

银行黄金积存业务火了 年轻人赶新潮“花式攒金”

证券时报记者 黄钰霖

“我的本金不到1400块,今天一看已经挣了100块。”曲女士向证券时报记者分享了自己购置积存金(即黄金积存业务)的投资经验。

近期黄金价格走高,带火了银行贵金属积存业务。不少银行网点开始推广贵金属相关的理财产品,其中,积存金因操作简单、变现灵活特点受到了投资者的青睐。

据介绍,积存金是商业银行推出的一款黄金产品,类似于黄金的零存整取账户。

“冷门”业务受热捧

“有蛮多的客户之前不知道这项业务。”一位国有大行工作人员告诉证券时报记者,随着金价上涨,来线下网点咨询贵金属理财的客户有所增多。除了金条、转运珠等实物贵金属产品,工作人员会主动推荐个人黄金积存业务。

今年以来,国际金价持续上涨。3月8日,纽约商品交易所黄金期货主力合约盘中一度突破2200美元/盎司,创下历史新高。国内的金价同样走高,3月11日上海金交所的黄金价格连续8日上涨,至507.54元/克,昨日黄金价格微跌至505.4元/克。

银行工作人员向记者介绍,客户可采取主动买入或定投(即定期积存)的方式从银行买入黄金,存入积存金账户。买入后,用户可使用持有黄金进行实物兑换、赎回、转让、质押贷款的操作,也可以看到所持有黄金的实时价值。

记者查阅银行手机APP的黄金积存业务发现,各家银行的手续费和起点金额有所差异,但多数银行的定投克重(或金额)起点为1克积存金(或等值人民币)。此外,有多家银行此前发力营销该项业务,诸如推出“99克金条持有6个月,到期可增加1克”等“增重”活动。

随着该项业务热度攀升,有银行着手调整购买的起点金额。近日,建行宣布,自3月7日起,该行个人黄金积存业务起点金额将从500元上调至600元。这意味着,个人客户的最小投资金额提高。去年12月,农业银行也曾将存金通2号产品的定投购买起点从450元调至500元。

央行发布的《黄金积存业务管理暂行办法》规定,黄金积存产品最小业务单位为1克。因此,业内人士表示,如果金价持续上涨,将有更多银行调整该业务的起点金额。

管控融资成本 金融租赁公司密集发行金融债

证券时报记者 马传茂

金融租赁行业金融债迎来发行小高峰。

据证券时报记者统计,今年以来,不到3个月时间,已有10家金融租赁公司合计完成12笔、共295亿元金融债发行,笔数、发行规模与2023年全年几乎相当。

一位金融租赁公司高管认为,这与金融债发行审批流程简化、金融租赁公司监管趋严有关,更关键的是置换存量到期的高成本金融债。

迎来发债小高峰

“发债”成为2024年金租行业的开年热词。据统计,年内已有10家金融租赁公司合计完成12笔、共295亿元金融债发行。去年全年,这组数据分别是8家、12笔、305亿元。

值得一提的是,今年发债的10家金融租赁公司资产规模均在千亿以上,占国内千亿级金融租赁公司总数的2/3,发行主体评级、债券评级集中于AAA级。

实际上,这波发行热潮始于去年11月。其中,去年11月、12月合计有6家金融租赁公司合计完成8笔、共215亿元金融债发行,发行规模占去年全年的70%。

某国有大行“积存金”特点

稳步增金

银行贵金属团队每日购入积存金份额,平摊成本。

通存通兑

网点柜面、网上银行、手机银行等多种渠道可办理积存业务。

多样选金

客户所持积存金可兑换银行在售的金、银、铂、钯各类材质的实物贵金属产品。

自由转让

积存金交易时间内客户可通过积存金业务受理渠道(柜面、网银等)进行个人客户之间、法人客户之间同城或异地的积存金份额转让。



图虫创意/供图 翟超/制图

年轻人“花式攒金”

“今天(3月12日)金价跌了一点,可以入手积存金吗?”95后小孟在微信群聊里发问。这是一个将近200人的微信群,许多年轻人在群里谈论最新的黄金价格和投资方式。当黄金价格出现波动,大家就会在群中互相讨论和提醒是否该“出手”。

“我是2023年8月开始买工行‘如意金’的,当时买了1克,后面又继续买,总共3克。”曲女士告诉证券时报记者,她是出于投资的想法才选择该产品,“黄金比较保值,而且起存金额1克起,很适合没有太多闲置资金的年轻人。”

曲女士表示,她购买的3克黄金本金为1396元,按她“晒”出的3月8日黄金市场价格499.41元/克计算,她当时所持黄金市价为1498.23元,投资收益率达7.32%。

记者采访发现,除了在群聊中互相提醒,不少年轻人还选择用工资定投的方式购买积存金。“我设置了每月发薪日定投1克黄金,手续费是0.5%,积累到20克就能去线下提小金条,很有成就感。”小孟说。

除了积少成多的成就感,还有不少年轻人购买积存金,提取金条是为了“打金”,即将购置的金条带去金饰店,由金饰师傅将其制作成手镯、戒指等各种饰品。

记者了解到,消费者自备金条打金,一般只需支付工费。“20克的手镯工费一般为150元到200元。”一家金饰店老板告诉记者,金价飙升后,每天都有年轻人拿金条过来回收套现或制作金饰。

“如果去品牌金店买手镯,加了工费后通常超620元/克。我们店里的金镯加上工费大概是520元/克,一个20克的金手镯就能节省至少2000元。”上述金饰店老板说。

2024年有新布局

金租公司一方面通过发行金融债募集中长期资金,另一方面基于当前面临的外部环境谋篇布局,部署2024年工作,把握资产投向。

行业龙头交银金租表示,今年将继续提升境内业务占比,加大绿色化、智能化船舶租赁产品创新和投入,筑牢航运租赁业务领先优势;深度服务国产飞机发展,挖掘航空租赁业务新动能;打造设备与设施租赁业务新引擎。

此外,交银金租谈到,将进一步加大人民币中长期资金储备,完善流动性及市场风险管理,切实管控融资成本。同时,持续强化全面风险管理,提升租后管理质效,深化内控合规管理,完善境外运营风险管理制度体系。

作为“千亿俱乐部”新兵,农银金租提到,2024年将深耕“三农”县域、航空航天、新能源、科创与先进制造重点业务领域,提升服务实体经济能力;加

警惕黄金价格波动风险

对于积存金的火爆,光大银行金融市场部宏观研究员周茂华分析:“贵金属积存对于普通投资者来说,投资门槛较低,还可以获得一个相对稳定的收益。同时,买卖操作也比较灵活,所以受到投资者的欢迎。”

不过,需要注意的是,有业内人士提示了风险。招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼认为,黄金价格受多种因素影响,波动较大,投资者要有规避风险意识,走出“黄金是一成不变的保值产品”的误区。

“虽然黄金价格处于历史较高水平,但影响黄金价格走势不确定性因素仍然较多,我们都会提示客户理性投资,把握积存的节奏,并且防范潜在波动风险。”一位城商行工作人员告诉记者。

王晓永履新民生银行行长 曾在建行系统工作多年

证券时报记者 黄钰霖 刘筱攸

证券时报记者获悉,3月12日下午,民生银行干部会议上宣布,王晓永担任民生银行党委副书记,郑万春因到龄退休,被免去民生银行党委副书记等职务。

当日晚间,民生银行公告称,因到龄退休,郑万春申请辞去副董事长、执行董事、行长及董事会战略发展与消费者权益保护委员会委员、风险管理委员会委员等职务。同一天,民生银行召开董事会临时会议和监事会临时会议,王晓永被聘为民生银行行长;同时,张俊彦辞去民生银行监事会主席一职,受聘为副

行长;评审部总经理黄红日晋升为党委委员、副行长。

郑万春的接班人王晓永是位“老建行”。资料显示,王晓永为“70后”,曾在建设银行系统内的多家省分行及总行任职,历任建设银行山东省分行副行长、建设银行甘肃省分行副行长、建设银行重庆市分行行长、建设银行渠道与运营管理部总经理、建设银行四川省分行行长。

民生银行2023年三季度业绩报告显示,2023年第三季度,民生银行净利润和营收双增长,营业收入为347.65亿元,同比增长1.07%;归母净利润98亿元,同比增长7.22%。

(上接A1版)只有保护好投资者的合法权益,增强广大投资者的获得感,才能真正做到活跃资本市场、提振投资者信心。打造中国特色资本市场体系需要在“以投资者为本”的理念指引下,让广大投资者切实分享到资本市场发展红利,提高投资者金融投资收益率,提升资本市场内在稳定性,夯实资本市场行稳致远的根基。

刘健认为,“以投资者为本”是稳定市场预期、防范化解金融风险的关键。2022年以来,A股市场一度整体面临较大的下行压力,资本市场投资者的整体回报和体验感相对较差,导致了投资者信心不足、预期偏弱。目前市场信心有所恢复,但短期内仍须进一步稳定市场预期,全力维护资本市场平稳运行;中长期则要推动健全资本市场投资、融资、交易等基础功能,更好发挥资本市场利益共享、风险共担机制。

“针对资本市场呈现的一系列问题,需要坚持‘以投资者为本’的监管理念,全面加强机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管,切实维护市场公平性,优先保护投资者尤其是中小投资者的合法权益,为投资者营造公平正的市场环境。”刘健说。

刘健表示,践行“两强两严”,坚持“以投资者为本”,需要系统施策,全面推进资本市场改革。“以投资者为本”需要成为监管机构、证券公司、上市公司等市场主体的共识,共同推动资本市场平稳健康发展,走稳、走好、走实中国特色资本市场发展之路。

在投资端,要鼓励中长期资金入市,为投资者提供更多元化的产品选择和财富管理选择,切实满足投资者差异化的投资偏好,提升市场对中长期资金的吸引力,为投资者提供可观的中长期投资回报,促进资本市场形成成长与长牛的良好循环。

在融资端,要推动股票发行注册制走深走实,提升上市公司质量与投资价值,持续强化回报投资者意识,增强资本市场的可投资性与吸引力。

在交易端,要持续优化完善交易机制,提升交易投资便利性,持续强化市场交易公平性,加大对投资者权益的保护力度。

落实“以投资者为本” 走高质量发展之路

“券商应由以业务为核心的商业模式向以客户为核心的商业模式转型,不断提升服务投资者所需的专业能力,服务好资本市场的人民性、普惠性,助力打造‘以投资者为本’的中国特色资本市场。”刘健表示。

财富管理业务要以满足投资者财富保值增值需求为导向。刘健认为,财富管理业务要逐步从过去的产品交易和销售向财富保值增值转型,真正将证券公司与服务投资者的利益统一起来。具体可从四方面入手:

一是完善客户分类分级管理体系,按客户风险偏好、承受能力等多维度进行细分,在此基础上对客户进行精细化管理,满足客户的个性化需求,提高客户满意度。

二是要将合适的产品销售给合适的客户,让不同类别的客户享受到金融投资所带来的收益。在丰富的产品池基础上,为客户提供可选的产品配置策略,在产品配置上充分满足客户需求,强化与投研、研究

条线的合作,对产品信用风险以及客户偏好进行匹配,甚至为客户提供私人定制化方案。

三是积极推进买方投顾转型,充分发挥证券公司资本市场研究以及投资顾问团队优势,为客户提供专业的咨询服务,并提高证券行业在金融中的地位。

四是充分运用以智能投顾、数字化服务为代表的金融科技,全面利用大数据和新技术赋能,推进专业化的投顾建设、智能化的产品筛选以及精准营销等。

“投行业务要更多从投资者的角度出发,注重项目可投性。”刘健表示,过去投行业务更多是从融资端出发,注重项目的可批性而非可投性。刘健认为可从三方面入手:

一是以投资者的视角全面评估项目资产的价值,积极优化投行业务与研究、投资业务间协同联动机制,通过加强ECM(资本市场部门)与研究所的协同,针对不同行业搭建特色估值定价体系,进一步降低估值模型与盈利预测的偏离度。

二是建立机构销售配售体系,完善大销售网络布局,积极探索交叉销售模式,建立广泛的投资人网络,通过融券、PB(主经纪商)、销售交易、衍生品等机构服务形成机构客户群,利用证券公司广泛的客户群和平台优势,挖掘内部客户需求。

三是路演中积极推动发行人与机构投资者沟通对接,引导发行人提升信息披露质量,及时向投资人传递真实有效的信息,及时为投资者答疑解惑,在双向沟通中逐步形成对企业价值判断的共识。

刘健认为,资产管理业务也要以投资者为中心,加速向主动化、公募化转型。

一是深化投研管理体系改革,强化长效激励机制。要充分认识到主动管理业务自身发展的周期和规律,久久为功地加强主动管理能力和投研体系建设,建立长期考核机制和长期激励约束机制,助力实现公司核心人才和团队的稳定,形成基金份额持有人、股东与员工长期利益一致的有效机制。

二是建立起功能完善、服务高效的渠道销售团队。要建立对渠道销售的培训考核机制,提高对产品的理解,从而更好地为客户服务。销售人员要注重与客户沟通的质量,能够生动形象地介绍、分析旗下产品的优势和风险。同时,销售团队要及时关注市场的投资趋势,了解客户群体的需求,及时制订相应的推荐方案。

三是依托券商资管优势,强化业务联动,走差异化、特色化发展道路。券商资管要充分利用母公司综合业务优势,依托自身资源禀赋,为多元化需求的投资者提供差异化的产品和解决方案;打造风险可对冲、可控制的绝对收益产品体系,并加大中低波动型产品开发力度,丰富适配中长期资金投资的资管产品供给。

刘健表示,研究业务也是证券公司服务各类投资者的重要方式,需要提升研究深度和广度,为不同投资者提供价值:一是优化研究体系,不断提升对各类资产或要素的估值定价能力;二是提升研究深度,为客户创造价值;三是扩大研究广度,打造投研+产研+政研一体化研究平台,以组团服务的方式为客户从政府政策咨询、一级产业投资到二级股票投资的全方位研究服务,切实提升客户的获得感。



券商中国
(ID:quanshangcn)