

5月份公募机构网下打新获配金额超12亿元

■本报记者 彭衍菘

5月份,公募基金参与新股网下配售(简称“网下打新”)热情持续高涨。公募排网数据显示,截至5月31日,5月份共有108家公募机构参与7只当月上市新股的网下打新,合计获配股份数量为4964.07万股,获配金额达12.35亿元。其中,有84家获配金额均低于0.1亿元,有17家均处于0.1亿元至0.5亿元区间,有7家获配金额均高于0.6亿元。

具体来看,公募机构参与通信行业新股上市网下打新合计获配股份数量为585.88万股,占光进光总股

本的比例达6.43%,获配金额2.40亿元。参与机构包括华夏基金、易方达基金等。另外,公募机构参与有色金属行业的春光集团和长裕集团网下打新获配金额分别为1.74亿元和0.77亿元。惠康科技、天海电子、维通利、嘉德利等新股也吸引了大批公募机构参与。

头部公募机构的优势持续凸显,易方达基金、南方基金、工银瑞信基金等3家机构,5月份参与新股网下“打新”的获配总额均超过1亿元。5月份,网下“打新”获配金额前10名的公募机构合计获配金额达7.84亿元,占全部公募机构网下“打新”总额的63.48%。

深圳市排网基金销售有限公司公募产品运营方方芳对《证券日报》记者表示,5月份,公募机构参与网下打新集中在通信与有色金属行业,显示公募机构在产业链景气度、科技成长及资源品供需等方面仍有明确判断。部分头部公募机构通过参与多只新股网下配售形成组合化布局,实现风险分散的同时仍能抓住阶段性机会。与此同时,中小公募机构保持一定参与度,市场结构性机会和新股发行仍为公募机构提供了配置空间。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒对《证券日报》

者表示,公募机构积极参与网下打新并不改变基金长期投资逻辑。获配资金的后续操作仍需结合投资组合配置与市场节奏,高配额并不意味着有必然收益,决定长期绩效的关键仍在于持仓的盈利能力、行业景气度和组合管理能力。

展望后续,随着新股供给节奏、市场风险偏好、行业景气轮动的变化,公募机构网下打新热度与获配结构仍可能呈现阶段性波动。对基金行业而言,如何在合规框架内提升研究定价能力,强化新股筛选与组合管理,将成为决定网下打新配置成效的关键变量之一。

银行理财子公司密集推出打新策略产品

■本报记者 熊悦

随着股市打新赚钱效应持续溢出,银行理财子公司密集推出打新策略理财产品,部分产品收益表现亮眼。

中国理财网数据显示,截至5月29日,年内银行理财子公司推出的名称中含有“打新”字样的理财产品共有19只,数量远超2025年全年。其中有5只理财产品正处于募集期等待发售。记者另从普益标准获悉,截至目前,全市场存续的打新策略理财产品年化收益率均为正,其中7只产品今年以来的年化收益率均超过5%。

打新策略产品密集推出

近日,多家银行理财子公司晒出打新策略理财产品“成绩单”。

据工银理财公开信息,其年内累计投资17笔港股IPO项目,投资胜率为100%。宁银理财日前公布,该公司旗下参与沪深直投网下打新的理财产品正式突破10款,产品数量位居银行理财子公司首位,打新领域产品矩阵日益成熟。该公司先后获配摩尔线程、电科蓝天、盛合晶微等优质科创企业。

除具备较强权益资产投资实力的头部银行理财子公司外,部分中小银行理财子公司也积极投身打新策略,

且以参与北京证券交易所(简称“北交所”)打新为主。

例如,渝农商理财近日推出打新策略理财产品,风险评级为二级,起购金额为1元。该产品以固收资产打底,通过精选优质打新基金或专户参与打新,择时择机参与北交所等市场新股申购,并主要在上市首日卖出。整体构建低波动收益组合,严控回撤。

苏银理财日前推广“固收+打新+套利”策略理财产品。该产品以固收资产打底,打新策略利用一二级市场价差,以北交所打新为主,REITs市场打新为辅,中签后待标的上市时卖出,实现增厚收益。民生理财推出北交所打新策略理财产品,并精细划分零售款、白金专属、私银专属产品,起购金额分别为1元、10万元、30万元。

华宝证券研究团队分析认为,北交所打新与REITs打新均无市值门槛,以固收资产为主的理财资金可直接参与。凭借较强的赚钱效应与持续供给,北交所打新与REITs打新已成为理财资金分享权益市场红利的重要途径。相比之下,上海证券交易所、深圳证券交易所打新有底价要求,而港股基石投资则对机构的资金实力、跨境能力及锁定期承受力提出更高要求。

总体来看,相关打新策略理财产品普遍以固收资产打底,通过“固收+打新”策略实现稳健增值。部分产品

投资门槛较低,让普通投资者也能共享打新红利。

权益投资短板仍待补足

传统固收收益持续收窄背景下,打新已成为理财资金增厚收益的重要途径之一。受访专家认为,这一轮银行理财打新热,受以下因素驱动:一方面,监管政策将理财产品纳入IPO优先配售对象,为银行理财子公司直接打新打开“通道”;另一方面,今年以来,新股发行节奏保持平稳有序,一级、二级市场之间的价差空间带来赚钱效应,吸引银行理财子公司通过打新策略博取收益增厚。

Wind数据显示,今年以来,A股新股上市首日均实现收涨,平均涨幅超过160%。

银行理财子公司的权益资产布局能力提升也是重要原因。普益标准研究员黄轼刻对《证券日报》记者表示,当前部分银行理财子公司打新策略的运作流程已走向成熟。从新股筛选、报价决策到获配后的卖出管理,标准化操作体系已形成,能够有效控制破发风险、锁定收益。

虽然目前银行理财子公司直接打新活跃度较以往有明显提升,且短期

收益也较为可观,但受访专家认为,行业整体仍面临权益投资短板问题。

“核心短板并非单纯缺乏权益投资框架,而在于绝对收益的负债端文化与权益资产高波动属性的错配。”券商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,这种错配导致市场大幅回调时,机构容易陷入急于赎回压力而被动减持,难以坚持长期持有。同时,银行理财子公司在个股基本面深度挖掘、行业周期判断等主动管理能力上仍较薄弱,往往依赖委外或被动策略。加之市场化激励相对不足,内部投研体系与人才储备短板问题短期内难以解决。

在薛洪言看来,银行理财子公司要塑造权益投资核心竞争力,应构建根植于固收优势的差异化“固收+”多策略体系。一是深化大类资产配置与风险预测能力。将打新、中性策略等产品波动严控在客户可接受范围。二是产品端通过创新封闭期和持有期设计,引导长期投资,避免流动性冲击。三是利用母行渠道将复杂策略转化为清晰、陪伴式的持有体验,在震荡市中稳定负债端。四是将委外管理能力内化为平台型中台评价与风控体系,并建立符合银行资金特性的内部考核机制。

六大领域划定建设方向

券商风险数据管理将迎统一指引

■本报记者 周尚任

5月31日,《证券日报》记者从券商处获悉,中国证券业协会(简称“中证协”)根据调研情况,结合券商风险数据管理的实践经验,起草了《证券公司风险数据管理示范实践》(简称《示范实践》),并向各大券商征求意见,旨在促进行业系统性提升风险数据管理能力,筑牢全面风险管理的数据基础,以高质量风险数据驱动“穿透式+全景式”风险管控体系的构建。

近年来,随着资本市场全面深化改革持续推进,券商业务领域不断拓展、产品结构加速创新、集团化与国际化经营程度日益加深。风险数据的广度、深度和复杂度显著增加,对券商风险数据管理的精细化水平提出了更高要求。

但从行业实践来看,仍面临诸多共性挑战,包括源端系统分散割裂导致数据孤岛现象突出;集团内风险数据标准不统一、质量参差不齐;对子公司、跨境业务等风险数据穿透能力不足;风险数据管理机制不健全。这使得风险数据难以在集团层面实现有效的汇聚、整合与穿透,制约了风险识别、计量、监控的时效性和准确性。

券商如何从战略层面提升对风险数据治理的重视程度,建立权责清晰、执行有力的风险数据治理架构,构建统一的风险数据标准体系,实施全生命周期的风险数据质量管理,并最终实现集团风险数据的集中统一管理,这已成为其夯实风险管理根基、实现高质量发展的关键。为此,中证协风险管理委员会结合行业实践,总结优秀经验,形成《示范实践》。

在编制原则上,《示范实践》中的基本要求与《证券公司全面风险管理规范》《证券公司并表管理指引(试行)》等行业自律规则的要求保持一致。同时,风险数据管理涉及券商及子公司各项业务,覆盖风险数据治理、风险数据标准、风险

数据质量等多个领域,要求所有券商在各个层面一步到位实现最优方案是不切实际的。《示范实践》对风险数据管理各个领域的要求做出“应当实现”与“可以实现”的区分,建议券商先从最基本、最核心的工作入手,逐步完善。

据了解,《示范实践》明确了风险数据管理能力的六大重点建设领域,包含风险数据战略、风险数据治理、风险数据架构、风险数据标准、风险数据安全、风险数据质量管理。

具体来看,风险数据战略部分从风险数据战略规划、风险数据战略实施、风险数据战略评估等方面,介绍了如何制定并实施风险数据战略。同时,风险数据治理属于公司级数据治理的一部分,《示范实践》在考虑券商业务复杂程度、体量大小、技术能力差异的基础上,分别介绍了风险数据治理、子公司风险数据治理的建设内容。

风险数据架构部分主要介绍了风险数据分布、风险数据建模、风险数据集成与共享、元数据管理的统筹规划及建设思路。风险数据标准部分主要介绍了业务术语、数据元、参考数据、主数据、指标数据的标准管理要求及具体示例。风险数据安全部分介绍了公司级数据安全策略、子公司数据安全管理模式、数据出入境安全管理。

此外,《示范实践》分别从事前控制、事中监控、事后考核评价三大阶段介绍了风险数据质量管理的核心内容及建设方法。其中,事前控制部分介绍了风险数据质量管理规范、风险数据质量管理规则库的建设内容及方法;事中监控部分介绍了风险数据质量监测和预警、根因解决和记录数据问题的闭环问题处理流程及方法;事后考核评价部分介绍了风险数据质量回溯及持续提升、风险数据质量考核的建设内容及方法。

服务科创 加码分红

券商多维践行“提质增效重回报”

■本报记者 于宏

近日,光大证券、红塔证券等券商密集发布2026年度“提质增效重回报”行动方案(简称“行动方案”)。据统计,今年以来,已有中信证券、国泰海通等14家上市券商发布了行动方案,内容涉及服务金融“五篇大文章”、赋能新质生产力发展、公司治理、市值管理,以及制定系统化举措、建立长效机制等方面。

在服务国家战略方面,券商纷纷将服务科创企业及绿色低碳转型作为重要目标写入行动方案。例如,国泰海通2025年新增投资硬科技规模超过60亿元,累计构建近700亿元规模的科创主题基金矩阵,服务科创类企业股权融资435亿元,并表示将积极融入新一轮科技革命和产业变革,持续完善聚焦新质生产力的服务价值链与客户生态圈。中信证券聚焦投资硬科技,着力做优做强聚焦科技和绿色低碳投资的资管产品,引导社会资本向科技创新和绿色低碳领域汇聚,助力“科技—产业—金融”良性循环。

艾文智略首席投资官曹轍对《证券日报》记者表示:“作为资本市场中重要的中介机构,券商服务科创企业发展大有可为,可聚焦企业全生命周期的各种需求,并提供陪伴式服务。例如,在企业初创期,通过私募股权投资、创业投资基金提供融资支持;在成长期,通过投行保荐服务帮助优质企业上市;在成熟期,通过并购重组、再融资、资产证券化等工具助力企业做大做强。同时,券商研究所亦可提供行业研究、估值定价等方面支持,真正实现与企业共同成长。”

在打造“产业投行、科创投行”以提升经营质效的同时,券商也积极实施分红,提升分红频次与力度,让经营成果切实惠及更多投资者。

5月28日晚间,西部证券发布2025年度分红派息实施公告,此次拟向全体股东每股派发现金红利0.09元(含税,下同),合计派发现金红利4.02亿元。值得注意的是,在此次年度分红之外,西部证

券2025年还实施了两次中期分红(分别为半年报分红和三季度分红),2025年合计分红金额达1.34亿元。

西部证券的分红举措正是证券行业积极响应“一年多次分红”、切实提升投资者获得感缩影。从全行业来看,2025年,43家A股上市券商中有35家券商实施了中期分红(按派息日计)。其中,西部证券、西南证券、方正证券均实施了2次中期分红。从年度分红情况来看,截至5月31日,东北证券、红塔证券已实施2025年年度分红,还有38家券商已公布分红方案,正等待实施。

此外,券商也持续完善分红机制,制定长期分红规划。5月28日晚间,中信证券发布的《未来三年(2026—2028年)股东回报规划》提到,如公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生,且满足公司正常经营的资金需求情况下,公司尽可能保证每年利润分配规模不低于当年实现的归属于母公司股东净利润的20%。西南证券、东方证券也均在股东回报规划中表示,公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的30%。

对此,盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商积极提升分红频次、分红比例,是经营业绩显著向好的体现。在市场经济活跃背景下,2025年及今年一季度,券商营收、净利润均保持较快增长。未来,券商应平衡好公司业务扩张与投资者回报提升,结合自身发展阶段、经营模式、盈利水平以及有无并购重组等重大资金支出计划等因素,合理制定分红方案,建立稳定、透明、常态化的分红机制,以提升投资者信心。”

针对券商板块的未来发展情况,中信证券金融产品首席分析师田良表示,在资本市场中长期走势向好的环境下,证券行业盈利能力有望保持稳定并逐步改善,并助力券商板块的估值修复。多家头部机构今年一季度年化ROE(净资产收益率)创近10年新高,未来,资本运用能力将成为业内机构ROE提升和盈利分化的关键。

数据显示

截至5月29日,年内银行理财子公司推出的名称中含有“打新”字样的理财产品共有19只,数量远超2025年全年

其中有5只理财产品正处于募集期等待发售



图片素材来源:视觉中国

外资公募密集增资加码布局中国

■本报记者 方凌晨

近日,外商独资公募联博基金发布公告,经股东联博香港有限公司决定,联博基金的注册资本由原来的5亿元人民币增加至6亿元人民币。此次增加注册资本后,联博基金仍由联博香港有限公司全资控股。

联博基金成立于2021年,2024年1月份获准正式开业。自设立以来,联博基金加码布局中国的趋势十分显著。此次增资已是联博基金的第四次增资。国家企业信用信息公示系统显示,联博基金初始注册资本为1亿元人民币,2023年10月份,联博基金进行了第一次增资,注册资本由1亿元增至2亿元;2024年5月份,进行了第二次增资,注册资本增至3亿元;2025

年3月份,注册资本由3亿元增加至5亿元。

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩对《证券日报》记者分析,联博基金持续加码中国市场的核心逻辑是,依托中国资管市场的长期增长潜力与政策开放红利,以持续增资夯实资本实力,强化风险抵御、支撑投研团队建设及产品线扩张,加速本土化布局并应对行业马太效应。

Wind数据显示,截至5月29日,联博基金旗下共有4只基金,规模合计6.05亿元。2024年4月初,联博基金成立了旗下首只公募产品;2025年又相继布局了3只基金,产品类型进一步丰富。

从已布局产品来看,权益类基金是联博基金布局的重要方向。联博基金

相关人士对《证券日报》记者表示:“中国权益市场盈利持续改善,海外主动基金回流加仓,这表明外资持续看好中国市场在科技创新、治理升级与友好政策环境下的投资机遇。具体配置上,建议关注多元分散的AI投资题材,包括AI国产替代、关键零部件出口(光模块、印制电路板等)打入海外供应链)以及高性价比大语言模型等。同时,可适度关注估值有所回落的有色金属、金融和消费板块。”

近年来,多家外商独资公募密集进行增资。举例来说,今年5月下旬,富达基金注册资本由2亿美元增至2.18亿美元。这已是该机构成立以来的第七轮融资,其初始注册资本仅为3000万美元。

“外商独资公募密集增资,本质是

看好中国经济韧性、新质生产力发展以及财富管理市场机遇。依托新增资本,深耕本土投研,推进产品创新,抢占全球资产配置核心市场,彰显长期布局的决心。”孙珩表示。

外商独资公募持续深耕中国市场,为我国公募行业乃至资本市场的稳健发展注入积极动能。孙珩认为,外商独资公募拥有全球投研体系、成熟的多资产配置与跨境投资能力,以及标准化风控体系和长期治理经验。其本土化发展秉持“全球框架+本土团队”的融合模式,产品布局聚焦差异化赛道。这不仅将倒逼本土机构提升投研、风控与综合服务能力,也会推动多资产配置、跨境投资等品类丰富创新,同时助力行业投资理念进一步向长期化、专业化升级。