

券商“出海淘金”收获满满： 3家境外子公司净利超10亿元 中金香港同比增30余倍

■本报记者 周尚任

2021年上半年,证券公司业绩维持平稳增长态势,同时出现不少“抢风头”的子公司,甚至有的券商子公司净利润已经超过一些上市券商。

近年来,证券行业高质量发展迎来重要机遇期,子公司的成长是其中重要一环。随着券商海外业务爆发,净利润排名前四位的券商全资子公司均为境外全资子公司。其中,中金公司旗下的中金香港上半年净利润同比暴增3168.91%。

海外业务爆发 头部券商“走出去”收获大

据《证券日报》记者不完全统计,目前已披露2021年半年报的上市券商中(中金公司旗下中金财富、申万宏源旗下申万宏源证券不计算在内),至少有19家券商全资子公司的净利润均超5亿元,其中,中金香港、海通国际控股、中信证券国际、海通开元、海通创新等5家头部券商全资子公司净利润均超10亿元(前3家为境外全资子公司)。

5家境外子公司净利润超10亿元的券商全资子公司到底有多强?目前,在37家已披露2021年中报的上市券商中,净利润超过10亿元的共有17家,也就是说,有20家券商上半年的净利润“不如”这些券商子公司。

随着中国企业逐渐加入全球资源配置,券商拓展海外业务迎来了契机,上半年券商全资子公司业绩大爆发,净利润排名前四位的公司均为境外全资子公司。中金公司全

资子公司中金香港以24.69亿港元(约21亿元人民币)的净利润暂列第一,同比暴增3168.91%;海通证券旗下海通国际控股实现净利润18.47亿港元(约15亿元人民币)紧随其后,同比增长121.46%;中信证券旗下中信证券国际实现净利润14.2亿元位列第三,同比大增759.9%;国泰君安旗下国泰君安金融控股实现净利润9.78亿元,同比增长114%。

同时,华泰证券上半年最赚钱的子公司同样来自从事海外业务的华泰国际,实现净利润9.26亿元,同比增长244.39%;而招商证券国际扭亏为盈,实现净利润8.64亿港元(约7.2亿元人民币),去年同期亏损8322万港元。对此,招商证券表示,上半年,因开展跨境业务,招商证券国际投资收益和经营业绩大幅增长。

对于券商上半年海外业务业绩表现如此优异的原因,川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示:“一是中国整体资本市场国际化和双向开放力度都在加强,国际业务稳步增长;二是从产品端来看,债券发行、金融衍生品等相关业务有不错的增量,尤其是一些重点券商,前几年就加大了海外市场的布局,迎来了收获期。”

大力拓展海外业务 做强中国香港子公司

一般而言,券商开展海外业务多是先从中国香港起步,通过收购港资券商或者在中国香港设立子公司来搭建海外业务基础平台,然后再通过中国香港子公司进行下一步



资本运作。为进一步发展海外业务,去年至今,券商在不断增加中国香港子公司,展现出对国际化发展战略的布局。据《证券日报》记者不完全统计,已有招商证券、中原证券、东海证券、方正证券、东方证券、光大证券、中泰证券、中国银河等多家券商对其中国香港子公司计划增资或完成增资。

从上半年头部券商海外业务亮点来看,中金公司股票业务持续深耕中国香港等国际金融中心,加大当地

交易平台建设,同时发挥跨境业务优势,核心业务指标市场领先。在境外,中金香港主经纪商业务规模持续增长,产品种类布局不断丰富。

或许是受益中概股回归和新经济公司持续赴港上市,券商股权投资业务保持高速增长。中信证券上半年在境外股权投资方面进一步加强境内外一体化管理,继续重点布局信息传媒、消费、医疗健康等新经济行业,按照账簿管理口径,公司完成32单境外股权项目,承销金额合计60.05亿美元,中

国香港市场股权融资业务排名中资证券公司第二。海通证券旗下海通国际不断巩固在中国香港投行中的领先地位,股权投资方面,IPO业务领先中国香港所有投行,并不断加强海外市场的项目执行能力及品牌影响力。

对于近年来券商积极“走出去”,一家上市券商宏观研究员向《证券日报》记者表示:“需要注意的是,监管方面要求将国际业务收入纳入券商评级中,从体制方面反推内资券商‘走出去’,这需要强实力。”

上市寿险公司代理人数量“大滑坡”引人关注 专家称旧有营销模式已到了非改不可的阶段

■本报记者 冷翠华

随着A股五大上市险企(含保险集团)相继发布半年报,上市系寿险公司的经营情况随之“浮出水面”。除业绩外,寿险公司代理人数量的“大滑坡”尤为引人关注。从这5家上市寿险公司情况来看,今年上半年,其代理人同比全面下降,这背后既有行业吸引力下降、保单难卖,代理人主动辞职的原因,也有保险公司压实代理人队伍,主动清虚的影响。

代理人渠道的深度改革势在必行,提质增效尚面临诸多难点,尽管各家寿险公司皆在积极行动,但要见到成效可能还需要更长时间,且必须进行系统性变革。

有公司代理人数量腰斩

曾经高歌猛进的保险代理人队伍正快速掉头向下。据上市系寿险公司半年报显示,5家公司的代理人上半年均大幅下滑,其中,降幅最大的人保寿险的代理人队伍“缩水”了一半多。

具体来看,据《证券日报》记者统计,截至6月30日,人保寿险“大个险”

营销人员约为24.9万人,同比大幅下降51.4%;中国人寿的总销售人员约122.3万人,同比下降32.06%,其中,个险销售人员为115万人,同比下降31.95%;太平寿险月均保险营销员64.1万人,同比下降16.3%;新华保险个险代理人规模为44.1万人,同比下降16.2%;平安寿险个人寿险销售代理人数量约为87.78万人,同比下降14.3%。

2015年,原保监会发布《关于保险中介从业人员管理有关问题的通知》,取消了保险中介从业人员资格核准审批,保险代理人队伍由此开始了快速扩张。据申万宏源研究数据,保险代理人数量从2015年的471万人增长至2019年的912万人,4年时间里,增长了93.6%。而在2020年,这一数字已经开始出现回落,当年保险代理人数量为844万人,另有数据显示,今年上半年全行业代理人同比降幅超过20%。

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:“这反映了传统的寿险营销模式到了必须深入改革的阶段。代理人体系引入中国近30年来,对推动中国寿险营销和寿险公司价值创造功不可没,但随着人口红利的逐渐消退,

以及消费者对保险的认知越来越专业,传统代理人模式发展遇到了愈发明显的瓶颈,尤其是业界诟病多年的拉人头模式、缘故展业和自保件、脱落率高、专业性低等问题,都是阻碍其未来发展的顽疾,去年以来,疫情的影响推动了险企线上化和数字化改革进程,加速了传统代理人模式的问题显现,在增量和产能上都遭遇了很大的挑战。”

申万宏源非银金融行业高级分析师葛玉翔对《证券日报》记者表示,当前行业环境已经发生变化,“人海战术”难以以为继。一方面,新客户群体生长于互联网时代,保险产品信息不对称性将会被加速减弱,大部分“靠忽悠”的保险代理人根本无法生存;另一方面,“人海战术”耗费公司大量资源,在监管引导降本、高质量发展思路下势必会压缩费用结构。

某大型寿险公司代理人叶晓(化名)向记者介绍,今年确实有很多同事离职,一方面是展业难,收入下降;另一方面也有单位考核要求进一步提高,部分业绩较差的代理人被淘汰。“公司主动推动代理人转型,清虚是一方面,有些代理人不再看好保险销售另谋出路也是一方面,共同造成

代理人队伍的缩减。”叶晓表示。

如何提质增效?

在代理人数量快速下降的背景下,各家寿险公司都在努力提质增效。不过,无论是保险公司高管还是行业分析师都一致认为,这是一块难啃的“硬骨头”,必须进行系统性改革。

从险企已经采取的具体举措来看,新华保险副总裁李源表示,上半年,公司主动清虚人力,挤干水分,实现真人、真保费、真架构。同时,推动代理人队伍向年轻化、专业化和城市化转变。此外,以短期健康险的续保为契机,提升销售队伍的活动率。针对新人开单难的问题,除了加强培训等措施外,还专门针对新人设计专属产品,使其更容易开单,对客户提供更优质服务。

中国人寿在半年报中表示,其坚持提质增效的队伍发展策略,压实队伍规模,坚定走高质量发展道路,坚持以有效队伍驱动业务发展,研发推广个险队伍常态运作4.0体系,持续推动销售队伍向专业化、职业化深度转型,为公司构建高质量发展新格局注入持久动力。

但客观来看,尽管上半年上市寿险公司代理人改革取得了一些成效,但现在寿险全行业面临代理人下降以及严重的保费增长焦虑是不争的事实,代理人改革艰难是行业必须直面的问题。

“整个寿险代理人渠道改革非常艰难,要改变几十万人。”中国平安联席首席执行官陈心颖在上半年的业绩发布会上坦陈,代理人队伍要从大进大出转向高质量、高产能、高收入,必须进行深度改革,这至少需要3年时间,代理人的减员提优是困难的,行业吸引力下降也需直面,“但我们会逐步把质量提起来。”陈心颖表示。

从行业层面看,周瑾认为,代理人人数下降趋势在未来一段时间还会延续,传统的代理人必须在营销机制、管理模式、专业水平、营销理念、激励机制,以及科技平台等方面进行改革。要实现代理人全面的提质增效,尚有很多难点,包括管理模式的问题、分配机制的问题,以及专业能力的问题等诸多方面。“近30年来的发展,问题的积累和矛盾的显现,使得代理人改革必须系统推进,而且需要从战略层面推动,从底层变革切入。”周瑾表示。

银保监会下半年已开具逾千张罚单 67张罚单皆因信贷资金违规入楼市

■本报记者 昌校宇

针对信贷资金流向的强监管仍在继续。

《证券日报》记者梳理银保监会官网公布的行政处罚信息(按公布日期)显示,截至8月30日,银保监会下半年以来已披露1024张罚单,包括银保监会机关开出11张、银保监会本局开出380张、银保监会分局本级开出633张。其中,银行业金融机构所领到的罚单中,有67张处罚案由与违规涉房贷相关,罚单金额不乏百万元级别。

“对违规涉房贷行为的持续大力查处,传递出监管部门严控房地产市场金融风险信号。”上海财经大学法学院副教授、博士生导师李睿在接受《证券日报》记者采访时表示,下半年,监管部门将继续严控银行资金违规流入楼市,抑制部分城市房价非理性上涨,防范化解风险;同时,还将不断引导、提升金融服务实体经济

能力。从种种趋势来看,在未来执行阶段,监管范围和程度会“更广更深”,执行力度会“只严不松”。

67张罚单案由 指向信贷资金绕路进楼市

下半年以来,银保监会已至少两次点名涉房贷。其中,8月下旬,银保监会党委书记、主席郭树清主持召开党委(扩大)会议时提到,遏制房地产金融化泡沫化倾向。此前的7月底,银保监会召开的全系统2021年年中工作座谈会暨纪检监察工作(电视电话)座谈会上提出,严格执行“三线四档”和房地产贷款集中度要求,防止银行保险资金绕道违规流入房地产市场。

从下半年银保监会公布的67张涉房贷罚单案由来看,恰与这一表态相呼应。例如,银保监会官网7月27日披露的信息显示,上海银保监局于7月16日一口气开具17张罚单,处罚

案由均涉及信贷资金违规流入楼市,合计罚款910万元。

此外,有银行因包含“贷款资金违规流入房市”“房地产贷款资金回流借款人”在内的违法违规事实较多,被合并处罚。宁波银保监局7月30日作出的处罚决定显示,“罚款人民币275万元,并责令该行对相关直接责任人给予纪律处分”。

还有部分较另类的违规涉房贷案也在罚单中现身。例如,昆明市农村信用合作社联合社因“违规向房地产企业发放团贷款”被云南银保监局罚款65万元;新乡中原村镇银行股份有限公司村镇银行因“向‘五证’不全的房地产项目提供个人按揭贷款”,收到河南银保监局新乡分局开具的20万元罚单。

“从下半年监管部门查处力度来看,房地产市场监管呈现不断加强的趋势:一方面,对信贷资金违规流入楼市‘零容忍’,并非只抓典型,而是发现一起查处一起;另一

方面,对房地产企业拿地资金来源的管控保持高压态势,并对土地集中出让相关规则进行调整。”58安居客房产研究院院长张波在接受《证券日报》记者采访时表示,总体来看,房地产调控从严的趋势还将保持,在打击炒房的同时,会对热点城市楼市降温起到积极作用;同时,有利于发挥结构性货币政策工具精准释放作用,推动金融“活水”流向实体经济。

4张罚单剑指信贷资金 违规既进楼市又入股市

除违规流入楼市之外,信贷资金违规流入股市是不少银行业金融机构“吃罚单”的另一原因。上述67张涉房贷罚单中,有4张揭示了部分银行支行、分行楼市、股市两头“伸手”的违规案由。甚至有银行及其员工“违规为未封顶楼盘发放个人住房按揭贷款,归集员工(或其配偶)信贷资金

用于购买账户贵金属,并将部分信贷资金挪用于证券交易”。“贷后管理不到位,导致个人信贷资金流入股市、楼市”,这一痼疾在下半年披露出来的罚单中仍有体现。

“因个人消费贷、经营贷等产品利率价格相对低廉,与楼市、股市之间产生套利机会,刺激信贷资金违规流入楼市、股市。”李睿建议,未来,监管部门可进一步提升对银行业金融机构信贷行为和风控工作的监管强度,严格落实贷前、贷中和贷后的账户与资金风险管理。此外,监管部门还可以进一步借助科技手段,构建覆盖全行业的信贷资金流向监控系统,提升贷款用途监控的能力和效率。加强楼市、股市金融管控,最终目的还是为了“让资金流向该去的地方”。

张波认为,还需要进一步加大违法违规成本,对贷款人以及相关中介加大处罚力度,从源头上遏制信贷资金违规流入楼市。

金融机构半年报业绩增长亮点透析之五

科研方面持续发力 金融科技平台业绩上涨 多家平台发布与金融机构合作情况

■本报记者 李冰

随着消费金融市场快速复苏及机构数字化转型需求提升,金融科技平台正在获益。

近日,多家美股上市金融科技平台公布了其2021年二季度业绩情况,从已披露的数据来看,整体业绩升温明显,各平台在科研方面持续发力,技术输出比拼“硝烟再起”。同时,多家平台发布与金融机构合作情况。

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,多家金融科技平台业绩提升,一方面,以科技为核心驱动力的服务能力为转型成功的金融科技平台带来了良性循环及优势效应;另一方面,随着金融机构数字化转型进程不断深化,由此带来的市场需求为金融科技平台业绩增长提供了优良土壤。

整体业绩提升明显

据《证券日报》记者不完全统计,目前已有5家金融科技平台发布了二季度业绩,分别是360数科、乐信、嘉银金科、信也科技、趣店,尽管各家披露数据并不完全,但仍可以从业绩情况中窥见上半年金融科技平台发展态势。

从营收方面来看,趣店营业收入为9.28亿元;乐信营业收入为33亿元;嘉银金科营业收入为4.92亿元,同比增长100.9%;信也科技营业收入为23.841亿元,同比增长31.7%;360数科营业收入为40.02亿元,同比增长19.8%。

净利润增速最为明显的是趣店和嘉银金科,净利润分别为7.48亿元、1.27亿元,同比分别增长343.23%、208.5%。

值得关注的是,多家机构依托于科技能力在撮合交易金额规模方面正在持续增长。360数科促成交易金额885亿元,同比增长50.2%;信也科技促成交易金额334亿元,同比增长153%,环比增长24.6%;嘉银金科促成交易金额56.63亿元,同比增长153%,环比增长35.7%;乐信平台促成借款额606亿元,同比增长47.6%。

科技研发方面,乐信平台继续加大研发投入,单季研发投入达1.3亿元,打造了全AI风控策略管理系统、自动化深度学习平台AutoDL等多项技术应用;信也科技研发投入达1.046亿元,同比增长25.4%,共登记软件著作权175项,专利申请140个,已授权发明专利17个。

另外,各家机构用户方面也出现增长态势。截至二季度末,乐信累计注册用户数达1.44亿人,同比增长50.9%;信也科技累计注册用户数达1.308亿人,同比增长18.1%;授信累计注册用户数达3470万人,同比增长25.3%;活跃用户数2230万人,同比增长25.3%。

逾期率方面,乐信90天以上的逾期率为1.85%;信也科技二季度最终逾期率(vintage delinquency ratio)预计将在2.3%左右;360数科90天以上逾期率为1.19%。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,金融科技平台业绩普遍上涨主要原因在于互联网贷款业务的整顿规范,导致市场的优胜劣汰使头部金融科技平台受益;另外,上市金融科技平台本身业务能力提升,技术能力优势显现,随着各家智能化风控科技的进步,平台逾期率、坏账率持续走低。

科技能力是关键因素

记者注意到,多家平台科技服务收入同比增长明显。例如,乐信披露,其无风险业务收入达10.6亿元,占总体营收的三分之一。其中,平台科技服务收入6.2亿元,同比增长47.9%,在乐信新增交易额中,无风险、纯科技服务模式部分占比近40%。

360数科披露,截至6月30日,平台已连接108家金融机构合作伙伴。轻资本模式等技术解决方案促成交易达496.38亿元,占总交易金额的56.1%,较2020年同期的158.44亿元增长213.3%;科技类的平台收入达到15.97亿元。

嘉银金科则表示,正在不断开拓机构合作市场,目前已拥有各类持牌金融机构合作伙伴32家,另有45家正在接洽中,并将持续深化与金融机构的合作。

信也科技在二季度陆续发布多款全新技术产品,例如:针对持牌金融机构的全链路服务体系“信也BaaS服务”,为持牌金融机构实现高效、稳定的数字化转型升级提供了更多选择。其服务的小微企业数量超过40.8万户,同比增长1261.1%,共计促成交易金额62亿元,环比增长40.9%。

于百程认为,未来金融科技平台间的竞争是综合能力的竞争,包括获客能力、技术能力、运营能力、连接能力、场景构建能力等,最终比拼的是用户和数据,这是科技平台长期发展的根基。

“科技能力是各家平台占据‘C位’的关键要素。”苏筱芮进一步表示,目前金融科技平台的各类业务流程都在向智能化转型,科技能力是最为关键的驱动因素,能够助力金融业务提质增效,穿透科技的比拼,最终则是科技类人才的比拼。未来,金融科技平台在技术专利申请、金融科技人才争夺战仍将在中长期持续,人工智能、区块链、量子科技等新技术的应用将迎来增长。