

# 券商前三季度业绩不乐观

□本报记者 王蕊

截至10月15日,已有33家券商公布了9月财务数据简报,9月份营收有所改善。不过,分析人士指出,券商业绩整体下滑趋势难以改变。今年以来,低迷的市场行情使得自营、投行、资管、经纪等多条业务条线全面承压,尤其是对各中小券商来说,行业冬天还远未过去。

## 39家券商营收同比下滑

10月15日,券商行业板块继续上周颓势,仅有东方证券、国泰君安及中信建投三家股价有所上涨,其余券商股均呈现不同程度的下跌,辽宁成大和锦龙股份跌幅更是超过5%。今年以来,申万证券指数跌幅已达35.06%,远远超过上证综指22.35%的下滑幅度。

与券商板块股价继续走低对应的是,今年以来证券市场的艰难经营。多数券商公布了9月财务数据,各家券商的前三季度业绩已经可以初窥面貌,情形并不乐观。

根据Wind数据统计,在可统计范围内的47家券商中,仅中信证券等8家券商前三季度营业收入同比有所增加,其余39家券商的营业收入则不如去年同期,其中,东方证券等4家券商的营收更是同比下滑过半。净利润方面,47家券商中,仅有7家净利润录得增长,在净利润同比下滑的40家券商中,共有19家净利润下滑幅度超过50%,跌幅最大的甚至超过500%。

中信证券、国泰君安、华泰证券、申万宏源证券、广发证券五家龙头继续保持了行业领先地位。尤其中信证券、申万宏源两家老牌券商,在保证营收前五的同时,还实现了今年以来营收微增。

在行业大效应越发明显的同时,中小券商的日子则在低迷市场的考验下越发难捱。

“公司信用、债券承销和场外业务克服诸多困难,虽然实现收入增加,但难以抵减经纪、投行、资管和自营等业务收入下降的影响,导致整体业绩同比下降幅度加大。”国元证券指出,证券市场今年前三季度发生了剧烈变化:

证券市场交易量同比下降,带来了佣金下滑,导致经纪业务收入减少;受证券发行审核趋严及资管新规等因素影响,投行业务和客户资管业务收入下降;由于市场指数大幅下跌及风险事件的出现,自营投资业务收入也出现下滑。

## 传统业务条线全线承压

四大传统业务条线全面承压。

业绩快报显示,今年前三季度,长江证券共实现营业收入35.85亿元,较上年同期下降18.05%;利润总额7.38亿元,较上年同期下降61.31%。长江证券称,业绩下滑,一方面是受到行情震荡下行、市场流动性下降等因素影响,公司权益类自营、债券承销、信用业务、资管业务收入同比下降;另一方面,虽然公司进一步强化成本管理,但受前期业务布局与改革成本投入增量影响,当期成本开支仍同比有所增长。

东北证券也指出,2018年1至9月,公司权

益类自营业务、投资银行业务、资产管理业务、经纪业务等主要业务收入同比减少,导致公司整体经营业绩与上年同期相比出现较大幅度下降。

信用违约问题也成为今年证券行业的一大风险点。锦龙股份表示,今年前三季度,证券市场行情持续下跌,流动性下降,信用违约事件增多。受此影响,公司控股的中山证券和参股的东莞证券的证券经营业务盈利同比下降。其中,东莞证券依谨慎原则需对部分公司债、股票质押等项目计提资产减值准备,导致公司的净利润出现下滑。

“市场的整体回落,借由股票质押业务进一步传导至证券板块。”东兴证券非银分析师郑闵钢表示,目前证券板块由贝塔下行收缩周期切换到了下行扩张周期,外围因素的冲击导致券商行业基本面因素边际恶化。

不过,他同时指出,考虑到目前冲击的外部性以及券商板块可预期利空因素的基本落地,继续看好券商板块。

## 险企债权股权投资计划备案规模2.3万亿元

中国保险资产管理业协会近期发布的2018年9月中国保险资产管理业协会产品注册数据显示,截至2018年9月底,行业累计发起设立各类债权、股权投资计划972项,合计备案(注册)规模23389.19亿元。2018年9月份,12家保险资产管理公司共注册各类资产管理产品20项,合计注册规模387.10亿元。其中,基础设施债权投资计划10项,注册规模272.00亿元;不动产债权投资计划10项,注册规模115.10亿元。

2018年1—9月,25家保险资产管理公司注册债权投资计划和股权投资计划共129项,合计注册规模2635.05亿元。其中,基础设施债权投资计划67项,注册规模1726.65亿元;不动产债权投资计划60项,注册规模853.40亿元;股权投资计划2项,注册规模55.00亿元。(程竹)

## 进博会一揽子保险保障“花落”太保产险

首届中国国际进口博览会(简称“进博会”)将于2018年11月5日至10日在上海举办。10月15日,中国国际进口博览局副局长、国家会展中心(上海)有限责任公司董事长孙成海,中国太保产险董事长顾越代表双方签署了《太平洋产险服务首届中国国际进口博览会保险服务支持协议》。

根据协议,中国太保产险将提供包括财产保险、责任保险等综合保险和知识产权保险、网络安全保险等特殊保险的一揽子保险保障服务及媒体工作包支持。双方将发挥协同效应,不断深化在高端展会、保险保障等领域的对接与合作。

中国太保产险为进口博览会提供涵盖人、财、责等三类风险,总保额达350亿元的风险保障,并提供全周期风险解决方案及全过程风险管理服务。专门设立1亿元理赔专项基金,并开通95500全天候双语服务专线,全力以赴服务保障本次进口博览会顺利圆满召开。(高改芳)

## 机构动态

### 证券

## 上市公司 募集配套资金迎新规

10月12日,证监会宣布对《上市公司重大资产重组管理办法》进行了修订,完善了配套融资规模的计量方法,优化了重组上市监管安排,同时放宽了配套融资使用。

点评:当前市场低迷,上市公司流动性问题突出。证监会“松绑”并购重组融资用途,明确配套融资可以用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务,有利于缓解上市公司流动性压力,并进一步激发上市公司并购重组的动力。

## 银行

### 徽商银行拟设资管子公司

徽商银行日前公告称,该行拟于11月底召开临时股东大会,审议关于董监事会换届、章程修订、设立资管子公司、发行资本补充债券等一系列议案。其中,该行计划全资设立“徽银资产管理有限责任公司”,公司注册资本本不超过20亿元,注册地点将在监管政策允许的前提下,选择北京、上海、深圳、合肥或海南自贸区落地。

点评:截至目前,已有16家上市银行拟设立全资的资管子公司。随着《商业银行理财子公司管理办法》落地,商业银行理财子公司或迎政策红利。

## 信托

### 平安信托财富管理团队并入平安银行

10月12日,在平安集团开放日上,平安银行董事长谢永林透露,截至10月11日,平安信托直销团队已有约1200人转签到平安银行,内勤换签率近100%,外勤换签率约90%。

点评:平安集团此举意味着集团将把平安银行作为集团高净值客户的主要经营阵地,标志着新一代“零售银行”开始崛起,其互联网金融模式值得业界研究。

## 保险

### 监管层鼓励险资参与化解股权质押风险

10月13日,在中国财富管理50人论坛上,银保监会保险资金运营部主任春生表示,险资股权投资行业限制未来或取消,鼓励保险机构更积极参与解决上市公司的股票质押流动性风险。

点评:保险资金能够提供上市企业急需的资金,同时也能稳定资本市场的预期,因此,保险资金的积极参与,在一定程度上有利于化解上市公司股票质押的流动性风险,进而稳定资本市场。(赵中昊)

# 交通银行专家建议:降低收益率预期 增配长期资产

□本报记者 高改芳

10月15日,交通银行金融研究中心在上海举办“资管新规下的居民家庭资产配置”圆桌论坛。交行首席经济学家连平指出,从现在往后的中短期来看,可能要适度降低收益率的预期,降低风险偏好。适当的增加一些长期配置资产,例如黄金。交行个人金融业务部副总经理贺波建议,短期,要保持流动性下的增配,稳健投资;中期,要加大保障性资产和风险投资的配置;长期,要加大权益性资产和保障性资产的配置。

同一天发布的《交银中国财富景气指数报

## 中国外贸信托卫蒙蒙: 聚焦高净值客户 力金融科技开源增效

□中国证券报 张凌之

近年来,越来越多的信托公司设立了财富管理部门,并将财富管理上升为战略发展目标。“今年,你总会有一位信托圈的朋友转型去做财富管理了。”中国对外经济贸易信托有限公司(简称“中国外贸信托”)总经理助理兼财富管理中心总经理卫蒙蒙日前在接受中国证券报记者采访时表示,随着居民财富的不断增加、理财意识的觉醒以及政策环境的变化,信托公司纷纷将转型的发力点瞄准财富管理,而加强财富管理布局,提升财富管理能力,金融科技无疑是重要砝码。

## 信托公司转型发力点

中国外贸信托研究院与京东金融研究院日前联合发布的《共建智能化财富管理生态圈——财富管理与金融科技的融合创新》(简称“报告”)指出,过去十年,中国居民财富增速远高于全球。2017年,我国城镇居民人均可支配收入为36万元,10年复合增速为10.2%。2016年我国居民私人财富增速达13%,远高于全球的5.3%。受利率市场化改革、房地产限购政策、资管新规打破刚兑等宏观经济政策变化的影响,我国居民财富管理意识正在觉醒,开始主动拥抱大类资产配置,并逐渐树立风险收益匹配的理财观念。

从信托公司角度来讲,卫蒙蒙指出,财富管理是信托机构回归本源,推动业务发展的重要抓手。资管新规的落地使得传统机构的资金投向发

生变化,越来越多的公司看中了高净值个人客户市场,财富管理市场竞争日趋激烈;随着政策环境的变化,监管对信托公司提出了更高的要求;而信托公司客户群体风险偏好的改变、投资能力和投资意识的不断加强,也促使信托公司不断加强财富管理布局,提升财富管理能力。

卫蒙蒙透露,与2017年相比,公司财富管理业务今年最大的变化之一是零售客户的占比接近翻了一番。

## 金融科技打造核心竞争力

卫蒙蒙表示,随着金融机构财富管理业务的大发展,针对金融机构借助科技力量提高财富管理能力,客户也提出了更高要求。他们发现客户最看中财富管理机构三方面的特质:产品风控能力、产品预期收益水平以及便捷好用的客户交互系统。金融科技借助大数据资源和持续创新的科技手段,可以为财富管理机构创造增量业务,甚至开拓新市场;同时,金融科技可助力财富管理机构更好地挖掘用户价值,设计研发产品,提高营销效率,降低沟通成本。

中国外贸信托“五行生财”APP于今年9月上线。卫蒙蒙介绍,“五行生财”APP是公司在财富领域科技投入最显性的落地窗口,公司推出这个APP的初衷是建立针对资金端客户的全生命服务体系。从客户反馈来看,“五行生财”APP成为客户热衷使用的一种载体。

今年以来,中国外贸信托针对资金端财富

客户、资产端小微企业客户、B端证券交易客户等不同需求陆续投产上线了多款智能应用。

卫蒙蒙表示,越来越多的财富管理机构将原有线下服务内容线上化。介入金融科技的力量,一方面,服务的可得性和便捷性大大提高;另一方面,定制化服务更为深入,客户满意度不断提升且成本不断降低。未来,智能化应用将逐步替代标准化服务,解放出的人力资源才能更精准地服务客户的定制化需求。

## 契合多元化财富管理目标

随着金融科技在财富管理领域应用的不断深入,越来越多的财富管理机构认识到,坚持“以客户为中心”的理念是财富管理的核心和根本所在。

卫蒙蒙介绍,公司推出的“五行生财”APP很好地践行了这一理念。整个“五行生财”APP的设计,是从用户的角度出发去做系统搭建和功能设计的。当系统架构以用户维度搭建时,对内部的信息流、物流流和组织流都有比较大触动,需要做相应的调整。这些对于传统的金融机构来说,有一定的挑战。

一直以来,资管机构从企业投融资需求出发,设计各类型金融产品,并与各类金融机构的募集资金、理财资金、自有资金或同业资金进行对接,逐步形成了以金融产品销售为辅助的惯性发展模式。

卫蒙蒙指出,财富管理的核心是以客户需

求为中心,为其创造价值。所以,财富管理的本源思维模式应该是从资金端的需求出发,以满足客户财富的保值、增值、传承等多元化财富管理目标为目的,综合运用自身在项目资源获取、投资研究及资源配置方面的优势,推荐和优化客户的资产配置或产品组合,进而为客户提供一揽子的金融服务解决方案。

中国外贸信托今年以来实现零售客户的占比翻番,卫蒙蒙认为,这与公司一直以财富管理的理念而非销售理念来开展业务密不可分,也是资金端客户对中国外贸信托长期跟随和认同的核心原因。

“财富管理其实是一个‘日久见人心’的行业。”卫蒙蒙说:“我们给客户的投资建议首先是出于善意,然后基于客户的资产配置的需要,而非仅仅是公司盈利的需要。”

除了坚持“客户为中心”的理念和借力金融科技,卫蒙蒙指出,零售业务是一项投入和回收周期都很长的业务,中国外贸信托的核心优势就是保持了在这一领域的战略定力;其次,公司在较早的时候就提出了财富管理的品牌建设,目前“五行财富”品牌已经在信托投资圈形成了一定的影响力;再次,公司所有稳健经营的业务部门,以及强大的资产获取和产品创设能力,是开展财富管理业务的坚强后盾;最后,得益于公司始终秉持和传承的创新基因,这是中国外贸信托财富管理业务为客户提供更加丰富和广泛服务的原动力。

## 保险

### 监管层鼓励险资参与化解股权质押风险

10月13日,在中国财富管理50人论坛上,银保监会保险资金运营部主任春生表示,险资股权投资行业限制未来或取消,鼓励保险机构更积极参与解决上市公司的股票质押流动性风险。

点评:保险资金能够提供上市企业急需的资金,同时也能稳定资本市场的预期,因此,保险资金的积极参与,在一定程度上有利于化解上市公司股票质押的流动性风险,进而稳定资本市场。(赵中昊)