

靠天吃饭好收成 19家上市券商前三季度净利超去年全年

在三季度A股市场强势回暖的带动下,上市券商业绩随之增厚

证券时报记者 张欣然

截至昨晚,随着中信证券、方正证券、东吴证券3家券商三季报的发布,19家上市券商前三季度营收、净利润齐增长,盈利已超过去年全年总额。

前三季度,19家上市券商累计实现营业收入830.86亿元,同比增长43.23%,合计实现净利润308.36亿元,同比增长55.29%。19家券商无一亏损,并且均实现了营收、净利同比双增长。

光大证券董事总经理杜传文称,三季度A股市场大幅回暖,带动市场交易的活跃,交易佣金、自营收益也随之上涨,增厚了本季度券商业绩。

中信、海通、广发荣登前三名

尽管整体表现不俗,但各上市券商的营收表现有所分化。从营收情况看,中信、海通、广发分列上市券商前三,今年前三季度分别实现营业收入173.79亿元、111.88亿元、81.17亿元。而排名末位的太平洋证券前三季度营收为8.74亿元,

同比增长120.41%。

从净利润方面来看,中信、海通、广发荣登前三名,净利润分别为63.65亿元、49.49亿元、30.41亿元。

值得一提的是,大部分上市券商前三季度营收和净利已经超过了去年全年。统计数据显示,除了西部、广发、国海、宏源、光大五家券商外,其余14家券商营收均已超过去年全年的营收总额;而净利润更为喜人,19家上市券商净利润都已超过去年全年水平,中信证券今年前三季度净利润超过去年全年净利11亿元。

自营、两融助威

受市场回暖的影响,券商两融、自营业务出现井喷式增长。”华融证券非银行金融行业研究员宋蕊称,首次公开发行(IPO)的复苏及定增业务的火爆使得投行业务收入增加。

以西南证券为例,2014年前三季度融出资金为51.82亿元,而其去年年底仅为22.24亿元;利息收入为2.63亿元,同比增长121.59%。而较去年同期相比,利

息收入大幅增长超五成的券商比比皆是。招商证券报告期实现利息收入12.77亿元,同比增加153.92%。

随着两融等创新业务的不断发展,近年来券商经纪业务的占比正不断被稀释。而今年尤为明显,前三季度大部分上市券商经纪业务占比基本保持在30%左右,有的已低至30%以下。”宋蕊表示。

除了融资融券贡献业绩之外,有些业绩飙升的券商则来自于投资收益。以太平洋证券为例,投资收益为2.52亿元,同比增长了145.67%;方正证券投资收益为9.44亿元,同比增长104.66%。对此,方正证券称,投资收益的增长主要是公司自营投资金融产品收入增加及民族证券8~9月投资收入的并入所导致。

此外,有部分券商的自营业务收益则是通过“其他综合收益”所体现。据三季报显示,西部证券今年前三季度的其他综合收益达0.49亿元,同比增长732.90%;西南证券前三季度其他综合收益达0.85亿元,同比增长400%。

券商自营业绩的增长并非仅来自于A股,更多的是来源于不断走强的债券市场。”宋蕊表示,在

证券简称	2014年前三季度营业收入(亿元)	同比	2014年前三季度净利润(亿元)	同比
中信证券	173.79	68.15%	63.65	72.18%
海通证券	111.88	35.63%	49.49	34.07%
广发证券	81.17	29.07%	30.41	31.87%
华泰证券	71.80	32.26%	26.45	42.07%
招商证券	65.72	48.15%	25.33	60.08%
方正证券	36.02	51.05%	14.82	76.79%
宏源证券	35.66	6.34%	12.47	10.22%
光大证券	34.59	16.59%	8.99	76.22%
兴业证券	33.98	45.88%	10.84	84.85%
长江证券	31.11	37.21%	12.27	50.73%
西南证券	25.82	107.24%	8.91	76.23%
国元证券	21.89	57.31%	9.43	79.10%
东吴证券	21.06	70.50%	7.73	144.12%
东北证券	18.47	32.62%	6.02	35.43%
国金证券	17.76	53.29%	5.49	133.73%
国海证券	16.73	19.97%	4.65	62.59%
山西证券	13.53	52.51%	3.71	98.26%
西部证券	11.14	28.09%	4.21	60.34%
太平洋	8.74	120.41%	3.50	343.44%
合计	830.86	43.23%	308.36	55.29%

张欣然/制表 官兵/制图

市场环境整体转好的基础上,券商ROE有望整体步入上升新周期。当前,证券行业板块正在走出强势反

弹的行情,投资者可优先考虑传统业务稳定发展,创新业务目标明确的大中型券商。

股份行社区金融拉开争夺战 三条路径推进

证券时报记者 刘筱筱

在以社区金融为名的零售业务争夺战中,多家股份行狭路相逢。

今年以来,民生、中信、兴业、平安、浦发、光大、华夏等多家股份行皆把发展社区金融提至战略高度,并大举铺设轻型社区银行、智能旗舰店、综合金融服务门店等智能网点。

就目前呈现的服务内容而言,整合线下商圈、拓展特惠商户源;开发APP客户端,搭载便民服务;与地产商、物业公司、消费连锁等拥有庞大实体网络的公司合作;推广细分行业应用,设计行业综合金融解决方案,成为多家银行的一致选择。

一个方向三条路径

眼下,各家银行都在社区金融跑马圈地,“门店差异化”成为众玩家都在考虑之事。

向着下沉客户结构来拉升零售业务占比的方向,众玩家践行的路径不一,大致可分为轻型化网点模式、轻型网点+旗舰店”综合模式,以及不自建网点而进驻商业合作伙伴门店的“顺风车”模式。

轻型化网点模式是多数派,民生银行便是此模式的典型代表。

证券时报记者了解到,民生银行的小区金融网点店面较小,大部分面积不超过100平方米;配置2~5台ATM机、VTM机(远程柜员机)、自助终端机、CTM(票据自助受理机,部分配备)等设备,以及2~5名工作人员;以某中高档社区为中心,约1~2公里为辐射半径提供便利金融服务;布置较为人性化,按自助、咨询、增值服务等功能划分模块区,部分还设有儿童游乐区和智能家具体验区。

证券时报记者从民生银行深圳分行处获悉,截至9月末,该分行的小区金融网点已达226个,辐射客户群超过100万户。

近年来,在小微融资方面突进的民生银行,一直受到“小企业派生存款较少”难题的困扰,资产端突飞猛进,负债端存款却难以跟上

脚步。而通过小区银行的大量铺设,迅速获客为银行稳定负债来源奠定基础,被分析人士认为是民生银行小区金融战略的重要动因。

同样践行轻型化网点路径的还有浦发、兴业、光大和华夏银行,各银行对于社区银行的称谓不同,但做法大致相同。现阶段,我国大多数的社区银行都在走这一条路径,主要服务内容都是针对社区周边商户、居民,提供支付结算、存贷款、理财等金融解决方案,以及缴费、订票等民生服务。这些都仅仅是为了缩短对客户的服务路径,提高用户的体验。各社区银行的服务内容同质化比较严重。”长城证券资管部研究主管黄颀说。

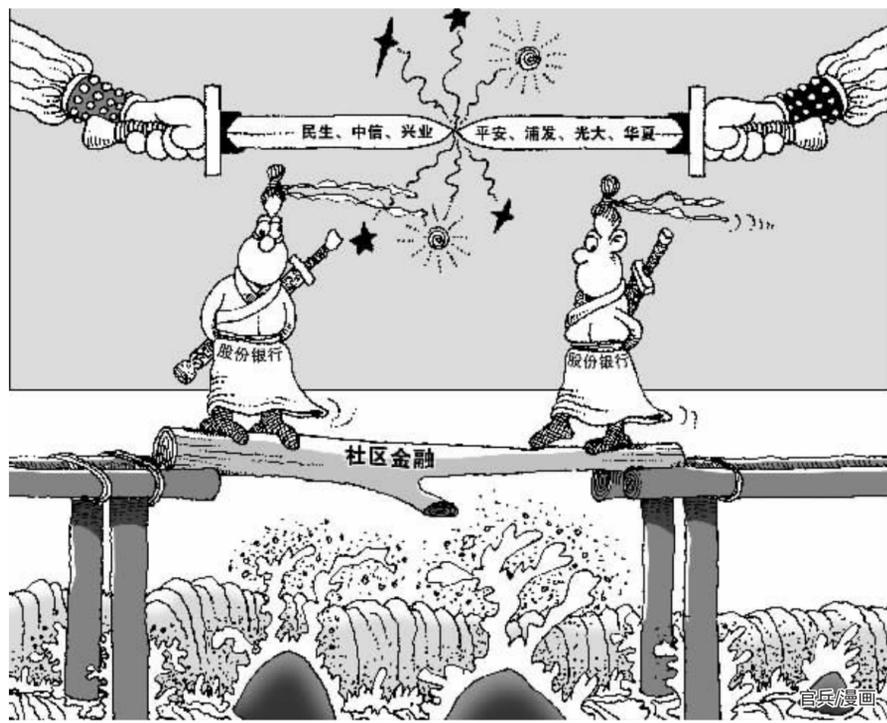
此外,是以平安银行和中信银行为代表的综合模式。在轻型网点基础上,两者推出了功能更全的旗舰店,除了具备网点的基础功能以外,还为高净值客户量身定制投资计划。

相对来说,民生弄的社区网点都比较微型。因为,它最大的目的在于快速获客,并加快网点的创收。但平安不一样,平安的旗舰店有要把网点越做越大的感觉。平安还想占据高端客户群体市场,这一群体看重的是尊贵服务,不在乎小区里有个银行能提供多少方便。而且,平安的旗舰店还承担着集团交叉金融功能的使命,保险、证券、基金应该都会利用到这样的旗舰店,所以要往综合化方向发展。当然,这是我个人猜测。”深圳普惠贷互联网金融服务有限公司总经理张英杰称。

早在2007年就有进军社区金融的零售之王招行,则打出了更经济、更具扩张意味的“手牌”——跨界结盟连锁消费企业,以“顺风车”模式把银行网点搬进合作伙伴的店面,力求以较低的成本扩张业务的覆盖面。

招行把首站选在了咖啡店。今年3月,招行与韩国的“咖啡陪你”(Cafe Bene)达成合作,后者进驻中国一年多时间,已在全国开设近400家分店,分布于16个省份。

招行总行相关人士向证券时报记者称,各地的咖啡银行正在筹备与报批的过程中。



在浦发银行深圳地区一名分管零售业务的支行副行长看来,招行社区网点与“咖啡陪你”的合体,不仅是银行网点创新的捷径,更深层次的含义在于挖掘更多的商业潜能。招行的模式在大幅缩减前期投入成本的同时,更加能利用白领的生活习惯来笼络这一最具消费能力的潜在客群,进行借力和打力。

上述三种模式,哪一种是和新老对手博弈行之有效的手段,都还有待观察。

行业应用+线上揽客

民生银行小区金融又新增一款成型产品。继民生与特斯拉签订协议,双方在民生银行营业厅及小区金融门店建立了至少400个充电桩后,10月23日,民生银行深圳分行联合广东联合电子服务股份

有限公司(以下称“联合电子”)正式发布全国首张借记卡与储值卡二合一联名卡民生粤通卡。

据了解,粤通卡是一张搭载了车辆牌照信息识别技术的借记卡。但其透露出的小区金融理念,却不容小觑。主要体现在申请与充值渠道和拓宽优惠商户折扣的渠道方面。

这就是从线下细分行业切入金融的最好教材。通过为特定行业设计上下游综合性金融的解决方案,顺势把网点渠道嫁接在合作伙伴的线下网络上;通过搭载商户折扣,又把商圈资源整合进来。”上述浦发银行支行副行长称。

如果说民生银行提供了从行业应用切入小区金融的示范样板,平安则正努力探索从线上获客再撬动用户金融需求的可能性。

平安银行近期在自身的手机银行移动端“口袋银行”中高调启动了一项“口袋社区”的功能,

在银行同业中率先尝试将线上到线下(O2O)模式植入自身的移动端客户中。

平安银行方面表示,口袋社区的一大亮点在于打造出社区O2O生态圈。社区居民可以通过口袋社区浏览社区周边的商户和产品信息,在线预约下单,选择送货上门或到店消费。商户可通过该平台,免费在线开网点,线上向居民推送商品和服务。

在线上社区尝试无果而终后,平安银行的这一动作,意图将线上的手机客户端与线下的分支行网点资源结合起来。手机客户端面对的是一个鲜活的消费客户,而线下的分支行网点则有不同商户的资金往来。将二者在口袋社区里对碰一下,互通有无,零售客户享受到消费优惠,商户导入客流,最终银行两头通吃。”一位平安银行零售网络金融事业部人士称。

周延礼: 全面深化保险业改革

证券时报记者 曾福斌

在昨日举行的金博会上,保监会副主席周延礼表示,未来一个时期,全面深化保险业的改革,更好地服务经济,将主要围绕完善公司治理、保险业的价格形成机制和退出机制,以及保险监管三个方面。

周延礼称,完善的公司治理结构是现代企业制度的核心内容,是提高企业核心竞争力的根本保证。下一步要按照资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好的要求继续深化保险改革,切实加强董监事会建设,充分发挥董事会科学决策的制度,健全董监事会、监事会管理层的制衡机制。完善保险公司的绩效考核、薪酬激励机制和约束机制,规范保险公司的关联交易和信息披露,不断地提升保险公司的治理能力和管理水平。

在价格形成机制方面,周延礼表示,一是继续推进寿险产品预定利率的改革,从普通型的产品延伸到分红型、万能型等其他寿险产品。力争实现人身保险定价机制的全面市场化,进一步激发市场活力。二是积极稳妥深化商业车险条款费率的改革,以行业的示范条款为主体,创新型的条款为补充,建立标准化、个性化并存的商业车险条款体系。

在完善市场准入和退出机制方面,周延礼称,要突出专业性、区域性的方向,遵循市场化、法制化的原则,坚持对内开放和对外开放并重,统筹规划市场准入和市场体系的培育。以推进和规范并购重组为重点,建立法律和市场手段为主,形成手段为辅的多层次市场退出体系。完善保险保障基金的风险救助体系,有效化解单个机构风险,确保不出系统性的风险。

太平洋保险 多地推出养老机构责任险

近日,太平洋保险在山东青岛地区成功开发并报备养老机构责任保险产品,首期承保青岛市区60家养老机构及其床位。太平洋保险提供的承保方案既包括身故和残疾赔偿,还包括意外医疗费用、住院津贴、残疾用具费用、骨折赔偿金等项目的赔偿,每人赔偿限额最高可达16万元,养老机构每年的最高赔偿限额可达到500万元。这是公司继前期在上海、北京、江苏等地为养老机构推出地方性责任险产品后取得的一次业务突破。

早在2008年底,太平洋保险旗下的产险公司就针对老年人高龄、高风险的客群特征和养老机构经营中所面临的特殊风险开发产品,是国内最早开发、报备养老机构责任保险产品的公司,并争取到全国首个试点——上海养老机构责任保险统保项目。通过在上海、北京、江苏、浙江、广西等地项目中不断积累经验,细化保障,目前,太平洋产险既有全国性的含主险及13个附加险的养老机构责任保险产品,又有地方性的居家养老责任保险(江苏)等产品,形成了较为完善的产品体系。(杨丽花)

中信银行战略转型见效 规模效益双升

中信银行前三季发展态势保持稳健,经营效益持续提升,战略转型成果逐步显现。公司表示,将进一步深化深耕细作模式,最终通过公司、零售和金融市场三大板块业务的协调发展,打造中信银行的差异化竞争优势。

中信银行资产质量总体可控。截至报告期末,中信银行集团不良贷款余额294.28亿元,不良贷款率1.39%;拨备覆盖率181.49%;贷款拨备率2.51%。规模与效益双升的同时,各级资本充足率均满足监管要求。截至报告期末,中信银行集团资本充足率为12.99%,一级资本充足率为9.35%,均保持了同业较高水平。

中信银行日前还与北京汽车集团有限公司签署了全面战略合作协议。未来,中信银行将向北汽集团提供总额不超过200亿元的综合授信安排,重点提供资金及资本管理、创新类融资服务,并深化与北汽集团下属主要品牌汽车金融及全国范围主机厂和零部件基地的合作。(牛溪)

华泰证券用焦裕禄精神 推动专业理财服务发展

10月25日,华泰证券河南分公司全体党员和积极分子在书记陶明清带领下赴兰考焦裕禄纪念馆、焦裕禄干部学院参观学习,缅怀焦裕禄的光辉一生,重温焦裕禄的感人事迹。

华泰证券河南分公司总经理陶明清表示,选择兰考将使华泰证券在省内外布局更加全面,促进中部地区和豫东地区的联动格局,实现企业精神价值与经济发展的统一。(李彦)