

上市券商加快培育新增长点

近段时间,证券公司2023年成绩单密集披露。总的来看,在去年A股市场波动有所加大、IPO审核趋严的背景下,上市券商承压而上,积极于转型发展中破局开路。自营业务成增长强劲引擎,财富管理转型持续深化,国际化发展步履稳健,整体表现可圈可点。

行业营收止跌回升

截至4月10日,已有26家A股上市证券公司披露年报,披露比例过半。看营收,传统头部券商依旧保持领先地位。中信证券2023年以600.68亿元的营业收入仍稳居第一位。华泰证券、国泰君安、中国银河紧随其后,2023年营业收入分别为365.78亿元、361.41亿元、336.44亿元,同比分别增长14.19%、1.89%、0.01%。看净利润,各券商涨跌不一。例如,2023年,中信证券归属于母公司股东净利润197.21亿元,同比下降7.49%;华泰证券归属于上市公司股东净利润127.51亿元,同比增加15.35%;国泰君安证券归母净利润93.74亿元,同比下滑18.55%;中国银河归属于上市公司股东净利润78.79亿元,同比增长1.43%。

谈及2023年公司资产规模与盈利能力稳居行业头部,华泰证券表示,规模的快速增长、客户的稳步增加、业务布局的日益多元,从侧面折射出中国经济的快速发展,也使公司更加坚定与客户共同成长、与时代共同进步的信心与力量。

相比头部券商,部分中小券商表现出更强的成长性,实现营业收入、净利润“双增长”。例如,2023年,国海证券实现营收41.88亿元,同比增长15.81%;归母净利润为3.27亿元,同比增长31.18%。红塔证券实现营收12.01亿元,同比增长43.63%;归属于母公司股东的净利润3.12亿元,同比增长710.57%。西南证券实现营收23.29亿元,同比增长30.33%;归属于上市公司股东净利润6.02亿元,同比增长94.63%。

谈及业绩增长的原因,国海证券表示,公司坚持差异化、特色化、专业化、集约化发展思路,深入推进客户、精品、能力提升“三大工程”,不断提升服务实体经济质效,推动公司实现以效益为中心的高质量发展。

“整体上,证券行业2023年呈现出增收不增利的情况。”东兴证券非银团队分析师刘嘉玮认为,在权益市场持续大幅波动的背景下,市场低迷造成交易活跃度下降,同业高度竞争下信用业务利差缩水,资管业务和投资、直投类业务收入波动且分化,以及严监管环境下2023年下半年股权投资业务增量空间承压。

放眼全行业,增收不增利也较为明显。根据中国证券业协会发布的数据,全行业145家证券公司2023年实现营业收入4059.02亿元,同比上升2.77%;实现净利润1378.33亿元,同比下滑3.13%。也要看到,与2022年相比,2023年证券行业营收止跌回升,走出回暖

曲线。2022年,证券业合计营业收入和净利润同比分别下降21.38%、25.54%。

“虽然已发布业绩的上市券商的表现喜忧参半,但整体好于预期。”国海证券非银金融行业分析师孙嘉庚表示,在股市活跃度和赚钱效应较弱的2023年,上市券商表现出了较强的业绩韧性,这主要得益于固收投资相关业务的支持,而部分中小券商增速较高则是基于2022年较低的业绩基数。

自营业务成增长引擎

回顾2023年,A股市场行情整体呈现震荡下行趋势,交投活跃度有所下降。从已公布年报的上市券商情况来看,上市券商经纪、投行、资管、交易及机构业务等承压。就投行业务来说,受IPO审核趋严、上市节奏放缓等因素影响,部分券商投行业务表现欠佳。例如,2023年,中信证券投资银行业务手续费净收入62.93亿元,同比下滑27.28%;中金公司投资银行业务营收32.42亿元,同比下降40.30%。再看交易及机构业务,上市券商表现分化。例如,2023年,广发证券交易及机构业务实现营收37.09亿元,同比增长29.43%;国泰君安机构与交易业务实现营收149.30亿元,同比下降4.12%。

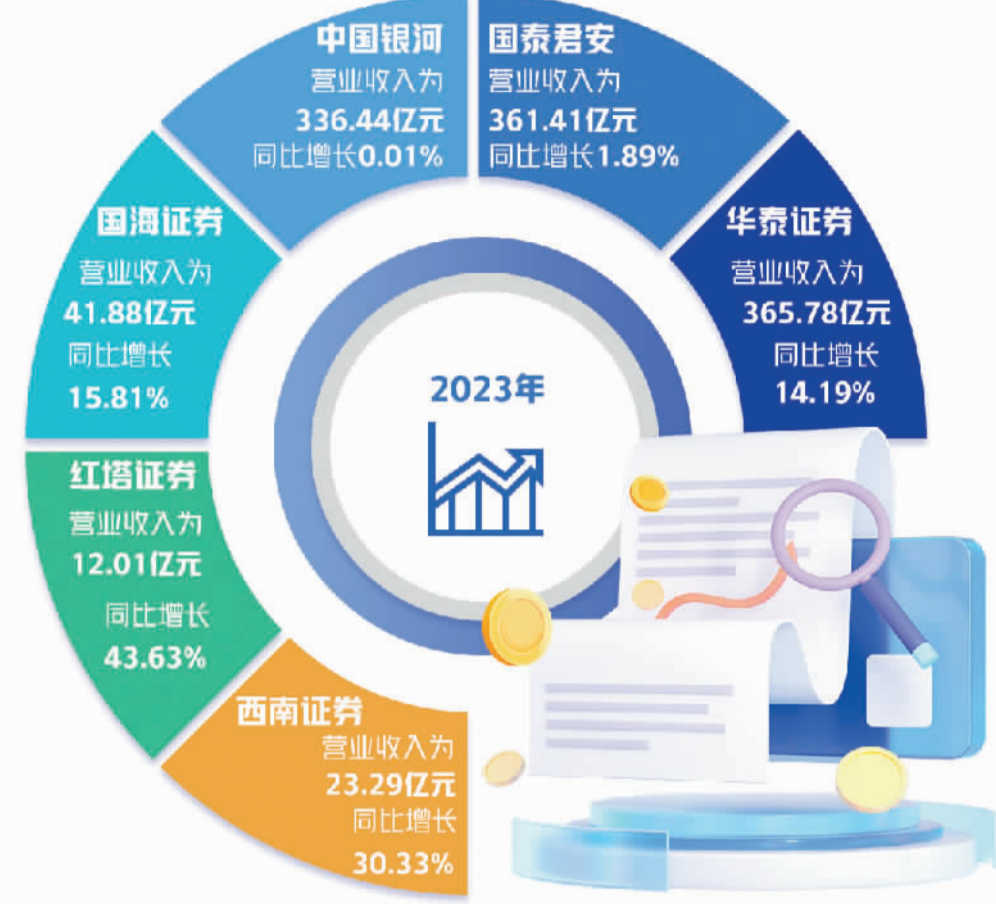
证券行业业务表现和权益市场行情息息相关。国泰君安证券非银金融首席分析师刘欣琦分析,2023年一些券商经纪业务下滑,主要受代理买卖证券业务收入下降导致;投行业务下降,则受IPO及再融资规模下滑影响;资管业务下滑,主要受管理费率下滑的影响;信用中介业务收入同比下降,则主要因为利息收入与支出息差收窄。

值得一提的是,自营业务成为券商业绩的强力支撑。中证协发布的数据显示,2023年券商各项主营业务中自营业务、经纪业务、投行业务、资管业务收入占比分别为29.99%、27.78%、13.42%、5.54%,自营业务为行业第一大营收来源。

具体来看,中信证券2023年自营业务实现净收入218.46亿元,同比增长23.87%,为中信证券营收第一贡献力量。华泰证券、中金公司自营业务收入也均超过100亿元。对于部分中小券商来说,自营业务收入增长更是推动其业绩向好的重要驱动力。例如,2023年,西南证券自营业务收入3.18亿元,2022年则亏损1.34亿元;红塔证券自营投资业务收入达6.62亿元,2022年则亏损263.22万元。

“稳定高质量的自营投资业务是红塔证券发展的基石。”红塔证券表示,公司自营投资业务在2023年经受住了市场考验,也充分体现了近两年来的转型成果。在战略上有效进行资产的大类配置;适度降低权益类资产规模,增加高股息资产配置、增加稳定资产配置,有效应对了市场的下跌。

分析包括自营业务在内的投资类业务未来发展,刘嘉玮认为,投资类业务仍为券商业绩胜负手,但其可预测性仍较低,且同业间分



化显著。2024年上述情况仍然存在,除市场交易量阶段性增加外,融券业务面临严监管、IPO融资规模或持续低迷等问题,这为券商业绩边际改善带来压力。

加快建设一流投行

纵览券商年报可以发现,过去一年,不少券商主动迎变,积极寻求新的业绩增长点,力争在全面注册制下重塑公司格局,推动证券行业高质量发展。一方面,深化财富管理转型。例如,中金公司通过买方投顾专业服务为客户提供“全生命周期陪伴”,财富管理业务的产品保有规模约为3500亿元,规模连续4年实现正增长。广发证券深耕财富管理转型,截至2023年底,代销非货币公募基金保有规模行业排名第三,代销金融产品保有规模较上年末增长13.98%。另一方面,积极拓展境外业务。银河证券表示,从传统券商全面迈向国际化的现代投行是其新的发展方向,2023年银河证券国际业务营业收入20.06亿元,同比增长11.28%,占公司总营业收入的5.96%。

推动证券业高质量发展一直是业内所期所盼。今年3月,证监会发布《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)》,提出力争通过5年左右时间,形成10家左右优质头部机构引领行业高质量发展;到2035年,形成2家至3家具备国际竞争力与市场引领力的投资银行和投资机构。

对此,多家券商表示,将向一流投行迈进。华泰证券首席财务官李昭宇在业绩说明

会上表示,公司将致力打造兼具本土优势和全球影响力的一流投资银行,主要举措包括:坚持以投资者为本,为客户创造财富服务新价值;强化全业务联动协同,拓展机构综合服务新空间;深化金融科技赋能,释放“业务+科技”融合共创的新动能等。

中小券商也不甘人后。“近年来,监管部门提出要引导中小机构结合股东背景、区域优势等资源禀赋和专业能力做精做细,实现特色化、差异化发展。中小券商有望通过发挥区域以及业务特色,聚焦细分领域赛道,深入发掘并满足特定客户群体需求,进而打造具有特色化、差异化的竞争优势。”国海证券总裁度万中在业绩说明会上表示。

展望未来,我国证券业仍处于快速发展的历史机遇期。“长期来看,资本市场的发展和金融体系改革开放都将为行业发展提供更为广阔的发展空间。”国泰君安表示,在全面注册制改革的牵引下,多层次资本市场建设愈加清晰、资本市场基础性制度短板不断补齐、投资端能力建设加快提速,零售、机构、企业三大类客户业务机会全面涌现,证券业将呈现出服务综合化、发展差异化、竞争国际化和运营数字化的发展态势。

“在当前时点看,资本市场改革提速有望成为行业价值回归的直接催化剂,业务创新也将为盈利增长开启想象空间。”刘嘉玮认为,在更为积极的财政、货币政策支持下,配合各类优化资本市场运行的政策落地,“政策—市场—投资者”之间的正循环有望加快形成,进而有效改善证券公司中期业绩预期。

日前,各上市银行年报数据已披露完毕。通过年报数据不难发现,净息差收窄的压力依然存在。在年度业绩说明会上,商业银行管理层对于如何稳息差也纷纷表达了各自观点。

净息差数据体现的是商业银行生息资产的收益率,近3年来,净息差持续收窄已是行业共识,而稳定息差对于提升业绩银行经营质效,实现业绩的长期稳定增长具有重要作用。稳定息差不仅需要管理好负债成本,更应该从提升资产质量、做好综合金融服务、调优资产负债结构等角度多向发力。

首先,要提升资产质量,提升稳健经营能力。对商业银行来讲,短期和长期的经营同样重要,最关键的是要稳住资产质量。回溯上市银行近10年来的市场表现,较高的利润水平一直是银行板块的特点。因此,市场分析人士和投资者在观察银行财报时会格外关注利润水平。但需要注意的是,利润的来源是资产,况且财报数据只能静态反映银行经营情况。如果商业银行没有长期优质资产打底,未能及时识别、压降高风险资产,即使当期财报有盈利,长期也会出现问题。商业银行对于关注类贷款率、逾期贷款率、逾期和不良贷款的剪刀差及拨备覆盖率等数据变化需要密切关注,对各类风险做到早发现、早处置。

其次,要提升综合金融服务能力,扩大中间业务价值占比。综合金融服务一方面能够提升客户黏性,无论是对公业务还是零售业务,稳定且持续提升的客户群体是商业银行收入的重要来源。另一方面综合金融服务的中间业务能够持续贡献价值。比如第三方支付、信用卡等业务能够提高商业银行的增收潜力。银团贷款、国际结算、债券承销等对公业务能够以量补价,提升利润贡献质效。这些轻资本业务可以不占用或少占用银行资本,有助于提升净资产收益率,进而提高银行估值水平和融资能力。

最后,下调存款利率是商业银行稳定息差最直接的手段,但应综合考虑调整的时、度、效。毕竟,在信息透明的大财富管理时代,商业银行还面临着保险公司、基金公司、证券公司等金融同业的竞争压力。如果低成本存款持续流失,对信贷业务基本盘会产生不利影响。从长远来看,商业银行需要强化对存款成本的内部管理,进一步压降协议存款、定期结构性存款等高成本存款。同时,加大对个人住房贷款和消费贷款的投放,加快盘活低效存量信贷资源,通过资产负债两端发力,才能更好稳定息差。

值得一提的是,稳定息差的成效不仅要看息差下降的趋势和幅度,更要参考行业的平均水平。对于大型商业银行和股份制商业银行而言,无论是中间业务拓展还是优化资产负债结构都需要时间。如果息差下降能够持续优于行业平均水平,就说明在经营策略调整中取得了成效。换句话说,既然下降趋势不可避免,如果能够降得慢一点、趋势缓和一点也是不错的选择。

本版编辑 马春阳 美编 王子莹

消费金融更好服务新市民

近日,招联金融、兴业消费金融、海尔消费金融等消费金融公司发布2023年业绩报告。其中,科技赋能新市民金融服务尤为突出,金融服务的可获得性不断提升。

随着大数据、云计算、区块链等新兴技术的不断发展与深度应用,金融业正积极拥抱数字化浪潮。中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉认为,金融业数字化转型正在加快步伐,打造数字技术和数据要素双轮驱动的金融高质量发展新格局,是提升金融工作专业性的重要途径。消费金融公司只有充分运用科技手段,才能打造出一条“长尾客户”数字金融服务可持续发展之路。

近年来,消费金融机构加大科技研发力度并提升创新能力,推动金融科技持续赋能新市民客群,从创新信贷产品和覆盖更多服务场景等方面满足其多层次、多样化的金融需求。

兴业消费金融依托数字化方式推出“优客通”产品专门服务年轻客群,有效支持租房、家装、大件商品等消费开支。该产品通过智能决策模型的训练与优化,极大提高了自动化审批效率,满足用户灵活多样的金融服务需求。海尔消费金融上线了“海尔消费金融”和“够花”两款APP,覆盖家电、家居、出行等生活场景,利用生物识别、电子签名等技术实现数字化管理。数据显示,截至目前已服务新市民超1600万人次。海尔消费金融有关负责人表示,海尔消费金融利用其自研的数字化信贷系统和数字化风险管理,让金融服务触达更多用户。

新市民客群既是经济活力的“微细胞”,也是金融活水浇灌实体经济的重要领

域。招联金融相关负责人表示,《消费金融公司监管办法》明确,优化基础金融服务,增强新市民获得感。欧阳日辉表示,消费金融公司在城市服务进城务工人员、蓝领工人等新市民群体,此类群体多数是传统信贷难以覆盖的客群。由于多数新市民征信数据缺失,又缺少固定资产作为抵押物,难以满足传统金融机构的贷款要求,通过人工智能等技术可以提升风控能力。

对此,招联金融聚焦新市民群体困境,发挥金融科技优势,创新推出以“自信”和“自愈”为代表的数字化服务体系。“自信”服务充分考虑新市民个体奋斗者的实际情况,支持客户自主管理和证明自己的信用,引导客户形成良好的信用习惯。“自愈”是通过自助服务帮助逾期客户自我治愈。招联金融通过金融科技深入了解逾期客户的需求和困境,提供个性化的贴心服务,从“主动找客户”的传统贷后模式进化为“客户主动找”的新型贷后交互模式,有效提升客户体验。

总的来看,消费金融行业从数字化加快向数智化升级,通过数智化赋能新市民,助推降本增效。星图金融研究院副院长薛洪言表示,数字化手段可以降低金融机构运营成本,更好地服务新市民,需要更好地平衡贷款产品的量价问题,额度要够用,价格要合理,换言之,要兼顾盈利性和普惠性。金融机构必须持续进行用户洞察,以可持续的方式拓展普惠金融边界,提高对新市民金融服务的深度和广度。

优化提升入境支付便利性

本报记者 陈果静



“近期,来超市消费的外国人多了。我们为他们提供了移动支付、现金支付等多种支付方式,境外卡在超市也能顺畅使用。”位于北京市朝阳区的北京华联BHG超市门店经理范曼曼对记者表示。

4月8日,在中国人民银行等部门的指导下,在北京市地方金融监督管理局、北京市朝阳区政府的支持下,境内外支付行业和金融行业、商业服务业代表在北京蓝色港湾发起“入境消费友好型商圈共建计划”。该计划联合各大信用卡组织、海外移动支付企业、银行、主流商圈、服务业机构,在主要商旅城市推出入境支付便利服务行动,共同提升来华消费体验。当日,蚂蚁集团、网联清算有限公司、中国银行、维萨(Visa)、收钱吧、滴滴出行成为首批加入者;巴基斯坦纳雅贝支付(NayaPay)也代表入境服务的11个“海外电子钱包”参与其中。蓝色港湾成为全国首个“入境消费友好型商圈”。

“现在连商圈内广场卖烤鸡的小商户也可以用二维码做‘跨国’生意了。”蓝色港湾商圈总经理张晓飞对记者表示,蓝色港湾是北京地区海外游客和旅居人士最喜爱的购物休闲地之一。目前商场所有商户的收银台上都摆放了“可用你的本

国钱包扫码支付”的英文提示。

3月7日,国务院办公厅印发《关于进一步优化支付服务提升支付便利性的意见》,提出了进一步优化支付服务、提升支付便利性的六大重点任务。为贯彻落实有关决策部署,各地积极出台举措持续优化支付服务,共建“入境消费友好型商圈”就是其中之一。

首批加入该计划的蚂蚁集团全球业务服务部总经理薛彦彦表示,支付和消费体验顺滑了,旅行就更便利了,更有助于文化和经济交流。蚂蚁集团会持续扩大“入境消费友好型商圈共建计划”,不断创新产品,联合国内外伙伴提供更好服务。

Visa全球副总裁、中国区总裁尹小龙表示,“Visa很高兴能与蚂蚁集团等伙伴合作,通过创新共建,改善国际游客的支付体验。我们相信,便捷顺滑的支付体验将促进企业和社区经济蓬勃发展,并促进人与人之间的交流”。

在蓝色港湾商圈,首次来中国的巴基斯坦游客冉纳能够使用自己手机上的“家乡电子钱包”纳雅贝支付进行顺畅付款。纳雅贝支付是目前通过接入Alipay+数字跨境支付解决方案的11个“海外

电子钱包”之一,接入后,外籍游客可使用自己的“家乡电子钱包”直接在境内扫码消费。

冉纳使用纳雅贝支付在蓝色港湾商圈顺利购买了狗粮,还喝了奶茶,整个支付体验非常顺畅便捷。

张晓飞介绍,为了让外籍游客有更好的支付体验,蓝色港湾商圈一方面向商户发放Alipay+的便利支付指南,让每一位收银员、店员都知道,外籍消费者来了也能扫码支付;另一方面通过在商圈内摆放统一标识,也清楚地告诉外籍顾客,使用支付宝或者自己的“家乡电子钱包”到店就能扫码消费。这样的服务提升无需机具改造,不会增加商户成本。

据了解,目前北京市朝阳区有12个高品质商圈和106个购物中心。在支付体验方面,朝阳区已经按照“大额刷卡、小额扫码、现金兜底”的整体思路,实现SKP百货等5个商业体外卡POS机全覆盖,并准备上线朝阳区外币兑换点位地图小程序,推出英文版《朝阳外国人手册》1.0版本,为外国朋友提供可视化指引帮助。

“我们已经联合北京市10余家行业协会向千家企业发出倡议书,倡议会员企业在优化支付服务方面要做到‘四个要’。”北京市商业联合会秘书长武春玉向记者介绍,一是要能受理信用卡支付业务,拓展境外支付POS机,保证信用卡支付渠道畅通;二是要依法收取现金,各商户根据自己的业务需求,要设置适当的备用金,保障现金支付渠道畅通;三是要保障线上支付便捷,提供支付宝、微信支付以及数字人民币等移动支付平台的受理业务,确保线上线下移动场景相通;四是要求各商户在机具以及相关设备显眼位置上张贴由中国人民银行北京市分行统一设计的受理标识,让消费者一目了然从而选择适合自己的支付方式。