

主板注册制首批10只新股下周一亮相

主板4月10日要迎新了!

4月4日晚,沪深交易所发布公告,明确主板注册制首批企业将于4月10日上市。

尽管此次沪深交易所未披露首批名单,但Wind数据显示,截至目前,陕西能源、南矿集团、江盐集团、柏诚股份、海森药业、中电港、常青科技、中信金属、中重科技、登康口腔均已完成发行工作。

根据记者统计,上述IPO企业普遍体现“大盘蓝筹”特点,业务模式成熟、规模较大,比如有的营收上千亿,也有旗下产品品牌家喻户晓。

值得投资者注意的是,随着主板首次注册制股票于4月10日上市,沪深市场新修订的交易规则将正式实施,其中最大变化在于,放开新股上市初期涨跌幅限制;优化盘中临时停牌机制;优化价格笼子机制。



主板注册制新股亮相倒计时

根据4月4日沪深交易所发布的《关于沪深交易所主板注册制首批企业上市安排的答记者问》,沪深交易所主板注册制首批10家企业已完成发行,具备上市条件。

交易所称,目前,主板注册制首批企业上市交易的各项准备工作已基本就绪,上市时机已经成熟,将于4月10日(下周一)举行首批企业上市仪式。

根据Wind数据,截至目前,陕西能源、南矿集团、江盐集团、柏诚股份、海森药业、中电港、常青科技、中信金属、中重科技、登康口腔均已完成发行工作,等待上市。

据悉,上述企业均为此前证监会在审排队项目。随着全面注册制的正式实施,上述IPO项目均平移到交易所审核。

从平移后的审核节奏来看,10家企业均在2月20日获得交易所受理,3月13日进入上市委员会环节,在审核通过后,次日提交注册,3月16日10家企业均获得证监会注册批复。根据记者统计,从交易所受理至证监会下发批文,共用时24个自然日。

10家企业亮点如何?

据了解,发行人申请IPO上市要符合相关板块定位,其中,主板要突出“大盘蓝筹”特色,重点支持业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业

代表性的优质企业。那么,上述10家主板注册制新股主营哪些业务?盈利规模如何?券商中国记者梳理如下:

陕西能源是以电力和煤炭生产为主业的大型能源类企业,主营业务为火力发电、煤炭生产和销售。2022年实现营业收入202.85亿元,扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润为24.22亿元。

登康口腔从事口腔护理用品的研发、生产与销售,旗下拥有口腔护理知名品牌“登康”“冷酸灵”等,主要产品涵盖牙膏、牙刷、漱口水等口腔清洁护理用品,同时还开发口腔护理用品、口腔卫生用品,以及口腔医疗器械用品。2022年营业收入为13.13亿元,扣非后净利润为1.05亿元。

南矿集团主营业务为砂石骨料和金属矿山相关的破碎、筛分设备的研发、设计、生产、销售及后市场服务。2022年度公司实现营业收入8.63亿元,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1.04亿元,较2021年度的增长幅度分别为19.10%、14.98%。

海森药业是一家专业从事化学药品原料药及中间体研发、生产和销售的高新技术企业。公司已形成以消化系统类、解热镇痛类和心血管类原料药为主,以抗抑郁类、抗菌类等原料药为辅,同时以抗病毒类、非甾体抗炎类等特色原料药与制剂为预备的产品体系。2022年实现营业收入4.23亿元,同比增长8.69%;实现扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润1.01亿元,同比增长12.02%。

中电港已发展成为涵盖电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务的综合服务提供商。2022年度公司营业收入为433.03亿元,同比增长12.79%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为2.18亿元,同比下滑35.88%。

柏诚股份主要专注于为高科技产业的建厂、技改等项目提供洁净室系统集成整体解决方案。2022年度公司经审阅的营业收入为27.51亿元,同比增长0.33%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为2.35亿元,同比增长56.92%。

江盐集团专注于盐及盐化工产品研发、生产和销售,主要产品包括食盐、工业盐、元明粉等盐产品以及纯碱、小苏打等盐化工产品,拥有“井冈”“百仙”“清江古海”等食盐市场知名品牌以及“瑞江”“晶昊”等工业盐、小苏打、纯碱产品品牌。2022年度公司实现营业收入29.36亿元、净利润4.43亿元,较2021年同期分别增长42.86%、134.05%。

常青科技主要从事高分子新材料特种单体及专用助剂的研发、生产和销售业务,致力于为下游高分子新材料的产品制造、性能改善、功能增强提供支撑。2022年公司实现营业收入9.64亿元、扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润1.9亿元,同比分别增长27.07%、31.33%。

中重科技是集智能装备及生产线的研发、工艺及装备设计、生产制造、技术服务及销售为一体的国家级高新技术企业,主要产品为机械、电气、液压一体化的热轧型钢、带钢、棒线材、中厚板轧制的自动化生产线、成套设备及其相关的备品备件。2022年营业收入15.28亿元,扣非净利润2.66亿元。

中信金属主要从事金属及矿产品的贸易业务,经营的贸易品种主要包括铁矿石、钢材等黑色金属产品,以及镍、铜、铝等有色金属产品,主要业务模式包括进口贸易、转口贸易和国内贸易。2022年度公司实现营业收入119.75亿元,净利润22.15亿元,分别较2021年度增长5.64%、21.55%。

市场化发行定价结果分化

从发行结果来看,一级半市场投资者对上述10家IPO企业基本认可。市场化发行承销机制下,主板公司定价弹性大幅提升,市场化发行定价结果分化,总体合理适中。

Wind数据显示,上述10家主板注册制新股企业的发行价格集中在10元/股~20元/股之间,最高

值为海森药业(44.48元/股),最低值为中信金属(6.58元/股)。10家IPO企业发行市盈率大多在20倍~40倍之间,中位数为34.75倍;与行业市盈率比值的中位数为1.95倍。

上述10家主板注册制新股募资总额为212.11亿元。大多数实现足额募资。其中,陕西能源实际募资72亿元,比预期多募资逾8亿元。而南矿集团和中信金属实际募资分别为7.84亿元、32.98亿元,低于预期。

4月10日交易规则有变

值得注意的是,随着主板首批注册制新股上市,主板交易规则将会发生变化。

2月17日沪深交易所分别发布修订后的《上海证券交易所交易规则》《深圳证券交易所交易规则》。双方均明确,上述规则自按照《首次公开发行股票注册管理办法》发行的首只主板股票上市首日起施行。其中最为主要的变化为如下:

一是首次公开发行上市的主板股票,上市后的前五个交易日不设价格涨跌幅限制。

二是优化盘中临时停牌制度,无价格涨跌幅限制股票盘中交易价格较当日开盘价首次上涨或下跌达到或超过30%、60%的,停牌10分钟。

三是优化价格笼子机制,在复制科创板股票和创业板股票现有2%有效申报价格范围要求的同时,增加10个申报价格最小变动单位的安排。

四是增加主板股票严重异常波动指标:

1.连续10个交易日4次出现同向异常波动情形;

2.连续10个交易日日内收盘价格涨跌幅偏离值累计达到+100%(-50%);

3.连续30个交易日日内收盘价格涨跌幅偏离值累计达到+200%(-70%);

4.证监会或者交易所认定属于严重异常波动的其他情形。

交易所还表示,完善主板新股信息披露安排。主板新股改为前五个交易日不设涨跌幅限制后,上交所披露其首个交易日买入、卖出金额最大的5家会员营业部的名称及其买入、卖出金额。

同时,增加本方最优价格申报和对手方最优价格申报两类市价申报方式,同时允许市价申报用于无价格涨跌幅限制证券,并引入市价申报保护限价等。

来源:券商中国

券商年报“披露”财富管理转型风向

头部代销“增量不增收” 买方投顾“定胜负”



增长。截至2022年末,该公司“君享投”投顾业务客户资产保有规模57.22亿元、较上年末增长88.6%,其中,公募基金投顾签约客户资产保有规模18.00亿元、较上年末增长229.7%。

同时,2022年,国泰君安代销金融产品销售额为735.7亿元,同比增长7.6%,金融产品月均保有量213.8亿元,同比增长16.4%。

不过,记者注意到,现阶段,不少券商的代销金融产品业务面临着“增量不增收”的境况。

例如,2022年,中信证券代销金融产品收入(合并口径)同比下滑36.60%,在公司证券经纪业务收入中的占比为12.36%;国泰君安代销金融产品收入(合并口径)同比下滑17.93%,在其证券经纪业务收入中的占比为9.15%。

年报里并未公布相关代销业务的具体费用数据。“增量不增收”或与代销产品结构有关,部分新增规模可能来自代销费用较低的产品。

一位市场人士表示,代销金融产品的收入具有波动性,拓展财富管理业务的关键在于以客户为中心,持续扩大客群基础、完善综合服务能力,继而增强客户黏性、变现能力。

中小券商“弱市承压”

在2022年市场行情走弱的背景下,也有一部分券商的财富管理业务受到冲击。

浙商证券最新披露的年报显示,财富管理业务方面,2022年,公司全年新增各类金融产品销量344亿元,同比下降32.02%;期末金融产品保有量达到412亿元,同比下降7.42%。

“2022年受市场行情影响,金融产品销售难度

加大,产品销量较去年同期有所下降……公司及时转变业务思路,从产品销售模式向资产配置模式转型,坚持稳中求进、先稳后进,打好权益类产品、固收类产品组合拳。”浙商证券解释。

年报数据显示,2022年,该公司代销金融产品收入为303亿元,同比下滑36.56%,在证券经纪业务收入中的占比为15.49%。

记者注意到,浙商证券在2022年年报中介绍:公司财富管理事业部架构调整后,步入专业化、精细化、规范化发展,财富管理正式从20产品为中心的时代稳步向以客户需求为中心、注重产品组合配置的3.0时代迈进。而这番话术,也曾出现在浙商证券2019年年度报告中。

至于“向3.0时代迈进”的具体进展,该公司并未在2022年年报中提及。

另外一个现象是,部分转型较晚的上市券商,还未在年报中单列“财富管理”分项进行说明,而是直接将这块业务并入“证券经纪业务”一同分析。因此,暂时较难判断这类券商在财富管理转型方面的实质进展。

华安证券在2022年年报中分析证券经纪业务时谈到,2022年国内需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力叠加,A股各大指数普跌,沪深两市全年成交额较上年同期下降超10%。在此背景下,公司不断发力财富管理转型,客户分类分级体系设计完成,基金投顾“鑫易投”上线展业。

华安证券还公布了以下数据:分支机构财富管理中心及理财团队建设超9成,注册投资顾问人数超600人,同比增长24.90%;金融产品销售规模同比增长22.97%,代理销售金融产品净收入较上年排名上升6位(数据来源:中国证券业协会);投

资顾问类业务签约客户数超2万人,较上年同期上涨38.77%。

不过,年报数据也显示,2022年,华安证券代销金融产品业务收入为2803.07万元,较2021年的3502.23万元下滑了19.96%。

买方投顾或成胜负手

有分析人士指出,当前证券公司财富管理业务的痛点之一为缺乏基于主动管理能力的品牌与标签。

“现阶段证券公司财富管理业务聚焦于代销模式。受益于渠道能力带来的高额管理费分成,证券行业在投顾能力构建层面相对缺乏紧迫感,一些头部证券公司的基金投顾规模停滞在100亿元~200亿元的规模,未能有效扩容。资管层面,相较于头部公募基金公司,多数证券公司在资产管理领域尚未形成基于主动管理能力的标志性品牌。”该人士谈到。

从券商年报披露的发展计划来看,头部券商更加看重投顾业务驱动、科技赋能的模式。

展望2023年,中金公司表示,财富管理业务将继续围绕服务国家战略追求高质量发展,坚持做“长期而正确的事”,与客户一起成就更大的人生价值与社会价值。

该公司从多个层面提出了发展方向:例如,产品与解决方案层面,将“深耕”产品业务,继续引领行业买方投顾转型,着重“顾”能力的提升;整合产品投研资源,助力伙伴机构买方投顾转型,搭建买方投顾生态圈;投顾团队层面,加强对投顾的精细化管理与赋能,建设高质量人才队伍;客户体验层面,扩大客群规模,提高获客质量,通过数字化运营提升客户的转化与留存。

“围绕零售客户服务,坚定向‘投顾驱动、科技赋能’的财富管理2.0模式转型,加快完善落实‘三力’机制建设,提升产品销售和投顾业务竞争力。”国泰君安证券在谈到公司2023年拟开展的新业务时指出,财富管理业务将加强总部能力建设,着力提升金融科技、投资研究等能力,强化客户开拓和资产引入,提升分支机构承载力,深化客群经营,优化综合服务协调机制。

招商证券则表示,未来将坚持“线上+线下”的双轮营销驱动,强化“零售+机构”的营销联动整合,全力扩大客户规模,提高客户质量。大力发展财富管理业务,提高理财产品保有量及代销收入。

对比之下,财富管理转型效果尚不突出的券商则开始考虑特色化发展之路。

浙商证券则谈到,2023年,公司将继续顺应市场形势,以客户为中心,聚焦营销服务体系的转型升级。同时遵循稳中求进、先稳后进的财富管理新理念,持续优化产品配置结构,提升队伍专业服务能力,加快财富管理转型步伐,坚定走好最具浙商特色的财富管理之路。 据《21世纪经济报道》

2022年,A股赚钱效应较弱,沪深两市股基成交额同比下降10.29%至247.87万亿元。

叠加同业竞争加剧,券商传统经纪业务普遍呈现下滑态势。

截至4月4日,在已发布2022年年度报告的上市券商中,经纪业务收入下滑幅度最小的为中信建投证券,其该项收入较2021年下滑了5.71%;目前该项业务收入下滑幅度最大的券商为光大证券,同比下滑24.88%。

不过,部分券商代销金融产品规模、基金投顾客户数量等分项数据在2022年实现了一定增长。这些数据也被看作是观察券商财富管理转型进展的重要参考。

记者注意到,2022年,头部券商财富管理业务的客户数量、代销金融产品规模均呈现增长态势。不过,现阶段,不少券商的代销金融产品业务面临着“增量不增收”的境况。

在华安证券看来,零售客户日臻成熟且需求升级,财富管理正式从“产品驱动”与“渠道驱动”迈向“投顾引领”与“客户体验驱动”时代。从中长期看,财富管理转型和以此作为突破口的全业务链协同发展,仍是券商业务的核心突破口和增长点。

头部代销“增量不增收”

目前,各家券商对财富管理业务的披露口径并不统一。若仅以代销金融产品、基金代销等业务为参考,2022年,头部券商的业务增长态势较为明显。

根据最新年报披露的数据,2022年中金公司实现代销金融产品收入121亿元,同比小幅增长7%,占经纪业务净收入比重同比提高4个百分点至23%。同时,中金公司财富管理业务的产品保有量同比增长超10%至3400亿元,财富管理客户数同比增长28.3%,买方投顾产品保有规模近800亿元。

中信证券财富管理业务的亮点在于非货币市场公募基金的保有规模,以及基金投顾业务客户的

增长。具体来看,截至2022年末,中信证券面向高净值客户配置的各类私募产品保有规模约人民币1800亿元;代销非货币市场公募基金的保有规模(1733亿元)在券商中排名第一,较2021年末增长了23.08%。该公司公募基金投顾业务累计签约客户近14万户,累计签约资产超百亿元。

国泰君安证券的基金投顾业务也实现了较快