

公募机构密集自购权益产品释放多重信号

■本报记者 昌校宇

8月11日,南方基金发布公告称,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,公司于近期陆续运用固有资金投资旗下权益基金南方中证A500ETF联接A、南方标普中国A股大盘红利低波50ETF联接A、现金流ETF南方,合计投资金额将不少于2.3亿元,并承诺至少持有1年以上。

与此同时,今年以来,公募机构自购行为持续活跃,权益类产品占比提高。中国证监会5月7日发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》(以下简称《行动方案》)明确,将三年以上中长期业绩、自购旗下权益类基金规模、投资行为稳定性、权益投资增长规模等指标的加分幅度在现有基础上提升50%。这一要求被视为通过激励公募机构加大权益投资力度,为资本市场注入更多长期稳定资金。

基金纷纷出手自购

记者进一步梳理,仅8月份以来,就有工银瑞信基金、泰康基金等多家机构相继宣布自购计划或进展。其中,8月8日,工银瑞信基金发布公告称,公司及高级管理人员、拟任基金经理将共同出资不低于1000万元认购工银瑞信臻选回报混合型基金,并承诺至少持有1年。8月7日,泰康基金宣布,已于8月5日运用固有资金155万元申购旗下泰康港股通中证香港银行投资指数型发起式证券投资基金C类。

工银瑞信基金相关人士表示,此次自购旨在与广大投资者共担风险、共享收益,进一步增强市场信心,展现公司长期看好中国资本市场发展的坚定信念;公司将持续秉承“稳健投资、价值投资、长期投

资、绿色投资、责任投资”的理念,依托“团队化、平台化、一体化”的投研体系,努力为投资者持续创造长期价值。

此外,方正富邦基金年内已两度出手自购,以实际行动彰显对资本市场长期稳定健康发展及公司主动投资能力的信心。7月28日,公司发布公告称,自7月24日起陆续运用固有资金自购旗下权益类公募基金,自购金额合计将不少于2500万元,并承诺对自购产品持有期限不低于一年。这已是该公司年内第二次自购,早在4月份就曾自购旗下方正富邦中证全指自由现金流ETF500万元。

深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品运营曾方芳对《证券日报》记者表示:“近期公募机构密集自购权益类产品释放出三重积极信号:一是价值发现信号。通过真金白银的投入,基金管理人向市场明确表达了其对当前权益资产估值水平的认可,以及对市场中长期投资机会的坚定看好。二是信心提振信号。在市场波动期,公募机构以自有资金入市,不仅直接为市场提供了流动性支持,还增强了投资者信心。三是利益绑定信号。通过自有资金跟投,公募机构实现了与持有人的利益深度绑定,既彰显了其对自身投资管理能力的信心,也倒逼投研团队更加注重产品业绩的长期表现,形成良性循环。”

在前海矩阵资本管理(深圳)有限公司首席投资官龙舫看来,公募机构积极自购是对《行动方案》的积极响应,一方面落实了政策面中关于加大自购力度、扩大权益类基金占比的要求,推动行业从规模导向转向业绩导向。另一方面通过逆周期布局传递市场“底部”信号,引导长期资金入



市,发挥公募基金市场“稳定器”作用。

看好中长期投资价值

除了出手自购,不少机构还认可当前权益资产的中长期投资价值。

南方基金相关人士表示,中国经济的强大活力与韧性,是支撑资本市场长期向好的基石。尽管外

部环境复杂,我国今年上半年国内生产总值(GDP)仍实现5.3%的稳健增长,经济运行总体平稳、稳中向好。同时,我国大规模的市场、完整的产业链体系以及丰富的人才资源,共同构筑起中国经济强大的增长韧性和可持续竞争优势,为资本市场提供了坚实的基本面支撑。

从估值角度看,业内人士分析称,目前,中国股市处于全球市场的估值洼地,为长期投资者提供了

布局良机。

展望未来,方正富邦基金权益研究部行政负责人、基金经理乔培涛表示,依然维持乐观基调。宏观政策仍会延续宽松基调,后续相关行业可能会出现盈利压力缓解的情况。下半年,A股的核心驱动力来自“政策宽松+资产荒+产业升级”三重共振,持续看好新质生产力、“出海”、性价比消费这三大主线。

近三周公募机构新发85只权益类基金

■本报记者 彭衍松

公募基金发行市场持续释放积极信号。公募排排网数据显示,本周(8月11日至8月17日),按认购起始日计算,全市场已有33只新基金计划发行,这已经是连续第三周单周基金发行不低于30只。近三周(7月28日至8月17日)权益类(股票型+混合型)基金发行总数已达85只,占比超八成。

权益类基金净值增长率的持续回升态势,驱动基金发行进一步升温。本周计划发行的33只基金中,权益类基金高达28只,包括24只股票型基金和4只(偏股)混合

型基金,合计占到本周发行总量的84.85%。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞对《证券日报》记者表示,权益类基金募集持续回暖,是市场行情向好、政策支持、投资者信心恢复等因素共同作用的结果。在政策利好和市场上涨的共同促进下,投资者对权益市场的信心逐渐恢复,进一步提升了权益类产品的市场竞争力。

值得注意的是,本周计划发行的24只股票型基金均为指数型基金,其中有18只被动指数型基金和6只增强指数型基金。

排排网旗下融智投资FOF基金经理李春瑜表示,指数型基金的爆发式增长源于三大逻辑:一是资产配置需求升级背景下,投资者对运作透明、费率低廉的被动工具需求激增;二是指数型基金通过分散化投资有效规避个股波动风险,契合避险资金需求;三是基金公司加速完善被动产品矩阵,如多家基金管理人通过布局航天航空等新质生产力领域的ETF,实现差异化竞争。

在权益类基金主导市场的同时,FOF(基金中的基金)发行热度持续攀升。本周计划发行的基金中,有2只为FOF基金,均为混合

型FOF基金,同时,这也是FOF基金连续第二周有计划发行的情况。今年以来,新发FOF基金数量已达37只,超过去年全年的水平,反映出投资者对专业资产配置工具的认可。

李春瑜分析,今年以来,FOF基金发行呈现持续回暖态势,主要受以下因素推动:一是市场环境持续优化。政策面持续发力,推动权益市场估值修复,A股市场企稳向好,为FOF这类“专业买手”提供了更广阔的投资运作空间。二是产品优势逐步显现,FOF基金凭借其多资产配置能力,能够灵活布局港股、黄金等各类资

产,在分散风险的同时增厚收益,有效满足投资者多元化资产配置需求。

从发行端来看,本周共有27家公募机构参与新基金发行,其中,21家公募机构均有1只基金计划发行,6家公募机构均有不少于2只基金计划发行。

展望后市,代景霞认为,公募基金发行热度有望延续,指数及创新产品或成亮点。一些投资者观念转变,许多新基金吸引投资者青睐,一定程度上推动了权益类基金募集持续回暖,这为市场带来了增量资金,优化基金产品线结构,促进公募行业发展。

多家上市券商再融资迎进展

■本报记者 于宏

证券行业属于资本密集型行业,当前,资本实力已成为券商防范风险、构筑竞争优势的关键支撑之一。对于券商而言,再融资是“补血”的重要方式。今年以来,多家券商的再融资事项迎来新进展。

8月11日晚间,天风证券发布公告称,公司注册资本已由86.66亿元变更为101.42亿元。今年5月30日,中国证券监督管理委员会出具《关于同意天风证券股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》,同意天风证券向特定对象发行股票的注册申请。截至8月11日,天风证券已完成向特定对象发行人民币普通股(A股)14.76亿股。Wind资讯数据显示,今年以来,国泰海通、天风证券、国联民生分别通过定增募集资金100亿元、40亿元和20亿元。

除上述券商定增成功落地外,东吴证券、中泰证券、南京证券等券商的再融资事项也不断推进。7月18日,东吴证券发布定增预案,拟募集资金不超过60亿元,将全部用于增加公司资本金,提升公司的抗风险能力和市场竞争力。7月15日,中泰证券发布了对于上交所审核问询函的回复报告,对定增融资的必要性、融资规模的合理性等问题进行了补充说明。6月26日,南京证券也发布了对于上交所审核问询函的回复报告,对定增募集资金投向、公司经营情况等

信息进行了说明。从融资用途来看,券商再融资主要用于补充公司资本金、优化业务结构、偿还债务、向子公司增资等。例如,中泰证券拟募资不超过60亿元,其中,拟将15亿元用于信息技术及合规风控投入,15亿元用于偿还债务及补充其他营运资金,其余资金用于财富管理、另类投资、做市等业务,以及债券投资等用途。

国信证券非银金融行业负责人孔祥表示,近年来,券商的投资、信用等业务发展较快,资金需求持续增长;同时,证券行业并购整合预期一直存在,公司之间竞争激烈,再融资能够更好地为券商业务转型提供资本支持。未来,在资本市场景气度持续提升、市场交投活跃、预期持续改善的背景下,券商再融资或延续增长趋势,有助于券商未来实现业务规模扩张及业绩增长。

“资本金规模已成为影响券商竞争力的关键要素。支持优质券商适度补充资本,符合资本市场高质量发展、服务实体经济的需要。”方正证券研究所所长助理、金融首席分析师许旖珊表示,今年以来,中泰证券、南京证券等券商的定增事项不断迎来新进展,预计后续证券行业资本补充节奏有望加速。

值得注意的是,对于募集资金的使用,多家券商在定增相关预案中明确表示,将审慎开展高资本消耗型业务,注重提升资金使用效率。例如,南京证券表示,公司将坚持稳健发展原则,审慎确定高资本消耗型业务规模,在风险可测可控的基础上开展相关业务。中泰证券也表示,公司将注重高资本消耗型业务的合法性、稳健性、流动性,根据市场变动及时调整投资策略,不盲目追求规模扩张,合理利用资金。

香港自保保险公司增至6家

■本报记者 冷翠华

记者从香港保险业监管局(以下简称“香港保监局”)了解到,近日,该局向由上海汽车集团股份有限公司成立的专属自保保险公司——上海汽车集团保险有限公司(以下简称“上汽集团自保公司”)发出开业授权。这意味着香港的自保公司增加至6家。

香港保监局行政总监张云正表示,这已是香港今年第二家获得授权开业的自保公司。截至目前,香港一共有6家自保公司,分别为上汽集团自保公司、Wayfoong(Asia)Limited(汇丰集团的全资附属公司)、上海电气保险有限公司、中广核保险有限公司、中石化保险有限公司,以及中海石油保险有限公司。从设立自保公司的企业主体类型来看,6家公司中有5家为国有企业,1家为跨国公司。

与普通商业保险公司不同,自保公司也被称作专属自保保险公司,一般由大型企业成立,根据划定的承保范围管理其集团的内部风险。自保公司的所有权归母公司,一般情况下仅服务于集团内部,不对公众承保;保险范围通常限定为财产险、短期健康险和短期意外险。

从大型企业设立自保公司的优势来看,香港保监局相关负责人对《证券日报》记者表示,自保公司的行政成本及合规门槛较低,可以提高集团的成本效益和生产力。美国全国保险监督协会的统计数据显示,世界财富500强企业中有90%已成立自保公司。

对外经贸大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对记者分析称,大型企业资产规模庞大、风险集中且地域分散,设立自保公司可定制化覆盖传统保险公司难以承保的特定风险,如海外项目、巨灾风险等,同时节省保费成本并提升现金流灵活性。

上述香港保监局相关负责人介绍,该局已制定策略,专注内地国有和私人企业,以及香港本地跨国集团不断变化的风险管理需要。同时,该局正研究纳入额外专属自保保险公司的架构,以及扩大风险保障范围的可行性,从而增加香港的全球竞争力。

从内地自保公司来看,目前,共有4家保险公司,分别为中石油专属财产保险股份有限公司、中远海运财产保险自保有限公司、广东能源财产保险自保有限公司,以及中国铁路财产保险自保有限公司。上述自保公司的经营情况显示,大多公司保持着持续盈利状态,具有“小而美”的特征。2024年,上述4家公司全部实现盈利。

龙格认为,自保公司经营业绩较好,主要得益于股东风险数据透明。未来,预计还有更多的大型国有企业通过设立自保公司的方式创新风险管理方式。

多家银行App加力为证券公司开户业务引流

■本报记者 彭妍

近期,中国银行、招商银行、兴业银行等多家银行纷纷在各自手机银行App首页显著位置,以滚动信息栏、头条广告等醒目形式,推广相关券商开设股票账户及资金账户服务(以下统称“券商开户”)的有关信息。由此可见,由银行主导的券商开户引流活动正悄然升温。

上海金融与法律研究院研究员杨海平在接受《证券日报》记者采访时表示,银行通过手机银行App大力推荐券商开户,折射出银行与券商的合作愈发深化。一方面是对当前股票市场行情的响应——在股票行情看涨、存款利率下行的背景下,此举是银行积极开展财富管理业务的具体表现;另一方面,通过合作,银行不仅可获得开户佣金,增加中间业务收入,还能借助银证合作提升客户服务能力。

多家银行App加力引流

记者了解到,多家银行在手机银行App首页精心优化页面布局、

策划专项推广活动,与券商开户相关的宣传信息醒目呈现,形成了直观的引流入口。

其中,中国银行手机银行App首页的热门活动区域,滚动信息栏中展示着“银证签约,好礼相迎”的内容。活动规则显示:在证券公司开户时,首次绑定中国银行借记卡并成功签约第三方存管的客户,可参与一次抽奖,最高可抽取188元支付宝红包权益。记者点击该签约入口后看到,页面内包含近60家券商的开户链接,客户可根据自身需求和偏好自主选择,最终开户导流均跳转至券商页面,由券商提供开户服务。

招商银行在手机银行App中持续加大银证业务推广力度,以“银证新启,财富进阶”为核心主题,针对新开户用户推出资产提升专属礼遇。其合作矩阵聚焦优质券商资源,重点与招商证券、国信证券、中金财富、东方财富、华泰证券、国投证券、长江证券等七家机构深度联动引流;同时,活动页面特别标注了招商证券、华源证券、中泰证券、平安证券等四家支持“7×24小时”全天候转账的券商。

兴业银行则在手机银行App的财富专区精准布局,通过滚动横幅广告重点推介兴业证券、华福证券的开户服务,既突出“7×24小时”极速开户的高效体验,又同步叠加价值千元的新人专属福利包。

在合作券商的选择标准上,多家银行明确提出“资质与适配性并重”的核心原则。某国有大行内部人士透露,银行在筛选合作方时,会优先考量牌照齐全、风控体系严谨且用户画像匹配度高的券商;双方将在系统技术对接、风险提示机制建设、投资者教育落地等多个关键环节开展深度协同,确保在合规前提下提升用户体验。

向“服务闭环”升级

苏商银行特约研究员薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示,银行借助券商开户导流,既能获得券商支付的渠道分润,更能通过证券账户与银行账户的联动,将客户投资资金纳入自身资金闭环——证券资产计入银行资产负债表管理规模统计,交易结算资金沉淀为活期存款,形成“开户一交

易一资金留存”的业务循环。这一模式不仅拓展了中间业务收入、强化了客户资金黏性,还为信用卡分期、消费贷款等零售产品的交叉销售创造了场景,推动银行从存贷中介向综合财富管理平台转型。

薛洪言认为,银证引流的价值创造呈现差异化互补。银行端形成“三赢”:获渠道分成缓解盈利压力;借证券服务完善财富管理矩阵,带动理财交叉销售;客户交易数据反哺用户画像,提升精准营销能力。券商则依托银行App的高活跃用户群体实现获客突破。但合作也加剧行业分化:头部券商凭低佣金策略和综合服务能力更易获得流量倾斜,中小券商却面临“获客成本攀升一利润空间压缩”困境,部分机构渠道费用占比已接近监管红线。

杨海平表示,对商业银行而言,此举增加了中间业务收入、提升了客户服务能力;对券商而言,则拓展了获客渠道、夯实了客户基础,推动经纪业务升级。

从行业趋势看,薛洪言表示,银证合作正从物理网点协同向数字化深度融合演进。早期券商驻

点银行大堂的模式已被App流量入口替代,“7×24小时”银证转账、开户数据实时核验等技术对接大幅提升效率。这种转变不仅是渠道迁移,更标志着金融服务价值链重构:银行从单纯资金通道转向客户财富需求整合者,券商则通过银行场景触达传统渠道难覆盖的高净值客群,双方协同从简单流量互换向产品、数据、服务多维渗透延伸。

杨海平强调,银证合作深化中,需筑牢合规防线,注重客户信息保护,加强产品适当性管理,强化消费者权益保护。

在薛洪言看来,合作中客户转化效率是主要痛点——银行用户中风险偏好较低群体占比高,需通过轻量化投教内容和适配性产品(如指数基金、稳健型理财)降低转化阻力。同时,数据安全与系统协同至关重要,双方需在客户授权基础上实现风险评级实时同步。未来,银证合作需从“开户导流”向“服务闭环”升级,通过联合投顾、产品定制等深度协同,将流量入口转化为持续服务的价值支点,方能在合规与竞争中构建可持续生态。