

期待估值修复 券商大股东频增持

□本报记者 林婷婷

今年以来,券商板块的业绩表现和市场表现都不尽如人意,但多家上市券商重要股东不断增持,给股价送来“定心丸”。业内人士表示,尽管目前的股东增持潮未能激发券商板块明显反弹,但已凸显出股东们的看多预期。券商板块估值持续下跌,已具有修复预期,投资价值开始显现,可择优布局。

多家券商获大股东增持

近日,东吴证券发布公告称,公司控股股东——苏州国际发展集团有限公司以自有资金,通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式增持公司股份1783003股,平均价格6.727元,增持金额1199.40万元。这是7月以来第4家券商获得大股东增持。

7月24日,西部证券实际控制人陕西投资集团有限公司及控股股东陕西省电力建设投资开发公司,通过深圳证券交易所证券交易系统以集中竞价的方式合计增持35018329股,占公司总股本的1.00%,增持均价8.75元。无论是增持的股份数量还是金额,西部证券股东的这一增持在近来已公告实际增持情况的券商股中手笔最大。

7月初,太平洋证券和华泰证券分别获第一大股东的增持。更早前,5月31日,山西证券公告称,控股股东山西金控通过二级市场增持公司股份104.09万股。

分析人士指出,股东增持大都是基于对未来发展的信心和长期投资价值的认可,同时为提振市场信心。

今年以来,券商板块表现低迷。截至7月30日收盘,券商板块累计跌幅超过20%。从个股来看,浙商证券、财通证券、西部证券、第一创业、国元证券等11只券商股今年以来的跌幅在30%以上。股价的连续下跌,导致券商“破净”队伍的不断壮大。截至目前,包括海通证券、国元证券在内的5只券商股跌破净值,光大证券、国泰君安、长江证券等个股徘徊在破净的边缘。

“券商大股东增持更多是出于对本公司股价的维护,尤其是在部分券商股出现跌破净资产的情况下,一旦券商股继续走低,股东增持的案例或更频繁地出现。”某中型券商业务负责人告诉中国证券报记者。

增持带来积极信号

大多数券商的中报业绩尚未出炉,但是从各家券商前六月的经营月报可以看到,多数上市券商上半年经营情况不佳。截至目前,有11家上市券商发布了半年度业绩快报,营业收入仅三家同比增长,而净利润仅中信证券一家同比增长。

“股东增持给近期表现持续低迷的券商股带来了正面信号。”东北证券固定收益和大金融首席分析师李勇表示,在2016年股市低点之际,券商股也曾纷纷增持。

据统计,当时被增持的券商自公告日半年和一年均出现了上涨。

近期已经被增持的券商中,公告当日,除华泰证券跌1.77%外,山西证券涨幅为2.40%,太平洋证券涨幅1.73%,西部证券涨幅0.26%,东吴证券涨幅为0.6%。自公告日至今,华泰证券的股价累计上涨7.78%,太平洋证券上涨4.26%,西部证券微涨0.66%,而山西证券和东吴证券股价下跌,跌幅分别为5.87%和0.75%。整体上,券商板块尚未形成趋势性的明显上涨。

上述业务负责人表示,股东增持对于券商股价是一个积极信号,但在目前的市场环境下,对券商股价的拉升作用有限。投资者对于券商基本面的担忧是券商股市产生损失会直接影响到券商的净资产。

“尽管目前的股东增持未能激发券商板块明显反弹,但却已经凸显了券商股东的看多预期。”李勇认为,大股东作为企业内部信息者,更加了解企业的核心价值和运营状况,常常在企业价值被低估时增持,抓住投资机会。券商大股东增持将引导市

场预期,券商板块反弹的可能性正在逐渐加大,进而引导市场资金流向券商股,利多该板块。

券商板块有望反攻

在当前背景下,多数证券分析师认为,券商板块估值持续下跌,已具有修复的预期,板块投资价值开始显现。

招商证券分析师郑积沙表示,券商负面压力缓解,板块有望反攻。首先,股票质押业务风险被动缓释。一方面,资管新规明确“老产品可以对接新资产”,信用与流动性风险明显缓解;另一方面,市场企稳,质押标的价格下跌压力释放。其次,自营业务预期有望改善。股票方向性投资收益率预期提升,券商信用债投资负面压力消退。第三,券商板块的基金持仓创下2005年以来新低,截至6月底,公募基金对券商板块的持仓仅为0.13%,反攻潜力大。

国泰君安分析师刘欣琦表示,市场对券商股票质押业务风险的担忧,是目前压制龙头券商估值的关键因素。部分龙头券商PB跌破1倍,龙头券商有望迎来估值修

分类评级凸显龙头优势

中小券商需加强合规建设发力加分项

□本报记者 赵中昊

“去年公司的新三板业务受到了一次行政处罚,导致今年评级下降了,但是下降不多。”北方某中型券商人士张伟(化名)告诉中国证券报记者,公司在扶贫、研究所及海外业务的持续发力,一定程度上抵消了行政处罚带来的负面影响。

近日,证监会公布了2018年证券公司分类评价结果,其中AA类券商格局与去年相比变化不大。业内人士认为,在目前的评价体系下,综合实力占优的大型券商优势比较明显,中小券商还需加强合规建设,着力避免减分项,避免业务上的“大而全”带来的合规松懈,在精耕细作的基础上逐步提升自己的评级。

几家欢喜几家愁

“最直观的影响,评级下降了一档,意味着需要缴纳的投保基金比例上升了。”张伟表示,评级下降还意味着券商融资成本的上升。一些信用评级机构可能会参考这个券商分类评价结果,银行授信也会参考这个结果,融资成本可能会提高20到30个基点。相对来说,评价结果对非上市券商的影响大一些。

业内人士指出,自2017年以来,券商越来越多的业务发展受限于分类评价结果。除了会决定券商的投保基金缴纳比例、影响证券公司融资融券的授信额度和风险资本准备度的计算,分类评价结果还会影响证

券公司创新业务试点的资格,尤其是券商的私募基金综合托管业务和客户资金消费制度服务业务。此外,评价结果还会影响到券商在香港的跨境业务的开展。

今年以来,股票质押式回购新规对各参与方的影响较大。为了控制风险,防止业务过于集中,监管层明确了需按照证券公司分类评价结果来确定证券公司自有资金参与股票质押式回购融出的资金规模,要求证券公司要根据具体情况和自身风险承受能力,对风险限额指标实行动态管理。

值得注意的是,券商的场外期权业务也会受到分类评价结果影响。今年以来,由于场外期权业务的风险积聚,部分期货、私募基金等为普通投资者参与场外期权业务特别是个股期权业务提供绕道便利,监管层对场外期权业务进行了严格限制,确立了一级交易商和二级交易商参与场外期权交易的格局。而这两类交易商的主体资质与券商评级直接挂钩。此外,券商的分类评价结果会影响其公司债券承销业务分类评价结果,进而间接影响其承销资质。

中小券商任重道远

分类评价结果显示,2018年98家证券公司分类结果中,入围A类的公司共有40家,占比约为40.82%。其中,有12家券商评为A类的AA级,分别是中信证券、中信建投、东方证券、广发证券、国泰君安、海通证券、华泰证券、平安证券、申万宏源、银河证券、招商证券和中金公司。与去年相比,上

述12家券商中,东方证券和平安证券均由去年的A级上调一个等级至AA级,剩余10家保持AA级不变。强者恒强格局凸显。

某券商人士对记者表示,去年新修订的《证券公司分类监管规定》增加了对证券公司风险管理能力的评价内容,提高了净资产加分门槛,还增加了对证券公司综合业务能力、尤其是跨境业务能力的评价内容,这些都利于综合实力强、风控合规体系优的大中型券商。目前的评价体系是对券商的每项业务进行排名,排名前20的会获得加分,而对于市占率和规模相对较小的中小型券商而言,依靠业务种类的丰富多元获得加分的难度较大。

“对于中小券商来说,扣分项对评级的影响比加分项更大,中小券商还是要通过增强合规管理与风控管控能力来提升评级,在业务种类上不必追求‘大而全’,要在自己擅长的业务领域精耕细作”。上述券商人士表示。

值得注意的是,在此格局下,中小券商也在寻找发力机会。去年修订的分类监管规定增加了与研究所直接相关的机构客户投研的加分项。有业内人士认为,原来经纪业务体量不大的中小券商可能藉此获得加分机会。近年来着力强化研究所建设的天风证券,就在今年的分类评级中,凭借机构客户投研服务收入占经纪业务收入比例超过40%,获得了2分的加分。而上述北方某中型券商,就是凭借去年以来在海外业务方面的持续发力,获得了宝贵的加分。

多家险企 二季度现金流为负

□本报记者 程竹

中国保险行业协会日前陆续发布保险公司二季度偿付能力报告。从已披露的险企二季度偿付能力报告来看,今年二季度,有16家寿险公司的综合偿付能力充足率较一季度末出现下滑,包括三峡人寿、中法人寿、横琴人寿、华贵人寿、汇丰人寿等险企。截至目前,有1家寿险公司二季度末的综合偿付能力充足率为103%,逼近监管核查线。另有多家寿险公司由于产品结构转型、退保增加等原因,二季度现金流为负。

中法人寿偿付能力依旧不达标。今年上半年,中法人寿实现净利润-2249万元,本年累计保险业务收入为11.3万元,其中二季度保费收入为0元。中法人寿在偿付能力报告中提到,目前公司主要面临三大风险:一是偿付能力不足;二是流动性不足;三是人员不足。为使公司尽早正常经营,更好地保障客户权益,防范公司经营风险,中法人寿将加大与各方的沟通力度,加快公司增资进程。值得关注的是,由于业务转型,退保支出增加以及投资性资产的增加,一些险企二季度现金流为负。

瑞泰人寿2018年二季度基本情景下经营活动实际净现金流约为-6.68亿元,与上季度预测值1.79亿元相比,净现金流流出增加约8.47亿元。瑞泰人寿表示,为应对未来可能面对的资金缺口,资产管理部将配合公司需要,进行回购操作,或者择时出售流动性资产等方式,来满足公司的流动性需求。

汇丰人寿表示,2018年二季度公司整体净现金流为负。这主要是公司在本季度购入了较多的投资资产,导致投资净现金流高于业务净现金流入。从现金流预测来看,公司在未来三年的预测期间内不会出现负现金流,流动性充足。

平安产险 推出交通创新服务方案

□本报记者 张晓琪

平安产险日前发布“平安交通运输行业创新服务方案”,包括提供基于大数据的交通拥堵治理平台及为交通运输行业提供一站式综合解决方案。

综合解决方案中包含平安产险广受市场认可的“510极速查勘”,它利用定位技术、动态网格绘制、热力图、出险高发大数据等高科技支持,实现在334个地级以上城市中心城区,95%的日间案件可以在5-10分钟内开展查勘,平均等待时间为6分钟。

平安产险副总经理曹六一表示,平安产险通过在科技领域的多年积累经验,更注重为客户提供保险附加价值。“我们给客户提供的不仅仅是一份保单,而是一种业务综合解决方案。”

平安产险相关负责人介绍,深圳交警智慧感知与指挥平台涵盖了深圳全市700+卡口、2000+停车场的“交通动态监控系统”底层数据层,通过数据建模、人工智能等技术实现全市交通动态实时监控。同时,基于真实交通场景构建,模拟不同的疏导方案测算最佳效果,自动管控且动态调整疏导方案。该平台拥堵预测模型能精准预测未来1小时的道路拥堵程度,准确率达到90%以上。

机构动态

证券

证监会修订 上市公司退市制度

近日,证监会发布了《关于修改<关于改革完善并严格实施上市公司退市制度的若干意见>的决定》,对2014年《关于改革完善并严格实施上市公司退市制度的若干意见》进行修改。

点评:此次退市制度修改完善,对于进一步健全资本市场功能,增强市场主体活力,塑造理性投资文化,形成优胜劣汰的良好机制,具有重要意义,有助于维护市场稳定,切实保障投资者特别是广大中小投资者合法权益。

银行

证监会核发 郑州银行IPO批文

近日,证监会核准了郑州银行首发申请。该行及其承销商招商证券将与深交所协商确定发行日程,该行将成为首家A+H股中小银行。除郑州银行外,过去三个月还有长沙银行、紫金农商行过会。6月底以来,又有浙商银行、青岛农商行、厦门农商行、浙江瑞丰银行先后加入“预披露更新”队伍。

点评:尽管当前市场环境下银行股估值承压,但上市融资仍是银行扩充资本金募集渠道的重要选择。

保险

保险机构偿付能力等 三项评估启动

银保监会日前下发通知指出,将开展2018年度保险机构偿付能力风险管理能力评估(SARMRA评估)、公司治理评估和资产负债管理能力评估工作。评估小组将在7月中旬到8月底开展现场评估,在9月15日前报送评估报告。银保监会将在10月底前进行评估总结和反馈。

点评:三项现场评估同时启动,首增资产负债管理能力评估,体现了监管层对保险行业流动性问题的重视。险企要紧跟监管政策,在产品结构、保费结构、年期结构和渠道结构上明确业务转型思路,抓住拥有充裕的现金流和充足的偿付能力所提供的契机,努力进行自身价值的转变。(赵中昊)

商业健康险市场2020年将超万亿元

□本报记者 程竹

中国保险行业协会日前发布的《中国商业健康保险问题研究及政策建议课题研究报告》指出,随着我国人口老龄化、人民健康需求不断上升,商业健康保险市场将继续呈现良好的发展势头。以2012年-2017年间的保费收入五年复合增长率38%为依据,预计到2020年健康保险市场规模将超越一万亿元。

商业险尚处初级阶段

据中保协统计,目前经营健康保险的公司共有149家,包括6家专业健康保险公司、75家人身险及养老险公司和68家财产险公

司,在售产品共4283款。

2012年以来,商业健康保险深度总体呈上升趋势,增速数倍于保险整体深度。其中,2016年达0.54%,同比增长50.27%,而保险市场总体同比增长仅为15.87%。不过,商业健康保险深度相对增长率从2013年10.9倍下降到2016年3.16倍,反映出我国消费者在不同保险种类购买偏好上对于健康保险的倾斜程度可能在降低。

报告认为,目前,我国商业健康保险的发展情况与其政策定位之间还存在一定差距,尚未达到“新医改”对商业健康保险的定位要求,也难以完全满足广大群众对多层次医疗市场的需求。一是目前商业健康险尚处于发展初级阶段,4000多种产品之间

雷同程度较高。二是医疗费用管控能力薄弱,商业保险公司很难建立可以影响医院医疗行为和医药费用的深层次合作机制。三是健康管理服务开展不足,许多保险公司对于新型的管理式医疗产品、长期护理产品开发兴趣大,但实施条件不足、观望多、实践少。

多方构建良性合作机制

报告从政策、医疗机构和保险行业三个方面提出了建议。

政策方面,报告建议完善大病保险经办顶层设计,推动基本医保与大病保险经办的一体化衔接。循序渐进改变保险公司仅能获得“事后”报销数据的局面,建议参保人员

助力中小银行

金融壹账通打造智能化营销

客,主要通过利用银行现有的线下优势服务好存量客户,降低流失、提升活跃。针对网点内、网点外不同的场景,运用人脸识别、姿态识别、自然语言多轮对话、最新的智能文本阅读理解等技术,把客户的线下活动数据化、智能化、自动化。

与此同时,Gamma人工智能营销解决方案提供了完整的社交媒体营销解决方案,提升银行线上获客能力。包括运用社交端小程序,及银行公众号商城帮助客户经理批量管理线上客户,单个客户经理管户数可以从数十个跃升到千个以上。

叶望春认为,目前中小银行在客户获取方面存在三大难题:一是获客难,包括线上获客成本较高且难找到适合银行产品的客

户;二是留客难,根据金融壹账通的统计,一个月银行会流失15%新客,三个月大概流失50%,真正的客户至少需要在银行使用三个产品,否则有较大流失风险;三是活客难,目前银行客户有近70%是睡眠客户,要如何活跃这部分用户。

赋能中小银行

“Gamma人工智能营销解决方案中的智能大数据平台,是帮助银行全面管理内外部大数据的数据中枢。”邱寒介绍,该大数据平台支持100余种数据格式的接入与管理,方便银行现有数据的接入与管理。同时,还提供外部数据接入与管理的工具,预置多项外部数据接入接口,帮助银行实现内外部数据的全面管理。

□本报记者 张晓琪

中国平安集团旗下金融壹账通日前向行业首次公开Gamma人工智能营销解决方案。该方案以人工智能为核心,将大数据、生物识别等先进技术与银行零售业务流程有机融合,帮助中小银行在零售转型过程中解决线下寻客、营销和服务等难点。金融壹账通董事长兼CEO叶望春指出,与平安一账通合作过程中,银行不需要投入大量资金用于系统建设,且两者基于后续合作会建立深度绑定。

解决中小银行获客难

金融壹账通副总经理兼首席创新官邱寒介绍,Gamma人工智能营销方案线下寻