

年内1078个银行网点“说再见” “瘦身”背后打造特色做“加法”

■本报记者 李冰 余俊毅

灵动的游鱼、琳琅的水晶装饰、大量的书卷和艺术装饰物……让整体空间形成了浓郁的人文氛围,也许你难以想象,这只是一个银行的线下网点。同时,这也是银行特色网点打造的缩影。

事实上,在银行升级打造特色网点的背后,是人们在日常生活中对银行网点的依赖性逐渐降低。根据银保监会官网的金融许可证机构退出列表,《证券日报》记者不完全统计,在2022年商业银行机构退出列表中,截至7月18日,合计有1078个银行网点终止营业。

《证券日报》记者连日来实地走访北京市多家银行的特色网点,注意到目前银行对网点升级改造服务正从“被动等待”向“主动出击”转变,银行物理网点正在网点撤并、建设、运营升级等方面探索新的路径。有银行工作人员表示,“目前银行网点服务既要讲温度,也注重美学。”

特色网点尽显“科技感”

线上金融服务常态化的今天,物理网点作为银行曾经的主要获客渠道,其以往的线下获客模式已不再适用。银行业务发展逻辑,包括产品、服务和组织流程等各方面正在加速重构。

记者经过多日走访调查发现,综合来看,在主题场景方面,社区生活、普惠金融与零售消费是银行网点重点发力改造方向。同时,网点转型重心从“智能运营+渠道协同”向“主题场景+生态营销”倾斜。

以工商银行北京金融街智慧银行旗舰店为例,某种程度上来说,这里也是传统银行网点转型的一个缩影。这家银行网点的工作人员极少,取而代之的是智能机器人来提

供接待和咨询服务。记者体验发现,该网点的设备大多为智能设备,包括远程协同智能柜员机、大额现金智能柜员机、实时制卡智能柜员机等,可以分别提供客户新申请信用卡“立等可取”、不同票面大额现金处理、远程坐席协同、现金实物订单化预约自取等服务。

随着《证券日报》记者的深入走访,发现目前很多银行均在尝试对网点的功能和定位进行改革与创新,除了智能网点以外,也有银行结合现实热点与趋势潮流,打造自己的特色网点。

例如,《证券日报》记者在工商银行北京环球大道支行看到,其酷似“金库”造型,吸引了不少游客拍照打卡。更有游客戏称,“这是来此必拍的‘网红’打卡地。”该网点不仅颜值颇高,内部设计也科技感十足;农业银行北京某支行的特色网点则是艺术感十足,其数字化、智能化让不少用户体验到了便捷金融服务,独创的“文艺范儿”也是刷新了用户的体验观感。

记者梳理发现,全国各地多家银行均在尝试特色网点的创新打造。比如,2021年,民生银行宁波分行打造“甬助老”特色网点;2022年1月份,邮储银行在成都市打造了一家“父子”主题网点;2022年2月份,建设银行在长沙市打造了家居主题特色网点,积极构建“家生活金融生态圈”等等。

近日,毕马威联合京东云共同发布《智慧网点与数字化营销运营白皮书》(以下简称《白皮书》),通过对16家银行共50家省级分行的问卷调查反馈梳理分析显示,94%的被调研分行表示已开展网点数字化转型。同时,越来越多银行开始进行主题场景网点建设与网点生态营销,分别有80%和86%的被调研分行已经开始着手落实相应的转型举措。

“目前,银行特色网点大多在推



进数字化转型,提高设备的智能化水平,提升客户自助处理业务的能力。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉《证券日报》记者。

年内银行网点正缩减

根据银保监会官网的金融许可证机构退出列表,《证券日报》记者不完全统计,在2022年商业银行机构退出列表中,截至7月18日,合计有1078个银行网点终止营业。

“网点密度减少是行业大势所趋,由于银行的基本盘还是在线下,各种个性化金融服务依然需要网点柜员,所以网点并不会消失。同时,随着网点的缩减,单一网点承载的业务可能会有所增加,因此将金融业

务与科技进行融合,为网点注入科技元素,提升服务质效成为很多银行网点的转型方向。”盘和林表示。

此外,《白皮书》显示,虽然全国银行业网点总数下降,但不同类型银行的具体布局方式出现分化,大型银行聚焦网点撤并且布局优化,区域性银行依靠区域优势有所扩张,同时大部分银行特色网点数量增加,综合来看网点建设与转型仍是银行经营发展的重点发力方向。

中关村科金AI智能视频与RPA事业部负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,在数字化浪潮的冲击下,银行实体网点的收缩趋势肉眼可见,但这并不意味着银行业务的收缩。在此背景下,将会加速银行数字化转型进程,一方面,借助数字化的方式为客户提供多样化的业务办理渠道,以适应更加激烈的市场竞争;

根据银保监会官网的金融许可证机构退出列表,《证券日报》记者不完全统计,在2022年商业银行机构退出列表中,截至7月18日,合计有1078个银行网点终止营业

另一方面,加快科技应用,充分利用人工智能、5G通信等前沿科技,进行网点数字化改造,以满足用户多样化的服务需求。

未来银行网点会转型成何种形态,给人们留下了广阔的想象空间。“未来网点一定是数字化、智能化的,集银行科技能力和金融专业能力于一体,通过前沿的人工智能、5G通信等技术,以智慧厅的形式呈现,让用户在感受银行金融专业能力的同时,享受科技带来的便利。此外,打造社区生态联盟也是未来网点的重要方向之一。”上述负责人表示。

盘和林表示,“未来银行网点还可以尝试向消费零售领域转型,同时做定制化金融服务网点,以大型客户、社交网络等方式开拓业务。”

上市券商近600亿元分红21家已兑现 两家股息率超5%

■本报记者 周尚任

证券行业2021年业绩整体表现突出,让股东们对分红金额也倍加期待,38家上市券商合计拟分红金额为598.34亿元,在2020年高基数上增加约50亿元。

近期,进入券商密集分红期,已有过半券商实施了分红,260.82亿元“红包”已落袋为安;还有17家上市券商的分红计划“在路上”,东方财富配股实施后,分红也已提上日程。

最高每10股派现6.8元

《证券日报》记者据Wind数据梳理,2021年,41家上市券商实现盈利1898.03亿元,同比增长29.92%。其中,38家券商有分红计划,合计拟分红金额高达598.34亿元(包括已实施及未实施)。截至记者发稿,已有21家上市券商2021年度分红计划实施完毕,合计分红金额260.82亿元,占

比为44%;目前,还有17家上市券商337.52亿元分红计划“在路上”。

派现总额最多的是“券商一哥”中信证券,超80亿元。紧随其后的是国泰君安、国信证券、招商证券、华泰证券等头部券商,派现金额均超40亿元。

“2021年券商业绩大幅增长,首要原因是券商自营投资收益的增加和市场成交量的增长;其次,国内资本市场建设正处于快速上升期,在中国资本市场深化改革的背景下,监管大力支持提升直接融资的比例,增加了市场活力;最后,北交所的成立使资本市场又向前迈进一步,有利于国家资本市场多样性,这些环境因素为券商的业务发展提供了上升空间。”川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示,在此背景下,对于券商自身来说,高分红给投资者传递出市场景气向好的信号,容易吸引市场中长期稳定资金的关注,从而帮助稳定公司股价。

历史上的高分红证券公司,一般都具有市值排名靠前、净资产收益率水平高、盈利能力等特点。具体来看,38家有现金分红的上市券商,每股分红数额存在较大差异。其中,国泰君安、中信证券、招商证券、广发证券、国信证券等头部券商的每股现金分红较多,分别拟向全体股东每10股派发现金红利6.8元(含税)、每10股派发现金红利5.4元(含税)、每10股派发现金红利5.4元(含税)、每10股派发现金红利5元(含税)。2021年,上述5家上市券商净利润均超100亿元。

不少券商均表示高度重视股东利益,积极履行社会责任,在实现自身业绩增长的同时持续通过现金分红为股东创造实实在在的投资回报。

中小券商较“大方”

作为资本密集型行业,近年来

券商再融资需求持续加大。而上市公司再融资的条件之一就包括“最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%”。

2021年,有25家上市券商派发现金红利占当年净利润的比例均超30%。而中小券商则较为“大方”,其中,长江证券最高,占比高达68.85%;山西证券、西南证券、东兴证券等3家券商的占比均超50%。

不过,也有部分上市券商现金分红水平较低,13家上市券商派发现金红利占净利润的比例均不足30%,主要原因则是将留存未分配利润用于支持各项业务发展等。

某券商表示,根据公司发展战略,未来公司有必要前瞻性地做好业务规划及配置安排,留存未分配利润将用于支持公司各项业务发展及信息系统建设与合规风控投入等方面的战略布局,以提升经营效率

和服务水平,保证公司业务发展的基本需求,提升公司抵御风险能力,增强公司综合竞争实力,更好地回馈股东。

2021年度未有分红计划的券商还有3家。其中,浙商证券、兴业证券均因推进再融资事项,利润分配暂缓。而太平洋证券则是由于截至2021年末公司可供分配的利润为负数,为保障公司业务持续发展,实现长期发展战略规划,更好地维护全体股东的长远利益,公司2021年度拟不进行现金分红,不送红股,也不进行资本公积转增股本。

同时,股息率也是衡量上市公司现金分红收益的重要指标之一。Wind数据显示,共有28家券商的股息率超1%,其中,长江证券、国信证券的股息率均超5%。“对投资者来说,券商的高分红意味着业绩优良,并且短期内具有一定投资价值,具备成长空间。”陈雳说。

(上接A1版)

同样希望获得首批试点资格的还有天风证券。倪海威表示,“天风证券董事会已同意公司开展科创板股票做市交易业务,接下来将尽快向监管机构提交业务资格申请。如能通过审核,业务结构上会增加上市证券做市业务品种,也便于公司未来在此业务基础上进行做市品类的扩充。”

倪海威同时预计,首批获得科创板做市试点资格的券商会在未来整个上市证券做市大类业务上走在行业前面,随着注册制改革不断深入,未来券商做市业务品种也会不断扩大,这批券商在上市证券做市模式、做市策略等方面将具备领先优势。

谈及未来获试点资格的券商业务结构等将迎来的变化,唐胜桥认为,由于科创板股票做市业务还在试点阶段,可能拿到“资格证”的前期无法为公司带来显著的盈利变化,但相信未来随着试点的拓展,该业务在公司的收入权重会

逐步提升。

在广发证券看来,随着做市业务市场范围扩大与行业竞争加剧,具备规模效应与先发优势的券商,将会持续占据领先地位,做市业务市场或将呈现马太效应。

针对暂未通过相关测试和暂不符合相关规定的券商,唐胜桥表示,各家券商应该会快跟上,但也存在一定难度。“毕竟这需要券商在做市业务方面具有一定储备,包括人才、系统、制度等。”

广发证券也认为,做市业务有着较高的壁垒,需要长期的投资交易经验积累与IT技术投入,才能保持盈利水平。

为券商收入来源提供新方向 业界期待配套政策尽快推出

目前,市场上已有上市基金做市业务、期权做市业务等,唐胜桥认为,科创板股票做市业务与前述两种业务有两方面明显区别。

“影响层面不一样。”唐胜桥举例道,期权做市业务更多的是为市场波动率定价;上市基金做市业务则是针对主题行业等指数进行估值,对个股影响较小,两者的影响面相对更宏观或中观。而科创板股票做市交易业务属于我国资本市场第一次尝试股票市场场内做市业务,上市公司是最微观的结构,所以影响面也更微观;同时,我国股票市场以个人投资者为主,交投需求更大,市场波动也更大。

“此外,定价机制不一样。”唐胜桥进一步分析称,个股受情绪面、消息面的影响更大,因此市场价与理论估值的差异可能会更大,需要专业机构投资者进行定价。而此时科创板引入做市商制度,是我国注册制改革稳步推进的必经环节之一。

谈及科创板引入做市商机制将给资本市场带来的影响,唐胜桥认为可达到“三赢”效果。就科创板上市公司来看,券商可提供承销保荐到研究咨询再到

交易做市等全方位、全链条的中介服务。同时,科创板上市公司均为科技创新型中小企业,需要市场为其提供合理定价、合理定价,以便更好地发展业务。而引入做市商机制可以更充分地发挥直接融资功能,更有效地配置社会资源,吸引社会资本投入国家科技创新等重点领域。

对普通投资者来说,可解决投资渠道问题。券商具备直接与上市公司沟通的优势,对公司的研究相对更清晰、透彻,券商履行做市商身份则可以为普通投资者研究相关信息并给出合理定价,减少投资者“踩坑”成本和解决信息不对称等问题,解除投资者进入和退出的后顾之忧,从而享受中国科技创新带来的发展红利。

就中资券商而言,可以提高券商的综合金融服务能力,更高质量发展实体经济。唐胜桥进一步分析称,科创板股票做市,可以为券商提供另外一条市场中的低风险资本中介服务,降低自有

资金的投资波动率,保持业绩稳定性。同时,也能提升中资券商在国际市场的竞争力。

在国金证券看来,科创板做市业务可拓宽券商股票做市交易业务的服务维度。通过多层次资本市场提供流动性的方式,延展券商做市业务可为券商自有资金业务提供新的利润增长点,丰富券商现有自有资金业务的服务边界。科创板做市业务可延伸券商原有的投行业务服务链条,券商可通过自身承销保荐的科创板项目提供做市报价服务,更好地发挥与投行业务的协同效应,延展客户服务链条,增强了科创板做市客户的黏性,为后续挖掘客户多元化综合金融需求打下良好基础。

唐胜桥希望,包括证券交易印花税等在内的科创板做市商机制配套政策尽快推出,以支持未来拿到“资格证”的券商开展做市业务。

期货业上半年业绩承压 “下半场”预期回暖

■本报记者 王宁

随着上市公司半年报陆续发布,期货业部分龙头企业经营情况逐渐揭晓。

与此同时,根据中国期货业协会公布的今年前5个月全市场整体净利润情况来看,前5个月全行业150家期货公司净利润仅为42.16亿元,与去年上半年整体净利润的60.92亿元相比有较大差距。整体来看,今年上半年期货业整体净利润或不及去年同期。

多位业内人士向《证券日报》记者表示,今年上半年行业经纪业务收益欠佳,全市场成交量和成交额均有所下降,场外业务和资管业务也不及预期,今年上半年业绩不及去年同期或是大概率事件。

部分头部机构 业绩表现欠佳

近日,永安期货上半年“成绩单”出炉。根据该公司半年度业绩预告显示,预计今年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为3亿元到3.3亿元,与去年同期相比,将减少4.096亿元到4.396亿元,同比减少55.38%到59.44%;归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为2.98亿元到3.28亿元,与上年同期相比,将减少4.083亿元到4.383亿元,同比减少55.45%到59.53%。

永安期货表示,上半年金融市场出现较大波动,公司相关金融资产的公允价值变动收益和投资收益较上年同期出现一定幅度的下滑;公司期货经纪业务、基金销售业务、资产管理业务、风险管理业务、境外金融服务业务等各项业务经营正常。

业内人士表示,永安期货作为行业头部机构之一,其业务布局 and 经营情况往往被作为行业发展的“风向标”,根据此次半年度业绩预告显示来看,期货市场上半年整体经营情况也存在下滑的可能。

不过,也有业内人士表示,从永安期货半年度业绩预告来看,永安期货上半年净利润下降主因归结于“公司的公允价值变动收益和投资收益出现一定幅度的下滑”,这与其他期货公司经营情况存在较大差异性,并不能作为整体参考。

另据中国期货业协会发布的最新数据,今年上半年全市场150家期货公司整体净利润也较大,大概率不及去年同期。数据显示,今年前5个月,150家期货公司整体净利润为42.16亿元;分月度来看,1月份至5月份的净利润分别为3.65亿元、10.57亿元、12.29亿元、4.89亿元和10.76亿元。这与去年整体净利润的60.92亿元相比,相差了18.76亿元,若按照年内最高月度净利润测算,今年上半年整体净利润不及去年同期或是大概率事件。

全市场上半年 “双量”同比均下降

截至目前,经纪业务仍然是诸多期货公司的主要收入,资产管理和场外业务虽然已开展多年,但能够构成重要业务占比的机构数量仍相对较少。

中期协数据显示,今年上半年全国期货市场成交量为30.45亿手,全市场成交额为257.48万亿元,同比分别下降18.04%和10.08%。其中,6月份全国期货市场成交量为5.72亿手,成交额为47.91万亿元,同比分别下降3.27%和增长1.97%,环比分别增长21.40%和19.48%。

分析人士表示,受上半年地缘政治风险外溢、全球流动性收紧和经济衰退预期等因素影响,叠加能源危机、粮食危机、主权债务危机和供应链危机等微观因素,全球大宗商品市场整体价格波动剧烈,外部风险也导致国内期货市场活跃度和交易量同比有所降温。

从上半年国内商品期货市场看,全市场成交量累计达29.77亿手,成交金额累计达197.81万亿元,同比分别下降18.55%和12.62%,占全市场比重的97.7%、76.82%。从金融期货市场看,同期成交量累计达0.68亿手,成交额累计达59.67万亿元,同比分别增长12.65%和下降0.46%,分别占全国市场的2.3%、23.18%。

方正中期期货研究院院长王骏对《证券日报》记者表示,上半年我国期货市场增长放缓有两方面原因,一是全球疫情继续扩散、美联储加息及缩表步伐加快,导致全球及国内大宗商品市场波动巨大,并影响了国内相关品种期货交易正常交易及“旺季不旺”;二是能源、贵金属、软商品和有色金属四大板块表现不及预期。

虽然上半年期货市场表现恐不及预期,但下半年依然有诸多利好预期值得期待。业内人士表示,基于对《期货和衍生品法》的实施、新品种上市提速和市场交投情绪回暖的预期,期货市场2022年整体来看,下半场或好于上半场。

值得一提的是,近日南华期货公告称,公司决定设立广东分公司,公司将依法依规为新设分公司配备人员,健全完善制度、业务设施和信息系统,并按照监管要求办理分支机构的设立、工商登记及申请《经营证券期货业务许可证》等事宜。业内人士表示,此举是对广州期货交易所以正式运行的提前布局。