

聚光灯下

李佳琦薇娅“双11”预售两日成交超91亿元 上市公司纷纷备战

■本报记者 何文英

“琦因无比”你知道是什么意思吗？10月20日晚，今年的天猫“双11”预售日李佳琦的直播首秀创造了这样一个网络新词语，形容蹲守在李佳琦直播间蹲到已经犯困，眼皮子开始打架但依然坚持在看直播的状态。

这是今年“双11”预售日网友们熬夜刷手的真实写照。据胖球数据显示，本次“双11”预售前两日，薇娅的销售总额为48.01亿元，李佳琦的销售总额为43.27亿元，两人两天的销售额合计达到91.28亿元。

“双11”战况比去年更为激烈

“不要睡，不要睡”“买它买它”……当李佳琦的魔性口号在直播间响起时，1.6亿多人即便“琦因无比”也要买买买。“疯了，抢疯了……”另一边，身经百战的薇娅也被网友们的抢购热情所震惊。

今年的“双11”来得比以往早一些，从10月20日便拉开帷幕。数据显示，从10月20日下午6时30分，持续到10月21日凌晨2时，共介绍并预售了126款产品，累计观看达1.62亿人次；薇娅的直播从10月20日下午6时53分持续到10月21日凌晨2时35分，共介绍并预售了149款产品，累计观看达1.49亿人次。

庞大的流量立竿见影的转化为亮眼的销售数据。根据淘宝直播10月21日榜单显示，薇娅和李佳琦当天直播总销售额分别为32.21亿元和33.27

亿元，总额近70亿元，销售定金超10亿元。

由头部网红的销售成绩单可见今年“双11”之火爆。此外，根据第三方平台知瓜数据的直播日榜单，10月21日全天共有6.67万个开播播主，其中1915个为当日新增，直播商品204.10万个，共7.09亿人次观看了直播。另有数据显示，“双11”预售刚过10分钟，淘宝直播销售额就超过了去年预售日全天的销售额，这一数字对比去年增长了整整4倍。

中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈瑞在接受《证券日报》记者采访时表示：“‘双11’历来是年度电商销售的波峰时节，而今年‘双11’直播带货的表现，意味着其延续了此前特殊时期(疫情)的良好态势。”

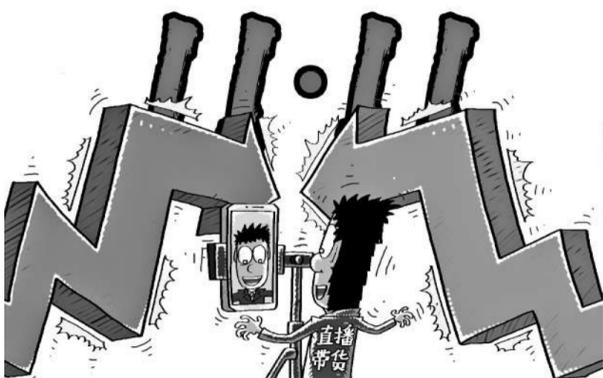
上市公司加入“双11”狂欢

不少上市公司也正摩拳擦掌备战“双11”，似是有挑战顶级流量网红的雄心壮志。

据御家汇10月21日晚8点战报，公司旗下天猫各店铺预售已经超过1亿元(未经审计)，主要贡献品牌有公司自主品牌御泥坊、小迷糊等，也有代理品牌城野医生、露得清等。

从御家汇的销售单品排行榜来看，城野医生VC377美白淡斑精华预售最多，达到94905件，公司自主品牌御泥坊氨基酸泥面膜以及小迷糊多维玻尿酸补水面膜也受到热捧，预售均超过1万件。

另一边，区域百货零售龙头步步



高也针对“双11”制定了一系列战略打法。据了解，步步高将从五城联动开启“美好生活季”、O+O趣味社交新体验、多重参与维度、激发购买力等多方面打造“双11”活动O+O全渠道体验闭环。

“为了实现流量转换，公司还依托大数据平台做出了精准用户画像，根据会员用户画像实现朋友圈精准投放，6万个微信社群精准触达，Better购小程序会员全面激活等。”步步高相关负责人对《证券日报》记者介绍说。

“疫情过后，越来越多的人更希望能走出家门感受生活中的美好。”上述负责人表示，对社交空间的需求，成为人们回归线下的理由，从有社交功能的购物空间进化为有购物功能的社交空间，是后疫情时代实体零售的变革方向和实现增长的关键。

此外，湖南零售双雄之一的友阿股份也为“双11”做了充足的准备。据了解，友阿海外购将在10月29日零点正式开启，届时来自全球50多个国家的1000多个品牌都将加入友阿海外购“双11”狂欢中，直接打折、提醒领券、幸运抽奖等“反套路”促销手段备受期待。

值得一提的是，友阿股份此次“双11”直播摒弃了以往找明星、找网红代言的模式，另辟蹊径邀请普通人成为友阿海外购的全球体验官。友阿股份网络运营事业部总经理许勇波对《证券日报》记者表示，公司从众多报名者中最终选出了五位最具代表性的全球体验官，分别代言五大品类，在“双11”期间将由素人主播向消费者传递友阿海外购“分享全世界的美好”的理念。

A股上市银行三季度报披露大幕拉开 计提拨备力度或左右业绩走势

■本报记者 吕东

在经历了上半年业绩整体下滑后，A股上市银行第三季度的“成绩单”表现如何颇受关注。本周三(10月21日)晚间，随着平安银行率先披露三季度报，上市银行三季度报披露正式拉开帷幕。

对于上市银行三季报的业绩表现，东方金诚首席金融分析师徐承远在《证券日报》记者采访时表示，从总体来看，上市银行将以量补价，营业收入将保持平稳或同比小幅增加，一些资产增速较快、资产结构向零售贷款的倾向程度较高，资产质量相对较好的上市银行盈利或将回升。

值得注意的是，尽管平安银行前三季度净利润同比依旧下滑，但降幅较上半年已明显收窄。上市银行前三季度计提拨备力度的变化也将在一定程度上左右银行三季报业绩成色。

月末两天26家集中亮相

作为首份A股上市银行三季报，平安银行今年前9个月实现营业收入1165.64亿元，同比增长13.2%。而自

今年以来，由于该行主动加大拨备计提力度，加大不良资产核销处置，使盈利受到影响。今年前三季度，该行净利润同比下降5.2%，达223.98亿元。但实现减值损失前营业利润833.13亿元，同比增长16.2%。

资产质量方面，由于部分企业和个人还款面临较大压力，给银行资产质量管控带来新挑战。今年前三季度，该行加大不良资产核销和清收处置力度，整体资产质量风险可控。

截至2020年9月末，平安银行不良贷款率为1.32%，较6月末和上年末均下降0.33个百分点。平安银行表示，面对当前复杂的国内外形势及新冠肺炎疫情带来的不确定性，将持续强化管控措施，加大不良资产处置力度和拨备计提力度，进一步提升风险抵补能力，力争将疫情影响降到最低。

昨日(10月23日)晚间，上海银行也披露了2020年三季报，该行三季报显示，今年前三季度实现营业收入375亿元，同比下降0.91%；归属于上市公司股东的净利润151亿元，同比下降7.99%。

《证券日报》记者据三季报预约披

露时间梳理发现，A股上市银行的三季报披露依旧较晚，而在披露时间上较为密集。除了平安银行、上海银行，其余34家银行的三季报均将在本月最后一周亮相。10月30日和10月31日(公告日期)，披露三季报的银行数量高达26家，包括国有六大行。

此外，已发行完毕即将上市的厦门银行，尽管没有明确披露三季报时间，但发布了三季度业绩预告。预计前三季度实现归属于本行股东的净利润为128373万元至134208万元，同比增长约10%至15%。

计提拨备力度或影响业绩

今年上半年，A股上市银行净利润整体出现下滑。36家银行上半年虽然实现营业收入同比大幅增长，但净利润却同比下降9.33%。其中，高占比的上市银行上半年净利润同比出现下降。

大幅计提拨备正是影响各家银行净利润同比下降的主要因素。《证券日报》记者梳理发现，36家上市银行上半年合计计提资产减值损失达8627.99亿元，同比大增38.61%，几乎

等同于实现的净利润总额。多家银行均对外表示，上半年出现净利润下滑是因为加大计提拨备，若剔除这一因素，银行的业绩还是平稳增长的。

平安银行最新披露的三季报显示，虽然该行前9个月净利润同比下降5.2%，但降幅较上半年的11.2%有了明显改善。而该行第三季度实现净利润87.2亿元，同比增长6.1%。

西南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，前三季度银行业不只是受到疫情的冲击，应该看到，实际上疫情也为银行带来了更多资金投入。这几年整体利率水平走低，尤其是LPR利率改革，实际上拉低了市场实际利率。但即便如此，银行净利润整体波动不大，因为银行业基本盘依然牢固，只是银行之间未来的竞争会进一步加剧。

盘和林表示，上市银行增加计提拨备主要是为了契合匹配审慎原则，这也更有利于行业的长期稳健发展。若第三季度计提拨备程度有所减弱，将对上市银行业绩稳定起到一定作用。“但应该看到，拨备增加是一个持续性的过程。”

持续完善品种工具体系 大商所稳步推进废钢期货上市

■本报记者 王宁

近日，《证券日报》记者从“2020中国煤炭产业大会”上了解到，未来大商所将更加注重期货市场运行质量和功能提升，注重为产业企业服务和风险管理，助力行业提质增效；同时，将持续完善品种工具体系，做精做细品种维护工作，稳步推进废钢期货上市和铁矿石期权国际化。

优化焦炭合约交割质量标准

煤炭作为我国兜底保障地位的基础能源，是我国能源安全的基石。当前钢铁、煤炭行业供给侧结构性改革持续深入，在企业产能置换、环保限产常态化等多重因素影响下，钢铁、煤炭市场的供需稳定依然面临挑战。钢铁产业链上下游企业生产经营压力不断加大，利用衍生品市场开展风险管理的需求持续增加。

大商所副总经理王玉飞表示，未来大商所将更加注重期货市场运行质量和功能提升，注重为产业企业服务

和风险管理，持续增强服务钢铁产业链的能力，助力行业提质增效。

据了解，为全面推动钢铁、煤炭行业高质量发展，“双焦”期货为其提供了有力支持，例如在合约规则制度上，2018年以来，大商所根据现货市场变化，及时对焦煤交割质量标准进行调整，新标准自焦煤1907合约开始实施，目前已完成四次实物交割，交割品质明显提升，市场接受度有所提高。

王玉飞透露，为有效缓解交割压力，确保交割平稳顺畅，大商所从焦煤品种2009合约首次实施滚动交割制度，产业客户接货后反响较好，目前正在积极研究论证焦炭期货质量标准的调整工作。

事实上，随着期货合约规则制度的持续优化，也带动了市场运行效率的稳步提升。数据显示，今年前9月，焦煤、焦炭主力合约平均基差进一步收敛至55元/吨、144元/吨，价格发现功能进一步提升。焦煤法人客户成交量和持仓量占比分别达到42%和55%，焦炭法人客户成交量和持仓量占比分别达到34%和44%，较上一年

度均有明显增加，市场厚度不断提升。引入做市商后，焦煤、焦炭非主力合约成交量从“无成交状态”迅速增长，今年9月成交量占比达32%，较去年大幅提高，合约连续性显著改善。

稳步推进铁矿石期权国际化

记者了解到，目前煤炭生产、贸易、消费企业参与期货市场，运用期货工具规避经营风险的意识提高，积极性、主动性不断增强，取得了很好的效果。中国煤炭工业协会纪委书记、副秘书长张宏安表示，我国焦煤、煤炭期货市场已经走过了9年半的历程，从起步、探索，开始进入了平稳发展阶段，新理念、新业态、新模式不断涌现，煤炭期货市场的功能和作用逐渐得到了有效的发挥。

王玉飞也表示，下一步大商所将更加注重市场运行质量和功能提升，更加注重为产业企业服务和风险管理，持续增强服务钢铁产业链的能力。具体来看，将持续完善品种工具体系，做精做

细品种维护工作；稳步推进废钢期货上市和铁矿石期权国际化，为产业客户提供更加丰富、更为全面的避险产品和工具。“一品一策”促进功能发挥，抓紧推进焦炭质量标准调整落地实施；加快研究铁矿石均价合约；通过采取放宽持仓限制、降低临近交割月交易保证金标准、完善仓单服务和做市商制度等举措，持续改善相关期货合约连续性；增加交割厂库数量和国产矿交割品牌，积极研究品牌升贴水调整，便利产业企业参与市场。

此外，大商所还将加大场外市场建设力度，服务产业企业多样化、个性化需求。围绕打造场外“大宗商品生态圈，价格信息中心和交易中心”的建设目标，持续深入推广包括焦煤品种在内的互换交易，探索在场外建设煤炭等品种板块圈，引入圈子会员，加快上线铁矿石等品种非持仓单登记、交易业务，为仓单现货交易提供流动性，推动形成焦煤品种期现货融化的产品链条和公允的价格体系，更好地为相关企业提供更有针对性的现货及衍生品业务服务。

一家中小财险公司何以连续6年盈利？ 锦泰保险高管团队揭秘

■本报记者 冷翠华

财产保险市场竞争激烈，诸多中小财险公司持续亏损或者业绩剧烈波动。注册地和总部所在地均在四川成都的一家中小财险公司，到2019年，保费规模突破20亿元，同时，自2014年起已连续6年盈利。其常年盈利的秘籍是什么？

近日，《证券日报》记者走进锦泰财产保险股份有限公司(下称“锦泰保险”)，独家采访该公司高管团队，详细了解其战略方向、经营策略。

赋予“新四大支柱业务”新内涵

长期以来，一手抓车险，一手推动非车险业务，是财险公司的常态。锦泰保险也不例外。不一样的是，锦泰保险确定了“新四大支柱业务”并不断赋予其新内涵。

锦泰保险于2010年开始筹备，2011年正式成立。从筹备之时，邓明湘就是筹备组组长，并在公司成立后担任董事长至今。在他的带领下，锦泰保险从无到有，从最初的亏损到多年持续盈利。邓明湘向《证券日报》记者表示，锦泰保险不断探索业务创新发展之路，不断调整业务结构，推进转型升级，并确定了车险之外的“新四大支柱业务”，即农险、信保、责任险和意健险。

“农险是新四大支柱的重中之重。”邓明湘介绍，经过不断创新探索，锦泰保险的农险业务走出了自己的特色。例如，其推出的蔬菜价格指数保险不仅可以保菜农的“钱袋子”，而且可以保市民的“菜篮子”。同时，在生猪价格指数保险方面，与传统产品和“猪粮比”挂钩不同，其创新推出直接价格指数保险，在生猪价格下跌时很好地保障了养殖户的收入，对稳定生猪市场供应发挥了重要作用。而在生猪价格上涨、养殖成本增加时，锦泰保险还设置了回溯机制，为养殖户开展防疫防损等工作给予支持，确保养殖户稳产稳收。

除了蔬菜价格指数保险、生猪价格指数保险，锦泰保险聚焦国家重要农产品和地方重点扶持特色农业产业的风险管理需求，坚持“一地一品”的发展思路，为各地优势特色农业产业量身提供“定向、定制”保险服务。例如在四川成都、绵阳和广安等地推出水稻收入保险、四川成都农产品质量险；在四川攀枝花推出芒果价格指数保险；在陕西推出韩城花椒综合价格指数保险等。

“农业保险是我们公司特色化、差异化发展最重要的支柱业务。”邓明湘表示，该公司农险经营的基本理念是保本微利、特色发展。近年来，其农险业务快速增长，在保障农户利益的同时，也让锦泰保险和政府建立了更加密切的合作，为开拓其他业务奠定了基础，形成良性互动。截至2020年三季度末，该公司农险保费收入同比增长超60%，风险保障(保额)同比增长约57%，达历年同期最好水平。

信用保证保险也是锦泰保险的“新四大支柱业务”之一。近两年，随着社会环境的變化，锦泰保险也对其内涵进行了调整，面对小额分散的消费金融市场，压缩融资类信保业务规模，重点发展非融资类信保业务，尤其是工程领域的保证保险，同时大力发展土地流转履约保证保险、政府采购信用保证保险等业务。

而在另外两项支柱业务——责任险和意健险方面，锦泰保险推广“+责任险”业务，实现了责任险业务融合发展；同时，以市场需求为导向，加快推动意健险创新发展。

险资三季度新进分众传媒等24只股 美瑞新材等3只股月内涨超20%

■本报记者 苏向果

作为长线机构投资者，险资调仓换股频率远低于其他机构投资者，因此，其对A股相关股票的布局也极具参考价值。《证券日报》记者据东方财富Choice数据整理，已披露季报的公司中，有51家前十大流通股股东中出现险资身影。其中，新进(此前未持有)24只，有3只10月以来截至10月22日涨幅超过了20%，大幅跑赢上证指数，可谓“埋伏”成功；加仓(二季度已持有)9只；减持13只；5只持股未变。

具体来看，险资三季度新进了分众传媒、涪陵榨菜、冀东水泥、京北方、国药股份等24股，截至三季度末，险资持有分众传媒的流通市值达9.3亿元，位列新进股之首，新进该股的机构为泰康人寿。此外，险资新进持仓市值超亿元的还有涪陵榨菜和冀东水泥，新进机构分别为民生通惠资产及大家资产。

从三季度险资新进个股10月以来整体涨幅来看，24只股票平均涨幅为8%，大幅跑赢大盘。其中，美瑞新材、蒙泰高新、

“发展非车险业务，新四大支柱的发展方向不会改变，但内涵要顺势而变。”邓明湘表示，今年，预计该公司的非车险业务占比能达到50%以上，未来理想的业务结构是车险和农业保险各占三分之一，其他业务占三分之一，公司将朝着这一目标迈进。

提升车险业务品质

作为财险公司传统业务的车险，今年面临着车险综合改革挑战。锦泰保险总经理任瑞洪对《证券日报》记者表示，在车险综合改革的大背景下，锦泰保险将通过精细化管理、运营和销售来提升车险业务品质。

他说，短期看，车险综改最直接影响是车均保费下降，在保单量并无大变化的情况下，车险赔付率将提高，可能出现承保亏损。“这对车险经营提出了新要求，必须推动精细化管理、运营和销售。在车险运营的中后台，要推进科技赋能，同时，推进客户自主查勘定损；在销售渠道方面，中介为王的时代已经过去，车险拓展要和公司的其他业务形成联动。例如，结合锦泰保险的农业保险这一特色业务，深挖车险需求，拓展农村车险市场。”

做好权益投资研究功课

承保和投资是推动险企健康发展的双轮驱动，在承保端不断优化业务结构、推动创新发展的同时，锦泰保险在险资投资收益方面也取得较好成绩。2019年，其投资收益率达6.48%，投资收益率规模创公司历年最佳水平；今年上半年，其投资收益较去年同期大幅增加21.45%，年化投资收益率较去年同期再提升超1个百分点。

之所以能够长期保持投资佳绩，锦泰保险副总经理、首席投资官万福江向《证券日报》记者揭秘：“在固收类投资领域，投资收益率比较相似，最终的投资收益率差距主要体现在权益投资领域。而要做好权益市场的投资，最重要的是做足研究功课，对宏观大势要有准确的判断，对国际形势、国内经济金融形势都要有研究，在这样的前提下，才能抓住投资机会，不盲目追逐涨跌，取得较高投资收益。”

对“高收益必然意味着高风险”，万福江表示，险资投资尽管追求高收益，但这是在把控好风险的前提下。在非标准资产投资领域，风控取决于险企对行业、企业的管理能力，对于锦泰保险而言，非标投资有八大规避原则，即看不清的投资要规避，对过剩产业领域投资要规避，对负债太大的企业投资要规避。

对未来权益市场的走势，万福江认为：“目前，我国面临的国际环境较为复杂，但我国经济展现出了相当强的韧性。在此基础上，做好权益市场投资，要抓住结构性机会。同时要有逆向思维。例如，站在当前时点，对上半年股价表现优异的食品饮料、医药、白酒等板块要谨慎选择，对无实际业绩支撑的股票要放弃，要投资过往业绩好且未来展望稳定的行业龙头股。”

经过近十年的发展，锦泰保险已经逐步走出了自己的特色之路，并实现连续多年稳定经营。2016年12月份，锦泰保险在新三板挂牌。邓明湘表示，自挂牌新三板后，公司各项指标持续优化，与转板上市或IPO上市要求的差距正在逐步缩小。公司将坚持以效益为中心的高质量发展模式，同时切实防范和化解经营管理中的各种风险，为未来上市工作创造更好的基础条件。