

10月份券商月度金股“含金量”参差不齐 仅三成多实现上涨

■本报记者 周尚任

近年来,券商纷纷推出月度金股。与年度金股最大的不同是,月度金股在短期内即可通过市场检验其“含金量”,因此备受各方关注。总体来看,券商推荐的月度金股“含金量”参差不齐。例如,10月份券商推荐的金股有涨幅超50%的个股,也有跌幅超30%的个股。

盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商推荐的月度金股表现差异较大,这与券商研究所的投研能力有一定关系。投研能力强的券商通常会有更多的资源和精力来深入挖掘个股的投资价值,并能够更准确地预测个股的走势。此外,投研团队的专业背景、经验和方法论也会影响其研究成果的质量。”

最牛金股月涨幅超50%

记者复盘10月份券商推荐的月度

金股发现,在市场总体波动较大的情况下,金股的市场表现也出现较大差异。

10月初,共有49家券商推荐了343只金股(仅统计A股,重复个股按1只计算)。经历一个月的时间,当月上证指数累计下跌2.95%,有34%的金股当月实现上涨,另有12%的金股虽然下跌但仍跑赢同期上证指数。

具体看,上述343只金股中,13只涨幅超过20%,7只跌幅超过20%。其中,国泰君安推荐的恒润股份以53.6%的涨幅位居涨幅榜第一,华泰证券、东方证券在9月份时也推荐过该股;太平洋证券推荐的赛力斯、华鑫证券推荐的强力新材分别以46.25%和40.56%的月涨幅排名第二及第三位。在经历10月份的大涨后,涨幅超过20%的13只个股中,江苏吴中、卓胜微、唯捷创芯、春立医疗等4只个股又被券商推荐为11月份金股,其中卓胜微被光大证券、华泰证

券、东吴证券同时推荐。

券商扎堆推荐的金股是否一定会有较好的涨幅?市场给出了答案。在10月份被券商推荐的金股中,有7只个股被5家以上券商同时推荐,仅石头科技、恒瑞医疗上涨;而被10家券商联合推荐的金山办公当月下跌22.57%,表现不尽如人意。

金股组合保持上涨

Wind数据显示,今年以来,共有6家券商的金股组合实现上涨。其中,“银河证券金股指数”表现暂列第一,涨幅为5.72%;“国联证券金股指数”紧随其后,涨幅为5.16%;“太平洋证券金股指数”“东海证券金股指数”“天风证券金股指数”“德邦证券金股指数”均实现上涨。拉长周期来看,“东吴证券金股指数”“安信证券金股指数”“长江证券金股指数”“申万宏源金股指数”“西南证券金股指数”等

5家券商的金股组合成立以来的累计涨幅均超100%。

步入11月份,各大券商推荐的金股正在陆续出炉,截至发稿,已有46家券商共推荐金股327只,有84只个股被两家以上券商推荐。其中,月度热门券商金股出现不少“新面孔”,宁德时代已被10家券商联合推荐,较上月新增6家。韦尔股份、恺英网络、石头科技、金山办公、中航沈飞、山西汾酒、中信证券、立讯精密均分别被5家券商同时推荐。11月份,中国银河、国联证券、东吴证券、天风证券、方正证券“携手”推荐了中信证券。作为头部券商之一的华泰证券也被西部证券、浙商证券、兴业证券、长江证券共同推荐。

不过,江瀚表示:“金股的历史表现和风险收益特征可以为投资者提供参考,但不能完全依赖。投资者应结合自己的投资目标和风险承受能力来选择合适的金股。”

大商所与马来西亚衍生产品交易所 签署豆油期货交割结算价授权协议

■本报记者 王宁

11月2日,《证券日报》记者在“第17届国际油脂油料大会暨农畜产业(衍生品)大会”上获悉,大连商品交易所(以下简称“大商所”)与马来西亚衍生产品交易所(以下简称“BMD”)正式签署豆油期货交割结算价授权协议,这是中国期货市场首次授权境外交易所直接使用“中国价格”用于新产品开发。

多位与会人士表示,中国期货市场对外开放程度进一步提升,这对提高中国大宗商品价格影响力起到积极作用,同时也为服务实体经济提供高质量供给,建议未来能够以扩大国际化品种为抓手,加快市场对外开放。

BMD预计 明年推出创新产品

中国已成为马来西亚第二大棕榈油出口国。据BMD董事长拿督欧麦尔介绍,马中两国通过各个领域开展合作,今年已累计签署了19项谅解备忘录。其中,在棕榈油行业的合作更是迈出重要一步,相信会成为继续加强两国之间的重要纽带。

根据授权,BMD将以大商所豆油期货交割结算价为基础,开发“马来西亚交易所大连商品交易所豆油期货合约”,并计划于2024年上市。该合约标的物与大商所豆油期货相同,到期时以大商所豆油期货交割结算价为基准进行现金交割。此次合作是中国期货市场首次授权亚洲交易所直接使用中国商品期货交割结算价用于新产品开发,同时也是马来西亚期货市场首次将境外商品期货价格用作现金交割结算价的计算基准。

“如果能获得批准,预计2024年能够推出新产品。”拿督欧麦尔表示,结合两个交易所的优势,新合约将会提供更多交易机会。

豆油是全球重要的食用油品种之一,豆油期货是大商所首个油脂期货品种,自2006年上市以来,市场功能发挥充分、得到了产业企业的广泛

应用,并于2022年引入境外交易者。截至目前,参与大商所市场的油脂油料企业的大豆压榨量占全国的90%以上;今年前10个月,豆油期货日均成交85.8万手、日均持仓90.7万手,具备良好的价格代表性、流动性和国际行业认可度,为开展交割结算价授权奠定了良好基础。

产业企业呼吁 强化国内外联动

目前,大商所已经在11个期货、期权品种上实现对外开放,14个期货、期权品种面向合格境外投资者开放交易,合计有来自新加坡、马来西亚、澳大利亚、中国香港等29个国家和地区的境外主体参与。

此外,对外开放方面,包括豆一、豆二、豆粕、棕榈油期货及期权在内的所有油脂油料品种,已经全部对外开放,为全球油脂油料企业更好利用“两个市场、两种资源”管理风险提供了更多选择。

“当前全球压榨产业链企业积极应对,强化国际国内联动,构建大豆压榨领域双循环体系,推动中国大豆压榨产业实现更高质量、更高水平的新发展。”九三粮油工业集团有限公司董事长罗永根告诉记者,从消费端来看,国内宏观经济形势总体向好,消费需求有望提升,同时,整个产业链集中化提升,使得大豆压榨行业未来发展出现新机遇。

大商所党委书记、理事长冉华表示,下一步,将不断推动期货市场服务油脂油料和农畜产业高质量发展。坚持对外开放,不断增强市场国际影响力,深化特定品种对外开放,拓展QFII、RQFII交易品种;继续加强与马来西亚衍生产品交易所等境外机构的交流合作。同时,还将立足产业实际,不断提高市场供给质量。例如,推进纯苯、原木、再生钢铁原料、乙醇等期货品种上市,同时做好相关现货指数研发上市工作,持续推动已上市合约规则和制度优化,提升市场运行质量。

消金公司聚力数字化转型 升级消费金融新动能

■本报记者 杨洁

零售、旅游、电商、家装、教育等一系列熟悉的消费场景背后,都离不开消费金融的支持与配合。

作为拉动消费主力军之一的消费金融公司,应如何立足自身功能定位,持续推动消费,提升金融服务的便捷性与智能化,在积极践行普惠金融的过程中实现企业自身发展?

带着上述问题,近日,《证券日报》记者参加中国银行业协会组织开展的“奋进新时代 开启新征程——消费金融公司高质量发展转型”调研活动,走访了北京、郑州、长沙、杭州等地的多家消费金融公司,探寻消费金融新模式,感受到金融助推下释放的消费活力。

积极推动消费复苏 消金公司将承担更大责任

随着今年6月份建信消费金融公司正式开业,我国消费金融机构从30家扩充至31家。自2010年首家消费金融公司成立以来,消费金融行业一直在急速的变革中前行。13年间,银行系、互联网系等各路“玩家”相继涌入,行业格局经历了多轮洗牌和重塑。数据显示,自2012年消费金融公司成立以来,截至2022年末,消费金融公司累计发放消费贷款7.17万亿元,累计服务客户7.89亿人次。

从记者调研情况来看,对于今年接下来消费市场和消费金融行业发展的形势,多家消费金融公司普遍乐观,它们认为消费复苏强劲。

中国人民银行日前公布的2023年三季度金融统计数据报告显示,居民消费需求回升,推动短期消费贷款增加。前三季度,住户部门短期消费贷款新增4600亿元,同比多增3493亿元。

“今年以来,消费信心不断提振,经济持续向好。在制造业、服务业等新兴市民更集中的行业,复苏势头也在增强。”长银五八消费金融主要负责人对《证券日报》记者表示。

中原消费金融公司总经理周文龙表示,消费金融公司作为联结供给与需求的纽带,在积极推动消费复苏中将承担更大的责任。

差异化经营助发展 持续打造特色金融服务

当前,依据自身优势和发展策

中国人民银行日前公布的2023年三季度金融统计数据

居民消费需求回升,推动短期消费贷款增加

前三季度
住户部门短期消费贷款新增4600亿元
同比多增3493亿元



崔建岐/制图

略,消费金融公司开展差异化经营,形成了多样化经营的发展态势,并在践行普惠金融、服务实体经济、加强新市民金融服务等方面推出一系列特色金融服务。

杭银消费金融公司总经理金毅坦言:“近年来,公司持续探索普惠金融服务,积极履行社会责任,在获取经济效益的同时也取得了不少社会效益。”在普惠金融服务方面,该公司一方面支持消费扩容。场景内定向消费提供“先享后付”免息或低息产品,本年度累计服务客户332万人,发放消费贷款151.06亿元;另一方面实施减费让利。本年度累计触达客户75万余人,累计优惠借款合计87亿元,优惠金额近7000万元。

中原消费金融公司副总经理邵航介绍,“近年来,随着乡村振兴的深入推进,农村市场情况也有了很大的改善。一是随着监管和金融机构对征信知识的普及,农村居民逐渐有了征信意识。二是消费金融公司大数据科技能力的发展,有助于更多地了解农村用户多维度信息,并判断风险可控性。基于此,我们针对农村客群,提供更高额度、更低利率和更加便捷的线上借款服务,走出了与传统金融机构差异化发展的路径,让农村居民足不出户即可享受消费金融信贷产品。”

长银五八消费金融一直将“城一

代”新市民(进入城市奋斗的第一代人)作为主要目标客户,如制造业工人、快递员、网约车司机、导游等群体,不断增强金融工作政治性、人民性,为广大进城奋斗者提供普惠利率的消费信贷产品。

长沙市一位从事导游工作超过20年的黄先生告诉《证券日报》记者,长银五八消费金融推出的“导游贷”与他的资金需求相契合,“之前等待旅行社报销费用,有时候可能时间比较长,影响资金周转。而用了‘导游贷’,借款期限最长可以到3年,利息是按日计,不用担心回款慢而影响生活消费的问题。”

截至2023年9月末,长银五八消费金融“导游贷”授信总额3.07亿元,累计投放贷款6.75亿元。

科技赋能创新驱动 用数字之光点亮未来

工欲善其事,必先利其器。科技正是未来消费金融公司发展的“利器”。“普惠”并非简单对标传统信贷市场,金融机构积极发展数字金融。当前,消费金融行业已进入业务发展存量期,面对日益激烈的行业竞争,加强数字化转型,提高科技开发和技术服务能力,将成为消费金融机构重要的核心竞争力。

自创立之初就将自身定义为全面

数字化公司的马上消费金融,以技术驱动业务全环节,瞄准构建全线上化、智能化闭环服务能力,零实体网点的轻资产模式。据该公司技术研发部高级总监吴鹏介绍,在科技投入方面,当前公司按照年收入3%、5%、8%的递进原则进行投入,未来还将进一步提升到10%,累计科技研发投入已超33亿元,累计申请发明专利1500余件。

“技术能力不同,造成了消费金融公司独立获客能力、风控能力,以及客户质量、客户经营能力,甚至包括金融服务、贷后管理等一系列能力的不同,这恰恰是未来消费金融行业发展的痛点。如果我们有良好的科技能力,未来才能打下一个良好基础。”在马上消费金融公司党委书记曹景泉看来,消费金融机构和银行发展差异化路径有本质区别。一方面,消费金融公司更依赖科技创新能力。另一方面,技术能力的积累,也是其未来核心竞争力的积累。

金融科技能力也是杭银消费金融公司的核心竞争力之一。该公司风险负责人段美宁表示:“杭银消金持续加强以‘信用大脑’为主导的智能风控体系建设,不断提升风险管理的精细化、数字化和智能化等核心竞争力。通过加强智能模型、数据体系、风控策略等六个方面建设,杭银消金未来的风险管理机制将更加完善。”

积极响应政策,聚焦新市民、新农村、新客群不断探索推进新产品落地,持续扩大服务的广度和深度,促进消费持续恢复。

诚然,未来挑战仍有很多,行业“内卷”也同时存在,但有理由相信,在一系列政策支持下,未来这些“小而美”的消费金融公司凭借其独特优势始终能在竞争中占据一席之地,发挥着不可替代的独特作用。

“小而美”不惧小更求美

■杨洁

“既然银行能够提供各种金融服务,那为何还需要开设消费金融公司?”一部分人存在着这种疑问,甚至有消金公司从业者告诉记者,在未接触消费金融之前,也曾有过这类想法。

消费金融公司由于成立时间较短,在整个金融体系中占比不算太高,所以一直以来,大众对其的认识不够深。

事实上,这个行业自诞生之日

起,就带着天然的使命,兼具科技、金融、消费三重属性的消费金融公司,立足差异化功能定位,依托自身优势,为传统银行难以覆盖的征信空白人群提供易获得、快捷、小额分散、基于消费场景的普惠金融服务。

何为普惠金融?记者在采访中了解到,消费金融公司理解的所谓“普惠”并非简单对标传统信贷市场的“普惠”,而是基于其自身能力和客户视角的一种相对意义的“普惠”。普,即让越来越多的客户能够通过正规金融渠道以合理的价格借到钱,提

升金融服务的可得性和融资便利度;惠,即让客户以相比原先更低的成本借到钱,实现融资成本稳步下行,对单个客户而言这就是“惠”。

提到公司发展,多家消费金融公司管理者都将自家定位为“小而美”,不追求市场规模快速增长,而更谋求“小而美”的高质量发展。“我们的业务都是业务员去一个个城市、地区跑出来的”“只有深入一线,才能真正了解客户需求,设计出符合客户需求的产品”……虽然与银行相比,消费金融公司的产品不具明显优势,但其积

记者手记