券商ROE创新高信息技术投入大幅增长

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

日前,中国证券业协会 (以下简称"中证协")发布 2021年证券公司经营业绩排 名情况。同往年相比,2021 年券商ROE(净资产收益率) 持续攀升且冠军易主。近年 来,ROE最高者始终为东方 财富,但2021年华福证券后 来者居上,华福证券ROE高 达 17.80%,超出东方财富 0.36

个百分点。ROE 突破 10%的 券商也由 2020 年的 11 家增至

券商信息技术投入也 较 2020 年大幅增加,个别 券商投入金额翻倍式增

长。从投入金额来看,华 泰证券以233.84万元位居 冠军,另有9家券商规模破 百万元。而从信息技术投 入占营业收入比例来看, 自 2018 年公布该项排名以

来始终位居第一的东方财 富被华林证券和华鑫证券 超越,二者投入比例分别高 达 25.17%和 24.33%。

此外,证券公司2021年 代销金融产品收入大增

51.7%,系各项细分业务中增 速最快者。总资产和净资产 同样实现较大增长,较2020 年末分别增长20%和12.5%, 总资产首次突破10万亿大关 达 10.53 万亿元。

资管创新、高杠杆业务推高ROE

券商近年来净资产收益率的持续攀升,得益于资管等创新业务发展带来的ROA提高和融资融券等 高杠杆业务的持续扩容。

券商净资产收益率近年来屡 创新高。根据中证协历年公布的 证券公司经营业绩排名,2018年 时,净资产收益率只有2家超过 8%,在6%以上者也仅有8家。 2019年,东方财富、中信建投和东 莞证券净资产收益率突破10%,10 家券商净资产收益率超越8%。到 2020年,净资产收益率居8%以上 的证券公司增至29家,10%以上者 也已多至11家。其中,东方财富 和中信建投净资产收益率首度超 越 15%,分别为 15.46%和 15.30%。 2021年,净资产收益率突破10%和 8%的券商新增5家,分别达到16 家和34家,连续3年位列第一的东 方财富上升 1.98 个百分点至 17.44%,但却未能保持冠军,华福 证券以17.80%的高值位居榜首。

"券商近年来净资产收益率 的持续攀升,得益于资管等创新 业务发展带来的ROA(资产收益 率)提高和融资融券等高杠杆业 务的持续扩容。"瑞银证券A股非 银金融行业分析师曹海峰在接受 《中国经营报》记者采访时表示。

他具体解释道,目前券商财 富管理业务、代销金融产品业务、 包括公募基金在内的资管业务、 衍生品业务、融资融券业务等创 新型业务呈爆发式增长,与经纪 业务等传统业务相比,此类业务 对证券公司ROA的赋能往往更

高。与此同时,融资融券、金融衍 生品等重资产业务杠杆率相对更 高,其近年来的快速发展也为券 商净资产收益率的提升提供了动 力。以融资业务为例,融资余额 已经从2018年底的8000亿元增至 1.7万亿元,这对券商杠杆率的提 升作用是显著的。

曹海峰同时提到,由于资管 等创新型业务头部券商更具优 势,且按照国际惯例,行业集中度 将进一步提高,相较于中小券商, 头部券商的净资产收益率提升将 更为显著和稳定。比如业绩较好 的公募机构多在头部券商旗下, 公募基金业务增长的蛋糕首先被 绩优公募机构所得,继而被头部 券商收入囊中,拉动头部券商净 资产收益率攀升。目前美国等发 达资本市场,资管业务的集中度 已经在40%以上甚至超过50%,而 国内资管业务集中度尚在20%左 右,未来5~10年,国内资管业务 集中度将大幅提升,国内券商净 资产收益率也将进一步向头部券 商集中。

在中证协公布的证券公司 2021年度净资产收益率排名中, 除华福证券(17.80%)和东方财富 (17.44%)位居前二以外,排名前十 者还包括中信建投(13.88%)、中金 公司(13.81%)、东莞证券 (13.33%)、兴业证券(12.02%)、中

信证券(11.82%)、银河证券 (11.58%)、国信证券(11.38%)和招 商证券(10.67%),中小券商仅华福 证券和东莞证券2家,其余八大席 位皆被头部券商占据。

近两年来,华福证券净资产 收益率翻倍式增长,2019年尚为 3.21%, 排名第47位; 2020年升至 7.63%, 位列第31位; 2021年涨超 10个百分点至17.80%。东莞证券 净资产收益率则稳居行业前列, 2019年以10.08%位列季军,2020 年以11.61%排名第六,2021年以 13.33%位列第五。

与此同时,证券公司2021年 代理销售金融产品收入同样实现 大幅增长。根据中证协统计,上 述增速高达51.7%,规模达190.75

曹海峰认为,券商代理销售 金融产品产生收入的增加得益于 公募基金行业的持续扩容,也在 一定程度上体现着财富管理转型 的成功。但他认为,代理销售金 融产品本质上是卖方模式,买方 投顾才是财富管理转型的重点所 在。如今,在国内26万亿元规模 的公募基金市场中,买方投顾占 比仅为1%左右,买方投顾市场广 阔。哪家券商能够在财富管理转 型中占得先机、率先建立起行业 壁垒,就能在证券业竞争中拥有 更强的营利能力和发展潜力。

10家信息技术投入过百万

2021年,信息技术投入百万元以上者扩容至10家,其中,位居榜首的华泰证券突破200万元,高达 233.84万元。

近年来券商行业大幅增长的 除净资产收益率以外,还有信息技 术投入。

2018年,信息技术投入50万 元以上的证券公司仅有平安证券 (53.40万元)和国泰君安(52.57万 元)2家。2019年,信息技术投入 突破50万元者快速扩容至14家。 其中,国泰君安(123.92万元)、华 泰证券(120.24万元)和中信证券 (113.87万元)跨入百万元规模行 列。2020年,百万梯队增至4家, 分别为华泰证券(194.71万元)、国 泰君安(139.83万元)、中信证券 (137.40万元)和招商证券(103.26 万元)。2021年,信息技术投入百 万元以上者扩容至10家,其中,位 居榜首的华泰证券突破200万元, 高达233.84万元。

聚焦2021年券商信息技术投 人增速,头部券商中,中金公司增速 最快,投入金额较2020年增加90.26 亿元至185.6万元,投入金额排名也 由2020年的第六位升至亚军。

中金公司自2020年12月正式 启动金融数字化建设,目前已经搭 建起数字化平台,DevOps(软件开 发、技术运营和质量保障的协同) 能力、大数据能力、AI(人工智能) 能力等科技核心竞争力也得到了 跨越式发展,并培养和会聚了一大 批既具有技术经验又具有业务知 识的综合性数字化人才。借助金 融数字化的力量,中金公司运营效 率得以明显提升。中金公司首席 信息官、信息技术部负责人程龙曾 向记者表示,借助金融数字化的力 量,有的场景效率提升了400%,整 体统计下来,过去一年通过数字化 手段解放的生产力已经达到了年 化20万人/天。

从信息技术投入占营业收入 比例来看,自2018年公布该项排 名以来始终位居榜首的东方财富 尽管保持14.26%的高位,今年反而 被华林证券和华鑫证券超越,二者 信息技术投入数额约占营业收入 的四分之一,投入比例分别为 25.17%和24.33%。

华林证券金融数字化改革也 被部分中小券商视为"弯道超车" 的重要途径。华林证券相关负责 人告诉记者,自2021年确定科技 金融战略转型,华林证券以"打造 新一代年轻化科技金融公司"为长 期发展战略目标,全年通过"部落 制"改革、大量引入头部互联网+ 金融复合背景人才、收购海豚股票 APP,与字节跳动保持深度合作等 多举措逐步落实转型步伐,逐步构 建属于华林的金融生态平台。 2021年,华林证券科技投入约3.47 亿元,较2020年的0.88亿元同比 大幅增长293.98%,未来华林证券 还将持续保持科技投入,以科技赋 能业务、保持科技竞争力,坚定金 融科技转型发展方向。

上述负责人认为,券商行业数 字化改革应紧扣稳妥发展金融科 技和强化监管科技运用两条主线, 不断强化数字科技对资本市场的 有效支撑,进一步提高信息技术安 全自主可控、加强数字赋能监管、 促进科技与业务深度融合、推进行 业技术共享共建共治。

华鑫证券相关负责人也有类 似观点,他告诉记者,近年来,随着 大数据、云计算、区块链、人工智能 等新兴技术在证券行业内的不断 尝试与实践,对于金融科技的积极 探索也使券商业务发展得以创新 突破,金融科技赋能业务发展成为 了行业主要战略之一,证券行业的 竞争格局也因此重塑。从实体营 业部逐年缩减到线上交易量连年 攀升,从传统的佣金大战到借助大 数据等技术手段提升客户体验与 活跃度,金融科技正逐渐成为券商 核心竞争力。

正是基丁金融科技系券商核 心竞争力的观念,2017年起,华鑫 证券确立了"以金融科技引领业务 发展"的转型战略,并从次年起持 续加大信息建设方面的投入, 2018~2021年分别投入6536万元、 1.2亿元、1.77亿元和3.84亿元。

在金融数字化建设上,华鑫证 券旨在打造两种基本能力和三个 平台,即做强速度+智能两项基本 能力,并基于这两项核心能力搭建 投资服务平台、风险控制运营管理 平台、生态合作平台。通过金融科 技的战略布局,对投资全生命周期 的各个环节进行赋能,"让投资变 成一件容易的事"。

"我司数字化转型坚持以技术 驱动、模式牵引、价值导向为理念, 探索承载零售、机构、投资、投行等 业务模块,覆盖清算、运营、运维、 合规、风控、办公等管理模块的转 型路径,打造金融科技发展的'四 梁八柱',全面提升内部运营效率 和客户服务水平。"上述华鑫证券 负责人对记者说。

在曹海峰看来,金融数字化是 券商的新机遇和新风口,若想跻身 头部券商梯队或在某一细分领域 位居前列,加大信息技术投入,充 分运用金融数字化改革赋能业务 发展是必不可少的。

曹海峰认为,信息技术或金融 数字化对证券公司的业务支撑作 用主要体现在三个方面:第一,提 高运营效率,完善内部流程。第 二,提升产品和服务的质量。比 如,使得券商APP用户体验最大 化,系统更稳定、交易更安全、使用 更方便。第三,加快证券公司的战 略转型和新业务开启速度。例如, 目前正在大力推进的买方投顾转 型,若能借助金融数字化的力量推 出针对性投顾产品,提高投顾专业 水平,即可为公司带来不可小觑的 收入增长。尤其是与零售长尾客 户相关的业务,若能成功借力金融 数字化,则可在大幅提升服务使捷 度、增强用户黏性的同时,大幅降 低业务成本。

2022年7月新刊抢先读



全球诸多不确定因素给企业的生存发展带来多重挑战。特别是随着经济活动的蓬勃发展,全球流动性不断加 强,"黑天鹅"事件对经济领域的波及和影响程度也日益加深。当不确定性成为确定状态后,市场对企业提出了更 高的要求——是否具备动态生存和竞争的能力。这背后其实是企业竞争力的重塑,面对挑战,企业怎样才能从逆境 中实现突围?在找寻动态生存之路上,传统的管理和思维方式又将发生怎样的变化?组织如何找到适应这种"动态 变化"的更优存在方式?

· 热点 HOT NEWS ·

23 拯救"内卷"的国产手机 30 推开"露营经济"的那扇窗 41 线上演唱会是一门好生意吗?

62 远程办公改变了什么?

67 逸仙电商 "二次创业"能否"风起" 75 张汝京的中国"芯事"

80 B站需要新故事 110 茅台冰淇淋,一次"蓄谋已久"的跨界 126 StepN , "跑步赚钱梦"碎了?

订阅

《商学院》杂志全年订价480元 本期零售价40元 邮发代号: 2-520

在线零售

淘宝: https://zjyd.taobao.com/ 拼多多: https://mobile.yang keduo.com/mall_page.html? 订阅咨询电话: 010-88890090 mall_id=543690507





纸质刊订阅 商学院APP

上接 下 B3

个人养老金投资于公募基金 政策虽已落地,不过就目前来看, 参与该类业务也有一定的参与门 槛,部分基金管理人和销售机构或 被拒之门外。

41家管理人82只产品符合要求

《暂行规定》中指出,个人养老 金基金应当具备运作安全、成熟稳 定、标的规范、侧重长期保值等特 征,并符合法律法规和中国证监会 规定。

包括:最近4个季度末规模不 低于5000万元的养老目标基金以 及投资风格稳定、投资策略清晰、 长期业绩良好、运作合规稳健,适 合个人养老金长期投资的股票基 金、混合基金、债券基金、基金中基 金和中国证监会规定的其他基金。

"符合4个季度这个时间维度 的产品至少已经成立满一年,产品 已经募集成功且已度过建仓期进 入成熟的投资运作阶段。5000万 元的规模门槛则主要是为了避免 基金规模过小而影响投资管理效 率。"上海一家公募基金人士谈道。

在张碧璇看来,这样的规定主 要是减少人选基金"迷你化"情况 的发生,一方面是由于规模过小的 基金面临较高的清盘风险,另一方 面当基金规模过小时大体量资金 的进出可能会对基金本身的投资 运作及净值稳定产生影响。

"个人养老金作为参与人退 休后的补充保障,强调资产的安 全性和投资的稳健性。"天相投顾 相关人士表示,对个人养老金基

金进行规模筛选,有助于投资者 规避因基金规模过小所产生的清 盘风险,以及大额申赎对净值造 成的冲击风险。

根据《暂行规定》,天相投顾测 算,目前全市场共有82只养老目 标基金满足规模要求。上述82只 养老目标基金最近4个季度平均业 绩为-2.41%,同期沪深300表现 为-17.38%,大幅战胜市场14.97%。

据天相投顾测算,目前上述82 只产品的管理人合计41家,其中 华夏基金公司旗下产品数量最多, 有11只产品符合要求;交银施罗 德基金公司产品规模最大,旗下符 合要求的产品最近一季度合计规 模225.50亿元。

《暂行规定》目前已经明确养 老目标基金先行开展个人养老基

张碧璇认为,这类产品主要是 以FOF形式通过投资公募基金进 行风险的二次分散,实现相对稳健 的基金资产长期增值。不过无论 是借鉴海外经验还是从政策走向 来看,未来个人养老金账户的可投 范围有望不断扩大。

"目前来看,作为指定先行参 与个人养老基金的基金类型,养老 目标基金较为适合率先开展个人 养老基金业务。"天相投顾相关人 士表示,养老目标基金相对于保 险、储蓄和理财产品,更加注重权 益资产投资,收益性更强,同时基 金优选的策略有助于分散风险。

同时,其目标风险或目标日期策略 下滑轨道的设定也可以与不同阶 段的养老需求相匹配。

记者注意到,除了基金管理人 和基金评价机构外,《暂行规定》对 销售机构也提出具体要求:经营状 况良好,财务指标稳健,具备较强 的公募基金销售能力;最近4个季 度末股票基金和混合基金保有规 模不低于200亿元,其中,个人投 资者持有的股票基金和混合基金 规模不低于50亿元。

"这是考虑到个人养老金业务 的安全性和可持续性。"万家基金 相关人士表示,个人养老金销售机 构既需要有一定的客户保有量,也 需要有能力提前投入进行个人养 老金投资服务建设。满足规模要 求的机构一般具备较为成熟的代 销业务,业务收入能够支持持续的 个人养老金服务需求。

"为保护投资人合法权益,确 保个人养老金基金销售业务的长 期连续性和安全稳定性,个人养老 金基金销售业务中涉及到的宣传 推介、投资者适当性管理、投资者 教育等销售服务都需满足较高的 要求,规模量化一定程度上可以体 现销售机构的经营状况、公司治 理、内控机制、合规管理等情况。" 天相投顾相关人士指出。

根据天相投顾测算,截止到 2022年一季度末,共计有39家销 售机构满足股票型和混合型基金 保有量规模要求。