

五大上市险企上半年日赚7.38亿元

■本报记者 冷翠华

截至8月28日,A股五大上市险企已全部发布半年报。《证券日报》记者根据公开数据计算,五大上市险企上半年实现归属于母公司股东净利润合计1342.77亿元,相当于每天净赚7.38亿元。从中国平安和中国太保公布的营运利润来看,今年上半年,上市险企在抗住新冠疫情影响下,依然取得了不错的经营业绩。

三大因素影响险企净利润

今年上半年,A股五大上市险企净利润表现一致,同比均出现明显下滑。具体来看,中国平安实现归母净利润为686.83亿元,同比下降29.7%;新华保险归母净利润为82.18亿元,同比下降22.1%;中国人寿归母净利润为305.35亿元,同比下降18.8%;中国人保归母净利润为126.02亿元,同比下降18.8%;中国太保归母净利润为142.39亿元,同比下降12%。

对于上半年净利润下降的原因,人保集团副总裁李祝用表示,2019年5月份实施的《关于保险企业手续费及佣金支出税前扣除政策》(下称“手续费新政”),使2019年上半年净利润得到一次性增加,但这属于非经常性损益。今年上半年,中国人保的税前利润总额为214亿元,同比增长10.4%,扣除一次性税收影响,净利润同比实际增长2.9%,稳中有升。可以看到,手续费新政对各大上市险企今年上半年的净利润都产生了相应影响。

另一原因在于,受新冠疫情影响,全球资本市场剧烈波动,对险资的投资收益率产生一定影响。据新华保险副总裁兼首席财务官杨征介绍,该公司上半年实现年化总投资收益率5.1%,同比提升0.4个百分点;实现净投资收益率4.6%,同比下降0.4个百分点。另外,据中国平安联席首席执行官兼首席财务官姚波介绍,该公司保险资金年化净投资收益率为4.1%,年化总投资收益率为4.4%,与去年同期相比有所下降。

此外,传统险准备金折现率假设



曾梦/制图

更新等会计估计的变更,在增加险企准备金的同时,也减少了险企利润。例如,今年上半年,中国人寿增加寿险责任准备金为115.64亿元,增加长期健康险责任准备金10.92亿元,合计减少上半年税前利润126.56亿元。又如,新华保险的会计估计变更减少了该公司税前利润24.81亿元。

保费收入增长 整体营运稳定

上半年,受新冠疫情影响,保险代理人无法与客户面对面进行沟通,人身险尤其是长期险产品销售受到很大影响。上市险企灵活应对,一方面加强科技赋能,提升线上运营能力;另一方面,重新审视银保渠道价值,大力发展银保渠道业务。最终,五大上市险企的保费收入比去年同期仍有所上涨,整体运营情况保持稳定。

具体来看,上半年,五大上市险企共取得原保险保费收入约1.52万亿元,同比增长6.3%。值得注意的是,应对新冠疫情影响,部分险企着眼于“算大

账”,重新审视银保渠道价值。例如,新华保险银保渠道上半年实现保费收入291.43亿元,同比增长133.8%,占总保费的30.1%。对此,新华保险首席执行官、总裁李全表示,银保渠道是非常重要的渠道,要“算大账”。今年的银保渠道价值有所提升,而且对公司做大保费规模发挥了重要作用。同时,公司对银保渠道进行了二次开发,为价值增长做出了贡献。

中国人寿上半年银保渠道业务也取得快速发展,银保渠道总保费达285.42亿元,同比增长70.4%。中国人寿副总裁詹忠表示,在“一体多元”布局下,公司对银保渠道的定位是清晰的,即规模与价值并重。未来银保渠道还要不断深化转型,探索新路径。

从上市险企的财产险业务来看,上半年财险业务收入受新冠疫情短暂冲击后快速反弹,实现了较快增长。但值得注意的是,信保业务经营风险提升,拖累其净利润。例如,人保财险的信保业务上半年实现保费收入43.18亿元,同比下降59%;综合成本率为138.6%,同

比上升40.6个百分点,业务亏损29.5亿元。对此,人保财险副总裁沈东分析认为,主要原因是保证险尤其是融资类保证险业务亏损严重。公司正着力推进融资类信保业务的清理整顿工作,逐步出清存量风险,风险敞口已明显下降。

平安产险上半年保证保险业务规模稳健增长,保费收入204.67亿元,同比增长34%。受疫情影响,保证保险业务品质短期承压,综合成本率为125.6%。公司表示:“迅速采取针对性的风险管控措施,风险总体可控。下半年,随着疫情影响的进一步减弱,宏观经济形势的回稳,保证保险的综合成本率压力会逐渐缓解。”

尽管上半年外部环境非常严峻,上市险企经营面临诸多不利因素和挑战,但从目前推出营运利润指标的两家险企来看,剔除短期波动后,两家险企的整体运营仍较为稳健。今年上半年,中国平安实现归属于母公司股东的营运利润743.10亿元,同比增长1.2%;中国太保集团实现营运利润174.28亿元,同比增长28.1%。

山东国信上半年净利增长56.7% 业绩虽叫好股价很低迷

■本报记者 邢萌

继陕国投之后,上市信托公司再次交出亮眼的半年报成绩单。山东国信日前发布的半年报显示,上半年经营收入和净利润双增长,同比增幅分别超30%和150%。

山东国信是首家港股上市的内地信托公司,上市前曾饱受被动管理型信托资产规模占比过高的困扰。今年上半年显示,山东国信的信托资产配置明显优化,主动管理型信托资产规模占比超过40%,贡献收入占信托业务收入的比例高达80%。

但亮眼的业绩并未提振山东国信股价的同步上涨。山东国信自上市后股价一路走低,逐渐沦为“仙股”,长期在1港元/股之下徘徊。截至昨日收盘,山东国信股价收报0.75港元/股,下跌2.6%。与当初4.56港元/股的挂牌价相比已相距甚远。

超八成信托收入来自主动管理

8月25日,山东国信披露半年报显示,2020年上半年,山东国信实现经营

收入11.37亿元,同比增长32.5%;净利润5.14亿元,同比增长56.7%。对于上半年业绩的增长,山东国信表示,主要得益于手续费及佣金收入、利息收入及分占以权益法计量的投资利润同比增加等因素。

然而,亮眼的半年报业绩发布后,山东国信的股价不仅未出现显著拉升,反而走出一波跌势。8月26日、27日、28日,山东国信的股价连续三日不升反跌,从0.85港元/股跌至0.75港元/股,累计跌幅达12%。

从经营收入构成来看,山东国信主营的信托业务收入优势并不突出,固有业务收入贡献了半壁江山。数据显示,公司的信托业务收入和固有业务收入占收入总额的比例分别为44.8%和55.2%。固有业务通常协同主营信托业务开展,主要以投资为主,是信托公司收入的重要来源,也是一些信托公司最主要的收入支柱。

信托业务收入主要源于主动管理业务,这也是山东国信的一大业务亮点。上市后的山东国信向主动管理转型效果明显,转劣势为优势,资产结构得到优化。半年报显示,山东国信主

动管理型信托资产规模为1013.6亿元,占管理全部信托资产规模的43.6%;管理的主动管理型信托产生的收入为4.62亿元,占信托业务总收入的80.9%。与之相比,在上市前的2016年,公司的主动管理型信托资产规模占比不足30%。

在信托转型的大背景下,向主动管理型业绩成为信托公司的普遍选择。典型的如民生信托,2019年主动管理资产规模占比已超80%。民生信托在主动管理类产品的设计上,以“专业化、特色化、投行化、盈利化”为核心理念,注重项目挖掘能力、产品设计能力、后期管理能力等主动管理能力的提高,推进主动管理专业化转型向纵深迈进。

压降融资类信托成行业趋势

山东国信的另一大亮点在于融资类信托业务规模大幅压缩。半年报显示,截至2020年6月末,山东国信存续131个融资类信托,对应的融资类信托规模为325.86亿元,同比下降20.3%。融资类业务是非标业务的主力,

压降规模是监管部门的要求。据用益信托数据显示,7月份融资类信托成立规模仅为1100亿元,环比下降32%;融资类信托规模占信托总规模的64%,环比下降10个百分点。

事实上,融资类信托规模压降在6月份已现端倪。彼时,曾有多家信托公司传出“融资类信托被监管叫停”的消息。虽然该消息未被官方证实,但仍有北京地区信托公司相关人士对《证券日报》记者透露,压降融资类业务本来就是信托行业发展趋势,暂停业务或是个别信托公司采取的应对措施。

不论是提高主动管理能力,还是压降融资类信托规模,其本质都是通过转型回归信托本源,助推实体经济。用益信托研究员帅国让对《证券日报》记者表示,信托转型的意义有四个。一是信托公司应顺应监管层要求,积极推动标品类业务发展;二是加大拓展资产证券化、慈善信托、家族信托等服务信托业务;三是强化主动管理能力,通过产业投资基金、真正的股权投资、永续债等方式推动传统业务转型升级;四是加大信托公司风险合规体系建设,坚守风险防控底线。

同程艺龙上半年连续两季盈利

■本报记者 许洁

近期,旅游企业半年报陆续出炉。尽管疫情对今年的旅游业整体冲击不小,但从半年报数据来看,不同的旅游企业经营业绩差别较大,呈现“冰火两重天”现象。

8月28日晚间,在港上市的同程艺龙发布2020年二季度及上半年财报。财报显示,二季度同程艺龙实现营收12亿元,调整后的净利润为1.96亿元,这也是同程艺龙继一季度盈利后再次宣布季度盈利,利润也在进一步扩大。

此前美团披露的财报显示,今年二季度,美团点评到店、酒店及旅游业务的营业利润约19亿元,虽然较去年同期下降11.9%,但环比增长178.1%;经营利润率为41.6%,同比增长0.7个百分点,环比增长19.6个百分点。

以境外旅游收入和门票收入为主的旅游企业,半年报情况与美团和同程艺龙的差异巨大。8月28日,凯撒旅业发布半年报显示,报告期内,公司实

现营业收入8.90亿元,同比减少67.65%,实现归属于上市公司股东的净利润-1.18亿元。众信旅游则发布了预亏公告,预计今年上半年亏损1.5亿元至2亿元,而上年同期为盈利1.1亿元。

北京联合大学在线旅游研究中心主任杨彦锋在接受《证券日报》记者采访时表示,在行业困境下,旅游企业业绩分化主要与业务侧重点及是否头部企业有关。同程艺龙背后有腾讯微信的流量支持,且经过多年发展,所以在困境下仍能实现盈利。

财报显示,今年二季度,同程艺龙实现营收12亿元;经调整后的利润为2.67亿元,对应的利润率为22.3%;经调整后的净利润为1.96亿元,对应的净利润率为16.3%。公司的营收和利润指标均超市场预期。

公司的核心业务迎来强劲复苏。其中,交通票务服务实现营收7.26亿元,已达去年同期的八成;住宿预订服务快速回升,实现营收3.84亿元,已

恢复至去年同期的近七成,较上一季度增长67.8%。用户增长方面,MAU(月活跃用户)已回升至1.76亿,基本恢复至去年同期水平,MPU(月付费用户)达到1860万。同时,同程艺龙预计三季度仍将保持盈利状态,经调整后的净利润将扩大至3亿元至4亿元之间。

在用户获取方面,同程艺龙持续深耕微信流量,与微信共建“搜索+旅游”生态。用户在微信“搜一搜”搜索“火车票”关键词,即可直达火车票预订服务,在搜索结果中选择出发城市和到达城市,就可快速便捷地预订火车票。

此外,除依靠微信流量外,同程艺龙还加大了新流量渠道的拓展,逐步实现流量的多元化。二季度,同程艺龙来自非微信渠道的平均月活跃用户保持正增长。其中,快应用成为同程艺龙用户增量的全新增长点。

8月27日,同样在港交所上市的海昌海洋公园控股有限公司(简称“海昌

海洋公园”)发布中期业绩报告。报告期内,海昌海洋公园实现收入3.26亿元,较去年同期减少约70.1%,其中门票收入下降78%;公司亏损额由上年同期的约9140万元扩大至8.91亿元。公司表示,收入减少主要是由于本期公园门票业务收入及非门票业务收入受到公共卫生事件影响大幅减少所致,期内集团物业发展分部并未产生任何收入。

旅游行业的A股上市公司也不好过。峨眉山大上半年亏损过亿元,进山人数同比下降超七成。黄山旅游上半年净亏8842万元,进山游客数量下降68%。

尽管旅游企业遭遇很大经营困难,但相关高管依然对前途持较强信心。众信旅游表示,国内游和周边游将会是2020年众信旅游业务发展的重点。凯撒旅业则发力免税市场,公司参股的北京内国人免税店项目已落地,将在免税领域及管理运营等方面逐步布局。

金溢科技上半年净利润同比增7倍 瞄准“ETC进城”趋势持续发力

■本报见习记者 林婷莹

8月27日晚间,金溢科技披露2020年半年度报告,公司实现营业收入7.96亿元,同比增长138.89%;实现归属于上市公司股东净利润3.63亿元,较上年同比上升706.11%。对于在今年疫情期间业绩的逆势增长,公司表示,主要是受益于政策驱动,高速公路ETC收费网络不断完善,带动了持续的设备需求。

金溢科技董事会秘书郑映虹向《证券日报》记者表示,“公司在主营业务高速公路ETC设备稳健增长的背景下,已将城市ETC上升为战略性业务之一,公司正在积极向停车场、加油站集成商、运营商提供产品赋能汽车支付场景。”

在车联网产业方面,金溢科技加快推进5G-V2X终端的研发,优化平台和产品解决方案,促进试点示范项目顺利推进。

城市ETC升为战略性业务

数据显示,金溢科技今年上半年的主要收入来源为高速公路ETC设备,该板块在报告期内实现营收7.84亿元,占比98.46%;其次为智能停车设备业务,实现营收709.81万元,占比0.89%。

随着ETC标签的普及,城市ETC的需求释放将是一个长期确定的趋势。金溢科技瞄准这一发展趋势,将城市ETC上升为公司战略性业务之一。“今年,公司调整战略,加大力度与产业链上下游建立合作关系,积极做好设备厂商的角色,向停车场、加油站集成商、运营商提供产品赋能汽车支付场景,共同加速产业发展。”郑映虹表示。

据郑映虹介绍,全国拥有2亿ETC车辆的庞大城市用户群,为ETC向高速以外的场景拓展和应用奠定了坚实基础。因此,ETC将从高速公路不停车收费走向更广泛的城市应用场景,包括城市智慧停车、城市管理、汽车后消费市场等,对ETC相关设备的需求也将持续增长。

今年上半年,金溢科技的智慧停车产品已在多个机场、景区、大学、购物广场、大型展会等高端标杆项目中实现落地。其中,公司的ETC停车项目相继在沈阳、漳州、锦州、日照、广州、滁州、南京等城市落地,场景遍及交通枢纽、景区、医院、CBD、住宅等。

郑映虹对《证券日报》记者表示:“公司ETC停车产品采用‘ETC+视频识

别’的双模技术,在识别准确率和用户体验满意度上都处于较高水平。ETC加油产品已在2019年完成开发并试点应用,今年已拿到防爆合格证书。”

金溢科技表示,公司未来将依托积累十几年的ETC核心设备研发能力及制造能力,联合业内合作伙伴,共同优化基于ETC技术的城市级智慧停车整体解决方案,构建以ETC支付技术为核心的车生活服务圈,获取新的盈利增长点。

车联网产业加速落地

在政策推动下,今年基于5G、C-V2X的车路协同试点示范项目显著增加,已有的试点示范项目普遍将建设规模扩大至城市级。截至4月份,工信部、交通部、住建部授权国家级测试示范区和先导区共20多家。据悉,全国有30多个省市出台了智能网联汽车测试管理规范或实施细则。

业内有观点认为,V2X已经从小规模试点过渡到大规模示范应用阶段,广阔的市场空间将从今年起的3年-5年加速释放,为V2X设备厂商提供了较大市场机遇。

金溢科技从2010年就开始布局V2X研发,2013年研发出第一代V2X产品,现在已经有基于DSRC技术的系列产品,和基于大唐和高通LTE-V方案的系列产品,涵盖车载终端、路侧基站、软件协议栈等多个产品类型。2019年10月份,公司作为华为5G工业模组的首发合作伙伴,公司还加快推进5G-V2X终端的研发。

华讯投资资深分析师彭鹏向《证券日报》记者介绍称:“车路协同V2X应用场景广泛,解决交通安全问题,已成为智能道路基础设施建设的发展重点。未来在智能路口、城市道路、高速公路等应用场景下,车路协同设备市场规模可达数千亿元量级,金溢科技作为V2X解决方案提供商龙头,有望充分受益。”

半年报显示,车端方面,公司基于自主技术的V2X产品赋予车辆与周围交通参与者及云端的实时通信能力和对周边环境的精准感知能力。路端方面,公司路侧智慧基站融合自主V2X路侧天线及基于边缘计算的多传感器融合技术,赋予道路设施通信、感知及计算能力,提升道路设施智能化。

作为V2X解决方案提供商龙头,金溢科技已完成关键硬件、软件和算法的开发,正在根据场景进行精细化设计,推动大规模落地阶段。

山东黄金上半年净利润接近翻倍 着眼未来海外并购小步快跑

■本报记者 赵彬彬

上半年,随着金价持续上涨,国内黄金龙头山东黄金业绩飙升。8月28日披露的半年报显示,公司上半年实现营业收入330.51亿元,同比增长3.50%;实现归属上市公司股东的净利润11.53亿元,同比增长98.22%。

金价上涨+修炼内功

今年以来,宽松的货币政策和市场避险需求,共同推动了金价持续上涨。2020年初,国际黄金价格自1517.18美元/盎司开盘,至6月末收于1780.72美元/盎司,上半年平均价格为1645.42美元/盎司,同比上涨25.94%;国内上海黄金交易所平均价格为369.09元/克,同比上涨28.28%。

山东黄金相关人士告诉《证券日报》记者,上半年,在黄金价格上涨背景下,公司一手抓疫情防控,一手抓复工复产,积极修炼内功,为生产经营的持续稳定提供了保障。

在生产过程中,公司大力推动装备机械化、自动化和信息化,既提升了生产效率,也为安全生产保驾护航。三山岛金矿通过不断增添机械化先进采掘设备,实现采掘作业机械化换人、智能化减人,大幅减少井下作业人员。莱西公司成功实现国内首个-500m中段5G矿业工业化应用。

在研发方面,公司致力于深部勘查、海底采矿、深井采矿、智能采矿、细尾砂充填、氰渣无害化等黄金采选冶核心技术的研究,今年上半年共申请并受理专利67项,授权专利59项。

“特别是自主研发的细粒级尾砂高浓度充填技术和行业首创的‘湿法

沉钼收铜’技术,对企业的长期健康发展具有重要意义,促进安全、环保、经济、高效的矿业技术发展,引领传统矿业向绿色矿业转型升级。”公司前述人士表示。

海外并购小步快跑

资源是黄金企业发展的基础。山东黄金提出要坚定不移地实施“走出去”战略,积极参与全球资源配置。山东黄金曾提出“做优做大,成为全球黄金矿业综合实力前十强”的战略目标,海外并购被认为是实现上述目标的一个重要手段。2017年,公司通过收购巴里克位于阿根廷圣胡安省的Veladero矿50%的股权,第一次试水海外并购。

今年5月8日,山东黄金及其境外全资子公司山东黄金香港与特麦克资源公司签订收购加拿大特麦克资源公司(TMACResourcesInc.)100%股权的《安排协议》。6月18日,山东黄金香港又与CardinalResourcesLimited(卡帝诺资源有限公司)签订《要约实施协议》。目前两个项目的并购工作正在推进中。

“今年的两次并购,恰逢全球疫情蔓延期间。受疫情影响,国外一些黄金企业可能会因债务等原因处理其非核心矿业资产。”卓创资讯黄金行业分析师张伟向《证券日报》记者表示。

山东黄金集团董事长陈玉民曾表示,山东黄金作为国内第一大产金企业,2019年黄金产量不到50吨,无论从资金还是从能力看,都不具备吞下较大体量矿山的的能力。在目前情况下,收购一些价格比较便宜的小型矿山完全可行,通过小步快跑的方式推进国际并购,同时密切关注中等规模以上的并购项目,择机出手。