

11家银行理财子公司开业一年内均盈利 招银理财半年挣了15亿元

■本报记者 彭妍

随着上市银行半年报披露完毕,其理财子公司也有展现了上半年的“战绩”。

据《证券日报》记者不完全统计,银行中报披露了11家银行理财子公司上半年净利润数据,今年上半年合计盈利34.6亿元,这11家都是在2019年开业的理财子公司,最早的是在去年5月份,最晚的是在12月份。其中,招银理财以15亿元净利润居首位。

受资管新规落地的影响,上市银行理财产品转型加快,理财净值化转型再提速,与净值型产品高速增长相对应的,则是保本型理财产品的加速退场。同时,权益类理财产品逐渐成为发力方向。

工银理财总资产达168亿元

据记者不完全统计,目前银行理财子公司开业数量增至17家,包括6家国有银行、5家股份制银行、5家城商行、1家农商行。

《证券日报》记者注意到,在资产规模方面,6家国有银行理财子公司合计资产规模达732.81亿元。其中,分属工农中建四大行旗下的工银理财、农银理财、中银理财和建信理财资产规模均超百亿元。

工行旗下工银理财总资产规模最高,其总资产168.24亿元,净资产165.94亿元。建信理财紧随其后,总资产157.22亿元,净资产151.91亿元。农银理财、中银理财资产总额分别为129.81亿元和108.43亿元。交银理财、中邮理财资产规模相对较小,分别为84.72亿元和84.39亿元。

目前已披露业绩的理财子公司全部实现盈利。招商银行理财子公司的盈利能力位居首位,此外交通银

行、光大银行、兴业银行的理财子公司的盈利能力均有所提升。

招商银行半年报显示,截至6月末,招银理财总资产70.54亿元,净资产65.22亿元,实现净利润15亿元。

交通银行半年报显示,交银理财上半年实现净利润3.04亿元。

光大理财报告期内实现净利润2122万元,相比2019年370万元的盈利大幅提升。

兴银理财上半年累计实现营业收入1.44亿元,实现净利润1.03亿元。

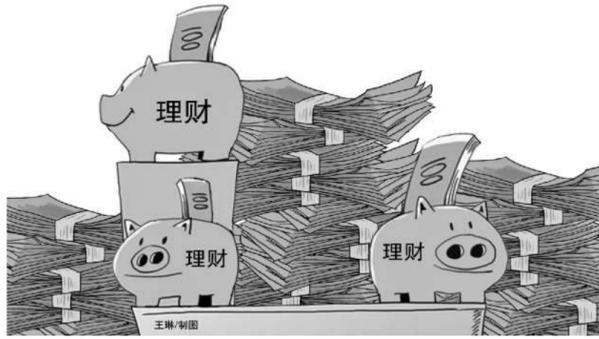
保本型理财产品逐步清零

梳理上市银行半年报发现,多家银行在交出亮丽业绩的同时,也透露出理财业务转型步伐正在加快,受资管新规影响,保本型理财产品正在逐步下降,与此同时,符合新规的净值型理财产品的数量和规模正在逐步增长。

以招商银行为例,其半年报显示,截至6月末,招银理财管理的理财产品余额(不含结构性存款)2.38万亿元,较上年末增长8.68%。新产品余额1.09万亿元,较上年末增长59.08%,占理财产品余额(不含结构性存款)的45.80%,较上年末提高14.58个百分点。在财报中,招银理财解释所谓的新产品即符合资管新规导向的理财产品。

工银银行半年报显示,在工银理财成立一周年之际,推出千亿元规模主题产品,符合资管新规产品和投资规模峰值实现双破万亿元,平稳推动规模承接和创新开拓。6月末,非保本理财产品余额24945.72亿元。

在打破刚兑、消除多层嵌套并限制通道业务的目标之下,今年上半年银行业全面开始资管转型之路,从半年报披露的数字来看,部分银行保本



理财也逐渐成为“过去式”。普益标准数据显示,今年二季度,全市场商业银行净值型理财产品存续数量23078款,较一季度增加3488款,环比增长17.81%;存续规模估计为13.24万亿元,较一季度环比增长5.56%。

固定收益类产品为主,权益类、混合类产品为辅的产品布局。

普益标准研究员赵迪在接受《证券日报》记者采访时表示,整体来说,银行理财子公司在未来或推出更多混合及权益类产品,中风险产品的增多将是产品结构及投向变化背景下的大趋势,政策引导下长期投资产品的比例也将越来越高。同时,银行理财子公司也会推出更多的“1元产品”以满足普通投资者理财需求,引导资金量较少的群体逐步进入理财市场。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

普益标准研究员王伟对《证券日报》记者表示,对于理财子公司来说,受制于投研人才短缺、投研能力存在短板,新产品的研发受到掣肘,也较难从已发售的产品中获取超额收益,与此同时,监管进一步规范了理财产品营销管理,这也影响了银行理财规模的增长,从而限制了银行获取管理费收入。对此,未来理财子公司一方面需要夯实业务基础,通过外部招聘或内部培养形式招募投研人才,补足投研短板,提升大类资产配置能力,根据客户需求研发推介相应的理财产品。

券商财富管理业务透视:

多家券商上半年新增开户数超30万 高净值客户群成挖掘重点

■本报记者 周尚任

今年上半年,证券市场交投活跃,券商经纪业务收入增长显著。据《证券日报》记者统计,上半年39家上市券商合计实现经纪业务收入774.9亿元。

伴随佣金率持续下滑以及券商财富管理转型进程加快,上半年有18家券商的经纪业务收入占比低于30%。在此过程中,券商的投顾等综合实力也在不断提升。

18家券商经纪业务收入占比低于30%

今年上半年券商经纪业务收入增长显著的同时,其收入占比也有所提升。中国证券业协会数据显示,上半年,券商代理买卖证券业务净收入523.1亿元,比去年上半年增长17.82%,占总营收比例为24.51%(2019年度证券经纪业务收入占总营业收入的比例为21.85%)。

《证券日报》记者据东方财富Choice及券商公告统计,2020年上半年39家上市券商合计实现经纪业务收入(财富管理、个人金融等全包括在内,下同)收入774.9亿元。其中,中信证券经纪业务收入最高,达到65.74亿元,占总营业收入比例为24.58%。还有4家券商经纪业务收入超过50亿元,分别是东方证券、华泰证券、招商证券和国泰君安。

以中信证券为例,上半年,中信证券构建以客户需求为导向的价值

供给链,配置投资业务产品体系不断完善,在超高净值客群经营中形成独特竞争力;搭建员工赋能体系,投资顾问团队人数全行业第一;截至报告期末,其个人客户累计超1030万户,证券有效客户超4万户,托管客户资产合计6.7万亿元。

从2020年上半年券商经纪业务收入占比来看,各家券商差异很大。有7家券商的经纪业务收入占比超过50%,还有18家券商的经纪业务收入占比低于30%,其中有2家券商的经纪业务收入占比不足10%。

至少3家券商上半年新增开户数超30万

上半年,交投活跃度明显提升,两市股票成交量放大,新增投资者“跑步”入场。新增投资者入市,对于券商经纪业务收入也是一种提振。从新开户数量来看,今年上半年,沪深两市新增投资者数较2019年年末新增799.08万户。

与此同时,券商开户量明显增长。其中,海通证券表现突出,新增开户数约百万户,同比增长超过40%;新增有效户数14万户,同比增长超过50%。另外,新增开户数超过30万户的券商还有申万宏源、方正证券,而中信建投新增资金账户29.24万户。

从新增开户数增幅方面来看,东方证券累计新增开户数同比增长40%;天风证券累计新增普通客户数同比增长27.02%;光大证券同比增长23%。

以海通证券为例,其机构交易综合服务平台为超高净值客户提供“私人定制”的交易和策略服务,实现专业交易者差异化需求的精确识别、服务匹配与快速响应。报告期内,海通证券通过APP交易的机构客户数急速上升,同比增长超10倍,股基交易量同比增长超200%。

值得注意的是,《证券日报》记者在走访营业部时,多位券商人士向《证券日报》记者表示,“上半年,特别是6月份以来,通过线上开户的投资者明显增加,同时,办理业务、咨询业务、转入资金、购买产品的客户增加更明显。实际上,证券行业本身就是高度线上化的行业,受疫情影响,券商线上化流程更加完善”。

多家券商着力发展投顾业务

“目前,券商财富管理转型进程加快,此前传统通道业务附加值较低,如今通过向客户提供多方位的财富管理服务来增加其附加值。在经纪业务向财富管理转型发展过程中,券商的产品、投顾、平台等综合实力需进一步提升。”有券商人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

在金融科技的助力下,智能化与个性化定制相结合,证券业在投资顾问方面有了更多发展空间。上半年,多家券商着力发展投顾业务。其中,中银证券大幅提升投顾服务能力,新上架投顾产品22只,加快智能投顾系统建设,推进分支机构财富管理中心

建设记者;方正证券投顾业务累计签约客户54.6万户,上半年实现投顾业务收入1.84亿元,同比增长50.44%,线上投顾签约率47%;东兴证券持续优化智能投顾体系,增量创收同比增长50.3%。

头部券商财富管理转型路径更具代表性。今年上半年,高净值客户群则成为券商挖掘重点。其中,国泰君安富裕客户及高净值客户较上年度分别增长10.8%和12.8%。招商证券建立高净值客户专享服务体系,公司财富管理高净值客户人数同比增长36.98%。海通证券为超高净值客户提供“私人定制”的交易和策略服务。国金证券形成面向核心客户和高净值客户的差异化管理产品体系。光大证券高净值客户数较上年度增长9%。中信证券逐步建立为境内外高净值客户提供全球资产配置和交易服务的全方位财富管理平台。

同时,从券商中报中可以发现,不少券商正在强化针对理财型客户的营销。一家中型券商北京地区营业部副总经理向《证券日报》记者表示,“公司有自己的主理理财产品,以此培养产品型客户。不少投资者还不太了解券商资管产品,券商除了开户炒股外,还可以为客户类提供多种理财产品,从固定收益类产品到权益类产品都会有,各自的投资门槛也各不相同,除了针对高端客户的专属理财产品起购金额较高外,还有很多门槛和风险较低的产品可供选择。”

三年,目前很多个股价仍在持续新高,赚钱效应较好。所以食品饮料行业成为市场调整格局中的避险板块之一。

具体来看,8月份以来,共有1091只股票获融资客增持,其中有260只个股期间融资净买入额均超过1亿元。东方财富、正邦科技、牧原股份等3只个股期间融资净买入额均超10亿元,分别为18.9亿元、10.8亿元和10.4亿元。紧随其后的是贵州茅台、五粮液、隆基股份、宁德时代、赤峰黄金等个股期间融资净买入额均超过7亿元。

机构持仓观察

6家险企加仓10只食品饮料龙头股 中国人寿增持贵州茅台减持五粮液

■本报记者 苏向泉

今年二季度,以贵州茅台为首的食品饮料板块出现大涨,险资也频频加仓(新进+增持)食品饮料龙头股。据《证券日报》记者对最新披露中报的食品饮料个股梳理发现,今年二季度,有6家险企加仓了10只食品饮料板块龙头股。

险资二季度重点配置了贵州茅台、五粮液、伊利股份,持股市值分别达56亿元、57亿元、19亿元,持股机构均为中国人寿。持股变动方面,中国人寿二季度增持了贵州茅台,减持了五粮液和伊利股份。

就贵州茅台等权益投资标的配置变化,中国人寿投资管理中心负责人张涤在近期的中报业绩发布会上回答《证券日报》记者的提问时表示,配置变化源于中国人寿上半年把握了很多机会,围绕着战略配置的中枢和上下限,进行了灵活的操作,内部做了结构调整和优化。

新进6只增持4只

一直以来,险资偏好银行、地产等板块,而今年二季度险资则频频加仓食品饮料龙头股。截至二季度末,险资持有14只食品饮料股,均为细分行业龙头,持股市值合计达164.2亿元,较一季度末新增21亿元。

从二季度末险资对食品饮料板块的配置情况来看,依据持股市值高低,险资依次持有五粮液、贵州茅台、伊利股份、青岛啤酒、中炬高新、承德露露、双塔食品、三元股份、良品铺子、光明乳业、三只松鼠、珠江啤酒、恒顺醋业、天味食品。

其中,险资对五粮液、贵州茅台、伊利股份情有独钟,合计持股市值达133亿元,占险资对食品饮料板块合计持股的81%。另外,良品铺子、青岛啤酒、三元股份、光明乳业等4只个股被2家(含)以上险企持有。

调仓布局方面,险资二季度新进了良品铺子、青岛啤酒、双塔食品、三只松鼠、珠江啤酒、天味食品等6只个股。其中,中国人寿新进了良品铺子、青岛啤酒;太平人寿新进良品铺子、三只松鼠、天味食

逾五成私募持仓超八成 机构认为9月份将迎来调仓机会

■本报记者 王宁

私募调仓是普通投资者投资参考的依据之一,进入9月份,私募整体仓位也有了新变化。9月1日,《证券日报》记者获得的最新数据显示,融智·中国对冲基金经理9月A股信心指数为117.18,环比下降了2.40%。从私募仓位来看,股票主观多头私募平均仓位为79.47%,环比持平,整体维持在中高水平,同时,仓位也是维持在近三年中仅次于今年1月份的最高水平。

具体来看,仓位保持在五成以上的私募占比高达96%,有15%的私募持仓处于满仓状态;仓位在八成以上的私募占比,环比有所上涨;仓位保持在五成至八成的私募占比为27%,环比上涨近三个百分点。

持仓不足一半私募继续下降

8月份,A股市场分歧加剧,资金在高低切换上较为明显,尤其是在上市公司半年报公布期间,私募对于投资方向更加追求确定性,各大指数整体维持高位震荡。在此背景下,9月A股基金经理信心指数略有下降,低于7月份和8月份。

《证券日报》记者从最新获悉的私募持仓来看,目前股票主观多头策略私募的平均仓位为79.47%,相比8月份基本持平,整体仓位维持在中高水平,仓位达到在近三年中仅次于今年1月份的最高仓位。具体来看,中高仓位的私募基金数量维持在较高水平,仓位在五成及五成以上的私募占比为95.96%,其中,15.32%的私募目前处于满仓状态,相比8月份的18.52%下降了3.2个百分点;持仓在八成以上的私募占比为54.03%,相比8月份的52.91%上涨1.12个百分点;持仓在五成至八成的私募占比为26.61%,相较8月份的23.81%上涨2.8个百分点;仓位在五成以下的私募数量继续减少。整体来看,大部分私募仍然维持较高仓位,满仓私募的数量有所下降,但中高仓位私募数量仍然有所提高。

从增减仓指标来看,计划增仓的私募比例略有下降,计划减仓的私募比例有所提高。同时,9月A股市场趋势预期信心指标为127.02,环比下降1.42%;其中,4.03%的基金经理是持极度乐观态度,49.19%的基金经理持乐观态度,43.55%

两融余额近1.5万亿元创5年新高 融资客逾152亿元加仓大消费股

■本报记者 张颖

逼近1.5万亿元。周一,在三大股指震荡徘徊中,两融资金果断出手,涌入A股市场。截至8月31日,沪深两市两融余额达14954.24亿元,较前一交易日增加106.79亿元。不但创出了年内新高,更是再度刷新了自2015年7月7日以来的5年新高。

“目前财富效应已经逐步形成,推动增量资金大量入市,场内融资余额还有增长空间。”洪攻略投资研究院院长洪榕在接受《证券日报》记者

采访时表示:“今年7月初,两市成交金额成功突破1.5万亿元关口,创5年以来新高。未来需关注的是,场内融资余额的新关口提高至1.8万亿元,而2万亿元将会是个大坎。”

可以看到,8月份以来,A股市场在震荡之中,两融资金逐步加码,连续第四个月增加。《证券日报》记者根据同花顺统计发现,两市两融余额从14248.62亿元增至14954.24亿元,累计增加705.62亿元,其中,融资余额达14256.31亿元,累计增加536.2亿元。

从行业方面看,8月份以来,在申万一级的28个行业中,有23个行业被融资客净买入,其中,食品饮料、医药生物、农林牧渔等三大行业净买入额均超40亿元,分别为61.05亿元、48.06亿元和43.2亿元,合计达152.31亿元。紧随其后的是电气设备、国防军工、计算机等三行业,融资净买入额均超30亿元,分别为36.6亿元、34.46亿元和34.18亿元。

对此,私募排排网资深研究员刘华告诉《证券日报》记者,8月份市场整体是调整格局,个股跌多涨少,但是食品饮料概念股受资金青睐。消费股行业景气度已经持续两

品;新华人寿新进双塔食品,天安人寿新进了珠江啤酒。

此外,险资还增持了承德露露(阳光财险增持)、恒顺醋业(百年人寿增持)、中炬高新(中国人寿增持)、贵州茅台(中国人寿增持),减持了五粮液、三元股份、光明乳业、伊利股份。

总体来看,险资二季度末持股的14只食品饮料股中,有10只为新进或增持,仅减持4只,险资对食品饮料板块的增配趋势明显。

看好下半年权益市场

险资对食品饮料龙头股的增配一方面与险资的风险偏好有关,另一方面也与监管鼓励险资扩大权益资产配置比例等因素有关。

“险资还是青睐‘红利低波股’,这个方向不会变。贵州茅台等龙头个股符合这样的选股条件。”一位大型保险资管公司负责人对《证券日报》记者如是说。

随着险资权益投资比例限制的进一步松绑,更多的食品饮料龙头有望获得险资的青睐。7月27日,银保监会发布《关于优化保险公司权益类资产配置监管有关事项的通知》,明确了保险公司在偿付能力充足率、资产负债管理能力及风险状况等指标合理的情况下,权益类资产配置比例,最高可占到上半季末总资产的45%。随着股票市场持续向好,险资愈加看好权益投资机会。

张涤对《证券日报》记者表示,对于下半年的权益市场,从长期看,有很多因素驱动股票市场长期向好,包括:中国经济长期向好,资本市场改革红利逐步释放,居民资产配置结构的变化,市场流动性非常充足等,因此对权益市场长期是非常有信心的。但短期还需要关注一些风险因素,包括地缘政治、疫情反弹,也包括一些热点板块前期涨幅较高等因素。

张涤还提到,今年上半年投资面临着非常复杂的市场局面,由于疫情的影响,股票市场也有很多波动。对权益市场,中国人寿会在长期坚持看好的前提下,围绕自身战略资产配置的中枢和上下限,采取更加灵活的策略,把握一些结构性的机会,做好控制短期波动与获得长期收益之间的平衡。