理对券商提出的要求，迅速适应这一角色转变更将为券商赢得金融混业同质化竞争大环境下弯道超车的可能。

当下，银行、券商和第三方平台等财富管理机构同台竞技，银行是财富管理主战场，产品品类齐全，以稳健配置型产品为主；第



■金家岭营业部开业启动仪式。

三方平台在公募基金市场异军突起，以标准净值型产品为主；券商则是财富管理新兵，以权益类基金和高收益非标产品为主。三者之中，券商在财富管理市场发展空间最为广阔。券商可以发挥投资、投行与财富管理联动等综合金融服务优势，并且拥有独特的牌照、投研能力、产品开发和投资管理能力。

那么联储证券财富管理业务表现如何？

首先是业绩的全线上扬。据联储证券上一年度年报披露，截至2021年底，公司指定与托管证券市值583.3亿元，同比增长35%；全年手续费及佣金净收入3.13亿元，同比增长8.99%。其中，代理买卖证券业务净收入1.12亿元，较上年同期增加超1亿元。2021年公司投资咨询业务净收入实现2亿元，同比增长101%，行业排名上升14个位次。经纪业务条线金融产品年化销量72亿元，同比增长57%。同时，客户数实现大幅增长，截至2021年底客户达82.15万户，同比增长53%；新客户为公司引入资产199亿元，同比增长63%。

其次是数字化转型的迅速布局。资管体量日渐庞大，且瞬息万变，快速提升资产管理能力，迫切需要数字科技的辅助和支持。联储证券基于金融大数据和人工智能研发出智能投资决策系统，该系统设计的投资研究场景达20多个，覆盖了主流的投资研究活动，满足高效处理信息及各种业务场景对数据的需求，以投资研究的逻辑进行数据采集、数据处理、数据建模和投资决策一站式智能化服务，避免主观因素干扰，提高智能投研决策能力，构建投研核心竞争力。

营业业绩的大幅上涨益于联储证券线上线下的广泛布局。作为业内新锐的全牌照券商，截至目前，联储证券设有子公司2家、分公司19家、57家证券营业部，覆盖全国主要大中城市。并于2021年撤销锦州、贵州两家经济环境受限且持续亏损的分支机构，同时在上海、深圳、绍兴共新设三家证券营业部，优化网点布局，提升整体盈利能力。

线上渠道则结合金融科技手段，不断探索智能化服务体系。据悉，疫情期

间，公司经纪业务线上化办理的占比达到80%。通过“储宝宝+”App增加获客能力，提升客户服务的便捷性。在运营过程中，“储宝宝+”根据用户需求持续迭代升级，为客户提供丰富的理财产品、专业的资产配置策略和安全的证券交易服务。截至目前，该客户端的下载量达到135万。此外，联储证券客户服务中心不断提升客户服务体验及满意度。2021年，客服中心共接听27548通电话，应答率95.43%，平均响应速度4秒，客户满意率达99.33%。

资本投行，焕发新生机

投行业务是中小券商向差异化、专业化、特色化转型，构建核心竞争力的把手。上半年，受地缘政治变化、新冠肺炎疫情等影响，IPO节奏放缓，新股上市数量有所减少，券商的投行业务也受到一定影响。多家券商近日披露上半年受投行业务影响，公司经营业绩大幅下降。

下行压力从另一角度看也是底部布局的机遇。6月，联储证券助力稳健医疗7.5亿元实现控股湖南平安医械。湖南平安医械的主营业务为注射器、输液器、采血管、采血针、留置针等医疗器械的研发、生产和销售，2021年实现营业收入3.6亿元，净利润8503.26万元。此前，公司曾计划通过IPO方式上市。联储证券研究发现，小市值企业选择IPO上市与选择并购在估值上实质性差异不大。加上今年以来，IPO市场屡屡出现破发现象，最终湖南平安医械选择加入龙头公司，形成规模与协同效应。湖南平安医械的这一选择最终也成全了联储证券，让其在投行业务再添一战绩。

从2016年拿到保荐业务牌照起，联储证券就积极布局投行业务。在新的发展时期，公司提出在合规前提下，将投行业务、另类股权投资业务、私募股权业务进行有机协同，发挥“大投行”业务之间“协同赋能”效应，以更有效地满足投行客户需求。联储证券大力推进“资本投行”建设，以实现投行与投资业务的密切协同。

迁址以来，联储证券积极与政府引导基金、地方国资投资公司、产业资本、上市公司等机构合作设立基金，通过股权投资

助推实体经济发展。截至2021年末，联储润达在管基金认缴规模共计10.75亿元，对外投资余额共计5.03亿元。

投行业务头部效应明显，中小券商要在投行业务中争得一席之地并非易事。北交所的开业，为专精特新中小企业带来资本通道，也为中小券商带来投行业务增长的机遇。5月31日，新三板企业中崎股份发布申请公开发行股票并在北京证券交易所上市辅导备案公告，联储证券是其辅导机构。

这是联储证券投行团队成立以来的第一单IPO业务。“从无到有”，意味着“从有到多”将加速到来。联储证券投资银行部董事总经理张元成日前对《中国经营报》表示，联储证券在业务上将持续加大对北交所、新三板业务领域的专业投入，协助创新型中小企业聚焦主业、融资壮大、规范发展，引导更多的山东省内外优质企业尽早新三板挂牌并上市登陆北交所。

绿色金融，占位新赛道

伴随着“双碳”目标的推进，绿色金融迎来发展机遇，证券行业也响应国家号召，积极践行以绿色金融引导绿色发展的理念，充分发挥绿色金融中介职能，为绿色产业发展和经济结构绿色转型提供资本支持。

联储证券在资管和投行业务实践中早已具“绿色视野”。

在中国证券业协会发布的2021年证券公司债券承销业务专项统计中，联储证券在绿色公司债（含资产证券化产品）发行中排名行业第32位。2021年，联储证券通过绿色债券发行等相关业务发展，引导和激励更多社会资源投入绿色产业，服务国家生态文明建设。公司作为主承销商助力延安旅游（集团）有限公司成功非公开发行绿色专项公司债券，发行规模5亿元，其中3.5亿元用于绿色认证项目黄陵塔湖小镇建设项目，1.5亿元用于补充绿色产业相关营运资金。募投项目依托陕西黄陵国家森林公园景区，以自然生态环境营造为亮点，设计阶段已将太阳能发电、太阳能热水、地源热泵、中水循环、雨水收集、风力发电等一系列绿色环保技术融入规划之中。项目区良好的生态环境中生长着无污染、无公害的农作物，未来或将加工成对外宣传和销售的绿色食品，如有机大米、小粒黄豆等。生态小镇建成，有利于项目所在地向旅游城镇转型发展。

在国内证券行业中，联储证券较早将ESG可持续发展理念融入日常经营管理与投资决策之中，建立一系列符合ESG原则的长期主义制度设计。如采用ESG整合策略，在原有的固收净值型产品品种选择和个券定价分析环节纳入ESG相关因子，整合传统财务指标与ESG非财务指标，形成ESG整合投资体系。另外，信用投资占比最高的是城投债，联储证券还建立了ESG整合城投评估模型和数据库，通过对城投所在区域的可持续发展能力的量化评估，辅助城投债投资。联储证券相关负责人表示，将继续坚持ESG投资策略在中国的本土化实践探索和应用，为建立符合中国市场的风险—收益—影响力评估体系贡献“联储力量”。

（丁倩倩）