

银行大额存单利率普降 多家民营银行仍坚挺在3%以上

■本报记者 彭妍

近期,在定存挂牌利率下调的背景下,大额存单利率也在下调。《证券日报》记者从多家国有大行和股份制银行了解到,目前,银行大额存单年化利率普遍以“2”和“3”字打头。但不少民营银行的大额存单年化利率仍稳居高位,最高可达3.85%。

无论是国有大行还是民营银行,大额存单在当下都颇为抢手,利率较高的3年期大额存单更是“一单难求”。“当前大额存单额度已售罄,转让存单同样很难抢到,要等其他客户转出才能买到,等待时间无法确定。”某民营银行的客服人员对《证券日报》记者表示。

有民营银行大额存单利率高达3.85%

存款利率普遍下调背景下,部分利率相对高的大额存单受到投资者关注。当下,国有大行和股份制银行大额存单年化利率普遍降到了3%左右。相比之下,多家民营银行3年期及以上大额存单年化利率仍在3%以上,部分5年期大额存单年化利率达到3.85%。

例如,新网银行手机银行APP显示,该行最新一期的5年期大额存单年化利率为3.85%。华瑞银行、蓝海银行等多家民营银行3年

期大额存单年化利率高达3.4%以上。

与此同时,无论是国有大行还是民营银行的大额存单均显示“额度告急”,可谓“一单难求”。建行北京地区某网点工作人员告诉记者,目前,银行3年期的大额存单年化利率是2.85%,不过已经没有额度了。现在大额存单非常难抢,很稀缺。

“目前3年期的大额存单年化利率是2.9%,有额度,但是下周开始3年期大额存单可能要限量。”某股份制银行客户经理向《证券日报》记者表示。

多家民营银行大额存单,包括转让存单,也一直处于“售罄”的状态。“存款利率不断下降,因此大额存单异常抢手。转让存单也要等其他客户转出才能买到,需要排队预约,等待时间无法确定。”某民营银行客服人员向《证券日报》记者表示。

为何民营银行大额存单的年化利率可以稳居高位?中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示,一方面,相较于国有大行和股份制银行,民营银行在揽储能力、市场认可度、风险管理等方面存在一定差距,故其对存款产品的定价会适当高于全国性银行。另一方面,当前民营银行业务发展较快,对资金需求较高,会适当提高存款利率,吸引居民存款,以保证资产端业

银行大额存单年化利率普遍以“2”和“3”字打头

但多家民营银行的大额存单年化利率仍稳居高位

最高可达3.85%



崔建岐/制图

务的顺利开展。

大额存单“一单难求”的背后

某股份制银行理财经理表示,“可转让”的属性也是大额存单受到储户青睐的重要原因之一。多数银行发布的大额存单产品允许投资者在持有期间进行转让,即在大额存单到期前,储户可以通过网上银行平台对大额存单的所有权进行转让,不会损失多

少利息收入。

杜阳表示,从供给端来看,为了降低负债管理成本,保持息差业务的可持续发展,银行适度下调存款利率,发行大额存单的意愿相对较低,进而市场供给有所下降。此外,为保证金融系统的稳定,监管部门对大额存单发行制定严格限制。从需求端来看,受多方因素影响,居民风险偏好更趋稳健,叠加理财、基金等资产管理产品表现不及预期,故大额存单更受投资者青睐。综合考虑供需两方面原因,导

致大额存单市场需求大于供给,“一单难求”。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,大额存单利率大概率将跟随市场利率水平同向波动。短期来看,银行息差尚未企稳,宽信用仍然需要降利率予以配合,大额存单利率大概率会继续下调;中期来看,随着经济复苏向上,市场利率企稳上行,大额存单利率有望企稳向上;长期来看,市场利率将长期向下,大额存单利率也会逐年下降。

券商中期业绩前瞻:行业维持向好态势 整体将实现盈利

■本报记者 吴珊

见习记者 方凌晨

随着2023年上半年划上句点,市场对券商中期业绩披露情况关注度不断提升。

从各家券商“成绩单”发布日程表来看,上市券商2023年中期报告拟于8月份披露完毕。国海证券有望于8月5日披露券商第一份中报,其他42家上市券商中报披露时间集中在8月下旬。备受关注的几大头部券商中期业绩披露时间均较晚,“券商一哥”中信证券、国泰君安证券、招商证券拟于8月30日披露,而华泰证券、申万宏源证券、海通证券、中金公司等拟于8月份最后一天

披露。

由于距离披露还有一段时间,各家券商研报已纷纷预估券商上半年经营情况,并对券商的后续表现进行展望。总体来看,机构普遍认为,券商上半年将实现盈利。同时,目前处于低位的券商估值有望进一步修复,看好券商后市表现。

财信证券预计,2023年,证券行业实现总营收4538亿元,同比增长14.90%,实现净利润1638亿元,同比增长14.81%。基于去年业绩高点在8月下旬,备受关注的几大头部券商的业务发展前景,头部券商估值仍有进一步提升空间。

中金公司预计,2023年二季度,

上市券商营收同比降低14%,环比降低3%;净利润同比降低18%,环比降低7%;2023年上半年,上市券商累计盈利同比增长15%。二季度市场活跃度回暖有望驱动费类业务同比、环比增长,股市波动下投资业务有所承压,同比业绩受高基数影响降幅较为明显,环比表现相对平稳。

估值方面,中金公司认为,券商业绩层面的改善有望带动板块估值修复。长期而言,竞争格局优化、资本效率提升及成本管控加强,将推动优质公司净资产收益率中枢提升。

开源证券表示,从交易量和基金新发数据看,券商2023年上半年业务弱复苏,预计40家上市

券商(考虑到数据连续性,仅对40家可比上市券商进行盈利预测)2023年上半年净利润同比增长15%,下半年基数回落有望带来同比增速回升。

交银国际证券预计,上半年上市券商盈利同比增长20%至30%,同时,行业估值仍有修复空间。

“预计整体证券行业半年报业绩仍将维持向好态势。”西南证券首席投资顾问张刚对《证券日报》记者表示,截至7月6日,43家上市券商尚未发布2023年半年报业绩预告。不过,以2023年一季度业绩数据看,43家上市券商中,仅有一家券商净利润同比下降,其余均实现增长,另有32家券商净利润同比实现了50%以

上的增长幅度。虽然券商自营业务、资管业务或将承压,而二季度券商经纪业务、投行业务表现均或好于一季度,以经纪业务为例,2023年1月份至6月份日均成交金额分别为7869.83亿元、8949.08亿元、9271.95亿元、11388.81亿元、9256.58亿元、9578.88亿元。

“以2023年一季度业绩和7月5日收盘价计算,市盈率低于30倍的券商股为35只,低于20倍的有27只,目前券商股存在价值低估现象。不过,下半年证券市场仍将受到主要经济体央行加息、全球气候异常、经济增长态势面临挑战等多重因素影响,证券行业的业绩可能仍存在一定的波动性。”张刚表示。

券商研究业务迎年度“摸底” 新增三方面调研内容

■本报记者 周尚任

《证券日报》记者7月6日从券商处获悉,为客观反映券商发布证券研究报告业务开展情况,促进发布证券研究报告业务健康发展,中证协近日组织开展2022年证券公司发布证券研究报告业务经营情况统计,并已于7月19日完成反馈。

具体来看,券商需报送数据主要包括研究部门、研究销售部门设置和人员组成,证券分析师人员构成,研究报告质量审核、合规审查人

员数量及占比,分析师执业年限、离职率,公募基金、QFII、RQFII机构客户数及佣金收入等。

记者从业内了解到,券商研报业务经营情况统计属于一年一度的常规报送。

不过,与去年券商研报业务经营情况统计不同的是,今年中证协新增了三方面调研内容。一是新增了券商参与分析师外部评选情况,包括名称、组织单位、获奖情况,有无专项奖励,是否与考核挂钩,公司对外部评选机构如何评估等。二是新增了券商对发布研究报告业务发

展的意见建议。三是新增了券商发布的北交所上市公司研究报告数量(份),以及覆盖的北交所上市公司数量(家)的情况反馈。

此外,在对券商首席经济学家的情况调研细节中,本次新增了“日常管理归属于公司何部门”的内容。全面注册制下,受业务协同效应增强等多重因素影响,券商的研究业务正经历重塑。

4月底,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》发布至今,券商行业已经陆续收到了相关罚单43张,涉及13家券商、47名研究所工作人员。而“双随机”现场检查专项工作共覆盖45家券商和300篇研报。从罚单中也可以看到,部分券商研究业务乱象丛生,“无证上岗”的现象也存在。

监管部门针对“双随机”现场检查专项工作情况表示:“各证券公司和相关从业人员应当结合此次专项检查发现的问题,对照检视、认真整改,不断提升业务质量和合规水平。”

毕马威建议:“中小券商应加强投资、投研、投行的联动。一方面,改变过往聚焦服务于卖方的业务模式,加强研究与投行业务或其他业务体系的协同联动;另一方面,通过外引内培的方式,打造行业研究队伍,提高行业研究、定价估值能力,并通过良好的激励机制保驾护航。”

新一批支付牌照

续期结果出炉

度小满、新浪支付等12家机构过关

■本报记者 李冰

7月5日,中国人民银行公布的非银行支付机构《支付业务许可证》续展公示信息(2023年7月第六批)显示,12家支付机构成功过关,2家中止审查,2家未提交续展申请,不再续展,另有2家支付机构在有效期内已主动退出。

“相较于此前支付牌照续展情况来看,本次续展成功率有所提升。”博通咨询金融资深分析师王蓬博表示,结果整体符合预期,部分经营不善、不合规的支付机构正逐渐退出市场。

12家机构成功续展

成功续展的支付机构包括北京度小满支付科技有限公司、北京新浪支付科技有限公司、快捷通支付服务有限公司等12家机构。其中,包括此前曾被央行中止续展的云南本元支付管理有限公司、嘉联支付有限公司、易智付科技(北京)有限公司。

王蓬博认为:“曾被央行中止续展的支付机构顺利通过续展是本次支付牌照续展结果的亮点。印证了此前市场所说‘中止’而非‘终止’的监管意图。也意味着,若机构符合监管要求整改完毕,央行还是会从扶持行业进一步发展的角度给予支付牌照续展。”

另外,因存在《中国人民银行行政许可实施办法》第二十四条规定的情形,中国人民银行决定中止对圣亚云鼎支付有限公司、先锋支付有限公司《支付业务许可证》续展申请的审查。

同时,云南银通支付管理有限公司、榆林元亨商务管理有限责任公司未提交《支付业务许可证》有效期续展申请,不再续展。厦门夏商电子商务有限公司、安徽百家汇支付有限公司在《支付业务许可证》有效期内主动退出。

值得关注的是,央行发布的续展结果中未提及广东信汇电子商务有限公司。根据公开信息,广东信汇电子商务有限公司支付牌照应于2023年7月5日到期,本应在此次续展申请名单之内。

“综合不再续展及主动退出机构来看,均为预付卡发行与受理业务的支付机构。”王蓬博告诉记者,移动支付兴起带动整体商业逻辑的变化,预付卡类支付机构优胜劣汰正在提速。由于市场竞争及机构自身等原因,不少支付机构选择主动退出,若不能适应市场变化及转型需求,退出不失为一个好的选择。

行业优胜劣汰进行时

自2011年签发首批第三方支付牌照算起,央行总计发出271张支付牌照。截至7月5日,央行已累计注销80张支付牌照,市场尚存支付牌照数量为191张。

梳理此前支付牌照续展情况大致脉络为:2018年1月份,非银行支付机构《支付业务许可证》准予续展信息公示,21家机构准予续展,4家不予续展;2018年7月份,非银行支付机构《支付业务许可证》准予续展信息公示,21家机构予以续展,4家不予续展;2019年7月份,17家机构续展成功;2021年5月份,27家支付机构向央行提出续展申请,24家顺利续期;2022年6月份,79家支付机构中52家支付机构顺利续展。

“目前支付行业的优胜劣汰在提速,伴随着不合格支付机构的不断出清,支付行业将迈向高质量发展阶段。在这种背景下,支付机构要居安思危,结合当下形势及市场需求,在差异化路径上寻求突破,增强自身的市场竞争力。”厚普研究首席研究员于百程表示。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮告诉记者:“综合近年来支付机构牌照续展‘大考’来看,支付牌照续展情况总体仍以平稳为主。作为金融领域的基础业务之一,支付本身价值并不会因为机构退场及行业的优胜劣汰而改变。未来支付行业仍将以合规为底线,以高质量服务小微商户及消费者为宗旨,通过自身的资源切入支付细分赛道,用口碑赢得市场。”

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

承诺于行 服务从“鑫” 中植基金2023年半年度投资策略会云端召开

2023年已然过半,居民理财意识逐渐增强,对加入财富管理市场跃跃欲试。但国内外经济形势仍受各类事件影响,波动与机遇同行。下半年,中国经济走势将如何?在国内外复杂经济形势的宏观视角下,财富管理行业未来发展趋势几何?普通投资者的机遇又在哪里?

基于此,北京中植基金销售有限公司(以下简称:中植基金)近日在线上召开“承诺于行 服务从‘鑫’”半年度投资策略会,中植基金副总裁兼首席产品官蔡建波与国投瑞银基金投资部总经理桑俊现场分享市场预测与科学规划财富管理的专业观点,关注投资者理财需求,共同解析财富答案。

对于当前的宏观形势,蔡建波从两个不同的时间维度分析。从中长期来看,国际环境依然是复杂多变的,隐藏着多种不确定性,同时给整个全球贸易环节也带来了较大影响。

“但我们依然可以从历史经验中寻找找到投资机遇”蔡建波回顾上半年

市场情况表示,未来市场存在修复的可能。回看中证500以及中证1000,整体估值水平处于均值以下,利率也同样处于一个相对低位,那么对投资者来说就是“便宜”,随着未来政策调整以及经济的恢复,权益资产仍然具有较高的配置的性价比。

桑俊认为,全球经济发展始终是周期性的循环,目前地缘政治紧张等影响下全球需求端下行,导致的库存压力和价格压力,预计会在今年三到四季度达到一个阶段性的低点,将对所有产业链的从业者来说可以松一口气。同时今年非常瞩目的一个关键词“AI”相信也会对产业的革新与发展起到关键的推动作用。如今的AI并不只是一种简单的升级,而是具有自我决策能力、推测与创造能力的技术,或将生产效率推到一个全新的层次,乃至进入新的技术革命。

蔡建波表示,权益资产中,大宗商品和对应的债券资产将会随着经济修复体现出复苏的迹象,尤其工艺品价格,也可

能随着经济的修复产生一波向上的走势,整体来看,下半年的大类资产,无论是股票、债券还是大宗商品,都无需过于担忧,这里面仍存在结构性的机会。

那么如何识别以及把握更好的投资策略,蔡建波从中植基金严选的产品货架讲起。他表示,中植基金的货架有八大类策略,一是主题性投资,鉴于目前市场是比较脆弱的,所以要在其中找到未来资本开支项较低,但企业盈利相对稳定的,能穿越经济周期的板块,例如现在大家比较热衷的“中特估”板块。当前来看,“中特估”板块无论是从市场的角度还是企业的盈利水平,还是估值,都具有较高的配置价值。

二是通过逆向投资去做好企业跨越周期,能通过政策性的引导去建立市场投资和消费者信心之后,一些板块实际上可以实现盈利性的修复,出现困境反转的板块值得重点关注,例如房地产、消费板块等。

第三对于桑俊在前面提到的AI、数字经济、新能源等依赖新的高科技

的板块可以带来结构性的交易机会,但要警惕脉冲效应,不应过于“恋战”,这部分的投资需要注意灵活性。

提及主观私募型产品,蔡建波指出,可以通过账户的诊断,去合理增配一些小而美的管理人,根据行情去进行超额收益;当市场进入业绩的主升浪时,则需要增配主题型投资;当市场进入尾部时期,则需调整或适当变现主观多头和量化,增加波动型产品,增加中性类产品的配置,对冲系统性风险。

“普通投资者切忌看到一点市场变化就急于操作,有可能造成不必要的损失”蔡建波建议,面对复杂的市场变化,需要灵活配置,普通投资者可以寻求专业财富管理机构的帮助,来实



投资方向仅为当前研判观点,不代表未来长期必然投资的方向;本内容不代表我司观点,不构成任何投资建议

现更好的家庭财富管理。

中植基金作为专业的基金销售机构与财富管理平台,专业从事公募基金、私募证券投资基金和券商资管计划销售业务,拥有专业的投研团队,与成熟的服务体系。展业至今,中植基金始终坚持合规经营,独立运作,力求

为客户的财富实现稳健增值。中植基金将以“客户为中心”作为核心理念,从机构准入到产品筛选、从销售风险管理到投后管理的无缝衔接,风险控制覆盖产品全生命周期,希望成为客户更值得信赖的财富管理帮手,为客户财富保驾护航。(CIS)