

券商打出“组合拳” 助力上市公司回购增持加速落地

证券时报记者 刘艺文

近期,上市公司掀起了一波回购增持热潮。据不完全统计,截至目前,已有数百家上市公司参与其中,累计回购增持金额超千亿元。在热潮的背后,是许多券商忙碌的身影。

业内人士表示,券商能深入了解上市公司回购增持的需求及痛点,可以针对性提供回购增持方案、法律合规咨询、特定交易执行、账户管理等综合服务,打出“组合拳”,帮助上市公司高质量完成回购增持。

1 多部门协同作战

帮助上市公司开展回购增持,涉及券商多个业务部门,诸如提供开户、交易、信披、合规、研究等方面的服务,需要券商多部门协同作战。

申万宏源证券相关人士介绍,申万宏源实业家办公室,组建了专职的上市公司及股东服务团队,发挥公司金牌经营优势,整合公司不同业务条线的专业骨干,专门提供上市公司回购增持服务,已成功协助多家上市公司的回购和增持落地。

银河证券介绍,该公司为上市公司制定股份回购及股份增持智能交易综合解决方案,通过方案出具、智能管控、专业交易,提供了集研究、风控、交易和信披为一体的综合化、一站式服务。截至目前,银河证券助力上市公司再贷款回购增持规模已近40亿元。

据了解,甬兴证券为上市公司提供包含“规则解读—方案设计—交易执行—风险管理”的

2 做好合规风控管理

部分上市公司自身缺乏专业团队,而且上市公司回购增持的规模通常较大,交易周期往往较长,这就使得上市公司在交易过程中常常面临交易成本高昂、可能出现违规交易等问题。这种情况下,券商提供的专业服务价值得以凸显。

据介绍,国信证券设立独立交易室,配备专业COS交易系统,能够快速响应客户指令。该公司引入证券智能交易风控系统,实时监控异常情况,自研系统提供技术支持,以确保交易安全顺畅。其中,搭配特定股东股份管理系统,运用专业合规算法引擎监测交易,力争交易合法合规。

申万宏源称,开展业务时做好合规咨询,具体为结合上市公司股份回购增持监管规定,全程跟踪把握重要信披节点,辅导上市公司依法合规完成各环节的信披公告动作。

此外,在协助客户完成回购增持交易的过

部分上市公司今年以来披露股票增持回购贷款概况			
序号	证券简称	计划类型	贷款金额上限(万元)
1	牧原股份	股票回购	250000
2	海尔智家	股票回购	180000
3	荣盛石化	增持股份	180000
4	中国中铁	股票回购	160000
5	格力电器	增持股份	147000
6	厦门象屿	股票回购	119400
7	三安光电	股票回购	100000
8	北方稀土	增持股份	90000
9	歌尔股份	增持股份	90000
10	川投能源	增持股份	90000
11	健盛集团	股票回购	90000
12	小商品城	增持股份	90000
13	药明康德	股票回购	90000
14	赛轮轮胎	增持股份	90000
15	中伟股份	股票回购	88000

数据来源:Wind 刘艺文/制表

一站式服务。甬兴证券表示,未来将持续深化金融科技应用,构建“回购增持—市值管理—资本优化”全生命周期服务体系。同时,也将持续加强与商业银行的联动,共同打造健康可持续的市场生态。据悉,2025年一季度,甬兴证券已助力3家上市公司完成业务落地,共计划回购增持金额3.7亿元。

今年一季度,中信证券已服务96家上市公司完成股票回购,合计交易金额68亿元,市场份额约25%。中信证券相关人士介绍,为加速推进政策落地,快速响应上市公司的需求,中信证

券及时出台专属配套方案,成立专项小组提供全链条服务,确保业务合规有序开展,支持了一批上市公司开展股票回购业务。

国信证券“国信企明星”为企业提供回购增持全流程综合服务。在交易前,提供专用账户服务,协助对接贷款银行并建立封闭账户管理体系,保障资金获取与流转的安全。交易完成后,凭借在股权激励领域10余年的经验,为企业提供股权激励全流程管理服务,助力企业合理规划股权结构,提升企业长期价值,进一步巩固回购增持的成果。

程中,券商各显神通。诸如,银河证券根据客户的差异化需求,匹配较优的交易算法策略,以平滑完成交易。

“公司作为交易服务商,拥有强大的算法交易系统,智能交易团队在股份回购、股东增持规则方面的专业解读,能把控下单中的多样交易场景,也能在一定程度上帮助客户有效避免异常交易和触发监管红线。”银河证券称。

国信证券介绍,该公司组建了专业交易团队,根据客户的委托交易指令书执行交易指令处理,提供证券委托代理交易服务,运用智能算法有效提高交易表现;同时确保交易平稳有序进行,提升企业在回购增持过程中的经济效益。

甬兴证券表示,依托自身优势与专业服务能力,通过智能算法为上市公司降低交易成本,通过行业研究支撑决策为企业保驾护航。

■ 部分上市公司由于自身缺乏专业团队,且回购增持规模通常较大,交易周期较长,这就使得上市公司在交易过程中常常面临交易成本高昂、可能出现违规交易等问题,券商所提供的专业服务价值得以凸显。

申万宏源介绍,安排了资深交易团队,根据上市公司的委托交易指令,提供智能化个性化的竞价交易服务,以市场成交均价拟合度为目标,推进股份回购。

3 积极抢抓展业机会

在已披露的2024年年报中,不少上市券商介绍了开展上市公司回购增持业务的情况,并称在2025年将会把握机遇,进一步拓展业务。

其中,国信证券表示,在企业客户服务方面,该公司聚焦企业客户证券事务管理需求,通

过特殊方式委托交易、股权激励管理、资产配置等服务加强对实体经济的支持力度;紧抓市值管理、股份回购增持等政策契机,加快“企明星”上市公司综合服务平台迭代,与银行渠道协同服务好上市公司。

浙商证券称,2025年将抢抓服务上市公司

机遇,全力做大机构业务规模,大力推进“双百行动”,挖掘并购重组、回购增持、托管外包、股权激励业务机会。

中金公司表示,2025年将把握减持、增持和回购等业务机遇。

招商证券也表示,该公司重点打造企业综合金融服务品牌“招证企航”,不断丰富企业客户群服务内容,通过积极开展上市公司回购增持相关业务,助力实体经济高质量发展。

乡间“孝老食堂”让老年人安享晚年“食”光



(图:河北沧州青县孝老食堂)

有关养老的需求越来越迫切。在农村,老人留守情况普遍存在,特别是高龄、独居等老年人“吃饭难”问题日益突出,成为不少老人每天面临的“烦恼事”。孝老食堂,日间照料场所等老年人服务区域应运而生。

以河北沧州下辖的青县为例,该县总人

口42万,其中60岁以上老人人口8.7万人,占比达到21%,人口老龄化程度较重。为解决老年人生活中面临的实际困难,青县民政局以“党建引领、村办民助、自愿参与、因村制宜”为原则,着力建设村里办得起、村民用得上、服务可持续的农村“孝老食堂”,并根据老

保险服务收入增长现分化 险企适应新准则尚需时间

证券时报记者 刘敬元

保费收入增长未必带来保险服务收入增长,这是上市险企2024年年报揭示的最新信息。

2024年是上市险企执行新保险合同准则的第二年。同比信息显示,不同于保费收入的悉数增长,上市险企的保险服务收入指标在这一年出现分化。其中,财险公司的保险服务收入均实现增长,寿险公司则有多家出现下滑。

分析人士表示,目前保险服务收入指标还未受到太多关注,外界对该指标的构成、拆分和趋势尚不清晰,行业还需要适应。未来,总体仍要将关注度转向保险服务收入指标。

财险增、寿险降

随着新保险合同准则《企业会计准则第25号——保险合同(2020)》实施,上市保险公司利润表中体现保险收入的指标,从旧准则下的保险业务收入(或保费收入)变为保险服务收入。A股五大上市险企2024年年报显示,不同公司的保险服务收入在2024年出现分化。

首先是财险和寿险分化。纯寿险公司中国人寿和新华保险的保险服务收入下降;中国平安、中国人保、中国太保的保险服务收入同比增长,这3家为含有财险和寿险的综合性集团,增长主要受益于财险板块保险服务收入增长。

数据显示,上市系三大财险公司保险服务收入悉数增长。其中,人保财险保险服务收入4852.23亿元,同比增长6.1%;平安产险保险服务收入3281.46亿元,增长4.7%;太保产险保险服务收入1913.97亿元,增长8.1%。

与此同时,寿险公司群体内部出现分化。5家上市系寿险公司中,有4家公司2024年保险服务收入下滑。其中,中国人寿、平安寿险及健康险、太保寿险、新华保险的保险服务收入同比分别下滑2%、0.1%、2.3%、0.5%。与之不同的是,人保寿险实现保险服务收入同比大增23%。

对于保险服务收入下滑,部分公司解释了原因。中国太保年报显示,太保寿险2024年保险服务收入为835亿元,同比微降2.3%,主要受短险业务结构调整影响,该公司主动收缩亏损业务,强化风险筛选,促进短险业务品质提升及经营质效改善。

保费增长未必带来保险服务收入增长

德勤分析上市险企2024年年报称,新准则下保险服务收入涉及拆分投资成分和保险风险收入分期确认,尽管各上市主体

保费收入均维持一定程度的增长,新准则下的保险服务收入却出现了较大的分化。保费收入增长未必带来保险服务收入增长,主要原因在于两个指标的含义和会计核算基础不同:从会计角度而言,保费收入的核算基础是收付实现制,而保险服务收入的核算基于权责发生制。

德勤分析,二者的差异在于,保费收入是在收到保费时就一次予以确认,而保险服务收入是在整个保险服务期间按照提供服务的进度确认,且剔除了投资成分(即无论保险事项是否发生均须偿还给保单持有人的金额),趸交业务和投资型业务收入大幅下降。

因此,从数据结果上看,保险服务收入相较保费收入会有一定缩水,且寿险公司比财险公司的缩水幅度更大。财产险业务因为大多数险种没有投资成分,且保单期限较短,收入受新保险合同准则影响较小。

逐渐向新收入指标过渡

目前,保险行业仍处于新旧准则过渡期内,行业内外部对于新准则下的保险服务收入指标给予的重视程度并不太高。

究其原因,业界人士认为,一方面,保险服务收入这一指标较新,保险行业多年来一直关注保费收入,存在惯性;另一方面,保险服务收入这一指标相对复杂,涉及多项假设和摊销计算。有分析人士直言“外界对保险服务收入也拆分不清楚”。

据悉,保险服务收入分为两大类:未以保费分配法计量的合同,以保费分配法计量的合同。前者包括预计当期发生的保险服务费用、合同服务边际的摊销、保险获取现金流量的摊销、非金融风险调整的变动,涉及多项假设和精算内容。

业界人士向证券时报记者表示,无论是保费收入还是保险服务收入,保险公司都不希望出现下滑的情况。整体上看,多家上市系寿险公司2024年保险服务收入指标虽然有下滑,但下滑幅度不大,表现仍算稳定。

值得关注的是,自今年开始,对于上市险企过去惯例披露的“月度保费收入”,中国人保、中国人寿、中国平安已不再披露。业内人士称,考虑因素之一就是新准则已实施,要向新准则过渡。

有业内人士表示,随着保险业逐步切换到新准则,保险服务收入的重要程度会逐渐提升。从新旧指标对比来看,保险公司特别是寿险公司每年有特定业务节奏,保费收入在各月会有较大波动性,且寿险公司走向高质量发展阶段,更应关注价值保费而非规模导向的保费收入。与之相对,保险服务收入波动相对小,且根据发挥的保险功能来计量收入,关注保险服务收入指标更合理。

安徽马鞍山农村商业银行股份有限公司持有的两家新华村镇银行股份转让项目公告

一、转让标的基本情况

1.转让标的:①东莞常平新华村镇银行股份有限公司5110万股股份;②佛山南海新华村镇银行股份有限公司5950万股股份。

2.标的企业的基本情况:转让标的分别进行转让,标的企业的相关情况分别详见各转让标的对应的《资产评估报告》、《专项审计报告》、《2022.1.1-2024.8.31财务报表审计报告》、《法律意见书》等相关备查文件。

二、挂牌价格

①挂牌价格:6984.3480万元
②挂牌价格:6993.0350万元
三、公告其他内容详见安徽省产权交易中

心网站(www.aacee.com.cn)
四、联系方式
联系人:王经理
联系电话:0551-62871614
特此公告。

安徽省产权交易中心
2025年4月21日



人的年龄、经济情况、家庭状况等因素确定梯度收费标准,探索出一条农村“孝老食堂”互

助养老新路径。

“87岁的哥哥是孤寡聋哑人,过去吃饭总凑合,现在顿顿热乎饭,人都精神了,还经常用手比划着告诉我今天吃了什么。”村民文伯对村里的孝老食堂赞不绝口。

目前,青县全县已建成投入运行孝老食堂百余个,受惠老年人超过万人。“孝老食堂”不仅解决了农村困难老年人吃口热乎饭的问题,更重要的是让老人走出家门,出来转转。增加了他们的社交场景,更加丰富了他们的精神生活。

守护夕阳红,安享老年幸福“食”光

特殊天气地面湿滑导致的摔伤、厨房操作时的烫伤,以及集体用餐可能存在的食材过敏等风险,是老人们最担心的问题。为了给“孝老食堂”的日常运营加上一道“安全锁”,中国人寿寿险公司结合“孝老食堂”的服务特点,因地制宜地为孝老食堂制定保险

方案。
青县“孝老食堂保险”以较低的保费,给予用餐老人所需的风险保障,覆盖食物中毒、滑倒、摔伤、烫伤等意外风险,进一步织密安全防护网,让老年人真正实现“食无忧、居有安”。

“孝老食堂”的服务模式是针对农村年轻人外出、老年人留守的普遍情况趟出的一条农村养老服务的新路子。“孝老食堂”保险推进过程中,不断探索经验,为解决乡村老年人生活问题提供了“青县样板”。

日头西斜,下马厂村的孝老食堂也飘起一缕炊烟。一日三餐与保险保障编织的是一张托举着夕阳红的温情之网,让越来越多的老人,在孝老食堂里找回被妥帖照料的温暖,在风险兜底中收获安享晚年的底气。

多年来,中国人寿寿险公司以脚步丈量百姓养老需求,用金融活水滋养民生画卷,2024年新增承保老年群体达1.4亿人次,让“老有所养、老有所依”的朴素愿景,在炊烟袅袅的村落里,在热气氤氲的食堂里,成为触手可及的现实。(CIS)