

# 上市券商半年报亮相 华西证券营收增近20%

8月12日晚间，华西证券在A股上市券商中率先披露2021年半年报。报告期内，华西证券实现营业收入25.08亿元，同比增长19.79%；实现净利润9.30亿元，同比增长0.81%。经纪业务和投资业务收入增加是上半年公司营收增长的主要原因。

此外，21家A股上市券商半年报业绩预告或业绩快报显示，上半年净利润较去年同期增长。今年以来券商板块整体表现不佳，但业内人士乐观看待券商板块后市行情，建议持续关注大财富管理业务收入利润占比较高的标的。



证券简称	7月以来涨跌幅(%)	市净率(LF)	总市值(亿元)
东方证券	43.38	1.79	900.65
广发证券	23.43	1.43	1256.74
南京证券	9.63	2.71	419.88
红塔证券	9.14	4.44	625.45
华鑫股份	4.60	2.58	176.22
国信证券	3.26	1.52	1066.98
海通证券	2.26	0.98	1304.70
兴业证券	2.07	1.70	660.29
东吴证券	1.22	1.18	321.31
东兴证券	-1.63	1.40	291.79

视觉中国图片 数据来源/Wind 制图/王春燕

● 本报记者 胡雨

## 两大业务助推营收增长

对于上半年营收增长，华西证券表示，主要因为经纪业务和投资业务收入增加。从公司上半年收入构成看，其经纪及财富管理业务、投资业务相应收入分别占营业总收入的44.8%和23.56%，较上年同期分别增长24.48%和33.41%。

上半年华西证券资管业务收入较上年同期下滑近30%，收入规模占营业总收入比重进一步降低。公司表示，主要是专项资管业务规模缩减所致。

华西证券表示，资本市场深化改革纵深推进引导督促证券公司业务开展归位尽责。同时，证券行业对外开放持续扩大，促进证券公司走差异化、特色化、专业化发展道路，行业分化进一步加剧。在“扶大限小、扶优限劣”的

大趋势下，券商头部化进程加剧，大券商强者恒强，中小券商经营面临较大压力。

## 市场成交放量支撑业绩增长

上半年A股市场热点轮换频繁，市场成交放量，这为增厚上市券商业绩提供了支撑。数据显示，除华西证券外，A股还有22家上市券商披露了上半年业绩预告或业绩快报，其中21家券商上半年归母净利润较上年同期实现增长。

其中，中信证券以121.98亿元的净利润位居首位；国泰君安、海通证券净利润规模紧随其后，分别为81.04亿元、80.13亿元；招商证券、国信证券、中金公司3家券商预计净利润规模上限均在50亿元以上，排名居前。

就上半年净利润增速而言，中原证

券预计将较上年同期增长583.27%—712.92%，但其净利润规模较小，预计为2.11亿元—2.51亿元；另一家净利润增速超100%的券商是方正证券，上半年净利润为13.01亿元，同比增长102.70%。

## 财富管理转型成为业绩驱动力

上半年券商板块市场表现相对疲软，不少券商股价出现深度回调。不过最近一个月，多只券商股股价强势上涨，板块行情有所回暖。

对于券商板块的配置价值，兴业证券非银分析师许盈盈认为，2019年以来证券行业盈利能力进入向上修复阶段，同期市净率估值中枢并未随之持续提升，市净率和净资产收益率的缺口不断扩大，为行业估值修复孕育充足空间。从近期催化剂来看，财富管理

转型成为行业投资驱动力，可持续关注大财富管理业务收入利润占比较高的个股。

中信建投证券非银行金融及金融科技首席分析师赵然表示，乐观看待券商板块行情。券商板块低迷的估值与其业绩存在错配，有向上修复的势能。流动性方面，市场利率存在下行的可能性，有利于券商板块估值改善；进一步加大对外开放、引导中长期资金入市等措施有望推出，将为券商板块提供增量业绩来源。

赵然建议重点关注两类券商：一是具备财富管理核心竞争力的精品券商。居民财富持续入市是证券业所面临的最大业务增量。二是头部券商。在培育航母级券商的政策导向下，头部券商将在财富管理、衍生品交易等领域集聚市场资源，长期成长性占优。

# 三井住友菅匡彦：中国保险市场有望迎来高速发展期

● 本报记者 黄一灵

金融对外开放蹄疾步稳。近日，三井住友海上火灾保险（中国）有限公司（以下简称“三井住友”）董事兼总经理菅匡彦接受中国证券报记者采访时表示，中国保险市场前景广阔，拥有金融创新的沃土。三井住友近年积极研究和拓展产品线，同时加强数字化转型，积极引入保险科技，力争把更多符合市场需求的创新产品带到中国市场。

初增长26.9%。

菅匡彦称，过去二十年时间，中国财产保险市场的基础建设基本完成，监管法规与监管能力基本形成。

菅匡彦判断，随着市场规范化进一步提升、市场参与者数量与质量进一步提高，中国保险市场在未来将有一段为期十年至二十年的高速发展期，保险深度将逐步与发达市场水平看齐。

## 进入数字化转型时代

中国保险市场也面临一定挑战。在菅匡彦看来，主要有两方面，一是保险业务转型，二是金融科技带来的变化。

菅匡彦认为，就市场需求来看，车险的绝对主导地位正在不断弱化。伴随着国民经济发展，非车险需求不断提升。包括医疗、健康、意外、家庭财产和个人“三责”在内的保险需求，将成为今后保险市场的重要增长方向。菅匡彦表示：“对于保

险公司而言，必须尽快调整战略方向和发展思路，扭转片面追求规模的粗放经营模式，把握新的市场方向。”

同时，保险业进入了数字化转型的时代。“金融科技融合了信息传输、大数据、金融专业、物联网等技术成果，在效率提升上引起质变，使原先不可能的风险判断过程和金融服务过程变为可能。应用到财产保险市场上，将引发市场渠道、销售方式、个体风险识别、保险产品定价、风险持续跟踪与管控等方面的重大变革，从而使包括经营者、客户、监管者在内的整个市场面貌发生巨变。保险公司必须积极拥抱这一科技趋势，努力改造现有经营流程。”菅匡彦强调。

## 支持上海再保险中心建设

《中共中央 国务院关于支持浦东新区高水平改革开放打造社会主义现代化建设引领区的意见》日前发布，其中明确

提出，打造国际一流再保险中心。

对此，菅匡彦认为，建设再保险市场的主要意义，在于在全球范围内重新配置保险资源、合理定价风险、缓冲偶发巨灾的冲击。他表示：“上海打造国际再保险中心具有得天独厚的优势和基础条件。首先，上海作为中国的一线城市，具备打造国际再保险中心的基本条件。其次，上海不断加强改革开放的法治保障，进一步改善上海营商环境和投资氛围。最后，上海保险交易所作为保险要素交易市场，立足上海、面向全国、辐射全球，有助于大幅度提升上海国际再保险中心的功能服务和交易效率。”

菅匡彦建议，为打造国际一流再保险中心，上海应该建设行业共通的再保险基础设施。记者注意到，在这方面，上海保险交易所已打造基于区块链技术的再保平台。另外，上海已经打出陆家嘴国际再保会议品牌，这有利于打造具有上海自贸区特色的国际再保险中心。

## 看好中国保险市场发展潜力

银保监会数据显示，截至今年二季度末，保险公司总资产24万亿元，较年初增长7.4%。其中，产险公司总资产2.5万亿元，较年初增长8.5%；人身险公司总资产20.4万亿元，较年初增长7.1%；再保险公司总资产6088亿元，较年初增长22.8%；保险资产管理公司总资产965亿元，较年

# 乏人问津 中小银行股权流拍频现

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

日前，长沙银行收到股东新华联建设函告，北京市第三中级人民法院将于8月20日—21日在司法拍卖网络平台上第二次公开拍卖新华联建设持有的该行约1.26亿股股份。此前一次拍卖已于7月底流拍。市场人士预计，此次拍卖或将迎来和上一次拍卖相似的结局。

即便是8折“促销”，也没有吸引到投资者报名出价。目前，二拍将于8月20日开始，中国证券报记者通过查阅阿里司法拍卖平台银行股权拍卖信息发现，正在进行的拍卖起拍价从几万元到千万元不等，但报名情况普遍冷清，大部分处于“0人报名”状态。

例如，将于8月13日结束的、目前正在进行的“二拍”的武汉农村商业银行682万股股权，评估价为166.62万元，起拍价为133.3万元，相当于打了8折，仍是“0人报名”。

无独有偶，将于8月13日结束的、目前正在进行的“二拍”的甘肃西和县农村商业银行2000万股股权，起拍价仅为评估价的56%，也是0人报名。同样进行“二拍”的河南兰考农村商业银行3200多万股等股权项目，也无人问津。

## 拍卖普遍遇冷

由于个别股东出现债务危机，银行股权被法院强制拍卖的案例不在少数。从拍卖标的来看，多为中小城商行、农商行和村镇银行股权。多数情况下，股权被拍卖的原因是因为银行股东陷入司法纠纷，被列为被执行人后未履行法律义务，最终被法院裁定

拍卖其财产，所持银行股权也在其列。

中国银保监会通过查阅阿里司法拍卖平台银行股权拍卖信息发现，正在进行的拍卖起拍价从几万元到千万元不等，但报名情况普遍冷清，大部分处于“0人报名”状态。

不过，也有部分银行股权成功被拍卖，一些中小银行股权甚至受到热捧。例如，8月3日结束拍卖的宁波鄞州农村商业银行9万股股权，起拍价42万元，收获57条竞买记录，最终以140.4万元成交。

频频流拍的银行股权一般有一些特征，包括起拍价格较高、投资门槛高、相关银行经营状况欠佳等。而较受欢迎的银行股权通常份额较小、起拍价较低，银行所属地经济较活跃、经营状况或经营前景较好。

## 行业整体估值低

银行股权频频流拍的背后，是整个行

业的股权估值不高。上市银行也在一定程度上面临这一困境，不少银行股出现“破净”现象。在这种背景下，部分区域性中小银行更是面临增长放缓的经营压力，股权吸引力更低。

不过，也有部分银行股权成功被拍卖，一些中小银行股权甚至受到热捧。例如，8月3日结束拍卖的宁波鄞州农村商业银行9万股股权，起拍价42万元，收获57条竞买记录，最终以140.4万元成交。

频频流拍的银行股权一般有一些特征，包括起拍价格较高、投资门槛高、相关银行经营状况欠佳等。而较受欢迎的银行股权通常份额较小、起拍价较低，银行所属地经济较活跃、经营状况或经营前景较好。

有分析人士认为，银行经营状况与地方实体经济关系紧密，其股权拍卖出现分化现象，反映出投资者对于不同地区经济结构调整状况的判断和信心。

# 投连险走俏 投资者需“知己知彼”

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

人身险公司的经营版图之中，以投连险为代表的特色险种近期数据颇为引人注目。数据显示，今年上半年人身险公司投连险独立账户新增交费达384亿元，同比增长117%，在各险种中表现突出。不仅规模大增，投连险的阶段性业绩也较稳健。华宝证券数据显示，纳入统计的212个投连账户中，有193个今年上半年取得正收益，占比高达91%。

分析人士称，持续的低利率环境是投连险走俏的原因之一，越来越多消费者在寻求保障的同时愈发看重保险产品的财富增值能力。但投资这一险种，也需要“知己知彼”，评估自身风险承受力的同时，也需注意相关险企的投资能力。

## 新增交费规模翻倍

银保监会官网日前披露的最新数据显示，今年上半年，人身险公司原保费收入19756亿元，同比下降1.07%，但一种集投资和保障于一体的特色险种——投连险，实现了逆势扩张。

数据显示，今年上半年，投连险独立账户新增交费达384亿元，不仅超过意外险321亿元的保费规模，而且与2020年同期相比也表现出迅猛增长态势。2020年上半年，人身险公司投连险独立账户新增交费为177亿元。这意味着，今年上半年，投连险独立账户新增交费规模同比增长117%，实现翻倍。

从业绩情况来看，投连险表现则相对稳健。华宝证券数据显示，今年上半年，纳入统计的212个投连账户中，有193个取得正收益，占比为91%。

按照华宝证券分类，投连账户包括指数型账户、激进型账户、混合型账户、债券型账户、货币型账户以及类固定收益类账户。其中，激进型账户权益配置比例最高，在70%以上。混合型账户权益配置比例其次。

从今年上半年的收益排名情况来看，相较于其他类型账户，权益配置比例较高的激进型账户和混合型账户收益表现不俗。上半年收益率超10%的投连险账户共有11个，其中激进型账户7个，混合型账户4个；收益率超15%的投连险账户有6个，其中激进型账户4个，混合型账户2个。

## 选择合适的资金账户

业内人士分析，持续的低利率环境是投连险走俏的原因之一。投连险保单提供寿险保障，但其价值和保额取决于投资成绩单的变化。该险种保障功能相对较弱，投资功能较突出，收益主要来自投保人通过保险公司向股票、基金、债券、货币等资本市场进行投资所获利得。

通常而言，一款投连险产品会设置不同类型的多个资金账户，如激进型、平衡型、稳健型等。投资可以根据自己的风险承受能力，来决定将资金重点放入哪个账户。在市场环境变化时，投资者还可以将资金在不同类型账户间进行转换。

“投连险和公募基金有点类似。公募基金是把钱交给基金经理来打理；投连险则是把钱交给保险公司来打理。”一位保险业内人士表示，投连险净值表现与保险公司投研团队的实力、投连账户操盘经理的能力息息相关。

在市场行情向好之际，选择合适的偏股型投连险账户，有望抓住股市上升的红利。某投连险投资者表示，市场向好的时候，会考虑将稳健的避险型账户资金转换到更为积极的成长型账户，从而获得额外收益。而当市场波动剧烈的时候，会进行反向操作。

“投连险比偏股基金产品稳健，但比传统理财产品和货币基金产品更灵活，收益率波动大。”一位券商非银分析师对中国证券报记者表示。

## 需具备较高风险承受力

从公众知名度、保费和提供投连险的保险公司数量来看，此类产品仍属小众。分析人士指出，投连险和其他保险不同，风险较高且可能面临亏损，投资者须具备较高的风险承受力。

业内人士建议，投资者在投资这一险种的时候，需要“知己知彼”。

一方面，对自己的风险承受水平有一定认知。有业内人士表示，按照监管部门要求，保险公司销售投连险时，应对投保人进行风险承受能力测评。投保人应认真对待这一测评，如实告知收入、投资经验、风险偏好等情况，以便保险公司了解投保人风险承受能力。对于短期资金需求强或是中低收入人群而言，购买投连险并不适合。

另一方面，也要对相关保险公司有一定了解，选择产品切勿盲目。Wind数据显示，目前开展投连险业务的寿险公司有31家，这意味着行业内三分之一公司开展此类业务；在售的投连险产品共有249个。

“在投资权限放大的条件下，不同投资账户的回报受公司管理水平影响很大。鉴于此，买投连险应着重摸清楚投资流程、风控经验和投资策略，通过对其以往投资业绩的了解，评估投资团队的能力。”有分析人士指出。

还有分析人士称，随着越来越多消费者在寻求保障的同时愈发看重保险产品的财富增值能力，保险公司需要顺应财富发展趋势，适度开发投连险以适应日益增长的财富管理需求。

