

18只主动ETF启动发行 3只产品一日售罄

■本报记者 方凌晨

多只主动ETF(交易型开放式指数基金)一日售罄。10月23日,摩根资产管理(中国)、富国基金、易方达基金发布提前结束募集公告,官宣旗下主动ETF在募集首日就完成募集。受访人士认为,主动ETF迅速获得资金认可,得益于产品自身优势与管理人信心背书的双重助力。

发售公告显示,首批18只主动ETF均于10月23日正式启动发行工作,且首次募集规模上限均为20亿元,但募集截止日不一。其中,摩根大盘成长主动股票ETF、富国价值优选量化选股主动ETF、易方达品质均衡主动ETF三只产品,原定募集截止日分别为10月30日、10月30日和10月29日,目前均已提前至10月23日,自10月24日起不再

接受认购申请。

由于旗下主动ETF累计有效认购申请份额总规模已超过此次募集规模上限,摩根资产管理(中国)、富国基金、易方达基金三家公募基金管理人均表示,将采取末日比例确认的方式实现规模的有效控制。

在业内人士看来,主动ETF能够快速获得市场资金认可,离不开产品自身的优势。摩根资产管理(中国)相关人士对《证券日报》记者表示:“作为公募基金行业产品创新的里程碑,国内首批主动ETF自获批以来持续受到市场高度关注。主动ETF打通了主动管理与ETF工具的双重优势,一方面跳出了传统指数基金被动跟踪的框架,把基金经理个股精选、行业动态配置的主动投资能力搭载于ETF载体之上;另一方面保留了ETF持仓透明、场内交易便捷、交易成本

较低等工具属性,是一类兼具主动管理能力与ETF便利性的创新产品。”

同时,主动ETF发行火热的背后,也有来自管理人层面的信心背书。在正式发行之前,多家公募基金管理人发布自购公告,用实际行动表达对中国资本市场长期健康稳定发展的信心和对主动ETF的看好。

10月20日,摩根资产管理(中国)率先宣布,该公司股东将通过其关联方摩根资产管理(亚太)有限公司,运用自有资金7500万美元(约合5亿元人民币),投资摩根大盘成长主动股票ETF。作为全球资管机构,摩根资产管理用“真金白银”的自购,向市场清晰传递出其对A股中长期投资价值以及主动ETF赛道广阔发展前景的看好。

10月22日,易方达基金、华夏基金、富国基金、汇添富基金、华安基金也陆

续发布公告,分别以自有资金2亿元、2亿元、2亿元、2亿元、1亿元认购旗下主动ETF。至此,在首批主动ETF募集环节,来自公募基金管理人及其股东层面的拟自购金额合计已达14亿元。

摩根资产管理(中国)相关人士表示:“首批主动ETF的集中落地,标志着国内ETF市场正式迈入主动投资新时代。被动指数ETF经过多年发展已深度普及,而主动ETF将主动管理能力与场内交易工具相结合,不仅可进一步丰富国内ETF产品谱系,给投资者提供更加多元的资产配置选择,也将推动国内资管行业主动投资能力的持续输出。”

华安基金表示,将以主动ETF的发行为契机,持续发挥主动投研与ETF运作的双重优势,为场内投资者提供更丰富的工具化、策略化配置选择,助力普惠金融与中长期资金入市。



东吴证券：以全生命周期服务陪伴企业成长

■本报记者 李 文 周尚仟

苏州拥有电子信息、装备制造、新材料三大万亿元级产业集群,孕育了一大批创新型中小企业。作为苏州地区唯一的法人券商,东吴证券股份有限公司(以下简称“东吴证券”)将深耕江苏、融入长三角、服务中小微企业作为核心战略,主动作为,服务区域实体经济。

东吴证券党委书记、董事长范力在接受《证券日报》记者采访时表示,券商服务实体经济,关键要找准定位、保持定力。中小企业的成长,既需要资本市场的活水,也需要真正懂产业、懂企业、愿意长期陪伴的金融机构。东吴证券把区域深耕作为核心战略,把一体化协同作为服务抓手,把长期主义作为价值取向,以精品特色投行建设为主线,与中小企业共同成长,在服务国家战略和区域高质量发展中实现自身价值。“我们希望通过持续投入综合金融服务能力,在企业不同成长阶段提供精准适配的资本服务,让更多创新型中小企业不仅上得了市,更能融得到资、走得长远。”

数据是最直观的注脚。东吴证券已成功保荐承销近100家企业IPO(首次公开募股),其中约有一半企业在苏州、三分之二在江苏。上交所上市项目数量稳居行业前列,连续五年获评上交所、全国股转公司执业质量评价第一档券商。截至目前,已帮助超500家企业挂牌新三板。这些数字背后,是东吴证券在特色化、差异化发展道路上的探索,也是一条与中小企业共同成长的长期路径。

全链条服务中小企业

东吴证券的差异化布局早在2003年就已开始。那一年,东吴证券确立了“做深、做熟、做透、做细”苏州市场的战略。

新三板试点推出时,一些券商对其重要性认识不足,将新三板业务视为“边缘业务”,东吴证券却率先将其确立为公司战略业务,成为在这个领域坚守并持续投入的券商。

“东吴证券在十多年前就坚定将新三板业务确立为战略业务,一方面源于所处区域独特的产业特色;另一方面,这些中小企业在发展初期普遍面临公司治理尚待规范、融资渠道有限等现实痛点,新三板的持续督导、定增融资服务可以切实帮助企业破解这些难题。”东吴证券副总裁、投资银行业务管理委员会负责人方苏在接受《证券日报》记者采访时表示,是区域特色与新三板的制度优势共同促成了这一选择。

截至目前,东吴证券已帮助超500家企业挂牌新三板,搭建起规模大、质量优的上市企业储备池。在多年新三板业务实践中,东吴证券搭建了一套服务中小企业的业务链条,积累了行业内体量突出的中小企业客户储备。上交所设立后,东吴证券面对的不是一个完全陌生的市场,而是长期积累的能力恰好找到了高度匹配的出口。

“东吴证券是以一套经过长期磨炼的产业逻辑开展上交所业务,形成了一套优质标的,依托新三板规范培育、对接融资、助推上交所上市”的完整服务范围,由此触达覆盖面更广的客户群体。”方苏表示。



从新三板试点之初的战略卡位,到上交所设立后的顺势做强,东吴证券逐步锻造出投行品牌的核心竞争力。

扎根一线洞察需求

苏州的产业并非仅靠少数明星企业撑起,而是由遍布各区县、深耕各细分赛道的大量中小企业共同构筑。东吴证券的差异化不在于聚焦头部明星项目,而在于将服务触角深入苏州各区县、各细分赛道。

东吴证券将分支机构渗透到县(市)及乡镇,在投行团队尚未覆盖的区域提前建立客户关系、洞察企业需求。“区域营业部是‘前端触角’与‘关系孵化器’。”方苏进一步介绍,营业部扎根苏州各区县乃至乡镇,是公司服务网络中最贴近企业的一环,其动态掌握区域内企业的经营状况和融资需求。这种深入一线的信息触达,使得公司能够在企业有需求时就捕捉到信号。营业部在日常服务中发掘出具备发展潜力的中小企业,前期搭建的服务组带便为投行团队开展后续业务奠定信任基础。

依托深耕苏州的战略,东吴证券搭建起属地信任网络和属地成本优势。通过与地方政府、产业园区、银行、创投等机构的长期协同,以及500多家存量企业的口碑积累,东吴证券构建了短期内无法复制的客户关系。多年的实战经验造就了东吴证券团队独有的专业优势。在海量中小企业服务项目的打磨中,东吴证券团队精准洞悉中小企业全生命周期的发展特征,清晰掌握企业不同阶段的发展痛点、规范难点与核心需求,能够精准匹配对应的赋能方案。

这条护城河的核心并非依托单一优势,而是“长期客户积累+属地优势+专业团队经验”的复合型壁垒。

在苏州以外,东吴证券积极与江苏多地市达成战略合作。在沪苏一体化进程中,东吴证券设立了上海总部,充分用好上海丰富的金融资源,

承接上海金融发展溢出效应。方苏进一步介绍:“以苏州为核心、以长三角为主场,在稳固基本盘的同时向外拓展。向长三角的拓展,不仅扩大了市场,也持续锤炼公司综合服务能

力,更好地反哺苏州。”

构建一体化服务模式

东吴证券构建“投行+研究+投资+投顾”一体化服务模式,实现前端触达、中台研判、后端赋能的闭环协同。

研究端,东吴证券研究所聚焦总量、上游能源、高端制造、大消费、科技、媒体和通信(TMT)等赛道,并组建北交所研究团队,开展创新型中小企业的价值发现、价值评估与定价研究。投资端,东吴证券以资本方式介入企业早期发展,为后续综合金融服务奠定信任基础。投顾端,分支机构扎根苏州各区县乃至乡镇,在日常服务中捕捉企业信号。投行端,行业团队据此开展专业研判,从财务顾问、改制辅导等服务切入,随企业成长逐步提供挂牌、规范、融资直至上市的服务。

太湖雪是“新三板入口”路径的典型案例。这家位于苏州吴江的企业,于2016年在新三板挂牌,东吴证券为其提供持续督导、做市等服务。在其启动定向发行后,基于前期服务建立的了解与信任,东吴证券参与认购,随后作为保荐机构,于2022年助力太湖雪登陆上交所,使其成为北交所“新零售”“新国货”第一股。

上海珈凯生物股份有限公司(以下简称“珈凯生物”)则是“早期投资+投行联动”路径的成功范例。这家位于上海金山区的化妆品功效原料企业,与东吴证券的合作始于早期投资。2020年,东吴证券全资子公司东吴创业投资有限公司经过充分尽调与审慎研判,充分认可珈凯生物的发展潜力,通过其管理基金参与A轮融资,成为珈凯生物的早期股东。此后,东吴证券接续落地保荐承销工作,于2026年助力珈凯生物登陆上交所。

在并购重组领域,东吴证券同样展现出全生命周期服务能力。2024年,东吴证券助力华亚智能收购冠冠智能,华亚智能通过本次重组进一步拓宽在半导体设备领域的服务范围。2025年助力旭杰科技收购中新旭德,旭杰科技的光伏板块从工程总承包(EPC)服务向产业链下游拓展,实现电站开发、EPC施工、电站运营及销售的全链条协同发展。其中,旭杰

科技为“并购六条”发布后首单北交所重大资产重组项目,华亚智能项目入选深交所典型并购重组案例。

“这些项目并非‘一锤子买卖’。”方苏表示,华亚智能由东吴证券保荐,于2021年在深交所主板上市。上市后,东吴证券又为其行可转债债,服务贯穿了“上市一再融资一并购”。自2016年起,东吴证券持续为旭杰科技提供资本市场服务,助力公司挂牌新三板、首批进入创新层、实施多轮定增、发行首单双创债及首批双创可转债,并成为首批精选层挂牌企业之一;2021年11月,旭杰科技平移至上交所上市,成为首批北交所上市公司之一。

“东吴证券以全生命周期服务陪伴客户,在企业需要时第一时间给出方案,做企业‘上市路上的老朋友、产业升级的同行者’。”方苏表示。

打造精品特色投行

东吴证券对“精品特色投行”有自己的理解。“我们认为‘精品特色投行’不是对规模设限,而是定位与能力的体现;是构建一体化协同经营体系,深度服务特色客户群与产业群,把资源长久持续地投入,最终形成专属的行业口碑与特色品牌壁垒。”方苏表示。东吴证券目前已成功保荐22家企业北交所IPO项目,行业排名稳居前列。单从量化排名看,东吴证券已有可辨认、经得起检验的标签。方苏坦言,但这只回答了“我们做得多不多”,而长期主义的核心,是要回答“客户为什么一定选择我们”。

“当前国内投行业务竞争日趋激烈,但如果企业考虑的是‘东吴证券从我们初创阶段就开始服务,对我们的产业链、技术路线、历史沿革都非常熟悉,上市之后的再融资和并购业务也可以继续做’,那这就是我们的长期竞争力。”方苏表示,“当形成客户黏性、做到不可替代后,行业地位便随之形成。”

当越来越多的中小企业在资本市场的助力下成长为行业栋梁,东吴证券也在长期主义的金融服务道路上,完成了自身从区域券商向精品特色投行的蜕变。

(本专栏由中国证券业协会与证券日报联合推出)

A股上市银行首份三季报出炉

平安银行前三季度营收净利同比双增

■本报记者 李 冰

10月23日晚间,A股上市银行首份三季报出炉,平安银行发布2026年第三季度报告。

数据显示,2026年1月—9月,该行实现营业收入1031亿元,同比增长2.4%,实现净利润391.86亿元,同比增长2.2%。利息净收入同比增长0.3%,净息差1.80%,较去年同期上升1个基点,较去年全年上升2个基点。非利息净收入同比增长6.5%,占比35.25%,同比上升1.36个百分点,主要是财富管理、债券投资等业务的非利息净收入同比增长。该行通过数字化转型驱动降本增效,成本收入比27.01%,同比下降0.46个百分点。

整体来看,平安银行持续优化资产结构,促进“量、价、险”平衡。截至2026年9月末,该行资产总额59523.54亿元,较上年末增长0.4%;发放贷款和垫款本金总额34314.80亿元,较上年末增长1.2%。该行持续加大实体经济支持力度,企业贷款余额较上年末增长2.7%;持续优化零售资产组合,提升优质客户占比,个人贷款余额与上年末基本持平,重点产品“橙e贷”“橙业贷”余额合计586.90亿元,较上年末增加286.47亿元,抵押类贷款占个人贷款的比例为61.8%。

报告期内,存款规模稳步增长,付息率持续优化。2026年9月末,该行负债总额53956.53亿元,较上年末增长0.4%;吸收存款本金余额

36923.27亿元,较上年末增长3.1%。该行加强低成本存款的吸收,降低整体负债成本;2026年1月—9月,该行计息负债平均付息率1.39%,较去年同期下降34个基点,较去年全年下降28个基点;吸收存款平均付息率1.35%,较去年同期下降35个基点,较去年全年下降30个基点。

强化全面风险管理,资产质量整体平稳。2026年9月末,该行不良贷款率1.05%,与上年末持平;逾期60天以上贷款偏离度及逾期90天以上贷款偏离度分别为0.98和0.83;拨备覆盖率214.75%,风险抵补能力保持良好。

践行资本精细化管理,核心一级资本充足率提升。该行持续强化资本内生积累,提升资本精细化管理水平,2026年9月末,核心一级资本充足率9.61%,较上年末上升0.25个百分点。

零售业务方面,截至9月末,平安银行零售客户数为13027.89万户,较上年末增长1.9%,管理零售客户资产43923.27亿元,较上年末增长3.6%。

服务实体经济方面,平安银行正以实际行动积极践行金融“五篇大文章”,持续加大实体经济支持力度,支持普惠金融、制造业、科技企业高质量发展。1月—9月,该行普惠型小微企业贷款新发放2312.32亿元,同比增长8.6%,不良贷款率控制在合理范围;截至9月末,制造业贷款余额2379.75亿元,较上年末增长4.2%。

资金借道宽基ETF逆势布局

近20个交易日净流入超2300亿元

■本报记者 彭衍荻

近期,资金借道宽基ETF(交易型开放式指数基金)积极布局A股市场。

万得数据显示,10月22日,全市场宽基ETF单日净流入516.55亿元。将时间拉长至近20个交易日(9月17日至10月22日)来看,股票型ETF累计净流入2496.59亿元,其中宽基ETF净流入2361.41亿元,占比达94.59%。

从具体产品来看,资金主要流向沪深300、科创50、创业板等指数相关ETF。

万得数据显示,9月17日至10月22日,沪深300ETF华泰柏瑞、科创50ETF华夏、创业板ETF易方达分别净流入377.03亿元、354.26亿元和310.07亿元;沪深300ETF易方达、上证50ETF华夏、沪深300ETF嘉实分别净流入239.63亿元、153.71亿元和150.36亿元。上述6只产品合计净流入约1585.06亿元,占同期宽基ETF净流入总额的67.12%。

深圳市排排网基金销售有限公司产品运营曾方芳向《证券日报》记者表示,宽基ETF覆盖多个行业及成份股,有助于分散单一行业或个

股风险,且具有交易便利、费用相对较低等特点,能够满足投资者多元化配置需求。

不同宽基指数对应的配置需求存在差异。苏商银行特约研究员武泽伟介绍,沪深300ETF覆盖大盘蓝筹企业,具有大盘蓝筹配置特征;中证A500ETF行业分布相对均衡,兼顾成长与价值;科创50ETF则聚焦硬科技领域,波动及收益弹性相对较大。不同产品能够满足投资者差异化的风险收益目标。

“短期来看,宽基ETF资金流入仍具有一定持续性。”格上基金研究员焦冰向《证券日报》记者表示,近期资金主要流向核心宽基产品,而非单一行业主题,反映出部分资金更倾向于通过宽基指数进行配置。

曾方芳表示,宽基ETF获得大量申购,有助于提供流动性承接、稳定市场情绪。从中长期看,宽基ETF正成为保险、理财等资金参与权益市场的重要渠道,有助于优化投资者结构。

对于后续资金流向,焦冰认为,上市公司三季报业绩、宏观流动性及市场成交活跃度等因素值得关注。

多家银行借双11加码信用卡分期优惠

■本报记者 彭 妍

一年一度的双11电商大促启幕,多家银行密集上线信用卡配套优惠活动,权益覆盖淘宝、京东、抖音、拼多多等主流电商平台。与往年主打开卡礼、首刷礼及小额支付立减的营销方式不同,今年银行信用卡营销明显转向大额分期满减、消费立减、免息等权益,分期业务成为信用卡板块重点挖掘的增量方向。

例如,10月15日,农业银行在官网发布信用卡淘宝双11分期活动。10月21日至11月30日期间,持带银联标识的农行信用卡用户在淘宝App选购指定商品并分期支付,可享最高160元分期优惠。

同日,邮储银行信用卡通过官方微信公众号推出活动公告:10月13日至11月30日,邮储银联62信用卡受邀客户在淘宝App或天猫App购买Apple Store天猫官方旗舰店商品,选择邮储信用卡分期支付,单笔实付满5000元有机会享分期满5000元减160元,单笔最高优惠160元,免息商品最高可享24期免息。

此外,工商银行、光大银行、浦发银行、江苏银行也联动支付宝、京东、淘宝等平台,拓展线上多元消费场景,持卡人在合作平台消费,使用对应银行信用卡分期支付即可享受阶梯满减优惠。

天府立言金融研究院院长曾刚向《证券日报》记者分析称,此次银行信用卡调整营销资源,核心是在存量竞争阶段重新评估信用卡投入产出,将资源

向收益稳定的业务倾斜。过去普惠补贴、长期投放高端权益的模式下,大量成本消耗在仅刷卡、不产生信贷利息的客户身上,叠加商户回佣增长空间有限,难以形成正向收益闭环。伴随净息差收窄、信用卡发卡增量见顶,信用卡分期利息收入成为银行拓展零售信贷收入的重要来源。银行缩减高固定成本的高端权益,改用分期定向满减,营销目标从单纯获客留客转向培育生息资产,资源逻辑由流量优先转为价值优先,优先布局风险可控、收益可测算的大额消费场景,在促消费政策框架下统筹成本、收益与风险,增强业务盈利韧性。

素喜智研高级研究员苏筱苒表示,银行加码分期补贴、压降高成本高端权益,是行业规模承压、风险抬升背景下对成本结构与收益端点的重构。预算从刚性、收益不确定的权益投入,转向与生息资产直接挂钩的分期转化,是存量时代信用卡盈利模型的升级。

展望后市,曾刚表示,双11属于季节性运营契机,银行借助大促集中大额消费场景快速提升分期渗透率、激活沉睡客户。长期来看,多家银行已将分期定为信用卡业务战略主线,持续在家电、家装等赛道搭建常态化分期体系,配套差异化风控、费率与准入机制,相关布局不会随大促落幕。但分期扩张存在边界,银行将同步严把准入关口、严控资金挪用,防范消费杠杆快速抬升催生不良风险,深耕真实消费分期场景才是稳住中长期业务基本盘的关键。