

存款年化利率4%以上已难寻 民营银行揽储压力加大

■本报记者 彭妍

去年底,监管层开始对存款利率进行严监管,叫停靠档计息等违规存款产品的发行,禁止地方性银行通过互联网平台突破存款地域限制等,如今效果已经显现。

《证券日报》记者查阅了十几家民营银行App,发现民营银行存款产品正在呈现新变化。一方面,以前定期存款的产品,不是被下线就是处于售罄状态;另一方面,民营银行各期限的存款产品利率大多下调,其中部分民营银行5年期存款产品利率不足4%。

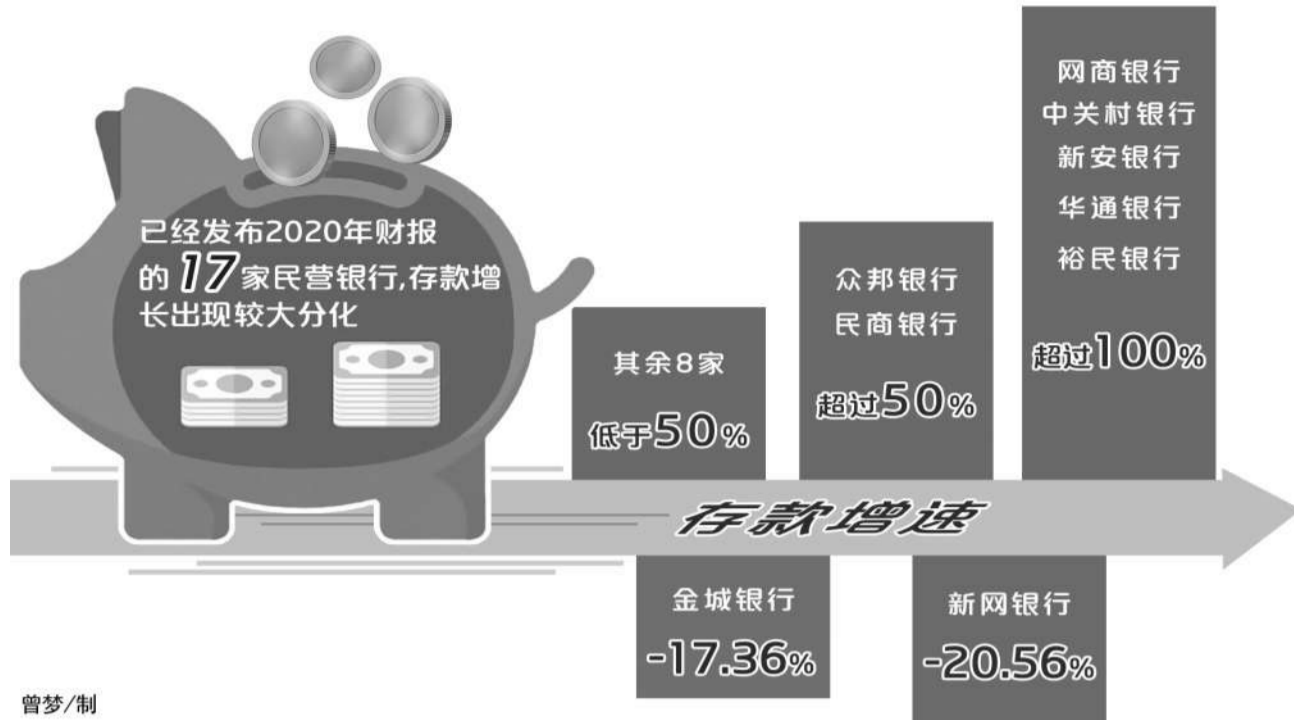
民营银行高息揽储被整顿,未来出路何在?光大银行金融市场部宏观分析师周茂华在接受《证券日报》记者采访时表示,民营银行、中小银行,未来发展方向是提升服务实体经济能力,凭借自身优势,深挖市场需求,中小银行本身有普惠特性,未来需要提升风控能力和经营能力,加大对小微企业支持力度;未来较长一段时期,银行仍是我国最为主要的融资渠道,市场需求潜力巨大。银行作为服务行业,精准把握市场需求,如何解决客户痛点,满足客户对服务高效、便捷、多样化和个性化的需求,不断提升服务质量是其发展的核心竞争力;同时,要着力拓宽资本补充渠道,提升经营能力和市场竞争力。

部分民营银行5年期存款产品利率不足4%

目前我国民营银行的队伍正在持续扩容。2014年12月份,微众银行获得由深圳银监局颁发的金融许可证,成为国内首家开业的民营银行,至今,民营银行数量达到19家。

由于民营银行缺少线下网点和揽储场景,用户群体少,因此,多家民营银行揽储主要以自营渠道为主,通过低起存、高利率的存款产品积极营销,缓解揽储压力,也一度受到投资者的追捧。但近年来,监管层先后出台一系列监管政策,无论是加强监管互联网平台存款业务,还是整顿结构性存款,叫停靠档计息存款,都对民营银行形成了约束,导致民营银行部分存款产品利率下调甚至下架。

在一家民营银行App上,《证券日报》记者看到,其5年期存款年化利率仅为3.9875%,而此前动辄4%以上的存款



曾梦/制

产品已销声匿迹。另一家民营银行手机银行App显示,该行此前利率较高的定期存款、靠档计息产品已经全部下架,此前存款利率在4.7%左右的1年期存款产品已经消失。目前,该行1年期存款利率仅为2.25%。

华通银行也对“福e存”系列产品进行利率调整,此前“周期付息”存款产品已经不见踪影,目前该行存款产品年利率多数在1%至3%之间,只有3年期以上的存款产品年利率在4%以上。

与此同时,部分民营银行也正进一步拓展银行存款产品种类,开始代理理财子公司产品和发行大额存单。《证券日报》记者注意到,在部分民营银行手机银行App等渠道上,可见到其代理理财子公司产品和发行大额存单。例如,在微众银行的手机银行App上,有关理财子公司产品就有6款,利率在3.4%至4.65%之间。除此之外,该App刚上线的两款3年期和5年期大额存单,年利率分别达到了4.05%和4.125%,且限量发售。

记者调查发现,部分民营银行存贷理财类基础金融服务产品线较为丰富,包括银行定期存款、大额存单、代理理财子公司理财产品、代销基金信托和保险产品等;但更多的民营银行App上,仅有寥寥几款定期存款产品和贷款产品。

对此,中南财经政法大学数字经济

研究院执行院长、教授盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,监管之前对民营银行高息揽储现象进行了整治,所以民营银行对高利率的存款产品进行下架处理,但民营银行存款来源收缩,影响其存贷利差业务,民营银行不得不另辟蹊径,寻找新的存款来源。

专家:拓宽民营银行资本补充渠道

自2014年底国内首家民营银行筹建开业以来,针对民营银行的规范发展,监管层先后出台了多项扶持政策,鼓励民营资本进入银行业。经历6年多的探索和发展后,民营银行普遍实现盈利,但各家民营银行的发展水平参差不齐,大多数仍面临发展瓶颈。

《证券日报》记者梳理已经发布2020年财报的17家民营银行(2家未发布)经营数据发现,2020年17家银行存款增长出现了较大的分化,其中,同批次开业的银行之间存款余额差距拉大;而互联网类型银行、非互联网类型银行之间的存款余额差距也在拉大。

对比17家民营银行2020年存款增速,其中新网银行、金城银行存款增速为负,分别为-20.56%、-17.36%;5家银行存款增长超过100%,分别为网商银

行、中关村银行、新安银行、华通银行、裕民银行;众邦银行、民生银行存款增长超过50%,其余8家增长在50%以下。

“2020年各家银行存款增长的分化,主要由于各家银行获取存款的渠道存在差异,这其中,互联网类银行存款增长相对较快。此外需要看到,疫情对各民营银行经营产生了不对称冲击;国内监管环境发生改变,同业竞争激烈。”周茂华对记者表示。

在强监管、获客难、发展业务受限的背景下,“民营银行一方面要拓宽资金来源,向大银行融资,发行公司债进行社会化融资;另一方面在存贷业务受限的情况下,积极开展中间业务。”盘和林表示。

银行资深观察人士苏筱芮则对《证券日报》记者表示,未来商业银行需要厘清自身的业务结构与规模占比,通过加强同业融资来缓解监管带来的冲击;要认真评估监管指标,如流动性匹配率、优质流动性资产充足率、核心负债比例等重要监管指标,进行压力测试;要加紧平衡收入结构,做好客户精细化运营,大力发展自营渠道,通过手机银行、微信银行等新型方式提升自身的运营能力;地方法人银行应坚守本地定位,在自身的能力范围内精耕细作。

4年参投5家大消费企业 贵州茅台正在下一盘“金融棋”

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨璠

助推“实体+金融”双轮驱动是茅台近年来的核心战略。日前,贵州茅台官微发文称,茅台基金公司参与了京东物流的上市锚定份额认购。而早在2018年,其便参与了京东物流上市前的唯一一轮融资。

天眼查App数据显示,2017年至今,茅台基金公司参与了包含京东物流在内的8次公开投资事件,其中5家与大消费相关。“该基金公司比较偏向消费领域的投资,主要得益于对消费领域较高的熟悉度。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示。

茅台在下一盘怎样的金融棋?

此次参投与消费相关的京东物流,是茅台基金公司围绕大消费相关行业进行的又一次极具市场影响力的投资。这也从侧面揭秘了贵州茅台在金融领域的布局。

茅台基金公司是指茅台建信(贵州)

投资基金管理有限公司(以下简称“茅台建信基金”),于2014年成立,是贵州茅台在金融板块的一大战略布局。除此之外,贵州茅台还先后参股了贵阳贵银租赁、华创证券、华贵人寿、泰和保险等公司,并主导成立了贵州茅台集团财务有限公司、茅台(上海)融资租赁有限公司,金融版图逐步扩大。

2020年,贵州茅台集团董事长高卫东上任伊始,在听取金融板块的各项汇报后曾定调:贵州茅台金融要找准定位,做大体量,努力成为又一增长极。高卫东强调,事实证明,贵州茅台在过去几年内积极拓展金融业务的战略决策是正确的和必要的。目前集团金融体系架构已初步形成,为未来发展奠定了坚实基础。

步入“十四五”,随着金融板块的稳步推进,“实体+金融”双轮驱动作为贵州茅台集团整体战略布局,尤为值得期待。“这么多年来贵州茅台最核心的依然是茅台酒,飞天茅台的热销是其盈利保持高速增长的关键,正因为酒类的热销,才使得现金流保持充沛,进而投资金融领域。”

“由于金融板块本身的盈利较高,叠

加监管政策较为严格,投资风险相对较低,所以我们看到不仅是贵州茅台,像雅戈尔这样的传统企业也青睐金融投资。”盘古智库高级研究员江瀚称,“这样的战略投资能够帮助贵州茅台尽快形成自己的优势,同时也能在短时期内形成一定程度的风险规避。对于贵州茅台,既可实现投资的保值增值,也可有效避免资产的流失,一举两得。”

4年参投5家大消费企业

天眼查App数据显示,2017年至今,茅台建信基金先后参与了8次对外投资,分别为江苏稻源科技集团有限公司、嘉美食品包装(滁州)股份有限公司、浙江李子园食品股份有限公司、北京天宜上佳新材料股份有限公司、中国盐业·万凯新材料股份有限公司、四川白家食品产业有限公司、京东物流。

从投资方向看,上述8家企业中,除江苏稻源科技集团有限公司、万凯新材料股份有限公司、北京天宜上佳新材料股份有限公司3家业务经营与科技

“挂钩”外,其他5家主要围绕大消费领域。其中,嘉美包装、李子园已成功上市,嘉美包装主要从事食品饮料包装的生产及销售;李子园主营甜牛奶乳饮料系列及其他饮料,2020年李子园在疫情冲击下依旧保持盈利高速增长,分别实现营收、净利润10.88亿元、2.15亿元,同比增长11.60%、18.12%。

此外,茅台建信基金投资的其他消费企业也正处于上市进程中,比如中国盐业IPO近期被中盐集团提出议案,白家食品则处于创业板IPO辅导阶段。

商务部数据显示,2021年1月份至4月份,我国社会消费品零售总额达到13.8万亿元,比2019年同期增长8.6%。随着传统消费的转型升级以及新型消费崛起,事实上我国消费产业依旧保持着稳健发展态势。

这也促使消费领域的投融资保持活跃。前瞻产业研究院发布的数据显示,2021年一季度,消费行业共发生137起投融资事件,其中融资金额达到千万元级的事件共有47起,亿元级以上的共有37起,其中食品饮料、个护美妆最为热门。

苏宁易购引入国资股东 加码零售业务抢消费风口

■本报记者 曹卫新

在扩内需、促消费等政策共同发力下,我国消费市场持续回暖并呈现出传统消费提质升级、新型消费蓬勃发展的态势。为抢抓消费市场发展机遇,近日,电商巨头苏宁易购宣布引入深国际和鲲鹏资本作为重要股东后,又引入了一位国资背景股东——江苏新零售创新基金(有限合伙)(以下简称“新零售基金”),加码零售业务高质量发展。

依据公告,江苏新零售基金以每股6.12元的价格受让苏宁电器集团5.2亿股股份,转让价款总额为31.82亿元。6月2日,双方签署了《股权转让协议》。

5月6日,江苏省国资、南京市国资与苏宁签署了组建新零售发展基金的框架协议。新零售发展基金由江苏省与南京市国资、苏宁、社会资本共同出资,总规模达200亿元。记者了解到,基金设立的宗旨是以“市场化、法治化”为原则,采取投资苏宁优质资产与优质业务等方式,进一步发挥苏宁现代商贸流通龙头企业企业的示范带动作用,实现国资、民资资源互补、合作共赢,促进现代商贸流通体系持续快速发展。

6月2日,新零售发展基金与苏宁电器集团签署《股份转让协议》,苏宁电器集团将持有的5.2亿股无限售流通股股份转让给新零售基金,转让完成后,新零售基金将持有苏宁易购5.59%股权。

依据协议,新零售基金向苏宁电器集团支付全部股份转让价款设有相应的条件,包括苏宁电器集团股东张近东与新零售基金签署股份回购协议,张近东将其本人持有的上市公司全部限售流通股,转托管至新零售基金认可的专用账户,张近东以本人持有的上市公司10亿股限售流通

股,为其履行回购义务提供质押担保等。以上条件全部得到满足后两个工作日内,新零售基金向苏宁电器支付全部股份转让价款。

苏宁易购相关负责人表示在接受《证券日报》记者采访时表示,“本次公司引入江苏国资旗下新零售基金,将有利于公司聚焦零售服务业务,进一步加强多元化股东背景,实现公司整体业务的高质量发展。”

提及此前公司宣布的深圳国资公司战略入股一事,上述负责人表示,“目前该事项正在推进中,一切以公告为准。”

在疫情防控形势基本平稳的前提下,服务消费潜力得到有效释放。国家统计局公布的数据显示,今年1月份至4月份,社会消费品零售总额138373亿元,与去年同期相比增长29.6%,服务消费正加速回暖。

艾媒咨询分析师认为,新零售挑战与机遇并存。短期,互联网人口增长红利趋尽,行业竞争日趋激烈,对新零售产业链上下游玩家提出更高要求,考验营销能力、精细化运营能力。长期,借助5G、大数据、人工智能等新兴信息技术手段,新老零售企业将被赋予更多能力,产业整体效率有望大幅提升,市场规模也将加速扩大。

苏宁易购定期报告显示,去年以来,苏宁易购业绩持续向好。2020年,苏宁易购实现商品销售规模4163.15亿元,线上销售规模占比近70%。四季度云网万店平台商品销售规模同比增长33.67%。今年一季度公司营业收入540.05亿元,归属于上市公司股东的净利润达4.56亿元。

上海财经大学电商研究所执行所长崔丽娟接受《证券日报》记者采访时表示,“苏宁在近几年的发展不可谓不创新、不进取,不论是自身的转型还是通过投资并购,都在努力朝向新零售发展”。

首届基金投顾业务峰会在上交所西部基地举行

■本报记者 昌校宇

6月4日,由上海证券交易所主办的首届基金投顾业务峰会在上海证券交易所西部基地举办,来自成都政府、中国证监会、中国证券投资基金业协会等机构的专家出席并发表讲话,首批基金投顾业务试点机构的代表以及来自银行、基金、券商、保险、三方销售等90余家市场机构代表出席会议。

2019年10月份,以《关于做好公募基金证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》发布为标志,基金投顾业务试点正式落地。基金投顾业务的推出,被业内普遍认为是财富管理转型的落地之举,标志着资本市场买方中介新生态的诞生。2021年4月份,多家市场机构进行了第二批基金投顾业务试点资格专家评审。

会上,成都市委副书记市长高建军表示,近年来成都大力发展现代金融产业生态服务,西部金融中心的知名度和影响力逐步提升。希望以此次投顾峰会为契机,深化交流合作,共同将成都打造成金融人才和金融项目的国际化、专业化平台载体。

上海证券交易所副总经理刘逖围绕“五个一”提出了上交所未来聚集行业力量、助力基金投顾业务发展、塑造全新基金行业发展生态的具体措施,主要包括:升级一个平台打通海内外销售渠道,拓展ETF投资者群体;继续打造一个完整产品

链,完善标的资产覆盖股票、债券、商品、外汇及衍生品的财富管理产品市场;建设一个创新中心,携手行业机构持续推进基金产品研发;构建一套机制,推动基金交易机制优化,提升投顾产品底层流动性;深化一体化市场服务体系,多渠道为投资者提供ETF相关信息。

证监会机构部八处处长李莹表示,在居民财富管理需求旺盛、人口老龄化趋势加速、产品多元化程度和复杂性不断提升等多重因素下,基金投顾业务面临难得的发展机遇。通过一年多试点,行业机构在业务实践和理论研究方面进行了深入的探索,基金投顾在发展中前进、在摸索中成长,取得了较好的示范效应。“十四五”期间,行业机构应抓住发展机遇,主动作为,提升本领,用贴心服务和良好回报回馈广大基金投资者,用合规经营和专业能力来助力资本市场高质量发展。

中国基金业协会公募部负责人沈宁表示,协会将积极配合证监会相关部门部署,进一步发挥行业桥梁纽带作用,与行业机构形成合力,做好基金投顾业务扩大试点的相关支持和服务工作,持续完善试点配套规则。

会上,易方达基金、国联证券等首批试点机构代表进行了试点回顾分享。与会机构代表就系统建设和金融科技在基金投顾业务中的应用、基金投顾与指数产品发展、基金投顾中的基金投资与研究等话题进行了探讨。

(上接A1版)

结合监管实践和信用风险特征,今年年报审核工作突出重点,有的放矢,更聚焦于主体偿债能力和基础资产现金流状况,结合整体偿债风险特征分类监管,精准施策,切实提升监管前瞻性。

具有五大举措:一是关注非标准审计意见涉及事项对偿债能力影响;二是关注债务规模、结构、期限及其变动的合理性;三是关注“存贷双高”“盈利高度依赖非经常性损益”“母弱子强”等发行主体偿债风险;四是关注公司治理失范、承诺未履行的及涉嫌“逃废债”等行为;五是关注疫情对部分基础资产现金流的影响。

以风险防控 筑牢高质量发展基础

2020年以来,深交所坚持服务实体经济的根本目标,秉承市场发展

与风险防控并重的原则,完善制度基础,优化市场结构,筑牢风控底线,不断夯实交易所高质量发展基础。

具体有四大方面举措:一是全面优化基础制度,深入推进注册制改革。二是提前部署精准施策,完善全链条风控防控体系。三是丰富创新产品供给,发挥债券融资服务实体经济效能。四是完善债券市场交易机制,持续激发市场活力。

深交所表示,接下来,将认真践行“建制度、不干预、零容忍”方针和“四个敬畏、一个合力”要求,坚持“开明、透明、廉明、严明”工作理念,夯实制度基础,提升监管效能,优化市场结构,发挥资本市场枢纽作用,扎实推进债市高质量发展。一是守好定责,支持优质企业融资发展。二是严惩违规,维护市场纪律和秩序。三是防控风险,健全全链条工作机制。四是优化服务,增强市场获得感。

国资委为央企改革三年行动“中场”加油 着重强调提升改革综合成效

(上接A1版)

例如,中国第一汽车集团有限公司(下称“中国一汽”)坚持分层分类、一企一策推进吉林汽车等5家子企业混改,股权结构更加多元、经营机制进一步转换;中国东方电气集团有限公司推动所属东方风电、东方氢能实现混改“破冰”,并积极推动人才依赖程度高、业务市场化程度高、企业发展潜力大的“两高一大大”企业实施骨干员工持股,留住了核心人才,激活了发展潜力;中国远洋海运在所属泛亚公司混改中同步实施员工持股计划,干部职工“当家”意识明显增强,企业效益稳步提升,为打造综合全程物流供应商提供了有力支撑。

结合《证券日报》记者了解到的情况来看,近期,国资委正在就加强国有相对控股混合所有制企业的差异化管

控,进行调研。

强化正向激励 激发企业活力与效率

从当前时间节点看,当下不仅接近今年工作的中间节点,同样也是国企改革三年行动时间过半的关键节点。为确保今年完成国企改革三年行动目标任务,强化正向激励作用,显然被摆在更加突出的位置。本次会议同样强调,各中央企业要以正向激励激发活力,加大构建建业领导向鲜明的激励约束机制。

据记者了解,在正向激励激发活力资本,加快构建建业领导向鲜明的激励约束机制方面,各中央企业在面对这道“必答题”时,兼顾了企业的自身特色。

中国一汽党委书记、董事长徐留平

向《证券日报》记者介绍,中国一汽在薪酬能高能低上,强化“三个导向”:一是目标导向,以业绩定薪酬,一企一策,采取利润分成、阶梯薪酬、任期激励、股权激励等多种激励模式,做到高目标高薪酬,低目标和完不成目标的低薪酬;二是价值导向,以价值定薪酬,做到向主价值链倾斜,对价值贡献大、市场竞争强度高、研发、营销等领域实施高激励高约束,对其他领域实施适度激励约束;三是创新导向,以创新水平定绩效和奖励,对实现关键核心技术突破、爆款产品开发和管创新效果明显的给予高绩效和专项奖励等。

再比如,中国一重集团有限公司区分“确保、力争、创优”三个层级,确立薪酬分档机制,推动薪酬分配向营销、高科技研发、冒险脏累差、高级管理、高技术能等五类岗位人员倾斜,并对“大国英

才”“大国工匠”“首席技能大师”实行年度津贴,对作出突出贡献的劳模进行重奖;鞍钢集团有限公司实行“高目标高激励”,子企业负责人年度薪酬差距最高达9倍,同岗位一线员工月度收入差距最高超过5000元;中国远洋海运率先实现了上市公司股权激励全覆盖,使核心骨干人才的个人利益与企业利益紧密捆绑,中长期激励机制的针对性、有效性显著增强。

“目前虽然改革各项工作都取得了明显进展,但后续还要继续坚持系统观念,进一步提升改革综合成效。”郝鹏指出,要把推进改革同打造原创技术“策源地”和现代产业链“链长”,落实碳达峰碳中和要求、企业高质量发展、加快建设世界一流企业等战略目标和重点任务紧密结合起来,着力解决好推进改革中的分散化、碎片化等问题。