

为吸引投资者新开股票账户

# 有券商新客理财约定年化收益率高达8.18%

■本报记者 于宏

券商“抢客大战”持续升温。今年以来,A股市场交易投资活跃,带动券商经纪业务显著增收,不过,面对佣金费率水平逐步走低趋势,行业对增量客户资源的争夺愈发激烈。近期,多家券商竞相推出高收益率的新客理财产品,以吸引投资者开户,最高约定年化收益率已“卷”到8.18%。

## 新客理财 成重要流量抓手

近期,券商竞相入驻网络平台,通过专属佣金费率、专属理财产品、智能工具体验等吸引新客,其中,高收益的新客理财产品最具吸引力。记者梳理发现,目前多家券商均针对新开户股票账户投资者提供购买高收益理财产品的资格,多数产品约定年化收益率在6%以上,最高年化收益率更是达到8.18%。

需要注意的是,各家券商的新客理财产品,具有不同的期限、认购额度限制。例如,推出上述约定年化收益率8.18%新客理财产品的券商称,该理财产品为R1等级(低风险),适合C1(保守型)及以上客户,期限30天,1000元起投,最高认购额度为5万元。另一家券商则为新客提供约定年化收益率6.88%、最高认购额度3万元,以及约定年化收益率5.18%、最高认购额度8万元等多种理财产品选择。

“在当前市场利率水平整体走低的情况下,6%甚至8%以上约定年化收益率的券商新客理财产品具备

鲜明的利率优势,对客户具有吸引力。”中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英在接受《证券日报》记者采访时表示,券商新客理财产品的资金往往投向质押式报价回购、收益凭证等产品,风险等级、参与门槛较低,安全性较高,同时期限一般较短,对新入场的投资者而言体验成本较低。此外,这类产品也能依靠高收益亮点,为券商带来显著的流量效应和品牌宣传效应。

券商竞相争夺新客,也折射出行业经纪业务佣金水平下行带来的压力。上海市证券同业公会发布的最新数据显示,5月份,上海地区A股平均佣金率为0.0173%(高频率化业务除外),环比下降3.4%。

为应对挑战,开拓增量,券商正加大在理财业务领域的开拓力度,加速推动传统经纪业务向综合财富管理业务转型。例如,除常规的券商“818理财节”之外,近期中国银河证券也开展理财节活动,为投资者提供年化收益率从4%到6%、产品期限从28天到364天不等的理财产品。

## 网络平台展业 需严守合规底线

随着我国居民财富的增长,券商财富管理业务正显示出广阔的发展空间,券商之间的竞争焦点则进一步转向理财产品的创设能力和客户服务能力。在此过程中,买方投顾服务体系、AI理财及投顾助手等,正成为券商提升客户黏性的关键。

目前,券商已开展积极探索。例如,第一创业以金融产品保有规模和买方投顾体系作为支点,积极推进财



图片素材来源:记者供图、视觉中国

富管理转型,面向零售客户打造一站式财富管理平台“智富通App”和数字化赋能平台“终极理财师”,以提升服务效能。西南证券持续细化客户分层分级服务体系,搭建集智能分析、持仓管理等多功能于一体的“决策宝箱”,围绕客户全生命周期场景,提升服务质量和客户活跃度。

从行业实践来看,网络平台已成为券商宣传、揽客的重要阵地,在浏览新客理财相关信息的过程中,记者不仅看到多家券商营业部的官方账号在积极宣传新客福利,也发现大量私人账号发布“新客理财羊毛攻略”,并在普通用户帖子的评

论区留言吸引客户。记者在咨询过程中了解到,部分私人账号为券商工作人员,还有部分账号是和券商合作的财经博主,负责营销引流。

在券商财富管理转型过程中,网络平台展业的合规边界问题不容忽视。今年4月份,中国人民银行等八部门对外发布《金融产品网络营销管理办法》,自9月30日起实施,其中提到,“金融机构、第三方互联网平台外的其他组织或个人,不得开展或者变相开展金融产品网络营销”。同时,上述文件中提到,制作网络营销内容不得使用“低风险”“低门槛”“秒到账”“高收益”“低利

率”“无成本”等诱导性用语。

对此,艾文智略首席投资官曹轍对《证券日报》记者表示:“未来,券商需更加注意线上展业的合规边界,谨防因与无资质第三方平台或个人合作引流而触碰监管红线。当前正是券商财富管理转型的重要窗口期,券商应把握市场机遇,针对低利率环境下的客户需求,打造精细、稳健的理财方案;在巩固代理买卖证券业务基本盘的同时,大力拓展代销金融产品业务和买方投顾业务,全方位提升服务能力和合规意识,才能将新客理财带来的一时流量真正转化为长久‘留量’。”

# 多家上市银行回应投资者市值管理关切

■本报记者 熊悦

近期,投资者对上市银行强化市值管理的诉求持续升温。面对市场关切,多家上市银行主动回应,通过股东大会、投资者互动平台等渠道,沟通市值管理、估值提升、股东回报等核心问题,积极搭建与资本市场的互动渠道。

记者据各类投资者互动平台梳理,虽然目前上市银行在监管部门引导下普遍制定并发布估值提升计划及“提质增效重回回报”行动方案,但投资者关注的并非“纸面”规划,而是上述计划或行动方案的执行力度和效果。

“市值管理量化标准有哪些?”“如何有效提升估值?”“如何增强市值

管理效果?”“估值提升计划执行效果如何?”等为投资者提出的高频问题。与此同时,部分投资者询问上市银行是否存在提高分红比例及频次、回购股份并注销等提振估值的考量。

面对投资者关切,中国银行、交通银行、邮储银行、平安银行等超10家上市银行在投资者互动平台进行了回应,沟通频次较2025年同期显著提升。

在近期密集召开的2025年度上市银行股东大会上,市值管理成为股东交流的热点话题。例如,6月25日召开的招商银行2025年度股东大会上,便有香港股东提问银行管理层是否会采取提高现金分红和回购股份、注销等措施进行有效的市值管理。

对此,招商银行副行长彭家文表示,该行已成立市值管理小组,并由其兼任组长,定期召开市值管理分析会,不断传递资本市场声音,传递各位投资者、股东的想法和诉求,并在内部充分研究。其中有一些建议已经落地到经营策略中。

浙商银行管理层在2025年度股东大会上表示,该行将结合银行长期可持续发展,以及资本充足率水平等多重因素,合理设定分红比例,持续平衡好股东投入与回报的关系。

事实上,市值管理是一项长期性工作,核心是通过多元精细化举措,让公司股价能够准确反映公司内在价值。其中,持续深化投资者沟通,引导市场理性认知企业真实价值,是上市

银行市值管理体系的重要组成部分。

“市值管理是价值创造与市场认知的有机统一。”南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者,上市银行做好市值管理的关键在于平衡短期市场预期与长期战略价值。通过稳健的ROE、可持续的分红、充分的投资者沟通,让股票价格真实反映公司内在价值。

“具体包括夯实经营根基,通过提升风控能力、优化资产结构,强化数字化转型来筑牢基本面;完善分红政策等工具;建立常态化投资者沟通机制,将公司价值正确传达给投资者等多个层面。”田利辉表示。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏告诉《证券日报》记者,上市银行可

从三方面做好市值管理:一是增加投资者沟通的频次和深度,借鉴“反向路演”模式,面对面回应关切;二是建立双向赋能机制,将市场反馈传导至决策层,形成投资者关系与业务联动的闭环;三是降低信息门槛,采用图解、短视频等通俗的方式,缩小机构与中小投资者之间的信息不对称。

陕西巨丰投资高级投资顾问向晓明认为,对于银行股中小投资者而言,应当理性认清上市银行经营承压是利率下行挤压净息差等因素共同导致,需区分个股基本面优劣甄别分化机会,明确银行股核心配置逻辑是长期股息回报。投资者不宜用短线炒作思维博弈股价涨跌,应立足自身风险偏好理性布局。

## 20号股指期货境外交割相关细则发布

# 期货公司抢抓行业对外开放新机遇

■本报记者 王宁

6月25日,上海期货交易所子公司上海国际能源交易中心(以下简称“上期能源”)发布《上海国际能源交易中心交割细则(修订版)》,正式在20号股指期货品种上推出跨境交割业务;同时,配套发布了《上海国际能源交易中心20号股指期货境外交割结算业务指引》和《上海国际能源交易中心20号股指期货境外交割提货业务指引》两项操作指引,并公布了境外地区装货港信息及升贴水标准等内容。

多位受访业内人士对《证券日

报》记者表示,作为国内首个期货品种“境外设库、跨境交割”的创新实践,20号股指期货跨境交割业务是期货市场对外开放的再次进阶,期货公司应全方位升级业务体系,抢抓行业开放发展新机遇。

20号股指期货跨境交割业务是指在境外设立交割库,允许签发以20号股指期货为标的的境外标准仓单,并用于实物交割的业务模式。交易在境内达成,实货在境外交付,货物既可继续在境外流转,亦可跨境运回国内。

安粮期货常务副总经理、董事会秘书余萍对《证券日报》记者表示,20

号股指期货跨境交割业务落地,是国内期货市场业务开放的重要突破。本次创新打通了“在岸定价、离岸流转”的产业闭环,允许境外产业客户直接在产地完成交割,大幅提升了“上海胶”价格的国际影响力。同时,本次落地形成了标准化、可复制的跨境交割制度体系,涵盖境外仓单管理、跨境结算、交割风控等全套规则,为后续更多品种的跨境金融服务提供了可复制的制度范本。

银河期货能化研究负责人潘盛杰告诉《证券日报》记者,随着跨境交割业务落地,一方面,可期待更多具备国际化属性的商品期货品种复制

该模式,探索在境外设立交割库,持续深化高水平对外开放;另一方面,可进一步推动商品期货结算价授权给更多境外交易所,持续提升我国大宗商品价格的国际辐射能力与定价话语权。

跨境交割对护航“走出去”企业稳健经营具有重要意义,同时也是对中国特色期货监管制度和业务模式的探索。业内人士认为,期货公司作为行业重要参与者之一,应积极参与其中,抓住行业对外开放新机遇。

浙商期货有关负责人对《证券日报》记者表示,截至目前,期货市场的对外开放已形成“特定品种+合格境

外投资者(QFI)”的双轨开放模式,为境外参与者提供了多样化的参与路径。对于期货公司来说,要紧抓行业对外开放新机遇,为境外客户提供从交易交割规则咨询、交易系统对接,到套期保值策略设计的全流程落地服务,帮助国内市场的境外客户快速适应规则等。

“期货公司应全方位升级业务体系,抢抓行业开放发展机遇。”余萍表示,针对跨境交割业务,期货公司应深耕跨境产业服务,针对跨境交割品种,为“出海”企业、境外贸易商提供套期保值、交割、基差贸易一站式风险管理服务,抢占跨境产业客户资源。

# 港股主题基金净值走势分化

■本报记者 方凌晨

今年以来,港股市场表现整体承压,布局港股的各类基金净值走势则出现明显分化,呈现出“冷热分化”格局。

部分主动权益类基金年内收益表现居前。Wind数据显示,截至6月26日,汇添富港股通科技精选混合发起式A、平安港股通科技精选混合A年内净值增长率分别为55.54%、45.36%。从持仓来看,以汇添富港股通科技精选混合发起式为例,截至今年一季度末,该基金前十大重仓股包括长飞光纤光缆、腾讯控股、建滔积

层板等,整体来看,该基金前十大重仓股涨跌不一,部分重仓股年内涨幅较大,带动基金净值增长。

跟踪不同指数标的的港股ETF(交易型开放式指数基金)走势则显著分化,净值涨跌呈现两极格局。例如,跟踪中证港股通信息技术综合指数的多只ETF年内净值增长率在20%以上,该指数前十大权重股包括中芯国际、联想集团、华虹宏力、建滔积层板等半导体和电子行业个股。

与之形成鲜明对比的是,跟踪中证港股通互联网指数的多只ETF年内净值跌幅均超30%。中证港股通互联网指数从港股通范围内选取30

家涉及互联网相关业务的上市公司证券作为指数样本,以反映港股通内互联网主题上市公司证券的整体表现,其前十大权重股包括腾讯控股、阿里巴巴-W、美团-W等。

受净值表现分化影响,多只港股相关指数对应的ETF近期遭遇明显资金净流出。Wind数据显示,截至6月26日,6月份以来恒生科技ETF净流出103.68亿元,港股通互联网ETF净流出116.03亿元,港股通创新药ETF净流出16.18亿元。

国泰基金相关人士对《证券日报》记者表示:“从估值维度来看,当前中证港股通互联网指数PE(市盈率)已

回落至历史极低的三年内5%分位,无疑已处于性价比区间。不过,参考历史市场表现,低估值并不意味着具备短期企稳反弹动力,单纯估值性价比或无法支撑板块修复。从资金层面看,整体市场资金仍保持谨慎观望态度。展望后市,港股互联网板块整体震荡格局或大概率延续,短期困境反转趋势的确定性相对较低。”

上述人士认为:“在互联网大厂基本面有所边际改善的预期下,后续市场企稳信号或需等待中报业绩窗口期,观察板块能否形成底部震荡企稳平台,届时或具备阶段性修复的低估值布局契机。”

恒生前海港股通精选混合基金经理邢程对《证券日报》记者表示,短期来看,恒生科技指数或仍处于震荡筑底阶段。港股互联网科技公司在AI(人工智能)方面落后,对恒生科技指数有一定压制,但长期来看,这些公司作为国内算力资本开支的重要场景和生态闭环,具有国产算力和AI应用的交易属性,有望成为国内AI行情扩散的重要方向。展望未来市场走势,港股市场在盈利修复、估值低位的双重催化下,整体趋势仍有望向好,以泛科技为代表的成长板块的投资机会值得关注。

## 详解险资机构“组队”投资 不动产新范式

(上接A1版)

这一项目并非孤例。仲量联行中国区投资及资本市场业务运营主管兼华北区负责人徐茜茜对《证券日报》记者表示,近一年险资始终是北京商业地产大宗交易的核心买方,投资偏好进一步聚焦核心区位、运营成熟、现金流稳定的优质地产,投资出价更理性,对资产基本面的考量更为深入。除直接投资外,险资在商业地产领域的投资方式正呈现多元化发展趋势。

### 联合投资优势凸显

过去,部分险资更偏好通过二级市场重仓地产股参与地产行业投资;如今,其投资重心逐渐转向实体商业地产,收购单体优质项目公司股权、借道私募股权基金投资等方式更为常见。

与险资机构“组队”投资鼎好DH3大厦相似的联合投资模式正在行业快速普及。受访人士表示,对比单一险企独立直投,多家机构联合担任LP具备风险隔离、资金聚合、专业分工三重优势,已经成为低利率环境下险资配置不动产的主流范式。

广东凯利资本管理有限公司总裁张令佳对《证券日报》记者表示,“组队”投资至少有三重优势。在风险控制方面,险资以LP身份参与私募股权基金,可在一定程度上实现风险隔离,控制单一项目失败对公司整体投资组合的影响。在资金组织方面,单一险企投资大型商业不动产项目,往往受到内部集中度管理、年度投资额度、审批流程等约束;多家机构联合出资,更容易聚合数十亿元级资金,推动核心城市大宗项目落地。在资源协同方面,险资出资平台可把控风控底线,专业GP则深耕资产改造、租户运营等环节,双方分工协作,有助于提升项目运营效率。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格同样认为,“组队”投资模式能够有效分散单一资产价格、运营波动风险;出资方与专业运营机构权责清晰拆分,实现资金端、运营端专业化分工,大幅提升资产运营效率。

联合投资模式升温,背后也有更深层的资产配置逻辑。在鲁晓岳看来,险资近年来不断创新投资方式,持续加码商业地产,主要受到三方面因素驱动。

其一,化解市场“资产荒”难题。近年,符合险资风险收益要求的优质非标债权新增项目供给持续收缩,私募股权基金、公募REITs成为替代传统非标债权资产的重要工具,帮助险资实现投资资产置换。

其二,对冲长期利率下行风险。近年来,50年期超长期国债收益率持续低于2.5%,配置性价比走弱,而不动产具备抗通胀属性,租金现金流较少受到利率下行的直接冲击。数据显示,截至2025年底,北京办公楼和零售物业的资本化率(物业年净营业收入与物业市场价值收购价格)分别为5.5%和6.3%,显著高于10年期国债收益率,为险资提升整体投资收益率提供了重要支撑。

其三,破解资产负债久期错配难题。寿险行业负债久期普遍超过10年,普通信用债券资产久期偏短,长周期债券收益率偏低,与负债端匹配度不高,而购物中心、仓储物流、甲级写字楼等成熟物业租约普遍长达10年至20年,持续稳定的租金现金流形成“类固收”收益,契合寿险长周期负债配置需求。

### 稳收益更要控风险

尽管不动产投资能填补稳定收益的缺口,但险资长期持有商业地产仍需平衡好收益与风险。

鲁晓岳认为,险资布局商业地产需要重点防范三类风险:一是经营现金流风险,若物业空置率走高、租金下调、核心租户集中到期,将直接冲击租金回款,需持续监控运营、租金收缴水平,确保净运营收入覆盖项目负债成本;二是市场估值风险,当前核心城市商业地产估值仍处于调整周期,需警惕资产减值压力;三是长期流动性风险,不动产变现周期较长,需搭配多元退出渠道平滑流动性压力。

对此,鲁晓岳建议,险资在不动产领域进行分层配置,将不动产投资资金的70%至80%长期沉淀于一线核心成熟物业,依靠租金获取长期稳定收益;剩余资金布局具备公募REITs上市潜力的增值型物业、Pre-REITs基金,依托资产证券化工具拓宽变现渠道,提升资产流动性。

在风险约束下,险资不动产投资将更强调资产质量与退出安排。徐茜茜预计,未来一至两年险资投资节奏将保持稳健,重点布局北京、上海等一线城市及部分二线城市的标杆物业。资产类型聚焦核心办公楼、优质零售地产、长租公寓、酒店等。随着商业不动产公募REITs落地,成熟物业的标准化退出通道进一步拓宽,险资将更加重视现金流稳定性、长期运营韧性和退出渠道的可实现性。

整体来看,从单一险企直接投资,到多家险企联合出资、专业机构运营管理,险资布局商业地产的方式正在发生变化。对险资而言,只有在投资架构、资产筛选、运营管理和退出安排上形成更精细化的闭环,险资“不动产配置新范式”才能真正走得稳、走得远。