

聚焦·ETF

ETF 总规模创新高 带动券商多项业务打开发展新空间

截至5月24日,年内ETF资金净流入量近680亿元,总规模达1.69万亿元

■本报记者 吴 珊
见习记者 方凌晨

今年以来,ETF规模不断创新高。Wind数据显示,截至5月24日,年内ETF资金净流入量近680亿元,总规模达1.69万亿元。受访业内人士表示,ETF关联着券商财富管理、做市、两融、衍生品等多项业务,逐渐成为部分券商差异化业务发展方向。

注重差异化发展

今年以来,发行了37只新ETF,总量达到790只。年内ETF份额增加1975.78亿份,较年初增长13.66%,达到1.64万亿份;年内资金净流入679.42亿元,较年初增长4.19%,ETF总规模达1.69万亿元。

平安证券相关负责人对《证券日报》记者表示:“虽然去年权益市场整体走弱,但在资金流入加持下,以权益型产品为主的ETF规模不减反增,规模的增长

客观说明了ETF产品定位符合投资者的真实需求,具备较高的价值。”

“相比于主动偏股型基金产品,ETF交易属性更强,投资策略更加丰富,ETF标的股票以及指数衍生品共同构成ETF投资交易生态,可以有效串联券商财富管理服务

和机构业务。”华泰证券投顾发展部相关业务负责人对《证券日报》记者表示,ETF作为券商的差异化业务,一方面为券商财富管理提供了高效的资产配置工具,另一方面带动做市、托管、两融、衍生品等一系列机构经纪业务,创收更加多元化。

“财富管理对于券商的股票客户,其实是一个降风险的过程,ETF在这个过程中发挥非常重要的作用。ETF可谓是券商为用户提供优质服务的有效手段,也符合为用户提供‘省心、省时又省钱’的产品和服务理念。”上述平安证券相关负责人表示,与主动管理型基金相比,ETF透明清晰,不存在风格漂

移,涨跌的归因十分明确,投顾在进行财富管理服务时的难度也大大降低。

此外,ETF的发展也为券商做市业务打开了空间。深交所发布的数据显示,截至今年4月末,深交所基金市场共有流动性服务商22家,为296只ETF产品提供流动性服务,占全部301只ETF的98.34%,覆盖股票ETF(单市场、跨市场、跨境)、债券ETF、商品ETF、货币ETF等各种类型。

在券商经纪业务方面,ETF业务成为大型券商以及中小型券商差异化发展的发力方向。深交所数据显示,截至今年4月末,券商经纪业务ETF当年累计成交额市场占比前十名中有华泰证券、中信证券、国泰君安、华宝证券等券商;而在券商经纪业务ETF交易账户数量排名前十中,华泰证券、东方财富、平安证券等榜上有名。

券商加大ETF投教宣传

随着ETF市场快速发展和规

模不断扩大,相关产品覆盖的行业和赛道日趋丰富。近年来,券商也愈发重视ETF业务的发展,纷纷采取多种方式加大ETF投教宣传、系统设计和相关投顾人员的培训。

华泰证券投顾发展部相关业务负责人表示,针对ETF产品特点,华泰证券通过直播、短视频、图文、专题活动等形式持续开展相关配置理念宣导和投教活动;投顾队伍培养方面,持续开展ETF专题系列培训,提升投资顾问配置专业能力,更好地为客户提供ETF配置服务。

包括平安证券在内的多家券商则在证券App端设立了ETF专区。“2022年,平安证券对ETF专区进行了重点优化,除了满足看行情的需求外,围绕客户财商养成、选基择时、洞察市场的需求,还增加了投教课程、各类工具、ETF市场解读、投顾服务等模块。”上述平安证券相关负责人表示。

ETF实盘大赛也成为券商发

展ETF业务的方式。招商证券、国信证券、平安证券、华宝证券等多家券商举办了ETF实盘大赛。上述平安证券负责人表示:“2022年底,平安证券举办了首届ETF实盘大赛。核心原因是希望通过大赛吸引客户对于ETF品种的关注,形成投资ETF是有机会能够获取不错收益的认知,同时也构建一个中心化的大场景,让机构、投顾在这个大赛场景中直接对投资者进行服务,提升投资ETF的能力。”

展望未来,上述华泰证券投顾发展部相关业务负责人认为,近年来,随着ETF品类逐渐丰富和投资者教育全面开展,投顾为客户配置的标的范围越来越广,全市场对ETF产品的认知度不断强化。ETF期权等指数衍生品的推出使得ETF生态日趋完善,有利于丰富资产配置策略,提升风险管理能力,从而吸引更多的投资者参与。同时,全面注册制下,上市公司数量增多,指数投资将迎来更好的发展机遇。

银行消费信贷价格竞争加剧 年化利率“3字头”成常态

■本报记者 彭 妍

“最近各类银行贷款的营销电话、短信越来越多,一天都能接到好几个,而且贷款利率也有了较大幅度的下降。”近日不少市民向《证券日报》记者表示。

记者了解到,在稳经济、刺激消费的大背景下,近期多家银行不断加大贷款业务的促销力度,个人消费信贷利率较去年有较大幅度下调,年化利率以“3”开头已经成为常态。

业内人士表示,不过,从近期披露的消费信贷数据来看,居民消费仍处于低谷阶段,还有极大的提升空间。除了降低贷款利率,银行还要从产品和服务上发力,创新金融产品,做好金融服务,以增强居民消费能力。

开启利率价格战

今年以来,促消费、扩内需政策持续“加码”。日前召开的国务院常务会议提出,推动扩消费政策全面落地,合理增加消费信贷,组织开展丰富多样的促消费活动,促进接触型消费加快恢复。今年2月份,商务部表示,把2023年确立为“消费提振年”,并将以此为主线,统筹开展全国性消费促进活动。在一系列促消费政策引导下,多家银行纷纷加大了消费信贷投放力度,相关贷款利率持续走低。

《证券日报》记者调查发现,目前,不少银行加大了对居民消费贷款和经营贷款的投放力度。多家银行的纯信用消费贷产品年化利率均已降至4%左右。其中,部分银行信用贷产品年化利率最低可至3.4%。另外,个人经营性贷款利率普遍略低于消费贷款,年化利率一般在3.45%至3.9%不等。

“信用贷产品‘闪电贷’目前有利率优惠的活动,年化利率低至3.4%,最高额度30万元,具体的额度和利率是根据您的综合情况判断的。”北京一家股份制银行的个贷经理向记者表示。

北京另一家股份制银行的个贷经理向记者介绍,信用贷方面,该行最低的无抵押信用贷款年化利率是4%,经营贷年化利率从原来的4.3%下调为3.6%。

《证券日报》记者在调查中还发现,近期一些贷款中介也非常活跃,不断推销各种贷款产品。其中,一家贷款公司的工作人员告诉记者:“目前个人消费信贷年化利率3.45%至3.6%,而针对小微企业的经营贷年化利率3%,现在最低也能做到2.4%。”

中国银行研究院博士后杜阳对记者表示,消费贷款利率下调,最直接的影响就是消费信贷规模的提升,进而刺激消费实现恢复性增长,不断夯实消费对于经济发展的基础性作用。但银行业金融机构要控制利率下调和规模增长节奏,避免过度授信、过度下沉等带来的不利影响。

助力消费提质扩容

尽管贷款利率下滑,但目前整体消费信贷数据并不乐观,消费者贷款积极性不强。央行数据显示,4月份的居民贷款结束了自2022年11月份以来连续5个月的正增长。

业内人士指出,短期贷款和中长期贷款均出现回落,居民消费信心和购房意愿仍需进一步稳固。

杜阳认为,消费是刺激经济增长的“三驾马车”之一,当前国家高度重视消费对经济的提振作用。银行业作为经济复苏的供血系统,需要加强对提振消费的支持,满足居民合理消费需求,释放居民消费潜力,故在当前消费复苏的关键节点,银行业积极作为,适度下调消费贷款利率,深刻体现了金融服务的人民性。

从银行层面看,除了下调贷款利率之外,银行还要创新金融产品,做好金融服务。杜阳表示,银行需要发力消费金融业务,助力消费复苏,一是拓展消费金融业务边界;二是加速消费金融数字化转型,不断改善消费金融服务的体验;三是严控消费金融风险。

中国银行研究院博士后吴丹告诉《证券日报》记者,相比其他金融机构来说,商业银行消费贷业务更规范,且作为我国支付系统主力,商业银行通过消费贷等方式促消费具有独特优势,更易普惠大众需求。除了降低利率以外,商业银行推广消费信贷产品时,应加强对市场信息数据的分析与运用,以更准确挖掘潜在居民消费需求,精准寻找优质企业联合推动相关贷款优惠服务,不断升级消费贷服务体验,以更好助力我国居民消费在复苏回暖的基础上向潜力空间再拓展。

本版主编 姜楠 责编徐建民 制作 同亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

个别券商研究业务“乱象丛生” 监管部门重申坚决杜绝无资质人员发布研报

■本报记者 周尚仟

近日,在监管部门向券商下发证券研究报告业务“双随机”现场检查通报后,一家券商及一名分析师相继被监管部门“点名”,这家被点名券商的研究业务“乱象丛生”,存在“无证上岗”、数据计算有误、数据来源不明等多项问题。

与此同时,市场中也出现公募基金将下调交易佣金费率的声音。随着资本市场改革的不断深化,券商研究业务也正经历着重塑,不少券商研究所也在持续探索多元化经营模式。

太平洋证券研究业务存五大违规行为

相较于经纪、投行等业务线,券商研究业务近年来的“罚单”数量整体较少,除了此前行业涌现出少数“风水专家”引发了监管及市场的关注外,券商研报业务的合规水平和专业能力总体较好。

近日,监管部门向券商下发了《关于发布证券研究报告业务“双随机”现场检查情况的通报》(以下简称《通报》),点出了券商研究业务存在的三大典型问题:

一是部分公司内控制度未根据法规规范要求及时更新调整;二是部分公司内控制度执行有效性不足;三是具体研报制作审慎性不足,个别员工私自发表证券分析意见。

《通报》发布后,相继有券商及分析师被监管部门“点名”。5月23日晚间,太平洋证券发布公告称,公司于5月22日收到云南证监局行政处罚措施决定书,经查,太平洋证券发布证券研报业务存在五大违规行为。云南证监局决定对太平洋证券采取责令改正的监督管理措施。

太平洋证券五大违规行为具体表现为:一是5人未取得分析师资格,但以分析师名义对外发布研究报告。其中,4人在中国证券业协会均注册为“一般证券业务”;1人既未注册为“证券分析师”,也未注册为“一般证券业务”。二是合规审核于2021年11月8日已关注到某员工的证券分析师资格问题,但迟至2022年4月8日,该问题仍未解决。三是抽查的个别研究报告未记载分析师证书编码,个别研究报告数据计算有误。四是公司《研究院撰写及发布证券研究报告管理办

法》第64条将“公司评级”根据“个股相对大盘涨幅”情况分为5级,抽查的2篇研究报告也均在报告的尾部引用该评级,但“大盘涨幅”并未明确指明为何种指数。五是抽查的某研究报告由撰写人提交后,组长于当日同一时间通过审核。

太平洋证券年报显示,2022年,公司研究队伍经过较大调整,在此基础上加强行业研究人员的配置,不断优化内部管理,持续推动卖方业务发展。2023年,太平洋证券表示,在研究业务方面将补充完善团队,加强管理,增收节支。中证协官网显示,目前太平洋证券的证券投资咨询(分析师)人数仅为37人。

除了“点名”券商外,监管部门近日也对分析师个人进行了“重点关注”。5月18日,安徽证监局对陈某某采取出具警示函措施决定。安徽证监局经调查发现,陈某某8日已关注到某员工的证券分析师资格问题,但迟至2022年4月8日,该问题仍未解决。三是抽查的个别研究报告未记载分析师证书编码,个别研究报告数据计算有误。四是公司《研究院撰写及发布证券研究报告管理办

在《通报》中监管部门重申,要

加强研报信息来源和留痕管理,强化研报制作、审核、发布全流程内部控制,强化舆情风险管理,完善人员绩效考核和内部问责制度,加强人员管理,坚决杜绝无资质人员发布研报。下一步,监管部门将按照“零容忍”监管方针,持续强化研报业务监管执法,推动行业规范健康发展。

券商研究业务积极探索 多元化经营模式

作为券商核心竞争力之一的研究业务,当前的发展模式颇受关注。市场近期有传言称,公募基金的平均分仓佣金费率为0.0782%,2021年约为0.08%。其实,面对佣金费率的下滑,不少券商研究业务近年来一直在探索多元化的经营模式,除了外部佣金等收入外,全面注册制下,券商研究业务也在积极加强对内业务协同,实现研究业务“对内”和“对外”服务并举,形成综合金融服务链条。

从最新打法来看,某券商积极践行“研究+N”经营模式,加强研究对公司核心业务的推动和支持,赋能公司全业务链发展。其中,该公司以对产业的深刻洞察力,聚焦支持科技创新领域,统筹资源成立产业基金,实现以产业研究促进产业发展,着力提升定价能力等,助力投行业务的稳健发展,并积极为区域经济发展建言献策。

另有上市券商研究人士告诉记者:“行业内一直在传公募基金将降低支付给券商的佣金费率,但是直接从万分之八降到万分之四的话券商目前较难接受。不过,只要行业内有几家降到万分之四,其

他公司也会趋近同等佣金费率。”

“虽然佣金费率降到万分之四肯定会对券商研究所收入造成直接影响,但是上述影响还得区分来看,毕竟研究所还有其他收入。”上述上市券商研究人士向记者补充说。

从2022年的整体情况来看,公募基金分仓佣金占券商证券经纪业务收入比例约为15%,券商的平均分仓佣金费率为0.0782%,2021年约为0.08%。其实,面对佣金费率的下滑,不少券商研究业务近年来一直在探索多元化的经营模式,除了外部佣金等收入外,全面注册制下,券商研究业务也在积极加强对内业务协同,实现研究业务“对内”和“对外”服务并举,形成综合金融服务链条。

从最新打法来看,某券商积极践行“研究+N”经营模式,加强研究对公司核心业务的推动和支持,赋能公司全业务链发展。其中,该公司以对产业的深刻洞察力,聚焦支持科技创新领域,统筹资源成立产业基金,实现以产业研究促进产业发展,着力提升定价能力等,助力投行业务的稳健发展,并积极为区域经济发展建言献策。

