

年内券商IPO承销及保荐收入超210亿元 A股承销及保荐费率平均为7%

■本报记者 周尚仔

今年以来,随着A股IPO募资规模的不断提升,券商承销及保荐收入也“水涨船高”。

Wind数据显示,截至9月26日,年内券商共服务企业完成A股IPO(按发行日期统计)募资总额为4309.67亿元。其中,券商获得IPO承销及保荐收入213.46亿元,同比增长16%。

从单个公司收入来看,中信证券、中信建投、海通证券、中金公司、华泰证券、国泰君安等6家券商承销及保荐收入均超10亿元(收入按照承销商实际配额统计,如果没有公布实际配额,则按照联席保荐机构数量做算术平均分配),民生证券、国金证券、申万宏源证券、国信证券、招商证券等5家券商承销及保荐收入均超5亿元。

随着业务集中度不断提升,头部券商优势更加凸显。上述11家券商合计承销及保荐收入为155.31亿元,包揽了该业务73%的收入。

“上半年,得益于多个大型上市项目的支持,上交所和深交所的总融资额占全球近一半。”普华永道中国北部审计主管合伙人王崧表示,鼓励红筹回归及注册制改革的深入将持续利好A股市场,在科创板和创业板上市主力板块的推动下,下半年新股发行有望提速,预计2022全年A股市场IPO企业

数量将达330家至380家,全年融资额有望再创新高,达到5600亿元至6350亿元。

近日,国务院办公厅印发《关于进一步优化营商环境降低市场主体制度性交易成本的意见》(以下简称《意见》),其中,着力规范金融服务收费引发市场关注。《意见》提出,“鼓励证券、基金、担保等机构进一步降低服务收费,推动金融基础设施合理降低交易、托管、登记、清算等费用”。

“不同于行政类收费,投行实行收费差异化定价,不能一概而论。资本市场为非标准定价模式,价格由风险收益水平决定,企业融资成本各不相同,投行项目运营难度各不相同,承销保荐收费各不相同。”中信证券非银金融团队表示,通常“企业治理规范、信用资质好、销售难度低、融资规模大”的项目融资费率更低。投行业务虽是收费类服务,但仍然具备很强的风险特征,不应被定义为制度性收费。

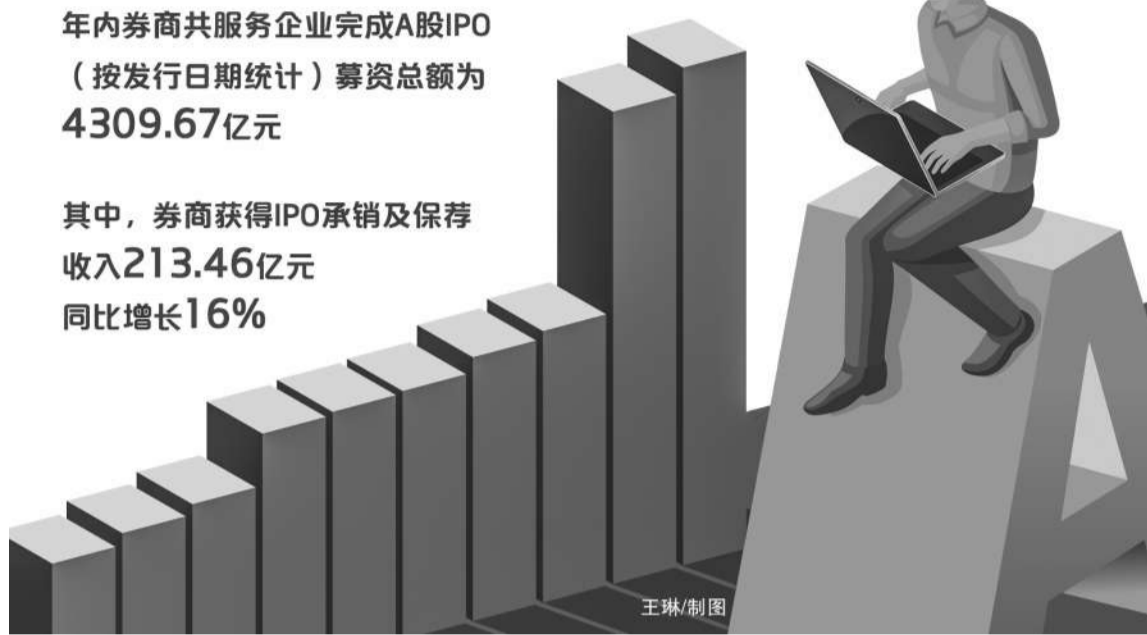
2022年以来,A股承销费率已与国际接轨。以基数较大的沪、深交易所为例,Wind数据显示,今年以来IPO承销及保荐费率最高为15.58%,最低仅为0.28%,平均值为7%;约40%项目的承销及保荐费率低于平均值,其中有3个项目的承销及保荐费率低于1%。

需要注意的是,在IPO承销及保荐业务规模和收入显著提高的

Wind数据显示,截至9月26日

年内券商共服务企业完成A股IPO
(按发行日期统计)募资总额为
4309.67亿元

其中,券商获得IPO承销及保荐
收入213.46亿元
同比增长16%



同时,监管部门反复强调中介机构应归位尽责,当好资本市场“看门人”。今年5月份,证监会在系统内印发了《证券公司投资银行类业务内部控制现场检查指引》,明确五种应当开展检查的情形,包括投行项目撤否率高、投行执业质量评价低、负面舆情数量多或影响大、承销公司债券或管理资产证券化项目违约率高、因投行业务违法

违规被采取重大监管措施或行政处罚。

从IPO申报项目撤否率情况来看,今年以来,共有6家券商撤否率在50%以上,其中3家券商撤否率均为100%。在投行业务上具有明显优势的头部券商,在项目数量较多的同时也能够保持低撤否率,其中,中信建投、中信证券的撤否率均在5%以内。

东兴证券非银金融行业首席分析师刘嘉玮表示,注册制下新股的定价权更多地交给市场和中介机构,这对当前主承销商的发行定价、承销能力提出了更高的要求。头部券商在询价、定价能力、客户资源等方面均具备更大优势,新项目向行业头部集中趋势明显,行业龙头的知名度和影响力持续提升。

消费者关注中长期保障收益 增额终身寿险成银行代销热门产品

■本报记者 彭妍

在银行存款利率调降、基金收益欠佳、银行理财打破刚性兑付的情况下,部分可为客户锁定长期稳定收益的理财型保险产品备受青睐。

多位银行理财经理对《证券日报》记者表示,在利率下行的大趋势下,不少投资者把目光投向长期、稳定又具有灵活性功能的保险产品,如增额终身寿险。

业内专家认为,过去银保渠道销售的保险产品基本上都是短期理财型产品,近年来在监管部门的引导之下保险业回归保障,银保产品也发生了明显变化,从短期理财型产品逐渐向中长期理财产品、保障型产品发展。同时,随着银行理财打破刚兑,增额终身寿险产品兼具财富保值、退休养老、财富传承等多重功能,收益率也具有相对优势。

银行主推增额终身寿险

终身寿险是指保险期限为终

身,以被保险人死亡或者全残为给付保险金条件的人寿保险。增额终身寿险是终身寿险的一种,其主要优势在于“增额”,即在保费恒定的情况下,保额会随着时间不断增加,直至终身。同时,还可以通过增、减保额提升流动性。

《证券日报》记者走访银行网点后了解到,多家银行代销的增额终身寿险受到投资者的追捧,银行理财经理也更愿意推荐。“由于存款利息不高,现在很多客户用一部分资金配置中长期的保险,银行代销保险热度明显升温。”多家银行理财经理告诉记者。

“目前我们代销的保险主要包括期缴的终身寿险和年金险,而期缴的终身寿险产品买的人比较多。”某股份制银行理财经理告诉记者,增额终身寿险有确定收益,并且写在合同里,按照年化3.5%的复利增值,持有10年单利可达4%以上。

上述理财经理还透露,以往万能险、分红险等趸缴保险产品凭借“期限短、返本快、收益高”的优势,在银行十分走俏。但近年来受外部

环境、监管环境、市场需求等各方面的影响,投资者的投资方式和财富管理理念有所改变。投资者越来越看重长期、稳定又具有灵活性功能的保险产品。为此,险企相继推出兼具财富规划与家庭保障的产品,增额终身寿险受到追捧。

在某商业银行App中,记者查看保险栏目,在“寿险”产品中,共有几十款寿险产品。其中,大多数为终身寿险,而从产品详情来看,这些终身寿险大多是增额终身寿险。

业内专家指出,过去银保渠道主要销售的产品多是中短期储蓄或理财型保险,且很多是趸交业务,业务价值较低,不仅面临着较大的市场利率风险,还面临着较高的退保风险。此外,银保业务一般都有较高的佣金。当前,银保渠道的保险产品已经逐步转向追求价值高的业务,且多以中长期交产品为主。

多家银行理财经理提醒消费者,在选择增额终身寿险时,最应该关注的是它的实际收益率。消费者可以通过比较,在同样缴费金额、同样缴费年限的前提下,选择年现

金价值更高的产品。

银保渠道合作仍有问题待解

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,早前的银保业务主要以销售短期储蓄型产品为主,保障性偏弱,与银行理财产品性质更接近。近年来,监管部门持续引导银保渠道销售的保险产品从短期储蓄型产品向中长期储蓄型及保障型产品发展,叠加保险公司代理人转型导致的代理人数量下滑,自身发力银行渠道的意愿增强。与此同时,银行理财产品的净值化转型也强化了保险理财产品的部分优势,上述因素综合作用之下,银保业务重新进入发展快车道。

尽管近年来银保业务持续改革,银保渠道的产品及其价值与此前已经有明显不同,但业内人士认为,银保渠道仍然存在一些问题值得警惕。

对大多数保险公司而言,银保渠道并非自有渠道。保险公司对银保渠道的可控性相对较弱,该渠道

支付清算协会新增8家金融科技类会员企业 加大支付产业链规范力度

■本报记者 李冰

日前,中国支付清算协会(以下简称“支付清算协会”)公布了8家会员单位“人群”名单,均为金融科技类公司。

今年以来,支付清算协会广泛吸纳支付产业上下游公司为会员单位,从支付产业链纵深加强规范力度。同时,部分会员单位被支付清算协会注销。据不完全统计,年内48家会员单位被支付清算协会“退群”。

博通分析资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,支付清算协会作为行业的自律组织,加大对支付产业链中各类公司的监管和规范力度,有助于支付产业健康良性发展。

多家上下游公司“入群”

具体来看,经支付清算协会秘

书审核,吸纳南京杰讯科技发展有限公司、南京飞翰网络科技有限公司、江苏小旗欧飞科技有限公司、上海旺壹科技服务有限公司、上海瀚之友信息技术服务有限公司、深圳市思迅软件股份有限公司、深圳市享多多网络科技有限公司、重庆支己支彼科技有限公司共8家单位成为支付清算协会会员。

记者梳理发现,上述8家公司中,大多数直接或间接参与支付产业。例如,南京杰讯科技发展有限公司曾多次成为中国邮政储蓄银行多地分行收单等项目中标候选人;江苏小旗欧飞科技有限公司则为上市公司旗天科技控股子公司,旗天科技曾在深交所互动易上表示,公司全资子公司江苏小旗欧飞科技有限公司开展了协助手机银行APP推广数字人民币,实现充值缴费等场

景营销服务等。

据悉,此次并非支付清算协会第一次吸收金融科技类会员单位,年内支付清算协会已发布3次吸纳会员单位公告。

比如,2月份吸纳包括北京中关村银行股份有限公司、北京融三六零信息技术有限公司、易谷网络科技有限公司、上海漫道科技有限公司、杉付通数据科技有限公司等在内的19家公司成为支付清算协会会员单位;7月份吸纳包括成方金融信息技术服务有限公司、金融网关信息服务有限公司、成方金融科技服务有限公司等在内的7家公司成为会员单位。

“过往支付清算协会主要吸纳的会员为持牌的第三方支付机构、银行或是清算组织,随着第三方支付在整个实体经济以及产业发展

所占据的地位越来越重,参与程度越来越深,除了持牌支付机构参与之外,在整个产业链中,越来越多的金融科技也参与到支付流程中,加大对支付产业链条各类公司的监管和规范力度,有助于支付产业健康良性发展。”星图研究院研究员黄大智对《证券日报》记者表示。

年内48家会员被“退群”

综合来看,目前支付清算协会会员单位主要分为几类:特许支付清算组织、银行、财务公司、非银行支付机构及相关机构、地方支付清算协会、国际卡组织。数据显示,截至9月26日,银行会员为178家、非银行支付机构会员188家,相关机构已增至159家。

据记者观察,除了在支付产业

基本由银行决定,这也导致了保险公司和银行渠道不同的合作方式以及不同的利益分割模式。

有业内专家指出,在服务方面,银行销售人员专业性不强。以增额终身寿险为例,随着增额终身寿险销售规模的快速扩张,出现了噱头营销、销售误导、利用加保规则变相突破定价等问题,引起了行业对其快速发展的风险担忧。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,金融产品销售需要满足投资者适当性制度,基于销售保险产品经验的缺乏,部分银行理财经理没有能力去讲解复杂的保险条款,容易出现产品和需求的错位,从而引发消费者被误导的风险,也可能对保险公司的运营管理产生一定困扰。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮认为,要解决相关风险,一方面需要从源头入手,对险企及其渠道合作伙伴的不当营销行为作出规范,另一方面则需要加大金融消费者的宣传教育力度,在主流渠道铺设相关的科普知识。

两家在港上市险企 实施股份回购计划

■本报记者 冷翠华

保险股持续获得保险公司大股东等相关方的认可。近期,中国平安获大股东增持H股股票,同时,在港股上市的中国财险获摩根大通增持。此外,友邦保险公司的股份回购计划正在持续推进中。

业内人士认为,影响保险股走勢的核心因素是行业发展的基本面。前两年,保险行业发展经历了较深转型,人身险持续推动保险回归保障;财产险深入推进车险改革,车险综合改革落地已有两年。未来,保险行业的发展速度可能会放缓,但其发展质量有望得到提升,从而提升其配置价值。

友邦保险已耗资167亿港元回购

9月23日,友邦保险回购该公司股份257.3万股,这是该公司今年9月份的第16次回购。东方财富Choice数据显示,3月21日至9月23日,友邦保险合计已经回购2.12亿股,累计回购金额166.59亿港元。

今年3月份,友邦保险公布了100亿美元的回购计划,计划在未来3年通过公开市场回购公司普通股,向公司股东返还100亿美元的资本。“此次股份回购代表过去所积累的资本超出公司需要,资本返还计划会提升股东回报,同时让友邦保险保留财务实力。”友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥表示。

香港联交所9月22日消息,中国平安的大股东董事、正大集团资深副董事长兼中国区CEO杨小平通过二级市场买入中国平安10万股H股股票,每股均价43港元,涉资约430亿港元。正大集团为中国平安单一第一大股东,持股比例6.8%。截至今年8月26日,中国平安完成了去年8月份发布的回购计划,以集中竞价交易的方式累计回购该公司A股股份约1.03亿股,总计耗资约50亿港元。

此外,香港联交所最新资料显示,9月19日,摩根大通增持中国财险720.23万股H股,每股价格8.7174港元,总金额约6278.57万港元。增持后,其最新持股比例为6.07%。

中华联合保险集团股份有限公司研究所博士邱剑对《证券日报》记者表示,保险公司持续回购或者大股东增持等举动主要有两方面原因:一是维护投资者对保险公司股价的市场信心;二是近两年以来保险公司估值持续下跌,已相对便宜。

“股票回购是提振市场信心的重要举措。目前保险行业的估值水平处于历史低位,在全球经济走弱的背景下,资金对风险的偏好愈发谨慎,保险业有望成为金融机构大资金的避风港。”安爵资产董事长刘岩对《证券日报》记者表示,保险公司回购股票、险企大股东等相关方增持股份,既体现了保险公司股价被低估,也体现了相关方对险企基本面以及未来长期向好发展的信心。

行业基本面逐渐好转

保险行业回购与相关方增持股份的行动背后,是近两年上市险企股价的持续下跌。东方财富Choice数据显示,2021年,保险板块(申万二级行业分类)指数跌幅达到39%,位于跌幅榜第二位;2022年年初至9月26日收盘,该指数跌幅达到15.72%。

排排网旗下融智投资基金经理助理刘寸心对《证券日报》记者分析称,近两年上市险企股价低迷,一方面是因为宏观经济增速放缓,居民收入及对未来的预期受到一定影响,购买保险的意愿下降;另一方面,保险消费群体在发生变化,保险行业发展模式也在从人海战术转向高质量发展,转型过程中行业发展速度受到一定影响。

在邱剑看来,保险公司业绩增长不佳、宏观经济承压及保险行业处于转型发展的阵痛之中,是近两年保险股股价低迷的三大主要原因。从当前行业发展的基本面看,我国保险业正从以前的较高增长行业转变为中等增长行业,未来行业增长或将逐渐放缓,但转型之后的高质量发展值得期待,其配置价值也将逐渐增强。

刘岩认为,前两年上市险企股价低迷与市场风格有关,资金整体偏好高成长、高景气板块,而对金融板块兴趣较低。当前,保险行业基本面正在逐渐好转,未来有望在支持实体经济中获得更多政策支持和鼓励,行业增长有望逐步上行。

对保险行业的未来发展,多家研究机构认为积极因素较多。例如,广发证券研报认为,寿险业有望迎来拐点,期待2023年开门红期间的预售情况。目前,居民储蓄意愿较高,在理财产品收益下降等因素影响下,保险产品的相对竞争力提升,储蓄类保险产品销售持续超出市场预期。同时,保险营销员人均产能大幅提升,有望弥补营销员规模的下滑。财产险业全年保费有望实现两位数增长,且考虑大灾的预期减弱有望推动财险行业赔付率下降,全年业绩可期。

华创证券研报认为,人身险行业以渠道转型为安全垫护航险企价值增长,财产险行业的车险和非车险业务都有望贡献增量空间。从资产端看,短期权益市场波动趋于收敛,长期利率有望抬升,险企投资收益有望好转,同时,险企进一步提升资产负债匹配度,发挥巨量资金的长期优势,获得长期稳健的回报。