

16家上市券商 首季净利超过去年上半年

证券时报记者 梁雪

今年以来股市持续攀升,证券交易同环比大幅增加。券商是此轮牛市的直接受益者,统计数据显示,有16家上市券商2015年一季度的净利润超过了去年上半年。业内分析人士表示,经纪业务和两融业务收入大增是券商业绩剧增的主要原因。

截至4月10日,国元证券、东北证券、长江证券以及东方证券已发布2015年第一季度业绩快报,其他上市券商1月至3月的母公司净利润数据也已公布。

业绩同比大幅飙升

证券时报记者将未发布一季度业绩快报的上市券商前三个月营收及净利润(母公司口径,下同)简单加总,结合已经发布业绩快报的4家上市券商数据,与去年第一季度数据对比发现,上市券商营业收入与净利润均出现大幅飙升。

在营业收入方面,国信证券以58.64亿元位列榜首。其次是中信证券,达56.28亿元。海通证券以55.6亿元的一季度营业收入紧随其后。

值得注意的是,在营业收入增幅方面,西部证券今年一季度的营业收入以10.73亿元实现了280.1%的增幅。太平洋证券、光大证券、兴业证券的营业收入增幅均超过150%,分别达198.5%、194.3%、172.2%。

券商一季度净利润前三名分别被海通证券、中信证券及招商证券夺取,净利润分别为31.66亿元、25.96亿元,以及24.94亿元,同比增幅分别为161.6%、98.1%,及250.7%。

同时,西部证券的净利润增长幅度同样引人关注:西部证券今年以5.18亿元的一季度净利润较去年增幅达551.5%。此外,光大证券亦实现净利润和营业收入的增幅“双丰收”——净利润增长472%,在经历“乌龙指”事件后,光大证券逐步恢复元气。此外,兴业证券净利润也实现了“失踏步”,其以9.89亿元的净利润实现了427%的增幅。

截至4月10日,国元证券、东北证券、长江证券,以及东方证券4家券商已发布2015年第一季度业绩快报。从业绩快报来看,东方证券今年一季度的营业收入为41.21亿元,净利润为19.4亿元,分别实现252.39%、789.82%的增长。东方证券表示,今年一季度公司实现资本市场公开发行的同时,着力提升了传统业务的竞争力,并推进了创新业务开展,实现了公司经营业绩的跨越式发展。

东方证券介绍,今年一季度公司营业收入和净利润均大幅度增长主要涉及4个方面的原因。首先,国内证券市场指数大幅攀升,公司的自营投资及资产管理业务盈利显著增长;其次,市场交投活跃,交易量迅速增长,公司

的经纪业务净收入大幅增长;再者,新三板做市业务获得不错的收益;与此同时,公司的资本中介业务快速发展。

经纪及两融 助力业绩暴增

证券时报记者将一季度有数据可比的券商业绩与其去年中报业绩进行比较发现,有8家上市券商今年一季度的营业收入均超过去年上半年的业绩;有16家券商今年一季度的净利润跑赢去年中报的数据。

通过数据对比,记者发现,今年一季度营业收入超过去年中报数据的券商多数为中小型券商,例如,国元证券、东北证券、兴业证券、东吴证券、太平洋证券、西南证券、西部证券。西部证券一季度营业收入约等于去年上半年营业收入的2倍。

而净利润方面,一季度净利润赶超去年中报数据的不乏大券商,海通证券以31.66亿元的净利润,赶超去年上半年净利润28.78亿元。

国海证券分析师孔令峰表示,区域型中小券商业绩增速更快,因为区域型券商佣金率较高,且经纪业务占比高,市场活跃时的业绩弹性更大。尤其是今年3月份的行情火爆,经纪、两融收入大增,是券商业绩增长的主要来源。截至3月末,两融余额达1.49万亿元,较去年同期增长了277%,日均余额环比增长16.3%,增速提升明显。经纪和两融业务收入大增是券商业绩大增的主要原因。

券商股业绩暴增背后的逻辑

证券时报记者 杨庆婉

上市券商晒出一季度的成绩单,净利润同比增长超过200%已经在意料之中。有可比数据的19家上市券商中有16家一季度净利润超过去年中报的业绩。

从一季度净利润的增幅来看,在19家有可比数据的上市券商中,增幅最大的要数西部证券,一季度净利润同比增长5.5倍。其次是光大证券,实现净利润13.15亿元,同比大增4.7倍。

从这里可以发现,一季度券商业绩暴增的原因首先是A股成交活跃带动了经纪业务收入。因而经纪业务占比高、营业部聚集资金量大的券商表现较为突出,而其中有区域特征的券商地方佣金率高,业绩弹性更大。

比如国信证券,论营业部数量比不上华泰、海通,但其泰然九路、红岭中等营业部管理资产规模大、成交活



券商	一季度净利润(母公司,亿元)	2014年上半年报净利润(亿元)
海通证券	31.66	28.78
中信证券	25.96	40.76
招商证券	24.94	13.65
广发证券	20.31	16.75
东方证券	19.4(据业绩快报)	21.38
华泰证券	17.84	14.79
光大证券	13.15	3.81
兴业证券	9.89	6.06
方正证券	8.95	7.69
长江证券	7.72(据业绩快报)	6.62
西南证券	7.17	5.42
国元证券	7.17(据业绩快报)	6.07
东吴证券	5.64	3.33
齐鲁证券	5.18	1.52
东北证券	5.05(据业绩快报)	3.32
山西证券	4.65	2.40
国海证券	4.05	2.45
国金证券	3.54	3.79
太平洋	2.51	1.43

梁雪/制表 张常春/制图

跃。再比如西部证券,区域性佣金率较高,且经纪业务占比也较高,市场活跃时业绩弹性明显。

3月份股市成交量比较突出,单日最高成交额突破1.5万亿,当月沪深两市总成交额环比增长175%,同比增长394%。业绩增幅最大的是国元、东北、西部,单月净利润同比增速均达到10倍左右,其中东北自营销弹性较高,国元、西部则更多得益于区域佣金费率高的优势。

业绩大幅增长的推手其次是两融业务。截至3月末,两融余额达到1.49万亿元,较去年同期增长277%,日均余额环比增长16.3%,增速提升明显。受益最明显的是存量客户多、两融规模大的券商,如中信、海通。

至于一季度上证综指上涨15.9%的幅度能带来的自营收入有多少,则要看各家券商自营规模及投资风格而言,最明显受益的是去年自营收入占

比超过一半的东方证券,以及曾经在自营操作上起起伏伏的东北证券。

不过,未来券商的业绩空间如果仍靠成交量,那么高增长能维持多久也就离不开牛市的节奏。事实上,新三板等创新业务的贡献已经初露端倪,这才是业绩的想象空间。

据长江证券分析,2014年8月以来的做市商平均浮盈3倍至5倍,而目前新三板市场挂牌企业家数已经有2000多家,市场总市值1.2万亿元,单日成交突破50亿元。假设2015年券商投入200亿元做市资金,兑现100%收益率,那么将贡献200亿元利润。

200亿利润意味着什么?今年1月至3月上市券商合计的净利润约247.9亿元,200亿至少为2015年上市券商提升利润增幅20%。

此外,资产证券化、衍生品业务正在逐步增长,从成熟市场经验看,这两类业务空间巨大。

什么样的券商 能够赢得未来



薛峰

我们正在踏入一个黄金年代。经济新常态下,资本市场资源配置功能的强化成为证券行业高速扩张的动力源,旺盛的财富管理需求提供业务拓展的广阔天地,而蓬勃的社会投资与大众创新激情开辟了金融服务的新战场。这是一个最好的时代,又是一个群雄逐鹿的时代,什么样的证券公司能够赢得未来?我想,约略是这样八类公司:

一是图变革的公司。行业的发展日新月异,因循守旧、墨守成规、固守传统习惯和传统商业模式在日益激烈的竞争中只能勉强果腹,或许成为创新进步的羁绊,甚至会逐步被市场淘汰。内因决定外因,必须有变革之心、变革之勇、变革之法以求变革之道,要如呵护生命一样呵护创新基因和创新动力。

二是明大势的公司。古代齐国有句谚语:“虽有智慧,不如乘势;虽有镞基,不如待时”。要敢于且善于培育先知先觉的能力,洞察趋势、顺应趋势并把握趋势,只有不断应变、应变,才有可能做时代的参与者以至引领者。面对纷繁变化的市场,保持足够定力和清醒是赢得未来的不二法门。要坚定战略方向不动摇,不为小利所惑,不为乱象所动,始终追求持续稳健的均衡发展。

三是抢弯道的公司。要牢牢把握那些行业新起点、市场新空间、公司新优势三者有机结合起来的发展机遇。券商的职责不仅仅是帮助企业融资,更要根植于实体经济,在区域经济和实体经济战略规划、产业整合、并购重组等方面发挥作用,以“资本+知本”助力实体经济的成长。只有紧紧抓住弯道机遇,才有可能实现快速超车、跨越发展。今年以来,行业内一些创新业务,如新三板、资产证券化、主经纪券商、互联网金融、PPP(公私合作)模式对接等,都为券商提供了弯道超车的机会。

四是近市场的公司。在资本市场的竞争中没有垄断资源,更没有垄断优势,只有坚定不移地以市场化为导向,建立市场化的经营理念、商业模

式、发展战略和激励约束机制,才能够对客户和市场的变化做出快速反应。贴近市场也就是贴近客户的需求,切实做到以客户为中心重构金融服务体系。我们拓展任何业务的目的是首先是为了客户,或是当下需要,或是未来机遇。能否围绕客户的多样化和个性化需求,以综合化经营提供全方位、综合化金融服务,是衡量券商能力的重要标杆。

五是重风控的公司。市场无常,祸福相依,风控是唯一可以掌握在我们自己手中的命运缰绳。只有管理好风险、经营好风险,发展的速度才不会失控,发展的基础才会更加牢固持久。互联网金融是业务模式的创新,而溯其本源,核心还是金融机构对风险资产的定价、风险识别、风险定价、风险控制 and 风险转移处置能力是券商的核心竞争力,没有挣钱慢而死掉的公司,只有因出现不可承受、转移和控制的风险而倒掉的企业。

六是谋跨界的公司。混业化竞争日益逼近,银行、保险、信托、基金从不同维度涉足证券业务,我们还面临着互联网证券等新入竞争者。跨界既源于现有业务空间的挤压,更是新的业务领域的扩展。行业的开放应该是双向的,银行如果可以拿到券商牌照,也应该允许券商以某种形式介入银行或者保险业务。这要求我们具备更加开放的客户观和更加包容的平台思维。对客户不设限,天下皆是客;对合作伙伴不设限,四海皆可来。监管环境的优化使券商跨界整合资源能力拥有了施展的空间,要进一步发挥投资银行的中介功能,实现传统产业与新兴产业、技术产能与产业资本、国内市场与国际市场的跨行业跨市场有效对接。

七是看天下的公司。伴随“一带一路”战略的实施,中国政府正在构建对外开放新格局。资本流动的世界已经在逐步拆除,资本市场的中介机构必须树立世界观、打开国际视野、布局全球战略,通过海外布局与展业,更好的服务国内企业与资本走出去,支持客户的全球化发展。换言之,要为资产配置全球资源,还要在全球范围内开发和服务客户。心有多大,眼界有多宽,公司的未来就可能有多强。

八是强资本的公司。一是强化现金资本,通过多渠道有计划补充资本实力,为多元化业务发展夯实基础。二是重视人力资源,“以人为本”就是把员工工作为企业发展的本钱,让员工更体面的生活,更有尊严的工作,尊重人才的创造、发挥人才的潜力,把人才未来与公司发展密切结合起来。更为重要的是,在使命感的召唤下,实现同一理念人才的群聚,而团队中每一份子的行动必须合乎公平道义,合乎产业社会的道德真理和法则,由此确立起人才与公司共同成长的人文环境、协同机制、价值标准、共事原则、战略选择,以及组织与人事政策等等,这是竞争取胜的最根本力量所在。

(作者系光大证券公司副董事长、总裁)

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

银行进入重人才的轻资产时代

证券时报记者 罗克关

上周五招行的一纸公告,让市场关于资产整合的猜测化为泡影,招行实际操刀的“重大事项”——是计划以非公开发行股票的方式来实施员工持股计划。其实这一方案也没有太多意外,在混合所有制改革和利率市场化的大背景下,招行的选择在意料之中。

为什么这么说?因为在利率市场化的时代,商业银行必须以更柔软的身躯去捕捉市场机会,其核心竞争力已经不是资本和资产规模,而是机制和人才储备。特别在商业模式历经数百年洗礼的商业银行身上,发展战略可供借鉴的经验已经堪称汗牛充栋,资本的募集通道与工具也在不断多元化,唯一无法复制的东西就是人才储备。让人才和公司的未来走到一起则更为难得,去年以来在员工持股事宜上率先做出尝试

的交行、民生和平安,都是试图将员工引入公司的未来之中。

其实我们也可以清晰地看到,近几年的国内市场中,做得风生水起的几家银行无一例外都含得在人才引进上掏出真金白银,甚至不惜试错。“人挪活”的市场规律也给了这些银行极大回报,帮助它们在短时间内构建起立足未来的战略框架,并推进战术实施以缩短市场差距。反倒是一些曾经有良好人才递补传统的银行,却一再错失市场机遇,核心人才也在不断流失。

利率没有完全放开之时,银行靠资产规模在市场立足,资本是决定市场地位的主要生产要素,人的流失不足以影响大局,但在利率完全放开后,资本对于盈利能力的权重性将逐渐下降,人才和机制对银行核心竞争力的影响将逐渐上升。最近两年来,资管人才、网络金融人才、同业业务人才在市

场上的行情持续水涨船高,很多银行仍然觉得一将难求,正是这一转变的最好缩影。

以零售独步市场的招行,既曾经尝到过人才引进带来的甜蜜,也在直面对手挖角留下的苦涩。随着越来越多的银行开始转型,招行优势业务上的员工普遍都成了猎头眼中的香饽饽。在网络金融开始自下而上蚕食零售银行旧有的市场格局后,更大的市场机遇也在冲击核心团队的稳定性。去年,曾经长期操刀招行电子银行业务的零售网络银行部总经理胡滔离职招行加盟蚂蚁金服,就是最典型的案例。

以招行的资产组合而论,实施员工持股的另一个好处是将长期和短期的利益更好平衡起来。越来越强调“轻资产”战略的招行,近两年不断探索公司和同业业务中的市场机遇,呈现积

极进取的风险偏好;在零售业务上,运用移动互联网思维去重构传统业务链条,则是试图将触角延伸到更年轻一代人的市场中去。整体而言,这是将视野投向未来的打法,如在激励政策上也引导员工关注长期利益,战略推进无疑也将更加得力。

这种尝试,对提振市场对银行的信心也将有直接帮助。利率市场化之后,只有理顺激励机制的银行能够以更审慎的心态去面对周期波动,这些银行也将由此而赢得更多投资者的信任。上一轮周期中很多银行大量吃进平台融资,并以激进的心态切入小微市场,虽然不乏商业上的通盘考虑,但考核机制过于注重短期利益带来的后遗症也显露无疑。

不管怎么说,这个时点上舍得将部分薪酬和年终奖投入公司,对个人和公司应该都不是坏事吧。

广发证券国际化再下一城 H股上市首日劲涨35%

上周五,广发证券在香港联交所主板成功挂牌上市,发行价为每股18.85港元,赴港首发(IPO)总募资金额将接近280亿港元,是今年迄今为止整个亚太地区最大规模的IPO。上市即获投资者追捧,首日强劲上涨35%。

广发证券董事长孙树明表示,此次于香港成功上市是公司业务发展的一个重要里程碑,标志着广发证券站在一个全新的事业起点并见证新一轮的高速发展时期。

市场普遍认为,广发证券A+H股布局的完成,有助该公司更好地借力资本市场,发展国际化金融平台,向国际化战略迈出实质性一步。在港上市后,广发证券将根据客户对跨境业务的需求,紧密围绕中国元素,全面推进各业务板块的国际布局,提升公司的国际品牌影响力。

广发证券此次赴港上市,正是该公司推进国际战略、拓展国际市场、发展国际业务的重要行动。根据广发证券招股书信息,广发证券拟将此次全球发售所得款项净额约30%用于国际业务,以提升该公司的国际化水平和综合实力。

事实上,广发证券的国际化道路已开启多年。据悉,目前广发证券已经在中国香港、欧洲、北美三大资本市场进行国际布局,拥有广发控股(香港)国际公司、广发金融贸易(英国)有限公司及广发证券(加拿大)有限公司,国际化金融控股集团的平台也逐渐清晰。

据了解,广发证券在未来将致力于搭建国际化FICC(固定收益、外汇和商品)平台,做大交易金融资产规模。

(李东亮)