

信托资金跑步入市

本报记者 陈嘉玲 北京报道

尽管A股市场跌宕起伏,但在部分机构眼中却是入市良机。

随着上市公司2022年半年报披露告一段落,信托资金二季度持股情况浮出水面。《中国经营报》记者根据东方财富Choice数据统计,截至今年二季度末,信托公司及其管理的信托产品出现在218家上市公司的前十大流通股名单中,持仓总市值合计达960.79亿元。若剔除单一资金信托和为上市公司专门设立的员工持股信托,持仓市值约为800亿元。

二季度加仓54只个股

当前信托业正面临转型,从过去以“非标”为主要投资方向逐渐转型成以债券、股票、商品等标准资产为主要投资方向。

东方财富Choice数据统计显示,截至今年二季度末,共有218家上市公司的前十大流通股里出现信托资金的身影。信托共计持股275.84亿股,环比增加109.88%;持股总市值达960.79亿元,环比增加7.9%。若剔除单一资金信托和为上市公司专门设立的员工持股信托,持仓市值约为800亿元。其中,信托公司及其管理的集合资金信托计划在二季度新进或增持54只个股。

从持仓变动来看,信托资金新进28只个股,还对一季度已持仓的26只个股进行了增持。其中,二季度增持或新进股数最大的10只个股分别为金科股份(000656.SZ)、西藏珠峰(600338.SH)、紫金矿业(601899.SH)、中航机电(002013.SZ)、海亮股份(002203.SZ)、国信证券(002736.SZ)、恒通股份(603223.SH)、恒为科技(603496.SH)、东方电气(600875.SH)和国联证券(601456.SH)。

具体到信托公司,二季度加仓的信托计划涉及16家信托公司。外贸信托所管理的信托计划在二季度加仓了22只个股,华润信托及其管理的信托计划加仓了10只个股;中信信托、华能信托和山东信託管理的信托计划加仓个股数量分别为4只、4只和3只。

其中,外贸信托-高毅晓峰鸿远集合资金信托计划增持紫金矿业

除单一资金信托和为上市公司专门设立的员工持股信托,持仓市值约为800亿元。

此外,在新增投向债券、股票、公募基金的信托规模创新高的同时,8月信托参与调研的上市公司数量也刷新年内单月纪录。相关数据显示,当月约30家信托公司共计调研近260家上市公司,同比增长53%,环比翻倍;华能信托和建信信托平均每日调研上市公司近3家。

3655.63万股,新进中航机电、东方电气、广大特材(688186.SH)、华东医药(000963.SZ)等多只个股;华润信托的“博颐精选2期证券投资集合资金信托计划”新进中触媒(688267.SH)、乐鑫科技(688018.SH)等个股,“慎知资产行知集合资金信托计划”增持了新益昌(688383.SH)、巴比食品(605338.SH)、千味央厨(001215.SZ)等个股。

此外,部分个股同时获得多只信托计划的增持,比如三元生物(301206.SZ)获得外贸信托旗下3只证券投资集合资金信托计划和平安信托旗下的“金蕴52期(中欧瑞博四期消费科技行业)集合资金信托计划”增持。

中航信托相关业务负责人在接受记者采访时分析称,当前信托业正面临转型,从过去以“非标”为主要投资方向逐渐转型成以债券、股票、商品等标准资产为主要投资方向。由于标品债券的收益率相比“非标”收益率低,因此为满足客户对收益率的要求,势必要求信托公司逐渐加大权益类资产的配置,通过多资产组合及策略帮助客户取得类似“非标”的年化收益率。在这个过程中,不少信托公司纷纷组建权益团队,加大了基金及股票配置,这一趋势在未来几年会得到进一步加强。信托资金入市的步伐将加快,入市的资金规模将进一步扩大。

青睞汽车等热门板块

信托公司在最近的调研中,青睞汽车、新能源等热门板块。

从增持个股所属行业来看,信托公司的持仓风格各不相同,较为分散,包括汽车、计算机、半导体、有色金属、传媒、医药生物、食品饮料等多个行业。

记者注意到,与二季度信托资金加仓偏好类似,最近的上市公司调研活动中,汽车、新能源、医药生物等热门板块同样受到信托公司青睞。

某信托研究员认为,信托公司积极调研上市公司是在当前信托业“非标转标”的大背景下,各家信托公司发力转型证券投资类业务、把握资本市场机遇的体现。信托公司通过调研上市公司及行业发展的基本面,直观了解上市公司经营管理、高管团队等财报难以展示的情况,并分析预测上市公司未来的发展前景,为股票投资决策提供支撑和依据。

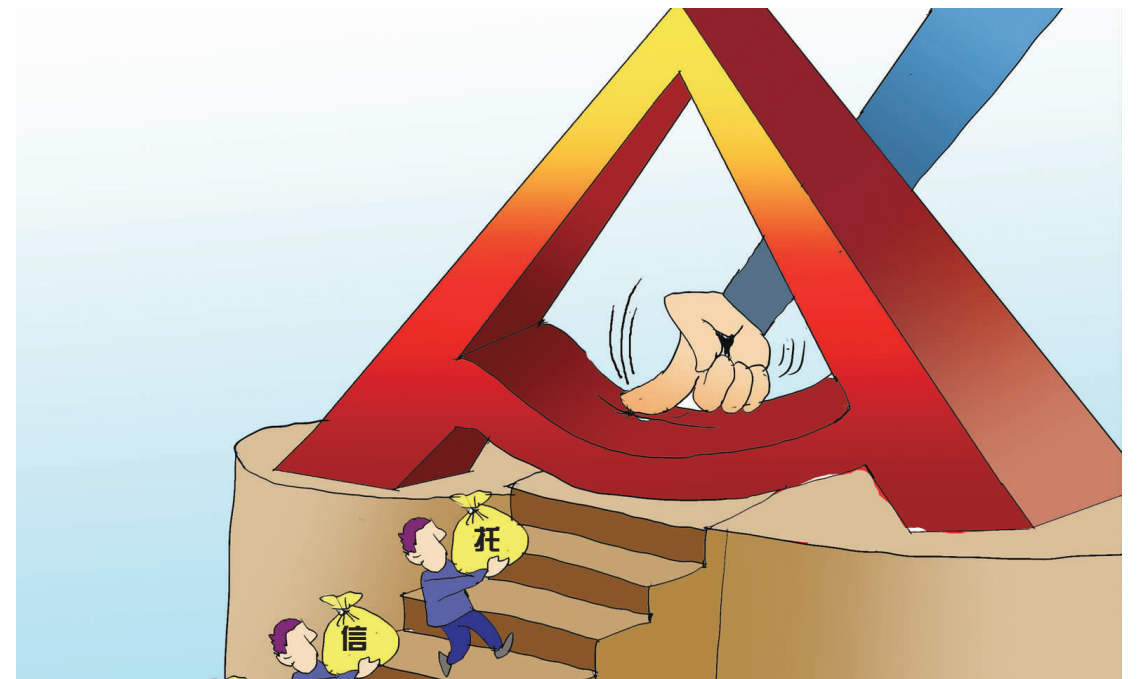
根据东方财富Choice数据统计,8月共有257家A股公司获得信托公司调研,相较于去年同期的167家增长超53%。而7月,信托公司参与调研的上市公司的家

重点关注价值股白马股

展望未来,货币政策进一步宽松的概率不大。所以,成长股有回调压力,而价值股、白马股有上涨预期。

二季度的加仓操作和近期的调研活动都透露了信托资金的投资动向。那么,站在当前时点,信托机构又如何看待接下来的市场趋势和投资机会?

平安信托相关负责人在接受记者采访时分析指出,当前处于货币宽松、经济疲软、信用扩张偏弱和风格切换的时期,市场大概率震荡偏弱。前期由于流动性宽松等因素,有想象空间的成长板块表现较好,但是很多业绩确定性受经济拖累的板块表现相对较差。展望未来,预计将有更多的增量政策预期,但货币政策进一步宽松的概率不大。所以,成长



分析指出,信托资金入市的步伐将加快,入市的资金规模将进一步扩大。

人民视觉图

数则仅为116家。

在上市公司中报密集披露的8月份,信托参与调研的上市公司数量刷新年内单月纪录。在8月之前,单月调研数量最多的为4月份,当月获得信托调研的上市公司共计240家。

相关数据显示,8月份共有约30家信托公司参与了对上市公司的调研,华能信托、建信信托分别调研上市公司62家、61家。若以

22个工作日计算,平均每日调研上市公司近3家。

机构所调研的个股标的历来是市场关注的重点。8月以来,华阳集团(002906.SZ)、容百科技(688005.SH)、许继电气(000400.SZ)成为信托公司“团宠”的三甲,分别获得10家、9家、9家信托公司密集调研。紧随其后的爱美客(300896.SZ)获得中信信托、中融信托、中航信托等8家公司前

往调研。高测股份(688556.SH)、盛美上海(688082.SH)、横店东磁(002056.SZ)等均吸引了7家信托公司调研。

整体而言,有19家上市公司获得超过5家信托公司的调研,分别属于工业、日常消费品、信息技术、医疗保健、新能源材料等行业。并且,与7月相比,汽车、医药领域的个股被纳入信托公司调研名单的数量有所增加。

股有回调压力,而价值股、白马股有上涨预期。

建信信托在最新的“资产配置观点与投资建议”中表示,展望后市,A股尚未建立起全面牛市的市场环境,预计未来一个月仍会是结构性行情。综合行业景气度及专业判断,建议关注三个方向:一是短期政策利好、长期景气周期向上且具备抢占国际市场潜力的新能源产业链;二是受益于能源价格上涨、下半年业绩仍有支撑的传统能源板块;三是处于行业景气周期底部反转阶段、疫后需求将有所改善的农林牧渔、商贸零售等板块。

“目前,市场整体指数上涨或下跌的空间都不大,市场大概率仍然表现为结构性行情。”中航信托宏观策略总监吴照银在接受记者采访时也表示,从不同行业的基本面走势看,新能源和新能源车的基本面仍然最强,尽管过去两年股价表现超越大盘很多,接下来仍有较好的表现。从价格驱动逻辑看,煤炭行业的利润很高且非常稳定,国内煤价仍低于国际煤价,未来较长时间煤价都会维持高位。尽管今年位于行业涨幅第一,但煤炭股的估值仍然较低,分红收益率很高,仍是机构争相配置的品种。

光大信托在最新的研报中也提出,投资策略上,9月主要关注整体供需矛盾带动的企业盈利预期变化。比如,国际商品市场供需关系带动的煤油气板块;销售小幅回暖和政策支持的地产;基建上下游板块;华为、苹果等消费电子综合厂商新品带动的消费电子、通信板块;海外能源替换逻辑下拥有产业链优势的光伏、新能源板块等。

“就板块来说,还是需要持续观察。经济疲软、信用扩张偏弱的环境下,成长类的比如新能源板块仍具有配置价值。当经济企稳反弹,则适合重新布局大消费等周期板块。”上述平安信托负责人表示。

第三方支付加速“回归主业”

本报记者 李晖 北京报道

第三方支付机构“聚焦主业”的进程正在加速。

9月以来,银联商务股份有限公司(以下简称“银联商务”)在北京产权交易所和深圳联合产权交易所发布转让公告,挂牌转让旗下重庆中金同盛小额贷款有限公司和中金同盛商业保理有限公司的控股权。

《中国经营报》记者注意到,去年以来,银联商务已陆续披露了其持有的5家第三方支付公司相关股权转让信息。银联商务在接受采访时表示,公司按照监管精神进一步聚焦主业,主动整合旗下类金融控股子公司,一段时间以来,陆续接触了数十家意向受让方。

实际上,头部机构的整合动作具有行业风向标意义。自2021年初央行发布《非银行支付机构条例(征求意见稿)》(以下简称《条例》)后,支付机构对“一家控多牌”的情况启动整合。在牌照体系“瘦身”的同时,厘清主业边界也是支付市场当下的巨大挑战。随着此前几年“支付+类金融”熄火,以及支付机构走向资本市场加速,如何拓新营收故事,在合规前提下探索新的增值业务方向仍是行业未来主题词。

瘦身:支付牌照整合 类金融业务剥离

银联商务成立于2002年,为中国银联控股,首批获得央行颁发第三方支付展业资质的市场头部机构。

从交易量来看,根据银联商务官网信息,根据Nilson Report历年发布的亚太地区收单机构排名,其自2013年度以来连续八年排名收单交易金额排名榜首,自2017年度以来连续四年收单交易笔数排名榜首。截至2022年6月末,银联商务累计服务各类商户数量超过2300万家,累计铺设终端超过3700万台,实体服务网络覆盖大陆所有

拓新:商户数字化、承接数币受理

多支付牌照展业整合、类金融发展收缩,支付机构新的机会点在哪里?

事实上,从近期多家支付产业相关公司发布的2022年半年报,无论持牌支付机构还是非持牌支付服务商,经营状况都不算太乐观。移动支付网统计显示,在16家公布财报的企业中,11家出现了营收和净利润单项或者同时下滑。7成支付相关企业经营情况有所下滑,个别机构进入亏损状态。有支付公司也公开披露退出了市场竞争,放弃风险不可控的线上支付业务,转向向集团内服务。

众所周知,支付机构主要以交易费率为主要营收模式,在经营真实商户的前提下是典型的薄利业务,以规模化取胜,营收空间有限。从银联商务、通联支付等机构类金

地级以上城市、96%的县域,以及港澳地区。

2020年9月,证监会上海监管局网站公布了关于银联商务的辅导备案基本情况表,启动冲刺科创板的关键阶段。彼时,或受到类金融业务在A股合规性一直未决的影响,银联商务陆续收缩下架其相关消费贷类产品。

银联商务方面向记者表示,在整合过程中其主要采用了“股权出让”“收购合并”等方式。在挂牌交易流程完成后,公司将严格依据人民银行对支付机构的监管要求,履

融业务的收缩也可以看到,在支付回归本源的趋势下,机构挖掘金融之外的增值业务价值箭在弦上。

一位头部支付机构高管向记者表示,如何将资金能力与营销工具打通来降低用户的运营成本是今年的主要业务重点。特别是在主营支付业务增长放缓的情况下,挖掘商户和银行的数字化需求必然是新的利润增长方向。

易观《中国第三方支付市场专题分析2022》显示,2021年我国产业支付市场增速达到40%,市场规模破3000亿元。包括SaaS服务、行业解决方案、营销服务及金融科技服务等在内的企业服务收入成为支付行业新增长点。

一些上市支付公司的数据也折射出多元业务的进展。2022年上半年,移卡(09923.HK)到店电商

行主要出资人、实际控制人、公司名称等变更申请申报程序,具体最终结果以人民银行公告公示信息为准。

头部支付机构的牌照整合路径,一定程度上为行业其他机构提供路径参考。

此前,一些第三方支付已经开始加速“瘦身”动作。记者注意到,2021年11月,通联支付旗下网络小贷公司卖予新氧旗下主体。多位支付市场人士向透露,由于小贷业务展业门槛升高,目前仍有机构在酝酿出清类金融业务。

服务收入同比增长259.4%至1.62亿元。另一家收单机构——随行付在今年上半年虽然营收下降,但由于数字化服务产品带来部分利润增加。

记者注意到,2021年,银联商务提出了支付银商、增值银商、科技银商的发展定位。银联商务方面向记者透露,在增值业务上,目前公司已在传统、智能支付终端的基础上,推出各类物联网和智能硬件设备,聚焦商圈建设和数字化场景升级;通过“全民惠”营销平台支持各地政府发放消费券;通过共享经济企业服务平台探索灵活用工市场。

除此之外,数字人民币的受理也是第三方支付行业拓展业务版图、实现增量的重要机会。9月8日,博鳌亚洲论坛副理事长周小川

然而,当前小贷牌照市场景气度不高。网络小贷提高门槛后,根据相关监管要求,此前小贷市场的活跃力量——京东、携程等互联网平台公司,今年以来纷纷注销旗下多余的小贷机构。

因此,出让方未来能提供的支持也是转让过程中重要的成交条件。根据前述出让公告,股权转让完成后,银联商务可继续为小额贷款公司提供数据平台、渠道资源、商户覆盖等方面的协同合作支持。

除了要求回归支付主业,《条例》第十一条规定,同一法人不得

在2022年中国(北京)数字金融论坛上指出,数字人民币是对央行支付系统的技术、组织架构和业务模式的一次重大升级,通过这一升级,将实现全国支付市场的统筹、整合,打破支付壁垒。

据官方披露,目前银联商务针对数字人民币的受理服务覆盖全国所有试点地区的14万余商户门店,另一家收单头部公司——拉卡拉(300773.SZ)2022年半年报显示,上半年其推出了企业级数字人民币钱包技术方案,数币产品服务的商户数量超过10万,相比年初增长近10倍。

相比传统支付受理角色,如何进入复杂产业交易链路仍是支付机构在数币业务探索上的重点任务,也是未来可能孵化更多商业机会的场景。记者注意到,去年9

持有两个及以上非银行支付机构10%以上股权,同一实际控制人不得控制两个及以上非银行支付机构。这也直接加速了支付机构多牌照整合的节奏。

此前,银联商务全资或控股的支付子公司有七家。其中所持北京数字王府井科技有限公司60%的股权、北京银联商务有限公司75.5%的股权正在产交所挂牌公示,宁波银联商务有限公司55%股权转让、上海银联电子支付有限公司100%股权转让正在履行监管机构前置审批程序。

月,银联商务与中国银行、新建元控股集团三方就苏州工业园区数字人民币生态建设及供应链金融服务展开合作,其中一个看点即是基于银联商务ERP数字化商家服务平台和会员平台为基础、数字人民币赋能的APP连接园区B端与C端。

移动支付网主编慕楚认为,电商场景中的担保支付、备付金机制,在数字人民币“支付即结算”、无利息等属性下,如何满足场景需求并革新模式都值得支付机构加大投入探索。“虽然数字人民币的激励模式尚未清晰,但可以肯定的是,对支付企业来说,综合的商户数字化服务,不仅仅在现有的支付体系中,即使在未来数字人民币普及之后,依旧会是一个重要的盈利方向。”他表示。