

# 半年报业绩成“胜负手” 高景气行业持续领跑



记者 费天元 编辑 朱绍勇

经历了短暂的横盘整理后，A股市场昨日再度放量冲高，个股呈现普涨格局。截至收盘，上证指数报3562.66点，涨0.73%；深证成指报15212.60点，涨1.34%；创业板指报3560.05点，涨2.78%。沪深两市合计成交12092.61亿元，重返万亿元大关。

从盘面上看，即将密集披露的半年报业绩成为资金布局的重要抓手。一方面，锂电池、半导体等高景气行业股价继续飙升，相关龙头股创阶段新高；另一方面，其余板块呈现内部分化，业绩优良标的涨幅明显高于板块内其他个股。

在过去两个月内，新能源汽车无疑是市场关注度最高的主线，相关上中下游公司获得资金轮番挖掘，股价新高个股不断涌现。昨日，锂电池板块继续上攻，再度成为市场最大亮点。

锂电龙头赣锋锂业股价高开高走收获涨停，全天成交65亿元，公司市值升至2529亿元。自7月5日放量拉升以来，赣锋锂业短短13个交易日累计上涨52%。

出色的基本面业绩是推动赣锋锂业短期

大涨的因素之一。公司此前上修了半年报业绩预告，修正后预计实现归母净利润13亿元至16亿元，同比增长730.75%至922.46%。多家机构跟进发布研报，认为公司作为全球领先的锂化合物生产商，有望充分受益于新一轮锂电行业上行周期。

此前与赣锋锂业同一天上修半年度业绩预告的天齐锂业，昨日股价同样涨停，并刷新历史新高，公司市值升至1187亿元。盛新锂能、西藏矿业等半年报业绩高增品种昨日也创下阶段新高。

半导体板块昨日也是赚钱效应爆棚。芯源微、芯海科技、斯达半导等8家公司创出历史新高。交易公开信息显示，大涨20%的芯源微和芯海科技均受到机构青睐。其中，芯源微获5家机构席位合计买入1.72亿元，同时有一机构卖出4387万元；芯海科技则被3家机构席位买入2960万元。

芯源微此前发布半年报业绩预告，预计净利润同比增加398.59%至543.35%左右。芯源微表示，半导体行业景气度持续向好，公司积极把握市场机遇，加大市场开拓力度，销售订单较上年同期大幅增加，2021年上半年营

业收入预计超过3.2亿元，基本达到去年全年水平。

无论是锂电池板块持续爆发，还是部分半导体公司股价持续创新高，背后都有半年报业绩作为支撑。进入半年报密集披露期，业绩兑现已经成为当下市场的核心逻辑。

信达证券策略分析师樊继拓表示，周期和成长是今年业绩兑现较好的两个方向。目前市场对于经济预期存在分歧，所以过去一段时间上涨主线集中在成长方向。而周期行业受到预期压制，出现一定的调整。

樊继拓认为，成长板块后续分化可能会加大。考虑到国内经济韧性较强，周期行业的景气度可能会重新回升，周期股仍存在第二波机会。此外，金融行业与消费行业的机会需要等待，其中金融板块估值已非常接近历史底部。

国泰君安策略分析师陈显顺表示，二季度高景气行业主要分布在两类板块：一是供需存在缺口的中上游原材料，二是处于新一轮技术创新周期的成长板块。当前除了火爆的科技主线外，券商、军工、建材、专用设备板块的高景气态势也有望持续。此外，调味品、汽车零部件、消费电子等领域未来有望迎来景气拐点。

## 互联网龙头券商再创新高 分化或成板块走势常态

记者 孙越 编辑 朱绍勇

大金融板块近期持续受到市场冷落，但昨日券商率先展现复苏迹象。红塔证券直线封涨停，东方财富涨超5%，股价再度刷新历史新高。中金公司、中信建投、南京证券、方正证券等跟涨。

值得注意的是，今年以来，东方财富股价已经累计上涨32.56%，涨幅远高于其他上市券商，总市值也一举超过中信证券。凭借互联网券商的独特优势，东方财富预计2021年上半年净利润同比增长93.53%至121.18%，呈现高成长性。该股也因此成为机构在券商板块“抱团”的新方向。

而传统券商今年整体走势低迷，尽管业绩普遍向好，但估值和股价却始终未见起色。根据Choice数据显示，非银板块今年以来已经下跌19.12%，跌幅排在所有行业之首。其中，中泰证券今年以来跌幅最大，达到48.57%；中银证券下跌41.44%；第一创业、国联证券、中原证券、中信建投等4只券商股今年以来跌幅也达30%以上。

“券商股持续下跌的原因不在行业基本面，而在市场对不确定性的偏好程度。”国泰君安非银分析师刘欣琦认为，外部不确定性下降利好券商板块估值的修复。

尽管券商板块仍被卖方机构看好，但机构也普遍认为，板块内个股未来“同涨同跌”的可能性并不大，分化或将成为券商板块后续走势的常态。

从上市券商半年报业绩来看，龙头券商和中小券商的业绩分化趋势也较为明显。龙头券商在营收上处于领先地位。中信证券2021年上半年营收、净利润均破百亿元。海通证券、招商证券、国信证券、中金公司等券商预告净利润上限均超过40亿元。

而中小券商与头部券商差距进一步拉大，多家中型券商上半年净利润低于10亿元。此外，在业绩增速方面，锦龙股份预计上半年净利润同比下降约90%至110%，主因是中山证券营业收入下降幅度较大，以及公允价值变动出现损失。

光大证券认为，低估值的券商板块有较高的配置性价比，背后主要驱动因素是资本市场变革和业务转型。但从公司层面来看，分化仍是关键词，在分化过程中龙头券商和部分有差异化竞争力的券商有望获得超额收益。在配置上建议关注两条主线：一是财富管理大时代下，继续看好赛道独特的互联网财富管理龙头；二是，看好券商板块中综合实力突出及合规风控体系健全的低估值龙头券商的补涨机会。

### 新华社民族品牌工程指数追踪

## 民族品牌指数涨0.86% 锂电股汽车股领涨

许盈 编辑 朱绍勇

7月21日，中证新华社民族品牌工程指数（简称“民族品牌指数”）收报2419.74点，涨0.86%。49只成分股中，28只上涨、1只平盘、20只下跌。

具体来看，锂电、汽车板块涨幅领先，赣锋锂业、江淮汽车、长城汽车涨停。此外，广誉远涨8%、科沃斯涨逾7.5%、中国化学涨近7%。

盘后交易公开信息显示，两机构席位合计买入赣锋锂业3.00亿元，一机构席位卖出

6675万元。此外，赣锋锂业大宗交易成交58.20万股，金额为1亿元。该笔大宗交易的买方为机构专用，卖方为海通证券北京知春路证券营业部。

消息面上，白云山昨日宣布，子公司王老吉与网易旗下网易传媒和网易游戏开启跨界营销合作，王老吉将产品植入网易旗下3款热门手游，同时王老吉将推出5亿罐游戏定制罐产品，开启行业跨界营销模式。

资金面上，北向资金净买入五粮液3.76亿元，净买入山西汾酒1.27亿元。

## 科技普惠 适老先行 中国人寿推出寿险 App“尊老版”

近年来，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿”）加快布局智慧健康养老体系，融合前端触点、丰富交互渠道，以真诚、专业、创新的服务方式，促科技普惠，助适老先行，全面提升老年客户服务水平，持续为公司高质量发展注入新动能。

为着力解决老年群体使用移动互联网应用的困难，打造“简捷、品质、温暖”的客户服务品牌，中国人寿大力响应国家号召，依托科技赋能，加快智慧适老，创新上线“尊老版”寿险 App，让老年客户搭上智能化的快车，畅享更专属、更舒适、更高效的服务体验。

### 更专属，畅通一站式业务办理

界面版本专属。嵌入上线自动提示、功能区入口提醒、搜索框轮播展示等多元渠道，支持超60周岁客户一键切换“尊老”模式；增大图标文字，减少视觉干扰，布局清晰，界面简洁，让客户“看得清”；增强应用交互，支持语音播报，海量资讯即时朗读，让客户“听得清”。“触网”更高效，体验更贴心。

功能服务专属。“尊老版”寿险 App 布局多节点，打通全链条，抓取老年客群高频需求，挖掘服务痛点，聚焦关注热点，精简聚类常用功能：保单查询一键触达、养老认证一步到位、适老险种定制推荐、养老生活定时推送等，让老年客群尽享一站式业务办理高品质体验。

### 更舒适，建立老年健康生态圈

中国人寿致力为老年客群提供智慧健康养老服务平台，运用“互联网+”的建设思路，打造集养老、养生、医疗、健康为一体的国寿服务新生态。

智慧养老伴金色晚年。结合老年客群的兴趣导向，“智慧养老”专区专项解读养老知识：科普社养老政策、介绍养老规划攻略、推荐养老保险产品等，让传统养老向品质享老转变，为金色晚年保驾护航。

经脉健身享四季健康。中国人寿始终把关爱客户健康放在首位，通过开辟“免疫力提升”专栏，形成“直播跟练正当时、名医讲堂在线看、健身锻炼全天候、视频课程随心学、健康知识名医说”五位一体的新型健身形式，帮助老年客群树立健康生活理念，养成健康生活习惯。

### 更高效，打造场景化服务流程

考虑到老年客群出行困难，中国人寿搭场景、建通道，打破时间限制，跨越空间阻隔，构筑高效便捷的场景化服务流程，把智能客服送到身边，让云端柜面触手可及，与服务经理联通无虞，足不出户，服



务到家。

智能客服，一声即达。应用智能语义分析，重构服务知识资产，智能在线客服机器人“e小宝”能准确识别客户需求，精确指引线上办理流程。客户只需轻声召唤“e小宝”，进入语音导航场景，即可选择常用功能自行办理，或在“e小宝”全程语音指导下逐步操作。点击一次即可对话，清晰准确易理解；全天候在线，个性化服务，让客户省时省心。

空中客服，一点即办。2020年疫情突发，“空中客服”应运而生，打通线上服务最后一公里。对于腿脚不便的老年客户，更适合拨通“空中客服”视频，无需见面，不用临柜，云端柜面一点即办，直连柜面客服人员，面对面解答问题，预约早、等待少、办理快、更安全，无论

客户身处何处，优质服务始终如一。

服务经理，一呼即应。中国人寿为每位老年客户提供1对1专属服务经理，实时咨询，在线答疑，定制服务，尊享体验。遇到保单问题、险种咨询、保障分析等，只需一键点击，即时对接快速处理，服务关怀、产品推荐、业务代办，一应俱全。只要客户需要，专属服务立刻就到。

中国人寿表示，今后公司还将持续发力，以“效率领先、科技驱动、价值跃升、体验一流”为目标，进一步优化适老服务，搭建惠民平台，借助线上线下各种渠道，建设“保险+”数字化生态圈，用真诚和温暖助力老年客户跨越“数字鸿沟”。