

# 8家非上市券商2023年成绩单出炉 两家公司自营业务收入增超10倍

■本报记者 周尚仔 见习记者 于宏

1月19日晚间,中金财富发布了2023年度未经审计的财务数据,至此,已有8家未上市券商公布了2023年的业绩。

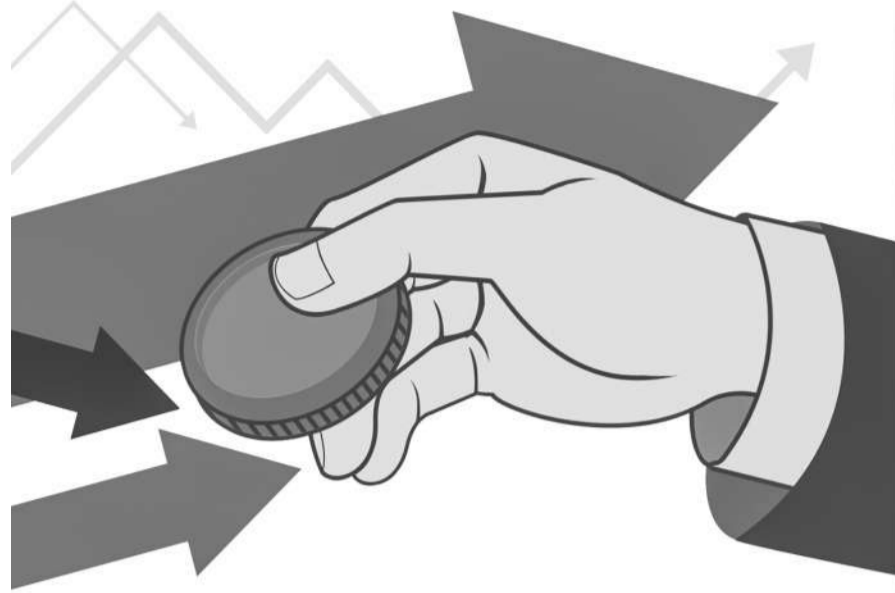
总的来看,2023年,中金财富、湘财证券、国都证券、麦高证券、英大证券、中航证券、五矿证券、国盛证券等8家券商经营情况整体向好。其中,6家券商2023年营业收入均超10亿元,6家券商净利润均超1亿元,5家券商实现营业收入、净利润同比双增长。

## 业绩整体向好 6家券商净利超1亿元

从业绩方面来看,2023年,中金财富、国盛证券、五矿证券、湘财证券、国都证券、中航证券、英大证券、麦高证券分别实现营业收入66.67亿元、16.65亿元、14.92亿元、14.33亿元、12.83亿元、10.63亿元、6.2亿元、2.06亿元,分别实现净利润14.84亿元、2.22亿元、3.19亿元、2.74亿元、6.35亿元、1.4亿元、9269.06万元、491.45万元。

从增速方面来看,湘财证券、国都证券、英大证券、国盛证券、中金财富等5家公司均实现营业收入、净利润同比双增长。营业收入同比增长方面,麦高证券同比增长244.65%暂列第一;国都证券、湘财证券、国盛证券、英大证券、五矿证券、中金财富的同比增幅分别为40.8%、25.07%、13.24%、6.82%、6.5%、12.21%。净利润同比增长方面,国盛证券同比增长135.4%暂列第一;湘财证券、国都证券、英大证券、中金财富的同比增幅分别为87.55%、72.04%、61.92%、8.22%。

值得注意的是,2023年是麦高证券被指南针收购后的第一个完整年度,其业绩表现令人期待。从各业务线的收入来看,麦高证券多项业务收入增速较快。2023年,麦高证券经纪业务净收入8790.79万元,同比增长197.92%;自营业务收入为8011.72万元,同比增长



8家非上市券商  
2023年自营  
业务收入全部实现  
增长

王琳/制图

1017.53%;利息净收入3423.35万元,同比增长103.42%。

“自收购麦高证券以来,指南针持续加大对麦高证券的人才队伍建设和信息技术投入,着手恢复麦高证券各条线业务。”方正证券金融行业首席分析师许旖珊表示,受益于2023年指南针存量客户导流持续推进,麦高证券经纪业务加速修复。随着麦高证券客户规模增长及单客贡献交易额提升,预计2025年麦高证券经纪业务净收入有望达到4.4亿元,2022年至2025年的复合年均增长率有望达到145%。同时,在竞拍先锋基金股权后,指南针将成为其第一大股东,未来,公募与证券牌照有望形成协同效应,有望助力指南针形成以金融信息服务为主体、证券和基金为两翼的业务发展格局,强化未来财富管理。

## 自营业务表现亮眼 助力业绩稳步增长

自营业务收入的高增长,无疑推动

了2023年证券行业整体业绩,而近期披露2023年业绩的8家中小券商的自营业务表现也较为亮眼,有2家公司该项收入同比增幅均超1000%。

2023年,上述8家券商自营业务收入全部实现增长。具体来看,湘财证券自营业务收入2.64亿元,同比增长1245.96%;麦高证券自营业务收入8011.72万元,同比增长1017.53%;国盛证券自营业务收入2.59亿元,同比增长516.58%;五矿证券自营业务收入3.22亿元,同比增长306.91%;中金财富自营业务收入11.87亿元,同比增长217.79%;国都证券自营业务收入8.05亿元,同比增长185.59%。其中,英大证券和中航证券自营业务收入实现扭亏为盈。

不过,受市场波动等因素的影响,2023年部分券商经纪和资管业务有所承压(中金财富未披露相关细节)。

具体来看,经纪业务收入方面,除麦高证券之外,其他6家中小券商均同比下降。资管业务方面,除麦高

证券和国盛证券2023年并未开展相关业务,其他5家券商的收入均有所下降。

在专业化、特色化的发展模式下,从收入的结构来看,各家券商发力布局的业务线不同,各有侧重。从各家收入占比较高的业务来看,2023年,国都证券自营业务收入占总营收的比例为62.81%,英大证券利息收入占总营收的57.09%,国盛证券经纪业务营收占总营收的48.6%,麦高证券经纪业务收入占比42.59%,中航证券利息收入占比41.42%,五矿证券投资收入占比40.92%。

目前,正是部分中小券商的业绩披露期,在行业强者恒强的格局下,针对中小券商的发展趋势,中银证券在研报中表示,中央金融工作会议在完善机构定位方面提出“严格中小金融机构准入标准和监管要求,立足地开展特色化经营”,预计将引导券商形成差异化竞争格局。中小券商可通过树立差异化、特色化标签实现弯道超车。

# 监管再度发文 强化“报行合一”落地实施

■本报记者 冷翠华

记者从保险公司了解到,1月19日,国家金融监督管理总局下发《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》(以下简称《通知》),对银保业务的“报行合一”提出更加明确的要求并多措并举落地实施。

这是去年8月份以来监管部门第三次针对银保业务下发规范性文件。业内人士认为,控费用、降成本,强化“报行合一”,是提升银保业务价值、促进其平稳健康发展的重要举措。

“报行合一”指的是保险公司严格执行经备案的保险条款和保险费率。紧抓“报行合一”是监管部门对银保业务的一贯要求。众托帮联合创始人兼总经理龙格对《证券日报》记者分析称,《通知》从银保产品的设计和备案、健全内控制度、强化内部监督管理,统筹开展监管和检查等各个方面进行系统安排。

在对产品设计方面,《通知》要求,保险公司应当根据自身发展水平、经验数据和风险管理能力,充分考虑保单周期、交费周期和退保率假设等因素,科学确定纯风险保费和附加费用率。

同时,银行代理渠道销售的产品在备案时,应当在精算报告中明确列示各交费期附加费用率及附加费用率结构。附加费用率即可用的总费用率,包含向银行支付的佣金率、银保专员的薪酬激励、培训及客户服务费、分摊的固定费用等,其中佣金率应列明上限。

此次《通知》尤其强调“报行合一”的落实。在内控机制方面,要求应当建立健全银行代理渠道的业务、财务、内控及预算考核机制,确保下分支机构有效落实“报行合一”要求。分支机构应当按总公司要求严格落实“报行合一”工作。同时,按照实质重于形式的原则,明确各类费用科目列支的具体要求,根据费用事项实质与受益对象认定专属费用和共同费用,共同费用应建立费用分摊机制。

“保险公司应当按照经备案的产品精算报告执行费用政策,向银行代理渠道支付的佣金不得超过列示的佣金率上限,不得直接或间接以出单费、信息费等名义向银行代理渠道支付佣金以外的任何费用。”《通知》提出。

在内部监督管理方面,《通知》要求加强回溯分析,发现实际费用率高于精算假设或费用结构不合理的,应当及时对费用水平或费用结构进行调整,确保持续满足“报行合一”要求,必要时应先行停售相关产品。

同时,监管部门将统筹开展非现场监管和现场检查。各监管部门还将开展保险公司“报行合一”专项现场检查,重点关注佣金水平超支、费用不真实、渠道套利、账外支付等问题,必要时向银行延伸检查,发现账外暗中收取、输送利益等商业贿赂行为的,及时按程序向公安、纪检监察机关进行移交。

BestLawyers联合创始人李世同对《证券日报》记者表示,监管部门通过一系列措施严加规范,预计银保业务将更加规范,费用率水平将进一步下降。

# 银行业抢抓“年货”营销机遇

■本报记者 李冰

1月18日,农业银行信用卡针对新春出行开启境外消费返现活动。而此前,平安银行信用卡中心也宣布开启新春活动。目前银行已提前打响春节信用卡营销战,其消费场景涵盖了年货筹备、美食餐饮、旅游出行、休闲娱乐等多种场景。

与往年相比,2024年的银行信用卡春节营销,更聚焦小额高频消费及出行订票等“刚需”场景。同时,AIGC(生成式人工智能)技术引入到银行消费场景应用中愈发普遍。

## 覆盖多种消费场景

综合来看,银行信用卡联合商户、互联网消费平台推出随机立减、满消费立减等优惠活动仍然是主流营销手段。比如,平安银行开启春节消费、年货买买买“天天88”特惠,同时用户在平安口袋银行App口袋商城的“年货大集”购年货,有机会赢取周大福免单券;广发银行信用卡开启年货节0元抽奖等活动。

除了年货筹备外,出行、休闲娱乐等春节常见的消费场景成为银行信用卡营销活动的重点。中国银行信用卡联合各类电商等推出购票、加油、出行等优惠;平安银行信用卡春节期间打造的“平安加油”平台,聚合中石化、中石油等加油站,全国超7万加油站可享优惠;刷农业银行信用卡可享新春国际机票特惠等。

同时,抢占新客户是银行信用卡业务的另一发力方向。多家银行信用卡与微信、支付宝、京东等平台合作,推出首次绑卡送福利活动,用户在活动平台首次绑定信用卡,即有机会获得立减金、消费红包等福利。也有部分银行推出利率较低的消费信贷产品。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示:“目前节假日期间推出优惠活动已成为银行信用卡拉新促活的重要手段。其中,春节是银行信用卡营销的一个关键节点,银行通过节日开展营销活动有助于提振消费,也有利于

“报行合一”的落实。在内控机制方面,要求应当建立健全银行代理渠道的业务、财务、内控及预算考核机制,确保下分支机构有效落实“报行合一”要求。分支机构应当按总公司要求严格落实“报行合一”工作。同时,按照实质重于形式的原则,明确各类费用科目列支的具体要求,根据费用事项实质与受益对象认定专属费用和共同费用,共同费用应建立费用分摊机制。

“保险公司应当按照经备案的产品精算报告执行费用政策,向银行代理渠道支付的佣金不得超过列示的佣金率上限,不得直接或间接以出单费、信息费等名义向银行代理渠道支付佣金以外的任何费用。”《通知》提出。

在内部监督管理方面,《通知》要求加强回溯分析,发现实际费用率高于精算假设或费用结构不合理的,应当及时对费用水平或费用结构进行调整,确保持续满足“报行合一”要求,必要时应先行停售相关产品。

同时,监管部门将统筹开展非现场监管和现场检查。各监管部门还将开展保险公司“报行合一”专项现场检查,重点关注佣金水平超支、费用不真实、渠道套利、账外支付等问题,必要时向银行延伸检查,发现账外暗中收取、输送利益等商业贿赂行为的,及时按程序向公安、纪检监察机关进行移交。

BestLawyers联合创始人李世同对《证券日报》记者表示,监管部门通过一系列措施严加规范,预计银保业务将更加规范,费用率水平将进一步下降。

于获客。”

## AIGC应用于银行业营销

此外,2024年顺应当下流行的AI趋势,应用AIGC技术驱动内容营销正在银行业悄然兴起。

其中,平安银行信用卡“春节档”活动中宣布携手营销传播集团蓝色光标,率先应用AIGC技术驱动内容营销,从IP设计、用户互动到商户联动的全流程环节赋能,将新春活动打造成一场“金融+科技”的消费场景。

从体验来看,平安银行信用卡正用“科技”的方式打开新春活动,有AIGC绘制的萌宠,还有AIGC赋能打造产品大片、定制旅行大片、商户联动、拜年互动H5等一系列场景具象化、互动性强的内容。

纵观行业来看,2023年以来,我国大中型商业银行已经开始布局AIGC。从应用场景来看,智能对话是重点布局方向,智能客服是主要应用场景。

“将AIGC技术驱动内容用于金融营销具有较强的科技前瞻性。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博认为,自2023年ChatGPT等大模型火热之后,新技术浪潮驱动银行业不断革新。对于银行而言,银行信用卡营销的科技驱动赋能经营和营销创新,在业内具有借鉴意义,也符合当下年轻人的需求。

北京鑫科金融发展研究院执行院长甘玉涛对《证券日报》记者表示,银行信用卡利用AIGC技术助力营销,标志着金融行业在技术创新方面的迈进。这种方法不仅能针对客户的需求实现更加精准的定制化内容,还通过智能化的交互提高了客户的参与度和满意度。AIGC能够根据消费者的历史行为和偏好,生成更加个性化的营销信息,从而大大提升营销活动的吸引力和转化率。

在各家银行纷纷发力信用卡场景化运营的情况下,该如何走出差异化路线? 墨图金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者坦言,一方面,银行可以通过众多优惠活动吸引新用户或提升存量用户黏性,另一方面,银行可以借助消费旺盛期扩大商户合作范围,满足用户在更多场景下的刷卡需求。

# 去年四季度14只公募REITs盈利3只亏损 原始权益人和基金管理人接连增持稳定信心

■本报记者 昌校宇 见习记者 方凌晨

部分公募REITs(基础设施领域不动产投资信托基金)2023年第四场“季考”成绩放榜。截至1月19日记者发稿,已上市的30只公募REITs中,已有17只披露2023年第四季度报告。其中,14只公募REITs在第四季度实现盈利。

前述已披露四季报的17只公募REITs中,多数产品底层项目在收入和净利润方面均取得了较好成绩。

从收入方面来看,5只公募REITs底层项目2023年第四季度均实现收入过亿元。其中,鹏华深圳能源REIT底层项目以3.68亿元的收入领跑,中金安徽交建REIT、中金普洛斯REIT、华夏中国交建REIT、中航首钢绿能REIT等4只产品底层项目分别以1.99亿元、1.2亿元、1.18亿元、1.16亿元的收入位居其后。另有华泰江苏交控REIT、中航京能光伏REIT、中金山东高速REIT等4只产品底层项目2023年第四季度收入均超

5000万元。

从净利润方面来看,有14只公募REITs底层项目在2023年第四季度实现盈利,不过也有3只公募REITs出现净利润亏损。具体来看,4只公募REITs底层项目表现亮眼,净利润均超千万元。中航京能光伏REIT底层项目以3523.26万元的净利润居于榜首,中金山东高速REIT、华夏中国交建REIT、嘉实京东仓储基础设施REIT底层项目则分别实现了2754.16万元、2488.51万元、1117.08万元的净利润。

同时,部分公募REITs在四季报中也披露了分红相关情况,从数据来看,公募REITs的分红可谓“慷慨”。以2023年上市的最后一只公募REITs——中金山东高速REIT为例,该基金的基金合同于2023年10月份生效,根据基金合同,基金合同生效不满6个月可不进行收益分配。不过该基金在2023年12月份(成立约两个月)就进行了第一次分红,实际分配金额约23175万元。

基金管理人也在积极做大可供分配金额,向投资人兑现收益。中金基金相关负责人以中金山东高速REIT为例向《证券日报》记者介绍:“2023年中金山东高速REIT基础设施项目累计通行费收入约33307万元,与招募说明书预测全年通行费收入(约30279万元)相比完成率达110.0%;完成可供分配金额约35622万元,与招募说明书预测全年可供分配金额(约32187万元)相比完成率达110.7%。”

基于未来预期向好,多家公募REITs原始权益人和基金管理人纷纷出手增持,用实际行动向市场释放积极信号。

今年以来就有国泰君安临港创新产业园REIT、嘉实京东仓储基础设施REIT、国泰君安城投宽庭保租房REIT等相继发布增持计划和增持进度公告。

随着中国经济复苏步伐不断加快,公募REITs底层资产经营持续向好,多数公募REITs的管理人也对项目底层资产未

# 多家外资行成银行间非金融企业债务融资工具一般主承销商

■本报记者 杨洁

1月18日,中国银行间市场交易商协会(以下简称“交易商协会”)发布《关于2023年非金融企业债务融资工具承销业务相关会员申请从事承销相关业务市场评价结果的公告》(以下简称《公告》)。

根据《银行间债券市场非金融企业债务融资工具管理办法》及《中国银行间市场交易商协会非金融企业债务融资工具承销业务相关会员市场评价规则》(以下简称《评价规则》)等自律规则,交易商协会于2023年12月4日发布公告启动2023年非金融企业债务融资工具承销业务相关会员申请从事承销相关业务市场评价工作(首次评价)。

《公告》显示,新增成都农村商业银行股份有限公司等12家会员为非金融企业债务融资工具一般主承销商;新增摩

根大通银行(中国)有限公司等3家会员为境外非金融企业债务融资工具专项主承销商;新增广东华兴银行股份有限公司等12家会员为非金融企业债务融资工具承销商。

《评价规则》将主承销商分为一般主承销商和专项主承销商,前者可以在银行间市场从事全部类别债务融资工具主承销业务,后者可以从事部分类别债务融资工具主承销业务。

此次首批新增的12家非金融企业债务融资工具一般主承销商中,有3家外资银行的身影,分别为东方汇理银行(中国)有限公司、汇丰银行(中国)有限公司、渣打银行(中国)有限公司。

汇丰银行中国常务副行长兼环球银行总监程卓雄表示:“中国债券市场对外开放金融市场的进一步开放,体现了中国正在加速推进金融市场的双向开放和高

质量发展。此次汇丰获批的新业务资格,拓宽了我们在中国银行间债市的业务范围,这将进一步提升我们服务境内外发行人和投资者的能力。”

对于此次获批,渣打银行中国副行长、金融市场部总经理杨京表示:“我们非常高兴成为首批新增为一般主承销商业务资格的外资银行之一。近年来,中国债券市场的基础设施建设和对外开放水平取得了长足发展,在优化资源配置、服务实体经济领域发挥着越来越重要的作用。此次获得一般主承销业务资格也是对渣打银行持续深耕中国资本市场的认可,使我们能够为更多境内外企业提供全面的债券承销服务。”

作为全球第二大债券市场,中国债券市场发展潜力巨大。近年来,监管部门持续优化市场环境,加大开放力度,鼓励更多符合条件的外资金融机构参与中

国债券市场。

一系列开放举措提升了中国债市吸引力,使得外资配置中国债券的兴趣与日俱增。中国人民银行披露的数据显示,截至2023年12月末,共有1124家境外机构主体入市,自2017年以来,平均每年新增入市约100家。截至2023年12月末,境外机构持有银行间市场债券3.67万亿元,约占银行间债市总托管量的2.7%。

程卓雄表示,接下来,汇丰将充分发挥国际经验,为本地发行人的融资引入更多优质境内外投资者和国际市场实践,推动中国债券市场的多元化和竞争力的持续提升。

“未来,将继续发挥渣打银行在债券承销领域的专业优势,为境内外客户融资提供最佳解决方案,持续助力中国金融市场的高质量发展。”杨京说。