

科技上市公司正式入主 先锋基金或将借力转型

本报记者 彭行薇

2月18日晚，北京指南针科技发展股份有限公司(以下简称“指南针”)公告称，先锋基金管理有限公司(以下简称“先锋基金”)已完成股东及股权比例的变更。指南针对先锋基金持股比例达到61.7026%，正式成为其控股股东。

在业内人士看来，指南针“入主”先锋基金，有望为其带来更为成熟的管理模式，提升其服务水平与品牌影响力。先锋基金的股权变动或为中小公募基金机构的转型与突围提供了新路径。

历时14个月 “三步走”实现控股

指南针成立于2001年，主营业务是以证券工具型软件终端为载体，以互联网为工具，向投资者提供金融数据分析和证券投资咨询服务。先锋基金成立于2016年，截至2023年末，管理规模不足30亿元，且较为依赖固收类

产品。

此次指南针实现对先锋基金控股历时14个月分三步完成：2023年12月份，指南针通过司法拍卖以1.1亿元竞得先锋基金34.2076%股权；2024年12月份，指南针获证监会核准主要股东资格；2025年2月份，指南针以1.09亿元收购北京鹏康投资有限公司持有的22.5050%股权，最终以61.7026%持股成为先锋基金控股股东。

深圳市市场监督管理局商事主体信用监管公示平台信息显示，目前先锋基金的其他股东持股情况为：大连亚联投资管理有限公司持股33.3074%，北京福中达投资有限公司持股4.99%。

在深圳市前海排排网基金销售有限公司前首席运营官看来，股权集中化有助于形成统一的战略方向，随着第一大股东持股比例的大幅提升，其在公司决策的影响力将显著增强，有助于提高基金公司的决策效率和执行力。

对外经济贸易大学法学院院长助理、副教授楼秋然对《证券日报》记者

表示，此次指南针成为先锋基金控股股东，可能极大推动该公司进行业务转型。同时，科技型公司在科技行业中拥有更多的资源网络，可以为该公司的转型突围提供一定的支撑。

正如指南针近日发布的公告所言，本次交易将有助于公司形成以原有金融信息服务为主体，证券服务和公募基金服务为两翼的“一体两翼”业务发展新格局，为公司持续强化综合财富管理奠定坚实基础。公司将通过多年来在金融信息服务领域的数据优势、技术优势和客户资源优势，进一步提高金融服务的市场覆盖广度与深度，提升客户黏性，拓展和深化公司在金融领域的专业化服务能力水平。

股东资源 加持中小公募机构发展

当前，公募基金市场竞争加剧，马太效应日益显现。盈利能力和战略转型问题对中小公募机构构成巨大挑战。对于中小公募机构而言，如何在激烈的市场竞争中立足并实现突围？

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩认为，关键在于找到适合自身发展的差异化路径。一方面，中小公募机构可以依托股东资源或自身优势，打造特色化、差异化的产品和服务；另一方面，也可以积极寻求与外部合作伙伴的合作，共同开拓新的市场空间。

以先锋基金为例，随着指南针入主，先锋基金有望获得更为成熟的管理模式、先进的技术支持和丰富的客户资源。这些都将成为先锋基金的未来发展提供有力保障。同时，指南针的金融信息服务背景也将为先锋基金在投资策略、风险管理等方面提供新的思路和方法。

孙珩表示，在公募基金市场竞争日益激烈的背景下，中小公募机构需要积极寻求适合自身发展的差异化路径，并依托股东资源或自身优势打造特色化、差异化产品和服务。同时，还需要积极拥抱科技变革，利用大数据和人工智能等先进技术提升服务水平和运营效率。只有这样，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地并实现持续发展。

商业银行同业存单发行量价齐升

本报记者 熊悦

春节假期后，在供需两端共同作用下，商业银行同业存单发行利率走出上扬态势。

Wind资讯数据显示，截至2月18日，一年期AAA评级同业存单发行收益率率为1.90%，较春节假期前(1月27日)上涨20个基点。发行利率上涨的背后，是银行面临负债端资金压力下，同业存单发行量和净融资量齐升。

业内人士分析认为，总体而言，受内外部因素影响，近期银行负债端流动性压力有所加大，加之节后资金面持续偏紧等因素，共同推高了银行对同业存单的发行业务需求。

发行量攀升

春节以后，作为银行重要的负债管理工具，同业存单发行热度持续升温。Wind资讯数据显示，2月10日至2月14日，市场上同业存单发行量达到7903.40亿元，较上一周(2月3日至2月7日)3910.70亿元的发行量增加3992.70亿元，较春节假期前一周(1月20日至1月24日)增加4105.60亿元；净融规模达到5728.10亿元，较上一周同样增长明显。

中国货币网公开信息显示，2月19日，上海农村商业银行股份有限公司、九江银行股份有限公司、厦门国际银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司等银行合计超50期同业存单完成发行。同日，泰安银行股份有限公司、潍坊银行股份有限公司、齐商银行股份有限公司等57家银行公布2025年度同业存单发行计划。其中，多家银行的备案额度较2024年度有所提升。例如，江苏银行股份有限公司2025年度计划发行额度为6938亿元，较2024年度增加1043亿元。

据华创证券固定收益团队统计，“本周同业存单到期规模为5013.1亿

元，周环比增加2837.8亿元。”

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者分析称，春节后同业存单发行量与净融规模增长明显主要有以下几点因素推动：一是，企业存款流失、非银存款转向理财以及居民存款意愿较低等因素导致银行面临一定的负债端资金缺口，银行不得不通过加大同业存单发行力度；二是，2月份同业存单到期规模环比1月份大幅增加；三是节后资金面持续偏紧。MLF(中期借贷便利)到期、逆回购到期、政府债券发行缴款以及企业缴税等因素共同导致市场资金面偏紧，多重因素共同推高银行对同业存单的发行业务需求。

利率现“倒挂”

当前同业存单发行利率整体上扬之际，长短期同业存单收益率呈现“倒挂”。以1个月期及一年期AAA评级同业存单为例，截至2月18日，1个月期AAA评级同业存单收益率为1.9056%；而一年期的收益率为1.8725%。

兴业研究固定收益部研究员黄之豪等人认为，长短期同业存单收益率出现“倒挂”与资金面偏紧有关。

明明认为，银行面临大量同业存单到期续借和负债端资金缺口的双重挑战，对短期资金的需求更为迫切。长短期同业存单的利率定价更容易受到货币宽松预期的影响，而短期限同业存单则受到存量产品到期重置的担忧影响。非银机构在资金偏紧的情况下更倾向于融出资金，对同业存单的配置需求较弱，从而加剧“倒挂”现象。

对于后续同业存单供需走势，明明表示，一方面，银行可能继续加大同业存单发行力度以补充资金；另一方面，非银机构对同业存单的配置需求短期内可能仍较弱，随着市场资金面的变化，以及理财基金等资管产品规模增长，需求将逐步改善。

多家银行积极推广 黄金回购业务供需两旺

本报记者 彭妍

金价高企催热回购业务。据《证券日报》记者不完全统计，自2月份以来，农业银行、工商银行、建设银行、邮储银行、平安银行等近10家银行均积极推广黄金回购业务。与此同时，消费者参与银行黄金回购业务的热情高涨。多家银行网点理财经理称，目前咨询黄金回购业务的客户数量较多，业务办理需要提前一天打电话预约，个别银行黄金回购业务的预约日期已经排到了3月底、4月初。

回购门槛不尽相同

“买金容易，变现便利！”近期农业银行在其公众号上发布推文宣传黄金回购业务。农业银行方面称，已在全国开通了近3000个黄金回购网点，为客户提供便捷的黄金交易渠道和服务，回购操作简单，资金到账速度快。回购范围包括农业银行销售并配有回购证书的黄金产品，回购条件是包装完好，购买的交易凭证等材料齐全。

从条款上看，目前大多数银行的回购范围仍然是本行售出的黄金。不过，也有银行升级业务，扩大黄金回购范围。以工商银行为例，除回购自家销售的黄金产品外，还支持中国银行、建设银行、邮储银行等14家银行，以及中国黄金、山东招金2家黄金企业的Au99.99品牌金条回购。也有银行的黄金回购存在限制条件。例如，农业银行、交通银行、邮储银行部分网点有“封条未拆，证书、购买回单齐全”等要求。此外，各家银行的黄金回收价格不一，手续费也不同。工商银行方面，工商银行品牌金回购价差为4元/克，非工商银行品牌金和其他黄金产品回购价差为10元/克。

中国银行研究院研究员吴丹对



金价高企催热回购业务
个别银行的黄金回购业务预约日期已经排到了3月底、4月初

《证券日报》记者表示，今年以来，国际金价再创新高，居民将黄金实物变现为流动资金的需求上升。银行借此时机推广黄金回购业务，帮助居民将“沉淀资产”转化为可交易标的，也完成了银行销售—托管—回购的贵金属业务链闭环。从银行业务角度看，近期热推的黄金回购业务对吸引增量客户有积极作用，并利于宣传和交叉销售黄金定投、积存金等衍生业务。

办理业务需提前预约

记者以消费者身份致电建行北京某支行网点，该行理财经理表示，

近期网点回购的客户比较多，需要提前一天预约，否则当天根本来不及办理。

还有部分银行黄金回购业务需要排队预约。工行深圳某营业网点理财经理告诉记者，目前预约已经排到了3月底、4月初。

对于这一火热现象，上述建行某支行理财经理表示，随着金价持续攀升，黄金回购价格也大幅上涨。面对高涨的回购价格，不少消费者选择将手中的黄金变现。不过，无论是黄金的价格，还是黄金回购价格均存在波动风险，建议客户在办理前充分

考虑。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示，近期黄金价格屡创新高，预期金价可能震荡回调。对于前期在低点投资黄金的消费者而言，选择落袋为安是确保投资收益的一个有效方式。

吴丹提醒消费者，居民将黄金变现前需了解各大银行回购黄金的条件，注意某些非标准金条需要提供购买凭证以避免合规风险等。此外，虽然未来黄金价格仍有走高的可能性，但鉴于国际金价已多次冲破历史新高，金价回落和价格波动的风险也在增加。

中原消费金融拟发行15亿元ABS

本报记者 李冰

2025年持牌消费金融公司首单ABS即将发行。

中国货币网公布信息显示，河南中原消费金融股份有限公司(以下简称“中原消费金融”)2025年第一期个人消费信贷资产证券化(ABS)将在2月24日发行。中原消费金融成今年首个公布发行ABS的消费金融公司。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示：“作为2025年消费金融行业的首单ABS，其成功发行将增强市场对消费金融信贷资产的信心，预计行业内消费信贷ABS总体发行规模将稳中有升。”

入池资产分散度高

据记者了解，中原消费金融拟发行15亿元个人消费信贷资产支持证券(ABS)，入池资产为中原消费金融“提钱花”产品，涉及装修、医疗、数码、旅

游、教育等场景。入池贷款笔数约为46万笔，单笔贷款平均本金余额为3229元，加权平均利率18.74%。该期证券包括优先A档资产支持证券、优先B档资产支持证券和次级档资产支持证券。其中，优先A档、优先B档资产支持证券为固定利率，根据簿记建档结果确定，次级档无票面利率。优先A级11.22亿元，占比74.8%；优先B级0.83亿元，占比5.53%；次级2.95亿元，占比19.67%。

叶银丹对《证券日报》记者表示，从发行文件来看，入池资产为中原消费金融的“提钱花”产品，呈现了资产分散度高，风险相对较低特点，且发行规模适中。预计此次ABS的成功发行将进一步优化中原消费金融的负债结构，盘活存量资产，为后续业务扩展提供资金支持。

资料显示，中原消费金融于2016年底成立，注册资本为20亿元。股东包括中原银行、华平亚洲金融投资有限公司、上海伊千网络信息技术有限公司，分别持股49.25%、42%、8.75%。

截至2024年上半年，中原消费金融总资产325.78亿元，实现营收16.16亿元，同比增长28.25%，净利润2.5亿元，同比增长47%，不良贷款率为2.14%。

中原消费金融于2021年1月份获得发行ABS资格，2022年7月份成功发行首单ABS。截至目前，中原消费金融已累计发行10期ABS。此外，中原消费金融去年还成功发行2期合计40亿元金融债。

更多公司或跟进发行ABS

结合去年数据来看，2024年中原消费金融等7家机构合计发行ABS规模超200亿元。

受访业内人士普遍认为，消费金融公司融资活跃反映出机构对资金的需求以及市场对消费金融公司发展前景的认可。

“消费金融公司通过金融债、ABS等方式实现融资，可以有效优化融资结构，降低融资成本、提高资金使用

效率，有助于消费金融机构扩大信贷投放规模。随着一揽子增量政策落地实施见效，当前消费市场回暖态势明显。预计2025年将有更多消费金融公司发行ABS。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者说。

叶银丹预计，2025年消费金融公司ABS的发行趋势将呈现以下特点：一是发行规模稳中有升。随着更多消费领域相关政策的落实，消费市场回升势头持续，预计消费信贷ABS总体发行规模将有所增长。二是发行利率持续处于低位。2025年货币政策适度宽松，消费信贷ABS发行利率预计将持续处于低位。三是更多发起主体加入。随着市场的发展，更多满足条件的消费金融公司将加入到ABS市场中来。四是资产质量持续提高。消费金融公司将继续优化资产结构，提高资产质量，市场对消费金融信贷资产的信心也将提升。五是市场竞争加剧。预计更多消费金融公司将通过ABS等方式进行融资。

浙银理财正式开业

12家股份行理财子公司已“配齐”

本报记者 杨洁

第32家理财子公司正式开业。记者从浙商银行获悉，2月18日，浙银理财宣布开业，并与8家代销合作机构明确产品代销合作意向。至此，12家股份制银行设立的理财子公司已全部“配齐”。

浙商银行党委书记、董事长陆建强表示，浙银理财开业为金融助力共同富裕示范区建设落下了重一“子”。浙银理财将积极践行善本金融，坚持金融为民，探索建立与投资者利益绑定的考核评价机制，并将部分管理费投入慈善用途，多渠道增加城乡居民财产性收入。

接受《证券日报》记者采访的专家表示，未来，银行理财子公司若想在理财市场脱颖而出，短期做大主要靠客户基础，长期做强则更看重产品收益及研发能力，需要持续加强自身投研体系建设。

浙银理财将打造六大产品体系

2月6日，国家金融监督管理总局官网发布《国家金融监督管理总局关于浙银理财有限责任公司开业的批复》，同意浙银理财开业，批复日期为2025年1月24日。

浙银理财党委书记、董事长武国元表示，理财子公司脱胎于银行体系，在客户触达、服务覆盖等方面具有相对优势。不仅能够服务居民财富保值增值，还能够起到优化金融资源配置的作用，有利于缩小不同群体、地区、代际之间的服务资源差距，引导社会价值向善。

在产品打造方面，浙银理财将传承浙商银行“善”的基因和“玉珠”品牌内涵，推出“臻”系列六大产品体系，涵盖活钱类、固收类、固收增强类、混合型、权益类、商品和金融衍生类等多类型产品，为客户提供多层次、全方位的财富管理需求。

截至2024年6月末，浙商银行理财产品余额为1472.48亿元，净值型理财产品占理财产品比重为100%。其中，个人、机构客户资金占比分别为92.36%、7.64%。2024年上半年，浙商银行累计发行理财产品1236.38亿元，实现资产管理服务手续费收入2.71亿元。

浙银理财表示，将以低门槛、低风险、低费率的产品为抓手，助力实现普惠；将“浙银善举”全面浸润服务场景，科学评判投资标的的风险和社会效用，构建向善的信评体系；

同时依托金融顾问、反诈工作室加强投教，当好居民的“金融理财咨询师”，以自身高质量发展推动财富向善、客户崇善，全面助力共同富裕示范区建设。

银行理财子公司 需进一步激发创新活力

截至目前，我国已有32家理财子公司正式开业。不过，近两年银行理财子公司牌照发放速度明显趋缓，自浙银理财于2023年底获批筹建后，2024年全年没有银行理财子公司获批筹建。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，《商业银行理财子公司管理办法》规定了商业银行设立理财子公司的条件，金融监管部门“按照”成熟一家、批准一家”原则稳步推进银行理财子公司设立工作。

“设立银行理财子公司，将理财业务从银行表内剥离至子公司，可以切断理财业务表外风险向银行表内的传递，有助于管潜在金融风险，通过独立法人主体进行理财资金池运作，也有助于减少多层嵌套、期限错配等资管乱象。”上海星图金融服务集团有限公司旗下研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示，随着金融风险防控工作的逐步夯实，银行理财子公司将会更好地满足居民财富管理需求。

伴随存款利率的下调，银行理财市场或迎来更大机遇，各家机构之间的竞争将进一步加大。在杨海平看来，银行理财子公司若想在激烈的竞争中脱颖而出，需要锚定发展战略，强化与母行的战略协同；充分运用子公司的机制优势，进一步激发内生发展动力、创新活力，大力提升投研能力，持续推进产品创新和产品体系的迭代；积极推进金融科技的应用，打造高质量发展的数字化底座；全面落实内控管理监管要求，强化合规管理和风险管理体系建设。

薛洪言表示，银行理财子公司应将军心放在提高用户需求和提高专业能力上，以推出更具竞争力的产品为目标，全面强化竞争优势。银行理财产品要提供有吸引力的收益回报，资产配置是大势所趋，短期来看，银行理财子公司主要通过配置券商资管和公募基金等专业化机构的产品来间接投资股权资产，中长期来看，银行理财子公司需逐步夯实自身的投研体系，增强主动配置权益资产的能力。