

一季报业绩预喜率高 机构建议关注基本面



新华社图片

截至3月28日,从已公布的A股上市公司一季度业绩预告来看,业绩预喜率高达98.73%。分析人士表示,企业利润回暖,A股盈利进入上行期,在即将到来的财报窗口期,业绩高增长而估值不贵的板块及个股将大概率获得超额收益。

● 本报记者 吴玉华

一季报

煤炭供需结构稳定、监管部门调控有力,煤炭价格将稳定在绿色区间内。煤炭行业周期性弱化,进入业绩稳定期。随着上市公司纷纷披露分红方案,煤炭板块防御属性变强。预计悲观预期对估值的影响将缓慢消除,煤炭板块估值水平有望进一步增长。

三大领域超预期

目前,A股已进入年报及一季报披露高峰期,市场对上市公司业绩关注度白热化。东吴证券表示,业绩将成为驱动行情的关键变量,今年的业绩披露期或成为反弹重要窗口期。

Wind数据显示,截至3月28日,两市共有157家上市公司披露2021年一季度业绩预告,其中仅有三七互娱和中际旭创预告一季度净利润同比下降,其他155家上市公司均预告净利润同比增长,整体业绩预喜率高达98.73%。

以净利润增长上限来看,一季度净利润同比增长超过500%的上市公司有20家,其中黑猫股份、震裕科技、鲁西化工、金力泰、伊戈尔、分众传媒净利润同比增长超过30倍。黑猫股份3月17日晚间发布公告,预计2021年一季度归母净利润为2.30亿元-2.80亿元,实现

“扭亏为盈”。

以行业属性划分,化工行业2021年一季度预喜的上市公司数量最多,为28家;其次是机械设备行业和电子行业,均为19家;医药生物、电气设备行业紧随其后,分别有15家和13家。

招商证券首席策略分析师张夏预计,2021年一季度业绩超预期的上市公司大概率集中在以下三大领域:一是出口链,出口持续改善的驱动力逐渐由产能替代切换至全球经济复苏,我国出口份额有望保持改善趋势,尤其是机电产品、电子制造等领域。二是地产后周期消费,国内竣工持续回暖以及美国房地产销售快速增长使得全球房地产景气度上升,地产后周期领域如家电、家具、消费建材等内销和出口均处于快速改善阶段。三是上游资源品,已经开启量价齐升的修复模式。

基本面将成破局因素

对于当前市场,富荣基金研究部总监郎骋成建议投资者保持耐心,维持市场中期区间震荡的判断,看好周期、中游制造等板块的投资机会。

中信证券表示,春节假期后投资者谨慎情绪逐级递增,当前悲观预期点

已现,市场底部确认,4月投资者情绪将趋于平和,但市场形成新一轮持续上涨需要时间,基本面将替代流动性成为破局因素。

开源证券首席策略分析师牟一凌表示,4月开始业绩预告迎来密集披露期,建议投资者聚焦以下四方面:一是“碳中和”主线下,传统行业的产能价值将在景气中验证,如钢铁、煤炭;二是2020年四季度形成的新共识的验证,如机械、银行、化工;三是价值回归的行业,如建筑、房地产;四是中小市值中的TMT领域已经具备“挖掘”的意义。

兴业证券首席策略分析师王德伦表示,估值向下,盈利向上,波动加大,回归业绩基本面,更加注重短期业绩落地、兑现,这是当前市场需要重视的特征之一。相比于2019年、2020年持股待涨、追高赚钱,当前市场人心思变,流动性预期波动,底部布局,波段操作,择时重于前两年是市场的重要特征之二。市场经过一段时间调整后已进入底部区域,现阶段应结合年报、一季报优胜劣汰。估值在合理区间内、业绩或超预期的上市公司和行业将是下一阶段重点关注和阿尔法来源。经济复苏、全球共振、盈利提升,是当前市场最大的确定性。建议把握3条主线:一是全球复苏进程中,量价齐升的中上游周期制造业;二是从新冠肺炎疫情中逐步恢复的服务型消费;三是“碳中和”主线。



互助计划“关停潮” 拷问互联网平台能力边界

● 本报记者 王方圆

短短几日之内,水滴互助和轻松互助两大网络互助平台宣布关停。这已是近一年关停的第三和第四个网络互助平台,前两个分别是百度灯火互助和美团互助。

互联网公司相继关停网络互助平台,既是对此项业务进展情况、自身能力的一场反思和评估,也是行业由野蛮生长走向规范、健康发展的必经之路。

在笔者看来,此次网络互助平台关停潮与行业发展偏离主业、用户数量降低、赔付金额增加等息息相关。

首先,网络互助行业监管趋严,部分公司选择自主退出。去年9月,银保监会打非局明确提出,要把网络互助平台纳入监管,尽快研究准入标准,实现持牌经营和合法经营。持牌经营则需要相关机构具备一定的资金门槛,这对于部分小型互联网公司来说成为挑战,主动关停或许是更好的选择。

其次,网络互助业务的逆选择风险不断加大,可持续性发展存疑。以“相互宝”为例,2020年7月第一期被帮助成员人数为3041人,分摊人数达1.05亿人。而2021年3月第二期被帮助成员人数达4367人,分摊人数下降至9463.49万人。观察每期数据可以发现,网络互助

计划已陷入“用户数量降低”与“赔付金额增加”的恶性闭环。

第三,“惠民保”的替代作用显现,互助计划竞争力下降。近两年来,由政府 and 保险公司联合推出的“惠民保”持续火热,不少用户因此退出网络互助计划,转而选择费用稳定、保障性强的“惠民保”,这使得网络互助计划的用户规模加速下降。

最后,受互联网公司偏离主业、形成无监督的资金池等因素影响,此外,网络互助计划并不产生盈利,部分互联网公司的投资者并不赞同发展这一业务。未来,这场关停潮很有可能延续下去,但留下规范持牌经营的佼佼者也应该厘清自身的能力边界。

笔者认为,对于市场上现存的网络互助计划,各平台应综合衡量自身资本规模、资金运营规范程度等。同时,在逆选择风险不断加大、用户规模面临缩水的大背景下,互联网平台还需进一步规范网络互助计划的宣传工作,以吸纳和留住真正理解网络互助内涵的用户,保持互助计划资金池的稳定。切勿将网络互助计划包装成保险产品打“擦边球”。

发挥主场优势 提升科技赋能 交通银行积极打造长三角龙头银行

3月26日晚,交通银行(以下简称交行)发布2020年年报。面对新冠肺炎疫情的严重冲击和复杂严峻的经营环境,2020年,交行在积极践行国有金融企业抗疫责任担当的同时,保持了经营发展稳中有进、稳中提质的良好势头。总的来看,实现了量的合理增长与质的稳步提升。

数据显示,2020年,交行全年实现净营业收入2467.24亿元,同比增长5.96%;实现归母净利润782.74亿元,同比增长1.28%;资产总额达10.70万亿元,较上年末增长8.00%。

打造长三角龙头银行

长三角是中国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域,地区经济总量占到全国的1/4。交行是唯一一家总部在沪的大型国有银行,打造长三角区域的优势特色,对交行来说是“天时地利人和”。

在过去的2020年,交行原长三角推进办升格成立为长三角一体化管理总部(长三角管理总部),在业内率先获批筹建长三角一体化示范区分行,构建自上而下的区域协同联动机制。同时,交行创新集团客户联合授信管理新模式和一次贷审会原则,推动区域分行联合授信,支持上海电气、上汽集团等多个集团客户跨区域授信额度超500亿元。并减免长三角区域客户网银转账手续费,推出区域异地抵押和产业链业务协作模式。

打造创新高地也是交行服务长三角区域的重点项目。报告期内,交行对接“两张网络”建设和“医疗付费”等五项目“一件事”,打造“交银e办事”品牌。其中“信用就医”服务签约客户数2020年末在上海地区市场占比约85%。

多措并举下,去年交行在长三角区域内实现利润总额379.36亿元,占比43.89%,提升4.93个百分点。新增客户贷款1421.85亿元,占集团全部新增贷款的26.13%,其中区域内7家省直分行客户贷款增幅12.73%,高于集团客户贷款平均增速2.47个百分点。

下一步,建设“长三角龙头银行”将成为交行的战略实施重点。据悉,交行已出台“长三角龙头银行建设”行动方案。该方案目标是长三角区域业务规模和市场份额持续扩大,利润贡献度明显提升,到2025年基本形成在功能、效率、质量、体量上领先长三角区域同业的局面。

交行行长刘珺表示,“我们将发挥主场优势,将资源禀赋转化为差异化竞争力,在细分领域率先突破,形成示范效应。完善业务跨区域发展、客户跨区域管理、资源跨区域配置、人才跨区域交流的一体化体制机制,并紧跟长三角经济金融发展的方向和重点,深度参与长三角地区金融市场创新建设,抓住数字人民币试点机遇,在上海主场提升金融场景建设能力。”



全面深入推动数字化转型

随着科技与金融的融合不断加速,数字化转型已成为当下银行提升竞争力的必经之路。近年来,交行持续加大金融科技资源投入,提升数字化应用和服务能力,并通过数字化转型提升经营管理能力。

交行董事长任德奇介绍,在金融科技方面,交行一直在持续改革,“我们实施了金融科技万人计划,金融科技管培生及存量人才转型三大工程,深入推动数字化转型,立足客户角度,重塑业务流程,全面建设数字化新交行。”

截至目前,交行构建了“两部(金融科技部,数据管理与应用部)、三中心(软件开发中心、数据中心、测试中心)、一公司(交银金科)、一研究院(金融科技创新研究院)、一办(信息科技发展规划办)”的金融科技构架体系。2020年8月,交银金科子公司在上海临港新片区注册成立。

2020年,交行金融科技投入57.24亿元,同比增长13.45%(近两年金融科技资金投入年均增速达18%),占营业收入的2.85%,较上年提升0.28个百分点。截至2020年末,交行金融科技从业人员为3976人,占集团员工总人数比例4.38%。

在科技领域的长期投入也让交行成功实现科技赋能业务。交行依托数字化建设,以数字化思维深耕场景金融,服务政务、民生、小微企业相关金融需求,发力B-G-C三段联动,打造出多款拳头产品。

普惠金融方面,交行依托大数据推出的全线上个人消费信贷产品——“惠民贷”2020年新发放贷款827.74亿元,是上年同期的3.04倍,累计申请客户515万户。截至2020年末,交行普惠线上产品贷款余额955.6亿元,较年初增加752.84亿元,在普惠贷款净增中占比78%;授信户数8.11万户,较年初增加5.76万户。

贸易金融方面,交行创新海关单一窗口综合金融服务方案,打造具有全生命周期竞争力的场景式贸易金融服务新模式,标准版服务上线仅4个月,年末累计国际结算金额10.28亿美元,市场占比为6.44%。

与此同时,交行还加快开放银行建设。目前,交行手机银行场景接入第三方机构近30家,形成车主服务、教育培训、休闲娱乐、健康医疗、旅游出行、生鲜购物6大类生活场景。对外与第三方互联网平台合作,打通相互认证,探索“场景+金融”开放模式,已形成消费金融、收单支付、账户存款等3类业务模式。

科技投入不是一时之策,需要久久为功。下一阶段,交行将举全行之力加快建设数字化新交行。按照金融科技投入占营业收入的3%,持续加大金融科技资金投入强度,金融科技人才队伍从目前的不到4000人逐步增加到1万人。

据悉,交行正在制定数字化转型行动方案,全面提升数字化转型。方案重在五大能力提升,即通过创新组织保障能力,推进数据治理能力和科技创新能力等基础能力建设,实现外部服务客户能力和内部经营管理能力提升。

发挥牌照优势打造财富管理特色

“建设具有财富管理特色和全球竞争力的世界一流银行”是交行的重要战略目标。

近年来,交行坚持线上线下相结合,联通手机银行、“买单吧”、网上银行、物理网点,提供全渠道财富管理服务。截至2020年末,交行境内管理的个人金融资产(AUM)规模达38955.66亿元,较上年末增长13.04%。理财、基金、保险、信托等财富管理产品在零售AUM增量中占比63.94%。2020年末代销公募基金产品余额2388.17亿元,较上年末增长90.30%。公募基金AUM保有规模增幅与增量位居市场前列,实现财富管理手续费及佣金净收入76.34亿元,同比增长35.18%。

值得一提的是,交行中高端客户数量较快增长。截至2020年末,达标沃德客户(季均资产50万至600万)、私银客户(季均资产600万以上)数量分别为173.72万户、6.11万户,较年初增长15.50%和21.67%。中高端客户是零售AUM增长的主力军,沃德和私银客户AUM余额26026.45亿元,较上年末增长19.24%,占全行AUM余额的66.81%。

在财富管理领域,资管牌照较为齐全是交行的主要优势之一。交通银行集团是以银行为主体,有10家子公司,包括租赁、信托、人寿、基金、理财、投资、资本、保险等。

目前,交行可向客户提供理财、信托、公募基金、保险资管、私募股权等资产管理产品。截至2020年末,集团子公司发行的各类资产管理产品余额达2.51万亿元。其中,交银基金近五年权益投资主动管理收益率行业排名3/80;交银理财发挥大类资产配置和固定收益投资优势,管理的理财产品时点规模1.1万亿元(含新老产品),较上年末增长16.37%;交银信托为机构和自然人客户提供多样化的资产配置及财富传承服务,管理资产规模6306.24亿元。

国际化程度比较高是交行在财富管理赛道上的另一大优势。2月,由施罗德投资集团和交银理财合资筹建的施罗德交银理财有限公司获批筹建,这是第三家获批筹建的合资理财公司,也是自2005年施罗德投资集团和交通银行共同发起交银施罗德基金管理有限公司以来,两家集团在资管领域的再度携手。

交行表示,接下来将做好跨条线以及母行与子公司的协同,推动集团财富管理产品、渠道、投研、品牌以及系统等资源的统筹经营管理,并发挥综合化经营优势,加强“财富管理-资产管理-投资银行”全链条一体化经营,形成从基础资产供给、到金融产品供给、再到为客户提供产品组合和配置的服务体系。

据悉,在重点领域、特定客群上,交行还将打造财富管理特色。聚焦养老投资、养老金融等领域加强养老金融产品开发。做强做优科技金融,为传统产业升级、战略新兴和科创产业发展提供融资服务,并针对中高端客户设计专属的资管产品。

—CIS—