

聚焦券商上半年业务

编者按:今年以来,虽然受疫情影响,但沪深股市的表现可圈可点。那么,券商上半年的业务表现如何?今日本报就券商上半年的经纪业务、佣金、发债情况等给予解读,以资参考。

券商上半年揽入佣金 620 亿元 已达去年全年近八成

■本报记者 周尚任

2020年上半年正式收官,沪深两市日均成交额为7887亿元,较2019年日均成交额增加约2300亿元,对券商的佣金收入产生了直接影响。

据《证券日报》记者统计,2020年上半年,A股成交量为77248.79亿股,成交额886823.09亿元;B股成交量为58.18亿股,成交额272.97亿元;基金(LOF、ETF等上市品种)成交额1533.31亿元,按照中国证券业协会最新公布的2019年度行业平均净佣金率为万分之三点四九来计算,券商上半年共揽入佣金620.26亿元,同比增长43.31%。而2019年全年券商共揽入佣金796.8亿元,至此,2020年上半年,券商揽入的佣金总和已达去年全年的77.84%。

2020年上半年,在科创板开市并

平稳运行的助力下,券商财富管理业务转型启航,龙头券商经纪业务转型成效初显,券商经纪业务的营收占比也在逐步下降。

据中国结算最新数据显示,5月份沪深两市新增投资者数为121.41万户,同比增加5.34%,但相较于4月份减少25.99%。同时,截至5月末,沪深两市期末投资者数为16619.42万户,同比增长8.46%。至此,今年前5个月,沪深两市新增投资者数较2019年末新增644.18万户。

这部分新增投资者入市,对于券商佣金收入也是一种提振。《证券日报》记者据东方财富Choice数据统计,6月份,沪深两市A股成交量为11914.11亿股,成交额144563.47亿元;B股成交量为9.09亿股,成交额42.68亿元;基金(LOF、

ETF等上市品种)成交额186.3亿元。

据《证券日报》记者统计,按照中国证券业协会最新公布的2019年度行业平均净佣金率为万分之三点四九来计算,6月份,券商共揽入佣金101.07亿元,环比增长36.05%;日均佣金收入5.05亿元,环比增长22.28%。

如今,券商行业佣金率趋稳,成交额的高低直接影响着券商的佣金收入水平。

值得注意的是,今年上半年科创板开市的风生水起,有22只科创板个股股价超百元,45家公司股价翻倍,活跃的科创板成交数据也给券商带来了颇丰的佣金收入。

《证券日报》记者据东方财富Choice数据统计发现,2020年上半年,116只已上市的科创板个股总成交额为23325.75亿元,如果按照万分之三

点四九的券商行业平均佣金费率计算,科创板今年上半年已为券商贡献了佣金16.28亿元。

对此,兴业证券非银分析师许盈认为,“证券行业两大业务发展趋势愈加明显,以注册制改革为核心驱动力的机构业务以及佣金下滑背景下的财富管理转型。低佣金背景下券商加速向财富管理转型;证券公司交易佣金趋零是行业大趋势,当前券商自身对于经纪业务向财富管理转型有较大诉求。2019年10月份基金投顾试点放开,基金投顾业务的拓展将成为券商财富管理业务新的收入增长点。多家头部券商率先获得业务试点资格,且综合当前代销金融产品收入、公募基金发行规模、投顾人数及平台IT技术,在未来基金投顾业务竞争中,头部券商综合优势明显。”

券商上半年发债“补血”近 8000 亿元 尚有 1182.5 亿元定增配股“在路上”

■本报记者 周尚任

在金融业对外开放以及“马太效应”等发展背景下,券商需要快速提升资本实力与竞争力,融资意愿更加迫切。

据《证券日报》记者统计,今年上半年,券商通过发行证券公司债、证券公司次级债、短期融资券及可转债的形式,已累计募资7975.68亿元,同比大增89.14%。同时,上市券商合计尚有1182.5亿元定增及配股“在路上”。

不过,面对券商迫切的融资需求,中信改革发展研究基金会研究员赵亚斌在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年,证监会降低了券商投保基金缴纳比例,券商资金压力已减轻。当下,券商如此大规模融资似乎不是因为缺钱,而更可能是为了应对银行获准开展的证券业务。虽然券商相对商业银行有一定专业优势,但资金上相差太多,如果不大力投资创新业务,提高关键岗位待遇以留住人才,很难和银行竞争。”

上半年密集发债 规模同比增长 89%

发行证券公司债仍是目前券商融

资的主要途径。据同花顺iFinD数据显示,今年上半年,券商共发行109只证券公司债,发行总额为2524.68亿元,同比增长48.55%。

有8家券商今年发行证券公司债总额超过100亿元。其中,海通证券、中信证券均发行证券公司债225亿元;华泰证券紧随其后,发行200亿元。此外,中国银河、中金公司、申万宏源、广发证券、招商证券发行的证券公司债总额也都超过100亿元。

同时,自5月份以来,多家券商获准发行大额证券公司债,其中以中信证券向专业投资者公开发行面值总额不超过500亿元公司债券的注册申请获得证监会核准最引人注目。

5月29日,证监会发布《关于修改〈证券公司次级债管理规定〉的决定》(以下简称《管理规定》)。在《管理规定》发布前,券商只能非公开发行次级债,发行减记债等其他品种缺乏明确依据。修改后的《管理规定》进一步拓宽了券商发债渠道。

《证券日报》记者对同花顺iFinD数据统计后发现,今年上半年,券商共发行38只次级债,合计发行总额694亿元,同比下降35.93%。其中,申万宏源证券今年上半年已分

两次合计发行次级债120亿元。此外,国泰君安、中国银河、中信建投发行证券公司次级债的规模也达到50亿元。

相比证券公司债,今年上半年,券商发行短期融资券引起市场广泛关注。短期融资券具备发行门槛较低、周期短,能够快速补充公司运营资金等特点,目前仍是券商流动性补充的重要渠道之一。据《证券日报》记者统计,券商上半年共发行167只短期融资券,发行总额为4729亿元,而去年同期短期融资券发行规模仅1399亿元,同比大增238.03%。

在可转债方面,此前备受关注的可转债却在券商中“遇冷”。今年3月份,华安证券发行了可转换公司债券“华安转债”,发行规模为28亿元,目前仍是年内唯一一家发行可转债的券商。

至此,今年上半年,券商通过发行证券公司债、证券公司次级债、短期融资券及可转债的形式,已累计募资7975.68亿元,同比大增89.14%。

对于券商密集发债,赵亚斌进一步向记者表示:“目前政府放宽了企业发债的额度控制,企业债相对银行贷款要求没有那么严格,而且券商自己已有发行渠道,融资比较容易,因此发债

成了券商融资的重要手段。”

尚有 1182.5 亿元 定增配股方案待实施

今年再融资新规正式落地后,多家券商积极修改或者新发定增方案。

据《证券日报》记者统计,包括海通证券、南京证券、中原证券、西南证券、浙商证券、第一创业、国信证券、西部证券、中信建投在内的9家券商拟定增募资总额不超过897.5亿元,其中拟募资总额超过百亿元的券商有海通证券(200亿元)、国信证券(150亿元)、中信建投(130亿元)、浙商证券(100亿元)。

在配股方面,近日山西证券的配股方案已实施完毕。目前,还有包括招商证券(拟不超过150亿元)、国元证券(拟不超过55亿元)、红塔证券(拟不超过80亿元)等在内的3家上市券商发布配股方案,拟募资规模合计不超过285亿元。从最新方案进度来看,年内东吴证券、天风证券合计145亿元的配股方案已实施。招商证券、国元证券的配股申请均获证监会批准,红塔证券是在今年3月29日发布的配股预案。

至此,券商目前拟通过定增、配股募资总额为1182.5亿元。

泸州老窖再谈“重回行业前三”有信心 将继续推动品牌复兴

■本报记者 舒娅璐

6月30日,泸州老窖股份有限公司在四川泸州召开年度股东大会,泸州老窖董事长刘淼、总经理林锋率领董监高团队悉数亮相。《证券日报》记者在现场看到,在实施了严格的疫情防控措施以后,公司此次股东大会依然吸引了上百名投资者和机构热情参与。

2019年,泸州老窖实现归母净利润46.42亿元,同比增33.17%,今年一季度再延续增长势头,实现归母净利润17.07亿元,同比增长12.72%。刘淼会上表示,公司要增强在良性快速发展中“重回行业前三”的信心。

林锋在与投资者、机构和媒体交流时称,拥有高端白酒品牌的厂家,才拥有更好生存下去的空间,市场还会向拥有高端白酒的厂家集中,抓紧发展高端、稳住中档将是公司下一步发展的思路。

市场向高端白酒品牌集中

受疫情等因素影响,今年第一季度,A股的白酒公司超过一半出现净利润负增长,泸州老窖是少数几家实现净利润增长的酒企之一。在疫情冲击下,公司产品的动销恢复状况如何、怎么看待接下来的行业趋势,成为本次股东大会上首先被抛出来的问题。

对此,泸州老窖总经理林锋向现场机构和媒体坦言,由于疫情原因,经济遭遇比较大的调整,公司业务也受到相应影响。伴随疫情开始缓解,国窖1573和特曲的动销恢复情况都比较好。“3月份,低端光瓶酒基本恢复,高端白酒4月份开始恢复,目前包括茅台、五粮液、国窖1573的价格基本上都达到了历史最高水平。”

林锋表示,国窖1573在去年就已经取得较好成绩,从今年恢复状况来看,公司对其在高端市场保持较好信心。另一方面,中档酒恢复的状况并不好,主要是消费的群体在疫情中受到的影响大。但是中档酒在泸州老窖产品结构中占比不高。

“如果行情仍然如此的话,高端白酒还会加快发展,中价位、中低价位产品目前以稳为主。从白酒行业来看,拥有高端白酒的厂家,才拥有继续生存下去的空间。下一步,整个市场还会向拥有高端白酒品牌的厂家集中。抓紧发展高端、稳住中端,是下一步发展的思路。”林锋表示。

有分析指出,当前,公司双品牌逻辑正不断兑现:一方面,国窖1573在高端酒市场中“向上”节奏稳定;另一方面,公司

深交所投教专栏

深交所创业板改革 发行上市注册制审核ABC(三)

1. 深交所创业板股票发行上市的审核方式是什么?

创业板改革后,其股票发行上市审核主要以问询式、电子化、分行业的方式进行,具体来说:

一是问询式审核。深交所主要通过向发行人提出审核问询,发行人回答问题的方式开展审核工作,根据实际情况,将进行一轮或多轮问询,督促发行人真实、准确、完整地披露信息。

二是电子化审核。深交所建立发行上市审核业务系统,发行上市的申请、受理、问询、回复等事项,直接通过该系统进行电子化办理。

三是分行业审核。结合以往形成的分行业企业监管经验,深交所拟对创业板申报企业分行业实施审核。

2. 注册制下创业板发行审核有哪些关注要点?

创业板施行注册制后,在发行审核中,深交所主要对发行人是否符合发行条件、上市条件和信息披露要求进行审核。

一是发行条件的审核。发行人申请股票首次公开发行上市的,应当符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》规定的发行条件。深交所审核过程中,可以对发行条件具体审核标准等涉及中国证监会部门规章及规范性文件理解和适用的重大疑难问题,重大无先例情况以及其他需要中国证监会决定的事项请示证监会。

二是上市条件的审核。发行人申请股票首次公开发行上市的,应当符合深交所规定的上市条件,并在招股说明书和上市保荐书明确所选择的具体上市标准。

对发行条件、上市条件的审核,深交所重点关注招股说明书是否就发行条件、上市条件相关事项作出充分披露,上市保荐书、法律意见书等文件是否就发行人符合发行条件、选择的上市标准以及符合上市条件发表明确意见并具备充分理由和依据。深交所对相关事项存在疑问的,发行人、中介机构应当按照要求

利用泸州老窖特曲放量打开中档酒市场,充分激活泸州老窖老品牌势能,推动“品牌复兴”计划。

林锋表示,泸州老窖还有很大的提价空间,其品牌升级还将继续。而以黄叙酿酒生态园为引领的酿酒生产体系,将全面支撑起公司快速增长的销售份额。

“黄叙酿酒生态园竣工以后,公司在产能和质量上都取得一个新高度,国窖1573的产能也会有所扩大。但是因为新增产能还没有调整结束,具体产能增量有多少还需要时间和进一步的测算。”林锋表示。

“酱香”“浓香”不存在优劣之分

近年来,伴随着贵州茅台价格在白酒消费市场和资本市场独占鳌头,白酒行业中刮起了一股“酱香热”,浓香型白酒的市场一定程度上也受到了酱香酒的“侵蚀”。有投资者提问,泸州老窖作为浓香型白酒鼻祖,可以采取哪些措施提高浓香酒市场,防止被酱香酒“侵蚀”?

林锋回应称,浓香和酱香各有特色,本身并不存在哪个类型更好的问题。事实上,五粮液此前也曾曾在行业中引领过一阵“浓香热”。近年来市场上形成“酱香热”的一个原因,是酱香酒通路的利润比其他香型的更高,丰厚的渠道利润吸引了经销商纷纷加入。“最近的酱香热,我认为是渠道推波助澜共同作用下的结果。现在,浓香酒该做的事情,是把自己的质量和服务做到最好,提高品类的竞争力,否则酱香还将会‘大发展’。”

《证券日报》记者注意到,泸州老窖此前提出“重回行业前三”的目标曾引发市场广泛关注,在本次股东大会上,泸州老窖董事长刘淼再次表达了对于重回行业前三的坚持与信心。“要增强在良性快速发展中重回前三的信心。近年来,泸州老窖的企业实力、发展效益得到了巨大提升,但仍处于爬坡上坎、负重冲刺的阶段。我们要科学辩证地理解和认识‘重返前三’是一个必须长期坚持的企业战略目标。”他说道。

谈到与行业头部企业的竞争差距时,林锋表示,目前第一是茅台,第二是五粮液,泸州老窖已经从行业第七回到第四名的位置,与洋河的差距逐渐缩小。面对茅台五粮液,如果要想超越他们,只有两种情况,第一是他们犯错,而他们一般很难犯错,第二就是自身必须创新。近年来,无论战略、运营还是整个公司供应链体系的改造,泸州老窖自身都在不断学习和创新。

券商上半年经纪业务布局透视: 数字化转型加速 分支机构优化增减几近“均衡”

■本报记者 周尚任

作为证券公司的基层经营单位,也是券商获客的重要窗口和营销渠道,券商分支机构的动态颇受行业关注。今年上半年受疫情影响,各家券商营业部的基本业务全线转移线上办理。不过,由于证券行业本身就是高度线上化的行业,本次疫情对券商营业部的正常业务并未造成太大影响。同时,券商对于分支机构的调整也越来越频繁。

据《证券日报》记者不完全统计,今年半年内,仅有5家上市券商获准新设分支机构35家;另外,还有8家上市券商获准撤销了31家分支机构。

券商裁撤营业部 多为优化网点布局

据《证券日报》记者观察发现,光大证券今年上半年撤销营业部最为频繁,每个月均有营业部获准撤销。光大证券在今年上半年发布了7条获准撤销营业部的公告,共计获准撤销了包括天津、苏州、唐山、鞍山、广州、佛山、上海、成都地区的10家营业部。而光大证券撤销营业部的理由均是为进一步优化营业网点布局。

其实,光大证券想要优化营业网点布局在2019年报中就有所体现,截至2019年末,光大证券境内分公司数量为14家,营业部数量为266家。当时,光大证券就表示,“通过金融科技工具实现线上线下业务双赋能,实施分支机构网点差异化管理,结合地区特点,有的放矢、优化布局。”

今年上半年,还有国海证券获准撤销了8家营业部;太平洋证券获准撤销了4家营业部;国元证券获准撤销了3家营业部;山西证券获准撤销

了2家营业部;浙商证券、东兴证券均获准撤销了1家营业部。

分公司方面,券商也有调整动作。此前,上市券商中撤销营业部较为常见,但撤销分公司的情况并不多,今年已有国海证券、广发证券分别撤销1家分公司。《证券日报》记者了解到,有券商裁撤分公司,是出于分支机构整体调整考虑。一位券商人士曾向《证券日报》记者表示,“传统的分支机构成本高企,如何用好分支机构的资源很重要。如果经营不善,撤销也是及时止损。未来,券商网点布局也将会不断完善,之后也会带动券商总体业务的发展。据了解,本次某上市券商撤销分公司也同样是出于线下分支机构的优化布局调整,并不是单纯的撤销。”

从今年上半年上市券商获准新设营业部情况来看,目前包括兴业证券、国泰君安、东吴证券、西南证券、国金证券5家上市券商合计获准新设营业部26家,新设分公司9家。其中,兴业证券获准新设8家营业部,8家分公司,国泰君安获准新设10家营业部,东吴证券获准新设1家营业部,1家分公司,西南证券获准新设1家营业部,国金证券获准新设6家营业部。

值得一提的是,国泰君安在多年未进行线下扩张后,今年1月18日,国泰君安获准设立10家营业部,包括在杭州、嘉兴、广州、成都、重庆、长春、合肥、石家庄、贵阳、太原各设立1家C型营业部。

对此,参照外资券商的网点布局来观察,华创证券非银金融行业首席分析师洪锦屏表示,“外资投行一般采用轻资产运营模式,在核心城市开设营业部,以投行业务和资产管理业务为主要运营方向,面对客户群体主要是机构客户和超高净值客



户。减少当地人力、场租等固定经营成本,轻资产运作体系,能有效避免受当地经济情况波动影响而可能出现的巨额亏损,从而影响集团整体业绩。”

金融科技赋能 券商数字化转型加快

据《证券日报》记者不完全统计,目前多家头部上市券商90%以上的股票及基金经纪交易额通过移动端完成,通过互联网新开户约占总开户数的90%,互联网平台进行的理财产品销售增长也有大幅增长。其中,某代表性券商移动端客户开户数占全部客户数比例超99%,超88%的交易客户通过APP进行交易。

对于券商数字化转型的进程,宝新金融首席经济学家郑磊向《证券日报》记者表示:“券商是响应Fintech(金融科技)较早的金融细分行业,但是数字化工作一直都在推进中,可以把‘互联网化’作为数字化的一种,近年来由于移动互联网的快速发展,

很多业务已经同时可以通过电脑和手机进行操作了。目前,券商的数字化水平超过一般金融行业。”

“现在提的数字化转型更侧重引入金融科技,为传统业务赋能,比如券商的中后台管理、风险控制、投资顾问、客户管理、数据安全存储等,都可以进一步提升。”郑磊向记者进一步表示。

面对数字化转型的难点,“现在一些Fintech(金融科技)技术已经开始大范围应用,比如人工智能的智能投顾和客户服务,大数据支撑的风险控制和客户管理,以及数据上云,这是一个渐进的过程,因为有些业务的数字化转型需要业务部门的配合,以及与现有信息系统的匹配,加快推进不仅成本过高,而且可能造成混乱和系统性风险。”郑磊向记者补充道。

中信改革发展研究基金会研究员赵亚斌向《证券日报》记者表示,“金融机线上业务发展情况良好,不但可以降低费用便于管理,还方便了客户。预计随着5G网络的建设,金融机构会更加倚重线上业务。”