

银行代销业务结构出现新变化：基金代销收入缩水 保险与理财大幅增长

■本报记者 彭妍

近年来，银行纷纷加码布局财富管理市场，而代销业务则是重要抓手。随着上市银行2022年半年报陆续发布，银行代销业务表现备受市场关注。《证券日报》记者根据已发布的半年报梳理发现，多数上市银行的基金代销收入同比有所下降，而保险、理财代销收入大幅增长。

对此，星图金融研究院副院长薛洪言对记者表示，银行代销业务收入结构的变化，与上半年居民财富配置结构变化有关。今年上半年，受资本市场波动影响，居民购买基金的热情大幅下降，导致银行代销基金收入普遍缩水。与此同时，波动性更小的银行理财和寿险产品开始受到青睐，尤其是增额终身寿险产品受到热捧，带动银行代理保险收入普遍上涨。

业内人士表示，全面净值化时代，银行若想在财富管理赛道中走得更远，应转变观念，从卖产品转变为管理财富，切实以客户为中心调整绩效考核机制，提升客户获得感。同时，还要提升产品丰富度，通过数字化技术进行精准服务。

代销业务收入结构出现变化

记者梳理发现，多家银行代销保险、理财业务收入出现20%以上的增长。例如，招商银行半年报显示，今年上半年，该行代理保险收入89.84亿元，同比增长61.61%，主要是资本市场波动背景下，客户避险情绪及需求上升，高价值贡献的期缴保险销量及占比同比上升；代销理财收入34.93亿元，同比增长22.6%，主要得益于开放平台建设和产品组织，零售理财销售规模增长较好。同时，基金、信托等代销业务收入同比有所减少。今年上半年，

招商银行代理基金收入34.74亿元，同比减少46.95%，主要由于市场波动下客户权益类产品配置降低。

平安银行也在半年报中提到，今年上半年实现代理基金收入16.83亿元，同比下降29.3%，主要受市场等因素影响；实现代理保险收入10.65亿元，同比增长26.3%；实现代理理财收入4.24亿元，同比增长29.3%。

对于银行代销业务收入结构出现的变化，零壹研究院院长于百程对记者表示，从部分银行财富管理收入看，影响最大的是上半年基金发行预冷和压缩房地产信托等，这两项对其财富管理收入下降产生较大影响。同时，由于客户避险情绪的上升，代理保险和代销理财业务的收入大幅上升。

代理保险和理财等业务收入的快速增长，也助推了银行的手续费收入及非利息收入增长。例如，邮储银行半年报显示，上半年，该行手续费及佣金净收入178.8亿元，较去年同期增加64.51亿元，同比增长56.44%。其中，手续费及佣金收入300.74亿元，较去年同期增加60.39亿元，同比增长25.13%。具体来看，代理业务手续费收入117.33亿元，较去年同期增加18.79亿元，同比增长19.07%，主要是加快推进财富管理转型升级，通过搭建多元化财富管理产品体系，制定差异化服务策略，助力客户资产保值增值，代理保险等业务收入实现快速增长；理财业务手续费收入54.16亿元，较去年同期增加32.94亿元，主要是净值型产品规模增加，以及推进净值型产品转型一次性因素带动。

银行财富管理业务面临挑战

目前，多家商业银行财富管理业务转型持续推进，代销业务已成为银行加码财富管理的重要“抓手”。不过，今年上半年，受资本市



崔建斌/制图

场波动和资管新规正式实施的影响，银行财富管理收入增长有所承压，代销业务的发展也面临更高要求。

于百程表示，通过传统资产扩张规模实现增长的模式已难以以为继，因此众多银行抓住机会，利用数字化技术，向大财富管理为代表的零售转型，近些年不少银行转型取得丰硕成果，非息收入实现快速增长。不过，今年上半年多重不确定性因素对银行财富管理业务的影响较大，部分银行零售业务受到挑战。

“排除上半年外部不可控的阶段因素，在银行零售业务或财富管理转型过程中，要更加重视零售用户数和管理客户资产规模(AUM)指标的增长，提升产品的丰富度，通过数字化技术做到精准服务和良好体验，这些是银行财富管理转型的基础。”于百程认为。

易观分析金融行业高级分析师苏筱薇表示，在全面净值化时代下，对于商业银行代销业务，在C端层面

银行可以通过提供创新而丰富的金融服务来完善代销相关的产品矩阵，整合“大零售”各类业务为用户提供更多服务，提升用户活跃度，加强用户留存；从B端角度看，银行需要不断拓展渠道，强化在金融市场中的品牌认知度，将代销与银行自身的其他业务进行有机融合，提升专业服务水平。

招商银行也在半年报中表示，展望下半年，将继续推动非息业务保持高质量发展。一是结构调优，助力大财富管理业务多点开花，在财富管理方面，深化践行资产配置理念，为客户提供更多元的解决方案，实现客户资产的壮大和增值；资

产管理方面，围绕加强核心投研、大类资产配置、品种投资等能力建设，巩固产品竞争优势；托管方面，前瞻性把握市场机会，推动重点领域业务突破。二是模式增效，纵深推进“投商私科研”一体化，一方面加快打造重点场景公私融合生态化经营模式，聚焦团体金融、融合拓客、零售转介对公等业务方向，开展潜力客群挖掘；另一方面，强化集团联动机制，落实合作资源共享，实现客户综合服务最大化。三是场景挖潜，促进传统非息收入的二次增长，通过重点场景的精细化经营，提升客户黏性，促进客户交易类、融资服务类收入实现稳步增长。

北汽集团回应与小米联合造车传闻：没有听说过此事

■本报记者 龚梦泽

在正式官宣造车500多天，跨界造车新秀小米终于重回大众视野。

8月26日，有消息称，小米正在与北汽集团商谈制造电动汽车事宜，双方正在探索合作方式，包括小米直接购买拥有汽车生产许可的北京现代第二工厂。

对此，《证券日报》记者第一时间向北汽集团方面求证，对方表示：“没有听说过此事。”北汽蓝谷相关负责人也回复记者称：“还未接到相关确切的新闻。”截至发稿，小米汽车方面未对此事进行回应。

尽管传闻未得到任何一方确认，但受利好消息影响，当日午后，港股小米集团拉升涨幅3%，港股北京汽

车直线拉升涨近15%，A股北汽蓝谷则应声涨停。

事实上，小米造车一直备受外界关注。2021年3月份，小米正式宣布加入造车大军，初始投资100亿元人民币，预计在未来10年内投资100亿美元。同年11月底，小米与北京经济技术开发区管理委员会签署合同，在亦庄建设汽车业务总部基地和销售及研发总部，并将建设一个年产30万辆的汽车工厂。

据天眼查App显示，小米汽车有限公司注册地址为北京，登记住所为北京经济技术开发区科创十街15号院5号楼8层816室。注册资本为100亿元人民币，小米集团创始人、董事长兼CEO雷军出任法人代表。谈及跨界造车，雷军曾宣称小米

首款车型将于2024年上半年量产。就在今年8月11日，雷军又向外界公开了小米汽车的研发进展。“小米在自动驾驶领域首期投入33亿元研发费用，已组建超500人规模的研发团队，到今年年底预计突破600人，全栈算法均将自研。”雷军表示。

此次传闻的另一方——北汽集团，是一家涵盖整车及零部件研发与制造、汽车服务贸易、综合出行服务、金融与投资等业务的国有大型汽车企业集团，旗下拥有北京汽车、昌河汽车、北汽新能源、北京现代、北京奔驰等知名企业及研发机构。

而北汽蓝谷是北汽集团的新能源汽车业务公司。在新能源汽车越发展越快的背景下，北汽集团对北汽蓝谷寄予厚望，于2018年通过借壳上

市的方式让其登陆资本市场，之后也不遗余力地进行资源和资金扶持。然而，近年来北汽蓝谷的净利润和销量表现并不尽如人意。

据北汽蓝谷产销快报显示，今年7月份，公司实现销量3640辆，同比增长4.27%。2022年1月份至7月份累计销量为2.07万辆。而对比来看，7月份，蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、哪吒汽车和零跑汽车5家造车新势力均实现了单月交付破万的成绩。

为此，北汽蓝谷选择以“合作赋能”为突破口，希望通过与华为自动驾驶技术深度合作，让北汽品牌重燃市场信心和品牌影响力。比如，极狐阿尔法S全新HI版车型就是与华为跨界合作的产物，其配置了华为MDC高算力平台，算力可达到400 TOPS。

“与北汽集团合作，对小米来说无疑可以加快造车进程。”中国乘用车产业联盟理事张秀阳认为，结合小米汽车已落户北京，且仍未取得独立生产汽车许可证，选择与制造体系完善的北汽集团商谈合作生产电动汽车事宜存在一定合理性。

张秀阳表示，相较于合作方的选择，小米与整车制造商的合作模式也成为市场关注的焦点。由于北汽蓝谷已在极狐品牌上与华为采用了全套智能汽车解决方案的合作路径，预计小米造车将采取生产代工的方式进行合作——类似于早期蔚来与江淮汽车、小鹏与海马汽车。“毕竟这种代工模式已得到市场验证，并取得了令人满意的成绩。”张秀阳表示。

近20家涉锂公司中报业绩喜人 业内预计锂价仍维持高位

■本报记者 陈红

8月26日，天华超净发布2022年半年度报告称，今年1月份至6月份，公司实现营收77.76亿元，同比增长443.22%；实现净利润35.12亿元，同比增长1023.42%。

对于业绩的增长，天华超净证券部工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，“主要受益于新能源行业快速发展，市场对锂盐的需求强劲，公司电池级氢氧化锂出货数量及销售金额较上年同期大幅增长，贡献了较多利润。”

据《证券日报》记者不完全统计，截至目前，已有鞍重股份、融捷股份、西藏矿业、天华超净、盛新锂能、藏格矿业、盐湖股份等近20家锂盐企业半年报业绩喜人。

涉锂公司业绩大增

天华超净半年报显示，报告期内，子公司天宜锂业销售量价齐升，

锂电材料产品实现营收72.12亿元，毛利率为78.80%，毛利率比上年同期增长37.67%。

华安证券分析师王洪岩认为，“天华超净提前布局锂矿产业，通过投资上游锂资源公司及签订长期采购协议，形成稳定、优质的原材料供应体系，目前已经与AMG、AVZ、GLI、QXR达成合作，公司资源端保供能力位于同行业领先水平。此外，随着各项目建设落地以及产能全部释放后，公司锂盐总产能预计达26万吨/年，权益锂盐产能达14.5万吨/年，正式跻身行业第一梯队。”

除天华超净外，还有多家涉锂公司上半年业绩大幅增长。其中，鞍重股份上半年实现净利润4867.49万元，同比增长4701.1%；融捷股份实现净利润5.76亿元，同比增长4443.99%；西藏矿业实现净利润4.75亿元，同比增长1018.30%；中矿资源实现净利润13.23亿元，同比增长663.85%；江特电机实现净利润13.48亿元，同比增长643.50%。

对此，北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示，近两年来，涉锂企业业绩普遍大增。“双碳”目标下，汽车电动化趋势明显加快，新能源汽车快速发展，从而致使锂电池产业链火热，相关企业业绩大增，拥有锂矿资源的企业业绩增长明显。

为紧抓锂盐价格上涨趋势，天华超净、西藏矿业、赣锋锂业等锂盐相关企业年内纷纷加快扩产步伐。“企业不断布局锂盐项目，有望享受到行业高景气红利。随着锂盐项目落地并释放产能，未来业绩有望实现突破性增长。”中国本土企业软权力研究中心研究员周锡冰对《证券日报》记者表示。

锂盐价格持续上涨

随着新能源汽车高速发展，动力电池需求旺盛。据高工产研锂电研究所(GGI)统计数据，2021年中国锂电池出货量达327GWh，同比增

长130%。预计2022年中国锂电池出货量有望超600GWh，同比增速有望超80%。预计2025年中国锂电池市场出货量将超1450GWh，未来四年复合增长率超过43%。

《证券日报》记者注意到，作为新能源动力电池的关键原材料，碳酸锂从2020年7月份的4万元/吨，一路上涨到今年8月24日的49.1万元/吨；电池级氢氧化锂价格如今也达到47.8万元/吨左右。

对此，信达证券金属与新材料分析师陈光辉表示，“碳酸锂价格快速上涨，主要是受新能源汽车和储能行业快速发展的推动。需求旺盛，供给相对不足。碳酸锂价格仍有上涨动力，有望突破50万元/吨。”

光大证券研报表示，“受天气影响，国内青海盐湖产量下降，下游厂商均有赶工意愿，我国锂盐供需结构或将进一步紧张，不排除锂盐价格在2022年三季度到2023年旺季供需季再创新高。”

电力系统更加需要新型储能的配套服务，而锂电池储能项目需求也在快速放量，因此，锂盐价格在高位运行盘整的概率较大，目前看不到其大幅下跌的趋势，下半年相关企业业绩也将大概率维持高位增长。”祁海坤向《证券日报》记者表示。

周锡冰认为，“锂市场需求潜力巨大，供应偏紧局面短期难解，全球在产锂资源多被长单锁定，盐湖锂产能短期难以大规模释放。新能源产业链持续高景气下，供需错配格局短期难以发生改变，预计锂价维持高位运行。”

北京看懂研究院研究员王赤坤亦向《证券日报》记者表示，“下游产业链高速扩张，锂盐持续供不应求，全球新能源汽车产业发展已过拐点，储能领域需求正向驱动，而有效产能形成、供应充分释放需要必要的时间周期，上游有效供应的形成存在‘时滞性’，下游各货和采购需求面临‘提前性’，预计到2025年都将供不应求，真实需求支撑锂盐价格维持高位。”

上半年扣非净利亏17亿元 彩虹股份称正多方布局解困

■本报记者 贾丽

市场环境突变，行业周期交替更迭，面板显示行业老牌龙头企业彩虹股份，再次陷入经营困境。

8月25日，彩虹股份发布2022年半年度报告。报告期内，公司实现营收44.78亿元，同比下降49.81%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损11.44亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损17.12亿元，同比由盈转亏。

8月26日，彩虹股份董秘郑涛在接受《证券日报》记者采访时表示，公司业绩与行业大环境有关。整个面板行业此前进入几个上涨周期，景气度较好，但在去年第三季度后价格出现变化开始下跌，今年延续了这一趋势。“虽然经过几次扩张，但目前受制于产线较少，受行业影响较大，同时成本也较高。”他透露，目前公司也在积极应对行业下行周期和业绩问题。

面板行业周期性下行 公司上半年业绩亏损

彩虹股份于1996年上市，是显示产业龙头企业，亦是中国第一支彩管诞生地。但自2010年起，彩虹股份主营业务便开始亏损，自此连亏十年。

2020年6月份至2021年8月份，面板经历了史上最长的涨价周期，彩虹股份也由此迎来了最好成绩。2021年，彩虹股份赚得盆满钵满，创下上市二十余年来的最好业绩。不过，自2021年第三季度开始，液晶面板进入下行周期，到今年8月中旬，主流尺寸面板价格已跌破成本线，彩虹股份业绩也出现下跌，甚至再次陷入亏损泥潭。

对于上半年业绩亏损的原因，彩虹股份在财报中表示，公司液晶面板业务受到市场需求持续萎缩及疫情等因素影响，产品价格持续下降，营业收入同比大幅度下降，经营业绩出现亏损。财报显示，2021年，公司液晶面板业务在主营中占比达90%，液晶玻璃基板业务占比5%。LCD液晶面板业务成为其主要的收入支撑。目前，公司在液晶面板产线的资金投入已超290亿元，但面板周期的不确定性影响了公司收入。

“彩虹股份亏损主要还是因为市场供过于求，需求端表现疲软，面板价格一直在下行，跌破了现金成本甚至逼近了材料成本。亏损是不少TV面板厂都面临的困境。”迪显信息副总经理易贤斌对《证券日报》记者表示。

郑涛告诉记者，目前彩虹股份也在进行多方布局，以应对市场下行及业绩困局。“在现有环境下，公司正努力通过产业链国产化降低成本，同时通过前期扩产改造扩大规模化生产，并进一步开拓G8.5+产品等多种品类，加大对前沿技术的研发力度。”

多次扩张 产线依旧单一

在发展过程中，彩虹股份也在不断进行产业转型升级，并多次募集资金进行扩产改造。公开数据显示，上市以来，公司股权融资累计达235亿元，几乎全部用于建设项目产能扩张及补充流动资金。

但由于市场环境多变，彩虹股份曾一度将扩张项目放缓。公司去年公告显示，由于在募集资金到位后，液晶面板行业处于下行周期，价格低于预测价格，公司延缓了“增资彩虹(合肥)液晶玻璃有限公司，建设8.5代液晶玻璃基板生产线项目”的投资进度，该项目完工日期延后至2023年上半年。

而根据财报，2022年上半年，彩虹股份新增建成运营首条国内G8.5+大吨位基板玻璃生产线，并再次扩张新开工了咸阳G8.5+基板玻璃生产线项目建设。

不过，目前彩虹股份在产能方面依旧受限，且产线较为单一。“虽然进行了几次扩产，但目前公司仍单线运行，同时新产线存在一定折旧费用，成本相对较高。”郑涛称。

一位面板产业链人士向记者透露，彩虹股份此前的多条产线处于已经或即将淘汰的状态，所以急需更多资金进行更新建设，但进程普遍慢于行业内其他龙头企业，以至于竞争力有待加强，折旧成本相对较高。

此前，因产线已属于市场淘汰产线、主生产工艺设备利用价值不高，彩虹股价曾在2020年对控股子公司陕西彩虹电子及其二级子公司彩虹(张家港)平板显示、彩虹(合肥)液晶玻璃的生产线计提固定资产、在建工程减值准备，合计高达10.39亿元。

值得一提的是，彩虹股份的存货也处于较高水平。截至今年上半年，公司存货余额13.7亿元，同比增长145%，去年年底该数值为13.87亿元。郑涛表示，综合来看，预计四季度面板价格止跌，但还是要根据需求变化来看。

“在多变的面板行业中，企业应及时灵活调整，并具备前瞻性，合理扩张和利用产能，将资金投入到目前技术的研发上，才能获得长效发展。”易贤斌如是说。