

券商业绩整体增长“投研”能力曝光

1月9日,A股三大股指全线上涨,券商板块早盘带领指数上行,创业板冲破1900点关口。随着股市行情回暖,直接受益的必是券商无疑。截至昨日记者发稿,已有6家上市券商公布了2019年12月份的业绩快报,均营收和净利润实现双增长。券商业绩离不开市场的升温,但券商研究能力也直接影响着券商成绩单。数据显示,2019年全年,国内共有88家券商发布了超16万份研报,共覆盖2309家A股上市公司,涵盖宏观研究、策略研究、金融工程、固定收益、行业研究5个研究领域。

■新快报记者 涂波

市场回暖提升券商业绩

市场“结构牛”的开启,提升了券商业绩。目前,上市券商开始陆续披露2019年12月份的业绩快报。从已公布的华安证券、华西证券、西南证券、华林证券、红塔证券和西部证券6家上市券商2019年12月份业绩来看,环比上涨幅度均超过100%。其中,华安证券环比上涨幅度最大,净利润涨幅达583.27%,其次

是西南证券上涨365.78%。

从2019年全年营收来看,6家券商营业收入均超10亿元。其中,华西证券2019年全年营收达37.05亿元。除红塔证券外,其余5家上市券商2019年营收均实现正增长,华西证券、西南证券、西部证券、华安证券同比涨幅均超20%。2019年全年累计净利润方面,这6家券商均实现同

比上涨,其中华安证券、西南证券和西部证券同比涨幅均超过100%,其余三家券商同比涨幅超过30%。

万联证券认为,2019年券商业绩有望整体增长,证券行业的“马太效应”将增强,建议重点关注龙头,以及低估值大型综合券商。那些评级提升、低基数、低估值的中小券商也值得期待。

行业研究产出研报最多

“投研”能力也能反映券商的投资水平。有不完全统计,2019年涨幅最高的前20大牛股中,有一半以上的企业受到两家以上的券商推荐,部分热门的个股中,甚至能获得10家以上券商的关注。如2019年最受欢迎的牛股——卓胜微,累计受到天风证券、方正证券、西南证券、中信建投等18家券商覆盖。

据东方财富数据,2019年全年,国内共有88家券商共4144位分析师,发布了167594份研报,共覆盖2309家A股上市公司。行业研究是

产出研报最多的领域,共产出104662份研报,其阅读数据也高居首位,达到566.54万次;

总体来看,2019年全年,就研报总量而言,宏观方面中金公司居首,策略研究方面川财证券领衔,金融工程方面天风证券第一,固收和行业研究方面,则是中金公司和安信证券称雄。就深度研报来看,长江证券、中信建投、广发证券占据前三名。

研报的总阅读次数方面,天风证券、安信证券、华泰证券位列前三名,最受投资者欢迎。覆盖范围来

看,国泰君安遥遥领先,其研报覆盖了951家上市公司,天风证券、中信建投、申万宏源等覆盖的上市公司也居前列。公司调研方面,中信证券、兴业证券、广发证券居前三,最为勤勉。

此外,值得一提的是,电子设备、信息技术行业的研报最受欢迎,这两个行业的研报总阅读数分别为57.27万次和50.37万次,TOP50的所有阅读次数中,有超过六成的阅读次数集中在信息技术、电子设备行业的研报上。

沃尔玛布局社区店 加速跑马圈地

新快报讯 记者陆妍思报道 全渠道发展顺利,沃尔玛准备启动进入中国以来最猛烈的一波“跑马圈地”行动。1月8日,沃尔玛中国正式对外公布2019年业绩,透露未来5至7年将在中国新增500家门店和云仓,其中主力布局社区店。

“根据最近的一个财季,也就是2019年第三季度财报,沃尔玛取得在中国市场五年来最好业绩。总销售额增长6.3%,可比销售额增长3.7%。”沃尔玛中国首席公司事务官石家齐表示,2019年沃尔玛在商品、渠道和服务上均有创新,去年初沃尔玛到家小程序正式上线,并在新用户增速和注册用户数方面迅速占领零售商超行业排名第一,小程序随后第一次参与了一年一度的“8.8购物节”,期间“沃尔玛到家”O2O订单量对比之前最高日增长超过150%。目前沃尔玛中国已拥有数字化顾客超过5000万,这个数字仍在增长。为支持到家业务,沃尔玛加大了对物流供应链的投资,其投资超过7亿元的首家定制化生鲜配送中心华南生鲜配送中心2019年在东莞启用,这也是沃尔玛进入中国23年以来最大单笔投资。

随后,沃尔玛中国总裁兼首席执行官陈文渊晒出了电商业务的核心数据:截至2019年11月,电商销售同比前一年增长了100%;2019年电商销售占整体销售比例达到14.7%,其中婴儿用品销售占比突破了20%;从整盘生意来看,电商对于整体沃尔玛中国生意增长的贡献率达到了92%。

“沃尔玛目前已经是最大的全渠道零售商之一,但我们仍然需要加快数字化进程。”沃尔玛中国总裁兼首席执行官陈文渊表示,未来三年将会与80%的顾客和会员建立数字化链接,全渠道顾客和会员的占比将达到三分之一。

沃尔玛自1996年进入中国在深圳开出首店以来,目前已布局400多家门店,计划到2022年,这些门店中会有一半完成全新升级。陈文渊透露,接下来将全力加速扩张更加贴近社区的新业态——“沃尔玛社区店”,该业态上线4000多种商品,提供1小时送达顾客家门口服务,2019年第3季度较第1季度,社区店的销售额和客流增长均超过20%,O2O销售额占比已超过30%。“预未来5-7年,新开设500家门店和云仓,包括沃尔玛大卖场、社区店和山姆会员店多种业态。”

首届“港·潮流”展览会在广州开幕

新快报讯 记者陆妍思 通讯员吴妮妮报道 由香港贸易发展局主办的“港·潮流”展览会1月9日在广州南丰国际会展中心开幕,将一连五日(1月9日至13日)举行。这是在大湾区发展规划纲要发布以后,港澳机构在穗单独办展的首个试点,逾70家参展商携逾180个香港优质品牌参展。

香港贸发局总裁方舜文致开幕辞时表示:“广州与香港地域相近、人缘相亲、语言相通,也有深厚的历史文化渊源。随着广深港高铁落成,大幅缩短了两地往来时间,令彼此距离

进一步拉近。《粤港澳大湾区发展规划纲要》的落实更便利了两地的人流、物流、资金流和信息流,以及在多个领域的合作,有利两地优势互补,互利共赢。”

此次展出商品包括食品、服装、时尚配饰、珠宝首饰、钟表、时尚精品、家庭用品及健康产品等,更首尝“夜经济”模式,方便消费者利用晚上时间逛展。场内设有三大主题展区,其中“设计及创意”展区邀请了15位香港本地年轻设计师,展示一系列向传统文化或工艺致敬的当代创意装置;“创新及科技”展区带来结合创新

思维与科技的器具,例如周大福的“云柜台”及“自动贩卖机”,以及ARTRO Digital Limited研发的Infanity3D影像装置;“检测及认证”展区则集中介绍香港的食品检测及认证服务,协助大湾区内的相关行业迈向专业化。

新快报记者在现场看到,各展区中以“香港美食专区”人气最足,设有多款新鲜热辣的港式风味街头小吃,包括鸡蛋仔、鱼蛋、奶茶、柠檬茶、XO酱炒肠粉、牛肉煎包、金勾翅、特色焗蟹盖、桂花雪燕桃胶等,让广州市民一尝香港的独特美食。

特别报道

泰康人寿携手南方医院 开创医险合作新模式

新快报讯 记者刘威魁报道 近年来,随着人们医疗服务需求的提升、医疗保障意识的加强及新医改的不断深入,保险与医疗两大行业协同发展趋势已日益突显。昨日,新快报记者获悉,泰康人寿与南方医院签署了“健保通医疗服务”暨“贵宾客户体检服务”合作协议,这开启了医险双方深度合作的新模式。

泰康人寿自2009年推出“健保通”直付理赔服务以来,已与全国290个城市的2000多家医院建立了健保通合作关系,其中三甲医院占比达45%。“联通商业保险与医疗机构,帮助客户实现了便捷医疗、贴心服务的优质商业保险体验,让泰康成为人们幸福生活的一部分。”泰康人寿广东分公司总

经理王蛟表示,此次合作,就是双方响应国家“促进健康服务业发展,推进加快发展商业保险的号召”,践行大健康、大民生工程中的重要一环,为湾区人民提供更优质的医疗资源和更便捷的保险理赔服务。

长寿时代的到来人们必然对健康生活、医疗技术水平有更高的要求,同时也为商业健康保险市场带来了新的发展机遇。《健康中国2030规划纲要》提出,健康产业将成为国民经济支柱性产业,医疗与保险也被赋予了更加重要的使命。商业健康保险已成为我国多层次医疗保障体系中的重要组成部分,更是推进“健康中国”国家战略的内在要求。

数据显示,2013-2019年间,健康险

年保费收入与赔付支出均保持两位数高速增长,6年复合增速均在30%以上;仅2019年前10个月,健康险赔付支出已达1838亿元,同比增长37.28%。商业健康保险为保障国计民生发挥了重要作用,也恰恰说明了人民群众日益增长的健康需求正在不断释放。

泰康一直是医险合作的先行者,早在12年前便积极投身养老和医疗产业。在养老领域,泰康已在北、上、广等18个核心城市布局长寿社区,目前入住老人多达3300名。在医疗领域,泰康自建医院带动医疗产业,泰康仙林鼓楼医院挂牌美国西奈山附属医院,泰康西南医养中心奠基,泰康同济(武汉)医院今年开业,每家长寿社区都配套建设了康复医

院;股权投资医疗健康产业,包括百汇医疗、华大基因、拜博口腔等知名企业;作为“保险+医养”这一模式的创造者,泰康为险资企业应对人口老龄化和保险业务转型提供了范本。

“以客户为中心提升服务品质,健保通让客户切实体会到了‘省时、省事、省心’,也让所服务的医疗机构有力提升了患者满意度和工作效率。”泰康保险集团副总裁兼泰康人寿常务副总裁黄新平表示,商业健康险的创新提速远不止于此,泰康希望与医疗机构一道架起医险深度合作的高架桥,在保险产品开发、健康管理等多方向广泛合作、共同探索,更加精准地对接和满足群众多层次、多样化、个性化的健康需求。