6月份A股新增188个亿万富豪 逾五成投资者空仓

证券时报记者 吴海燕

今年6月份,沪深两市日均成交量和成交金额均环比上升,期末持仓市值超过1亿元的富豪投资者随之增多。

中国结算数据显示,6月末持仓市值在1亿元以上的个人投资者共有4336人,较5月末新增188人,环比增长5%;持股市值超过1000万元的机构投资者高达21133个,比5月新增969个,占比接近机构投资者的三成。

尽管持仓市值在10万元以下的个人投资者和机构投资者总数占比仍超过七成,但人数却在持续减少。而持股市值超过1000万元的投资者数量正在稳步增加。业内人士分析称,受股市行情影响,普通散户正在加速逃离A股,而大户却在不断抢筹抄底。

4336人持股市值超1亿

根据中国结算最新月度数据统计显示,今年6月末,持有上市A股流通市值在1000万元以上的个人投资者共有55283人,环比新增336人,但仅占个人投资者总数的0.11%。

其中,期末持仓市值在1亿元以上的个人投资者共4336人,比上月新增188人,环比增长5%。而持股市值规模处在1000万元至1亿元之间的个人投资者共50947人,比上月新增3148人。

但A股市场仍以10万元以下的散户为主。6月末,持有A股流通市值在10万元以下的散户数高达3694.66万个,占个人投资者的比例超过七成。

相较之下,A股机构投资者持股规模结构呈现多元化。6月末,持股市值超过1000万元的机构投资者数量高达21133个,占机构投资者总数的31.38%,已超过三成,环比增加969位。

总体而言,6月末有持股市值的5092.19万位投资者中,期末持仓市值最集中的是1万~10万元之间,多达2401.7万个,占比高达48.1%,但比5月减少24.3万个 。

其次为1万元以下,位于该市值范围的投资者数多达1294.24万个,占比为25.92%,也比5月减少约22.18万人。

持仓市值在10万~50万之间的投资者数量约为1002.86万个,占比20.09%;6月末持仓市值在50万~100万、100万~500万、500万~1000万、1000万~1亿元和1亿以上的投资者数分别约为165.16万个、112万个、9.42万个、6.3万个和1.35万个,以上市值区间的股票投资者数均高于5月末。

"在熊市的时候,持股集中度在增加。一般来说,散户在卖,大户在买,说明市场没有人气。"北京一家中型券商首席策略分析师向证券时报记者表示,预计筹码集中的态势会在7月份延续,A股投资者结构将进一步分化。

6月份投资者持仓情况

	2016年6月(万个)	环比
持流通股市值在1000万元以上的个人投资者	5.53	6.42%
持流通股市值在10万元以下的个人投资者	3694.66	-1.24%
持流通股市值在1000万元以上的机构投资者	2.11	4.80%
持流通股市值在100万元至1000万元的机构投资者	1.71	-0.33%
期末投资者数量	10829.64	1.33%
期末持仓投资者数量	5092.19	-0.40%
期间参与交易的投资者数量	2585.25	2.10%
新增投资者数量	142.09	-0.04%

数据来源:中国结算 吴海燕/制表 周靖宇/制图

空仓投资者达5737.45万个

中国结算最新月报数据还显示,截至6月末,A股市场10829.64个投资者中,空仓投资者数高达5737.45万个,较5月份增加162.67万个。这是自去年7月以来,第11个月度新增空仓投资者数过100万的月份。而从空仓投资者占比来看,6月份空仓投资者占比也是去年来最高,达到了52.98%。

与此相对应,今年6月份证券交易结算资金净流出了1308亿元,融资融券担保资金净流出215亿元。

不过值得注意的是,由于今年1月、2月、5月股市资金存在净流入的情况,导致上半年沪深两市资金流动合计处于净流入状态——达411亿元。

其中,5月份证券交易结算资金净流入111亿元,融资融券担保资金净流出64亿元;今年3月份至4月份,银证转账月度资金一直呈现净流出状态,3月份净流出375亿元,4月份净流出325亿元;今年1月份至2月份,证券交易结算资金保持净流入,分别净流入1573亿元、735亿元。

华润系私募6月仓位微降 重仓生物医药板块

证券时报记者 杨卓卿

私募基金业务一向被华润信托视为重头业务,由于对该业务开发布局早且持续深耕,因此积聚了一批影响力不俗的私募基金管理人。通过对华润信托私募群体的数据研究,亦是洞察市场情绪与私募实操的一种方式。

证券时报·信托百佬汇记者获取的一份华润信托报告显示,晨星中国·华润信托中国对冲基金指数(MCRI)将149只开放式证券投资信托计划纳入其中,MCRI成分基金的平均股票仓位比5月末下降1.12个百分点,为54.97%。

5月仓位升6月仓位降

今年6月份,上证综指全月上涨0.45%,深证成指上涨3.25%,两市成交额较5月份增加26.31%。MCRI指数6月上涨0.89%,强于同期沪深300指数下跌0.49%的表现。

今年以来,MCRI指数下跌18.23%,同期沪深300指数下跌15.47%。数据显示,6月份MCRI覆盖的149只私募证券基金中有85.61%的产品录得正收益。所有产品的收益率中值为2.57%,赤子之心价值、紫金港1号、林园3期、博颐精选3期、兰琦1期和博颐稳健1期的收益率排名靠前,分别为9.55%、9.08%、8.65%、7.69%、7.62%和7.61%。

信托百佬汇记者注意到,MCRI成分基金的平均股票仓位在5月份上升6个百分点之后,又在6月份重回下行通道。

数据显示,截至6月底,MCRI成分基金的平均股票仓位比5月末略微下降,为54.97%。持仓超过八成的产品占比为43.75%,有86.11%的私募将股票仓位维持在四成以上。

重仓生物医药与食品饮料

值得注意的是,从华润信托对旗下149只开放式证券投资信托产品的数据监控看,私募证券基金6月份增持了有色金属、信息设备、家用电器、食品饮料、医药生物等,减持了机械设备、交通运输、信息服务、轻工制造、化工等行业。

不过,根据行业持仓数据看,截至6月底,医药生物仍是私募基金第一重仓行业。

有21.99%的资金布局于生物医药行业,另有16.05%私募资金布局于食品饮料行业。布局于公共事业、信息服务及有色金属的资金分别占比7%左右。

据记者了解,上述五大行业亦是私募基金5月底布局的五大行业。业界观察人士称,重仓生物医药与食品饮料行业,表明私募人士对于A股走势总体态度仍偏谨慎。

广发银行黄金定投:长期黄金投资正当其时

6月24日,英国公投"意外"脱欧,引发全球金融市场巨幅波动,投资者纷纷涌向黄金和美元"避险"。在经历了今年以来的持续上涨后,国际金价已经突破1300美元/盎司,达到两年以来的最高水平。

广发银行黄金投资专家表示,黄金具有硬通货的保值增值属性,而黄金定投又是黄金投资中门槛较低且相对平抑风险的选择,选择黄金定投可谓是投资者当前对抗通货膨胀、资产增值的利器。

投资黄金的"黄金时代"来临

广发银行黄金投资专家表示,虽然英国脱欧对欧盟乃至全球经济的影响尚无法明确估量,但比较确定的是,大量资金涌入避险资产导致国债收益率下降,再加上美联储7月加息的可能性较低,目前黄金市场迎来绝佳的外部环境。

业内人士认为,目前投资市场的预期正在改变,股市等靠经济增长推动的风险投资市场预期回报将回落,投资者的投资心态也开始从追逐收益转入规避风险,投资黄金的"黄金时代"已经来临。广发银行专家表示,黄金价格虽然短期内仍可能存在一些波动,但长期投资者不必过分计较这种波动,可以将黄金纳入家庭资产配置的投资"篮子"进行长线布局。尤其对于有建立子女教育基金和养老储蓄计划的投资者而言,黄金投资是一个不错的长期选择。

黄金定投:门槛低方式活变现快

据了解,目前黄金投资存在多种方式,既可以投资实物,也可以投资期货,或者在股票交易所购买以黄金为标的的ETF基金、黄金概念的股票等。广发银行黄金投资专家建议,实物金产品属于比较贵重的投资品,目前1根10克的投资金条价值在2900元上下,单次投资支出不小。并且实物金产品保管要求高,变现成本高;而黄金定投则具有投资低门槛和易变现等优点。

据专家介绍,所谓"黄金定投",是指建立起固定投资计划,按照一定的频率分笔购入一定的黄金。目前部分银行推出了相关产品。以在产品功能上口碑较好的广发为例,个人客户在广发银行开立黄金定投账户后,可采取主动申购或设置定投计划的方式,委托广发银行通过上海黄金交易所买入黄金;也可委托广发银行卖出黄金或提取黄金实物。

相比起一次性投资的方式来说,广发黄金定投的门槛低,单次最低投入金额只需100元或1克即可,对投资者而言基本没有压力。而且,广发黄金定投的买入卖出都十分灵活,投资者可以选择按周、按月、按季或按照自己喜欢的周期定投,或进行单次主动买入。也可选择将账户中的黄金卖出变现,或在达到一定重量后提取黄金现货,既能轻便地实现"账上富贵",也能提取实物。此外,长期分批小额买入黄金的形式,可以平滑投资成本,有效降低在不当时机做出大额投资的风险。

警惕"购金"陷阱 保持理性投资

正因为黄金定投具有门槛低、灵活、风险低等特点,越来越多的投资者选择增大黄金在整个资产投资中的配比,甚至全仓投资黄金。然而,随着黄金市场火爆,一些非法的黄金交易或投资公司鱼目混珠,打着黄金或其他贵金属投资的旗号招摇撞骗。

此前有媒体报道,深圳有不法公司虚构在香港炒卖伦敦黄金的"高息投资",5年内吸金14亿元,涉及受骗者200余人。这些公司表面声称自己是合法的交易平台,联结外盘交易,实质上是与客户的交易对赌,客户的亏损就是他们的盈利。一旦客户发生盈利,他们多以系统故障、交易行情出错等理由阻止客户平仓或提现,最后甚至卷款潜逃使投资者蒙受损失。

广发银行专家郑重提醒投资者,面对"购金热",投资者应保持理智,投资黄金一定要选择正规合法渠道,不要盲目轻信高收益,谨防诈骗;在选择具体产品时,一定要根据自身风险承受能力量力而行,理性投资。(CIS)

外资行在华零售业务为何难突围

证券时报记者 马传茂

2006年底,我国银行业为期五年的入世过渡期结束,外资银行开始享受国民待遇。与中资银行全面竞争,人民币零售业务也对外资行全面开放,外资行当时明显更具优势的零售银行业务"大举入侵",不时引发国内舆论担忧。

从近十年经营情况看,"狼"在零售银行业务上似乎被"饿"着了。苏格兰银行、德意志银行(中国)分别在2010年、2013年退出在中国的个人零售业务,花旗银行则在近两年内关闭4家在华支行……

一组更为触目惊心的数据是,自2009年以来,花旗中国零售银行业务已亏损近3.5亿美元,渣打和东亚在中国的零售银行业务亏损,汇丰控股的零售业务虽实现盈利,但私人银行业务出现亏损。

是什么造成了外资行在华零售业务的萎靡,甚至严重亏损?这必须提到的是严格监管下外资行网点扩张受限,以及居民对外资行的熟悉程度、信任度不足。

传统银行的零售业务很大程度上受银行网点数量的影响,而外资行受银监会限制,每年在国内开设分支行的数量、开设区域均受限制。

如果密集铺设网点,外资行将面临高昂的成本;假如网点数量上不去,缺乏客户基础,零售业务的开展又谈何容易?何况外资行作为"外来的和尚",监管层对其如何"念经"的关注也是要比中资银行多的。

由于网点扩张乏力,外资行就更换零售业务扩张思路,将国内高端客户作为零售业务客群,这虽然与国内银行靠网点积累普通客户的做法相反,但倒也有些新奇,因此吸引不少国内零售高端客户。

靠噱头吸引高端客户后,如何留客就成了关键问题。事实上,外资行在这个问题上并无妥善的解决之道。

先说国内客户比较在意的身份凭证,外资行客户最初并没有银行卡,甚至没有存折,目前也只有部分外资行有自己的信用卡,客户的感观和信任度不足。

再说吸储能力,最初外资行国内分行只被允许吸收100万元以上的人民币存款,直到升级为本地法人银行后才能取消这一限制。但是,当外资行国内分行陆续升级为本地法人银行时,国内零售银行业务的竞争早已如火如荼。

按照国内银行的经验,直接吸存受限时,做大理财业务规模也可以做大零售业务。不过,这就面对尴尬的局面,外资零售理财产品难以与中资银行竞争。2013年以前,外资行的零售理财以结构性理财产品和QDII(合格境内机构投资者)产品为主,但前者很难与中资银行的资金池产品抗衡,后者在金融危机后的口碑一落千丈,另外由于外汇管制,外资行的外汇交易产品客户量一直不大。

直到2013年,监管层允许外资行代理销售国内基金公司产品,才缓解了这一尴尬局面。不过,在缺少前期的客户积累、基金产品购买渠道不断拓宽的情况下,国内客户选择到不熟悉的外资行购买基金产品的可能性不高。

另一个限制外资行零售业务突围的重要因素来自于外资行自身。外资行办理业务的流程与中资银行差别很大,可以叫"规范",也可以用"复杂"来形容,这使得外资行业务成本居高不下,加上外资行对零售客户的收费标准高于中资银行,日常业务的客户体验不算太理想。

相较于对公业务,零售业务必须经历长期的、大量的资源投入,效益却难以立竿见影,何况在本土以外开展零售银行业务,外资行既缺乏客户基础,还需要面对中资银行、互联网金融机构的强大竞争,亏损实属正常。

那该如何突围呢?记者认为,零售客户是有分层的,外资行需要找到稳定且集中的客户来源,才能以有限的成本完成零售客户的营销。譬如,外资行在华的对公业务经营时间较长,积累了大量的企业客户,这些企业客户中的员工不仅数量多,且收入也较为可观,若借助对公业务的客户资源,也可完成零售业务的突围。

当然,综合考虑成本投入、自身理财业务能力不足等实际情况,如果实在无利可图,退出在华零售业务,专注于对公和投行业务,也是一个选项。