

# 超7600亿元规模可转债市场迎监管升级 专家称融资功能不受影响

年内52家上市公司可转债发行规模合计1107.93亿元

■本报记者 周尚任

6月20日是可转债监管升级后的首个交易日,截至收盘,中证转债跌幅为0.33%,成交额为1237.5亿元,较上一个交易日减少近500亿元。其中,69%的可转债下跌,价格及转股溢价率“双高”的可转债跌幅明显,胜蓝转债、泰林转债、卡倍转债等9只可转债跌幅超10%。

近年来,随着A股再融资市场结构持续优化,可转债备受市场关注,目前沪深两市可转债存量规模已超7600亿元。不过,可转债过度炒作的现象时有发生,更有转股溢价率超1000%、首日涨幅超270%的可转债出现。在此背景下,此次可转债监管升级可谓一场“及时雨”,将进一步保护投资者合法权益、维护市场秩序和社会公共利益。

## 监管升级 助可转债市场健康发展

《证券日报》记者据Wind数据统计,2016年,可转债融资规模仅占再融资总规模的1%。为鼓励上市公司通过可转债等其他产品进行再融资,2017年2月份,证监会对再融资政策进行调整,可转债逐渐获得市场青睐。2016年至2021年,可转债融资规模占再融资总规模的比例由1%提升至22.85%,募资金额则由2016年的212.52亿元提升至2021年的2828.47亿元,呈大幅增长态势。

今年以来,已有52家上市公司发行可转债,发行规模合计1107.93亿元,占再融资总规模的比例为33.19%。随着可转债市场逐渐壮大,过度投机、炒作个券的现象也开始出现,例如,永吉转债上市首日涨幅高达276.16%。

在此背景下,6月17日,为了规范上市公司转换公司债券交易行为,保护投资者合法权益,维护市场秩序和社会公共利益,沪深交易所分别发布《上海证券交易

所转换公司债券交易实施细则(征求意见稿)》、《深圳证券交易所转换公司债券交易实施细则(征求意见稿)》(以下统称《实施细则》),并向市场征求意见。《实施细则》包括设置涨跌幅限制、增加异常波动和严重异常波动标准、新增异常交易行为类型等。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示:“《实施细则》主要意在打击可转债相关投机行为,不涉及一级市场融资政策调整。因此,《实施细则》的出台并不会影响融资功能的正常发挥。”

## 可转债市场风险逐步加大 转股溢价率维持高位

6月17日,沪深交易所同步发布了《关于转换公司债券适当性管理相关事项的通知》(以下简称《适当性通知》),自6月18日起实施。《适当性通知》对投资者风险承受能力以及投资者适当性管理提出了原则性要求,针对新参与投资者增设“2年交易经验+10万元资产量”的准入要求。

据记者了解,6月19日,券商上线了新规下的可转债限开开通服务,主要流程为:签署风险揭示书、进行适当性评估并完成问卷回访后提交开通申请即可。

虽然可转债准入门槛的提高限制了部分投资者参与,但需要注意的是,作为较为复杂的金融品种,近年来可转债市场风险逐步加大,可转债转股溢价率也一直维持高位。截至6月20日,417只可转债的平均转股溢价率为52.49%。其中,蓝盾转债转股溢价率高达901.64%,横河转债紧随其后,为465.64%,还有40只可转债转股溢价率均超100%。

2019年至2021年,中证转债指数连续三年上涨,年涨幅分别达25.15%、5.26%、18.48%。但今年以来,可转债市场持续震荡,中证转债指数跌幅为5.57%。

随着可转债市场逐渐壮大,过度投机、炒作个券的现象也开始出现

6月17日,可转债迎来了监管升级

截至6月20日

417只可转债的平均转股溢价率为52.49%



崔建岐/制图

# 公募基金“中考”临近 年内逾三成产品获正收益

1670只产品年内已分红1204亿元,3只产品分红均超25亿元

■本报记者 王宁

公募基金即将迎来“中考”。《证券日报》记者根据Wind统计发现,截至6月20日,9786只公募基金中,年内获得正收益的有3451只,占比35.26%;有1670只公募基金年内进行了不同次数分红,合计分红总额达1204亿元。

值得注意的是,上述9786只公募基金中,有11只产品年内涨幅达40%以上,其中排名前十的产品均为商品基金。有业内人士告诉《证券日报》记者,受益于今年大宗商品价格上涨,多数商品基金涨幅较大,部分QDII产品更是持续“霸屏”榜单前列。

榜单前列。

## 油气类主题基金 持续占据榜单前十

公募基金还有8个交易日将迎来“中考”,按照当前排名来看,如果不出现较大风格切换,商品基金将成年内最大赢家。记者根据Wind数据统计发现,截至6月20日,9786只公募基金中,超过三成实现了正收益;其中,有11只产品年内收益率稳居40%以上。

具体来看,嘉实原油、国泰大宗商品、易方达原油A占据前三甲,这也是同期仅有的三只收益率超过60%的产品;南方原油A、信诚全

球商品主题、华宝标普油气A收益率则保持在50%至60%之间。整体来看,排名前十的公募基金均为商品基金。

“受益于年内大宗商品价格上涨,尤其是原油等龙头品种价格走高,相关投资产品获得了较高的收益率。”嘉实品质发现基金经理蔡丞丰告诉《证券日报》记者,在当前能源转型过程中,风电、光伏等可再生能源相关投资机会值得期待。

记者发现,除油气类主题基金占据公募基金榜单靠前位置外,煤炭类主题基金的表现也十分抢眼。数据显示,煤炭、新能源和光伏等主题基金年内收益率在20%至40%之间,对应的榜单排名分布在

第10名至第30名之间。

“半导体、光伏、新能源车等热门赛道未来可期。”蔡丞丰表示,作为可再生能源,光伏的未来发展态势良好。从成本角度来看,光伏进入平价时代,发电成本低于火电;而从供电能力来看,一小块光伏板就能满足大量电力需求。

## 有公募基金 年内分红超30亿元

年内共有1670只产品进行了分红,总额达1204亿元。

其中,广发小盘成长混合A、招商中证白酒A和易方达价值精选3只产品年内分红额分别为30.96亿

元、28.9亿元、27.93亿元,这也是年内仅有的3只分红在20亿元以上的产品;此外,万家行业优选、富国天合稳健优选、南方绩优成长A、中银证券汇嘉定期开放、南方成份精选A等14只产品,年内分红金额在10亿元至20亿元之间;富国沪深300增强A、广发集裕A、华泰柏瑞沪深300ETF和易方达科翔等13只产品年内分红额在5亿元至10亿元之间。此外,还有217只产品年内分红额在1亿元至5亿元之间。

北京某公募基金公司人士告诉记者,分红意在实现投资者利益最大化。一般来说,每年每只基金都会进行1次以上分红,当然最终分红情况还要以合同约定为准。

# 消费金融机构“补血”忙 拓宽融资渠道蓄力突围

■本报记者 李冰

日前,中国银保监会厦门监管局发布关于同意厦门金美信消费金融有限公司(以下简称“金美信消费金融”)变更注册资本的批复,批准同意该公司注册资本增至10亿元。

近年来,持牌消费金融机构“补血”动作不断,积极拓宽自身的融资渠道。业界普遍认为,股东增资是消费金融机构重要资金来源之一,有助于未来业务规模扩大和抗风险能力提升。

## 消金公司增资“补血”

根据厦门监管局批复内容,同意金美信消费金融通过现有股东

以现金同比例增加注册资本的方式,将注册资本由5亿元增至10亿元。增资后,各股东名称、出资金额(注册资本)和出资比例为:中国信托商业银行股份有限公司出资3.4亿元,出资比例34%;厦门金圆金控股份有限公司出资3.3亿元,出资比例33%;国美控股集团有限公司出资3.3亿元,出资比例33%。

官网信息显示,金美信消费金融于2018年4月份获中国银保监会批准筹建,同年9月份获厦门监管局开业批复,是全国第23家获准开业的消费金融机构。

《证券日报》记者查询其往年业绩报告发现,金美信消费金融成立至今未见亏损。其2021年年报显示,营业净收入3.12亿元,同比增长30%;净利润6929.86万元,同比

增长18%;资产总计45.63亿元,同比增长43%。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,“对消费金融公司资本充足率的要求为不低于10%,补充资本是消费金融公司实现规模增长的客观需求。而股东增资可以直接补充资本,且没有债务偿还压力,是一种成本较低的融资方式。股东增资表明看好其业务未来发展。”

## 融资渠道不断拓展

目前,除股东增资外,消费金融机构还可通过向金融机构借款、同业拆借、信贷资产证券化、银团贷款以及通过银登中心开展信贷资产收益权转让业务等多种方式“补血”

博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,消费金融对融资渠道和融资成本均非常看重,这两项也是消费金融机构能否盈利的关键因素。由于自身不能吸收存款,所以股东增资、信贷资产证券化等资金来源渠道十分重要,其中股东增资方式融资成本最低。

2021年,有不少消费金融机构获批增资。比如2021年9月份,苏银消费金融注册资本从6亿元增至26亿元;招联消费金融在同年10月份获准注册资本由38.6896亿元增至100亿元;同年11月份,北银消费金融获准将注册资本从8.5亿元增加至10亿元等等。

今年以来,多家持牌消费金融机构积极拓宽自身融资能力。例

如,2月9日,湖南长银五八消费金融获准开办信贷资产证券化业务资格;3月11日,金美信消费金融获得开展信贷资产证券化业务资格;3月21日,蒙商消费金融称“已正式获批全国银行间同业拆借资格”。

“目前消费金融机构资金来源呈现多元化态势,这有利于消费金融机构根据业务情况匹配低成本融资方式。”王蓬博表示,全方位拓展融资渠道有利于控制资金成本。

对于消费金融机构如何蓄力“突围”,于百程认为,积极拓展、拓宽融资渠道是关键。在消金行业逐渐规范,竞争加剧的背景下,行业优胜劣汰提速。目前,消费金融机构间的竞争,更多体现为综合能力的竞争,而风险控制、合规经营等方面能力尤为重要。

# 上海银行业多措并举化解排队难题 网点“留不住员工”是银行面临的长期挑战

■本报记者 苏向泉

随着上海全面有序复工复产,消费者线下业务需求激增,上海银行业经历了一波“压力测试”:虽然银行已尽力满足消费者线下业务需求,但仍有大量业务需求未得到满足,出现老人凌晨排队的现象。

记者获悉,上述现象出现后,上海银保监局以及上海地区商业银行已出台多项举措应对线下业务量激增的情况。在业内人士看来,上海银行业线下业务激增是短期现象,随着疫情防控形势的进一步好转,线下业务量将趋于常态化。从长远看,银行网点“留不住”一线员工,是银行在线下服务方面面临的长期挑战。

## 线下业务量激增 银行及时应对

“上海银行已复工网点平均客流量是疫情前的3倍至4倍,极端客流量甚至高达7倍至8倍,现金用量甚至超过往年春节旺季。”上海银行相关负责人对记者如是说。

一位上海地区银行网点一线业务人员告诉记者:“各大银行既要兼顾防疫消杀和人员流量控制,也要尽量满足消费者线下需求,工作强度和压力较大。”

根据中国人民银行上海总部对媒体披露的数据,6月份上半月,上海辖内累计投放现金较去年同期增长386%。

对于如何应对业务量激增的情况,上海银保监局相关负责人表示:“需完善现场和非现场预约服务,避免客户长时间排队等待。为行动不便的老年客户提供‘绿色通道’。加强秩序维护和现场分流,安排人员预先询问客户需办理业务,按照业务类型及时引导客户进行网点或机具分流。”

除监管部门外,上海各银行机构也纷纷出台应对举措。

中国银行上海分行相关负责人对记者表示,该行针对养老金领取、存单到期支取、社保资金发放等老年客群办理较多的业务,设置专属等候通道和专属服务窗口。考虑到部分老年客户不熟悉智能设备操作,该行及时启动增援机制,增派厅堂服务人员协助老年客户操作智能设备、办理手机银行相关业务。

上海银行相关负责人对记者表示:“自6月2日起,上海银行现金中心依托智能化金库和现金备付总量预测工具,确保网点用现需求,实现对复工复产期间上海地区现金需求变化趋势的‘先知、先觉、先行’。”

“为满足银行复工后客户相对集中的服务需求,浙商银行上海分行出台多项举措:一是各网点实行一把手负责制,统筹做好网点服务。二是加强现场分类施策,对于客流聚集网点及时启动应对预案。三是各网点建立长效保障机制,提高服务效率。四是针对特殊人群和老年人开辟绿色通道。”浙商银行上海分行相关负责人对记者表示。

光大银行上海分行相关负责人也对记者表示,光大银行上海分行针对到店客户管理推出多项举措,包括:加强支行人员配置,做好客户等候管理;开通绿色通道服务;加强自助设备管理等。

宁波银行上海分行相关负责人对记者表示,发现线下金融服务需求增长较快后,该行组织各网点对客流量进行评估,对服务流程进行优化,避免出现客户等待时间较长的情况。

“5月下旬,面对解封后将迎来的业务办理高峰,江苏银行上海分行提前制定预案,摸排员工所在区域疫情防控政策,提出‘下沉、协同、服务’的工作要求,推动分行复工人力最大程度向基层网点倾斜,保障各网点尽早对外营业。”江苏银行上海分行相关负责人对记者表示。

## 银行网点面临 “新人招不进、老人留不住”

业内人士认为,在银行线下业务量激增的情况下,消费者也需给予一定的支持和理解。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示,消费者和银行机构应相互体谅,各大银行上级单位在为客户争取最大权益的同时,也要保障好银行基层服务人员的基本权益,让银行网点一线员工具有持续“作战”的能力。

从长远来看,网点“难招人”是银行线下服务面临的长期挑战。“老杨”表示,疫情前,银行网点一线员工就存在“新人招不进、老人留不住”的难题,其背后的症结是部分网点员工“工作时间长、休息无保障、加班没有钱、考核一大堆、收入不见涨”。

田利辉也表示,银行网点岗位吸引力不足的原因是市场竞争压低了薪酬和福利,且网点工作岗位上升空间有限。在随着市场竞争加剧和技术不断革新,银行网点需要逐步通过业务转型来获得公众认可,银行前台员工则需通过服务增值来凸显自身价值。