留学市场升温,青企“趁热”加速跑

■青岛财经日报/首页新闻记者 高扬

伴随三年疫情的结束,出国留学市场逐渐复苏并呈现升温之势,而这一“热度”也传导在本土上市公司业绩上。

7月11日,培诺股份发布业绩预告,公司预计2023年1-6月归属上市公司股东的净利润1400~1700万元,同比增长507.31%至594.59%。

公告显示,培诺股份业绩大增的主要原因有三个方面。一是销售收入增长。随着新冠疫情影响的消退,出国留学市场逐渐复苏,有出国留学意愿的人员增加,本报告期公司营业收入4900~5300万元,同比增加105.95%~122.76%。二是精准市场渠道拓展。公司在异业联盟高端客户渠道尤其是金融保险渠道成效凸显,本报告期对接119余家保险团队,共举行389场讲座,约19191人听会。三是社会声誉与口碑的提升。近年来,公司一直重视产品质量和服务品质,增强与提升用户体验,公司口碑和影响力不断提升,使培诺得到了更多业内人士和广大客户的广泛认同。

从成功在新三板挂牌上市、成为国内首家留学服务信息化上市企业,到成为爱德思考试局旗下国内最大的考试中心,培诺股份依托“互联网+教育”平台,在出国留学领域不断加速跑,实现业绩连年大幅跃升。

市场升温,成绩亮眼

出国留学市场的升温速度或许超乎想象。

中研普华预测,中国留学服务行业在2021-2023年处于一个缓和发展期,但自2024年后将开始高速增长,2026年中国留学服务行业市场规模将接近6,000亿元。

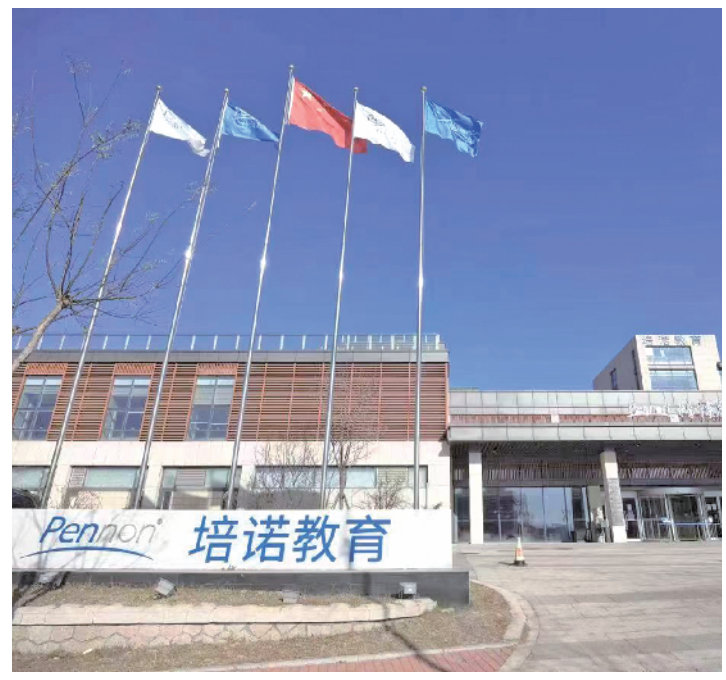
从复苏到不断升温,深耕留学领域多年的培诺股份紧扣市场脉动,持续培育市场,并以过硬的实力获得国际权威机构的肯定。2021年6月17日,英国《每日电讯报》通过整理牛津大学、剑桥大学过去3年的录取数据,梳理出一份收获最多牛津剑桥Offer的前20所国际机构榜单,培诺股份位列世界第八。而今年1月份,培诺股份又有15名学子被牛津大学、剑桥大学录取,使得其牛剑学子总数达到147人。

强化合作,实现共赢

培诺股份在传统获客渠道的基础上,精准市场渠道拓展。积极搭建“异业联盟”,深化与保险机构、地方商业银行等金融机构合作,利用各自具有优势的渠道和资源,为用户提供相关增值和留学金融服务。

去年年底,培诺股份与中国人保寿险达成总对总战略合作,今后培诺股份将为中国人保寿险总公司、子公司及各分公司提供讲座和专家咨询服务,实现合作共赢。

另外,培诺股份还独立开发“培诺教育管家”功能性小程序,组织培训多家机构上万名保险业务员,为其邀约高净值客户助力。截至目前,已与中国平安、中国太平、中国人保、中国人寿、工商银行、永达理保险经纪等多家金融保险机构建立了战略合作伙伴关系,联合举办客户见面会和推介会,共同为高净值客户提供增值服务,通过深度合作促进增量提升。



科研助力,永续发展

目前,公司也正在积极调整公司相关产品或服务定位,不断丰富自身产品结构和科技开发能力,进一步完善与挖掘客户需求,延长服务链条。据悉,公司致力于留学信息化内容与服务,重点研发AI自适应学习系统和云课堂学习系统。AI自适应学习系统,构建纳米级知识点和知识图谱,通过AI人工智能算法,将知识点、重点、难点等与学习材料、视频深度关联,使得学员学习完全自主化,高效提升学习效果。而云课堂学习系统则是AI自适应学习系统的延伸、补充和辅助,使学员能够快速理解、掌握所学的知识。

对于公司未来的发展战略,公司董事长、总经理郭宏在2022年业绩说明会上称,公司坚持“为中国培养诺贝尔人才奠基”的发展理念,今后将在渠道、品牌、产品、组织等4个方面进行进一步的优化。完善获客渠道,强化异业联盟;聚焦高端留学IP塑造,增加影响力;聚焦用户需求,提升技术产品竞争力;优化激励机制,激发员工活力,从而实现高质量发展,为用户创造价值。

美元存款利率“诱人” 未来或有下行压力

7月初,商业银行纷纷下调美元存款利率。对于目前不同银行的美元存款利率情况,7月11日,记者通过查阅银行App及询问银行客服人员了解到,一些中小银行和外资银行在售的部分美元存款利率(文中“利率”均指“年化利率”)仍达4%以上,且有部分存款门槛相对较高的美元存款产品利率超过5%。

由于目前部分银行的美元存款利率较高,不少储户及投资者开始投资美元存款,并在社交平台分享投资经历。如,7月10日有投资者在社交平台称:“之前手头有闲置美元,客户经理推荐的美元定存半年利率可达5.1%,不要太香。”更有甚者,一些投资者在社交平台分享了去中国香港购买美元存款的经历。

不过,需要提醒投资者的是,尽管目前美元存款利率普遍较高,但该类存款并非没有投资风险,其中汇率风险要重点关注。

“目前很多地方性银行美元存款利率仍然较高,达到4%以上。美元存款也受存款保险制度保护,且持有期间利率不变,购买美元存款需要考虑汇率风险。若持有美元存款期间,美元相对人民币升值,则投资者不仅能拿到较高的存款利率,还能拿到汇率波动带来的溢价;反之,若美元贬值,则投资者拿到的实际收益要打折扣。因此,投资者要充分考虑汇率波动风险,权衡利弊之后再做决定。”融360数字科技研究院研究员刘银平对记者说道。

中信证券首席经济学家明明表示,尽管美元存款和人民币存款之间确实存在息差,但参与美元存款将面临汇兑风险。近年来人民币汇率弹性增强,汇率波动或抵消存款息差带来的收益。因此,储户博取美元存款高收益的策略可能并不适宜,储户应该树立风险中性的理念,根据自身需求合理管理美元头寸。

川财证券首席经济学家陈雳也对记者表示,人民币不具备长期贬值的基础,短期或将承压,中长期将保持坚挺。因此,投资者在投资美元存款时,需要关注汇率风险,选择较有竞争力的银行进行存款,并根据个人财务状况和风险承受能力配置资产。

此外,针对部分投资者去中国香港购买美元存款的现象,中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对记者表示,在购汇限额管理之下,赴港存美元得到的利差收益有可能会因汇率波动等因素而被抵消,即使能带来额外收益,也相对有限,因此,投资者要慎重。陈雳也表示,去中国香港投资美元存款需要关注相关政策的变化,并评估投资风险。 综合

多只中报预告“绩优股”上演“一字板”涨停

专家提醒:密切关注业绩增长可持续性

A股上市公司2023年中报预告披露正在进行中,“绩优股”在市场上吸睛无数。7月11日早间开盘时间,多家中报业绩预增股大幅高开,多只个股涨幅超5%,苏常柴A、凌云股份更是双双一字涨停。“绩优股”同样受到机构的青睐,在披露业绩预告后不久,机构随即对相关个股进行了密集调研。

同花顺iFind数据统计显示,截至7月11日截稿时,共272家上市公司披露了中报预告,业绩“预喜”超八成。

不少上市公司因业绩优异,备受关注。例如,以超25倍的净利增速暂时领跑的电子雷管企业——保利联合,预计上半年净利润5560万元-7522万元,同比增长2592%-3542%,在披露业绩预增公告的次日,该只个股斩获一字涨停。同样,因中报业绩预告亮眼,长青集团、三星医疗、海能达、中通客车、飞龙股份、农发种业等个股也在公告披露次日,收获涨停。

“如果业绩超预期,相关个股很可能会受到资金追捧,甚至会在业绩披露完后一直上演涨停行情。”前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,“业绩是很多机构长期选股的一个标准,上半年市场行情主要偏向炒概念,近期随着中报预告、中报的披露,市场风格会向业绩方面转变,盈利较好的消费、新能源等龙头股可能会迎来上涨期。”

机构的目光也瞄向了不少“绩优股”。在披露业绩预增公告后不久,不乏上市公司迎来机构的密集调研。

捷顺科技在7月6日披露上半年业绩预告后立即接待了44家机构;同样,在7月4日晚间披露业绩预告后,广电计量在7月6日迎来了多家机构的扎堆调研;此外,在7月5日晚间披露业绩预告后,长盛轴承在7月6日、7月7日连续两日迎来机构调研。

据梳理,上述受追捧的上市公司半年报业绩预期均向好,且在一定程度上折射了其所在行业的高景气度。

值得关注的是,在机构的调研中,对企业全年业绩目标的达成预期是调研的共有话题。对此,捷顺科技在调研中回应称,公司2023年设定了传统智能硬件业务保持10%增速,创新业务保持40%-50%的增速,从上半年的业绩达成情况和目前的市场和订单情况看,基本符合年度目标开展的节奏。

广电计量表示,今年一季度和二季度业绩状况较为符合公司预期,公司今年全年业绩目标不变。此外,长盛轴承在调研中透露,今年的营收目标仍是12.5亿元。

杨德龙对此表示,绩优股不能只看短期,更要关注其业绩的可持续性,即能不能长期获得较好的表现。

IPG中国首席经济学家柏文喜进一步强调:“要判断一只绩优股业绩是否存在可持续增长能力,一方面需要从行业和市场去看未来的成长空间和市场格局,另一方面还要看企业的基本面、战略管理和运营管理、技术研发能力等,两者缺一不可,否则所谓的‘绩优’可能很难长期维持而只能是昙花一现。”

据《证券日报》

监管关注银行“贷”货 创新营销需合规先行

记者近日从多家银行获悉,对于监管部门下发的《关于开展网络直播销售情况调研的通知》,多家银行已完成逐一排查,正准备结果反馈材料。

今年以来,多家银行纷纷试水直播营销贷款、信用卡等产品,业内人士认为,直播带货符合当下潮流,但需注意合规问题,银行业更应该倡导正确的投资理念和健康的消费观。

多家银行透露,本次监管部门下发的调研通知,主要瞄准七个方向,涉及销售品类、业务流程、人员资质等多方面。按照监管部门要求的反馈时间,多家银行已逐一排查完毕,正在准备相关纸质材料。

“调研通知下发后,我们积极展开排查,主要包括开展网络直播的主要平台(次数占比10%以上)名称;2021年以来通过官方账号开展网络直播销售的次数、累计参与人数、业务规模等;目前网络直播销售的主要业务种类及营销情况。目前来看主要涉及信用卡申请、个人贷款、理财产品等业务品种。”某国有行相关业务负责人表示。

此外,风险管理、业务合规问题也是监管部门本次调研的重点。“我们正在对直播销售中的业务流程、客户资质审核等风险管理措施以及相关制度机制建设情况进行排查,并对直播人员的金融产品销售资格做进一步核实。”上述银行人士说。

据了解,此次调研内容还包括行业对直播销售渠道建设性意见的收集,例如,网络直播销售相比传统销售模式有哪些优势,业务开展中面临哪些问题和困难,以及对于加强网络直播销售管理有何建议等。

业内人士分析,本次调研将为加强互联网贷款业务营销管理打下基础,助推金融产品网络营销管理办法的出台,行业或迎来新一轮治理。

早在2021年底,七部门曾联合发布《金融产品网络营销管理办法(征求意见稿)》,其中要求,网络营销宣传内容应当与金融产品合同条款保持一致,包含产品名称、产品提供者和销售者名称等关键信息,不得有重大遗漏;网络营销宣传内容应当准确、通俗,倡导正确的投资理念和健康的消费观等。

招联首席研究员董希淼认为,银行通过流量平台进行产品的营销推广,符合当下潮流,也能更好满足客户需求。但在此过程中要注意合规问题,不能片面夸大宣传甚至虚假宣传。营销人员应当为金融机构从业人员并具备相关专业资质。

多位业内人士提醒消费者,要了解所购买金融产品的真实性、安全性、稳定性等基本信息,如有疑问及时发问并留意条款。谨慎确认参与的直播间为真的机构直播间,避免上当受骗。在选择金融产品时,要根据自己的实际需求和经济能力,理性、审慎进行决策。

据《中国证券报》

头部券商“不走心” 中小券商盯准“二手”项目

又见中小券商在IPO“红海”中“抢食蛋糕”。近日,常州富烯科技股份有限公司(下称“富烯科技”)在针对上交所审核问询函的回复中透露了其更换辅导机构的细节。记者注意到,富烯科技原辅导机构是中信建投证券,在辅导1年多后更换为华创证券。“分手”后,中信建投并未收取辅导费用,但将加入承销团,成为联席主承销商。

富烯科技回复问询时表示,更换辅导机构的主要原因是中信建投辅导人员不足,导致项目进度未达预期,且中信建投保荐的紫晶存储被立案调查。

原辅导小组多人兼顾其他IPO项目

2021年3月28日,富烯科技与中信建投签订了关于首次公开发行股票并上市的《辅导协议》。2021年4月15日,江苏省证监局通过了辅导备案申请,中信建投正式开展辅导工作。

辅导了1年多后,中信建投于2022年6月20日向江苏省证监局报送了终止发行人首次发行股票辅导工作的报告,撤回了辅导备案。

关于撤回辅导备案的原因,富烯科技表示,中信建投关于富烯科技项目的辅导小组成员6人,其中5人同时兼顾健尔康IPO项目申报工作。健尔康于2022年6月完成申报工作,报告期为2019年度至2021年度,与公司原定申报报告期高度重合,项目组主要人员在健尔康项目现场,未能按照《辅导协议》约定在富烯科技现场安排充足的辅导人员,导致项目进度未达预期。

此外,2022年2月12日,中信建投保荐的紫晶存储因信息披露违法违规被证监会立案调查。之后,紫晶存储风险持续扩大,被曝出违规担保、控股股东股份质押、资金划扣等相关事项,且涉及重大财务造假嫌疑。富烯科技担心相关情况存在累及中信建投保荐业务的潜在风险。综合上述因素,富烯科技经讨论决定撤回中信建投辅导备案、更换辅导机构。

与中信建投辅导人员不足形成鲜明对比的是,华创证券表示,其高度重视富烯科技科创板IPO项目辅导和上市申报工作,将精心选配经验丰富、专业能力强的业务骨干组建项目团队,并另行协调资金流水调取、资产监盘、客户及供应商走访工作的相关人员,以保证项目质量和项目进度。

富烯科技表示,综合考虑对项目的重视程度、服务能力、人员配备、行业理解、发行承销能力等因素,决定更换新的辅导机构。

“分手”的代价:2%承销费

在IPO市场,撬单现象时有发生。比如,海力威原辅导机构为国元证券,但在与国元证券签订上市辅导协议后2个月就将辅导机构更换为东亚前海证券,为此向国元证券支付了400万元违约金。

不过,在富烯科技这一案例中,中信建投并未收取辅导费,而是选择加入承销团,成为联席主承销商。

本次承销费用为承销总金额的7%。经过华创证券和中信建投初步协商,华创证券收取的承销费用为承销总金额的5%、中信建投收取的承销费用为承销总金额的2%。

记者了解到,A股IPO项目的收费分为三部分:辅导费、保荐费和承销费。

“按照行业惯例,辅导费是三个环节中收费最少的,一般只是象征性收几十万元,有些券商为了抢项目是不收辅导费的,但80%的工作量都在辅导期间;保荐费通常是几百万元,一般在报材料到证监会后收取;最后的承销费则是大头,占到全部费用的90%。”有业内人士表示。

沪上某大型券商资深投行人士称:“此次中信建投只收取2%的承销费是比较体面的‘分手’方式,既说明原辅导机构对项目比较有信心,也为后续可能的合作留下空间。”

中小券商“开张难”

实际上,虽然全面注册制为券商带来利好,但机会并不均等。全面注册制试点以来,投行业务份额几乎被龙头券商包揽,部分中小券商甚至颗粒无收。

从IPO在手项目数量,可以一窥小券商在投行业务竞争中的窘境。Choice数据显示,截至7月11日,目前申报中的IPO企业中,中信建投保荐的有209家,华创证券仅20家,更有十余家中小券商在手项目仅1家。

“中小券商投行业务比较难开展。但相应的,中小券商在手项目少,对项目重视程度也更高,可以配备更多人手。”前述资深投行人士表示。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林表示,具有“马太效应”的行业往往具备共同特征,这类行业的内部竞争往往是同质化竞争,只有通过规模效应才能获得竞争优势。未来中小券商发展难度增加,但可以考虑通过多种方式扩大自身业务规模,亦可以通过业务创新等差异化的投行服务来提升自身的竞争力。

从行业实践情况来看,部分券商正在重新探索发展方向——有的谋求上市或投奔国资,以补充“粮饷”,巩固资本实力;有的在业务布局上下功夫,突出差异化;有的深耕地方,突出区域优势。

据《上海证券报》