

# 银行理财翻“新口味” 定增产品密集发布

再融资新规出台后,定增市场再度被激活。据统计,截至6月28日,今年以来已有500多家A股公司发布定增预案,拟合计募集资金约8426.90亿元。此外,专业机构也纷纷布局定增业务,其中不乏银行理财子公司身影。近期,中银理财、工银理财、建信理财等纷纷推出相关产品。

分析人士称,再融资新规对于定价的调整使参与定增业务获利的确定性进一步提高,银行理财在权益配置中考虑投资一部分质地不错的定增股票积极性更高。

## 多只定增类产品出炉

日前,中银理财推出(定增优选)中银理财一智富(封闭式)2020年22期产品,起点金额为1万元,业绩比较基准为4.9%/年,风险等级为3级。据介绍,该理财产品精选优质高等级信用债作为底层资产,在固定收益债券端获得一定收益积累基础上,适当参与定增市场,增厚产品收益。中银理财表示,若理财产品到期或提前终止时,理财产品份额的收益超出业绩比较基准,对于产品实际收益超出业绩比较基准的部分,客户可获得50%分成。

工银理财的另一款定增类产品——工银理财·两权其美混合类1年定期开放式理财产品1号(定增优选)则正处于募集期,该产品业绩基准为3.9%/年,1000元起购。资金投向方面,70%-80%为固定收益类,0-30%为权益类,0-20%为衍生品。工银理财表示,该产品将通过宏观择时及精选个股两个维度参与定增市场投资,产品超过业绩基准的超额收益全部归客户所有。此前,工银理财还发行过一只参与定增市场的产品——工银理财·全鑫权益混合类封闭式理财产品(定增优选)。

今年4月,建信理财亦推出过

定增类产品——建信理财“诚益”定增封闭式理财产品2020年第1期,首次购买起点金额仅1元,业绩比较基准为5.2%/年。目前,建信理财“诚益”定增主题固收类封闭式产品2020年第4期也已经展开募集。

## 理财子公司抢滩市场

再融资新规解决了过去“折扣空间不足、锁定期限过长”的问题,企业定增规模开始井喷。最新数据显示,截至6月28日,今年以来已有500多家A股公司发布定增预案,拟合计募集资金约8426.90

亿元。金融监管研究院副院长周毅钦告诉记者,“对银行资管业务部门而言,再融资新规对于定价的调整使参与定增业务获利的确定性进一步提高,银行资管或理财子公司既可以参与定增业务融资,也可以在权益配置中考虑投资一部分质地不错的定增股票。”

工银理财认为,定增将成为权益资产配置的重要途径。新规下定增项目资源丰富、较二级市场有一定折价、股市整体处于长周期底部区间,定增投资是当前市场较好的资产配置工具。对于竞价类定增,项目基本面判断更准确、风控意识

更强的专业投资者将有机会获取超额收益。

具体到企业方面,招商银行研究认为,银行资金未来可重点关注成长性较好或细分领域龙头定增机会。有两类药企值得关注:一是已经发布预案的药企。这部分优质药企在新规落地后发布新的定增方案,融资进度较快,可重点关注。二是再融资动力较强的企业。这部分药企虽未披露再融资预案,但同样存在借助“松绑”契机改善资金结构的诉求,其中资产负债率较高(高于50%)、估值处于较高水平(PE高于利润增长)的企业再融资动力更强。(戴安琪)

# 专属理财顾问“飞入寻常百姓家”

经过20多年发展,我国公募基金的持有人分布日趋广泛,已成为大众投资者普遍接受的理财选择。Wind统计显示,截至2020年6月18日,全国已发行公募产品的基金管理公司达140家,管理基金数量共6654只,管理规模总计15.98万亿元。

这么多基金,怎么选?有没有人能代劳?还真有。这个“代选基金”的角色就是基金投顾,即通过接受客户委托,帮助个人投资者获得收益,收取顾问服务费。

自2019年10月份基金投顾试点开始以来,已有3批基金投顾试点机构获批。目前获批的18家试点机构中,有5家基金公司、3家第三方基金销售机构、7家券商、3家银行。

其中,南方基金与嘉实基金提供了不同风险等级的产品;华夏基金与中欧基金还针对客户的受教育

程度、养老资金需求给出了专门解决方案。各家基金管理公司的投顾费率有所差异,最低的在0.20%至0.50%之间,最高的在0.80%至1.50%之间,整体低于FOF产品的费率。

目前的投顾产品,基本均按照“客户风险评估—投资目标设定—策略模型—基金组合—买入—后续自动调仓”的流程进行。各家的关键差别主要体现在策略模型上。

基金投顾到底好不好?中信建投证券非银金融首席分析师赵然认为,基金投顾出现意味着“买方投顾”时代到来。基金投顾落地以后,公募基金投资者的申赎场景变为客户→投顾→渠道→基金的模式。基金投顾作为买方投顾,为客户提供服务,收取投顾费,从利益上站在了客户一端。平安证券研究所统计显示,选择投资顾问进行基金投资是美国投资者的首选。

平安证券基金研究团队执行总经理贾志认为,基金投顾业务的特点可从服务与费用两个角度来解析:一方面,基金投顾业务是买方投顾,可以形象地比喻为“投资者VIP式”服务。基金投顾机构首先需要全面了解客户情况,客观评估客户的风险识别能力与承受能力,根据客户的投资需求和目标,为客户定制投资策略。

另一方面,基金投顾业务的收入即为投顾服务费。依据相关规定,基金投顾年化标准不得高于客户账户资产净值的5%,但以年费、会员费等方式收取费用的,每年不超过1000元的除外。同时,如果投资顾问机构向基金管理人收取客户维护费的,相应客户维护费应抵扣投资顾问费,以避免双重收费。

贾志表示,综合来看,基金投顾的盈利模式是获取客户对服务的



认可,收取相匹配的投顾费。基金投顾作为买方投顾,代表客户的利益,更看重存量,更注重客户满意度。

基金投顾这么多,哪些投顾靠谱呢?目前,作为基金投顾的基金公司、证券公司、第三方独立销售机构各具优势。公募基金公司在投研人员、投研能力与组合策略方

面,具有相对领先优势。但是,基金公司的直销客户很少,有代销资格的子公司客户存量也较少,还要依靠其他基金代销机构服务客户;证券公司在投研人员与投研能力上也有优势,并有一定客户基础,综合实力相对较好;银行和头部第三方基金销售机构的投研能力相对较弱,客户基础却很好。

贾志认为,一个优秀的基金投顾机构不但是要转型为“买方投顾”,还需建立与更新原有交易管理制度与冲突管理机制等。除了优秀的总部投研能力外,一线基金投资顾问的服务能力也至关重要。投顾人员应适应“线上+线下”的服务方式,保持与投资者有效交流,敢于思考和创新。(文小周)



# 火红七月 畅享3D



**◆活动时间◆**

2020年7月1日开始,至30万元活动资金用完为止,泰安市福彩中心将在活动结束前通过全市电脑票销售终端发布活动截止时间。

**◆活动规则◆**

活动期间,凡在泰安市辖区内各福彩投注站采取“组选”方式投注3D游戏(自助销售终端除外),且中得“组选三”、“组选六”奖金的彩友,除获得常规奖金外,还可按中奖注数每注获赠相应的彩票投注金,“组选三”每注赠送100元的彩票投注金,“组选六”每注赠送50元的彩票投注金。

投注方式	单注奖金	赠送投注金	合计	增长率
组选三	346	100	446	28.9%
组选六	173	50	223	28.9%

**◆领奖办法◆**

中奖彩友持符合条件的中奖彩票到泰安市任意一家电脑彩票投注站兑取中奖奖金的同时,一并兑取活动赠送的福彩投注金;活动票中奖金金额超出投注站兑奖权限到市福彩中心兑奖的,彩友需凭市中心兑奖室出具的证明及中奖票复印件到出票站点兑换赠送的投注金,否则视为自动放弃本活动。活动结束后三个工作日内仍未领取赠送投注金的视为自动弃奖。

本活动最终解释权归泰安市福彩中心所有

扶老 助残 救孤 济困