



视觉中国图片

低基数效应显现 中小券商中报业绩普增逾五成

□本报记者 罗晗

上半年业绩普遍增加

截至7月15日记者发稿时,已有10家上市券商披露了2019年上半年业绩预告或快报。数据显示,券商业绩均同比增长。大型券商中,目前只有中信证券和申万宏源发布了半年业绩快报。中信证券上半年实现净利润64.46亿元,同比增幅为15.83%,是目前业绩增幅最小的。

申万宏源2019年上半年实现营业收入105.23亿元,较上年同期增长73.21%;净利润达32.23亿元,较上年同期增长56.03%。申万宏源称,上半年业绩增长主要是受市场环境影响,以及证券子公司的个人金融、证券自营等业务板块经营业绩增加所致。

山西证券、国海证券等8家中小券商发布了业绩预告或快报,增幅均在50%以上。从净利体量来看,长江证券在上述8家中小券商中比较突出,净利为10.87亿元,净利润增幅达187.6%。华西证券上半年净利约为8.10亿元~9.12亿元,接近“十亿”大关,增幅预计为51%~70%。

受业绩预增利好影响,至7月15日收盘,券商股全线翻红,国海证券等个股涨停,申万券商板块指数涨幅达20.01%。

安信证券非银团队认为,短期市场交易量下降对于券商业绩产生一定负面影响,但科创板开市后市场交易量有望重新活跃。看好金融供给侧改革对于资本市场转型升级的重要作用,资本市场改革红利将成为券商新一轮盈利能力提升的核心驱动因素,券商各项业务将伴随资本市场改革而逐步解决经营痛点,券商分类监管后差异化也将更加明显,头部券商仍将延续强势地位。

中小券商业绩弹性大

从半年业绩报告来看,中小券商业绩呈现较大弹性。

从目前披露的半年度业绩来看,券商上半年业绩普增。特别是中小券商,增幅均在50%以上,呈现较大弹性。分析人士指出,中小券商业绩大幅回升主要是因为低基数效应以及今年上半年经纪、自营业务得到改善。不过,伴随着行业集中度的提升,中小券商面临激烈的竞争,未来或需走出差异化、专业化、特色化的道路。

10家上市券商2019年上半年净利润

券商	2019年上半年净利润
山西证券	约38220万元~46714万元,增长246.59%~323.62%
长江证券	约108674万元~108674万元,增长187.6%~187.6%
国海证券	约38846万元~38846万元,增长281%~281%
华西证券	约81047万元~91244万元,增长51%~70%
东北证券	约55000万元~60000万元,增长121%~141%
长城证券	约47163万元~52160万元,增长51%~67%
西部证券	约43926万元~48549万元,增长75.02%~93.45%
申万宏源	322299万元,增长56.03%
中信证券	644600万元,增长15.83%
国元证券	43264万元,增长86.74%

数据来源:公司公告和Wind 制表:罗晗

发布业绩预告或快报的8家中小型券商,净利增幅均在50%以上。其中,山西证券、国海证券净利预增幅度最大,山西证券增幅区间为246.59%~323.62%,净利约3.82亿元~4.67亿元,国海证券预增281%,净利约3.88亿元。天风证券研报认为,中小券商因为2018年低基数和2019年上半年自营投资业务改善,驱动上半年的业绩大幅回升。

山西证券在业绩预告中表示,2019年上半年,证券市场行情回暖,交易活跃,公司各项业务稳步推进,证券经纪业务、自营业务、投资银行业务等业务收入均较上年同期实现增长,净利润较上年同期实现大幅增长。

除了经纪业务和自营业务,个别券商投行业务收入增长也是促成业绩大增的原因。长江证券业绩预告显示,上半年,公司财富管理、投资业务等收入均实现增长,经营业绩同比大幅增长。据中国证券报记者统计,长江证券投行业子公司长江证券承销保荐在今年前6月的IPO承销及保荐收入达2.05亿元,排名全行业第二。

分析人士指出,虽然中小券商上半年收益颇丰,但仍面临较高的行业集中度等问题。就39家上市券商前6月累计净利润数据来看,前十名券商净利占到净利总和的64.63%。中信证券收购广州证券、天风证券收购恒泰证券等并购事件的发生,也昭示了中小券商当前的艰难处境。华金证券认为,中小券商提升行业地位主要有三条路径:一是依托大股东优势资源,深耕细分领域;二是建立市场化机制,引入优秀人才,稳健经营逐步提升;三是外延式并购。

7月5日,证监会发布了《证券公司股权管理规定》及《关于实施有关问题的规定》,对“综合类券商”的股东资格设置较高门槛。中信建投认为,此举将券商业务资质与其股东真伪相绑定,要求主要股东为所持有券商提供力所能及的扶持;对于股东禀赋较为薄弱的专业类券商而言,走差异化、专业化、特色化的道路是最佳出路。

七信托公司上半年营收净利双升

首创证券蒋青峰:

立足“固收+” 提升综合管理能力

□本报记者 张凌之

2018年以来,在去通道、破刚兑的大背景下,券商资管行业进入统一规范的发展期。券商资管行业整体资产管理规模明显收缩,一些主动管理能力强的机构则脱颖而出。近日,首创证券资产管理事业部总经理蒋青峰接受中国证券报记者采访时表示,行业调整往往伴随更大的市场机遇,能够在合规性、风控能力、投研体系等方面及时布局的机构,就能把握先机,占据优势地位。

净值化转型

2017年底,资管新规意见征求稿发布。随后,伴随着去通道、去杠杆、强化投资者适当性和净值化管理等监管要求,原先给券商资管带来快速发展和巨大红利的业务模式已经难以为继。同时,具备优秀的风险控制与合规管理能力成为券商继续参与资管行业竞争的先决条件。

蒋青峰介绍,在此背景下,首创证券资管转向资产配置驱动的净值化管理模式,提升主动管理的核心竞争力。在转型力度上,首创证券资管进行了严格把控,甚至在确定转型工作基本完成之前一度只允许赎回,不接受申购。“做出这样艰难的决定,是因为我们比较透彻地认识到,在未来的资管行业,只有既能做到顺势而为,又能保持足够克制,才能够把握住市场机遇,并且规避多方面的风险。”

“如果回溯到更早的时间,从2016年起我们就已经开始有意识地向主动管理转型。资管新规其实是加速了我们的转型进度,恰好也使得我们实现了逆势增长。”蒋青峰表示,在过去的三年中,首创证券资管主动管理规模年复合增长率达80%。截至目前,主动管理规模超过300亿元。在资管新规出台后发行集合产品超过60只,全行业排名第4,成为市场净值化转型的先行者。

定位“固收+”

“资管机构具有投资机构和管理机构的双重角色,但无论是二者中的哪一种角色,在资源有限的情况下,都要找准自身定位。作为投资机构,要选择好标的资产,而作为管理机构的时候,要选择好运营模式,然后用合适的产品类型和业务方向将底层资产、运营模式、投资者串联起来,实现整个系统的持续迭代优化。”蒋青峰表示,首创证券资管现在就是要力求精选业务方向,并配制恰当的产品作为服务的载体,最终在整个链条上做深、做优、做大。

首创证券资管充分发挥了在固收领域的投资优势,实现全产业链的投融资服务配套。“我们做出这样的选择,是进行过充分论证的。目前以及未来很长时间内,我国资本市场固收领域的空间最为广阔,标准化程度最高,也最容易符合监管导向,最贴合高净值客户需求。而这样一个潜力巨大的市场,目前的竞争还远未饱和,市场信息不对称程度较高。在这个领域,我们只要比其他机构多走一步、多努力点,我们就可以比很多竞争者表现得更加卓越。”蒋青峰说:“三年来的历史业绩和投资者的反馈,也证明了我们的选择是对的。”

蒋青峰指出,首创证券资管今后仍会长期专注固收,同时在固收的基础上做个加号,适当地引入期权、指数基金、可转债等工具,开发出更多业绩稳定、易于让投资者接受的新产品,实现在国际上的业务创新。

“从整个资管行业来看,资管新规对券商资管提出高标准、严要求,会增加一定的管理成本,但从长远看,会对券商资管的产品设计、经营理念和市场营销等产生积极影响,带来长期利益。”蒋青峰表示,未来,资管机构的风控能力、投研能力、运营能力以及与投资者的沟通能力都势必要有明显提升。

对于券商资管机构来说,综合管理能力的重要性会进一步凸显。“资管是系统工程,系统的稳健不容许短板存在。”蒋青峰表示:“未来能够长久生存的资管机构,产品设计、投研、渠道拓展、风险控制、综合运营等缺一不可。靠单一能力脱颖而出的时代已经一去不复返。”

险企竞逐健康产业新赛道

□本报记者 高改芳

国务院近日印发《国务院关于实施健康中国行动的意见》,国家层面出台《健康中国行动(2019—2030年)》,围绕疾病预防和健康促进两大核心,提出将开展15个重大专项行动,促进以治病为中心向以人民健康为中心转变,努力使群众不生病、少生病。而各个商业机构已经从中嗅到了巨大的商机:绿地控股宣布将投资超过160亿元与复旦大学共建全球医学中心;在“健康中国”的大背景下,商业健康险成为各险企深耕的领域。

健康中国行动

分析人士指出,此次健康中国行动坚持预防为主,是对《“健康中国2030”规划纲要》任务目标的细化和落实,体现了两个“突出”——把预防摆在更加突出的位置,突出健康促进和动员倡导,将统筹推进15个重大专项行动,实施疾病预防和健康促进的中长期行动,为全方位全周期保障人民健康、建设健康中国奠定坚实基础。

在“健康中国”国家战略的引领下,上海正全力推动健康服务业集聚化、融合化、特色化高质量发展,到2020年上海目标建成为“亚洲医学中心城市”。在此背景下,7月15日,绿地控股与复旦大学签约共建复旦绿地全球医学中心,聚焦健康医疗等领域深化合作,打造现代化医学科技新城,拟在长三角一体化绿色生态示范区选址,建设周期5年,预计总投资超过160亿元。

随着“健康中国”的推出,健康产业被视为未来拉动经济发展、完善养老体系的一大支柱。与健康、养老等具有天然联动性的商业保险正在这一领域发力,尤其目前理财型保险销售受限的情况下,多数险企把健康险作为深耕保险市场的敲门砖。自去年下半年,保险业加大调整业务结构,健康险成为各公司拉动业绩的利器。

险企热情高

业内人士介绍,健康险之所以被各家险企看好,其原因是健康险贡献的新业务价值最高。新业务价值(NBV)是指保险公司潜在的业务具有的价值,新业务价值增长是各家公司对管理层当年考核的最重要KPI之一。而完成新业务价值增长主要靠高价值率的保障型产品/健康险来实现,保障型业务的必要增长是实现新业务价值增长要求使然。

今年5月,腾讯微保联合泰康在线、上药集团镁信健康发布“药神保”抗癌特药保障计划,正式推出“药神保”保险产品。同日,蚂蚁金服在支付宝上也上线了“老年版相互宝”网络互助产品,专门为60至70岁的老年人成立单独的防癌互助社群。互联网健康险市场越来越受到重视,拥有巨大流量的互联网巨头争相入场。

7月初,中国太保旗下子公司太保寿险健康管理服务全面升级。截至目前,太保寿险为产寿险公司提供健康管理服务的覆盖客户人数达到了1500多万人。

在发达国家,商业健康险是所有保险产品中发展最快、规模最大的业务之一。我国商业健康保险虽然起步较晚,但在“健康中国”政策推动下,健康险发展迅速,目前已成为全行业增速最快的业务板块。银保监会数据显示,2018年,健康险业务原保险保费收入为5448.13亿元,同比增长24.12%;而当年寿险业务原保险保费收入为20722.86亿元,同比下降3.41%。

险企上半年增资发债760亿元

“补血”也要“造血”

分析人士认为,今年以来,保险公司较为密集地进行增资、增资扩股或发债三种方式“补血”。

从直接注资方式来看,增资超过10亿元的险企达到11家。其中,中邮人寿增资金额最多,达65亿元。此外,长安责任险、昆仑健康险、国华人寿等则通过引进新股东进行增资。

一位大型保险公司险企负责人莫以琛(化名)认为,从目前增资的情况来看,保险公司通过增资其实是优化股权结构,对实际控制人进行变更。通过老股东转让,新股东进行溢价增资,既充实了险企的整个资本,也优化了险企的整个资本结构。

莫以琛说:“正常情况下来讲,一般是现有的股东优先进行增资。但现实情况是,部分现有股东因自身实力捉襟见肘而无力为保险公司持续注资,还有部分股东本身在持股比例上已经达到了监管上限。”

在不少中小险企积极增资、改善偿付能力和公司治理的同时,一些险企开始密集发债,进一步壮大资本实力。数据显示,今年上半年,中国人寿获批发行规模资本补充债金额最高,达350亿元;平安产险、珠江人寿和百年人寿获批金额分别达100亿元、35亿元和20亿元。

发债实际上是债权融资,一般情况下,如果能进行债权融资的话,保险公司其实更愿优先进行债权融资,因为债权融资成本低。但发债是有条件的,其中,险企发债不能超过监管的上限,对公司的整体经营情况、公司股本资本也有一些要求。因此,仅有少数保险公司选择发债来提升偿付能力水平、现金流水平。

□本报记者 程竹

“今年上半年,保险公司较为密集地进行增资、增资扩股,主要是缓解业务转型带来的经营压力,或者改善治理结构、优化偿付能力。”有险企人士日前向中国证券报记者介绍,2019年初至今,险企共计“补血”760亿元,其中4家险企累计发行资本补充债达505亿元,约占2018年全年发债总额的85%。

分析人士指出,在业务扩张、到期给付等综合因素的影响下,近年来部分保险公司的资本金日益紧张,亟需“补血”。不过,要“补血”也要“造血”,未来险企要开辟出自己的特色道路,深耕细化市场领域,实行差异化战略。

增资发债“备弹药”

一位大型保险公司险企人士指出,险企增资和发债可以分为两方面看,一是有些险企偿付能力充足率较为充足,发行资本补充债有助于险企充实资本,为未来业务规模增长留出空间,同时提高偿付能力充足率以提升抵御风险的能力。二是有些险企短期资本承压,必须通过融资来调整公司的资本结构,才能够持续发展。

银保监会以及中国保险行业协会公开的统计数据显示,今年以来,已有19家险企获批增资;仅今年上半年,披露注资计划的险企超过15家;另有4家险企获批发行资本补充债505亿元。统计显示,截至7月11日,今年险企共计“补血”超760亿元。