

科创板做市业务年增量收入有望超百亿元 已有8家券商欲抢首批试点资格

■本报记者 周尚仔

5月13日证监会发布《证券公司科创板股票做市交易业务试点规定》以来,为争取获得首批试点资格,多家券商积极筹备相关事宜。截至目前,已有8家券商公开表示拟申请开展科创板股票做市交易业务。

科创板鸣锣开市至今,已近三年。Wind数据显示,截至锁定终止日,科创板个股已为战略投资者带来了超620亿元的浮盈。而科创板引入做市商机制,也将给券商带来确定性增量收入。

据财通证券测算,假设券商做市持仓市值在1%至4%之间,科创板做市总规模预计在500亿元至2100亿元之间。中性假设引入做市商后交易量提高至550亿元/日,做市价差为0.5%,做市交易占比为20%,预计每年带来的增量收入约为100亿元至130亿元;按90%的利润率测算,带来的增量利润约为90亿元至117亿元。

对此,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:“对于科创板做市券商有一定的门槛要求,相对而言大券商更具优势,尤其是自有资金量较大、经纪业务表现突出的券商。”

在此背景下,“争取成为首批科创板做市商”成为众多券商的共识。在做市商准入条件方面,目前共有26家券商同时符合资本实力(最近12个月净资产持续不低于100亿元)及合规风控能力(最近三年分类评级在A类A级以上)方面两项“硬指标”。其中,已有中国银河、国信证券、东方证券、方正证券、浙商证券、国金证券、东吴证券、财通证券等8家券商公开表示拟申请开展科创板股票做市交易业务。



市交易业务。

对于开展科创板股票做市交易业务的意义。国信证券表示,首先,有利于提升公司做市交易能力;其次,有利于与投行等方面业务形成有效联动,提升公司在头部券商中的市场影响力;此外,争取获得首批试点资格,有利于抢占科创板业务制高点。

当然,不仅是上述8家券商,当前大部分符合准入“硬指标”的券商均已开始推进申请试点资格,并积极筹备相关事宜。

在科创板开市将满三周年之际,大量限售股即将迎来解禁,或将对手率等造成一定影响。而引入做市商制度,由做市商向市场持续地同时报出买卖价,有利于提高市场流动性、平抑市场波动,增加市场活跃度。

东吴证券认为,在流动性较好

的市场上,具有软硬件优势的市场参与者执行高频做市策略自发地为市场提供流动性。在流动性较差、存在逆向选择风险的市场上,做市商在被动地履行强制双边报价义务的同时承担了很大的风险,此时业务的收益来源很大程度上来自交易所对做市商的风险补偿。此外,做市商作为一项资格业务,可以与其他牌照业务联动产生协同效应。

兴业证券首席策略分析师张启尧表示,“尽管科创板颇具规模,但活跃度仍需继续提升。去年9月份起,科创板成交额占A股比重显著

低于科创板总市值占A股比重。相较于A股其他板块,若以成交额/市值来衡量,科创板整体流动性不仅显著低于创业板、深证主板,去年以来更是逐渐低于上证主板。当前,科创板投资者门槛较高、部分个股流动性较差等问题逐渐显现,引入做市商制度有利于提升科创板流动性。”

6月15日至6月17日,北京银行董监高以自有资金买入216万股公司股票 年内13家银行获重要股东增持 专家:提振市场预期稳定估值

■本报记者 张志伟 见习记者 杨洁

在上市银行估值处于低位的大背景下,董监高开始“自掏腰包”增持自家股票,以此表明对银行未来发展前景的信心。

6月17日,北京银行发布公告称,银行部分董事、监事和高级管理人员于2022年6月15日至6月17日,以自有资金从二级市场买入公司股票,合计买入216万股股份。

据同花顺iFinD数据,截至6月19日,年内至少有13家上市银行重要股东出手增持自家银行股份,涉及股份数量合计逾1.51亿股。中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来银行板块整体表现不佳,多家银行董监高买入自家股票,有利于提振投资者信心和市场预期,从而稳定估值。

据北京银行相关人士介绍,本次董监高增持,为该行近几年来首次。增持原因主要是董监高一致认为目前北京银行估值明显偏低,在宏观政策加码发力经济大盘、公司自身转型步伐加快等多重因素驱动下,北京银行各项业务发展持续向好,估值也有望持续向上修复,因此高度看好公司未来发展前景和市值表现。

除上述北京银行董监高主动增持的情况外,也有部分银行董监高增持是由于股价持续下跌,触发了上市时承诺的稳定股价措施。例如,苏州银行6月1日发布关于触发稳定股价措施启动条件的提示性公告称,自2022年4月30日起至2022年6月1日,该行A股股票已连续20个交易日收盘价低于8.65元,达到触发稳定股价措施的启动条件;6月16日,苏州银行发布稳定股价方案,其现任董事(不含独立董事)、高级管理人员拟用于增持该股份货币资金不少于该等董事、高级管理人员上一年度自本行领取薪酬总额(税

后)的15%,即增持股份金额合计不低于205.91万元。

重庆银行5月17日发布了关于稳定股价措施的实施进展:有关增持主体以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计增持315.92万股股份,占该行总股本的0.0909%,累计增持金额2620.92万元,达到本次计划增持金额的98.44%。其增持主体包括第一大股东、董事、高级管理人员。

董监高增持能够起到提振信心和预期的作用,但若想显著改善银行股估值,还需进一步解决制约因素。

中国人民大学国际货币研究所研究员陈佳表示,从宏观方面看,银行是宏观经济顺周期的行业,整体经济下行压力加大的情况下,银行板块往往估值承压;微观方面,受房地产、民营经济等领域压力影响,叠加银行业自身也存在业绩、转型以及风控等领域的多重压力,将在一定程度上影响广大投资者预期,进而影响银行股整体估值。

“银行股的估值更多还是取决于行业整体大环境以及银行自身业绩的增长情况。”在明明看来,银行股估值想要“王者归来”,需要宏观环境的“天时”、行业景气程度的“地利”和自身业绩的“人和”。

未来银行业发展态势仍是业界关注的重点之一。业内人士表示,当前我国稳增长政策持续加码,在货币、财政、产业等方面一揽子稳增长政策加持下,经济有望迎来复苏,银行板块估值也将随之修复。

明明认为,未来全国性银行将会发挥自身的固有优势,在负债端和资产端不断发力,助力我国经济稳增长进程。区域性银行则需继续发挥区位优势,深耕重点区域,适时扩张规模。我国银行业向“大零售、大财富”转型是新发展阶段下的必然趋势,转型效果较好的银行将取得较大先发优势。

银行理财子公司再扩容 “破净”产品已不足千款

■本报记者 吕东

日前,民生理财有限责任公司(以下简称“民生理财”)获准开业。至此,全国性股份制银行旗下的理财子公司获批开业数量增至9家。

随着A股市场持续反弹,银行理财子公司产品净值整体“回暖”明显。3月末,“破净”的银行理财子公司产品数量高达1680款,而截至6月19日,该数量已不足千款。

根据民生银行日前发布的公告,银保监会已批准该行全资子公司民生理财开业。

早在2020年12月9日,民生理财的筹建即已取得银保监会批准。历经长达一年半时间的筹备后,民生理财开业在即。

民生理财也是今年以来第4家获批开业的银行理财子公司,截至目前,先后有29家银行理财子公司获批筹建(含4家中外合资理财子公司),开业数量也已增至26家。民生理财也是全国第9家获批开业的股份行理财子公司。

由于母行实力雄厚、布局较早,包括国有大行、股份行在内的大中型银行在设立理财子公司上走在了前列。截至目前,国有六大行理财子公司均已开业,而全部12家股份行中,已有包括民生银行在内的9家获批开业,此外,恒丰银行、渤海银行也已获批筹建理财子公司。

易观高级分析师苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,作为未来理财市场的主力,银行理财子公司阵营不断壮大,将加速推动理财产品

净值化转型。下一步,城商行、农商行将逐渐成为设立理财子公司的主力。

根据上市银行2021年年报,已开业的理财子公司的经营业绩也十分亮眼。数据显示,已披露业绩的17家上市银行旗下理财子公司去年净利润全面增长,其中有12家公司净利润同比增长超过100%。作为银行理财子公司中的佼佼者,招银理财去年实现净利润高达32.03亿元。

但3月份以来,受市场大环境影响,银行理财子公司产品净值缩水,“破净”产品不在少数。在此背景下,光大理财、南银理财等5家银行理财子公司密集公告“自购旗下理财产品”。这在一定程度上稳定了持有相关产品投资者的信心。

而在承压数月后,银行理财子公

司所发产品的净值近期已开始回升。

同花顺iFinD统计数据显示,截至6月19日,在13298款披露了净值情况的银行理财子公司产品中,仅有987款产品单位净值“小于1”,“破净”比例已降为7.42%。而3月末,“破净”产品数量曾一度达到1680款,占比高达14.77%。

与此同时,银行理财子公司产品发行数量也呈趋稳态势。普益标准日前提供的监测数据显示,5月份,银行理财子公司共发行了966款理财产品,环比减少23款。同期,银行理财子公司共有2746款理财产品在售,环比增加140款。

普益标准研究员王杰认为,未来,随着理财子公司数量不断增加,其产品发行数量也将保持稳步增长。

寻路保险代理人深入改革 业界称“提高收入是王道”

■本报记者 冷翠华

今年以来,保险代理人流失问题仍然严重。尽管目前并没有准确的统计数据,但根据大型险企的个别渠道数据,保险代理人仍然在流失,只是速度有所减缓,个险渠道业务依然明显承压,继续深入个险渠道改革重要且紧迫。

业内人士指出,要深入推进保险代理人制度改革,提高代理人的收入才是王道。而这有赖于险企从组织架构变革、对代理人进行系统培训等多方面推进。

个险渠道压力尚未缓解

近年来,我国保险代理人数量大起大落。根据保险中介监管信息系统数据,保险代理人从2015年的417万人增长至2019年的912万人,此后又一路下滑至2021年的642万人,其中,代理制销售人员590.7万人,占比92.0%。今年上半年,保险代理人仍在流失。

长城证券近日发布的研报指出,代理人展业及客户需求受到冲击,叠加上险企队伍清虚,代理人规模缩减,导致新单保费同比增速出现不同程度的下滑。一季度,中国平安、中国

人保、中国太保、中国人寿以及新华保险寿险新单保费收入同比分别下降15.40%、5.76%、44.50%、4.26%以及20.89%。

对上半年寿险公司的新业务价值,国信证券预计,上市系寿险公司的新业务价值同比降幅皆在10%以上。一个好的迹象是,记者从业内人员的交流中了解到,近期代理人流失速度在减缓,同时,寿险公司推进代理人改革初见成效。整体来看,个险渠道依然是诸多寿险公司的核心渠道,其新业务价值也较高。

代理人收入模式已转变

保险营销“人海战术”失灵之后,代理人流失使个险渠道的发展陷入困境,个险渠道展业难又加速了代理人的流失。

“保险代理人离开的原因各种各样,但最主要的是收入太低。”一位前保险代理人向记者介绍,以前增员是保险代理人重要的工作之一,增员不仅增加销售人员,且可以直接增加客户,所谓“增员就是增客户”。而近两年,无论是增员还是直接向真正的客户销售产品,难度都大大提升,底层代理人收入过低,流失也是必然。

对外经济贸易大学保险学院院长谢远涛对《证券日报》记者表示,传统保险代理人组织结构呈金字塔模式,对处在塔底的新人很不友好,收入过低导致在职年限短,进而导致整体素质水平偏低;同时,传统的佣金分配机制也造成部分从业人员的短视。

东吴人寿个险管理部总经理张继业对《证券日报》记者表示,代理人队伍达到一定规模后,总人力过于饱和,必然出现内部整合优化,代理人原有的收入结构也发生了变化,“拉人头”带来的收入来源锐降,现阶段,以客户为中心的新模式,需要代理人主要依靠直接销售和服务客户获得收入,而受疫情反复等多方面因素影响,代理人的直接销售难度增加,收入下降,导致代理人的进一步流失。

保收入是改革成功的前提

“收入模式的转变是代理人制度改革的核心逻辑,深入改革的基础是保证代理人的收入水平。”张继业表示,如果收入水平无法保证,改革必然难以成功。因此,必须设计出一套让代理人收入有保障的改革方案。东吴人寿正在推进代理人制度改革,

核心方向有两点,一是推进组织架构的扁平化,二是促进首期佣金和续期佣金的不断平滑。为推动代理人制度改革,其在产品设计、资源配置等方面都进行了改革。例如,在产品方面,已经在个险渠道推出按月缴费的产品,促进代理人经常和客户互动,提升服务频率和服务质量。

在谢远涛看来,独立保险代理人制度有利于催生一批高端新型保险代理人,为保险公司带来稳定的优质客源,也有利于提高代理人留存率,降低保险公司管理成本,提升盈利能力,但短期内传统保险代理人模式仍是主流。

目前,大家人寿、信泰保险、东吴人寿等险企和水滴公司等部分保险中介机构正在试水独立代理人制度。数据显示,截至今年一季度末,大家人寿已打造独立事务所494个,代理人数量8462人,2021年以来引进和培养MDRT人员225位,其独立代理人人均产能6.44万元/月,人均收入13431元/月。

不过,谢远涛表示,我国试点的独立代理人制度并非代理人独立于保险公司工作,而是强调组织架构的独立,同时也不享受“增员”带来的被动收入,其收入与真正的销售服务能力挂钩。

需求不及预期叠加进入季节性淡季

“黑色系”商品期价全线回调 预计下半年或维持弱势盘整

■本报记者 王宇

近来,“黑色系”商品整体迎来回调行情,铁矿石、焦煤、焦炭和螺纹钢期价均有不同程度回调。《证券日报》记者统计发现,截至6月18日,铁矿石期货等多个品种均在月内创出阶段性新低,例如铁矿石期货主力合约2209,已从月初948元/吨的高点跌至目前的790.5元/吨,接连跌破900元/吨、800元/吨关口。

对于“黑色系”商品期价回调的原因,多位分析人士告诉《证券日报》记者,需求不及预期叠加进入季节性淡季,导致“黑色系”商品期价全线进入回调模式;展望下半年,虽然有减产利好等因素支撑,但需求端仍难有较大改善,预计“黑色系”商品整体仍将维持弱势盘整趋势,但原料品方面的投资机会或多于成材品。

“黑色系”商品期价持续回调

6月份以来,“黑色系”商品期价在短暂维持高位后,便整体进入下跌模式,且跌幅均在10%以上。具体来看,铁矿石期货主力合约2209由948元/吨跌至790.5元/吨,跌幅为16.61%;螺纹钢期货主力2210合约由月内4834元/吨的高点跌至目前的4296元/吨,跌幅为11.13%;焦煤期货主力2209合约由2958元/吨跌至目前的2513.5元/吨,跌幅为15.03%;焦炭期货主力合约2209由3753.5元/吨跌至目前的3166元/吨,跌幅为15.65%。

“导致‘黑色系’商品整体走弱的原因在于需求疲弱。”东证衍生品研究院黑色产业资深分析师顾萌向记者表示,6月份以来,市场对于需求回升始终抱有预期,但目前需求端的恢复仍不及预期,尤其是近两周,受我国南方地区降雨因素影响,需求预期仍存进一步走弱的可能。

进入5月份后,从“黑色系”商品原料端来看,由于钢厂产量较高,对

原料需求相对旺盛,焦煤、焦炭库存则处于历史低位,铁矿石单周去库存量维持200万吨至300万吨水平,原料端供需矛盾相对缓和,但仍有累库迹象;近期,在需求不及预期的背景下,黑色系商品期价整体迎来了一轮回调。

金信期货黑色系分析师盛文宇向记者表示,目前,淡季累库迹象出现,钢厂库存压力较大。黑色系商品整体已有见顶之势,例如铁矿石供需存在边际走弱风险,一方面缘于短期发运量和到港量持续回升,另一方面则因钢厂利润不佳,需求也呈萎缩状态。

原料品方面迎来投资机会

对于未来的投资机会,多位分析人士看好原料品,例如铁矿石、焦煤和焦炭等,而以螺纹钢和线材为代表的成材品投资机会或偏小。

“由于终端需求尚无起色,钢材库存压力依然较大。”顾萌认为,下半年“黑色系”商品中原料品的投资机会预计会多于成材品。不管是从终端需求还是从政策性减产来看,下半年原料端都会面临需求下滑,因此,铁矿石和“双焦”期价上涨压力将大于钢材期价,空头投资机会或更加明显。

银河期货也看好原料品相关投资。该公司黑色事业部相关人士表示,预计下半年钢材需求较弱,同时产量又维持高位,供需矛盾不断累积,对铁矿石等原料品的需求将急剧下滑,库存也将由去库存转为累库存,届时相关产品期价将进一步承压,做空机会将更加明显。

“后期铁矿石期价大概率会领跌黑色系商品板块。”盛文宇向记者表示,国内终端需求短期内不会有太大改善,原料品期价向上空间将较为有限。对于成材品来说,考虑到钢厂已有检修计划,未来螺纹钢或有做多机会,但空间相对较小。