

券商“互投”有进有退 8家券商斥资28.64亿元认购“同行”定增

■本报记者 周尚任

今年以来,已有多家券商抛出大额融资方案,拟募资总额近千亿元。

与此同时,上市券商对同行定增的参与热情也引发了市场高度关注。《证券日报》记者调查发现,一方面,去年以来多家券商通过参与定增“买入”其他券商的股票,顺利进入这些券商的前十大股东行列,引发了并购的猜想;另一方面,今年多家券商在定增限售期过后陆续“卖出”所持定增股,退出了“同行”的前十大股东行列。

对此,前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商参与‘同行’的定增,主要是为了获得投资回报。如果大比例参与定增,或许是有并购的想法。券商参与‘同行’的定增,也表明其看好券商股后市的表现。券商股的走势与行情有很大关系,当前大盘走势低迷,券商股的走势也一般;如果下半年行情有所启动,券商股应该会有一些较好表现。”

2家券商年内已实施定增 8家券商参与认购

据《证券日报》记者统计,今年以来,已有8家券商抛出再融资方案,拟募资总额合计不超过983亿元。其中,国海证券、东兴证券、国联证券等3家上市券商发布定增方案,拟募资合计不超过220亿元。其中,截至目前,国海证券的定增方案已获广西国资委批复,国联证券的定增方案已获其控股股东无锡市国联发展(集团)批准以及广西国资委批复。

今年以来,已有2家券商实施了定增方案,共有8家券商斥资28.64亿元参与认购。天风证券的定增近日实施完毕,募资额为81.79亿元,共有15家机构参与。其中,中国银河、申万宏源、开源证券、联储证券、东海证券等5家券商参与此次定增,分别获配4.98亿元、3.74亿元、2.5亿元、2.5亿元、2.5亿元的股票,锁定期均为6个月。

天风证券本次定增发行价为4.09元/股,上述5家券商合计使用16.22亿元资金获配天风证券股票3.97亿股。值得注意的是,由于天风证券的股权结构相对分散,本次定增发行前后,天风证券均无控股股东和实际控制人。

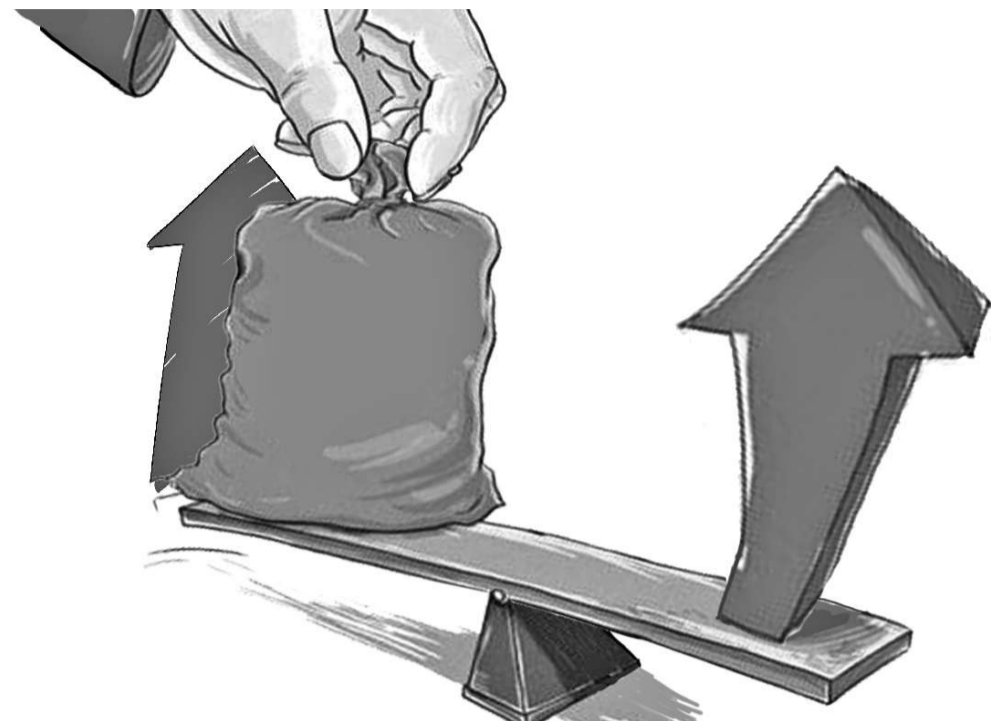
西部证券的定增也在今年上半年实施完毕,共有16家机构入选。其中,第一创业、中信证券、中国银河、中信建投等4家券商通过此次参与定增,分别获配西部证券2.39亿元、4.43亿元、1.4亿元、4.2亿元价值的股份,锁定期均为6个月。按照7.75元/股的定增价计算,这4家券商合计使用12.42亿元资金获配西部证券股票1.61亿股。截至今年一季度末,中信证券、中信建投进入西部证券前十大股东名单,分别第八、第九大股东,持股比例分别为1.35%、1.27%。

中信改革发展研究基金会研究员赵亚斌在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商服务同质化严重,做大做强已成为在竞争中取胜的最重要途径。参与定增目前已成为入股券商的一条捷径,未来大型券商很可能会通过定增等途径来收购其他券商。”

不过,一家上市头部券商的非银金融分析师却对此有不同见解,他对《证券日报》记者表示:“券商通过定增入股同行,不一定就是为了合并,也可能就是正常的投资。企业通过定增募资,主要是因为缺钱。2020年以来,券商各项业务发展很快,尤其是两融业务、衍生品交易业务发展迅速,为此券商需要大力补充资本。”

券商“补血” 大手笔投向信用业务

从券商年内定增募资用途来看,“补血”信用交易业务、扩大融资融券业务规模已成为当下各家券商争相发力的重点。《证券日报》记者在调查中发现,融资融券、股票质押等资本中介业务是证券公司发挥金融机构中角色角色的主要体现,不少券商已根据整体发展规



王琳/制图

划并结合实际情况,对信用业务发展方向与目标进行了重新定位,在保证合规风险可控的前提下,稳步扩张业务规模。

《证券日报》记者对相关预案数据不完全统计后发现,天风证券拟运用不超过49亿元扩大信用业务规模,占拟募资总额的38%;东兴证券拟运用不超过30亿元用于扩大融资融券业务规模,占拟募资总额的43%;国海证券拟运用不超过25亿元用于资本中介业务,占拟募资总额的29%;国联证券拟运用不超过25亿元用于进一步扩大包括融资融券在内的信用交易业务规模,占拟募资总额的38%;西部证券拟运用不超过24亿元用于发展资本中介业务,占拟募资总额的32%。

对此,杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“融资融券业务已成为券商的一大重要收入与利润来源。与经纪业务相比,融资融券业务的利润更为丰厚。同时,随着市场好转和赚钱效应的提升,信用交易业务量也将大幅增加,牛市有更大的资金需求量。所以,券商目前通过多种方式募集资金,做好资金上的准备,将来有利于提升

券商利润和业务收入。”

多家上市券商 退出同行前十大股东

上市券商对同行定增的参与热情,也引发了市场的高度关注。

据《证券日报》记者不完全统计,自去年以来,已有15家券商斥资71.62亿元参与了同行的定增。其中,中信建投通过参与同行定增的家数最多,累计斥资11.2亿元,分别参与第一创业、中原证券、国信证券、南京证券、西部证券等5家券商的定增。中金公司累计斥资12.03亿元,分别参与第一创业、中原证券、国信证券、中信建投等4家券商的定增;中信证券累计斥资14.3亿元,参与了第一创业、中原证券、南京证券、西部证券的定增。另外,中信证券、国泰君安、中信建投、中金公司等4家券商均参与了第一创业及中原证券的定增。

有4家券商通过参与定增的方式,成为其他券商的前十大股东。其中,中信证券通过参与定增,分别成为西部证券(第八大股东)、南京证券(第九大股东)、第一创业(第九大

东)的前十大股东;中信建投则成为西部证券(第九大股东)、第一创业(第十大股东)的前十大股东;中金公司成为中原证券第七大股东;国泰君安成为中原证券第八大股东。

不过,截至今年一季度末,中信证券、中信建投均已退出第一创业的前十大股东。以中信证券为例,去年7月份,中信证券通过定增获配第一创业4500万股,锁定期6个月,至此中信证券累计持有第一创业4963.4万股,持股比例为1.18%,为第一创业第九大股东。截至2020年三季度末,中信证券所持第一创业的股份减少至4559.25万股,持股比例变为1.08%;截至2020年年末,中信证券持有第一创业的股份进一步减少至4540.26万股。

同是去年7月份,中金公司、国泰君安通过定增进入中原证券前十大股东名单。其中,中金公司持有中原证券9136.86万股,持股比例为1.97%;国泰君安持有中原证券8293.6万股,持股比例为1.79%。截至今年一季度末,国泰君安已退出中原证券前十大股东名单;中金公司则减持中原证券股份4507.94万股,持股比例降至1%。

前四个月私募基金备案11615只 证券类占比近八成

■本报记者 王宁

私募基金备案纪录再次刷新!私募排排网最新统计数据称,今年前四个月私募基金备案数量高达11615只,刷新了往年同期历史新纪录。其中,证券类产品接近9000只,占比近八成。

多位私募人士向《证券日报》记者表示,从年内私募基金备案情况来看,呈现出两个明显特征:一是私募备案产品呈现两极分化态势,头部私募的备案热情居高不下;二是策略多元化,其中量化策略和期货策略相关产品逐渐增多。从配置周期来看,二季度A股市场进入分化阶段,将会以基本面作为核心因素,建议重点关注消费、医药等领域机会。

头部私募备案热情不减

《证券日报》记者从私募排排网处获悉,今年以来,私募基金保持着较

高的备案热情,仅1月份全市场合计备案产品数量就多达1882只。其中,证券类产品成为主力军,占比超过七成;同时,私募管理人备案也高达69家,证券类占比逾四成,达到28家。进入4月中旬,私募基金备案数量已达9745只,其中证券类产品占比为77.4%,较去年同期相比增幅达49.69%。

最新数据显示,今年前四个月,共备案私募基金产品11615只。其中,私募证券投资基金8950只,占备案私募基金总量的77%。按照管理规模分类,50亿元以上的头部私募证券投资基金管理人共备案基金2139只,占私募基金基金总量的23.90%。

按照策略分类来看,幻方量化年内发行170只私募基金数量居首,淡水泉投资、灵均投资、石泽资产、九坤投资、衍复投资等多家百亿级私募的产品备案数量也比较靠前。

多位业内人士告诉《证券日报》记者,私募基金管理人保持较高的备案热情,主要得益于市场流入资金明

显、宏观面利好因素的配合下,投资者对投资机会报以较高的期待。

另有私募人士向记者表示,今年私募基金备案热情高涨,主要原因在于居民储蓄“搬家”,资金向股市持续流入,提供了更多的结构性机会,擅长获取绝对收益的私募因此赢得了更多投资者的青睐。与此同时,私募头部效应更加明显,不少优秀公募基金经理纷纷“奔私”,进一步提升了私募基金的“吸金”效应。

私募排排网研究主管刘有华告诉《证券日报》记者,从年内证券类私募基金备案情况来看,一方面产品发行呈现明显的两极分化特征,头部私募备案积极,管理资产规模在50亿元以上的私募机构所发行的产品数量占比近三成,行业马太效应逐步体现。另一方面,所备案的私募产品策略更加多元化,除了股票多头策略产品外,其他策略产品的发行数量已接近总量的四成,其中,期货策略产品的年内关注度大幅提升。

在清算方面,截至4月底,年内共清算了616只私募基金,不及去年同期的一半。其中,非正常清算的产品数量占比大幅下降。

私募看好结构性投资机会

进入二季度以来,A股市场依然呈现结构性投资机会。多数私募机构认为,A股市场将进入极度分化周期,建议重点关注消费、医药等领域的投资机会。

君创基金投资总监商维岭向记者表示,A股市场一季度估值重构已结束,二季度将回归基本面驱动,市场将进入极度分化周期。当前正在寻找新的催化剂,但仍会以基本面作为核心驱动因子,建议重点关注消费、医药、新经济等具备成长价值的优秀企业。“我们会根据估值和企业经营状态调整持仓,持续动态优化组合。二季度还会加大产品发行及募集力度,目前是非常好的长期布局时点。”

商维岭更倾向于在弱市中寻找

长周期、可持续、可复制的投资机会,而不是在基金狂热发行中推出产品。他表示,过去一年A股市场大幅上涨,积聚了较大风险,公司在市场狂热中主动降低了基金发行和募集力度,希望以此帮助投资者规避阶段性风险。市场持续下跌后,部分企业估值重新回归到合理水平,目前正是布局的最佳时机。

把脉投资总经理许琼娜告诉《证券日报》记者,今年大概率是周期板块的投资机会。周期板块分为消费型和工业型,当前工业型周期行业基本进入短阶段牛市,而消费型周期板块由于估值已达历史低位,因此值得配置。公司接下来还会加快推出新基金,这也是基于对周期板块成长性较确定所考虑的。很多白马股当前估值依然处于高位,横向对比来看,周期板块还是有较大上涨空间的。

一季度亮相4家银行前十大流通股股东名单 社保基金和养老金组合增减方向不同

■本报记者 吕东

伴随A股上市银行2020年年报和2021年一季度披露完毕,社保基金及养老金这两大价值投资机构组合对银行股的布局情况也浮出了水面。

一季报显示,截至今年一季度末,上述两大机构组合共出现在500余家上市公司的前十大流通股股东之列。但在38家A股上市银行中,社保基金、养老金仅出现在4家银行的前十大流通股股东名单中。而且,两大组合一季度对银行股的操作方向也大相径庭,截至一季度末,社保基金组合所持银行股的持股数量维持稳定增长,而养老金组合则对所持的唯一一只银行股进行了大幅减持。

中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,社保基金、养老金两大组合一季度对银行

股的操作有增有减,但总体持仓仍保持稳定,是根据市场环境 and 银行业绩的变化做出的灵活性调整,应属正常。

社保基金布局4只银行股

上市公司2021年一季度报数据显示,截至今年一季度末,共有430家上市公司的前十大流通股股东中出现社保基金组合的身影,其中有91家为新进。

《证券日报》记者对38家上市银行一季报梳理后发现,社保基金组合仅出现在4家银行的前十大流通股股东名单中,分别为平安银行、南京银行、常熟银行和无锡银行。不过,与去年四季度减持银行股的行为相比,社保基金在今年一季度则对银行股进行了大面积增持操作。

上述4家银行的前十大流通股股东持仓情况显示,社保基金组合持有股份数量及入驻组合家数最

多的均为常熟银行。截至3月末,在常熟银行前十大流通股股东中,共有两只社保基金组合入驻,分别为全国社保基金一一零组合和全国社保基金四一三组合。前者持有常熟银行6349.42万股股份,与去年四季度末持平;但在去年第四季度,该组合曾一度大幅减持2431.36万股。全国社保基金四一三组合则在去年第四季度新进入股东名单,并在今年一季度再度增持214.62万股,截至一季度末的持股数量增至3826.76万股。

截至今年一季度末,全国社保基金一一零组合还持有南京银行7305.55万股,这也是该组合自去年三季度末退出南京银行前十大流通股股东名单后的再度进入。无锡银行的前十大流通股股东名单显示,去年第四季度新进的全国社保基金四一三组合共持有该行2153.86万股,在一季度小幅增持34.69万股。

今年一季度,社保基金对平安

银行的持仓没有变动。截至今年一季度末,被全国社保基金一一七组合持有5800.01万股股份,持股数量与去年年末相同,位列该行十大流通股股东。在去年第四季度,该组合曾减持平安银行999.99万股。

今年一季度,社保基金对上市银行的持股数量保持稳步增长,主要得益于上市银行业绩的回升。一季报显示,今年一季度上市银行业绩明显回暖,不仅盈利持续增长,资产质量也得到较大改善。38家上市银行一季度合计实现归属母公司股东的净利润同比增长4.62%,近七成银行不良贷款率较去年年末出现下降。

养老基金独宠常熟银行

虽然一季度养老基金现身在逾百家上市公司前十大流通股股东中,但对银行股的投资热情却不足,常熟银行成为养老金组合布局

上市银行的“独苗”。

截至今年一季度末,基本养老保险基金一一零组合持有常熟银行3400万股,为第八大流通股股东,但较去年四季度减持1200万股。

银行业资深观察人士苏筱芮对《证券日报》记者分析称,从整体持仓情况来看,社保基金和养老金组合持有银行股的数量较为有限。尤其是去年受疫情影响,社保基金在四季度进行了减持操作,属于正常的避险行为。今年一季度上市银行整体业绩开始企稳,一些银行的存量不良资产也在出清,银行业作为顺周期行业,当下估值仍处于低位,伴随行业整体回暖,未来仍存在被投资机构进一步增持的可能。

盘和林则指出,社保基金和养老金两大组合所驻扎银行的家数和持股数量,或许要能看到的披露信息更多,只是由于上市银行的股本普遍较大,并没有出现在前十大流通股股东名单中。

保险产品畅销榜 年金险抢占“C位”

■本报记者 冷翠华

随着保险公司2020年年报先后披露,人身险公司的畅销产品也随之出炉。《证券日报》记者统计后发现,根据保费收入的排名,约半数人身险公司的前五大产品是年金保险,在畅销榜中占据了“C位”。

对于这一现象,业内人士认为,年金保险产品设计的灵活、收益稳健,有其独特的优势,在相关政策的引导下,未来年金保险市场还有很大发展潜力。

保费收入贡献 年金险占比超四成

年金保险产品到底有多畅销?《证券日报》记者查阅了20家人身险公司的2020年年报后发现,有11家人身险公司保费收入排名前五的产品中,年金保险产品达3款及以上。这11家公司的产户投资款新增交费情况显示,万能型年金保险是其绝对主力产品。

比如,泰康人寿去年贡献原保费收入排名前五的产品中,前三名皆为年金保险,排名第五位的也是年金保险,仅排名第四的是重大疾病保险。

再如,友邦人寿去年贡献原保费收入排名前五的产品中,前两名均是年金保险,排名第三的是一款终身寿险,排名第四和第五的是两款重大疾病保险。

人身险上市公司的情况也与此类似。去年,中国人寿、平安寿险各有4款年金保险产品进入保费收入前五之列;人保寿险、新华保险各有2款年金保险产品上榜;太保寿险保费收入前五名产品包括1款年金保险、2款终身寿险、1款重疾险和1款大病团体医疗险。

在记者查询的其他14家人身险公司中,恒大人寿、招商信诺人寿、德华安顾人寿、珠江人寿、国华人寿、上海人寿、中融人寿、招商仁和人寿等8家公司原保费收入排名前五的产品中,均有3款及以上产品为年金保险。其中,多家险企的产户投资款新增交费前3名产品均为万能型年金保险。

《证券日报》记者从相关渠道获得的统计数据发现,2020年,人身险公司的个人业务合计实现原保费收入2.39万亿元。其中,年金保险原保费收入为1.1万亿元,占比46%。人身险公司的团体业务合计实现原保费收入71.3亿元。其中,年金保险原保费收入31.1亿元,占比43.6%。

今年一季度,人身险公司的团体业务保持较快发展势头,实现新单保费收入27.13亿元,同比增长48.72%;实现续期保费收入4.6亿元,同比增长3.16%。在团体业务中,年金保险实现新单保费收入12.88亿元,同比增长229.32%;实现续期保费收入3.67亿元,同比下降5.66%。

从销售渠道来看,年金保险的销售主要依靠个人代理、银保、网销三大渠道。中国保险行业协会的统计数据显示,去年网销人身险保费中,年金保险取得规模保费490.1亿元,同比增长38.8%;年金保险保费收入占比为23.2%,较上一季度提升4个百分点,已成为第二大险种。另外,从62家人身险公司的银保渠道畅销产品来看,在去年期交产品年度销量前十名中,增额终身寿险和年金保险产品占据了九个席位,已成为银行代理渠道业务结构转型的主要推动力之一。

终身年金险 可提供长期养老保障

年金保险以被保险人生存为给付保险金的条件,并按照约定的时间间隔,分期给付生存保险金。由于生存保险金通常按年度周期给付,所以被称之为“年金”。年金保险有终身年金和定期年金等不同类型。业内人士认为,年金保险近年来发展较快,与其灵活的产品设计、供需两端的匹配度提高等因素密不可分。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示,年金保险设计灵活,通过保险期间分阶段缴费和给付模式的设计,若再搭配一些专项类保险产品,能够较好满足消费者对风险保障、长期储蓄和财富管理等方面的需要,比如为孩子配置教育年金等。年金保险的种类丰富,保费收入增长快,体现出保险机构在产品、资产负债管理和营销推广方面取得的优势和进步。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,从需求端来看,随着中国人口老龄化趋势加剧,消费者对养老保险的重视程度不断提升,配置养老保险产品的年轻人越来越多。从供给端来看,保险业回归保障功能后,保险公司更倾向于推出长期期缴的保障型产品,因此,很多险企将主打产品瞄准了年金保险。在供需两端的互相促进下,近年来年金保险市场呈现高速增长态势。

王向楠认为,长期年金保险作为养老产品具有两大配置优势。一是有保底收益;二是可以超长期或终身给付保险金。不过,王向楠同时指出,目前我国的年金保险以定期产品居多,具有可保障终身的养老产品相对较少,未来仍有较大发展潜力。

一位保险业内人士指出,从目前各家险企在“开门红”期间的主打产品来看,年金保险是主力产品。从交费方式和保障期限的设计来看,在符合规定的前提下,险企仍喜欢以“快返”的形式来提升保险产品的吸引力。终身年金保险、养老年金保险的保障期限较长,对险企经营水平的要求也更高。

今年3月31日,银保监会表示,近年来稳步推动养老金融规范发展,积极参与第三支柱建设。养老年金保险收益稳健,是传统的具有养老功能的商业保险,不断促进养老年金保险业务的发展。

4月初,银保监会下发的《关于进一步丰富人身保险产品供给的指导意见(征求意见稿)》指出,在服务养老产品体系建设上,要坚持回归保障,围绕多元化养老需求,创新发展各类投保简单、交费灵活、收益稳健的养老年金保险产品。探索发展收益形式更加多样的养老年金保险产品,丰富养老资金长期管理方式。

周瑾认为,相较于银行理财和养老目标基金等养老金融产品,终身年金保险的期限更长,更能长寿的消费者提供长期的养老保障,这是其优势。随着我国人口加速老龄化,具有养老用途的长期年金必将迎来巨大发展机遇。