

# 首份上市券商2022年年报出炉 方正证券净利润增17.88%创六年新高

■本报记者 周尚任

2月27日晚间,首份上市券商2022年年报出炉。

在去年行业业绩整体承压的背景下,2022年,方正证券实现营业收入77.77亿元,归属于上市公司股东净利润21.48亿元,同比增长17.88%,创六年新高。

其中,方正证券归属于上市公司股东的所有者权益430.38亿元,同比增长4.06%;归属于上市公司股东的每股净资产5.23元,同比增长4.18%;基本每股收益0.26元,同比增长18.18%;加权平均净资产收益率5.09%,同比增加0.59个百分点,较2020年增加2.28个百分点。

## 非方向性业务快速发展

从主营业务亮点来看,通过高

配债低配股,方正证券在自营投资业务方面表现出色,支撑了全年业绩。以“投资收益+公允价值变动-对联营/合营企业投资收益+利息收入中其他债权投资利息收入=自营投资收益”的计算口径,截至2022年12月31日,方正证券实现自营投资收益22.33亿元。

据方正证券年报显示,在固定收益投资方面采用了高评级、高杠杆和中短久期策略,获取稳健票息收入,同时加大波段交易和策略交易,方正证券实现收入10.99亿元,较上年同期增长51.75%,收益率达13%;在权益投资方面,有效防御了市场风险,投资收益率大幅超越市场各主要指数。

在非方向性业务方面,方正证券在做市、衍生品等业务领域快速发展。报告期末,方正证券基金做市数量达到498只,同比增长

63.82%,基金做市规模已连续多年保持在行业前列。

衍生品业务方面,方正证券拓展场外期权、收益互换等业务创新,报告期内,收益互换业务和场外期权业务新增名义本金分别同比增长192.36%和211.86%。方正证券期货子公司方正中期期货旗下的上海际丰,主要开展期货期权做市、场外衍生品等业务,2022年期货做市成交金额10944.99亿元,同比增长21.63%;场外衍生品名义成交本金321.70亿元,同比增长95.84%。

其他主营业务方面,财富管理业务依然是方正证券业绩最重要的支撑。2022年方正证券财富管理业务实现收入54.45亿元,其中,代理买卖证券业务净收入23.76亿元;客户总数突破1480万户,其中新客户户数近160万户,新开户市

场份额6.66%。两融业务方面,截至报告期末,方正证券融资融券余额262.55亿元,市场份额提升了18.88%;新增信用账户2.78万户,市场份额8.35%,较2021年增长3.76倍,创历史新高。

在投行业务方面,方正证券投行子公司方正承销保荐实现营业收入5.35亿元,同比增长21.19%。2022年,方正承销保荐股权业务承销规模排名提升25位。资管业务方面,报告期内,方正证券实现资产管理业务净收入2.26亿元。公募基金子公司方正富邦基金公募业务收入2.55亿元,同比增加41.27%。

## 全新股权结构落地

困扰方正证券多年的股权问题,也在2022年尘埃落定。

2022年11月份,政泉控股持有的13.24%方正证券股份全部划转至全国社会保障基金理事会并完成过户登记,政泉控股不再持有公司股份,社保基金会成为方正证券第二大股东。

2022年12月份,方正集团及其一致行动人方正产控合计持有的方正证券28.71%股份全部划转至方正集团并完成过户登记,新方正集团成为方正证券的控股股东,中国平安间接控制方正证券。

与此同时,方正证券停滞数年的债券融资得以恢复,融资成本大幅下降。根据方正证券年报,方正证券在去年合计发行了31亿元非公开公司债,以及34亿元公募债,同时陆续开始恢复国有行、股份制行等金融机构的融资合作,报告期内新增融资成本下降100bp。

## 私募投资基金登记备案办法出台: 两个“关键1000万元”生效 部分实力较弱机构或淡出市场

■本报记者 昌校宇

“有法可依、规范运作、公平公正公开”“为新规落地点赞”……自中国证券投资基金业协会(下称“中基协”)于2月24日晚间发布《私募投资基金登记备案办法》(下称《办法》)及配套指引以来,多家私募机构内部人员纷纷发朋友圈力挺。

对于业界热议的两个“关键1000万元”生效,接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,《办法》的出台直接影响超2万家私募基金管理人(下称“管理人”)后续的业务进展及合规运营,结合相关要求,未来浑水摸鱼、阻碍私募基金行业高质量发展的机构将不被市场容纳。

### 对管理人提出定量条件 最低实缴资本不低于1000万元

2022年12月30日,中基协发布关于就《私募投资基金登记备案办法(征求意见稿)》及配套指引公开征求意见的通知,经过两个多月的征求意见,《办法》在进行了部分调整后出台,将于2023年5月1日正式实施。

蒙玺投资认为,“《办法》的出台,客观上有助于提升管理人的专业管理水平,保护投资者合法权益。长远看,有助于净化市场环境,对私募基金行业高质量发展乃至我国资本市场健康发展均有重要意义。”

具体来看,业内对管理人资质要求的条款高度关注。作为产品备案的基础,管理人登记是中基协对于私募基金自律管理的第一道“防线”,《办法》从机构、股东、人员三个方面对管理人提出要求,并配套了三个指引作为补充。需要注意的是,《办法》相比于征求意见稿有多个核心变化:其一,管理人登记要求,高管要求等由负向表述改为正向表述,并要求“持续符合”;其二,扩大管理人登记要求中豁免“法定代表人、执行事务合伙人或其委派代表、负责投资管理的高级管理人员直接或者间接合计持有私募基金管理人一定比例的股权或者财产份额”情况,由金融机构控制的管理人,政府及其授权机构出资并实际控制控制的管理人,外资持股比例合计不低于25%的私募证券投资基金管理人扩大为由金融机构、政府及其授权机构控制,境外金融监管部门监管的机构控制的管理人;其三,放宽对合规风控负责人及其他从业人员的兼职限制,由不得对外兼职放宽为不得在“其他营利性机构”兼职;其四,增加管理人的控股股东、实际控制人、普通合伙人3年内可转让所持有的股权、财产份额或者实际控制权情形。

为保证后续管理人持续经营,《办法》对其提出定量条件,要求实缴资本不低于1000万元人民币或者等值可自由兑换货币(创投基金除外),这与征求意见稿一致。

很早就实缴1000万元资金的蒙玺投资认为,“业务不规范的私募生存空间将被快速挤压。”

北京利物投资管理有限公司创始人、合伙人常春林对《证券日报》记者表示,“从长远看,严把‘入口关’,有利于提升私募基金行业规范化与专业化水平。”

另据中基协数据显示,截至2023年1月底,我国存续私募股权、创业投资基金管理人13251家。业内人士表示,为专门管理创投基金的管理人预留放宽条件的空间,意在缓和中小型机构的影响。不过,可以放宽到什么程度目前暂未明确,需待后续为其出台差异化监管措施时再行确认。

常春林认为,在监管力度不断加大,行业要求不断提升的大背景下,对于浑水摸鱼、阻碍私募行业高质量发展的机构,将不被市场容纳,从而无所遁形。私募基金的发展需要良好的外部环境,也离不开自身实力,更离不开对自身定位的准确把握。

### 统一各类基金最低募集规模 私募股权、私募证券投资基金均为1000万元

为保障私募基金的基本投资能力和抗风险能力,《办法》对其最低募集规模做了限制。相比于征求意见稿,《办法》适当降低了私募股权基金、创投基金的最低初始实缴资本募集规模。其中,将私募股权基金的最低初始实缴资本规模与私募证券投资基金统一,均为1000万元,进一步降低创投基金的限制至500万元,但同时新增“投向单一标的的私募基金不低于2000万元人民币”的要求。

排排网财富合规总监黄立波告诉《证券日报》记者,针对私募证券投资基金和私募股权基金设定1000万元的募集成立门槛,一部分募资和整体实力较弱的私募机构将逐渐淡出市场,对中小型私募机构影响较大,同时也标志着国内私募基金监管进入“严进严管”时代。

业内人士认为,新增对单一项目型基金最低募集规模的要求,并设置为门槛较高的2000万元,对一些通过小额单一项目基金备案来实现“保壳”的操作将有一定遏制作用。

“对私募基金产品备案门槛进行调整,将促使产品质量不断提高。”常春林分析称,未来,私募基金对产品进行甄别时,将更多地从投资者利益优先的原则考虑,重视产品质量,严格把控投资范围、投资方式、资产收益等;《办法》对股权、创投类产品备案提出更加清晰的要求,为其指出更为明确的发展道路,有利于股权、创投类私募基金谨慎履行使命,为中小创新型企业发展保驾护航。

谈及未来如何对监管要求调整战略,蒙玺投资介绍,“接下来,在日常经营中,公司将加大定期合规自查、内部人员培训等力度,不断完善合规体系建设。”

中基协数据显示,截至2023年1月末,存续私募基金管理人22156家,管理基金数量146345只,管理基金规模20.23万亿元。其中,私募证券投资基金管理人8595家,私募股权、创业投资基金管理人13251家,私募资产配置类基金管理人9家,其他私募投资基金管理人301家。

展望未来,蒙玺投资预计,2023年私募基金规模将进一步扩张,投资者可能更加偏向于选择基金净值波动相对较小的私募机构。同时,未来3年至5年,量化私募行业竞争格局将逐渐明晰,头部机构的地位将持续巩固,腰部及有特色的机构也将在细分赛道具备差异化优势。行业核心资源如人才、资金等将加速聚拢,市场、品牌等在行业竞争中越来越重要。

# 寿险业困局下险企探索营销模式转型 独代模式发展提速

■本报记者 冷翠华

上市寿险公司1月份“开门红”落空,折射出当前寿险业仍面临发展困局。背后的多种因素中,寿险代理人数量持续滑坡问题备受行业关注。

传统代理人模式难以为继,该如何推进改革? 大家人寿等少数险企率先试水独立代理人模式,打破传统金字塔结构,在扁平化架构下开启强个体时代。

独代模式是否适合更多寿险公司? 能否助力寿险业尽快走出困境? 目前并没有准确的答案,只能通过持续的探索和实践来观察。

## 大家人寿已注册 26家保险专属代理店

在湖北咸宁繁华地段的一栋写字楼里聚集了当地众多保险公司。在此栋楼21层的大家人寿同恩专属代理店,记者看到,店内设有养老场景体验功能区,客户可以养老体验、VR看养老社区等辅助设备真实感受老去的体验,并在线探店大家保险养老社区。

同恩专属代理店负责人胡树林介绍说,去年4月份该店正式开业,开店前后从业感受差异明显。例如,以前以保险业务员身份跟律师事务所等组织谈合作很困难,现在以保险专属代理店法人身份跟对方公对公合作,地位对等,合作更顺畅。“2022年我个人达成保费150万元,今年前两个月保费已超过128万元。”胡树林介绍说,该店成立以来已为客户投保85份保单,他人也已成为MDRT(百万圆桌会议)会员。

胡树林表示,保险专属代理店作为个体工商商户,能对公对地接受全额佣金支付,并依法享受小微企业社保和税收等优惠政策,可降低税负,提高收入。

据大家人寿个险人力发展部

副总经理刘勇刚介绍,截至2022年底,公司在全国8个省市注册了26家保险专属代理店,拥有MDRT会员322人。去年,该公司个险渠道实现期交保费5.6亿元,同比增长115%,独立代理人月人均产能近3万元,月人均收入1.1万元。他表示,在前期试水的基础上,今年其保险专属代理店的开店速度将大幅提升。

### 个人能力积累 和品牌打造是关键

保险独代模式之所以备受业界关注,与近年来我国寿险业面临的发展困境有密切关系。

一方面,寿险新单保费持续低迷。一份行业交流数据显示,去年行业寿险新单规模保费约1.43万亿元,同比下降7.7%。

另一方面,近几年保险代理人数量连连下滑。统计数据显示,2019年至2021年各年度年底国内保险营销员分别为973万人、842万人、641.9万人,到2022年6月底,国内保险营销员下降至570.7万人。对保险代理人最新变化,业界人士认为“或将企稳,但短期难增长”。

分析人士认为,在新单保费和代理人数量双双下滑背后,深层次原因是寿险业原有的发展模式难以维系,在“金字塔”组织结构下,增员就是增保费,缘故单、自保单不仅透支了行业发展,也带来退保、纠纷等诸多“后遗症”。

因此,代理人改革势在必行。一方面,部分险企对代理人主动清虚,大力推动代理人的专业化、精英化、年轻化,并加大高端人才的引进;另一方面,部分险企直接开辟一条全新的路子,即试水独立代理人模式。

2020年12月,中国银保监会发布《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(下称《通知》),给险企发展独代模式提供



了政策依据。

刘勇刚认为,与传统代理人相比,独代模式的核心在于打破传统保险代理人队伍“金字塔”的组织结构,保险公司和独立代理人之间采用扁平化的分账方式,独立代理人通过事务所或合伙人的组织载体展业,同时,险企对独立代理人进行生态化的专业支持。

他进一步表示,新商业模式大环境的突出特点是“强个体时代”来临,人与组织的关系由嵌套变为交融,个人从组织中可有可无的“一块砖”转变为具有主体地位的组织合作者身份,依赖的是个人能力的积累和品牌的打造。

### 传统寿险公司 转型有一定难度

上述《通知》发布两年多以来,行业的独立代理人模式已经取得了初步成效。业内人士认

为,独代模式或将是寿险业走出当前困境的重要路径之一,但目前来看,保险公司实践这一模式的仍是少数。

据湖北省保险行业协会寿险部主任刘璐介绍,当前河北、河南、黑龙江、湖北、江西、辽宁、山东和深圳等8个省市开放注册保险专属代理店,江苏等地银保监局也正在开展专题调研,但目前仅有大家寿在内的少数保险公司符合注册专属代理店资质。他认为,随着保险行业转型升级深入,独代模式可能会有更多“同行者”加入,独立代理人模式或许将是寿险行业突破当前困境,发展专注于保险销售和客户服务的专业化营销队伍的发展方向之一,前景值得期待。

当前,除了保险公司,保险中介机构也在试水独立代理人模式,泛华控股集团董事长兼首席执行官胡义南表示,独立代理人成为个险业务主流,这也是寿险

业转型发展的重要方向。水滴保险经纪首家独立个人保险代理人社区门店也于去年落户武汉。

一位业内人士分析道,根据银保监会政策,当前我国独立代理人仍归属于个人保险代理人,其“独立”更侧重于破除保险营销的层级关系,目前尚不能同时代理多家险企的业务。“优点是便于保险公司落实独立个人保险代理人管理责任,规范发展;局限在于独立代理人只能代理一家险企的产品,而人们的保险保障需求是多样化的,这要求险企有完善的产品体系,且具有较高的性价比。”该人士表示。

同时,独立代理人模式彻底打破了传统代理人的层级关系,在传统模式中走得越远的险企想要转型就越困难。也正因此,部分险企也采取了折中的办法:一边继续维持原有代理人模式,一边开辟新路子,通过独立代理人模式,做大量增量业务。

# 开年以来银行发行绿色金融债规模超百亿元

受访专家认为,绿色金融发展的痛点和难点主要体现在发展不充分和发展不平衡两个维度

■本报记者 彭妍

近年来,商业银行在绿色金融领域的探索不断深入,各银行机构积极发行绿色金融债券。《证券日报》记者根据Wind数据统计发现,截至2月27日,今年以来已有5家银行发行绿色金融债,规模达146亿元。

## 中小银行积极发行

近日,贵阳银行发布公告称,经中国人民银行批准,在全国银行间债券市场成功发行“贵阳银行股份有限公司2023年绿色金融债券(第一期)”,发行规模30亿元,品种为3年期固定利率债券,票面利率为3.06%。

2023年伊始,已有多家银行积极发行绿色金融债。数据显示,年内工商银行、民生银行已合计发行绿色金融债110亿元。值得注意的是,一些城农商行也是近期绿色金融债券发行的主力军,募集资金投向覆盖多个细分绿色领域。截至2月27日,年内已有3家城农商行发行3只绿色金融债规模合计36亿元,其中发行规模最大的银行为贵阳银行,发行规模达30亿元。

东方金诚绿色金融部助理总经理方怡向对《证券日报》记者表示,如果从2016年至2023年2月27日的统计数据来看,商业银行发行的绿色金融债规模最大,参与的银行数量不断增多,且不乏地方性的商业银行、农商行等。一方面,大型银行在参与绿色金融发展方

面有突出的贡献和优势,另一方面城商行也逐步发挥自身在地区的绿色金融引导力,成为地区绿色金融发展的有力支持者。

## 在探索中前行

目前,银行业绿色金融相关业务主要包括发放绿色贷款、承销或发行绿色金融债券,其中绿色贷款是最主要的绿色金融业务。

中国人民银行发布的数据显示,2022年末,我国本外币绿色贷款余额22.03万亿元,同比增长38.5%,比上年末高5.5个百分点,高于各项贷款增速28.1个百分点,全年增加6.01万亿元。

业内人士指出,绿色债券募集资金专项用于绿色信贷相关项目

融资,近年来在实体经济双碳转型的大背景下,银行绿色贷款出现快速增长,反过来驱动银行加大了绿色信贷发行规模。

随着“碳达峰、碳中和”的提出和经济向低碳转型,绿色金融发展已驶入快车道。目前,国内银行业在探索中取得较大进展,但也面临着突出的问题。

中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示,绿色金融发展的痛点和难点主要体现在发展不充分和发展不平衡两个维度。其一,“不充分”体现在当前绿色金融供给距离实现双碳目标仍存在较大缺口;其二,“不平衡”体现在绿色金融结构存在短板,比如对高碳排放和乡村地区的支持力度相对不足、对传统高碳排放行业

向低碳转型的支持仍需加强,中小金融机构的参与度和竞争力有待进一步提升等。

不过,目前银行发力绿色金融仍存在几大需要完善的问题。杜阳认为,首先,进一步加大绿色金融领域的资源投入,并且要优化结构,引导金融资源向高碳排放地区倾斜,平衡碳减排与区域发展,补齐发展短板;其次,持续推进绿色金融业务转型与产品创新,对绿色贷款、绿色债券等传统业务,要注重提升金融服务的质效水平,对绿色基金、绿色保险等综合化融资工具,要加大支持力度;第三,要形成有利于绿色金融高质量发展的多方合作生态,积极对接国际准则,强化交流合作,在绿色金融标准制定等方面贡献中国金融的力量。