

首份上市券商一季报亮相:

方正证券净利润同比增长超41%

公司表示,在2024年上半年盈利的前提下,拟进行2024年中期现金分红,并简化分红程序

■本报记者 周尚任

4月22日晚间,方正证券发布2024年第一季度报告,这是上市券商披露的首份一季报。

方正证券一季度业绩表现出色,公司实现营业收入19.85亿元,同比增长11.97%;实现归属于上市公司股东的净利润7.84亿元,同比增长41.06%。主要是因投资与交易业务收益增加所致。截至一季度末,方正证券总资产为2307.3亿元,同比增长3.73%。

方正证券的主营业务中,自营及资管业务净收入实现正增长。其中,一季度实现经纪业务手续费净收入8.08亿元,同比下降0.62%;实现投行业务手续费净收入3790.9万元,同比下降

33.1%;实现资管业务手续费净收入6315.08万元,同比增长39.41%;实现自营业务净收入7.44亿元,同比增长86.55%。

为践行以“投资者为本”的发展理念,增强投资者回报,提升投资者获得感,基于对未来发展前景的信心,方正证券还拟定了2024年度“提质增效重回报”行动方案(以下简称“行动方案”)。

方正证券在行动方案中表示,展望未来发展,公司增长动能强劲,将朝着“成为财富管理特色鲜明、高质量发展的综合类券商”战略目标坚定前行。

日前,国务院印发的《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展

的若干意见》指出,“增强分红稳定性、持续性和可预期性,推动一年多次分红、预分红、春节前分红”。

为此,方正证券积极响应政策号召。在行动方案中,方正证券表示,高度重视对投资者的合理投资回报,为增强投资者获得感,本着与投资者共享发展成果的原则,公司将增加现金分红的频次。在2024年上半年盈利的前提下,公司拟进行2024年中期现金分红,并简化分红程序,申请股东大会授权董事会制定具体分红方案,提升分红时效性。

对于2024年公司的发展规划,方正证券根据当前各项业务的发展阶段和方向,制定了第一、二、三大动力的业务发展规划。通过对第一动力的财

富管理、期货等传统优势业务激发活力,第二动力的投资交易、私募股权等快速发展业务持续构筑优势,第三动力的公募、资管、投行、研究等潜力业务努力打造新引擎,为实现快速高质量发展打造强劲动能。在经营管理提质增效上,公司将围绕资本、资产、管理和协同四个方面展开。

同时,资本效率方面,方正证券将持续降低融资成本,升级流动性分层管理机制,严控流动性风险;资产效率方面,最大程度优化资产配置,盘活沉淀资金,提高资产周转效率;管理效率方面,推行“以产定投”,扩大全成本管理范围,优化投产管理机制,提升管理精细度;协同效率方面,优化协同机制,持续扩大协同收入。

记者观察

信贷均衡投放影响几何?

■苏向泉

近日,就信贷投放节奏,中国人民银行副行长朱鹤新在国新办举行的新闻发布会上提到,“去年下半年以来,我们在这方面做了努力,加强引导信贷均衡投放,缓解金融机构‘冲时点’现象。”

事实上,去年以来,“引导信贷均衡投放”的相关表述,已被央行多次提及。央行发布的《2023年第三季度中国货币政策执行报告》提到,着力加强贷款均衡投放,统筹衔接好年末年初信贷工作,适度平滑信贷波动,增强信贷总量增长的稳定性和可持续性。《2023年第四季度中国货币政策执行报告》再次强调,引导金融机构适当平滑大小月信贷波动,保持信贷总量适度、节奏平稳。

监管部门频频提及“适度”“适当”平滑信贷波动的一大背景是,我国贷款增量存在较明显的季节特征。央行披露的数据显示,一季度尤其是1月份新增贷款往往多,4月份、7月份、10月份则是贷款小月。实际上,银行单月信贷投放规模有大小月之分,不仅受经济运行季节性规律影响,也有银行冲刺考核时点的有意为之。

在笔者看来,监管部门引导银行机构均衡投放信贷,“适度”平滑信贷波动有三大积极影响。

其一,有利于更“均衡”地服务实体经济融资需求。适度平滑信贷波动有利于满足信贷投放“淡季”的企业融资需求。朱鹤新也表示,今年一季度贷款投放比例向历史平均水平回归,为未来

三个季度的信贷增长留足空间。

其二,有利于商业银行稳健经营。一方面,信贷投放的季节性、阶段性特征,会降低商业银行对贷款的议价能力,降低净息差。另一方面,为了完成时点考核指标,在关键时点人为地增加贷款的行为,本身是一种不合规行为。适度平滑信贷投放有利于避免这些负面影响,提升银行经营的稳健性。

其三,有利于降低信贷“脉冲”对金融市场资金面的扰动。信贷集中投放对金融市场资金面的扰动体现在两个层面:一是信贷冲量会消耗银行的超额储备,降低高流动性资产,为获取流动性资金,银行会从资金市场吸收流动性,加剧市场利率波动。二是信贷资金具有货币派生功能,冲量投放也会加剧市场利率波动。因此,适度平滑信贷投放节奏能降低其对金融市场资金面的扰动。

此外,对银行机构而言,调整信贷投放节奏,意味着其需要对投资业务、负债业务、流动性管理、风控、资产负债匹配管理等维度配套调整,以保持新的监管导向下,在经营层面实现安全性、流动性、盈利性三者之间的平衡。

总体来看,在监管部门引导银行机构保持信贷均衡投放后,今年一季度,金融体系对实体经济发放的人民币贷款增加9.11万亿元,虽然同比少增1.59万亿元,但仍然保持了较为稳固的支持力度。未来,信贷均衡投放有望进一步提升金融服务实体经济的可持续性。

公募基金一季度重仓股“浮出水面” 工业、信息技术等行业受青睐

■本报记者 王思文

截至4月22日,全市场11803只基金中已有11469只基金披露了2024年一季度报告,众多权益基金一季度前十大重仓股名单随之“浮出水面”。

与2023年四季度的重仓股相比,今年一季度,工业、信息技术、材料仍是众多基金扎堆持有的重点行业。目前来看,公募基金一季度前十大重仓股基本确定为宁德时代、贵州茅台、紫金矿业、美的集团、五粮液、立讯精密、中际旭创、恒瑞医药、泸州老窖和长江电力。展望后市,公募基金人士普遍认为,目前市场仍处于估值低位,看好股市投资机会。

具体来看,截至2024年一季度末,宁德时代被1522只基金持有,成为最受基金青睐的个股。其中,有489只基金一季度新进重仓持有宁德时代,包括7只首次披露定期报告的次新基金,谢治宇管理的兴全合润混合型证券投资基金、董理管理的兴全趋势投资混合型证券投资基金等新进持有量较大;有808只基金在一季度期间对宁德时代增持,其中易方达创业板ETF、易方达沪深300ETF、嘉实沪深300ETF等宽基指数基金的增持量位居前列。

以往的基金重仓股排行榜中,贵州茅台和宁德时代一直处于前列。值得一提的是,宁德时代在此前的4个季度中仅有一次成为最受基金青睐的重仓股。2023年二季度末,宁德时代以1589只基金持有的总量撼动了贵州茅台“领头羊”的位置,贵州茅台以1584只基金持有的总量滑落至第二位。此后,贵州茅台分别在2023年三季度末、2023年四季度末,以1734只基金、1594只基金持有的总量重回榜首。

目前来看,今年一季度,贵州茅台以1509只基金持有的总量暂列第二位。其中,有193只基金在一季度新进

目前来看

公募基金一季度前十大重仓股基本确定为

宁德时代、贵州茅台、紫金矿业、美的集团、五粮液

立讯精密、中际旭创、恒瑞医药、泸州老窖、长江电力



崔建岐/制图

重仓贵州茅台,有260只基金期间对其有所增持,增持数量较多的基金为易方达沪深300ETF、华夏上证50ETF、华泰柏瑞沪深300ETF、华夏沪深300ETF等。此外,信息技术、材料、可选消费、医疗保健等行业个股也被公募基金集中持有较多,而公募基金对电信服务、房地产、能源板块的整体布局不高,形成明显的分化持仓趋势。

同花顺数据显示,今年一季度,电信服务板块涨幅约为5.72%,能源涨幅更是达到12.93%。展望二季度,海瑞银财富管理投资总监办公室相关人士对《证券日报》记者表示:“看好国企改革中的‘四大防御板块’,即能源、电信、公共事业和金融。特别是在投资者对公司治理和资本管理日益关注的情况下,高股息率国企短期内可能

会继续受到追捧。”

兴全趋势投资混合型证券投资基金基金经理董理则表示:“目前市场估值仍处于低位。主要看好三个方向的投资机会:首先,国内经济稳中向好态势稳固,半导体、电子等科技类行业与宏观经济相关性较高,其景气度有望触底回升,同时这类行业作为新质生产力的典型代表,有望成为未来产业政策重点发力的方向。”

其次,与经济结构转型升级和未来政策支持方向相契合的行业具备投资机会。建议优选竞争格局良好、同时分红具有吸引力的央企国企龙头。最后,部分顺周期行业此前出现较大幅度的回调,当前估值处于低位,周期反转或带来投资机会。”

从业务规模来看,在新三板挂牌的3家险企皆属于中小财产险公司,其经营策略各有特色,2023年在保险业务上各有亮点。

众诚汽车保险股份有限公司(以下简称“众诚保险”)表示,其专注车险,保费占比约80%,其他非车险产品大多也与车主或用车相关,如汽车延长保修服务、产品置换险等。

年报显示,2023年,众诚保险通过联合营销及“抢新抓续”等举措,加深与车企合作,打造汽车保险新模式,取得了单季度保单保费历史性突破10亿元,全年保费收入首次超过30亿元的成绩。车险实现保费收入26.93亿元,同比增长29%。其中,新能源车车险保费收入12.94亿元,同比增长67%。非车险汽车延长保修业务实现保费收入2.33亿元,同比增长29%。

锦泰财产保险股份有限公司(以下简称“锦泰保险”)则在车险业务的基础上,持续加大非车险的发展力度。去年,锦泰保险车险保费收入约10.8亿元,同比增长1.27%;而其短期健康险保费同比增长超过99%,意外伤害险、车险等保费增速也较高。去年其车险业务占比约38.5%,较2022年进一步下降5.89个百分点。

今年4月1日,锦泰保险发布的公告显示,其募集资金合计约20.98亿元。公司认为,随着车险综合改革持续深入,车险行业集中度或将维持高位,中小险企亟须向非车险业务转型,但与传统车险业务相比,非车险特色化业务因单均风险保障金额更高,对保险公司资本耗用更大,对资本的要求也更高,因此需募资进一步壮大资本实力。

永诚财产保险股份有限公司(以下简称“永诚保险”)继续依托于股东的支持以及自身多年的发展积累,以电力能源保险为基础,以大型商业风险保险为重点。2023年,永诚保险的业绩继续体现了股东方对业务的支持。例如,中国华能集团有限公司及其下属公司销售金额占比21.23%;前五大客户皆与永诚保险存在关联关系,销售占比合计28.54%。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,上述3家险企的经营对中小险企有一定借鉴意义。比如,应精准定位,找到适合自己的市场细分领域,针对特定行业或人群推出定制化的保险产品;险企需加强科技创新,利用智能化服务平台提升客户体验,利用大数据进行风险评估,优化产品设计等。

对于险企发展非车险业务,杨帆认为,该领域市场竞争激烈,且风险复杂,对风险评估和管理能力提出更高要求,建议险企选择在家财险、责任险等部分细分领域展业,专注优势领域以提高竞争力。

北交所、全国股转公司一季度券商执业质量评价出炉 第一创业登上榜首

■本报记者 周尚任 见习记者 于宏

日前,北交所、全国股转公司发布了2024年第一季度券商执业质量评价结果,全面反映了券商在北交所、新三板市场的执业质量。从评价结果可以看出,2024年第一季度券商执业质量评价的排名出现大洗牌,榜首以及前十名中的过半席位均出现变化。

榜首变更为第一创业

执业质量评价体系由专业质量得分、合规质量得分两部分组成,专业质量得分主要涉及券商的投行、经纪、研究三大业务维度。得分的计算方式为:基础分100分,加上专业质量得分,再减去合规质量得分。本次共有101家券商参评。

101家券商中,98家券商的得分在100分以上,位于前三名的分别是第一创业、中泰证券和中信建投,得分分别为137.15分、135.73分、127.08分。开源证券、中信证券、民生证券、万联证券、中国银河、浙商证券紧随其后,得

分均超过120分。

与2023年年度评价结果相比,2024年第一季度评价结果排名发生了不小的变化。具体来看,2023年年度排名前三位分别是中信证券、申万宏源和中信建投,而2024年第一季度,第一创业的排名从此前的第48名跃升至第一名,中泰证券从第7名上升到第2名。

从2024年第一季度专业质量得分情况来看,部分中小特色券商持续深耕发力,表现优异。第一创业的得分分为37.15分,位列第一,中泰证券、开源证券和中信建投的得分均超过30分。

在细分业务项得分方面,北交所保荐业务和发行并购业务的最高分均来自第一创业,北交所做市业务的最高分来自国金证券;全国股转系统推荐挂牌业务、发行并购业务和持续督导业务的最高分均来自开源证券。全国股转系统做市业务的最高分来自东北证券。研究业务方面,开源证券也位列第一。

北交所成券商必争之地

当下,券商纷纷发力北交所业务,

加大投入、招兵买马、优化布局。执业质量评价排名的变动侧面反映了券商在北交所业务的竞争加剧。

大型综合券商紧抓市场改革带来的全新机遇,各业务条线全面发力,多项指标保持市场领先地位。与2023年一季度相比,2024年一季度,十大头部券商中有七家排名上升,多家跻身前十。其中,中金公司从第42名跃升至第21名;中信建投从第13名上升至第8名;国泰君安从第15名上升至第10名。从细分指标来看,2024年一季度,北交所、全国股转系统经纪业务得分靠前的席位大多被大型券商包揽,包括东方财富、华泰证券、中信证券、国信证券、广发证券等。

券商在北交所业务的布局策略各有侧重。例如,中泰证券聚焦服务中小企业,积极构建服务专精特新企业新模式;2023年,北交所保荐单数和承销规模均位居行业前10位。申万宏源以新三板、北交所业务作为服务中小企业的抓手,全年北交所IPO家数排名

3家新三板挂牌险企去年“两盈一亏” 综合成本率皆超100%

■本报记者 冷翠华

截至目前,在全国中小企业股份转让系统(俗称“新三板”)挂牌的3家保险公司2023年“成绩单”发布完毕。从保险业务经营来看,3家公司各有亮点;从投资策略来看,3家公司差异较为明显;从净利润表现来看,出现“两盈一亏”局面。

保险业务各有亮点

从业务规模来看,在新三板挂牌的3家险企皆属于中小财产险公司,其经营策略各有特色,2023年在保险业务上各有亮点。

众诚汽车保险股份有限公司(以下简称“众诚保险”)表示,其专注车险,保费占比约80%,其他非车险产品大多也与车主或用车相关,如汽车延长保修服务、产品置换险等。

年报显示,2023年,众诚保险通过联合营销及“抢新抓续”等举措,加深与车企合作,打造汽车保险新模式,取得了单季度保单保费历史性突破10亿元,全年保费收入首次超过30亿元的成绩。车险实现保费收入26.93亿元,同比增长29%。其中,新能源车车险保费收入12.94亿元,同比增长67%。非车险汽车延长保修业务实现保费收入2.33亿元,同比增长29%。

锦泰财产保险股份有限公司(以下简称“锦泰保险”)则在车险业务的基础上,持续加大非车险的发展力度。去年,锦泰保险车险保费收入约10.8亿元,同比增长1.27%;而其短期健康险保费同比增长超过99%,意外伤害险、车险等保费增速也较高。去年其车险业务占比约38.5%,较2022年进一步下降5.89个百分点。

今年4月1日,锦泰保险发布的公告显示,其募集资金合计约20.98亿元。公司认为,随着车险综合改革持续深入,车险行业集中度或将维持高位,中小险企亟须向非车险业务转型,但与传统车险业务相比,非车险特色化业务因单均风险保障金额更高,对保险公司资本耗用更大,对资本的要求也更高,因此需募资进一步壮大资本实力。

永诚财产保险股份有限公司(以下简称“永诚保险”)继续依托于股东的支持以及自身多年的发展积累,以电力能源保险为基础,以大型商业风险保险为重点。2023年,永诚保险的业绩继续体现了股东方对业务的支持。例如,中国华能集团有限公司及其下属公司销售金额占比21.23%;前五大客户皆与永诚保险存在关联关系,销售占比合计28.54%。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,上述3家险企的经营对中小险企有一定借鉴意义。比如,应精准定位,找到适合自己的市场细分领域,针对特定行业或人群推出定制化的保险产品;险企需加强科技创新,利用智能化服务平台提升客户体验,利用大数据进行风险评估,优化产品设计等。

到适合自己的市场细分领域,针对特定行业或人群推出定制化的保险产品;险企需加强科技创新,利用智能化服务平台提升客户体验,利用大数据进行风险评估,优化产品设计等。

对于险企发展非车险业务,杨帆认为,该领域市场竞争激烈,且风险复杂,对风险评估和管理能力提出更高要求,建议险企选择在家财险、责任险等部分细分领域展业,专注优势领域以提高竞争力。

投资策略分化大

从去年的净利润表现来看,锦泰保险和永诚保险归属于挂牌公司股东的净利润同比上升,众诚保险归属于挂牌公司股东的净利润则由2022年的盈利转为亏损。

具体来看,2023年,锦泰保险归属于挂牌公司股东的净利润为7358.5万元,同比增长128.25%。永诚保险归属于挂牌公司股东的净利润为9651.4万元,同比增长4.13%。众诚保险归属于挂牌公司股东的净利润为-5596.9万元。

从负债端来看,综合成本率100%是盈亏平衡线。去年,上述3家险企的综合成本率皆高于100%,意味着承保亏损。其中,锦泰保险的综合成本率为100.95%,永诚保险的综合成本率为101.58%,众诚保险的综合成本率为104.33%。

从投资端来看,上述3家险企去年的投资策略和投资表现呈现出明显分化。具体来看,众诚保险取得投资收益率为1.74%,较2022年的2.54%有所下降。公司表示,结合资本市场状况及自身资产配置策略,增加了债券、股票和基础设施债权投资计划配置,三项资产分别相应增加34.47%、218.36%、60.61%;同时,增加计入交易性金融资产的债券基金配置,导致以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产增加39.79%。

永诚保险的投资策略则与众诚保险呈较大反差。2023年,其增加了定期存款、现金及现金等价物、基金的配置,债券配置比例同比下降。去年,永诚保险投资收益率为4.07%,较2022年的3.31%有所上升。

锦泰保险去年投资收益同比增长了145.25%,主要是“受益于公司权益类资产整体收益好于上年同期”。数据显示,去年,其投资收益率为2.75%,较2022年的0.90%有所上涨。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军对《证券日报》记者分析,整体上看,当前中小财险公司面临较大的经营压力,负债端盈利难度较大,投资端如果只配置低风险资产,要覆盖负债的成本也有较大难度。结合当前权益市场走势看,险企适度加大股票、基金等权益类资产配置很有必要。