

22家上市券商发布三季报：业绩现分化 自营业务成增长引擎

■本报记者 周尚仔
见习记者 于宏

目前,半数上市券商披露了2023年三季报,整体业绩表现呈现分化态势。整体来看,部分中小券商业绩展现弹性,前三季度,已有两家公司净利润同比增速均超100%,一家实现扭亏为盈,而已披露业绩的头部券商业绩增速出现回落。

截至记者发稿,已有22家上市券商披露前三季度业绩,营业收入暂位于前三名的分别是中信建投、招商证券和国信证券,3家券商的营业收入均超100亿元;净利润排名前三的则是招商证券、中信建投和国信证券。其中,招商证券、中信建投的净利润均超50亿元。

不过,这几家头部券商的业绩增幅呈现同比下滑或增速回落。其中,中信建投前三季度营收同比下降19.03%,招商证券和国信证券分别同比下降2.79%、6.48%;净利润方面,中信建投前三季度净利润同比下降11.57%,招商证券和国信证券的增长率同比都在3%以下。

业绩增幅方面,前三季度,14家券商实现营业收入同比增长,16

家券商实现净利润同比增长,12家券商实现营业收入、净利润同比双增长。其中,部分中小券商业绩表现较为出色,东北证券、中原证券的净利润同比增幅均超100%,分别为109.24%、103.12%;太平洋证券净利润实现扭亏为盈。

从近年来券商业绩变化的整体趋势来看,自营业务收入的稳定性、持续性对券商盈利与否影响较大。前三季度,22家上市券商五大主营业务中仅有自营业务收入整体呈现增长,共实现自营业务收入312亿元(不含对联营企业和合营企业的投资收益,含公允价值变动),同比增长52.4%。其中,有21家券商的自营业务收入呈现同比增长,自营业务也成为绝大多数上市券商业绩保持增长的有力支撑。

从单家公司业绩来看,前三季度,中信建投、招商证券、国信证券的自营业务收入均超40亿元,分别为50.63亿元、47.18亿元、45.97亿元,同比增幅分别为17.33%、3.34%、22.94%。不过,中小券商在同比方面则更具弹性,财通证券前三季度的自营业务收入同比增长9504.29%,而其上半年该业务收入同比增长了223倍。东北证

截至记者发稿

已有22家上市券商披露前三季度业绩▶▶

营业收入暂位于前三名的分别是中信建投、招商证券和国信证券

3家券商的营业收入均超100亿元

净利润排名前三的则是招商证券、中信建投和国信证券



崔建斌/制图

券、第一创业、首创证券、财达证券前三季度的自营业务收入同比增长也均超100%,兴业证券、国元证券则实现该业务收入扭亏为盈。

此外,由于受各公司经营方向

的侧重点不同等因素的影响,经纪、投行、资管、利息收入结构中,券商之间收入表现分化均较大,且目前整体均呈现同比下降趋势。

开源证券非银金融团队表示:

“第三季度市场表现相对低迷,券商基本面承压,后续引入中长期资金,鼓励分红和回购等方面政策值得期待,当前板块估值和机构配置位于历史低位。”

新纪元期货申请“股东或实控人变更”获受理

■本报记者 王宁

10月27日,证监会网站发布新纪元期货股份有限公司(以下简称“新纪元期货”)行政许可申请公示,该公司申请的股东或实控人变更已受理阶段。《证券日报》记者据证监会网站统计发现,截至目前,年内已有超9家期货公司易主。其中,8月份就有6家期货公司得到行政批复。

根据公示,与新纪元期货同样申请股东或实控人变更的还有乾坤期货有限公司。不过,早在2021年5月7日,乾坤期货就已提交了行政许可申请,最近一次更新是在

2022年1月11日的第一次反馈意见,处于审查阶段;截至目前,尚未有更多进展。

根据新纪元期货网站显示,该公司成立于1995年。目前拥有风险管理子公司——鑫纪元资本管理有限公司,以及4家分公司和7家营业部,最新一期的分类评级为CC级。从股东层面来看,目前有10个股东。其中,大股东为徐州新彭城市建设发展集团有限公司,持股比例55.53%,其次是徐州新世纪经济发展有限公司,持股比例7%,另有5家投资类公司和3个自然人股东,但持股比例均不超过5%。

新纪元期货目前的注册资本

为3.75亿元。Wind资讯统计数据显示,在150家期货公司注册资本排名中,新纪元期货排到第89位,与排名首位的中信期货76亿元资本相比,差了72.25亿元。

另据中国期货业协会网站显示,新纪元期货自成立以来,发生股权变更和增资扩股多达14次。其中,增资扩股有5次;同时,由于内控问题,新纪元期货近些年多次被采取监管措施。北京某期货公司高管向《证券日报》记者表示,由于近些年期货资管和风险管理业务的快速发展,期货公司在各类创新业务方面有所发力。从实际开展情况来看,创新业务成为了重要的营收增

长点。不过,多数公司受制于自身资本的不足,业务发展受到制约,而股东的支持相对乏力,因此,部分业务在开展过程中出现违规情况。

证监会网站信息显示,除了新纪元期货外,年内有多家期货公司的行政许可申请得到批复。其中,变更实控人或股权的超过9家,具体来看,包括美尔雅期货、倍特期货、中钢期货、方正中期期货、九州期货、恒泰期货、东方财富、浙石期货和国贸期货等。而8月份获批复的有6家。

值得一提的是,在年内实控人或股权变更的期货公司中,有多家公司的大股东属于完全退出。例

如,恒泰期货实控人变更为北京金融街投资(集团)有限公司、九州期货实际控制人变更为武汉金融控股(集团)有限公司、方正中期期货实际控制人变更为中国平安保险(集团)股份有限公司、美尔雅期货第一大股东——湖北美尔雅股份有限公司股权将全部转让。

前述北京某期货公司高管表示,由于资管、投资咨询和风险管理业务的开闸,期货行业近两年头部效应愈发明显,尤其是较早布局风险管理业务的头部公司,而中小型公司受制于资金约束不得不加快通过发债、易主或申请上市来补充资本。

上市信托公司首份三季报出炉:

陕国投A前三季度营收19.17亿元 同比增50.83%

■本报记者 张安

10月29日晚间,陕国投A发布2023年第三季度财报。财报显示,第三季度,陕国投A实现营业收入6.62亿元,同比增长120.09%;归属于上市公司股东的净利润为2.33亿

元,同比增长57.17%。前三季度,公司实现营业收入19.17亿元,同比增长50.83%;同期归属于上市公司股东的净利润为8.32亿元,同比增长35.59%。报告期内公司投资收益达到5.08亿元,同比增长450.27%。

中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,陕国投A第三季度财报的表现一定程度上能够反映整个信托行业的业绩前景。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,

在政策频出、监管趋严的背景下,总体而言,未来信托行业公司的业绩前景可能会呈现市场竞争加剧、风控强度增大和创新业务发展三大趋势。信托公司需要加强自身的核心竞争力,提高产品和服务的质量和效率,以适应市场的变化和

满足客户的需求。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原接受《证券日报》记者采访时表示,总体而言,信托行业的未来业绩前景将取决于改革创新、投资能力和资金资本实力等因素的综合影响。

首批32家险企第三季度偿付能力扫描: 28家综合偿付能力充足率上升 1家不达标

■本报记者 苏向泉 见习记者 杨笑寒

近期,多家保险公司陆续披露今年三季度偿付能力报告。

《证券日报》记者据公开数据不完全统计,截至10月27日,已有32家险企披露第三季度偿付能力报告。其中,有27家险企的核心偿付能力充足率有所增长,5家险企下降;综合偿付能力充足率方面,有28家险企的综合偿付能力充足率上升,4家有所下降(其中1家不达标)。

受访专家认为,多数险企偿付能力充足率上升,主要是受到国家金融监督管理总局优化偿付能力充足率部分计算标准的影响。长期来看,中小险企补充资本金渠道仍面临挑战,四季度偿付能力充足率走势仍需关注资本市场表现。

根据监管规定,险企偿付能力达标必须同时具备三个条件:核心偿付能力充足率不低于50%,综合偿付能力充足率不低于100%,风险综合评级在B类及以上。

“正常来说,随着保险公司的正常业务发展,资本会不断被消耗,若没有强大的自我造血能力或者外部的资本补充,其偿付能力充足率会持续下降。”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,三季度行业偿付能力充足率有所回升,主要是国家金融监督管理总局优化了偿付能力充足率的部分计算标准,提高了核心资本的上限比例,调整了可纳入利率风险最低资本计量的另类固收资产范围,并针对准备金回溯偏差小的公司予以奖励优惠,因此很多公司的偿付能力充足率有20个百分点左右的改善,个别公司甚至可以提升40个百分点。

尽管多数险企的偿付能力充足率出现了上升,但是,部分寿险企业出现了偿付能力充足率下降的情况。

“部分寿险公司的偿付能力充足率下降有两方面原因:一方面是亏损导致实际成本降低,另一方面就是业务快速发展所需要的最低资本上升。”中国精算师协会创始会员徐昱琛告诉《证券日报》记者。

泰生元精算咨询公司创始人、英国精算师协会会员毛艳辉在接受《证券日报》记者采访时表示,一部分险企偿付能力的变化,除了发行资本补充债、股东增资外,也有监管规则变化或产品结构调整的原因。整体来看,大部分险企偿付能力都在合理范围内变动。

影响偿付能力充足率的主要因素有两个,一是补充资本金,二是自身利润的流转。多位受访专家表示,中小险企在补充资本金方面遭到挑战。

徐昱琛表示,中小险企补充偿付能力,一是通过募集股本,向新股东或者老股东进行募资,也就是增加资本金;二是发债,例如补充资本的次级债券等。目前的难点在于,中小险企募集股本需要投资人,现在企业投资险企比较谨慎。

周瑾认为,当前中小保险公司的自我造血功能普遍不足,外部资本补充渠道有限。今年以来,很多股东的出资能力和出资意愿下降。此外,公司又无法满足发债条件,因此,如何补充资本是当前制约很多中小险企发展的现实挑战。

展望四季度险企偿付能力充足率变化走势,周瑾表示,由于规则优化带来的偿付能力改善并不可持续,加之今年资本市场表现不佳,业务拓展和承保理赔也不断承压,预期四季度行业偿付能力充足率并不乐观。

毛艳辉认为,从趋势来看,对于过去靠手续费以及高收益占领市场份额的中小险企来说,偿付能力依旧承压。

“目前整体情况比较平稳。考虑到四季度险企整体业务增量不会很高,因此主要还需关注资本市场的走势。”徐昱琛表示。

本版主编 姜楠 责编 徐建民 制作 刘雄
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

李斗接替方蔚豪执掌平安健康 中国式管理医疗迈入攻坚期

9月份以来,平安集团启动了新一轮人事调整。作为平安集团管理式医疗模式的重要组成部分和医疗健康生态圈旗舰,平安健康也在日前迎来了“掌舵者”调整:方蔚豪辞任平安健康董事会主席、执行董事、首席执行官职务,已确定接任平安信托新一任党委书记。平安健康董事会主席、执行董事、首席执行官将由原平安人寿居家养老事业部总经理李斗接任。

在商业环境日趋复杂且更具挑战的背景下,平稳“交接”既彰显了平安健康一直以来经营、管理之稳健,又蕴含了平安一贯的用人观,人与平台相互成就,用个人专业价值推动平安长期价值最大化。

“流水不腐,户枢不蠹”,只有求新求变,才能保持组织生命力。

随着战略2.0不断深化,平安健康这艘航船的目标是明确的,达成路径是清晰的。在新的“掌舵者”引领下,平安健康也将一如既往在“综合金融+医疗健康”发展新阶段,向健康中国2030加速航行。

进退之间 人才与平台双向奔赴

“不创业不创新,你不会真平安”,平安集团创始人马明哲曾一语道尽平

安发展之道。

2014年,移动互联网改写了各行各业,寻医问诊类互联网医疗企业如雨春笋般涌现。平安集团启动内部再创业,平安健康应运而生,不久后便成为首家登陆二级市场的互联网医疗企业。赴港上市后的第二年,平安健康迎来了极端环境下的流量红利,却也直面挑战:用户对于服务质量要求提高,市场对于盈利模式一再追问……

而平安一向善于审时度势,结合市场环境及业务所需,引入强有力“大脑”。

2020年,平安健康宣布,方蔚豪任公司董事会主席、执行董事、首席执行官。在此之前,方蔚豪历任中化国际招标有限责任公司副总经理,远东国际租赁有限公司副总经理、常务副总经理、远东宏信有限公司常务副总裁,并参与组建了平安国际融资租赁有限公司,拥有极为丰富的金融管理经验。

在方蔚豪掌舵的三年时间里,平安健康完成了成立以来首次战略调整——聚焦“医疗健康生态圈”建设,打造“管理式医疗+家庭医生会员制+O2O医疗健康服务”商业模式,构建了“到线、到店、到家”优质服务质量的履约体系。

这一系列调整,让平安健康面对后续互联网医疗生态调整始终保持笃定、进取。

截至2023年6月份,平安健康累计服务企业客户数1198家,合作的线上线下医疗健康服务机构近10.3万家,合作体检供应商超2000家。线下平安健康累计签约近24000位名医专家,持续进行专病专科建设,围绕8大专科建立了23个专病中心,打造专病专科标准化诊疗、诊中、诊后诊疗解决方案,整体业务形态愈加清晰。与此同时,平安健康累计注册用户数突破4亿,累计咨询量达到11.8亿次。公司收入结构和盈利能力期间也得以提升,降本增效效果显著。

即便如此,方蔚豪认为,如果医疗健康市场是一个太平洋,那平安健康现在的业务体量还只是一滴水,未来仍有巨大的增长空间。

当前,平安集团也正进入“综合金融+医疗健康”双轮并行,科技驱动下的第四个战略周期,并明确提出成为“国际领先的综合金融、医疗健康服务提供者”的新愿景。新战略突破的难度,迫使平安需要一批视野更全面、打法更创新、活力与战斗力更强的团队来攻坚,而内部调整足以让“智者尽其谋,勇者竭其力,仁者播其惠”。

在平安团队里,李斗是为数不多同时拥有医药、快消、保险、养老等多个领域管理经验的高管。在担任平安人寿董事长特别助理兼居家养老事业部总经理期间,李斗带领平安人寿居家养老团队从无到有,推动了平安人寿的“健康+”业务模式。

平安健康在任公告中特别提到,李斗除具备丰富的专业履历和经营经验外,也有很强的战略领悟力和执行力。李斗的加入,无疑将助推平安健康继续探索医疗健康这片汪洋大海,渡过新战略周期。

变与不变 中国式管理医疗升级

“一招鲜,吃遍天”,难在变,贵在不变。

在宣布此次人事调整之际,平安健康明确表示,公司战略践行将不会改变,公司也能有力确保各项日常经营管理和战略深化推进不会受影响。平安集团正持续深化“综合金融+医疗健康”双轮战略,未来医疗健康将成为平安新的增长点。

《健康中国2030规划纲要》中提出,到2030年我国健康服务业总规模达16万亿元。

围绕着医疗健康管理,平安健康

通过自有医疗服务与健康管理团队,创新推出“易企健康”企业健康管理产品,包括健康管理、医疗咨询、就医协助等特色服务。今年6月份,平安健康宣布升级“体检+”及“健管+”两大解决方案,以及“身心体检”“健康会员”“福利商城”三大核心产品,打造企业、员工及其家庭真正需要、都能用到的新一代健康管理服务。

截至今年6月末,平安健康服务“体检+”累计服务的企业客户数达722家,累计同比增长68%。累计服务的“健管+”企业客户数达555家,累计同比增长47%。

有赖于过去近十年打造的医疗健康服务能力,平安健康建立起“线上+线下”“院内+院外”“医疗+健康”的全流程闭环服务管理体系,共计打造830项细分服务,每项服务均设置SOP标准作业程序,才得以快速拓展国内企业健康管理领域,取得市场领先。

平安管理式医疗的底层逻辑不会变。平安健康将一如既往把家庭医生和养老管家作为两大抓手,代表保险和个人客户等支付方,整合医疗及养老领域的各类服务供应方,为客户提供全周期及线上线下的相关服务。

平安健康一贯秉持地让用户“省心、省时、又省钱”价值主张更加不会

变,在提升医疗健康服务的可及性基础上,将持续为用户带来更有温度的医疗健康服务。

向下扎根,是为了更好地向上生长,“平安永远不会停下来,整个机制也让员工不能停下来,需要不断寻求颠覆自己。就像身体的新陈代谢,不断奔跑,不断革新,不断超越”。

在擘画中国式管理医疗版图过程中,平安健康还需要更好地发力聚焦战略性业务,提高资源配置和使用效率。

作为平安健康最新一任“掌舵者”,李斗还未来以此身份公开露面。而李斗此前在接受相关媒体采访时表示,当今客户的养老需求已不再局限于单纯的资金储备需求,逐步发展为覆盖养老乐居、健康保障、失能护理和资产传承等全场景养老解决方案的需求。在满足客户保险保障需求的同时,帮助客户解决养老服务需求的痛点,做好客户养老金融需求和养老需求的有机结合,是险企不断创新和探索的方向。

面向新周期新路程,平安健康势必更好地融入平安生态,积极响应健康中国战略,致力于推动产品、服务和模式的深度创新,探索成为中国式管理医疗样本,为中国“综合金融+医疗健康”高质量可持续发展贡献力量。

(CIS)