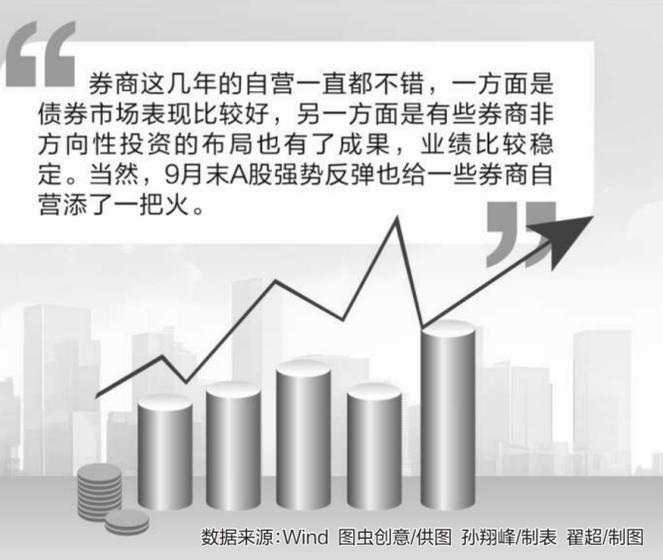


# 券商前三季度业绩大扫描 自营业务撑起腰杆

部分券商前三季度业绩一览					
证券代码	证券简称	营业收入(亿元)	营业收入同比增长率(%)	净利润(亿元)	净利润同比增长率(%)
600030.SH	中信证券	461.42	0.73	167.99	2.35
601688.SH	华泰证券	314.24	15.41	125.21	30.63
601211.SH	国泰君安	290.01	7.29	95.23	10.38
600999.SH	招商证券	142.79	-3.98	71.50	11.68
601881.SH	中国银河	270.86	6.29	69.64	5.46
000776.SZ	广发证券	191.37	6.24	67.64	16.43
002736.SZ	国信证券	122.71	-1.38	48.79	0.10
601066.SH	中信建投	143.15	-22.13	42.97	-24.49
000166.SZ	申万宏源	174.56	7.21	38.50	-11.44
600958.SH	东方证券	140.79	2.81	33.02	15.57
601995.SH	中金公司	134.49	-23.00	28.58	-37.97
601788.SH	光大证券	64.06	-17.39	19.90	-54.33
601901.SH	方正证券	54.33	-4.15	19.65	1.51
601555.SH	东吴证券	84.37	4.98	18.32	4.93
000728.SZ	国元证券	50.55	2.46	15.70	10.07



证券时报记者 孙翔峰

昨日,券业三季报披露完毕,43家上市券商中有多家公司实现业绩增长。其中,中信证券前三季度以167.99亿元的净利润稳居行业第一,华泰证券、国泰君安等紧随其后;天风证券、海通证券则出现了业绩亏损。

9月末股市强势反弹,叠加债市全年长牛的推动,自营业务成为决定券商业绩的胜负手。特别是体量较小的中小券商,多家公司均在自营业务的助力下实现了利润增长。

## 头部券商业绩稳定

头部券商受益于丰富的业务体系,各项业务均衡发展,业绩的稳定性也由此展露无遗。

从营业收入上来看,中信证券、华泰证券和国泰君安稳居前三,前三季度分别实现营业收入461.42亿元、314.24亿元、290.01亿元,同比增长0.73%、15.41%、7.29%。另外,中国银河、广发证券、中信建投、招商证券、申万宏源、东方证券、中金公司、海通证券、国信证券、浙商证券等,前三季度营业收入均超过百亿元。

从利润上来看,中信证券前三季度净利润为167.99亿元,头部位置仍然稳固。同样实现百亿净利润的还有华泰证券,该公司前三季度净利润为125.21亿元。紧随其后的是国泰君安,前三季度净利润为95.23亿元,招商证券、中国银河、广发证券等前三季度净利润也都

超过50亿元。

不过,有的头部券商也面临着较大的业绩压力,比如海通证券,该公司前三季度亏损6.59亿元。海通证券称,主要是因为手续费及佣金净收入、投资收益等减少。与之类似,天风证券前三季度也亏损了5.36亿元。

从业绩增速上来看,中小券商弹性更大。其中,红塔证券前三季度业绩同比增长203.85%,位居其后的是东兴证券,第一创业、首创证券和弘信证券,分别增长100.73%、95.45%、63.10%和61.65%。不过,从绝对值上看,这些券商的净利润规模都较小,均在10亿元以下。

业绩增速下滑明显的券商,则有天风证券、海通证券、中泰证券、光大证券、太平洋、国联证券等,下滑幅度均超过30%。其中,天风证券、海通证券等甚至下滑逾100%。

## 自营撑起券商腰杆

数据显示,前三季度沪深300、万得全A分别上涨17%、8%,去年同期则是分别下跌5%、1%。券商自营普遍重仓的债券,更是持续走牛,前三季度中证综合债、纯债债基分别上涨5.1%、2.4%。

良好的市场环境对券商业绩给予了明显支撑。“券商这几年的自营一直都不错,一方面是债券市场表现比较好,另一方面是有些券商非方向性投资的布局也有了成果,业绩比较稳定。当然,9月末A股强势反弹也给一些券商自营添了一把火。”某券商自营人士对证券时报记者表示。

根据证券时报记者对自营收入(自营收入=投资净收益+公允价值变动净收益-对联营企业和合营企业的投资收益)的统计,上市券商自营业绩增速超过两位数的占绝大多数,其中不少券商自营收益甚至超过了公司净利润。比如,中信证券前三季度的投资收益高达216.64亿元,远超其净利润规模。

一些中小券商更是靠自营翻身。国元证券与第一创业两家券商的自营收入同比增幅均超过130%,收入规模分别为18.65亿元、9.95亿元;华安证券的自营收入增幅也达到63.88%,收入规模为12.09亿元。

在业绩增速前五的券商中,自营收入更是全部超过了净利润。其中,红塔证券自营收入高达9.48亿元,大大高于6.52亿元的净利润;山西证券自营收入为11.56亿元,是净利润5.33亿元的两倍多。

## 经纪等业务表现乏力

前三季度,券商业务压力最大的就是投行和经纪业务。据Wind数据统计,前三季度A股市场包含IPO、增发和可转债等多种方式在内的全口径募资事件共有182起,较去年同期减少462起,合计募集资金为1868亿元,同比下降79%。

从券商承销维度来看,中信证券以421.69亿元的总承销金额位居榜首,承销数量35起;中金公司以279.20亿元的承销金额位居第二,承销数量为20起;华泰联合则以206.63亿元的承销金额位居第三,承销数量为14起。

总体上看,低迷的市场也使得券商投行业务大幅下滑。前三季度,43家券商投行一共实现业务收入217.19亿元,同比下降38.38%。投行业务净收入排名前五,依次是中信证券、中金公司、国泰君安、中信建投、华泰证券,分别实现净收入28.19亿元、20.63亿元、17.98亿元、14.96亿元、13.57亿元。

Wind数据显示,2024年前三季度A股市场总成交额为144.3万亿元,同比下滑11.09%;三季度总成交额为43.4万亿元,环比下降11.43%,日均成交额为6867亿元,环比下降17.32%。在此背景下,前三季度,43家券商一共实现经纪业务收入664.39亿元,同比下降13.58%。

据此,经纪业务手续费净收入排名前五的券商,依次是中信证券、国泰君安、广发证券、华泰证券、中信建投,分别实现经纪业务手续费净收入71.54亿元、44.54亿元、39.89亿元、39.66亿元、37.43亿元。另外,中国银河、招商证券、国信证券等相关业务收入也都超过30亿元。

三季度以来,市场行情极速反转,A股成交量大幅增加,多日成交额均突破2万亿元,这也有望给券商业绩带来更多增量。

机构对于券商四季度业绩也比较乐观。华龙证券表示,近期市场成交额大幅提升,参与互换便利的头部券商有望获得较低成本投资资金买入权益资产,增量资金入场同样将提振资本市场,能够形成良性循环,利好券商四季度业绩提升。同时,财政部国债增发相关政策有望落地,政策超预期前提下券商业绩与估值有望同步提升。

# 个贷降对公增 平安银行积极转型应对挑战

证券时报记者 刘筱筱

平安银行主动调降高风险零售资产的动作,仍在继续。

综合平安银行的半年报和日前发布的三季报来看,该行的个人贷款余额先从去年末的1.978万亿元降至今年6月末的1.821万亿元,9月末又进一步降至1.787万亿元。

与个贷投放持续减少形成对比的是,平安银行的对公业务在三季度有所增长,可见该行的转型步伐仍在向前。

## 个人贷款余额再降

平安银行的零售转型渐入深水区。在公司的半年度业绩发布会上,平安银行管理层表示,零售转型将着力于客群质量、资产质量、资产结构等三个方面的提升。为了实现这个目标,该行过去采取告别贷款端高定价、高风险,以及在存款端通过高收益产品实现获客的“三高”零售增长策略正在被颠覆。

零售转型落到数据上,最直观的体现就是个贷投放缩量。截至今年9月末,平安银行个人贷款余额为1.787万亿元,较去年末的1.978万亿元下降9.66%;而今年6月末的个人贷款余额为1.821万亿元,已较去年末下降7.93%。

在个人贷款结构上,抵押类贷款占比61.8%,较6月末的60.6%有所上升。不过,分品种来看,诸多零售业务可谓表现失速或者不温不火。

以住房按揭贷款为例,平安银行9月末的住房按揭贷款余额为3125.37亿元。相较6月末的3065.77亿元而言,意味着该行第三季度的住房按揭贷款余额仅增加约60亿元。

在作为零售业务“引擎”的信用卡方面,复苏迹象尚未显现。截至9月末,平安信用卡流通户数达5055.01万户,较6月末的5165.58万户仍有下降。较为积极的信号是,1~9月,平安银行信用卡总消费金额达1.76万亿元,线上消费占比同比提升5.5个百分点,信用卡循环及分期日均余额占比则同比提升1.2个百分点。

此外,平安银行前期增速迅猛的汽车金融,如今也开始“踩刹车”。截至9月末,该行汽车金融贷款余额为2870.66亿元,相较于6月末的2822.16亿元,仅增加了48.5亿元。

## 对公业务实现微增

零售转型正在经历阵痛,对公业务的平稳也及时传递出一丝抚慰。

三季度,平安银行的对公业务实现了微增。数据显示,截至9月末,平安银

行企业贷款余额为1.596万亿元,较去年末的1.43万亿元增长11.6%,较今年6月末的1.592万亿元则微增0.025%。

由于三季报缺乏业务分部的经营数据,因此平安银行零售金融产生的营业收入、营业支出、信用减值损失、利润总额、净利润等也暂时无法一一展现。不过,从全行的营收来看,零售业务的失速无疑拖累了整体的业绩——平安银行前三季度实现营收1115.82亿元,下降12.6%;归母净利润为397.29亿元,仅增0.24%。

个贷再降,对公微增。对于长期以“零售立行”为主战略的平安银行来说,在推动零售业务从高风险、高收益、高成本转向中风险、中收益、控成本的路上,仍需努力。

## 积极应对诸多挑战

今年以来,国内经济运行保持在合理区间,延续回升向好态势,但宏观数据和行业主体之间存在一定的“温差”。银行业营收、利润增长承压,息差快速收窄,资本补充需求上升,其中股份行受国有行、城商行两头挤压,面临诸多挑战。

值得提及的是,平安银行在应对息差进一步收窄这个行业共性难题时,取得了一定成绩。三季度,平安银行净息

差收窄的“坡度”明显趋向平缓。今年前9个月,平安银行净息差为1.93%,较去年同期下降54个基点,较今年上半年的1.96%则仅降3个基点。

与此同时,平安银行的存款付息率正在下降。平安银行行长助理张朝晖曾在公司的半年度业绩发布会上表示:“预计今年底、明年初,我行整体的付息率会有比较好的显现。现在,这个预判正在实现。”

三季报显示,平安银行今年前9个月吸收存款的平均付息率为2.13%,较去年同期的2.2%下降7个BP,较今年上半年的2.18%下降5个BP。这也从侧面说明,平安银行持续加强了高成本存款产品管控,促进了低成本结算存款沉淀,优化了存款成本。

步入四季度,平安银行的组织架构调整也将满一年(该行董事会于2023年11月27日审议通过《关于组织架构调整的议案》)。该行管理层曾在公司的半年度业绩发布会上透露:“正在解决重点地区的重点分行以及总行重点部门的干部问题,将来还需要解决中等地区和落后地区分行的干部问题。”

在此基调下,下半年以来,平安银行分行管理层持续密集调整。根据证券时报记者最近确认的消息,三季度,平安银行北京分行、上海分行已有新的副行长任职资格获核准。

# 三级市场体系护航 不锈钢产业链降本增效显著

证券时报记者 许盈 沈宁

2019年9月,上期所推出全球首个不锈钢期货。一年后,上期综合业务平台上线不锈钢标准仓单交易。上线以来,不锈钢期货及不锈钢标准仓单交易为中国制造业与实体经济带来了哪些改变?

近日,证券时报记者走访江苏无锡和浙江永康、海宁等地,探访不锈钢产业链上下游的发展状况。记者从采访中了解到,不锈钢期货上市后,从不锈钢加工到热水器、保温杯制造等下游企业,正越来越多地使用衍生品工具、创新贸易模式,以应对不锈钢市场价格大幅波动的风险。

中国是全球第一大不锈钢生产国和消费国。上期所推出的上期综合业务平台,以及依托该平台形成的不锈钢“三级市场体系”,在提升中国制造业全球竞争力、培育新质生产力等方面发挥着重要作用。

## 不锈钢期货不断助力五金之都保持竞争力

“最近几年,保温杯下游需求每年都在增长。我们公司整个园区实行24小时轮班制,两个工厂一天就能生产8万只保温杯,不锈钢的采购量每年在2000-3000吨。另外,我们第三个工厂也在新建中。”浙江哈能杯业有限公司总监朱新辉告诉证券时报记者。

浙江省永康市是“世界五金之都”,也是全球最大的保温杯生产中心。证券时报记者走访永康的保温杯制造相关企业,发现不锈钢价格波动成为当地企业家每天最关注的话题之一。据了解,不锈钢是保温杯最重要的上游原材料之一,占原材料成本约60%。

据永康当地企业家介绍,此前不锈钢价格不透明,广大实体企业只能被动接受不锈钢生产商和贸易商的定价,是价格的被动接受者。2019年9月,不锈钢期货在上期所上市后,不锈钢市场有了公允的参考价格。每日看期货行情成为企业管理人员的必修课,相关企业开始参考期货价格,决定是否下单采购,经营决策更加科学。

永康市勉诚金属材料有限公司(下称“勉诚金属”)总经理胡志创表示,公司每年的不锈钢采购量为9万吨左右,在激烈的市场竞争下,每吨加工利润和购销利润仅为几十元,而通过基差定价节约了成本,能增厚企业微薄的利润空间。

基差贸易定价方式,是指不锈钢期货价格+基差。举例而言,如果企业认为当前不锈钢价格较低,后续价格可能上涨,为了锁定当前的相对低价,企业只要付一定比例的保证金,就可以“先点价后提货”;若企业预判未来不锈钢价格会上涨,可以先把货物拿走,等价格下跌之后再结算,这是“先提货后点价”方式。也就是说,通过基差贸易,企业在购买不锈钢时,有了更多的议价权。

永康市勉诚金属材料有限公司(下称“勉诚金属”)总经理胡志创表示,公司每年的不锈钢采购量为9万吨左右,在激烈的市场竞争下,每吨加工利润和购销利润仅为几十元,而通过基差定价节约了成本,能增厚企业微薄的利润空间。

## 采购成本节约明显 企业青睐基差贸易

热泵、太阳能热水器等家用电器,是不锈钢的另一大应用领域。区别于传统的太阳能集热技术,空气能热泵、平板集热器等新能源产品利用空气中的热能进行加热,在技术取得突破以及集热板新型吸热材料有了应用创新后,减少了对传统能源的依赖,有效推动了绿色低碳发展转型,符合新质生产力的发展方向。

“不锈钢在我们的产品成本结构中占比超过50%,所以我们非常关注价格波动。”浙江家得乐科技有限公司(下称“家得乐”)总经理许剑平表示,“尤其是上期所不锈钢期货交易品种推出以来,我每天

都会关注期货价格,并据此指导公司经营。”

据了解,家得乐主营太阳能热水器、空气能热泵热水器、平板集热器等产品,公司产品95%为出口,远销世界50多个国家。许剑平称,公司一个月的不锈钢用量在500吨左右,不锈钢在太阳能热水器、空气能热泵等产品上的原材料占比接近50%,因此其价格波动对企业成本影响较大。

据许剑平介绍,不锈钢价格常常大幅波动,过去公司每次采购不锈钢都需要向多家贸易公司询价,而在不锈钢期货上市后,家得乐的采购模式也发生了变化,开始采用基差贸易模式,并延续至今。

“基差贸易模式对公司影响深远,每年至少节约几百万元成本,尤其在行情波动比较大的时候。”许剑平表示。

## 上期综合业务平台上线 推动三级市场体系搭建

对于制造业企业而言,合理防控原材料成本的波动至关重要。在走访中,无论是保温杯上下游企业,还是热泵、热水器生产厂家,都直言不锈钢价格波动对利润率有着重要影响。

过去几年,不锈钢现货价格波动较大。2018年5月,为促进期货与现货的互联互通,上期所上线了上期标准仓单交易平台,推出了买方挂牌、卖方挂牌、定向挂牌、仓单线上质押融资等功能,交易品种基本覆盖了上期所期货品种序列。2020年9月,该平台上线不锈钢标准仓单交易,为不锈钢生产商和贸易商提供了便捷的购销渠道。

2022年7月,为进一步完善平台功能,上期标准仓单交易平台更名为上期综合业务平台(下称“平台”)。证券时报记者了解到,截至2024年8月,该平台累计成交金额近7500亿元,签约交易商717家,标准仓单线上质押贷款累计发放50亿元。

无锡是我国重要的不锈钢生产与销售中心。2020年初以来,平台交易商上海东吴玖盈投资管理有限公司(下称“东吴玖盈”),系东吴期货全资子公司)以仓权贸易和基差贸易,与无锡当地的大型贸易商江苏诚浦金属制品有限公司(下称“诚浦金属”)合作,并依托上期综合业务平台,形成了“上期所平台—东吴玖盈—诚浦金属”的三级市场体系。

从现实情况来看,不锈钢市场的“三级市场流通体系”,对于企业通过基差贸易模式采购不锈钢发挥着重要作用。

东吴期货总经理兼东吴玖盈董事长施伟感颇深。他表示,大宗商品现货市场的信用风险事件时有发生,在传统贸易模式下,供应商的信用影响到货款、货物的安全以及进项税发票的安全性、及时性,而东吴玖盈借助平台进行仓单交易,解决了传统线下贸易中最大的信用问题,完全规避了现货贸易中的信用风险。此外,平台还提供了交易结算、发票管理、风险控制等一站式服务,为东吴玖盈发挥自身产品的设计优势以及服务实体经济奠定了坚实基础。

以永康当地的勉诚金属为例,在三级市场体系助力下,勉诚金属实现了一定区间内提前锁定加工利润或者降低采购成本的目的,提升了产品价格的影响力。该公司在长三角地区拥有上万家客户,下游客户则主要从事保温杯、光伏底板、制管、燃气灶、太阳能等产品。

“诚浦金属与东吴期货风险管理公司开展仓权贸易、基差贸易等创新业务,以衍生品工具促进销量降本增效。今年上半年的贸易量虽然不如去年同期,但借助于衍生品工具,公司的净利润高于去年同期。”诚浦金属副总经理丁清说。