

主动降低高息负债产品发行规模 多家银行中长期大额存单“断货”

本报记者 彭妍

近日,一则“招商银行不再新发三年期、五年期大额存单额度”的消息引发市场关注。为此,《证券日报》记者致电该行的官方客服求证。相关工作人员回应称,目前,三年期、五年期大额存单只是暂时没有额度,并不是停售。

另外,记者了解到,北京地区部分银行三年期甚至两年期大额存单已经停售。而当前仍有额度,且利率与同期限定期存款持平,甚至部分银行还出现了利率“倒挂”。

在业内人士看来,银行暂停新增三年及五年期大额存单额度的主要原因是成本控制,银行减少高成本负债(如长期大额存单),降低整体资金成本,有利于缓解利率下行背景下的息差压力。实际上,银行面临贷款需求减弱的问题,导致资产端投放相对乏力,减少长期存款的吸收可以更好地管理净息差。随着市场利率的变动和银行负债结构的优化,大额存单利率走势会在中短期继续下行。

多家银行不再新增额度

大额存单是由银行向个人或机构发行的一种大额存款凭证,通常情况下个人20万元起,期限从1个月至5年不等。一直以来,由于银行大额存单安全稳定且收益较优,广受客户追捧。但如今,大额存单利率优势不再。一方面,去年至今,存款利率经历了多轮下调,大额存单利率也一降再降。另一方面,有银行主动调整大额存单期限结构,两年期以上的大额存单“缺货”或停售。

《证券日报》记者从招商银行客户经理处获悉,该行并非停发大额存单,只是三年期、五年期额度有限,目前限额供应。

记者在招商银行App上的大额存单热销区,未搜索出三年期品种,一年期和两年期的利率分别为2%、2.15%,均为20万元起存。招商银行北京某支行客户经理告诉记者,目前三年期、五

北京地区部分银行三年期甚至两年期大额存单已经停售

部分银行三年期大额存单利率已与同期定期存款持平

甚至部分银行还出现了利率“倒挂”



崔建波/制图

年期大额存单已经没有了额度。后续大额存单何时再有额度需要等待通知。

截至目前,多家银行三年期、甚至两年期大额存单均已停售。记者在北京银行App上的在售大额存单中,未看到两年期、三年期品种,仅有一个月、三个月、半年期和一年期可选,利率分别为1.8%、1.8%、2%、2.1%,起存金额均为20万元。

北京银行的客户经理告诉记者,大额存单目前最长是一年期,没有两年期、三年期、五年期产品。中长期大额存单停售的主要原因是未来或许还要降息,所以银行不愿意做利率高且时间长的大额定期存款,尤其是两年、三年期的大额存单。

中信银行的客户经理告诉记者:“从今年开始,我行已经没有发行两年期以上的大额存单。”江苏银行的客户经理也表示:“我行的大额存单已经停售一段时间了。”

而当前仍有额度,且利率与同期定期存款并无优势。例如,建设银行三年期大额存单有额度,不过利率与三年期的普通定期存款一样,均为2.35%。平安银行北京地区某支行客户经理告诉记者,该行20万元起

存的三年期大额存单利率为2.5%,而1万元起存的三年期定期存款利率为2.6%,存在利率倒挂。

管理存款付息率成重中之重

近年来,银行存款及负债成本明显上升,部分银行净息差压力增大。从2023年年报来看,多家银行营收、利润增速和息差都有所下滑。例如,去年招商银行净息差为2.15%,较上年下降25个基点。六大国有银行净息差均出现不同程度下降。

中国银行研究院研究员杜阳在接受《证券日报》记者采访时表示,在利率市场化机制作用下,大额存单供给侧的变化主要与银行负债端成本压力和流动性管理有关。减少大额存单供给可以压降负债端成本,提升经营的可持续性。相对于一般存款类产品,大额存单利率相对较高,对负债端成本具有一定影响。同时,商业银行面临低息差挑战,盈利能力受到冲击。因此银行暂停新增大额存单额度,压降负债成本,从而有更大空间让利实体经济。

目前,银行业正在加大高成本存款或大额存单的压降力度。在2023年

度业绩发布会上,多位银行高管透露,压降付息成本是今年工作的重中之重。中国银行副行长张毅在业绩发布会上表示:“虽然2023年存款利率下降了三次,但是存款的定期化、长期化趋势特征还是比较明显。”张毅透露,2024年,中国银行将加大对高成本存款的压降力度,包括协议存款、结构性存款以及三年期以上大额存单。

在南开大学金融发展研究院院长田利辉看来,压降长期限存款后,银行揽储可以通过强化服务质量和客户体验,开发新的存款产品或优化现有产品,借助数字化转型提供便捷的存款服务,同时大力加强银企产学研合作吸引和保留存款。

田利辉认为,随着市场利率的变动和银行负债结构的优化,大额存单的利率走势会在中短期继续下行。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,全球主要央行即将步入降息周期,都预示着我国继续降息的概率较大。为稳定银行息差水平,更大幅度调降存款利率是必然选择,未来存款利率大概率会继续下降,大额存单发行利率会随存款利率逐步下移。

公募基金积极布局北交所投资机会

本报记者 王思文

近日,公募基金陆续公布2023年年报。据申万宏源研究统计显示,截至2023年年底,公募基金整体持仓北交所股票72.59亿元,较2023年6月底增长15.9%;配置比例达到0.14%,较2023年6月底增加0.03%,配置规模和比例均提升。

记者根据Wind数据梳理发现,截至目前,公募基金增持较多的北交所个股包括锦波生物、凯德石英、富士达、骏创科技、民士达、康普化学等,持

股数量分别为172万股、953万股、896万股、960万股、987万股和575万股,对应持股市值分别达到4.5亿元、2.2亿元、1.75亿元、2.05亿元、1.86亿元和2.62亿元。

从减持方面来看,公募基金重点减仓了基本面偏弱或有转弱预期的个股,其中新能源产业链是重点减仓方向。

行业方面来看,公募基金主动加仓了美容护理、汽车等赛道,主动减仓了电力设备、机械设备等赛道。申万宏源研究所北交所首席分析师刘靖表示:“公募基金主动加仓方向与2023年北交

所上市公司中归母净利润增速为正的方向高度重合,在9个公募基金主动加仓行业中,有6个行业的2023年归母净利润增速为正。”

例如,美容护理行业的锦波生物,受益于胶原蛋白细分市场景气,2023年盈利大幅增长175%,美容护理行业为公募主动加仓且持有市值最高的行业;受益于2023年出口高增长,汽车行业盈利增长19%,为公募主动加仓且持有市值第二的行业。

随着北交所上市公司不断优化,公募基金对北交所上市公司的配置

规模和布局均在稳步提升。从产品端来看,截至4月11日,全市场已有至少47只北交所主题基金产品,累计参与北交所投资的公募基金公司至少有50家。

同时,公募基金还在积极布局北交所投资机会。例如,2024年4月3日,鹏华基金申请的鹏华北证50成份指数发起式证券投资基金材料已获接收,全市场处于审批或待发行状态的相关产品共有5只,若发行顺利,预计后续将为北交所市场提供更多入市值资金支持。

聚焦券商二季度A股投资策略: 风格方面聚焦成长 策略方面以高股息为主

本报记者 周尚仔

见习记者 于宏

步入4月份,券商纷纷结合市场情况发布二季度A股投资策略报告。券商分析师普遍认为,在基本面情况逐渐改善及政策利好催化下,二季度市场有望呈现震荡上行趋势,高股息和成长风格受青睐,与新质生产力相关的科技行业也值得重点关注。

利好因素正持续积聚

展望二季度,无论是政策端、估值水平、股债性价比等方面,不少券商对A股的趋势预判整体较为乐观。

海通证券策略团队表示,今年1月份至2月初,A股在资金面和基本面扰动下调整较快,2月份以来,在积极政策催化下,市场迎来底部后的第一波反弹,行业呈现轮涨、普涨格局。

“当前,A股整体估值水平处于历史中低位,从股债性价比看,A股市场具备中长期配置价值。”中国银河研究院策略分析师、团队负责人杨超对《证券日报》记者表示。

浙商证券策略首席分析师王杨表

示:“展望二季度,随着稳增长政策发力,叠加海外补库周期拉动,经济有望延续震荡修复趋势,这意味着以上证指数为代表的宽基有望呈现震荡上涨格局。”

长城证券首席经济学家汪毅也表示,新质生产力等方面的政策落地可能加速,A股具备较高性价比,可积极把握结构性机会。

对于当前市场行情与预期的比较,华安证券研究所副所长、首席经济学家郑小霞则表示:“内生增长不差,政策不强,有盈利支撑的行情渐行渐近,二季度是基本面支撑的转折点。”

高股息投资策略受到关注

从当前的市场情况来看,如何把握投资风格?哪些领域存在布局机会?券商分析师普遍认为,整体来看,风格

方面聚焦成长,策略方面则以高股息红利策略为主。

杨超表示:“预判二季度总体上大小盘风格相对均衡,小盘股占优概率更大。在今年美联储货币政策转向预期下,总体上利好成长股,但降息时点尚未明朗,短期内对于成长股的催化作用有待观察。预计4月份,成长风格将迎来更多政策催化。”

“二季度进入全年主线确立期,首选成长和消费风格。”国海证券策略首席分析师胡国鹏认为,二季度,宏观环境大概率将“经济复苏+流动性宽松”组合,成长板块或在4月份进入业绩兑现期,由主题投资切换至基本面投资,消费风格或在政策发力下持续受益。

策略方面,高股息投资备受青睐。申万宏源研究所A股策略首席分析师、总量研究部联席总监傅静涛对《证券日报》记者表示:“二季度,预计兼顾防御和进攻的高股息风格有望回归。受周期性业绩增长、无风险利率下行、盈利稳定性提升、分红比例提高、财务杠杆优化等多种因素影响,高股息资产的收益来源丰富。另外,高股息投资策略的外延也值得关注,包括治理、回报、并购等,尤其是高质量的并购可能成为亮点。”

从900多万人滑落至不足300万人 保险代理人质效提升能否对冲数量锐减

本报记者 冷翠华

谈起近况,保险代理人文小雨(化名)兴致勃勃地说:“卖保险可以很好兼顾工作与生活,很享受这种状态。”而另一位与《证券日报》记者相识近十年的代理人则表示:“我已经很久没去公司,估计也不会在这行留太久了。”

有人继续前行,有人另谋出路,各行业大抵如此。但近几年来,保险销售人员(以下统称“保险代理人”)持续大幅流失,引发各方高度关注。

根据A股上市险企年报,2023年,A股五大上市险企的保险代理人合计约142.4万人,同比下降13.6%。记者从业内了解到,截至去年底,全行业保险代理人约281万人,同比下降约17%,较顶峰时期(2019年)减少了约631万人,降幅达七成左右。

在业内人士看来,保险代理人持续减少,有多方面原因。同时,对于险企而言,个险渠道依然举足轻重,也采取了一系列举措促进代理人提升质效,一定程度上对冲了人数下滑的影响。不过,当前保险代理人下滑或仍未见底,渠道改革之路依然漫长。

脉冲式增长后持续滑落

保险代理人数量持续了约4年的下跌之势仍未止住。

年报显示,截至2023年年底,A股五大上市险企保险代理人总数较2022年减少了22.46万人。具体来看,中国人寿、平安人寿、人保寿险、太保寿险,以及新华保险的代理人数量分别为63.4万人、34.7万人、8.88万人、19.9万人,以及15.5万人,同比分别下降5.09%、22.02%、8.83%、17.43%、21.32%。

从2015年保险代理人资格考试取消至今的约8年时间,保险代理人数量呈典型的倒“V”形状。2015年至2019年,我国保险代理人从500多万人井喷式增长至912万人,达历史峰值。此后的4年,保险代理人数量持续滑落,至今已不足300万。

转折背后,有多方面原因。2015年,保险代理人资格考试取消使准入门槛大幅降低。同时,保险行业快速发展,创造了较多机会。从保费来看,2015年,行业保费收入约2.43万亿元。2019年,行业保费收入增至约4.26万亿元。

前期的高速发展掩盖了部分问题和矛盾,一旦发展放缓,问题就开始凸显。2019年以来,大量保险代理人涌入后,保费激增的同时,投诉量和退保率也激增。

众托帮联合创始人兼总经理龙格对《证券日报》记者表示,消费者的需求变化也是保险代理人持续流失的重要原因。受重疾险保单渗透率较高、消费者需求部分流向医疗险等因素影响,近年来,支撑保险代理人收入最重要的重疾险新单销售持续下滑,保险代理人难以获得持续稳定收入,从而难以留存。

在深圳市靠谱保科技发展有限公司CEO吴军看来,职业能力模型陈旧的市场变化和客户需求,而保险代理人职业能力模型陈旧,又与人行门槛低、代理人结构、保险公司对代理人

的赋能机制缺失或失效等诸多因素有关。

随着科技的进步,保险行业的数字化转型减少了对传统代理人的依赖,部分销售和服务流程转向线上,这也是保险代理人下滑的因素之一。

多措并举提质增效

保险代理人持续滑落的几年,也正是我国寿险业转型发展的几年。在此过程中,险企普遍采取系列举措,提质增效,在一定程度上对冲保险代理人数量下滑的影响。

中国平安联席首席执行官兼副总经理郭晓涛近日表示,保险代理人行业必须从“人海战术”转向高质量发展。2023年,中国平安代理人的产能同比提升了近89.5%,必须代理人的收入同比提升了近40%。未来3年,保险代理人渠道将落实3个关键词:稳规模、增绩优、提产能。

为提升代理人质效,打造高素质、高绩效、高品质的“三高”保险代理人队伍,险企纷纷推出保险代理人队伍精英培养计划。例如,平安人寿“优+”人才招募计划、中国太保“CA企业家计划”、新华保险“新华有WE来——优计划”等,希望提升保险从业人员的专业素质,以更好服务和满足中高净值客户的需求。

从A股五大上市险企年报数据来看,2023年其代理人质效都有所提升。例如,太保寿险2023年核心代理人月人均首单规模保费43503元,同比增长26.6%;核心代理人月人均首单佣金收入6051元,同比增长46.3%;新华保险个险代理人月人均综合产能为6293.7元,同比增长94.4%;中国人寿月人均首单期交保费同比提升28.6%。

人均产能和收入的提升自然是保险代理人质效提升的证明之一。不过,也有业内人士对记者分析道,还需要对这些数字进行辩证分析。在低端代理人持续流失的背景下,计算人均产能和收入意味着公式的分母在变小,人均数字的提升可能代表质效提升,但也可能是由于低端代理人流失多,人均产能和收入提高了,但这并不一定意味着留下的代理人的产能和收入有所提升。因此,代理人质效提升了多少,仍需打个问号。

在龙格看来,保险代理人渠道接下来还要面对的挑战包括:“报行合一”将在各渠道全面执行,代理人将面临“分级考”等,这些预期落地的政策短期内还可能影响保险代理人数量。

龙格认为,随着消费者对产品的需求和消费方式的变化,保险代理人渠道必须定位于中高端,但这需要对应的代理人队伍和培养体系,以及配套的产品和服务。吴军也认为,促进保险代理人提升质效,向中高端定位升级的大方向明确无误,但实现路径目前仍然不太明确,无论是制度的顶层设计还是企业的实践落地,都需要进一步的探索。

在近日举行的年度业绩说明会上,新华保险副总裁王练文也坦承,当前保险代理人队伍仍在下降通道中,过去那种运动式、脉冲式增员已经不起作用,而新的探索仍在不断努力之中。

银行业金融科技竞赛 AI大模型成新赛点

本报记者 李冰

4月10日,网商银行官宣升级大模型系统,首次将生成式人工智能(AIGC)(以下简称“AI大模型”或“AIGC”)的能力应用于产业链金融。

“我们找到了一个方向,但还不能说现在就挖到了丰厚的宝藏。AI大模型的产业应用仍有很远的探索。”网商银行高级工程师方珂告诉《证券日报》记者,超大规模的客流量、数据与风控能力沉淀,对小微经营者认知的积累,共同构成了网商银行用大模型探索产业链金融应用的基础。

当前已有多家银行等金融机构布局AI大模型技术,加速应用场景的探索。比如工商银行2023年年报披露,已建成同业首个全栈自主可控的千亿级AI大模型技术底座,率先可在多个金融业务领域创新应用。同时,首个基于大模型的网点员工智能助手正式上线,提升网点效能,全年运营领域智能处理业务量3.2亿笔,比上年增长14%。

在探索应用方面,大型银行更

注重自主研发,另外跨界合作成立实验室也成为入局的重要方式,如平安银行2023年年报披露,正通过高校、银企、总分行等创新合作机制,积极探索以AIGC(生成式人工智能)为代表的前沿技术,助力本行降本增效。

据IDC发布的《洞悉产业链六大趋势》报告预测,到2026年,25%的金融机构将使用生成式人工智能,助力金融服务在产业链的生产、制造、流通、消费等各个环节领域深度融合。

“从国内银行目前披露情况来看,多数大型银行及科技银行已在充足的资源下开启自研金融AI大模型,展现了较强的行动力,而中小银行仍起步较晚。不过,当前AI大模型在各个细分领域的应用还处于萌芽状态,金融在AI大模型实际落地过程中,仍存在自身业务渗透不深入及数据治理等问题。预计2024年,在银行业积极探索下,或将迎来一定成果。”中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者说。