

券商业绩说明会密集召开 投行、财富管理成重点话题

■本报记者 周尚任
见习记者 于宏

作为上市券商和投资者沟通的重要载体,业绩说明会能够帮助投资者快速并准确地了解券商价值、发展现状及经营理念。

近期,券商正密集召开2023年度业绩说明会,对2023年的业绩、未来规划以及投资者关注的焦点问题进行解释说明,投行、财富管理、衍生品、国际业务等话题成为各家券商积极回应的重点。

坚定不移打造一流投资银行

3月15日,证监会发布了《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见(试行)》,打造一流投资银行和投资机构是券商高质量发展的目标。

在此背景下,今年上市券商的业绩说明会上,如何建设一流投资银行成为首个被提及的问题。

中信证券表示,活跃并购重组市场,提升上市公司质量以及推动资本市场高水平对外开放,为投行业务带来了增量机会。中信证券投行将主动适应新形势,以客户为中心,提供综合专业服务方案,包括发挥专业优势、优化业务结构、提升国际化服务能力等,以把握业务机遇并推动下一步工作。

申万宏源表示,公司一直积极对标具备国际竞争力和市场引领力的一流投资银行,不断提升资本实力、专业服务水平,夯实客户基础、合规风控体系和人才队伍建设,持续提升公司整体市场竞争力。

业绩说明会上,多家券商披露了投行业务下一步的发展方向。光大证券表示,将坚持聚焦主业发展,探索“投行+商行”“投行+投资”“投行+平台”等展业模式,加强内外部业务协同。

当前的市场环境下,并购重组成为券商投行业务突破的新机遇。中金公司表示,投行的并购重组业务有巨大潜力,公司将继续在并购重组领域尤其是债务重整业务方面发挥优势。广发证券则表示,并购重组市场有望迈入高质量发展的新阶段,预计2024年并购市场将迎来更多的业务机会。华泰证券表示,将进一步深耕区域,深入重点行业,把握龙头企业的产业整合机会。

华泰证券表示,将进一步深耕区域,深入重点行业,把握龙头企业的产业整合机会。

深化买方投顾发展模式

随着中国经济和居民财富的持续增长,财富管理业务日渐成为券商发展的重要方向,券商纷纷加速财富管理业务的转型升级,取得了一定成效。

近年来,建设买方投顾体系是券商发力财富管理转型的重要抓手,转型成果突出的券商业绩更具韧性。例如,中金公司持续深化买方投顾转型,

随着资本市场双向开放不断深化,跨境业务成为券商重要的业务板块

截至2023年末
获准开展跨境业务的券商共10家
跨境业务存续规模9826.83亿元
同比增加33.34%



2023年财富管理业务总客户数突破680万户,较上年增长了99万户;客户资产总值接近2.9万亿元,同比增长4.3%。中信证券的买方投顾业务转型也初见成效,财富配置业务逆势增长,2023年末存量资产规模接近300亿元,同比增长20%。

为响应降费降负号召,行业持续减费让利,普遍下调经纪业务佣金费率,增强投资者获得感。

广发证券表示,针对目前服务费率的变化,公司将以深化买方投顾的发展模式来应对,打造优质的投顾人员队伍,进一步提升财富管理能

力。在财富管理的“特色打法”方面,华泰证券表示,将持续深化基于客群分类和客户分层的专业服务体系,强化投顾服务、产品配置与客户需求动态匹配的运营,以扩大客户规模和业务规模。

光大证券则将ETF作为财富管理业务创新的重要工具,打造ETF服务生态,增强投资的科学性和合理性,构建优选产品池,以满足投资者多样化需求。

衍生品市场进一步规范

当前,衍生品市场规模不断扩大,在监管部门的引导下,市场发展日渐规范。去年11月份,证监会就《衍生品交易监督管理办法(征求意见稿)》公开征求意见,促进衍生品市场规范健康发展。国泰君安非银金融行业首席分析师刘欣琦表示:“预计规范

经营的头部券商将凭借更强的专业化能力和更优的合规风控水平持续巩固并增强自身的业务优势和行业地位。”

由于具有准入门槛壁垒,衍生品业务成为综合实力较强券商的必争之地,头部券商整体表现突出。2023年,中信证券跨境场外衍生品交易规模接近3500亿美元,同比增长22%;股权衍生品业务客户规模进一步扩大,境内外新增签约客户数量超3100户,同比增长18%。中金公司2023年境外和跨境衍生品业务表现较好,实现了两位数的增长;中金公司表示,看好衍生品业务前景,将严格按照监管指引平稳开展业务。

同时,券商正持续增强衍生品业务的核心竞争能力。广发证券表示,未来,公司将继续提升服务客户的能力,提升交易定价水平,推出更多策略产品,同时加强对衍生品业务的风险管理。

华泰证券则持续完善客户导向的业务架构和服务体系,境内外的权益和FICC业务不断向提升资产定价权和交易能力产品化的目标转型升级。权益衍生品业务把握先发优势,基于先进数字化平台的支撑,持续推动全球化全资产时段交易能力的建设。

积极拓展国际业务边界

随着资本市场双向开放不断深化,境内外客户的跨境资产配置和风险管理需求日益上升,跨境业务成为券商重要的业务板块。中国证券业协会最新数据显示,截至2023年末,获

诺德股份 拟斥资4.55亿元入主云财富期货

■本报记者 王宁

继今年2月份上海大陆期货股权发生转让后,又一家期货公司将“易主”。

4月9日,诺德新材料股份有限公司(以下简称“诺德股份”)发布公告称,拟以现金方式收购云财富期货有限公司(以下简称“云财富期货”)90.2%股权,双方确认交易标的价格为4.55亿元。

多位期货公司高管向记者表示,基于近些年行业并购重组情况来看,此次股权转让作价相对合理,并不存在过高或过低的情况;同时,在行业发展监管背景下,期货行业各项业务门槛或提高,中小型期货公司并购重组案例或减少,逐渐向自我出清过渡。

公告显示,云财富期货目前注册资本为4.5亿元,去年前11个月实现净利润为-3678.53万元,经评估,该公司全部权益(合并口径)账面价值为3.44亿元,股东全部权益的评估价值为5.04亿元,增值率为46.39%。

今年2月份,上市公司大恒科技发布公告称,拟出售所持参股公司上海大陆期货49%的全部股权;上海大陆期货的股东全部权益评估价值仅为3.6亿元,49%股权对应评估价值为1.7亿元。

从上述两家期货公司情况来看,虽然云财富期货估值相较大陆期货偏高,但考虑到净资产、分类评级和盈利能力等,本次股权转让作价也相对合理。

“作价4.55亿元,其中仍有溢价空间,这可能考虑到该公司的实际业

务规模和人员情况等因素。”北京某期货公司高管告诉记者,按照云财富期货净资产、盈利等情况来看,股权作价4.55亿元相对合理,不存在过高或过低的情况。

上海某期货公司相关人士补充表示,业务模式的多元化和交易标的丰富决定了不同期货牌照价值有所差异。

“期货公司经过近10年的发展,逐渐形成了券商系、外资系、上市公司系,以及产业系格局。”上述上海某期货公司相关人士表示,从此次股权转让情况来看,预期未来上市公司系期货公司数量或增加。

期货行业首次并购重组潮要追溯到2010年前后,由于股指期货推出,加速了行业间的兼并重组,银行、保险和券商等其他金融机构也争相参与持股或控股期货公司,彼时期货公司数量高达160家,目前全行业总量为151家。

上海某期货公司高管向记者表示,目前期货业正进入牌照价值分化阶段,头部期货牌照价值越来越值钱,而中小型期货牌照或逐渐失去价值,这取决于公司实际业务发展和盈利能力。在监管扶优限劣导向下,期货业自我出清已拉开序幕。

“金融牌照相对来说是‘寸纸寸金’的状态。”前述上海某期货公司相关人士则表示,目前期货行业进入新阶段,这导致行业头部特征显现,盈利能力分化,从长远来看,期货公司将因业务多样化而提升盈利能力,期货牌照稀缺性短期仍会持续。

信用卡市场规模增长放缓 不良率上升引业内关注

■本报记者 熊悦

上市银行年报披露进入中程,信用卡业务的经营情况随之浮出水面。

目前,已有13家银行披露2023年年报。其中,10家银行披露了截至2023年末的信用卡发卡量或累计总量数据,有4家银行出现累计发卡总量较上年末下滑,2家银行的新增发卡量较上年有所降低。同时,这10家银行还披露了信用卡不良率,其中6家银行相关指标较上年有所上升。

南开大学金融发展研究院院长田利辉告诉《证券日报》记者,信用卡市场规模增长放缓之下,商业银行需更加注重业务质量而非数量,深耕优质存量客户,通过精细化运营和数字化转型提升用户体验,同时加强风险管理,以应对信用卡风险增高。

4家大型银行信用卡缩量

近年来,全国开立的信用卡数量整体呈缩减趋势。根据中国人民银行此前发布的《2023年第四季度支付体系运行总体情况》,截至去年四季度末,全国信用卡和借贷合一卡为7.67亿张,环比下降1.51%,较上年同期下降3.88%。

上述银行年报显示,截至2023年末,工商银行、建设银行、交通银行、招商银行的累计信用卡总量较上年末下滑。

具体来看,截至2023年末,工商银行的信用卡发卡量为1.53亿张,相较2022年末1.65亿张的信用卡总量减少1200万张;建设银行的信用卡累计发卡1.32亿张,较2022年末减少80万张;交通银行的境内行信用卡在册卡量则由2022年末的7450.83万张降至7132.42万张;招商银行的信用卡流通卡较上年末下降5.44%至9711.81万张。

与此同时,在信用卡流通总量整体缩减的态势下,多家银行依旧保持一定的发卡增量,但是,也有些银行的发卡增速有所放缓。如兴业银行2023年新增发卡509.40万张,同比下降22.87%;民生银行去年信用卡新增发卡439.44万张,同比增长12.55%,较2022年50.32%的增速有所下滑。而中国银行、邮储银行、浙商银行、中信银行等发卡量增速,则较2022年有所提升。

例如,邮储银行去年进一步加大信用卡发卡力度,年内发卡量新增756.88万张。同时,信用卡透支及其他较2022年末增加370.14亿元至2192.80亿元,由此拉动信用卡业务收入同比增长7.35%。“本行深入推进信用卡体制机制改革,着力构建集约化经营和差异化发展能力,强化信用卡客户拓展和综合营销,加快产品创新,丰富产品权益类型,持续提升客户综合服务能力和业务规模实现较

快速增长。”邮储银行在2023年年报中表示。

披露年报的7家股份制银行中,有5家披露了信用卡交易量数据,且这一指标较2022年末均出现不同程度下降;同时,大型国有银行如工商银行、中国银行、交通银行、邮储银行的信用卡消费金额也较2022年末有所下滑。

信用卡不良率有所上升

信用卡贷款为商业银行的个人业务。总体而言,这类贷款在各家国有大行的贷款及垫款结构中占比不高。不过因其与居民日常消费密切相关,故其资产质量变化同样值得关注。

近日召开的多家上市银行业绩说明会上,信用风险也成为关注的话题之一。据统计,截至2023年末,工商银行、农业银行、建设银行、民生银行信用卡等6家银行的信用卡贷款的不良率较2022年有所上升。

《2023年第四季度支付体系运行总体情况》的数据显示,信用卡资产质量风险有所提升。截至去年四季度末,信用卡逾期半年未偿信贷总额981.35亿元,同比增长4.69%,占信用卡应偿信贷余额的1.13%。

田利辉表示,信用卡不良率上升主要受部分行业景气度下行,部分持卡人还款能力下降、部分银行为追求发卡量进行过度授信、信用卡欺诈风险增加等多重因素影响。

信用卡不良率的上升已引起各家银行的关注。深化存量客户和优质客户的运营,已成为银行的共识。如招商银行在年报中表示,该行的信用卡流通卡和流通户均较2022年末下降,主要是该行更注重高质量获客,新客户获取规模有所下降。截至2023年末,该行信用卡不良率为1.75%,较2022年末下降0.02个百分点。

中国银行研究院研究员杜阳告诉记者,信用卡业务在一定程度上仍属于重资产业务,需要高度重视业务中存在的风险问题。当前宏观经济运行仍面临一定挑战,或将影响部分居民还款意愿,从而提高风险水平,导致信用卡资产质量出现劣变迹象。

杜阳进一步表示,为应对信用卡资产质量风险,商业银行一是要建立健全风险预警系统和风险约束机制,对客户进行优先级分类,密切关注与贷款人相关的市场变化,贷前对客户资质做好管理和审核,贷中监测贷款流向,贷后做好定期跟踪调研,保证贷款能够及时收回;二是要加强消费金融人才队伍建设,对员工进行充分的风险教育,提升风险敏感度,培育风险合规意识;三是要强化与互联网公司的合作,将银行的资金、专业优势与互联网公司的数据优势相结合,在征信机制建设等方面拓展合作的深度与广度,实现互利共赢。

年内险企发债、增资合计获批197亿元 预计全年“补血”需求将维持高位

■本报记者 苏向泉 见习记者 杨美寒

今年险企密集发债、增资。4月9日,国家金融监督管理总局发布了《关于中国人民财产保险股份有限公司发行资本补充债券的批复》,同意人保财险在全国银行间债券市场公开发行10年期可赎回资本补充债券,发行规模人民币120亿元。从公开数据看,这是今年险企发行资本补充债券获监管批复同意的第一例。据记者统计,今年以来,已有8家险企获批增资,增资金额超过77亿元。年内合计“补血”197亿元。

受访专家表示,受偿二代二期工程、去年资本市场波动、行业深度调整与转型等因素影响,2024年保险业资本补充需求仍将维持高位。

预期“补血”需求仍较大

今年以来截至4月10日,除人保财险刚刚获批准发行资本补充债外,目前尚未有保险公司实际发行资本补充债。同时,年内已有8家险企获批增资,增资金额超过77亿元。由此可见,险企补充资

金的需求并不低。

对此,星图金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者称,资本补充需求一方面受到监管政策的影响,例如偿二代二期工程;另一方面受到险企业务发展需求的影响,如果险企资本消耗型的业务占比较多,在业务快速扩张期就需要及时补充资本。此外,资本补充还受险企本身盈利状况的影响,险企可以通过每年结转和提取一部分利润来补充资本。如果险企盈利不佳,就会一定程度上限制资本的补充和增长。

偿二代二期工程指的是2021年12月份由原银保监会发布的《保险公司偿付能力监管规则(II)》。偿二代二期工程对资本认定及核心资本认定标准更严格。因此,近两年险企对于资本补充的需求大幅提升。数据显示,2023年,保险公司通过“发债+增资”方式合计补充资本1422.6亿元,同比增长213%。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时认为,2024年,保险业的资本补充需求仍将维持高位态势。一是随着偿二代二期规则的实施,保险公司的资本要求更

为严格;二是2023年权益类资产波动较大,部分保险公司的偿付能力出现缺失;三是金融监管不断趋严,不少保险公司的盈利能力和偿付能力需要提升;四是随着行业进入深度调整和转型阶段,保险公司需要通过资本补充来增强竞争力和风险防范能力。

增资主体均为中小险企

值得注意的是,获批增资的8家险企分别是三峡人寿、爱心人寿、华泰人寿、恒邦财险、横琴人寿、阳光人寿、中信保诚人寿、恒安标准养老保险,均为中小险企。

黄大智表示,从偿二代二期工程实施以来,无论是大型险企还是中小险企都有一定的资本补充需求,这种需求是行业性的。只是不同险企采取资本补充的方式有所不同,中小险企很难通过上市或发行长期资本补充债的方式补充资本,所以其资本补充手段相对有限,因此多采取增资的方式。

在行业整体偿付能力充足率承压期,中小险企由于规模较小、信用评级

低、盈利能力弱等原因,补充资本的方式也相对受限。

黄大智认为,资本补充分为内生性资本和外源性资本。内生性资本受到险企本身盈利状况的影响,但中小险企盈利能力较弱,对资本补充需求更迫切。外源性资本通常通过发债与增资进行资本补充。发债方面,中小险企无论在监管评级还是自身资本实力上,都比较难以满足资本补充的发行条件;增资方面,中小险企也可能面临较大的协调压力。此外,中小险企因评级、声誉、股东实力等问题,市场所给予的隐含风险溢价较高,资本补充的成本也较高。

如何解决上述难点?田利辉进一步表示,一方面,监管部门可以考虑相关支持性政策,如降低准备金评估利率下限、提供税收优惠等,以减轻险企的资本压力;另一方面,考虑到差异化监管政策,根据保险公司的规模和发展阶段,给予中小险企更多的发展空间和灵活性。此外,中小险企可以探索新的融资方式,如发行可转债等;同时,通过提高盈利能力、降低运营成本等方式,增强自身资本实力,实现自身“造血”。