

券商上半年业绩预告陆续披露——

证券业承压中求突破

本报记者 李华林

财金观察

近期，券商上半年业绩预告密集披露。受国际政治冲突加剧、疫情反复等影响，大部分券商上半年业绩承压，自营投资、券商经纪、资管等业务收入均出现明显下滑。

与此同时，一些积极因素值得关注。面对困难挑战，部分券商努力挖潜、承压而上，二季度行情已出现“回血”。专家认为，随着宏观经济稳步复苏、疫情防控形势逐步好转，市场巨幅调整或已过去，预计下半年行业业绩有望企稳，触底反弹可期。

券商业绩承压

就目前披露情况看，券商上半年业绩普遍不太乐观。同花顺iFinD数据显示，截至7月20日，已有14家券商发布上半年业绩预告，大部分业绩预计同比下降，多家降幅超过50%。

例如，根据业绩预告显示，东北证券预计上半年实现营业收入24.03亿元，较上年同期减少17.90%；实现归属于上市公司股东净利润2.07亿元，较上年同期减少70.61%。东方证券预计上半年归属于上市公司股东的净利润为5.50亿元至6.60亿元，与上年同期相比减少20.40亿元至21.50亿元，同比下降76%到80%。天风证券预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润为4635万元到5560万元，同比减少85.95%到83.14%。华西证券预计上半年归母净利润为2.7亿元到3.1亿元，同比下降66.67%到70.97%。

对于业绩承压的原因，市场普遍归因为宏观经济下行压力加大，上半年A股市场震荡加剧，导致券商经纪、自营投资、资管等业务收入下降。

东方证券在业绩预告中直言，2022年上半年，受国际形势动荡、新冠肺炎疫情冲击等多重不利因素影响，资本市场各主要权益指数出现一定幅度的下跌。报告期内，公司权益自营、资产管理等业务收入同比减少，同时股票质押业务减值计提同比增加。

自营投资业务收益下滑，拖累整体业绩明显。“上半年，投资业务对券商营业收入下降的拉动最大，投资业务下滑主要源自市场下滑带动的投资收益率下降，以及受去年同期业绩高基数影响。”国泰君安研究所非银金融领域首席分析师刘欣琦表示。

东兴证券、西南证券、中原证券、红塔证券等均提及，自营业务收入下降，导致公司上半年盈利水平下降。“面对复杂的市场环境，公司积极调整业务结构，强化风险管理，但受证券市场波动影响，权益性投资业务收入较上年同期出现一定幅度的下滑，导致整体业绩下降。”东兴证券表示。

股票质押风险释放，也侵蚀了券商利润。太平洋证券表示，其各业务条线经营稳定，但由于计提资产减值，造成报告期内亏损。2022年半年度，太平洋计提资产减值准备约3.15亿元，净利润约2.37亿元，主要原因是质押股票股价持续走低，公司针对股票质押业务计提资产减值准备。

“总的来说，券商业绩承压原因主

要有三。”南开大学金融发展研究院院长田利辉表示，一是市场整体表现不理想，券商自营盘收益欠佳；二是经纪业务薄利，出现了同质化竞争和价格比拼的现象；三是部分券商管理效率不高，薪酬费用支出高企，公司成本增加，利润摊薄。

二季度开始回暖

分季度看，受益于疫情防控形势好转、宏观经济持续稳定恢复等因素，部分券商在二季度承压而上、奋起直追，经营业绩逐步改善。东北证券、华西证券、国元证券等均在二季度实现了扭亏。

东北证券表示，二季度，国内稳定经济增长一揽子政策支持实体经济持续恢复，资本市场保持平稳运行，A股市场各主要指数整体上涨，交投活跃度明显增加，公司积极把握机遇，优化主营业务结构，巩固优势业务创收能力，实现整体盈利。

二季度，华西证券通过进一步强化优势业务，及时调整投资策略，抢抓市场机遇，强化风险管理，营业收入呈现环比较快增长、同比降幅收窄的良好态势，第二季度实现扭亏为盈，归属于上市公司股东的净利润环比增幅较大。

随着证券市场的逐渐稳定，二季度，国元证券积极调整投资结构，严控投资风险，证券投资损失有所减少，固定收益投资、投行承销和期货业务稳步增长，证券经纪和信用业务相对稳定。

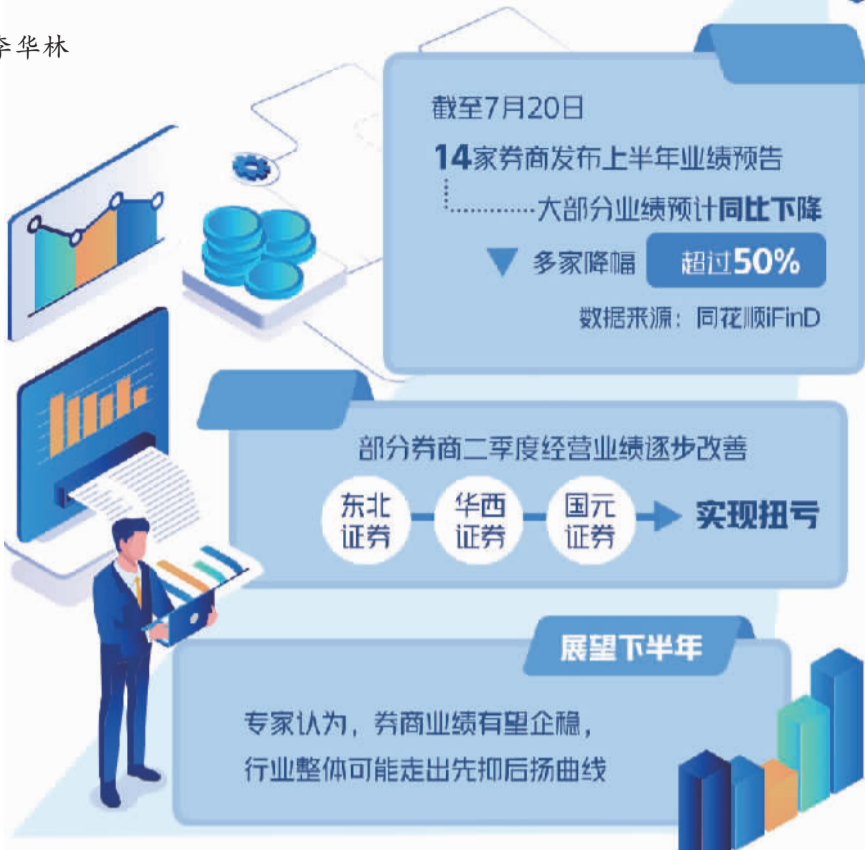
在整体承压之下，也有个别券商逆势增长，为行业带来一些暖意。上半年，东方财富证券实现营业收入41.77亿元，同比增长34.15%；净利润28.48亿元，同比增长37.47%。具体而言，手续费及佣金净收入达24.41亿元，同比增长29.96%；利息净收入为9.6亿元，同比增长25.38%。

“经济下行对券商来说既是挑战，也是底部布局的机遇。部分券商充分挖掘自身各项业务资质，最大程度利用可能的资源，协同合作来突破自身发展上限，实现业绩降幅收窄甚至逆势上扬。”川财证券首席经济学家陈雳表示。

值得注意的是，目前发布业绩预告的主要是中小券商，头部券商大多还未公布上半年业绩情况。

市场认为，头部券商或将展现出更强韧性。“这一韧性体现在财富管理与机构业务上。”天风证券夏昌盛团队分析，一方面，2022年以来非货基及权益基金份额稳中有升，长期增长趋势不改，部分头部券商控参股公募，财富管理业绩有望增速更快。另一方面，客需型机构业务的盈利稳定性要强于传统投资业务，机构业务占优的头部券商投资收益更趋稳健。

还有观点认为，券商上半年业绩或出现整体承压个体分化的局面。头部券商自营业务规模较小，受市场行拖累较少，同时其衍生品业务能力较中小型券商更胜一筹，抗风险能力更强，预计头部券商业绩将好于行业平均水平。此外，上半年，A股市场新股破发频现，跟投制度下，券商承担了投资收益风险，新股上市的不同表现也直接影响公



司业绩，进一步造成业绩分化。

下半年有望企稳

展望下半年，专家认为，随着市场回暖，券商业绩有望企稳，行业整体可能走出先抑后扬曲线。

“下半年宏观经济有望逐步企稳回升，流动性将保持合理充裕状态，且我国下半年货币政策空间充足，为证券行业发展提供了较好的环境。”财信证券分析师刘敏表示，随着资本市场改革进一步深化，科创板做市业务有望加速落地，全面注册制实施的预期加强，券商板块有望获得资本市场改革利好的催化。

长城证券认为，下半年预期会有更多稳增长与稳市场政策出台，促进资本市场长远发展。券商行业分化与发展并存，行业生态重塑，财富管理和机构业务卓越的头部券商有望获得更高估值溢价。

但总体来看，当前我国经济下行压力持续加大，稳增长、稳就业、稳物价面临新的挑战，给资本市场的正常运行造成一定干扰。券商应如何应对困难挑战，寻找业务突破点？

“投研能力是券商业务的基础，且各券商投研能力差别较大，这有望成为券商逆势的突破口。未来，提升投研能力应是券商的着力点。”陈雳说。

机构业务机会可能是下个爆点。长城证券非金融分析师刘文强表示，应重视机构业务条线及融券业务机会，随着全面注册制改革持续推进，投行产业链重要性凸显。结合当前IPO情况及发行节奏判断，2022年IPO整体会保持常态化趋势，市场流动性总体充裕，截至今年6月底，融券余额在7%左右浮动，随着市场企稳，未来融券业务发展值得期待。

刘欣琦也认为，机构业务将成为新的增长亮点，“市场回暖将利好券商财富管理业务发展。同时，居民财富管理需求高增带来机构资产管理规模的提升，这将催生机构客户需求的快速增长。其中，以衍生品为代表的客需型业

陶然论金

金融服务新市民交出首份成绩单。银保监会近日披露数据显示，截至目前，22家银保监局会同省（区、市）相关部门出台了专项支持政策，1798家银行保险机构共有2.88万个金融产品覆盖新市民。

这是今年3月份央行与银保监会联合印发《关于加强新市民金融服务工作的通知》以来，监管部门首次对金融服务新市民情况披露数据。此外，多地监管部门通过引导金融机构开展帮扶行动，助力新市民从“落得下脚”到“扎得下根”，总的来看，相关服务举措初见成效。

近段时间，由于疫情多地散发，部分进城务工人员、快递小哥、货车司机等新市民暂时遇到困难。此时金融机构对他们进行帮扶与纾困，为他们送上金融服务“及时雨”，不仅凸显了金融服务的温度，提高了服务质效，而且对于稳住宏观经济大盘、畅通国民经济循环也有重要意义。今年上半年以来，银保监会多次要求金融机构多措并举提升金融服务质效，通过优化调整信贷产品等，持续扩大对新市民的金融服务供给。

目前，我国新市民群体扩张速度快，发展潜力大，而且需求越来越多元化。如何满足新市民的金融需求成为金融机构的新课题。值得注意的是，新市民与原有的普惠金融服务群体有不少交集。众所周知，普惠金融服务量大面广，经过各方多年探索，取得积极成效。新市民的金融服务与普惠金融有重合之处，但也不尽相同。相关政策明确，新市民金融支持对象包括新市民群体和为其提供服务的企业，支持行

金融服务新市民

金融、仓储、邮政业、居民服务、修理和其他服务业、信息传输、软件和信息技术服务业等，支持场景分为消费、经营和住房三大类。

具体来说，新市民的金融服务需求与普惠金融存在不同之处，这就要求金融机构要有更多新作为。如果继续沿用普惠金融的相关举措服务新市民，恐怕难以达到各方期待的效果。

另外，在实践中，还有一些待解决的难点堵点。比如，新市民信用资产余额不足、缺少有效抵押物，金融机构用传统风控模式难以衡量其信贷资质。此外，这类群体金融需求具有小而散的特点，大型银行出于成本收益、授信难度大等方面的考虑，存在“惜贷”“惧贷”的现象。

加大金融服务新市民力度，要立足业务的新特点，推动形成良性循环，重点在创业、就业等吸纳新市民较多的领域利用大数据等金融科技探索增信手段，深挖新市民金融需求，提供广覆盖、可量化、能落地的金融服务举措，多措并举降低新市民融资成本。除了提供金融服务外，有条件的金融机构还要注重新市民的各类技能提升的需求，提升其在城市落脚扎根的软实力。

对金融业自身来说，服务新市民也是深化金融供给侧结构性改革的内在需要。由于新市民缺乏稳定收入和抵押担保，并非传统金融的优质客户群体，伴随着金融科技的发展，金融机构目前已能够解决新市民的增信问题。这也意味着，金融机构在服务新市民群体上存在较大业务挖掘空间。对此，金融机构要抓住机遇，积极创新相关产品和服务，提高服务质效，争取更大作为。

本版编辑 陆敏 马春阳 美编 倪梦婷

商业银行不可过度依赖第三方平台——

防止互联网贷款管理“空心化”

本报记者 郭子源



互联网贷款管理“空心化”问题再迎解决方案。日前，中国银保监会印发《关于加强商业银行互联网贷款业务管理提升金融服务质效的通知》(以下简称《通知》)，明确要求商业银行提高互联网贷款的风险管控能力，切实履行贷款管理主体责任。其中，若互联网贷款涉及与合作机构开展营销获客、支付结算、信息科技等合作，商业银行应当加强核心风控环节管理，不得因业务合作降低风险管控标准。

“目前互联网贷款主要包括三大类，商业银行自营、商业银行与合作机构共同出资的互联网联合贷、银行行出资+合作机构助贷。”中国人民大学中国普惠金融研究院副院长莫秀根表示，备受市场关注的模式是“商业银行出资+合作机构助贷”。所谓“助贷”，是指商业银行借助第三方的数据、技术或平台，提升客户获取、信贷决策、风险管控、贷后管理等各环节的效率。“这有助于多方共赢。”莫秀根介绍，一方面，通过与其他机构合作，银行扩展了数据维度、客户渠道，降低了信息获取成本；另一方面，助贷机构实现了更高的业务规模、更稳定的上下游供应链；此外，小微企业和消费者也能获得更好的消费体验、更低的信贷

门槛和贷款利率。近年来，互联网贷款业务快速发展，在服务实体经济方面发挥了重要作用。“作为传统线下贷款的重要补充，互联网贷款能够更便捷地满足企业、居民的合理融资需求，有利于支持实体经济的发展，有利于不断提高金融普惠覆盖面。”中国银保监会相关负责人说。尤其在新冠肺炎疫情防控的背景下，互联网贷款可以触达传统金融渠道难以覆盖的客户群体。据监管部门统计，截至2021年12月末，银行业金融机构互联网贷款余额为5.75万亿元，同比增长21.8%，其中用于生产经营的个人互联网贷款、企业流动资金互联网贷款同比分别增长68.1%、46.3%。

因此，为加大对实体经济的支持力度，持续提升金融服务质效，《通知》鼓励商业银行稳妥推进数字化转型，精准研发互联网贷款产品，增加和完善产品供给，提高贷款响应率、优化贷款流程，从而充分发挥互联网贷款的积极作用，如助力市场主体纾困、降低企业综合融资成本、加强新市民金融服务、优化消费重点领域金融支持等。但需注意，在业务开展的过程中，一些风险隐患也在滋生，最突出的是风险管控问题。“部分商业银行履行贷款

主体责任不到位，授信审批、贷款发放、资金监测等核心风控环节过度依赖合作机构，这与监管要求有一定差距，不利于业务持续发展。”银保监会上述负责人表示。

为此，《通知》坚持发展与规范并重，在鼓励商业银行稳妥推进数字化转型、充分发挥互联网贷款积极作用的同时，针对不合规问题提出了细化整改要求。最核心的是，商业银行要履行贷款管理的主体责任，坚持自主风控管控。“贷款是商业银行的核心业务，自主风控是实现互联网贷款业务平稳健康发展的生命线。”银保监会上述负责人说。

具体来看，商业银行应当提高互联网贷款的风险管控能力，独立有效开展身份验证、授信审批和合同签订，严格履行贷款调查、风险评估、授信管理、贷款资金监测等主体责任，严格落实金融管理部门对征信、支付和反洗钱等方面的要求，防范贷款管理“空心化”。如果互联网贷款涉及与合作机构开展营销获客、支付结算、信息科技等合作，商业银行应当加强核心风控环节管理，不得因业务合作降低风险管控标准。

此外，商业银行还要加强贷款资金管理，贷款资金发放、本息回收代扣、止付等关键环节由银行自主决策、指令由银行发起；同时，商业银行要采取有效措施监测贷款用途，确保贷款资金安全，防范合作机构截留、汇集、挪用。在过渡期安排方面，综合考虑商业银行整改进度、业务连续性以及征信规定衔接等因素，《通知》过渡期设置与《征信业务管理办法》保持一致，即自发布之日起至2023年6月30日，《商业银行互联网贷款管理暂行办法》过渡期一并延长，以确保互联网贷款业务对实体经济支持力度不减。

“下一步，银保监会将加强监督指导，抓好贯彻落实，推动商业银行依法、审慎开展互联网贷款业务，切实提高经营管理水平，持续提升金融服务实体经济质效。”银保监会上述负责人说。

邮储银行衢州市分行：助企规避汇率风险

2022年以来，在当地监管机构的指导下，邮储银行衢州市龙游县支行协同政策担保公司“吴诚担保”，银证担保支持小微企业汇率避险业务在衢州市成功落地，为浙江某新发展公司办理远期结汇业务。

这是一家制造类出口企业，一直采用即期方式进行结汇，对汇率风险管理心存顾虑，担心避险效果不佳、业务流程复杂和缴纳保证金增加企业成本等。邮储银行衢州市分行根据企业实际经营及汇率市场情况，向客户提供衍生交易产品策略，协同政策担保公司免保证金为企业提供免费避险服务，锁定一个月的远期汇率。通过确定未来收汇时的汇率，企业可以锁定财务成本，提前确定利润，并且可在汇率波动比较大的市场情况下，获得一定的锁定收益。

“远期结汇业务由客户与邮储银行签订远期结汇合同，约定办理结汇或售汇日期、外币币种、金额、汇率等内容，根据合同开展业务。”邮储银行衢州市分行客户经理解释道，“这是目前我们银行外汇衍生业务的主要产品，已被越来越多的企业所接受。”

下一步，邮储银行衢州市分行将进一步优化业务办理渠道和流程，加大银行让利让幅度降低企业成本，抓住汇率知识传导、汇率避险成本等难点领域，将汇率风险中性理念宣传作为涉外企业金融服务重点工作。同时，加强与本地企业联系，切实帮助中小企业纾困解难，不断提升金融服务涉外企业的质效。

(数据来源:邮储银行衢州市分行)

浙江桐乡：千名干部助千企 精准纾困解难题

“感谢助企干部，帮我们找到了产品匹配度高、距离又近的工厂，让我们的产能和交期都能保持稳定。”近日，位于浙江省桐乡市的浙江华周智能装备有限公司副总经理林总欣喜地说。

2022年6月份以来，桐乡市根据浙江省经济稳进提质相关工作部署，选派千名干部赴企业一线开展“一对一”助企服务，提升为企业服务精准性，做到生产不停、链条不断、产能不减、秩序不乱，为稳增长提供有力保障。

一是提高服务“覆盖面”。4套班子领导联系重点头部企业，涉企部门联系全市亿元以上企业、2000万元到亿元以下企业由镇街道主体对接服务，实现规模以上企业全覆盖；针对全市4万多家规模以下企业，借助“96871”企业服务平台和企业码，通过线上服务推送和线下宣讲等方式，实现小微企业全覆盖。

二是强化服务“精准度”。建立产业链互助数字化应用平台，对企业进行精准“画像”，匹配推荐适合企业的政策、金融产品等服务。利用产业链互助系统，助企干部为本地企业成功匹配到上下游资源，解决疫情期间企业供货难题，确保供应链稳定。截至目前，已走访企业3245次，累计收集问题559个，反馈、办理率全部达标。

三是优化服务“新格局”。助企干部瞄准桐乡市经济发展中企业“两头大中间小”结构不合理难题，确定“壮腰工程”为重点工作方向，筛选数字经济、装备制造、新材料、生命健康、时尚产业等共100家企业，利用好“五张清单”、50亿元产业基金和5000万元政策补贴等，助力产业结构优化升级。

(数据来源:中共浙江省委组织部、桐乡市经济和信局)

·广告

·广告