聚焦年报业绩

7家期货公司净利同比增超100% 场外业务成增长点

本报记者 王 宁

截至目前，已有35家期货公司去年经营情况披露。近日，《证券日报》记者根据上市公司和挂牌公司发布的2020年年报梳理发现，去年35家期货公司合计营收高达1254.5亿元，合计净利高达65.5亿元；其中，多数期货公司营收和净利呈现正增长态势，也有部分期货公司同比小幅下滑，而从业务结构来看，场外业务成了业务营收增长点。

多位期货公司高管向《证券日报》记者表示，从披露的年报来看，多数期货公司去年表现不错，尤其是在创新业务方面，不仅发力明显，同时营收增长也较大，整体来看，场外业务成了一致发力的方向。短期来看，以经纪业务为主的传统业务将是期货公司营收的基础，而资管和场外业务等创新业务，将是未来期货公司重要的差异化竞争方向。

永安期货“一家独大”

截至目前，有数据统计的35家期货公司中，去年合计实现营收超过了1254.5亿元，合计净利高达65.5亿元，且多数呈现正增长态势。具体来看，净利润超过10亿元的仅有永安期货，呈现出“一家独大”的局面；净利润在5亿元至10亿元的仅有中信期货；净利润在1亿元至5亿元有18家期货公司，包括了混沌天成、国泰君安、银河期货、国信期货、国投安信、海通期货、中信建投和瑞达期货等。

从排名来看，稳居行业头部地位的期货公司中，券商系占比较高，在排名前十的期货公司中，除了混沌天成外，其他9家均有券商股东背景。其中，永安期货更是以254.69亿元的营业收入、11.46亿元的净利润稳居首位。

根据永安期货公布的2020年年报显示，报告期内，公司实现营业收入254.69亿元，同比增长11.92%；净利润11.46亿元，同比增长14.52%。其中，全资子公司永安资本去年注册资本金增至13亿元，营业收入为231.23亿元，同比增长15.23%；净利润为2.07亿元，同比增长52.62%；永安资本去年度净利润占永安期货合并报表净利润的18.09%。

此外，永安国富为永安期货的联营企业，去年营业收入42.8亿元，同比增长310.95%；去年净利润7.35亿元，同比增长13.33%；公司确认投资收益2.31亿元。

虽然业绩表现突出，但永安期货未来发展仍面临较多风险。根据永安期货年报显示，经纪业务中手续费收入和利息收入，随着市场竞争日趋激烈，呈现逐渐下降态势，可能面临着盈利下降风险。同时，公司使用中的“永安期货”标识尚未取得商标专用权，在使用过程中，可能会引起法律纠纷，从而使公司声誉遭到损害，并对公司的业务开展及整体经营战略布局带来不利影响。

此外，永安期货年报显示，去年公司其他业务收入231.79亿元，占营业收入比重的91.01%。北京某期货公司高管向记者表示，“其他业务收入占比超过了九成，或主要是永安期货对外投资收益，而非期货牌照下的业务经营范围。如果永安期货主要收入依靠投资收益，这是否符合A股上市要求呢？如果顺利上市，未来公募或私募公司，是否也可以为例参照，从而准备A股IPO”。

7家公司净利同比增超100%

记者统计发现，在有统计的35家期货公司中，去年净利润在5000万元至1亿元的有5家期货公司，分别是南华期货、弘业期货、鲁证期货、中金期货和国海良时；净利润在5000万元以下的国元期货、华安期货、红塔期货、金汇期货，以及中银国际、国金期货、建信期货、中航期货和中原期货等其他公司。

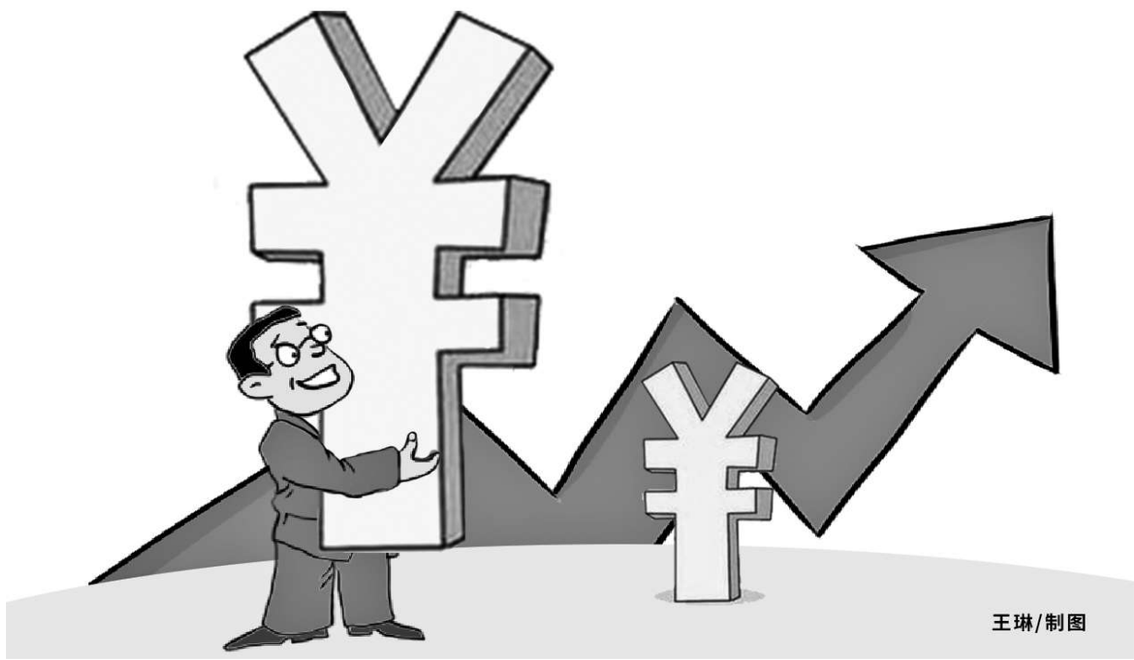
从净利润表现来看，多数呈现出正增长态势，其中，有7家公司净利润增幅超过100%，包括红塔期货、弘业期货、建信期货、混沌天成、国海良时期货、华泰期货和瑞达期货，另有12家公司净利润增幅在50%至100%之间，包括中信建投期货、鲁证期货、国信期货、东证期货、宏源期货、中信期货、银河期货和兴证期货等。

记者了解到，去年构成期货公司主要收入来源有经纪业务、资管业务和风险管理业务，虽然部分期货公司仍在开展投资咨询业务，但整体呈现出收入下滑局面，与之对应的是经纪业务、资产管理和风险管理业务收入均呈现良好的增长势头。与此同时，去年期货市场客户保证金规模和成交量创历史新高。

根据中国期货业协会公布的数据显示，以单边计算，去年中国期货市场成交量和成交额分别为61.53亿手和437.53万亿元，同比分别增长55.29%和50.56%。截至2020年年末，期货公司客户权益共计8247.24亿元，较2019年年末的5070.36亿元增长62.66%。2020年，全国149家期货公司未经审计净利润为86.03亿元，同比增长42.20%。

另有期货公司高管向《证券日报》记者表示，从多数期货公司年报来看，支撑营收的主要业务还是集中在经纪业务、资管业务和场外业务三个方面，其中，资管业务和场外业务的占比更高。“我们公司去年在场外业务上发力明显，尤其是在基差交易和期现业务方面，整体来看，场外业务在整个净利中占到了三成以上，另有六成净利仍为传统业务”。

上述期货公司高管介绍说，从目前期货公司发展来看，传统业务将作为公司发展的基础，未来创新业务发展将成为重要方向，预计在营收或净利中的占比会超过一半以上。与此同时，期货公司的营收结构差异也反映了业务结构不同，体现了期货公司差异化发展现状，预计未来这种差异化竞争发展还将持续一段时间。



王琳/制图

持牌消金机构竞争加剧 去年业绩“冰火两重天”

本报记者 李 冰

截至4月11日，据《证券日报》记者不完全统计，已披露2020年业绩的持牌消费金融机构，大部分净利润取得正增长，但净利润进入10亿元俱乐部的仅有2家，分别是招联消费金融以及兴业消费金融。从已披露的成绩单来看，2020年持牌消金机构的业绩正呈现“冰火两重天”之势。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，“从消费金融公司业绩看，正呈现增速放缓和分化加剧的态势，机构之间业绩差异持续增大。经过10年多的发展，如今消费金融行业的发展已经从粗放和高速增长阶段，过渡到合规监管和有序发展、竞争加剧的阶段”。

业绩现两极分化态势

据《证券日报》记者不完全统计，截至4月11日，已经有13家持牌消费金融机构2020年业绩浮出水面。综合来看，招联消费金融暂居于13家公司之首、兴业消费金融、马上消费金融紧随其后。

在营收方面，招联消费金融、马上消费金融、兴业消费金融排名前三甲，营收情况分别128.16亿元、76.04亿元、64.65亿元。

由于部分消费金融公司披露的业绩数据不完整，净利润及其同比增速情况无法完整窥探，但从已披露情况看，过去爆发式增长态势已“踩刹车”，其中兴业消费金融净利润同比增速最高增幅30.9%、中银消费金融净利润同比-30.96%、湖北消费金融净利润同比-85%、晋商消费金融同比增幅3.75%。但整体来看，去年盈利者依然占大多数，其中净利润迈入10亿元俱乐部的有2家，另外，有5家净利润未过亿元，两极分化明显，

具体来看，招联消费金融、兴业消费金融、马上消费金融2020年实现净利润排名前三，分别为16.63亿元、13.50亿元、7.12亿元，占据第一梯队。中银消费金融紧随其后，净利润为4.55亿元；中邮消费金融净利润为4.02亿元；海尔消费金融净利润为1.23亿元。盛银消费金融、晋商消费金融、湖北消费金融、小米消费金融、阳光消费金融公司的净利润均未过亿元。

值得一提的是，小米消费金融、阳光消费金融去年刚刚成立。其中，小米消金实现净利润109万元，阳光消费金融在报告期内亏损9600万元。

资产规模同样面临分化的局面。截至报告期末，招联消费金融资产规模突破千亿元达1088亿元，马上消费金融、兴业消费金融、中银消费金融、中邮消费金融总资产超300亿元，分别为524亿元、445.59亿元、379.79亿元、340.06亿元。

冰鉴科技研究院行研负责人周扬对《证券日报》记者表示，持牌消费金融机构业绩分化是较为正常的现象，经历去年疫情考验，消金机构在精细化获客以及风控方面的差距，正在业绩上逐渐体现。周扬认为，“行业未来业绩分化还将加剧，格局也会有较大变化，持牌消金战局远未尘埃落定。”

科技驱动正成发展关键

此外，记者注意到，多家持牌消费金融机构纷纷把强化风控管理及科技驱动，定义为发展及业绩增长的关键。

对于中邮消费金融成绩，邮储银行在年报中表示，在营销获客、风险管理、贷后催收等方面经受住了考验，业务规模稳步增长不良金额和不良率实现“双降”，取得了良好的经营业绩。同时，将不断加强科技创新及应用，建立线上线下一体化获客渠道和覆盖贷前、贷中和贷后的全面风险管理体系，提升普惠金融服务的深度和广度。

盛银消费金融也表示，2020年公司风控能力持续提升、自营产品成功破冰，科技能力显著提升，不良贷款率仅为0.09%，处于行业较低水平。

马上消费金融更是已经通过科技创新能力赋能合作伙伴，获得了收入来源。根据披露，其科技赋能机构数量超过100家，合作金融机构超过200家，场景方200余家，覆盖消费场景百万个。同时，马上消费金融在数字科技全方位研发，推动科技与全链条业务深度应用以及全行业开放输出，以人工智能、大数据、区块链、云计算四大技术驱动。

马上消费金融董事长赵国庆对《证券日报》记者表示，未来，消费金融行业将注重普、惠、质协同发展路线，聚焦轻资产的运营模式，马上消费金融也将通过市场化、差异化定价，匹配不同客群，不断降低成本、扩大覆盖面，严控风险，实现商业可持续，同时完成背后全方位能力领先和高质量发展。

海尔消费金融方面则表示，持续加码金融科技，是2021年海尔消费金融的重点发力方向。

铜陵学院经济学副教授芮训媛对《证券日报》记者表示，“持牌消费金融机构正在走向跨行业融合发展。短期来看业绩增量突破有难度，但长期来看，科技驱动力以及区块链等新技术的加持情况会直接影响机构的发展，未来行业格局变化也取决于消金机构自身的创新能力与风控水平”。

于百程认为，目前消费金融公司之间的竞争，更加体现为综合能力的竞争，包括资金端的多元化和成本，资产端的客群质量和收益水平，以及技术赋能和风险控制能力等。在2021年，消费金融领域将继续稳健发展，监管评级将推动消费金融公司更加强化风险管控和合规发展，未来消费金融行业自身技术能力至关重要，行业发展也会更加精细化。

一季度“另类”罚单背后 销售误导是顽疾

本报记者 冷翠华

普华永道近日发布的保险行业监管处罚分析指出，一季度，银保监会及其派出机构开出的保险业罚单总金额超过了7200万元。

《证券日报》记者对罚单进行梳理发现，除了套取费用、给投保人合同之外的利益等行业顽疾仍未消除，还有一些“另类”罚单反映出行业发展中的弊病。其中，与保险销售相关的销售误导源头问题，与保险公司管理规定相关的跨区经营问题以及与公司治理密切相关的保险欺诈等问题备受关注。

对代理人如何进行培训？

在一季度银保监会的诸多行政处罚决定中，有些处罚显得有些“另类”。例如，某人身险公司因未按规定使用经备案的保险条款、保险费率，同时，其对保险代理人的培训宣传与实际不符，被责令改正，受到监管部门的警告处分并被罚款49万元。

一位不愿具名的业内人士对《证券日报》记者表示，平时大家关注比较多的是保险代理人为了业绩而进行销售误导，但保险公司在产品开发时就未使用备案的保险条款和保险费率，在培训环节就出现宣传与实际不符的现象，那将很难杜绝后续销售环节不出现销售误导，这也是监管部门要重罚的原因。

一季度，还有多家险企因为存在唆使、诱导保险代理人进行违背诚信义务的活动被罚，还有的公司因未对合作的专业中介机构开展培训而受到处罚。上述业内人士表示，可以看出，监管机构对销售误导零容忍，同时也在强化保险公司对于保险代理人以及保险中介机构的主体责任。

销售误导，历来是人身险行业的顽疾，也是消费者投诉的主因。银保监会最新统计数据显示，去年四季度，销售纠纷投诉占人身险公司总投诉的42.96%。如何从根源上减少直至杜绝销售误导？行业在持续探寻解决之道。4月8日，银保监会发布《关于深入开展人身保险市场乱象治理专项工作的通知》，将对人身保险市场存在的典型问题和重点风险进行专项治理，主要围绕销售行为、人员管理、数据真实性以及内部控制等几个方面。

“通过依法依规查处违法违规行为及其背后的贪腐问题，深入剖析问题和风险产生的深层次原因，研究提出解决问题、化解风险的根本措施。”银保监会指出。在此基础上，推动体制机制的改革，构建长效机制，促进人身保险业实现高质量发展才是长远目的。

只要有业务就揽过来？

在一季度保险业的行政处罚中，有多家公司因为异地承保而被处罚。按照《保险公司管理规定》第四十一条，除另有规定的，保险公司分支机构不得跨省、自治区、直辖市经营保险业务，但现实中，部分险企分支机构却只顾及揽入业务，跨区承保。

银保监会行政处罚公开信息显示，上海中和保险经纪江苏分公司受相关企业委托，2019年度共安排4家财险公司的分支机构承保了相关企业的雇主责任保险业务16笔，涉及保费153.29万元，收取经纪服务费24.21万元。然而，上述保险的被保险人所在地均不在承保机构的经营区域内。为此，相关银保监局分别对中和保险经纪和4家财险公司分支机构进行行政处罚。

同时，近两年，车险的跨区经营现象也时有发生。例如，2019年，某财险公司南京分公司承保了14辆省外号牌的机动车交通事故责任强制保险业务，保费合计11016元。上述业务存在车主住址在江苏省外、车辆无本地使用证明的情况。另一家财险公司江北支公司承保了省外号牌车辆的交强险以及商业车险。两家公司也分别被处罚。

“异地承保一般有两种情况，一种是险企分支机构获得了客户的投保需求，大多因为有熟人或者熟悉的路子；另一种因素是分支机构间的竞争、抢单。但这不符合保险公司管理规定，同时，异地承保对保单服务以及理赔时效等方面也可能带来不利影响。”某财险公司车险负责人告诉记者。

员工涉刑 险企受罚

在一季度保险业的行政处罚中，出现了保险公司被骗又被罚的案例，折射出保险公司风控体系建设不完善、风控措施落实不到位。

根据江苏银保监局信息，大地财险江北支公司因员工行为管理不到位，发生员工涉刑案件而受到行政处罚。从2016年9月份起，该公司劳动合同制员工卫某与其妻子经营某汽车销售有限公司，经营范围包括汽车维修等。截至2019年7月份，该保险公司未对其基层员工经商办企业情况进行排查，未发现卫某经营有关企业的情况。而在2017年3月份至2019年3月份，卫某利用经营上述公司的便利，伙同他人故意制造8起车辆碰撞的交通事故，骗取3家保险公司支付的保险金合计超4.9万元。卫某被法院以诈骗罪判刑并处罚金。

在实践中，保险公司由于公司治理不完善，被骗又被罚的情况并不少。在财险业务领域，车险保险欺诈现象较为常见，在人身险业务领域，也有险企员工涉嫌内外勾结骗保，伪造票据、骗取大病保险资金，涉案金额高达298.9万元。

南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣在接受《证券日报》记者采访时分析认为，内部控制作为公司治理的重要内部治理机制，在治理实践早期就受到了各方的关注，险企被骗又被罚是多方面原因所致，其中，内控的低效或者无效是重要的原因之一。

根据保险公司管理规定，保险公司应当建立健全公司治理结构，加强内部管理，建立严格的内部控制制度。同时，《反保险欺诈指引》指出，保险机构应组织落实风险管理措施与内控建设措施。“保险机构应将员工道德风险可能引发的职务欺诈作为欺诈风险管理的重要部分，营造诚信的企业文化，健全人员选任和在岗履职检查机制，明确岗位责任，设置内部控制和监督措施等。”业内人士认为，保险公司被骗取了保险金又被行政处罚，是监管机构对其风控体系建设不完善、风控措施落实不到位的处罚。

山东国信增收不增利 上市三年净利连续下滑

本报记者 邢 萌

近日，“港股信托第一股”山东国信发布2020年年报，经营收入增速明显，净利润却再次下滑。年报显示，去年山东国信经营收入同比增加22.20%至23.06亿元，净利润则下降5.42%到6.28亿元。

值得注意的是，去年上半年山东国信净利润大幅增长。据悉，2020年上半年，山东国信实现净利润5.14亿元，同比增幅超50%。以此来算，下半年山东国信的净利润仅约1亿元。

上市三年来，山东国信深受业绩“增收不增利”的困扰。山东国信于2017年年底上市，经营收入逐渐攀升，从2017年的16亿元升至2020年的23亿元；与之相对应的则是净利润的一路滑坡，已从将近9亿元降至6亿元。

净利润逐年下滑 金融资产减值损失大增50%

作为首家也是唯一一家登陆港股的上市信托公司，山东国信却不被境外投资者看好。截至4月9日收盘，山东国信的股价为每股0.7港元，沦为“仙股”。这与彼时上市发售价每股4.56港元已相距甚远。

公开资料显示，山东国信注册资本为46.59亿元，为地方国企控股的信托公司。控股股东为合计持股52.96%的鲁信集团，实际控制人为山东省财政厅。

从2020年的经营收入与净利润指标来看，山东国信处于行业中等偏上的水平。但放眼至更长时间来看，山东国信上市后的经营收入与净利润的差距正呈现出逐年拉大的失衡趋势。

《证券日报》记者据历年年报统计发现，2017年至2020年，山东国信的经营收入分别为16.48亿元、16.95亿元、18.87亿元、23.06亿元，对应的每年净利润分别为8.94亿元、8.72亿元、6.64亿元、6.28亿元。可以清楚地看出，山东国信该两项经营指标差距已由不足8亿元扩大至接近17亿元。

这组数据也反映出，信托行业转型下，以山东国信为代表的部分信托公司陷入“增收不增利”的困境。据中国信托业协会公布的数据，2020年信托行业营业收入微增，净利润增速则连续两年为负，2019年同比下降0.65%，2020年同比下降19.79%。

复旦大学信托研究中心主任殷醒民表示，利润总额的下降与信托公司加大资产减值损失计提力度有关，顺应监管导向，主动控制增速，反映了行业正从注重规模向注重发展质量转变。

金融资产减值损失大幅增加是山东国信全年净利润减少的重要原因。年报显示，山东国信的金融资产减值损失由2019年的0.69亿元上升54%至2020年的1.06亿元。

固有业务“反客为主” 全年增速超过50%

记者发现，去年山东国信的业务结构出现重大变化：固有业务收入首次反超主营信托业务收入，占据主导地位。相关年报显示，2020年山东国信的固有业务收入为15.19亿元，相较于2019年增加56.44%，占总收入的56.81%；信托业务收入同比微增至11.55亿元，占比43.19%。

值得注意的是，这并不是个结构健康的信号。我国信托业的制度定位逐渐明确，做专业受托人、主营信托业务的金融机构。信托业务向来是信托公司的主营业务，主要由信托项目手续费及佣金收入构成，是衡量信托公司业务实力水平的最重要的指标。

中国信托业协会公布的数据显示，截至2020年四季度末，68家信托公司的信托业务收入为864.48亿元，同比增长3.68%。信托业务收入在经营收入中的占比为70.39%，比2019年四季度末的69.48%有小幅提高。比较而言，山东国信信托业务收入43.19%的比例仍显单薄。

不过，从主动管理业务方面而言，山东国信成果突出。2020年半年报显示，上半年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%。

在信托业转型的大背景下，主动管理业务成为核心竞争力。普益标准研究员王晨宇对本报记者表示，与被动管理业务不同，主动管理类业务的特点主要体现在管理者对于资管产品的主动管理程度更高，需要投入更多的时间精力做好产品的投资研究，需要制定详细的投资管理策略，充分熟悉底层资产，同时准确把握外部经济政治环境变化。

对于信托公司如何开展主动管理业务，用益信托研究员帅国让对记者表示，其一，信托公司需要提升自身的专业水平，强化投研体系建设，培养专业人才；其二，以市场需求为导向，以客户为中心进行产品研发；其三，充分发挥信托制度的优势，增强创新能力，加大资产证券化业务、家族信托业务、养老信托业务等布局；其四，强化风险管理，合法合规经营，更加充分的尽职履责。

本版主编 袁 元 责 编 刘斯会 制 作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785