

# 绩优公司前三季度业绩出炉 公募布局路线曝光

近期，上市公司披露的三季度报和业绩预告显示，贵州茅台、中国海油、农发种业、九安医疗等上市公司前三季度取得了良好经营业绩。前三季度预计实现净利润金额较大或净利润增幅较大公司的机构投资者名单中，有多家公募基金身影，其中不乏葛兰、冯明远等知名基金经理管理的产品。

● 本报记者 万宇 张凌之

## 多家公司业绩大增

Wind数据显示，截至10月18日，已有超100家公司发布2022年三季度或三季度业绩快报；超过400家公司披露2022年前三季度业绩预告，不少公司都取得了靓丽业绩。

在已发布三季度或三季度业绩快报的公司中，贵州茅台暂列前三季度净利润榜首。贵州茅台三季度报显示，公司前三季度实现营业收入871.60亿元，同比增长16.77%，归属于上市公司股东的净利润为444.00亿元，同比增长19.14%。杭州银行和广汇能源紧随其后，前三季度归属于上市公司股东的净利润分别为92.75亿元和84.02亿元。

前三季度归属于上市公司股东的净利润增幅最大的是农发种业和银河电子，增幅均超1000%，分别达到1603.54%和1045.86%。

在已发布前三季度业绩预告的公司中，有12家公司预告净利润下限超过100亿元。其中，中国海油前三季度净利润最高，公司预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为1078亿元至1098亿元，同比增长约104%至108%。

前三季度预告净利润同比增长下限达到或超过100%的公司共有143家，其中，有10家公司预告净利润同比增长下限超过1000%。预告净利润增幅最大的是九安医



视觉中国图片

## 7只

前三季度净利润增幅较大的华特气体前十大流通股股东名单中，有7只公募基金产品新进入前十大流通股股东或增持了公司股份。

疗，预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润160亿元至163亿元，同比增长31818.29%至32416.76%。

## 公募基金提前布局

公募基金早已布局一些绩优公司。贵州茅台是公募基金青睐的公司，贵州茅台三季度报显示，华夏上证50ETF和招商中证白酒位列贵州茅台前十大股东，且都在三季度进行了增持。

神火股份前三季度实现归属于上市公司

司股东净利润58.55亿元，同比增长154.60%，公司三季度报显示，多位知名基金经理在三季度增持神火股份。萧楠管理的易方达高质量严选三年持有、丘栋荣管理的易方达价值领航和中庚价值品质一年持有、胡昕炜管理的汇添富中盘价值精选都在三季度新进入公司前十大流通股股东名单，杨宗昌管理的易方达供给改革也在三季度增持了神火股份。

前三季度净利润增幅较大的华特气体前十大流通股股东名单中，有7只公募基金产品新进入前十大流通股股东或增持了公司股份，包括易方达基金、中欧基金、恒越基金三家公司旗下刘武、王培、高楠等基金经理管理的产品。

前三季度净利润超过千亿元的中国海油成为基金公司的“团宠”。截至二季度末，有90家基金公司旗下产品持有中国海油，汇添富基金和博时基金分别有多达86只和80只基金持有中国海油股份。

另外，前三季度净利润增幅较大的九安医疗、兄弟科技、融捷股份、天齐锂业、内蒙华电、农发种业等公司也得到多只公募

基金的布局，其中不乏易方达基金、广发基金、中欧基金等头部公司，也有易方达基金冯波、汇丰晋信基金陆彬、中欧基金葛兰、信达澳亚基金冯明远、银华基金刘辉等知名基金经理管理的产品。

据创金合信基金首席经济学家魏凤春统计，从已披露三季度业绩预告的上市公司看（截至10月16日），预盈比例大幅提升，预盈率（包括预增、略增、扭亏、续盈）为89.8%，远高于近3季度业绩预告的预盈比率，煤炭、有色、石油石化、家用电器、轻工制造、农林牧渔、公用事业等均实现100%预盈。魏凤春表示，行业配置方面整体维持均衡，能源和煤炭是核心配置，阶段性关注医药、信创等板块。

安信基金混合资产投资部总经理李君认为，在宽松的流动性环境下，经济复苏的力量一旦扭转市场预期，风险偏好上升到正常或者偏高的环境下，与宏观经济周期相关的行业均有机会，比如建材、化工等传统周期性行业或地产产业链相关板块，其中部分龙头股的估值当前处于历史底部，具有不错的性价比。

# 机构自购旗下产品 资金借道ETF积极布局

● 本报记者 葛瑶 见习记者 张一雪

据中国证券报记者不完全统计，10月17日至10月19日，已有25家资管机构宣布自购旗下产品，自购标的以权益类产品为主。同时，资金借道股票ETF积极布局，宽基指数ETF成为资金主要流入方向，光伏、芯片、医药等赛道指数ETF受到青睐。

## 机构纷纷出手自购

10月19日，中融基金、瑞达基金、永赢基金三家机构公告称，基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心，将于近期运用自有资金投资旗下基金产品。中融基金公告显示，公司及子公司将于近期运用自有资金合计不低于4000万元投资旗下偏股型公募基金；瑞

达基金表示，将于近日运用自有资金合计2000万元投资旗下混合型公募基金；永赢基金公告称，永赢消费鑫选6个月持有混合将于10月26日开始募集，公司拟于该基金募集期内出资1000万元认购该基金A类份额。

同日，招商证券资管、兴业证券资管两家券商资管机构分别宣布，将申购旗下参照公募基金管理运作的权益类集合资产管理计划。

据中国证券报记者不完全统计，10月17日至10月19日，已有25家资管机构宣布自购旗下产品，包括20家公募基金公司和5家券商资管公司，自购金额合计达17.6亿元。从产品类型来看，各家机构的自购标的多以权益类产品为主。

有公司明确将资金投入指定基金，例如南方基金将合计出资1亿元投资旗下偏股混

合型基金；也有公司拟将自有资金投入旗下养老FOF产品，例如国泰君安资管决定运用自有资金共计1.1亿元认购国泰君安善吾养老目标2045五年持有混合发起（FOF）和国泰君安善元养老目标一年持有混合发起（FOF）两只公募基金产品。

## 宽基指数ETF成布局对象

机构积极自购的同时，也有不少投资者借道ETF布局A股。Wind数据显示，以区间成交均价估算，截至10月18日，9月以来股票型ETF净流入金额超409亿元。从资金流入结构来看，宽基指数ETF成为主要布局对象。其中，华夏上证50ETF、华泰柏瑞沪深300ETF的净流入金额较多，分别为156.15亿元、106.29亿元。

同时，资金对芯片、光伏等行业主题大举买入。Wind数据显示，以区间成交均价估算，截至10月18日，9月以来华夏国证半导体芯片ETF、华泰柏瑞中证光伏产业ETF、国联安中证全指半导体ETF的净流入资金均超10亿元。

资金也密集布局医药板块。Wind数据显示，以区间成交均价估算，截至10月18日，9月以来易方达沪深300医药卫生ETF、华宝中证医疗ETF净流入资金分别为14.46亿元、9.99亿元。

基金发行市场也逐渐回暖，增量资金陆续入市。本周前三个交易日（10月17日、10月18日、10月19日），有21只新基金面向投资者公开发售。其中，有7只新基金为权益类产品，包括4只混合偏股型产品以及3只股票型产品。

## 平安银行私人银行财富事业部总裁洪帅：

# 立足差异化需求 夯实财富管理能力

● 本报记者 齐金钊

近年来，平安银行持续打造、夯实财富管理领域的的能力，在以私募基金代销为代表的中高端客群运营方面，逐渐形成特色化核心竞争力，成为市场“黑马”。

日前，平安银行私人银行财富事业部总裁洪帅接受中国证券报记者专访时表示，该行聚焦陪伴式服务，打造真实的需求洞察能力，“平安优选”财富管理品牌日渐成熟，在大财富管理生态体系中，为银行、合作机构和客户都带来了价值提升。

## 两大法宝夯实财富管理能力

数据显示，近年来，平安银行私募销售能力逐渐领先同业，连续位列市场第一梯队，“后起之秀”势头十足。截至今年9月19日，该行全年私募产品销售金额合计943亿元，最新私募存量规模合计2761亿元，其中私募证券类产品存量占比超37%。

以资管老将王国斌管理的泉果基金专

户产品为例，该产品总募集资金达135亿元，其中平安银行销售20.4亿元，以15%的占比位列市场第一梯队。在周波管理的运舟成长精选基金中，平安银行募集份额达到27%。在路博近近期结束募集的QDLP产品中，平安银行以高达80%的募集份额独占国内市场鳌头。

洪帅表示，平安银行代销能力的突出表现，源自服务能力的持续打磨和积淀。首先，平安银行私人银行重视机构和产品的引进，对市场上优质的机构和产品持拥抱的态度，通过严谨的筛选、评审机制积极引入；其次，在资产配置方面，平安银行会根据市场的变化进行策略调整，根据不同的客户生命周期做不同的资产配置，确保将最适合的产品推荐给客户，全方位、全周期满足客户需求。

同时，平安银行着力持续打造真实的需求洞察能力。近期，平安银行“洞察客户需求项目”已落地并开始实践。该项目主要是借助科技和大数据的力量，挖掘客户需求，为客户提供适配、缺配产品，提升客户资产健康度，优化客户服务体验。

洪帅认为，平安私人银行在私募产品方面的服务能力已有稳步提升和长足发展。而陪伴式服务和真实的客户需求洞察能力是该行厚积薄发的两大法宝，持续夯实其在私募基金等领域的行业地位和代销能力。

## 为投资者精选优质产品

财富管理一端要有优秀产品，另一端要匹配客户需求。在产品货架筛选能力方面，平安私人银行“平安优选”品牌在市场上获得良好口碑。

洪帅介绍，私募方面，该行建立了完整、严格的私募公司和产品评价体系以及合作机构筛选标准，通过定性、定量、同类对比，多维度严格考察合作机构，为投资者精选优质产品和管理人。同时，进行多策略产品布局，以应对复杂的资本市场投资环境，为高净值客户提供全面的资产配置服务。

在公募方面，平安私人银行独创“MASTERS”评价体系，通过基金经理与市场风格配置的统一、战略与战术资产配置

的统一、定量与定性分析的统一来构建优选组合，并通过实时跟踪、动态调整，从全市场数百位基金经理中，挑选具备持续创造超额回报能力、适合未来市场的基金经理。

洪帅认为，平安私人银行所打造的“平安优选”品牌，在大财富管理生态体系中，为银行、合作机构和客户都带来了价值提升。从客户层面看，“平安优选”品牌立足于高净值客户的差异化需求，提供覆盖高、中、低风险的多元化多策略产品，为客户精选真正具有价值的投资产品。同时，打造开放式产品平台，配合前瞻性的市场策略以及先进的资产配置理念，帮助客户实现财富保值增值目标。从银行层面看，对于高净值客群的需求洞察与价值经营，将给银行带来新发展机会与稳步增长的代销规模。与合作机构的深度合作能在行业中形成良好的品牌影响力。从合作机构层面看，“平安优选”品牌有助于加深与优秀管理人的信任及合作，合作机构借助平安优选平台，能为客户提供专业化投资服务，获取超额收益，有效提升资产管理规模。

# 引来金融“活水” 浇灌期货“金苹果”

● 本报记者 张利静 马爽

又到了一年一度苹果收获的季节，新上市、红彤彤的苹果成了水果摊贩揽客的重点果品。在甘肃静宁、山东平度、陕西延长和黄陵这些苹果园遍地的产区，果农们近几年格外关注郑州商品交易所（简称“郑商所”）的苹果期货盘面价格。

自从“保险+期货”模式在苹果产业落地生根，果农们便不再对剧烈波动的苹果价格感到担忧，期货这种金融工具让大家吃下了保本“定心丸”。

## 参与积极性逐年提高

在陕西延长和黄陵地区，每逢收获时节，又大又红的苹果就挂满枝头，甚是喜人。但根据当地果农的经验，此时也常常是冰雹、霜降等极端天气造访的时候，这将会对苹果产量、价格带来难以预估的影响。

为了解决实际困难，苹果期货向果农们“走来”。近年来，在郑商所及期货公司、保险公司等金融机构，以及当地政府的合作支持之下，苹果“保险+期货”价格险、收入险走进田间地头，拂去果农们心头的烦忧。

对种植苹果的果农来说，这些看不见、摸不着的陌生金融工具真能带来实惠吗？

陕西省延安市黄陵县北巨头村的张建民坦言，他最初参与这些产品的时候是有所顾虑的。“我对期货不了解，开始的时候，担心即使交了保费也没法保障自己的收入。”他表示，后来发现苹果“保险+期货”收入险不仅可以保障苹果价格，还可以保障受损的产量，这刚好满足他的需求。在参与第一笔苹果“保险+期货”收入险时，张建民用660元为6亩地投保，在去年的极端冰雹天气中，他家果园损失惨重，但由于参与收入险获赔逾15000元，弥补了受灾损失。

据了解，去年张建民参与的“保险+期货”收入险项目，是在郑商所推动下，由长江期货联合人保财险在全国首次推出。这次参保的农户共607户，涉及苹果种植面积7048.8亩，参与项目的农户在自缴保费70余万元的情况下，获得近250万元赔付。

在陕西省延安市延长县，苹果“保险+期货”项目已经在当地连续开展了四年，果农李玉龙和一位苹果种植户多次参加苹果期货方面的培训，对“保险+期货”项目的运作方式已有深入了解。在李玉龙看来，期货不再是复杂的专业名词，而是贴近生活，可以实实在在帮助自己规避风险、保障收益的金融工具。有了期货价格的指导，果农们一改过去“听果商报价，自己估摸差不多就卖了”的做法，开始参考期货价格指引，主动和果商议价。

长江期货延长营业部负责人表示，随着“保险+期货”项目的推进，当地果农的风险管理意识有了显著提高，越来越多的果农意识到“保险+期货”项目可以更好地保障收益，参与的积极性也逐年提高。

近日，在山东省青岛市平度市，在平度市政府、平度市农业农村局、平度市财政局的资金支持下，经过多次方案商议及切实惠农思考，华泰期货联合五矿期货为平度市苹果种植户的3800吨苹果提供价值3128万元的保“价”护航。

该项目落地前，华泰期货和五矿期货就苹果产业进行了多次考察与调研，与保险公司紧密沟通，通过期货衍生品团队的专业优势，为该项目设计了增强亚式看跌期权，当保险到期结算价格低于目标价格时，苹果种植户可以获得保险公司的保费赔付，更好地保护种植户的利益。

## 为乡村振兴贡献“期货智慧”

“老百姓对金融专业术语是十分陌生的，期货、期权作为金融衍生品，更是让老百姓摸不到头脑。随着‘保险+期货’项目的落地，越来越多的农户开始了解期货、期权，并开始尝试利用这种新型金融工具来保障收入。”业内人士表示。

有了“保险+期货”这道“护身符”，面对挂满树枝的丰硕果实，果农们不再担忧价格问题。在与农户交流过程中，金融机构设计的“保险+期货”模式也不断推陈出新，满足果农实际需求。例如，银河期货开创了苹果“保险+期货”“四单模式”（依托订单、保单、农担、仓单进行抵押开展金融服务模式），使“保险+期货”模式扩展为“保险+期货+N”（N指银行、担保公司等机构）模式。

据了解，自2018年以来，银河期货已连续4年深入扎根甘肃省平凉市静宁县，在各大交易所和监管单位的指导和帮助下，银河期货联合人保财险等公司，与静宁县委、县政府紧密配合，结合当地产业实际，积极引入推广“保险+期货”项目，助力静宁县脱贫致富，为保障当地农户收入稳定和推动乡村振兴积极贡献“期货智慧”。

在2020年、2021年郑商所苹果“保险+期货”项目中，静宁县地方商业银行向合作社、参保果农发放贷款248笔共3810万元，有效解决了果农的融资难题。

华泰期货相关人士表示，作为期货行业助农的新模式，“保险+期货”在稳定农产品价格、保障农户收益方面发挥着越来越重要的作用。华泰期货将继续以“保险+期货”等方式，深化期货市场服务“三农”效果，为未来进一步以创新金融模式服务山东企业和农户、进一步扩大覆盖面奠定坚实基础，开发出更丰富的价格风险管理产品，更好地满足助力农业发展的价格风险管理需求。

今年的中央一号文件连续第7年提及“保险+期货”，提出要持续优化“保险+期货”试点模式，进一步从“提质”的角度明确发展方向。

业内人士表示，苹果“保险+期货”在服务产业、助力乡村振兴方面的作用逐步发挥，在保障果农增收增收方面作用明显。未来的苹果“保险+期货”将会为更多农户提供更全面的风险保障，也将更有效、更广范围地助力乡村产业发展，为实现农业农村现代化贡献更多期货力量和智慧。