

首份上市券商2024年三季度报“暖意足”

市场向好驱动行业业绩改善预期增强

■本报记者 周尚仔
见习记者 于宏

10月23日晚间,首创证券率先披露2024年首份上市券商三季度报。报告显示,首创证券前三季度营业收入、归母净利润均实现同比增长。券商分析师普遍预计,在市场交投活跃度显著提升叠加去年同期基数较低情况下,上市券商第三季度业绩有望显著改善。

资管、投行收入显著增长

前三季度,首创证券实现营业收入18.53亿元,同比增长42.81%;实现归母净利润7.5亿元,同比增长63.1%。其中,第三季度实现营业收入5.99亿元,同比增长33.68%;实现归母净利润2.73亿元,同比增长47.76%。

业绩增长的原因主要得益于资产管理业务手续费净收入增长及金融工具投资总收益增长。分业务来

看,首创证券前三季度资管业务、投行业务表现均较为亮眼,实现显著增长。

具体来看,首创证券前三季度资产管理业务手续费净收入7.48亿元,同比增长103.45%;投资银行业务手续费净收入1.15亿元,同比增长74.72%;自营业务收入8.86亿元,同比增长24.18%;经纪业务手续费净收入1.33亿元,同比下滑20.42%;利息净收入亏损幅度较去年同期有所收窄。

与此同时,首创证券还公布了2024年中期利润分配方案,拟每股派发现金红利人民币0.055元(含税),合计拟派发现金红利总额1.5亿元,占2024年前三季度合并报表归属于母公司股东净利润的20.05%。

自营业务驱动业绩改善

尽管首创证券的三季度表现优异,但上市券商业绩分化的趋势依然

显著。此前,红塔证券和浙商证券分别发布了前三季度业绩预告、业绩快报。

具体来看,红塔证券预计前三季度实现归母净利润6.52亿元,同比增长203.85%。浙商证券前三季度实现营业收入118.96亿元,同比下降5.75%;实现归属于上市公司股东的净利润12.65亿元,同比下降4.92%。

从上半年行业整体经营情况来看,上市券商业绩整体有所下滑,43家上市券商合计实现营业收入2350.23亿元,同比下降12.69%;合计实现归母净利润639.61亿元,同比下降21.92%。

结合上述情况,多位券商分析师普遍预计,前三季度,券商自营业务收入有望驱动其业绩改善。

华西证券非银金融行业组长罗惠洲表示,据测算,上市券商前三季度营业收入合计约3116亿元,同比下滑2.4%;归母净利润合计约1103亿元,同比增长0.3%。其中,经纪、自营、利息、

投行、资管业务收入分别约为667亿元、1309亿元、235亿元、198亿元、354亿元,同比分别下滑13.2%、增长27.4%、下滑31.4%、下滑43.8%、增长2%。

“预计部分权益投资敞口较大的中小券商有望展现更强业绩弹性。”华泰证券银行证券首席分析师沈娟表示,第三季度债市表现较为强劲,同时权益市场探底回升,预计券商投资业绩有所修复;预计前三季度经纪业务净收入同比有所下滑,资管业绩相对稳健;利息净收入有望在第三季度末两融余额回升的背景下小幅提振;投行业务预计仍承压。同时,10月份以来市场景气度维持较高水平,有望为券商第四季度提供更强劲的业绩动能。

开源证券非银金融行业首席分析师高超表示:“稳增长、稳地产和稳股市大方向明确,股市上涨以及交易量提升利好券商基本面,权益自营业务收入有望驱动券商三季度业绩改善。”

前三季度1281家私募机构已注销
行业集中度或进一步提升

■本报记者 昌校宇 方凌晨

10月23日晚间,中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)发布的私募基金管理人登记及产品备案月报显示,9月份新增注销私募基金管理人65家。今年以来,截至9月底,年内已注销私募基金管理人达1281家,“伪私募”“乱私募”持续出清。

在受访专业人士看来,私募机构的注销体现了“扶优限劣”的监管导向和防范金融风险的监管要求,此举有助于保护投资者利益,助推行业高质量发展。未来,私募基金管理人的集中度或进一步提升,优质管理人将获得更多市场份额,存量私募机构需注重合规与专业并重。

“协会注销”类型
数量占比最高

据中基协官网数据统计,今年以来截至9月底,已注销私募基金管理人达1281家。其中,涉及“协会注销”的私募基金管理人最多,为707家;“主动注销”情况次之,有426家;“12个月无在管注销”类型有135家;另有“依公告注销”类型13家。

华商律师事务所执行合伙人齐梦林在接受《证券日报》记者采访时表示:“通过注销不再符合要求的基金管理人,显著提升了行业的规范化和透明度,并保护了投资者的合法权益。上述数据也表明,私募基金行业的运营标准正在提高,监管部门更加注重机构的专业投研能力和持续规范经营能力。”

作为数量占比最高的注销类型,“协会注销”包含因纪律处分、异常经营及失联等情形注销的私募基金管理人。上海市锦天城律师事务所律师高级合伙人许瀚律师对《证券日报》记者表示:“‘协会注销’情形占比最大的原因在于,近年来监管部门和行业自律组织加强对私募基金管理人合规的检查,并清退一些违法违规和失联的机构。”

在河南泽楷律师事务所主任付建看来,“协会注销”说明了行业自律组织对私募基金管理人的规范管理,有助于维护市场秩序、保护投资者利益;“主动注销”反映出行业生态持续向好,一些私募基金管理人能够根据自身情况做出合理的抉择;“依公告注销”是指新登记的私募基金管理人在办结登记

手续之后,未能在一定时间内备案首只私募基金,从而被注销,体现了监管部门对私募基金管理人的动态管理。

同时,私募机构的稳健经营情况也被进一步关注。今年5月份,首次出现私募基金管理人因12个月无在管基金被注销管理人登记的情况,而“12个月无在管注销”也是新的注销类型。根据《私募投资基金登记备案办法》相关规定,私募基金管理人所备案的私募基金全部清算后12个月内未备案新的私募基金,中基协将注销私募基金管理人登记。

扶优限劣态势升级
助推行业高质量发展

中基协数据显示,截至2023年12月末,存续私募基金管理人21625家,管理基金数量为153079只,管理基金规模为20.58万亿元。到2024年9月末,存续私募基金管理人共20457家,管理基金数量为147566只,管理基金规模为19.64万亿元。

“‘伪、劣、乱’私募的持续出清,既是监管部门加强行业管理、优化行业生态的直接体现,也是行业迈向高质量发展的必由之路。”齐梦林表示。

此外,中基协还根据违规情节对相关私募机构采取相应纪律处分,包括对机构进行警告、公开谴责、撤销管理人登记,以及暂停其私募基金产品备案等。

谈及未来私募基金行业高质量发展的发力点,齐梦林表示:在“扶优限劣”态势持续升级的背景下,未来私募基金行业的集中度或进一步提升,随着监管的加强和市场的自然选择,优质私募基金管理人将获得更多市场份额。存量私募机构需要坚持长期主义,发展耐心资本,以助推行业高质量发展。”

在许瀚看来,存量私募机构一方面要加强合规管理,确保机构运营符合监管要求,避免因违规行为被注销。同时,规范信息披露来增加自身透明度,提升信息披露的真实性、准确性和完整性,防范信息不对称导致的道德风险。另一方面,要提升专业能力、加强风险管理,提高投资决策的准确性和效率;通过多元化投资策略和严格的项目筛选,降低投资风险并提高投资效益。

多家银行理财子公司下调产品费率
部分产品实现“零费率”

■本报记者 彭妍

10月24日,招银理财发布了费率优惠公告,对部分产品固定管理费、销售费率进行下调。据《证券日报》记者不完全统计,10月份以来,已有民生理财、华夏理财、汇华理财等多家理财子公司下调了部分产品销售费率、管理费率。调整后,多款理财产品管理费率降至0。

多家公司下调产品费率

10月24日,招银理财发布公告称,对招睿稳泰十四月封闭28号固定收益类理财计划和招睿添利7天持有1号固定收益类理财计划给予阶段性费率优惠,固定投资管理费率从0.15%(年化)下调至0.05%(年化)。

10月23日,民生理财宣布对“富竹固收安心封闭68号”理财产品进行费率优惠。自2024年10月30日起至2027年1月18日,该产品固定管理费费率由0.5%降至0.1%,A.S.Q份额的销售费率分别由0.5%降至0.25%、0.2%和0.15%。

自10月16日起,民生理财已发布数十条费率优惠公告,涉及固定管理费、销售费、托管费等多个费用项目,部分产品优惠后费率低至0.01%。

从优惠幅度上来看,不乏理财产品费率下调至0的情况。汇华理财宣布,从2024年10月22日至2025年8月6日,将“汇华理财一财富灯塔尊享封闭式固定收益类理财产品2419期”的固定管理费费率由0.1%下调至0。华夏理财也于10月17日公告称,拟对“华夏理财悦颐两年期理财产品20号”给予阶段性费率优惠,将固定管理费费率下调至0,优惠期从2024年10月25日(含)起至2024年12月31日(含)。

就近期多家银行理财子公司下调产品费率这一现象,川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对《证券日报》记者表示,这些理财产品下调费率的原因,一方面是通过下调费率来提高自身产品的市场竞争力;另一方面也是为了响应降费让利,体现普惠金融方向。还有,费率下调反映了理财子公司对自身投资能力和市场发展的信心。

降费背后的应对策略

就下调费率对银行理财子公司和理财市场的影响,中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,降低费率对银行理财市场具有重要意义。第一,降低费率将使得理财产品更具竞争力,有助于吸引更多投资者参与,夯实理财行业长期稳健发展的基石。第二,在费率降低的情况下,理财子公司需要通过产品创新、提高服务质量等方面来提升竞争力,从而提升行业发展的质效水平。

从未来趋势看,中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,考虑到目前银行理财产品费率水平整体偏低,后续进一步下调空间有限。同时,也有业内人士提出,单纯依靠降费不是长久之计。杜阳表示,长期来看,投研能力才是理财子公司的核心竞争力,理财子公司需要不断提升其投资研究和管理能力,以提供高质量的投资产品和服务,吸引并留住客户。

在明明看来,理财子公司还需根据监管政策和资管发展趋势不断完善产品线,以客户为中心,基于理财的客户特点进行资产配置,重视内部管理,提高运营效率,达到降本增效的效果。

养老第三支柱迎新政:

“商保年金”概念落地 多措并举共促发展

■本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

10月23日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》(以下简称《通知》),明确了商业保险年金(以下简称“商保年金”)的概念,提出了推动业务发展、加强监管的相关举措。

金融监管总局表示,《通知》的发布,有利于引导保险公司发挥精算技术、长期产品开发和长期资金管理的优势,为人民群众提供丰富多样的养老保障和跨期财务规划服务。

受访专家认为,《通知》的发布提升了商保年金的透明度和认知度,促进商业养老年金和财富储蓄类产品业务发展,将大大推动作为第三支柱的商保年金市场的发展。

扩大商业养老年金业务试点

我国的养老保险制度由三支柱组成:第一支柱是基本养老保险;第二支柱是企业年金和职业年金;第三支柱是个人养老金制度和各类商业养老年金业务。其中,“商保年金”是对保险公司开发的第三支柱产品的统称。

《通知》明确了商保年金的定义,指商业保险公司开发的具有养老风险管理、长期资金稳健积累等功能的产品,包括保险期限5年及以上、积累期或领取期设计符合养老保障特点的年金保险产品,“商保年金”是对商业养老年金业务试点的统称。按照“成熟一家,开展一家”的原则,支持更多符合条件的养老保险公司参与商业养老年金业务。

具体来看,在推动商保年金发展方面,《通知》提出,“大力发展各类养老年金保险产品,支持更多符合条件的养老保险公司参与商业养老年金业务。”

满足多样化养老保障需求

■本报记者 张芝逸

10月23日,国家金融监督管理总局办公厅发布《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》(以下简称《通知》)。《通知》优化个人养老金产品供给,提升产品的多样性和投保的便利度,提出“开发适应个人养老金制度的新产品和专属产品”。

作为我国养老金产品体系第三支柱的重要制度设计,个人养老金制度已在全国36个先行城市(地区)实施近两年。当前,个人养老金制度试点运行平稳,产品不断扩容,参与人数稳步增长。

“推动个人养老金产品多样化有助于拓宽居民的选择范围。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示。

个人养老金产品扩容

人力资源和社会保障部数据显示,截至今年6月初,已经有超6000万人开通了个人养老金账户。

金融监管总局表示

《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》的发布

有利于引导保险公司发挥精算技术、长期

产品开发和长期资金管理的优势,为人民

群众提供丰富多样的养老保障和跨期财

务规划服务

崔建岐/制图

在优化个人养老金产品供给方面,《通知》提出,开发适应个人养老金制度的新产品和专属产品。

《通知》提出,择优确定资本实力较强、合规审慎经营的保险公司,按照简易懂、投保便捷、期限适当、安全稳健的原则,创设兼具养老风险保障和财富管理功能,适合广泛人群购买的高保年金新型产品。

加快补齐第三支柱养老短板

金融监管总局表示,将以《通知》发布为契机,推动保险公司加快补齐第三支柱养老短板,大力发展商业保险年金,不断优化产品和服务,打造人民群众信赖的行业品牌。

众托帮联合创始人兼总经理龙格在接受《证券日报》记者采访时表示,《通知》将极大地推动作为第三支柱的高保年金市场的发展。通过明确商保年金的定义,有助于提升市场的透明度和认知度,使更多消费者了解并接

受这一产品。《通知》提出的政策举措和监管要求将为市场发展提供有力的政策支持和规范引导,有助于行业的健康有序发展。优化个人养老金产品供给和支持创设新型产品的要求,将进一步丰富市场产品线,满足消费者的多元化需求。

慧择保险经纪储蓄险产品负责人叶鹏程对《证券日报》记者表示,《通知》将商保年金统称为第三支柱,提高了年金型保险的地位和价值;有助于转变单一业务结构,推动年金型、长期型储蓄险业务发展;推动商保年金的密度和深度,为国家养老金融和老百姓养老需求、财富管理需求贡献积极力量。

险企还需不断提升专业能力

近年来,随着养老保障需求的上升,商保年金产品快速发展,个人养老金保险、商业养老年金保险等产品快速扩容。不过,从长远来看,我国的商

保年金市场仍处于起步阶段,险企还需要不断提升专业能力,为公众养老提供更多产品选择与专业化服务。

国家统计局发布的数据显示,截至2023年底,我国60岁及以上人口达2.97亿人,占总人口的21.1%,全社会养老保障需求巨大。

小雨伞保险经纪、创信保险销售和南开大学金融学院联合发布的《2023年健康与养老保险保障指数测算研究报告》显示,截至2023年底,专属商业养老保险累计养老准备金规模超过106亿元,保单件数约74万件。个人养老金方面,人力资源社会保障部数据显示,自个人养老金制度实施至今今年二季度末,已经有6000多万人开通了个人养老金账户。

不过,高保年金市场的发展目前仍面临一些挑战。龙格表示,一是市场认知度有待提高,二是资产配置和风险管理方面的挑战。对此,保险公司需要不断提升专业能力,以确保产品的稳健运行和消费者的合法权益。

优化个人养老金产品供给

吸引力。

《通知》提出,保险公司要坚持普惠、便民原则,结合个人养老金制度特点,加强产品和服务管理。开办个人养老金业务的商业银行要满足参加人多样化养老保障需求,代理销售不同险种、类型、期限的个人养老金保险产品。未来,个人养老金保险产品的多样性与投保便利度或将进一步提升。

疏通制度堵点

不过,个人养老金制度目前处在起步阶段,仍有部分堵点亟待疏通。人力资源和社会保障部养老保险司二级巡视员李德宏10月19日在2024金融论坛年会平行论坛上表示,第三支柱中个人养老金制度刚刚起步,产品吸引力、服务便利性等方面还有需要完善的地方。

中国金融智库特邀研究员余丰慧认为,目前,个人养老金制度施行过程中存在的主要堵点包括产品吸引力不

强、投资者教育不足、税收优惠政策吸引力有限等。

《通知》鼓励相关机构开发更多适应个人养老金制度的新产品和专属产品。对此,萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示,推动个人养老金产品多样化能够增加投资者的选择范围,满足不同投资者的需求,对于疏通制度堵点有很大的帮助。

“推动个人养老金保险产品多样化并规范销售流程能够提高产品吸引力。”田利辉表示,对于个人养老金制度,未来在政策层面可以通过提供更多的税收优惠、财政补贴等政策支持,激励更多居民参与个人养老金制度;在机构层面,各类金融机构应针对产品开发不精的问题,推出更多适应个人养老金制度的产品。此外,需要加强个人养老金公共信息平台建设,提供全面、丰富、便捷的个人养老金账户管理、缴费管理、信息查询等服务,利用大数据、人工智能等金融科技手段,提高个人养老金制度的运行效率和服务水平。