

券商去年揽入基金分仓佣金近189亿元 前三十名券商占近九成份额

■本报记者 周尚任

全面注册制下,券商研究业务正在经历重塑,作为考察券商研究能力的重要指标之一,基金分仓佣金收入情况备受市场关注。Wind数据显示,2022年,券商基金分仓佣金总收入达188.72亿元,同比下降15.2%。整体来看,头部券商依旧保持领先地位,不少中小及外资券商也在奋力追赶,黑马频出。

11家分仓佣金增超100%

2022年,在市场震荡、行业竞争激烈的环境下,券商持续深耕公募市场,头部效应凸显。

券商龙头中信证券去年以13.53亿元的基金分仓佣金收入持续领跑,同比下降18.86%,佣金席位占比7.17%;中信建投紧随其后,实现基金分仓佣金收入9.81亿元,同比下降4.47%,佣金席位占比5.2%。长江证券、广发证券的基金分仓佣金收入均超9亿元,分别为9.55亿元、9.37亿元,同比分别下降19.13%、18.92%,佣金席位占比5.06%、4.96%。招商证券、国泰君安、海通证券、申万宏源、东方证券、华泰证券等10家券商基金分仓佣金收入均超5亿元。

值得关注的是,前三十名券商的基金分仓佣金收入合计达163.81亿元,占比高达87%,集中度持续提升。

虽然行业整体分仓佣金收入下降,集中度不断提升,但不乏众

多“黑马”突出重围。2022年,共有11家券商基金分仓佣金收入增幅均超过100%,不少中小券商依旧持续呈现爆发式增长,其中,民生证券实现基金分仓佣金收入2.95亿元,同比增长418.3%;摩根大通证券(中国)、星展证券、东亚前海证券紧随其后,基金分仓佣金收入同比增幅分别为398.08%、328.71%、265.13%,显示三家外资券商基金分仓佣金收入增长迅猛。

近年来,基金分仓佣金收入对券商业绩贡献度也在持续提升,2022年,基金分仓佣金占证券经纪业务收入比例约为15%。费率方面,Wind数据显示,券商估算的平均分仓佣金费率为0.0782%(2021年为0.08%),约有49家券商的估算佣金率低于行业平均水平。

除了公募基金客户外,不少券商也在积极拓展非公募客户,并加强对银行理财子公司等增量客户的服务力度。例如,分仓佣金收入实现逆势增长的浙商证券去年公募客户(含保险)存量已达132家,私募及其他客户存量增至110家,客户总数同比增长逾37%。

积极践行“研究+”服务模式

当前,证券行业中已有超过90%的券商以一级部门的形式开展研究服务,随着资本市场的深化改革,也给卖方研究带来诸多挑战

2022年

券商龙头中信证券以13.53亿元的基金分仓佣金收入持续领跑

中信建投紧随其后,实现基金分仓佣金收入9.81亿元

长江证券、广发证券的基金分仓佣金收入均超9亿元



魏健祺/制图

和机遇,2022年市场波动下,公募基金新发行份额为14482.82亿元,同比下降50.8%。

对此,券商研究业务正探索多元化的经营模式,除了外部佣金收入外,积极践行“研究+”服务模式,加强对内业务协同,实现研究业务“对内”和“对外”服务并举,形成综合金融服务链条。

梳理上市券商年报可以发现,广发证券践行“研究+N”经营模式,以研究赋能核心业务高质量发展,公司产业研究院加强研究对公

司核心业务的推动和支持,进一步推动研究驱动的经营模式,赋能公司全业务链发展。方正证券以研究驱动赋能股权投资和投资银行业务。

中信建投证券研究所所长兼国际业务部行政负责人武超则表示,“公司研究发展部提出‘立足于外,服务于内’的发展理念,部门协同公司业务部门打造投行、投研和投资能力的复合‘铁三角’,以及基于财富管理、资管机构业务,倒逼研究员深入产业内部,熟悉产业发展脉络,持续提升投研能力。”

同时,券商研究业务持续完善研究体系,加快研究人员队伍建设,提升对业务发展的研究服务能力。其中,随着机构客户数量的持续增加,券商分析师队伍也在不断壮大。截至目前,国内券商分析师总数首次突破4000人。而全面注册制的落地对券商研究能力提出了更高要求,竞争态势越发激烈,券商需在人才梯队、投研能力建设方面不断加码。

优化信贷结构、推动个人贷款占比回稳 国有大行纷纷释放“加大信贷投放”信号

■本报记者 杨 洁

一直以来,国有大行积极融入国家发展大局。在过去的2022年,国有大行在金融服务实体经济方面充分发挥了引领和支柱作用,多措并举持续加大资金供给,交出了优异成绩单。随着经济持续向好,信贷需求较为旺盛,今年国有大行信贷投放成为各方关注的话题。

截至目前,国有大行2022年业绩发布会均已召开完毕,关于今年信贷投放、房地产金融等热点,其间亦有多家国有大行作出回应。

增强实体经济服务质效

“今年农行将进一步提高和优化金融供给,持续增强‘三农’和实体经济服务质效,预计全年信贷投放总体保持稳定,结构进一步优化。”农业银行副行长张旭光在业

绩发布会上表示,从投向上看,持续加大对乡村振兴、基础设施、科技创新、制造业、绿色发展等领域的支持力度,同时大力拓展个人住房贷款和个人消费贷款,推动个人贷款占比回稳。

工商银行副行长张文武在业绩发布会上表示,工行2023年信贷投放将着力在总量、结构、质量上下功夫。其中,总量方面,持续加大信贷投放。推动贷款总量稳健增长,保持对实体经济的充足信贷供应,协同用好债券、投资、租赁、资管等投融资工具,为实体经济提供更加全面的资金支持。结构上持续优化信贷布局。围绕现代化产业体系建设需要,继续巩固制造业、科创、绿色信贷等领域的发展优势,继续加强对乡村振兴、普惠金融、消费等领域的金融支持,继续做好重大项目,使整体信贷结构更加均衡优良。

建设银行副行长崔勇在业绩

发布会上用“在总量上要保持稳定的增长”“在节奏上适度靠前”形容建行今年的信贷投放。在个体工商户、商户、农户等领域,要打造个人经营贷的新赛道,力争在个人贷款上实现明显的提升,进一步巩固零售大行的优势。在对公板块方面,要契合高质量发展精准发力。在制造业、绿色金融、科技创新方面,要保持保持业务快速回升。此外,将增加幸福产业的投向,围绕康养、教育、医疗、文化、体育、旅游等六大主题,在幸福产业板块持续加大信贷投入。

展望今年全年信贷计划,中国银行副行长张小东在业绩发布会上表示,一是信贷规模稳健增长,二是信贷结构持续优化,支持经济社会发展重点领域的薄弱环节,加大对科技创新、制造业、绿色和能源保供、民营经济的支持力度,进一步增强小微企业、乡村振兴、县域经济等普惠金融服务。三是

合理安排信贷投放节奏。

支持房地产市场稳定发展

去年以来,一系列支持房地产市场的政策接连出台,国有大行也积极响应,在支持和服务房地产市场稳定发展方面发挥了重要作用。

住房金融一直是建设银行的传统优势。建设银行首席风险官程远国表示,建设银行在防范化解市场重大风险的前提下,加大对优质房企的支持力度,推动房地产业向新发展模式平稳过渡。一是做好优质房企全方位的金融服务。通过信贷、债券、股权、资管类产品等多种方式满足优质房企的合理资金需求,对优质房企的用款需求基本足额保障。二是不断提升效率,简化业务流程。三是持续优化房地产融资业务规定。四是做好保交楼配套金融服务。

中国银行采取多种措施助力稳房市,取得积极成果。中行跟进

国家“因城施策”的政策措施,助力保障房地产市场平稳运行,个人住房贷款余额实现了平稳增长。随行就市确定房贷利率,积极落实首套房贷利率政策动态调整长效机制要求,减轻购房者的融资成本。此外,协助金辉、龙湖、美的等企业发行了“第二支箭”政策框架下的民营企业房地产债券。

“金融16条措施”发布后,农业银行迅速响应,与超90家优质房企签订了战略合作协议。“我行将继续贯彻落实房地产宏观调控各项要求,支持国家‘稳地价、稳房价、稳预期’要求,助力房地产行业良性循环和健康发展。”张旭光表示,一是坚持“房住不炒”定位,因城施策落实好差别化住房贷款政策,做好个人住房贷款投放。二是加大对新市民、青年住房需求支持力度。三是加强个人住房贷款业务统筹,持续开展产品创新和流程优化,着力提升业务办理效率和客户体验,有效增强客户服务能力。

证券业信息技术投入持续提升 去年8家头部券商投入均超10亿元

■本报记者 周尚任

近年来,券商持续深化数字化转型,在机制创新、新技术应用等领域有所突破。据《证券日报》记者梳理,截至发稿,已有21家上市券商披露了2022年信息技术投入情况,合计投入额高达192.27亿元,各家公司投入额均超1亿元。

信息技术投入持续增加

随着资本实力的不断增强,券商在金融科技方面的投入呈现快速增长势头。自券商信息技术投入指标发布以来,行业对信息技术重视程度不断增强,2017年至2021年期间券商在信息技术领域累计投入近1200亿元,监管也鼓励有条件的券商持续增加信息技术投入。

从上市券商披露的2022年信息技术投入情况来看,头部券商因资本实力雄厚投入相对较大。其中,华泰证券、海通证券、中金公司、国泰君安、招商证券、中信建投、广发证券、中国银河等8家券商

的信息技术投入均超10亿元,其中,华泰证券的投入高达27.24亿元位列第一;海通证券集团信息技术投入总额为22.19亿元,其中母公司投入总额为14.79亿元。还有东方证券、中泰证券、申万宏源3家券商的信息技术投入额均超过5亿元。

投入最高的华泰证券一贯重视信息技术创新,2018年至2022年期间,信息技术投入金额的古AGR增长率达25.88%。2022年,华泰证券进一步提升各类交易平台的基礎功能和效能,数字化展业模式贯穿客需覆盖、资产定价、做市交易的全环节,数字化转型成效初显。

2022年,不少上市券商在业绩承压的情况下依旧加大了信息技术的投入金额,华林证券、方正证券等券商的信息技术投入同比增幅均超20%。其中,华林证券信息技术投入达4.6亿元,同比上涨32.64%,其通过引入头部互联网公司的科技研发、数据运营能力与海量资讯,为客户提供一站式的、量身定制的、伴随式的专业财富管理解决方案,打造用户与盈利增长

的第二曲线。

今年年初,中证协起草并向券商下发了《证券公司网络和信息安全三年提升计划(2023—2025)》(征求意见稿)(以下简称《安全提升计划》),鼓励有条件的公司2023年至2025年三个年度信息科技平均投入金额不少于上述三个年度平均净利润的8%或平均营业收入的6%。目前,行业中还有不少券商的信息技术投入情况仍旧低于上述指标,其中不乏多家头部券商,可以预见,未来行业信息技术投入有望持续增长。

信息技术安全管理受关注

日前,证监会发布《证券公司监督管理条例(修订草案征求意见稿)》,其中提及增设“信息技术”专章,突出信息技术安全管理,要求证券公司保障信息技术投入,提高自主研发能力,维护信息技术系统安全、数据安全,维护客户个人信息安全等。

而《安全提升计划》的主要任务也是聚焦券商网络和信息安全

能力领域普遍存在的基础性和深层次问题,从科技治理能力、科技投入机制、信息系统架构规划设计、研发测试效能与质量、系统运行保障能力和网络信息安全防护体系等六个方面明确提出提升方向和要求。

近年来,证券行业信息安全事件时有发生,对资本市场的安全平稳运行造成较大冲击。在2017年至2021年信息技术风险相关的监管处罚中,有26.09%的券商是因为信息技术系统建设不完善,部分业务环节、风控环节未纳入系统监管流程,从而受到监管处罚。

就在3月21日,东方财富交易系统一天内多次发生“宕机”引发市场关注。3月31日,西藏证监局对东方财富证券采取责令改正措施,发现其在上述网络安全事件,存在信息系统升级论证测试不充分、未及时报告网络安全事件的问题,责令东方财富证券对此次事件相关责任人员进行内部责任追究,并妥善处置此次事件引发的投资者诉求。

一季度信创主题公募基金收益率领跑 榜单前十游戏类产品包揽九席

■本报记者 王 宁

一季度收官,逾万只公募基金战绩揭晓。Wind数据显示,截至3月31日,有26只公募基金当期收益率超过40%,其中信创类产品有23只,而在收益率Top10中,布局信创产业中游戏领域的相关主题基金则包揽了九个席位。

多位公募基金人士向《证券日报》记者表示,基于市场看好信创产业的长期发展,信创板块在今年一季度的表现明显好于其他板块。在积极基本面的有效配合下,游戏行业具有一定优势特征,这也是相关公募基金取得较好收益的主因。

具体来看,当前公募基金(A/C分开计算)数量有10706只,一季度取得正收益的有8896只,占比超过八成,从收益排名来看,仅有26只基金收益率在40%以上,其中信创类产品有23只;收益率在20%至40%之间的基金有139只,虽然其中也有部分以文体娱乐、低碳经济和改革红利为主题的产品,但从整体来看,仍然以信创类产品为主,涉及信息安全、计算机、人工智能等信创细分主题。

嘉实信息产业基金经理李涛向《证券日报》记者表示,“全球科技公司的飞跃式发展已经给我们描绘出了中国计算机行业的发展蓝图,未来中国也会产生世界级的信创类公司。预计信创产业未来两到三年会迎来高速增长。”

值得关注的是,一季度公募基金产品收益率Top10的收益均在48%以上,其中游戏类基金包揽了榜单的九个席位。多家机构分析认为,这主要得益于产业基本面的有效配合。

华夏基金相关人士告诉记者,当前看好游戏板块的投资价值。AI将“焕新”游戏业,“游戏+AI”不仅能在用户体验侧大幅提升内容密度和用户体验;同时,可以大幅缩减成本开支与开发时长。对于游戏玩家而言,智能交互能带来更沉浸式的游戏体验,驱动玩家游戏时长、活跃度提升,从而有望提高付费。

华夏基金相关人士进一步表示,“从供给端看,游戏版号发放超预期,今年新产品将集中到来;从需求端来看,随着消费者收入提升,消费信心增强,游戏消费需求有望显著修复。供需趋于宽松格局下,重点公司的业绩及估值有望持续修复。”

招商证券研究报告也认为,当前游戏版号发放数量和宏观政策环境共振,游戏行业逐渐“由冬入春”。游戏行业已成为AI技术研发的排头兵和商业化的主阵地,游戏公司通过投资或自身成立研究部,纷纷入局并积极应对,而AI技术运用于游戏行业大有可为,这也是相关标的受益明显的主因。

李涛提醒,在趋势性行情中,还需要仔细甄别投资标的,因为在新生产力诞生的同时,传统模式也会遭遇颠覆。

银行理财公司 发力“区域主题”“专精特新”两赛道

■本报记者 彭 妍

今年以来,银行理财公司在加强服务实体经济的同时,立足优质资源推出主题产品,打造理财产品差异化竞争优势,为客户提供多样化的选择。其中,“区域主题”“专精特新”等主题产品频现。

在“区域主题”理财产品方面,3月21日,民生理财发布聚焦长三角地区的区域主题理财产品,该产品名为“民生理财华竹优选13个月封闭1号长三角主题理财产品”(以下简称“华竹优选1号”),是民生理财“华竹优选”系列的首只产品,为二级风险的固定收益类理财产品,主要面向长三角地区销售。

从投资范围来看,华竹优选1号以不超过50%的比例投向非标债权类资产,不超过20%的比例投向权益类项目资产,这两类资产均以长三角地区优质标的为主,其余配置中高评级债券,该部分资产主要以摊余成本法估值,采用持有到期策略。

中国理财网数据显示,民生理财、中银理财、交银理财、信银理财、建信理财、渝农商理财等围绕相关区域合计发行多只主题理财产品。从产品类型看,已经推出的区域主题理财产品类型以固定收益类为主。

中国银行研究院博士后杜阳对记者表示,区域主题理财产品的发行是提升金融服务实体经济质效水平的重要手段。银行发行此类理财产品主要出于两方面原因:一是可以享受区域发展战略带来的红利,一定程度上提高理财产品的收益水平;二是可以将理财产品与国家区域发展战略深度契合,提升金融服务的战略定位,在满足居民资产保值增值需求的同时,助力国家重大区域发展战略的实施以及宏观经济的恢复发展。

在“专精特新”理财产品方面,近日,浦银理财全额认购了母行浦发银行落地的全国首单“科技创新”主题理财直接融资工具。记者注意到,除认购直接融资工具外,亦有不少理财公司已抢先发售了“科技创新”“专精特新”主题理财产品。相较于其他类型的主题理财产品,目前存续的此类主题理财产品风险等级略高,多为混合类产品,业绩比较基准相较于同期限理财产品也有所增厚。

星图金融研究院副院长薛洪言对记者表示,随着相关行业标准的明晰化,各类主题理财产品经过大浪淘沙后,预计会沉淀部分有价值、有特色的理财产品,成为银行理财产品体系的重要组成部分,满足客户的多元化投资需求。

谈及后续主题理财产品的发展趋势,杜阳表示,主题理财产品作为理财产品产品创新的主要方向之一,未来或将迎来发展机遇期。一方面,主题理财产品规模预计将呈现稳步增长的态势,得到更多投资者的认可;另一方面,主题理财产品将持续拓展投资领域。