

优化资源配置、推动业务转型

年内19家券商撤销56家分支机构

■本报记者 于 宏

营业部、分公司等分支机构是券商开展财富管理业务的重要阵地。今年以来,券商纷纷加速优化资源配置,对分支机构的裁撤、整合动作频频。据统计,截至7月10日,年内已有19家券商决定撤销56家分支机构。同时,也有部分券商积极开拓空白市场,在具有业务潜力的区域新设分支机构,以更好地开展财富管理业务。

优化网点区域布局

随着金融科技深度应用及线上平台的不断完善,对分支机构进行整合逐渐成为券商优化资源配置、推动业务转型的重要方式。

仅7月份以来,就有3家券商宣布将撤销旗下营业部、分公司等分支机构。其中,7月8日,方正证券发布公告称,将撤销河南分公司、曲靖寥廓北路证券营业部、邵阳城步城南路证券营业部、永州蓝山湘粤路证券营业部等4家分支机构;7月7日,德邦证券发布公告称,公司决定撤销江西分公司和甘肃分公司;7月4日,野村东方证券宣布撤销浙江分公司。

据记者统计,今年以来,截至7月10日,已有19家券商宣布撤销旗下分支机构,涉及7家分公司和49家营业部。其中,方正证券年内撤销分支机构数量最多,为13家;东方证券的撤销数量为8

家,东吴证券的撤销数量为5家,华福证券决定撤销4家,中信建投、财通证券、华林证券、东北证券分别决定撤销3家。

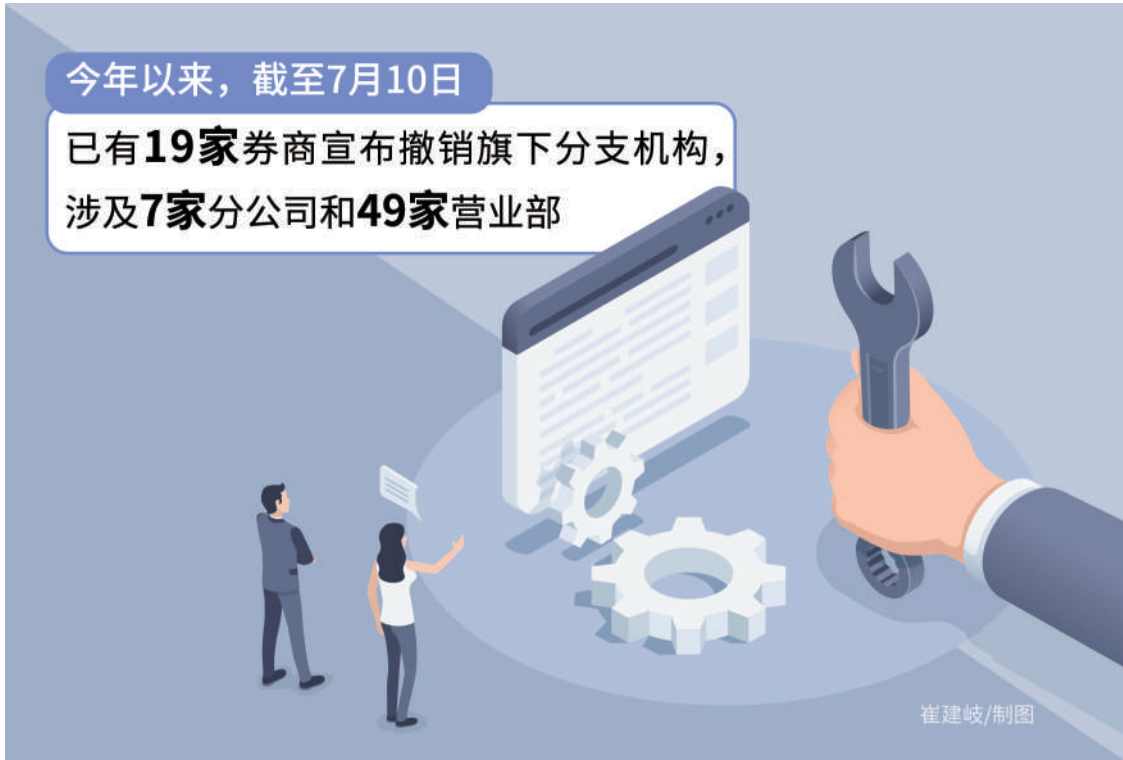
对此,多家券商表示,撤销旗下营业部、分公司,主要是为了优化网点的区域布局,通过集约化运营提高分支机构效率,推动业务高质量发展。

在深圳市优美利投资管理有限公司董事长贺金龙看来,券商缩减网点数量,主要是考虑到成本因素,线下实体网点的运营成本较高,包含场地、人员等方面支出。同时,当前证券行业经纪业务佣金费率持续下滑,传统经纪业务收入有所降低,保持大量网点的运营将为券商带来一定成本压力。而随着券商数字化建设持续推进,线上平台对线下实体网点的替代效应愈发显著,线上交易逐渐成为主流模式,不仅服务效率有所提升,线上渠道的单客服务成本也远低于实体网点。

规模驱动转向效率驱动

除撤销分支机构外,今年以来,也有一些券商积极开拓市场,在部分区域新设营业部。例如,3月份,诚通证券苏州人民路证券营业部正式开业;4月份,万联证券肇庆星湖大道证券营业部开始正式运营;5月份,国联民生证券宁波财神殿南路证券营业部正式开业。

对于分支机构的布局调整,多



家券商已制定了明确的战略规划。

例如,西部证券在营业网点规划方案中提到,为优化网点布局,提升服务能力,公司将在财富管理需求旺盛的、有区位优势的公司网点空白但经济发达的地区增设营业网点,或根据业务发展需要,将现有营业部升级为分公司。对于连续三年亏损且扭亏无望的分支机构或区位优势不合理的分支机构,公司将根据实际情况综合评

估后将进行撤并。

南京证券也表示,公司将对当前网点布局空白城市的经济发展水平、可持续发展能力、资本市场及证券行业发展水平与潜力进行分析,择优筛选新设网点区域,同时选择部分地区建设高端财富管理业务中心,打造良好的品牌形象,为投资者提供更好的服务体验。

展望行业分支机构的发展趋势,贺金龙认为,券商分支机构的

布局调整与转型优化或将持续推进,从规模驱动逐渐转向效率驱动。为适应市场环境变化与行业竞争,未来,侧重基础业务的传统网点运营模式将进一步向高附加值、综合化的运营模式转变,券商分支机构应加速向现代化、科技化及轻量化方向转型,在财富管理、机构业务方面重点开拓,并借助金融科技赋能实现运营的提质增效,依托差异化服务构建竞争优势。

美元理财产品“吸金”与“提前止盈”并行 潜在风险需综合考量

■本报记者 彭 妍

近期多只美元理财产品呈现高收益“吸金”与“提前止盈”并行的特点。其中,部分产品因触发预设止盈机制提前终止,另有部分在售产品的业绩比较基准已超过4%。

不过,业内专家提醒,美元理财产品的高收益主要源于美国较高的基准利率,不过其背后潜藏的汇率波动风险与利率下行风险尚未被充分考量。投资者不应仅从单一维度比较收益,而应综合评估自身风险偏好、资金期限及汇率对冲能力,避免盲目追逐高收益。

美元理财热度不减

今年以来,部分美元理财产品陆续出现止盈提前终止情形。7月8日,招银理财发布公告称,该公司

发行的招睿美元海外QDII(存款存单及国债)尊享目标盈6号固收类理财,原预计到期日为2026年12月15日。根据产品说明书的相关约定,该产品现已达到止盈条件,将按产品说明书约定于2025年7月10日提前终止。据悉,该产品的止盈目标收益率为4.2%(年化)。

除了招银理财,今年2月25日,农银理财发布公告称,该公司发行的农银核心·灵珑2024年第15期固定收益类美元理财产品(目标盈)原预计到期日为2025年5月12日。根据产品说明书的相关约定,该产品已达到止盈条件,并已于2025年2月27日提前终止。

苏商银行特约研究员高政扬向《证券日报》记者表示,这类产品提前终止属正常现象,主要是由于产品设计中预设的止盈机制被触发。此类产品通常会设定“止盈目标收益率”,一旦实际收

益率提前达标,管理人便会依照条款终止产品以锁定收益。当前美国利率仍处于高位,使得部分产品提前触及预设止盈目标,及时落袋为安将可以规避后续市场波动带来的风险。

从市场表现看,美元理财热度不减,银行理财子公司密集“上新”。普益标准数据显示,截至2025年7月10日,美元理财存续产品总量1328只,存续规模达4616.99亿元,较去年年底增长50.2%。

此外,在售美元理财产品中,有多款产品业绩比较基准已突破4%。例如,中银理财推出的多款固定收益类美元理财产品,业绩比较基准均为4%左右,该行代销的汇华理财“时间朋友”系列两款产品,业绩比较基准更是达到5%至5.45%;农银理财近日推出的多款美元理财产品,业绩比较基准在1.5%至4.6%区间,主要投向境内外固定收

益类美元资产。

警惕汇率风险

当前,部分美元固收类理财产品业绩比较基准为4%左右,显著高于同期同风险级别的人民币理财(约2%),这种利差主要源于美国的高基准利率。但需注意,两类产品风险敞口差异明显:人民币理财对国内投资者无汇率风险,而美元理财除基础风险外,还需叠加汇率波动影响。

在高政扬看来,美元理财产品的收益取决于美联储的利率政策及美元指数走势。目前美国利率虽仍处高位,但已进入降息周期,下半年美联储或进一步降息,长期来看美国利率将逐步下行,这会直接压缩美元存款及债券类资产的收益率。与此同时,若美元指数因降息预期走弱,可能进一步削弱美

元理财的实际回报,形成“收益下滑+汇率波动”的双重侵蚀。

中信证券首席经济学家明明向《证券日报》记者表示,短期内(3个月—6个月),美元理财收益或维持在4%以上水平,但中长期下行趋势明确,若美联储9月份启动降息,美元理财收益或在2025年末回落到3%至3.5%区间。

高政扬认为,对投资者而言,购买美元理财时,一是需明确实际收益与目标收益的区别,目标收益并非实际收益。二是要关注利率风险。若美联储提前降息,美元资产收益率可能快速下滑。三是需警惕汇率风险。人民币对美元的汇率波动可能完全抵消理财收益,若人民币持续升值、美元不断贬值,还会产生汇兑损失。四是要留意流动性风险。部分封闭式美元理财产品期限较长,若投资者需提前赎回,可能面临折价或无法退出的情况。

上半年私募基金积极“发红包” 558只产品分红总额超56亿元

■本报记者 昌校宇

私募排排网最新数据显示,私募基金今年上半年分红表现亮眼。在全市场有业绩显示的4166只私募基金中,共有558只产品实施了分红,占比13.39%,分红总金额达56.55亿元。

从不同管理规模的私募机构表现来看,百亿级私募机构分红意愿最强。上半年,此类机构旗下有业绩

显示的486只产品中的59只进行了分红,占比为12.14%。

从百亿级私募机构旗下分红产品数量来看,上半年,北京聚宽投资管理有限公司以14只分红产品位居榜首;深圳市日斗投资管理有限公司(以下简称“日斗投资”)和上海天演私募基金管理有限公司紧随其后,各有7只。从分红金额来看,上半年,日斗投资、上海衍复投资管理有限公司和宽德

投资位列前三。

此外,管理规模在5亿元以下的私募机构也在积极分红。上半年,此类型机构旗下261只有业绩显示的产品实施了分红,合计分红金额为11.99亿元。同时,这些分红产品仍以15.05%的平均收益率,成为各管理规模区间的私募机构旗下产品中的业绩领跑者。

私募排排网相关负责人表示,《证券日报》记者表示,私募证券

基金的分红具有多重意义。一方面,分红为投资者提供了阶段性收益兑现的机会,同时降低了交易成本。另一方面,分红行为也反映了基金管理人的盈利能力和对投资者的责任担当。此外,分红还能提升基金运作效率,提高长期回报能力,进而增强投资者信心。

对于A股后续走势,旗下有分红产品的私募机构普遍保持乐观态

度。日斗投资董事长王文表示:“我依然坚定不移地相信A股将迎来大级别上涨。”牛市“有三个特征,既估值提升、资金流入、赚钱效应增强,现在都已具备。在当前市场环境,公司持续动态优化投资组合,现阶段重点关注娱乐产业(包括游戏、影视等精神消费领域)、金融行业特别是非银领域(资管、券商、保险等),以及传统高分红资产(如运营商、能源等)等方向。”

年内多家支付机构调整管理层

■本报记者 李 冰

日前,中国人民银行深圳市分行非银行支付机构变更行政许可决定信息公示表示,中国人民银行深圳市分行准予财付通支付科技有限公司(以下简称“财付通”)一系列人事变更。财付通为腾讯旗下第三方支付公司,也是微信支付

的运营主体。这意味着,微信支付迎来一系列人事调整。

具体来看,央行准予财付通变更陈功为反洗钱及风控负责人;变更顾倩为合规与法务联合负责人;变更陈云芳、陈彦为监事。

值得一提的是,此前,中国人民

银行深圳分行还准予财付通增加注册资本至223亿元。针对增

资,彼时财付通相关负责人向《证券日报》记者表示,增资的批复,体现了主管部门对于财付通发展的认可。财付通将积极加大在科技创新、提升支付服务质量、保障支付安全稳定等方面的投入,进一步促进业务稳健发展。

经梳理,年内多家支付机构对

管理层进行了调整。涉及支付宝(中国)网络技术有限公司(以下简称“支付宝”)、上海程付通支付有限公司(以下简称“程付通”)、东方财富信息技术有限公司(以下简称“东方财富”)等机构。其中,中国人民银行上海市分行同意支付宝变更蔡年余为该公司副总经理(合规负责人)、变更林朗为公司财务负责人;程付通变更孙兆波为该公司董事兼总经理;东方财富变更郭俊锐为该公司副总经理。

受访人士普遍认为,支付新规也是年内机构高管调整的重要因素之一。2024年7月份,中国人民银行发布的《非银行支付机构监督管理条例实施细则》(以下简称《条例》)对支付机构的高管人员配置

和任职要求作出了详细规定。《条例》要求非银行支付机构高级管理人员应当具有大学本科以上学历,从事支付结算、金融、信息处理业务2年以上或者从事会计、经济、信息科技、法律工作3年以上,且高管人员应具备相应的经营管理能力、独立性、良好的从业记录等。同时,非银行支付机构应当具有5名以上高级管理人员。

在中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌看来,《条例》的相关要求对支付机构高管人员任免提出了新的要求,从机构端来看,人员调整一方面是支付机构根据市场变化以及自身业务情况进行的适当调整。另一方面是要根据新规要求对人员进行的合规调

整。从机构自身来看,适当的高管调整可以优化公司治理结构,有助于机构更稳定运营和合规发展。

“当前支付机构高管变动本质上是新规、行业竞争与技术变革共同作用的结果。”田利辉表示,监管趋严与合规成本上升正在倒逼机构优化治理结构。同时,数字支付向产业端延伸,要求高管具备的能力更为全面,如跨境支付等新兴业务对高管人员的技术门槛要求更高,通过优化组织架构,可以助力机构合规职能从“成本中心”向“价值创造”转型。未来,支付机构需在合规能力、技术创新与成本控制之间寻求平衡,而管理层的专业性与前瞻性将成为决定其竞争力的关键因素。

丙烯期货和期权将于本月推出 期货公司抢抓新机遇

■本报记者 王 宁

中国期货市场将再添“新丁”。近日,郑州商品交易所发布通知称,丙烯期货和期权将于7月22日挂牌交易,同时还发布了丙烯期货和期权合约及相关规则。

通知显示,首批上市交易的丙烯期货合约共计7个,交易代码为PL,交易单位为20吨/手,交割单位为20吨/手;合约月份涵盖1月份至12月份,限价指令每次最大下单量为1000手,市价指令每次最大下单量为200手。同时,丙烯期权首日上市交易的合约标的月份为2601和2602的系列合约,其合约设计框架与郑商所已上市期权合约基本一致。

近年来,丙烯行业发展面临需求不足、价格波动大等问题。中石化化工销售有限公司市场营销首席专家张有定向记者表示,丙烯期货和期权上市将进一步完善化工衍生品链条,并为丙烯产业链上下游企业提供强有力的产品库存保值工具和产品加工区间套期保值工具,有利于产业链的健康发展。

“通过充分发挥期货、期权的价格发现功能,引导市场形成更公允的价格信号,助力基差等贸易模式创新。同时,丙烯期货和期权的推出还能提升市场流动性,为上下游企业稳健经营和行业可持续发展提供有力支撑。”张有定进一步表示,丙烯期货可与聚丙烯、甲醇等多个化工品种产生较强的联动效应,推动完善产业链套期保值策略。

东华能源股份有限公司聚丙烯事业部经理吴勇也表示,丙烯期货和期权的上市将填补化工板块风险管理的空白。企业借助期货和期权工具,能够锁定丙烯的采购或销售价格,有效规避现货市场波动带来的风险。此外,仓单质押、厂库交割等模式,也为生产型企业开展套期保值和优化成本提供了便利。

同时,在多位期货公司人士看来,新品种的推出既是挑战也是机遇,期货公司也可以抓住新品种上市这一新机遇,进一步拓展服务实体经济深度和广度。

五矿期货产业服务部副总经理邱慧芳向《证券日报》记者表示,近年来,丙烯行业呈现供需失衡、价格波动率高等特征,丙烯期货及期权的上市有利于企业的平稳经营和行业的高质量发展,主要表现在几方面:一是风险管控升级,其为丙烯上下游企业提供了有效的套期保值工具,锁定未来价格,增强经营稳定性;二是产业链闭环成型,丙烯期货的推出填补了“LPG—丙烯—聚丙烯”的关键缺口,还可以联动甲醇、苯乙烯等品种,构建碳三产业链套期保值体系;三是定价权重塑,丙烯期货及期权的推出,形成了“中国丙烯价格”基准,可实现替代境外报价,提升国际贸易定价话语权,推动基差贸易等效果。

“期货公司可抓住新品种机遇拓展服务深度,强化丙烯产业链链研与定制化套期保值方案的设计能力,优化交割服务及仓单融资,进一步推动向综合型风险管理服务商转变。”邱慧芳说。

首份上市券商中报业绩预告精彩亮相

■本报记者 周尚仟

7月9日晚间,首份A股上市券商2025年中报业绩预告出炉。红塔证券预计2025年上半年实现归母净利润同比最高增长55%。从7月10日市场表现来看,受业绩预告等因素影响,红塔证券股价涨幅超6%。

具体来看,红塔证券预计2025年上半年实现归属于母公司所有者的净利润为6.51亿元至6.96亿元,与上年同期相比将增加2.02亿元至2.47亿元,同比增长45%至55%;预计实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为6.34亿元到6.79亿元,与上年同期相比将增加1.81亿元到2.26亿元,同比增长40%到50%。

对于业绩增长的核心驱动因素,红塔证券表示,报告期内,公司深入推进差异化、特色化建设,坚持以自身工作的确定性应对市场变化的不确定性,进一步提升资产配置的科学性和有效性,持续推进自营投资业务的非方向化转型,资产负债结构和内容不断优化、资产质量持续提升,从而实现公司业绩同比增长。

回顾红塔证券近年来过往业绩可以看到,经营数据呈现出较好的增长态势。2024年全年,公司实现营业收入20.22亿元,同比增长68.36%,归母净利润7.64亿元,同比增长144.66%。2025年一季度,公司营业收入和归母净利润也分别实现了46%和147.24%的同比增长。

券商分析师普遍认为,随着业务结构持续优化与政策红利释放,上半年证券行业盈利回升趋势有望延续,板块估值修复空间值得期待。

开源证券非银金融行业首席分析师高超表示,上半年A股市场交易活跃度同比高增,IPO规模同比增速改善、二季度债市转暖,叠加上半年港股市场交易活跃度和IPO规模同比高景气,多重积极因素共振下,预计上市券商中报业绩延续高增长趋势。

在广发证券非银首席分析师陈福看来,资本市场内在稳定性不断提升,投资者回报不断彰显,有望带动增量资金接力入市,打开券商板块业绩和估值空间。

在细分业务领域方面,东吴证券非银金融首席分析师孙婷认为,证券行业转型有望带来新的业务增长点。受益于市场回暖、政策环境友好,券商经纪业务、投行业务、资本中介业务等均值得期待。

对于行业中长期发展逻辑及投资主线,东海证券非银首席分析师陶圣禹向《证券日报》记者表示,证券行业高质量发展框架已基本成型,开放合作的大趋势仍将深化,一流投资银行建设的有效性和方向性不改,券商分类评价指标优化助推业务深耕和效率提升,建议把握并购重组、财富管理转型、创新牌照展业和ROE(净资产收益率)提升等逻辑主线。