

股价16.16元创新高 紫金矿业“要溜”“要留”？

■青岛财经日报/首页新闻记者 李冬明

财经老狼财经

“煤飞”之后是“色舞”。煤炭指数自2023年8月启动,持续上涨六个月并于今年3月初创历史新高,有色金属指数也于今年2月初见底后持续上行,领涨分支板块是铜,而铜板块的龙头股是紫金矿业。

作为市值超过4000亿元的大蓝筹股,紫金矿业在最近五个交易周中收出四根周阳线,单周最大涨幅超过12%,累计涨幅超过30%,突破了2021年2月以来的箱体,并于3月18日创出历史新高16.16元。“16.16”这样的数字被称为对子数,这是操盘手做出的一种盘口语言,向关联资金做出某种暗示。这一次,16.16元对紫金矿业来说,意味着“要溜”还是“要留”?



大幅增长,紫金矿业这波上涨逻辑很流畅。

这只基金含“铜”量最高

有色金属的行情历来是人来疯,涨跌波动大,交易性机会丰富,ETF是参与有色金属板块的高效率工具。

目前市场上有九只有色金属主题ETF,记者逐个查看持仓数据后发现,有色50ETF的第一重仓股(截至2023年三季度末)为紫金矿业,占比达到14.89%,是所有基金中含“铜”量最高的。此外,该基金的其余四大重仓股分别是天齐锂业、北方稀土、赣锋锂业、华友钴业。

经过一轮上涨后,铜业股的估值相对海外公司仍然不贵。记者了解到,目前国内铜业股平均估值

为15倍市盈率、1.2倍市净率;美股铜业股平均为28倍市盈率、6倍市净率。从近10年的历史分位数看,国内铜业股市盈率和市净率分别处于历史最高值的14.10%和72.50%分位;美股铜业股分别处于历史最高值的62%和99%分位。

便宜归便宜,但估值这个概念一时一变。美国经济始终存在衰退风险,当前美国铜业股的估值面临下调风险,A股铜业股会不会跟随同步下调估值?如果经济复苏弱于预期,铜的消费没有明显起色,当前的便宜是否又会变得昂贵?

作为大宗商品的代表,铜的身上聚集了宏观经济、产业供求、美元汇率等多个变量,短期快速上涨比较充分地反映了利好因素,紫金矿业在创出16.16元历史新高后,估计要进行短期整固,记者建议不着急动手,看清楚下一步方向再做定夺。

供求紧张出现“铜荒”

铜价上涨的直接因素是供给压缩。国内方面,近日中国有色金属工业协会在北京召开了铜冶炼企业座谈会,讨论铜矿加工费用下滑及原料供应紧张问题,与会企业就“调整现有生产线检修计划及压减生产负荷、新建产能推迟投运以及推迟达产达标时间”等问题达成一致。海外市场,多家大型铜冶炼厂计划削减产量,如年产量25万吨铜的赞比亚Chambishi铜冶炼厂受到电力短缺影响,已经减少了五分之一产量。

从需求侧看,铜广泛应用于机械装备和家电、汽车等领域,特别是新能源汽车制造需要的中高压继电器等关键零部件,对铜的需求远高于传统汽车。近日,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,该政策明显提振市场对铜未来需求改善的预期,再加上近期国内外市场铜产能压缩,市场上已经出现了“铜荒”的说法。

另外,美联储可能在今年开始降息,美元存在贬值预期,以美元计价的国际大宗商品价格看涨,

也对铜价上行形成了支撑。

紫金矿业家里有矿

在铜价上涨的背景下,谁有储量和产量优势,谁就会得到资金青睐。

记者查阅了紫金矿业公告和相关研报,梳理出关键信息:

储量大,截至2023年上半年,紫金矿业金矿、铜矿储量为全国第一,矿产铜、金产量为全国第一。

在全球矿业最低迷的2015年,紫金矿业完成了波格拉金矿、卡莫阿铜矿收购,参与了艾芬豪公司增发,开始从中国顶级矿企向全球顶级矿企的升级。

产量快速释放,2021—2022年紫金矿业矿产铜产量分别增长了13.1万吨、29.3万吨,对全球铜矿增量的贡献达到24%和45%。

总结一下,紫金矿业曾用很便宜的价格,抄底全球铜矿,拥有了铜储量优势。现在产能释放了,铜价也上涨了。产品量价齐升通常意味着利润的

年化利率最高8.18% 投资者转战券商新客理财

“某某证券,5万14天新客理财6.18%”。3月18日下午,在一个名为羊毛资源分享的群里,群主更新了最新的券商新客理财信息。

在接下来的一个小时内,该群主接连更新了8条券商新客理财的最新动态。在他的推广语中,这类产品保本保息,性质类似存款,年化收益率还高达5%以上。

事实上,近期存款利率下行、理财收益波动加大的背景下,部分投资者将目光瞄准高息、低风险的券商新客理财,试图短期“薅羊毛”。有些投资者甚至频繁辗转于各大券商间,用同一笔资金接力获取新开户收益。亦有不少中介游走在机构和客户间,批量提供新客理财“薅羊毛”信息。

新客理财产品受投资者青睐

一笔资金,在一家券商买完新客理财产品后,到期再转到另一家券商进行新客理财。“接力”多轮后,资金的年化收益率可达6%以上……

西柚(化名)是从某社交平台种草到这类券商新客理财的接力投资方法的。工作多年,她攒下了十来万的积蓄,在过去一年里,她靠着这笔钱陆续续获得了8000多元的收益。换算下来年化利率差不多在6.6%。“比较麻烦和费心思,但是也有积攒收益的快乐。”她说。

与西柚有类似想法的人不在少数。近期在存款利率下行、理财产品收益率波动加大的背景下,这类理财开始受到投资者青睐。在某社交平台上记者注意到,关于券商新客理财的攻略、体验帖开始迅速增加。以“券商新客理财”为关键词搜索,仅近一周时间内新发布推文数量就超过70篇,远超此前水平。

与存款、理财相比,这类产品在短期收益率上具备一定优势。据记者不完全统计,目前市场上的券商新客理财首期年化收益率大多在5%左右,最高可达8.18%,可买额度在1000元到100000元不等。

值得注意的是,这类券商新客的理财期限大多较短,基本都在1个月内。而过了新客期限后,理财的收益会大幅下滑。

记者从业内人士处获悉,新客理财为券商针对新开户投资者发行的理财产品,认购类型以质押式报价回购或收益凭证为主。

一名券商人士介绍,收益凭证是由证券公司发行,约定本金和收益的、偿付与特定标的相关联的有价证券,本质上是一种债务融资工具。质押式报价回购相当于券商用自有资产作为抵押向投资者借钱,到期向投资者还本付息。

“新客理财通常喜欢使用这两类产品,因为比较好控制收益。”该人士认为,新客理财的底层逻辑是短期“贴息”揽客,吸引资金进入券商账户,因此券商此类产品大多保本保息,就算“赔本”也要达到预期收益水平。

一名业内分析人士介绍,收益凭证的性质有点类似于债券,只是向客户借钱的主体是证券公司。这类产品一般有保本保息、保本不保息、不保本不保息三个安全级别。保本保息常被用于券商新客理财产品,既具有短期高息的特性,同时又以

券商自身信用背书,具备风险较小的特点。

“新客理财可以吸引新客户,后续带来更多的业务收益可能。”金乐函数分析师廖鹤凯对记者表示,新客理财期限较短、额度有限,实际支出是可控的,是很好的营销手段之一。

高利率、低风险吸引下,有许多“试水”客户选择开设多个账户,“薅羊毛”获取各券商的新客理财。西柚告诉记者,她会选择在线上表格中仔细记录下每笔新客理财的到期时间,并提前选择“下家”开户。

元易(化名)做券商新客理财“多开”已经两个月了,他告诉记者,目前通过一些方式是可以开通多个券商账户的,收益率也较为可观。不过元易打算近期“收手”。在他看来,因为目前开户需要提供资料、审核步骤较为复杂,耗费的精力与收益不成正比。

中介助推返红包

近期在各大社交平台上,一批中介正在兴起,他们通过社群集合大量客户,定期发布各个券商新客理财的信息。相较于正常渠道,中介宣称可以在新客理财高收益率之外,再给出额外的红包补贴。

例如,一名中介推荐的某券商新客理财,期限为14天,年化利率为6.18%。在指定期限内买入,中介还承诺发红包奖励140元,这也意味着实际的年化收益率更高。

另一款新客理财时间更长,返现金额也更高。根据该中介发布信息,某券商首开客户入金2.1万元购买新客理财,资金放满32天,可获得210元的红包。

记者梳理所在的多个中介群信息发现,目前推荐的新客理财中,根据难度不同,红包奖励的金额在100元—500元不等。

小明(化名)就是其中一名购买者。他告诉记者,自己已经在中介处做了两单。以前会选择每个月工资到账后买存款或货币基金。现在则会选择先在群内找家新客理财薅一轮羊毛。“通过中介‘做单’有时收到的手续费红包比利息还高。”小明说。

记者从多位中介处获悉,要获取额外的红包补贴需要满足入金金额、购买时间、购买产品等条件,同时使用中介提供的邀请码或链接进行

购买。最终购买完成后,中介将会以私人转账形式给到这部分补贴。

“我们比较熟悉券商的生态,主要做的就是需求匹配。”一名中介告诉记者,红包补贴的来源有的是个人客户经理,有的是券商合作的第三方渠道商,基本都是短期指标需求。

一名券商营业部客户经理告诉记者,这类现象确实也有可能存在。尤其是当完不成指标,绩效要“掉档”的情况下,部分人选择求助中介“突击”拉客。

理财不等于“薅羊毛”

客户转战短期券商新客理财,背后有多重原因。首先,存款利率不断下行,券商新客理财具有“保本保息”预期,因此成为短期替代品。

据记者梳理,目前国有大行3年期、5年期定存挂牌利率已分别降至1.95%、2%,股份行定存最高挂牌利率多数降至2%左右,城农商行中长期定存利率也多在2.6%—2.9%之间。相比起来,券商新客理财的年化利率大多在5%以上,短期具备吸引力。

其次,不少中介推波助澜,券商新客理财短期在互联网上的热度飙升。券商新客理财并非新产品,但记者注意到,近期大量中介选择与券商客户经理或第三方渠道合作,在各大社交平台上以高年化利率“揽客”,短期内助其热度飙升。不少受访者表示,主要是通过中介渠道了解到这类产品并“试水”接触。

在市场火热背后,有业内人士认为这类新客理财“薅羊毛”未来持续可能性不大。一名券商人士告诉记者,客户经理“自掏腰包”通过中介给新客返现属于违规的行为。

招联金融首席研究员董希淼对记者表示,对投资者来说,如果开户过程真实有效,则投资风险不大。但实际操作过程中,投资者要去各个券商开户,较为费时费力,仅为短周期的资金收益率,不是很有必要。

“对于券商而言,这种‘薅羊毛’带来的开户增加是没有意义的。”董希淼进一步指出,这类非真实客户并不能达到券商新客理财引流揽客的目的,一定程度上将导致资源无效浪费,建议应采取手段防止投资者“薅羊毛”。

据《第一财经》王方然/文

公募产品布局走向分化 权益基金难言发行“转暖”

根据Wind统计数据,3月前两周,全市场新成立了61只基金,合计份额为768.27亿份,已超过2月整月(共3周)360.97亿份的新发份额。

此外,据记者粗略统计,截至3月18日,本月以来,至少有28只新发基金发布了提前结束募集的公告。

有受访人士指出,“基金提前结束募集并非都是因为募资金额超过了募集上限,一些基金主要是为了配合主销行的档期,所以提前结束募集。”“当前,权益基金发行难度较大,相比之下,债基新发相对更好做。”一位基金公司渠道人士告诉记者。

权益基金发行难

值得注意的是,在权益市场全面“反转”信号尚不明确的背景下,债券型基金依旧是“新发”主力,主动权益基金的发行略显“落寞”。

以3月为例,来自国泰君安研究团队的统计数据显示,3月4日—3月15日,股票型基金发行总份额为207.28亿份,占比26.98%;混合型基金发行总份额为8.16亿份,占比0.01%;债券型基金发行总份额为529.74亿份,占比68.95%。

此外,近期,包括主动权益基金在内,一些新基金是以发起式,即发行门槛较低的形式来“保成立”。事实上,在近期提前结束募集的基金中,也有部分为主动权益基金、FOF等。

据记者了解,一些主动权益基金之所以提前结束募集,实际上与基金销量无关。整体看,目前权益基金的发行仍然比较艰难。一位中型基金公司渠道人士坦言,目前权益基金发行难度较大,主要是历史包袱拖累,投资者信心不足。

产品发行“冷热不均”

虽然目前主动权益基金发行“遇冷”,但基金公司仍然重视该产品的布局。

根据Wind统计数据,目前正在发行的99只基金中,被动指数型产品的数量为26只,占比为26.26%;债券型基金共有24只,占比为24.24%;偏股混合型基金的数量为28只,占比为28.28%。

此外,正在发行的基金还包括少量增强指数产品、混合FOF,以及股票QDII基金、被动指数型债券基金等。

华东某大型基金公司渠道人士表示,“公司今年的产品布局相对均衡,主动权益、被动权益、固收以及量化等产品都有涉及。其中被动权益相对最多一些,这不仅符合行业发展的趋势,也契合监管鼓励的方向;当前指数投资竞争愈发激烈,我们也在想一些有真实市场需求和成长空间的细分赛道上尽快布局,完善公司产品线。其次是主动权益,虽然目前主动权益的新发销售难度非常大,但从历史经验来看,在市场相对低位区间内的布局,最终的投资体验并不会差,长期来看,这也有助于修复投资者对行业的信心。”

另外,该人士谈道,公司对固收也有一些布局,这也是当前为数不多有增量资金的业务板块,布局了一些债券指数产品。

华北某基金公司市场人士告诉记者,其所在公司比较看好增强指数基金的发展,有意重点布局增强指数基金。“ETF赛道过于拥挤,需要大量的渠道、运营和IT投入,这些对中小基金公司都不太友好,基金公司还是要找准自身定位,没必要一味地卷ETF。”该人士表示。

供稿:《21世纪经济报道》易妍君/文