

券业动向观察

券商7月份百强营业部“王者归来” 中信上海溧阳路沉寂多年重登榜首

16只券商股登上个股交易龙虎榜,累计成交额为427.44亿元

■本报记者 周尚任

7月份,券商百强营业部排名“大洗牌”。

与上半年相比,7月份券商百强营业部中(取成交额排名前100位的营业部)有38家为新进,而老牌强队中信证券上海溧阳路营业部在沉寂多年后,以117.62亿元的龙虎榜成交额雄踞榜首。

同时,有16只券商股登上个股交易龙虎榜,累计成交额为427.44亿元,占7月份个股交易龙虎榜成交总额的9.21%。

38家“新贵”营业部 进入百强

《证券日报》记者据同花顺iFinD数据统计发现,7月份,3539家券商营业部共14767次登上龙虎榜,成交金额3172.31亿元。当下,券商营业部也存在明显的头部效应,百强营业部7月份的龙虎榜成交额高达1569.4亿元,占3539家营业部总成交额的49.47%。

与上半年相比,7月份券商百强营业部的前十名中,仅剩5家守住阵地,5家为新进。其中,5家新进营业部分别是中信证券上海溧阳路营业部、中信建投证券杭州庆春路营业部、国泰君安证券上海分公司、华鑫证券上海分公司、招商证券深圳深南路营业部。这5家新进营业部中当属老牌强队中信证券上海溧阳路营业部最为亮眼,是唯一一家7月份龙虎榜成交额超百亿元的营业部,就连近年来持续霸榜的东方财富拉萨地区的2家营业部也败下阵来。

同时,7月份券商百强营业部中,华泰证券、国泰君安、华鑫证券旗下营业部所占席位排名靠前,分别为11家、8家、8家。38家新进百强营业部中,国泰君安旗下营业部占4席。另外,国盛证券张家港人民东



王琳/制图

路营业部7月份首次进入龙虎榜就已跻身百强之列。值得一提的是,中国银河证券绍兴柯桥鉴湖路营业部、瑞信方正深圳前海营业部、江海证券哈尔滨西大直街营业部、东兴证券上海陆家嘴营业部在今年上半年时均在龙虎榜营业部千名之外,本次也均跻身百强之列。

7月份,共有7家券商旗下9家公司进入龙虎榜百强榜单,分公司数量持续增加。其中,中信证券旗下有2家分公司进入百强营业部榜单,分别来自深圳、上海。

中信上海溧阳路 重点交易股涨幅惊人

中信证券上海溧阳路营业部本次重夺榜首宝座,7月份,该营业部共出现在49家公司的上榜名单中。其中,16次登榜金达威,12次登榜越秀金控;仅上榜2次以下(包含2次)

的“一日游”上市公司达27家,占比55.1%。

具体来看,7月份,中信证券上海溧阳路营业部成交金额最高的个股是金达威,达10.48亿元,净买入金达威3.99亿元,该股月涨幅高达125.81%;其次是越秀金控,成交额高达9.63亿元,净买入越秀金控6805.52万元,该股月涨幅为94.6%;成交额排名第三位的个股为君正集团,成交额7.23亿元,净买入君正集团1.04亿元,该股月涨幅为194.09%。而中信证券上海溧阳路营业部净买入额最高的个股是却是紫光国微,该股月涨幅为74.51%。

而据东方财富数据中心显示,中信证券上海溧阳路营业部的协同营业部(共同出现在个股龙虎榜的买方名单上)第一位是深股通专用,7月份携手操作次数为36次,涉及越秀金控、第一创业、金达威等

20只个股。

16只券商股 登上个股交易龙虎榜

7月份,券商板块持续发力,39只券商股股价全部上涨,平均涨幅为26.62%。浙商证券、财通证券、第一创业3只券商股的股价涨幅均超50%。

据同花顺iFinD数据统计显示,7月份,有16只券商股登上个股交易龙虎榜,在所有券商股中占比四成,龙虎榜累计成交额为427.44亿元,占7月份个股交易龙虎榜成交总额的9.21%。

有10只券商股的龙虎榜成交额超10亿元,其中,光大证券以76.88亿元的龙虎榜成交额领跑;第一创业成交额为74.5亿元;中泰证券成交额为47.98亿元。从净买入额看,财通证券最高为13.16亿元,中泰证券紧随其后为7.17亿元,国海证券为4.31亿元。

券商7月份揽入佣金211亿元 环比大增108%

■本报记者 周尚任

7月份,A股风起云涌,上证综指涨幅为10.9%,最高点为3458.79点,最低点为2984.98点,之间跨度近500点。东方财富Choice数据统计显示,23个交易日中,有20个交易日成交额突破万亿元,沪、深两市全月成交额合计30.09万亿元,环比增长108.09%,同比增长229.93%,两市日均成交额为1.34万亿元,环比增长82.86%,同比增长221.88%,交易的活跃也给券商带来了丰厚的佣金收入。

具体看,今年7月份,A股成交量为23129.93亿股,成交额300948.83

亿元;B股成交量为18.21亿股,成交额88.61亿元;基金(LOF、ETF等上市品种)成交额556.2亿元。

《证券日报》记者统计显示,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三四四九来计算,7月份,券商共揽入佣金210.51亿元,环比大增108.28%;日均佣金收入9.15亿元,环比增长81.19%。至此,2020年前7个月,券商揽入的佣金总和为830.77亿元,已超去年全年总和,2019年全年券商共揽入佣金796.8亿元。

同时,龙头券商的经纪业务转型显现成效,在营收中的占比逐步

下降。中国证券业协会最新数据显示,今年上半年,券商代理买卖证券业务净收入(含交易单元席位租赁)523.1亿元,比去年同期增长17.82%,占总营收比例为24.51%。

新增投资者入市,对于券商佣金收入也是一种提振。据中国结算最新数据变化显示,6月份沪深两市新增投资者数为154.9万户,同比增加46.72%,环比增长27.58%。截至6月末,沪深两市期末投资者数为16774.32万户,同比增长8.72%。今年上半年,沪深两市新增投资者数较2019年末新增799.08万户。

此外,7月份科创板总成交额为

12079.36亿元,如果按照万分之三四四九的券商行业平均佣金费率计算,143只科创板个股即为券商贡献了8.43亿元的佣金,占比4%。

对此,华金证券分析师崔晓雁预计,“在行业竞争加剧下,净佣金率将持续下滑,但股市阶段性交易活跃度变化仍可使经纪业务收入具备弹性。通常来说,大中型券商经纪业务弹性相对较低,归因于其拥有更为稳定的机构客户,大中型券商财富管理转型初见成效,行业佣金价格战难以持续。目前,佣金价格战仍在持续,但依靠价格战攻城略地的步伐已放缓,优质券商向财富管理转型初见成效。”

金融科技赋能之第一创业样本： 助力经营管理实现全面数字化转型

■本报记者 李文

当下,新一轮科技革命和产业变革蓄势待发,以互联网、大数据、人工智能应用为主要特征的金融科技创新正在深刻地影响着资本市场。

对于证券业来说,“金融+科技”不仅是一场技术革命,更是推进行业高质量发展的重要战略引擎。在此背景下,证券行业积极开发证券科技,过去三年中,在信息技术领域的累计投入已经超过500亿元。500亿元投入的背后,券商探索金融科技赋能证券业发展已有不少项目落地并开始助力业务、经营转型发展。

证券行业加大金融科技投入 促进数字化转型

把深化证券科技运用作为第一生产力,推进证券业数字化转型和高质量创新发展,已成为行业共识。在此背景下,近年来,证券行业对信息技术重视程度不断增强,行业信息技术投入逐年增长。证券业协会近期发布的数据显示,2019年全行业信息技术投入金额205.01亿元,同比增长10%,较去年同期提高了2.03个百分点。

实际上,2017年至今,证券行业在信息技术领域累计投入达550亿元,行业持续加大信息技术领域的投入为行业数字化转型和高质量发展奠定坚实基础。

金融科技对证券业最大的帮助就是“数字化转型”,它可以帮助所有证券业务及经营管理实现数字化转型,只是对于不同的业务和不同的管理类别可以有不同的落地方式。

对此,第一创业首席信息官何江在接受《证券日报》记者采访时表示:“在经纪业务领域,数字化转型的主要工作就是实现全面的线上化运营;但是在投行领域,数字化转型的主要工作却反映在承揽阶段的销售自动化和承做阶段利用AI技术使效率大幅提升。这是由于不同业务的特性和数字化程度有关。经纪业务,特别是在交易相关领域信息化程度已经非常高了,只是在营销领域需要从线下转移到线上,因此才出现了全面线上化运营的需求;而投行业务本身信息化程度不高,前期大量工作是围绕非结构化文档展开的,因此把相关工作文档进一步结构化、规则化就能大幅度提升投行承做效率。”

如今,多家券商将金融科技视为“核心竞争力”之一。为此,在投入方面也是大手笔。2019年,有3家券商的信息技术投入金额超过10亿元,另有11家券商2019年的信息技术投入金额均超过5亿元;券商信息技术投入金额占营业收入的最高比例达到了25.01%。

在强竞争的背景下,如何“突围”也成为券商在探索金融科技方面的思考题,各家券商“打法”也各不相同。何江认为:“首先是要让金融科技赋能公司战略核心业务;其次,数据的应用是关键。数据从业务

中来,必须回到业务中去,形成业务闭环,才能赋能业务发展;再次是以创新为动力,把金融科技赋能建立在对业务本质的深入理解上,与各大平台企业合作,建立各种业务生态。”

第一创业加入区块链概念 6个金融科技项目落地

近年来,随着券商在金融科技方面的加大投入、深入探索,已经有不少金融科技项目落地,甚至已有不少券商开始探索区块链赋能证券业务领域。记者注意到,在目前的区块链概念股当中,第一创业是唯一一只券商股。据悉,第一创业是深圳市金融区块链联盟的发起会员之一。记者在互动平台中看到,近期还有投资者询问第一创业,是否有区块链、数字货币方面的技术储备。第一创业也在互动平台上表示,公司一直关注区块链技术在金融领域的应用,持续研究银行间二级市场债券报价、存证类应用、ABS业务等可能的应用场景。

据何江介绍,第一创业金融科技的中长期目标是“帮助第一创业的经营管理实现全面数字化转型”,目前,公司信息超过80人,网络金融部员工约30人,固定收益业务的科技创新团队员工约10人。后两者都是位于业务线的分散式科技团队。目前,第一创业金融科技项目的六项成果,分别是债券业务综合管理系统(eBOND)、资管投资运营系统(AIO)、机构经纪支持系统(机构通)、投资者移动财富终端(智富通APP)、员工展业终端(终极理财师)、虚拟化和云计算(云管平台)。

其中,eBOND是第一创业固定收益业务的金融科技产品,也是围绕公司的优势业务打造的。eBOND围绕债券一级市场承、分销业务、二级市场报价交易业务打造了一系列软件平台。“eBOND系统上线后对固收各个业务线都有很大的促进作用,大幅提高了业务效率,系统已经完全支持公司债券发行及交易业务的日常工作。与此同时,我们还开发了供客户使用的移动APP、公众号、小程序等。它能快捷有效地帮助我们的外部用户进行投标、报价、债券净价计算、发送中标通知等日常功能。”何江表示。

除此之外,金融科技在赋能证券业未来业务运营方式转型方面也有空间。对此,何江列举了两个探索案例,一个是中台核心打造(CRM),另一个是端到端体系建设(分支机构数字化转型项目)。

何江表示:“CRM平台是业务拓展和运营的核心平台,它包括机构业务CRM和经纪业务CRM(零售业务)两个部分。它们汇聚了公司所有客户信息和公司与客户发生的业务信息。同时也能方便查询到全国近1.8亿家企业数据和已经与第一创业已发生业务往来的4000多家企业客户的数据。第一创业CRM系统的设计侧重于用户体验的便利性和交互的快捷性,整体操作风格类似微信,大大降低了用户的学习成本。”

年内华夏基金年金业务 已实现投资收益超100亿元

养老金业务,始终是基金行业的重要战略发展方向。企业年金和职业年金作为养老金业务机构端的两大重要抓手,更是各大基金公司竞争的焦点。作为基金行业的领先者,华夏基金在养老金业务领域取得累累硕果。截至2020年7月31日,华夏基金已为超过4000万名企业及机关事业单位职工提供年金投资管理服务,今年以来年金业务投资收益已经超过100亿元,处于基金行业领先地位。

从国内外发展趋势来看,养老金体量巨大,市场空间广阔,是资产管理机构长期发展的稳定器和压舱石。华夏基金一直将养老金视为长期战略业务,深耕养老金投资管理。作为境内最早从事养老金资产管理的基金公司之一,华夏基金均首批获得了全国社保基金、企业年金和基本养老金投资管理资格,具有19年养老金投资管理经验和15年年金管理经验,是境内养老金业务资格最齐全的资产管理机构之一。经过近二十年的管理实践,华夏基金构建了完整的养老金投资管理服务体系,养老金储备支柱和三大支柱的投资管理业务均全面覆盖。截至今年7月31日,华夏基金养老金管理规模合计超3100亿元。其中,管理年金组合近240个,规模超1500亿元。经过多年经营积累,凭借规范运作、稳健业绩和高效服务,华夏基金深受年金委托人的信任和认可,合作十年以上的企业年金客户占比近50%。此外,华夏基金率先发行并成立了养老目标基金——华夏养老2040三年持有混合(FOF),目前已成立4只养老目标日期基金和1只养老目标风险基金,建立了完善的养老目标基金产品线,为投资者提供了一站式养老投资服务。截至今年7月31日,华夏基金管理的养老目标基金规模合计超18亿元,持有人近22万户。

华夏基金养老金管理部负责人认

为,华夏基金良好的年金业绩源于在长期养老金投资管理中积累的经验和优势。一是拥有专业强大的投研平台。华夏基金拥有22年投资管理经验,在业内率先提出了“研究创造价值”的投资理念,建立了业内领先、经验丰富的专业投资团队。年金投资依托于公司强大的投研平台,以“本金安全、严控风险、长期收益”为核心理念,专业投资,稳健增值,力求为投资者提供长期而稳定的投资收益。二是建立了全面严谨的风控体系。华夏基金在业内率先建立了独立的风控部门和专门的信评团队,形成了“全员风险管理”理念。在年金组合的资产配置、投资监控、业绩归因等环节建立风控节点,对年金组合的各类风险进行事前、事中、事后的全流程管控。三是形成了全面高效的服务机制。华夏基金高度重视年金投资管理服务工作,专设相关服务部门,拥有超过120人的养老金业务专属服务团队,业务骨干普遍具有十年以上年金服务经验。经过二十多年发展,华夏基金建立了体系化的客户维护服务机制,及时响应客户需求,保障为客户提供高效、高质、便捷的专业服务。四是不断完善优化的年金投资体制。华夏基金主动适应年金业务的新发展和新要求,不断完善投研体系,升级投资管理模式。特别是近几年来,华夏基金将资产配置部门与年金投资部门深度融合,有效提升了年金的投资管理能力;同时更加注重养老金产品的配置工具作用,建立了基金业内更齐全的养老金产品线,并持续推进组合产品化配置,取得了良好的投资效果。

这位负责人表示,未来华夏基金将投入更多资源,做大做强养老金业务,以“投资管理优异、风险控制优异、客户服务优异”为目标,进一步提升投资管理能力,为千万名受益人创造良好回报,为国民养老福祉贡献专业力量。

(CIS)

银行二级资本债券发行下半年热度不减 7月份发行规模达415亿元

■本报记者 吕东

进入下半年后,商业银行利用发行二级资本债券进行资本补充仍热度不减。随着浦发银行7月未完成2020年一期二级资本债券发行,商业银行在7月份发行规模合计高达415亿元。

交行金融研究中心首席研究员唐建伟在接受《证券日报》记者采访时表示,二级资本债相较于永续债、优先股等一级资本补充工具,虽然仅可补充商业银行二级资本,不能补充核心一级资本和一级资本,质量相对不高。但是由于其作为固定收益类资本工具,发行相对便利,仍将是商业银行资本补充最为主要的方式之一。“整体看,预计未来二级资本债发行仍能够保持较快增长。”

7月份3家银行完成发债 合计发行规模达415亿元

唐建伟对记者表示,7月份,除浦发银行发行400亿元外,还有东营银行和浙江禾城农商行分别发行8亿元和7亿元。虽然较6月份9家银行合计586亿元的发行规模有所减少,但仍高于上半年月均258亿元平均水平。

总体来看,加快商业银行补充资本,进一步增强金融机构资本实力,仍是当前工作重点。

据记者统计发现,虽然7月份发行二级资本债券力度较6月份有所减弱,但与去年同期仅一家银行的情况相比,在银行数量和发行规模上同比均出现大幅增长。在2019年7月份,仅有宁波银行一家发行二级资本债,发行规模为100亿元。

除了发行规模不同外,由于各家银行经营情况、盈利能力的不同,这3家发债银行主体评级也有所区别。

浦发银行的评级最高,其发行人的主体信用评级为AAA级,本期债券信用等级为AAA级。东营银行与浙江禾城农商行评级相同,发行人的主体信用评级均为AA级,本期债券的信用等级为AA-。东营银行在二级资本债券发行公告中披露的相关风险显示,近年来,受息差水平、拨备计提等因素影响,其盈利能力出现了一定的下降。2017年至2019年末的净利润分别为7.21亿元、6.73亿元和4.18亿元,存在一定的盈利能力下降风险。而浙江禾城农商行今年一季度实现营业收入2.85亿元,同比下降75.81%;净利润1.35亿元,同比下降72.21%。

国海证券首席宏观债券分析师

靳毅在接受《证券日报》记者采访时表示,目前部分银行特别是中小银行仍然面临着较大的资本补充压力,在监管层支持中小银行采取多种方式发行二级资本债券的背景下,银行资本补充工具日趋多样化。二级资本债券已成为除永续债外另一重要的资本补充工具,二级资本债券发行提速,可以帮助银行有效地补充资本。

急需资本补充大环境下 发债银行数量仍会增加

iFinD统计数据显示,截至7月末,今年共有24家银行发行二级资本债券,合计发行规模达1558.3亿元,较去年同期有所下滑。业内人士指出,今年以来银行多渠道补充资本之路正在拓宽,永续债、定增等工具也被愈来愈多银行使用,这可能在一定程度上挤压了二级资本债券的发行。

靳毅认为,二级资本债券作为商业银行特别是中小银行补充二级资本的主要手段,在监管鼓励的大环境下,发行二级资本债券的银行数量未来仍会逐渐增加。据记者了解,就在本周一和本周三,贵州修文农商行和苏州银行将分别发行1.5亿元和45亿元的二级资本债券。

《证券日报》记者梳理今年发行二级资本债券的银行类型发现,发债银行覆盖了包括国有大行、股份行以及地方银行等多种类型,但发债银行的主力仍以城商行、农商行等地方银行为主。这些银行虽然单笔债券规模较小,但对补充此类银行资本充足率仍起到了较大作用。

今年以来,银行为支持实体经济和中小企业,信贷投放的大幅扩张的同时,银行资本金也在快速消耗。银保监会最新披露的数据显示,截至2020年一季度末,商业银行资本充足率为14.53%,较前一季度下降0.12个百分点。中小银行资本充足率水平则更低,城商行、农商行资本充足率分别只有12.65%和12.81%,双双低于行业平均水平。

“从商业银行角度看,资本补充具有长期性,在让利实体经济的背景下,银行内源性资本补充的困难程度在增加,拓展外源性资本补充渠道尤为重要。二级资本债券这一资本补充工具发行相对较为便利,且能够普遍用于非上市银行和中小银行。从投资者角度看,由于前期放宽了保险资金投资银行资本补充债券的条件,也在一定程度上扩大了资本补充债券的投资者群体。”唐建伟表示。