

4月银行理财规模增逾2万亿元 含权产品发行提速爆款再现



证券时报记者 谢志翔 刘筱攸

在基准利率持续下行的背景下，银行理财产品发行数量不降反增，尤其是4月以来，理财产品规模还出现了超季节性的增长。

5月15日，证券时报记者独家获取的数据汇总显示，包括5家国有银行理财公司(中邮理财除外)、6家股份制银行理财公司在内的11家机构，4月理财规模合计增长约2.02万亿元，一举扭转3月的下滑势头。

单月回升逾2万亿元

汇总数据显示，上述11家机构，即招银理财、兴银理财、信银理财、光大理财、浦发理财、平安理财等6家股份制银行理财公司，以及工银理财、中银理财、农银理财、建信理财、交银理财等5家国有银行理财公司，4月末的理财规模合计为18.7万亿元，较上月增长约2.02万亿元，环比增幅达12.1%，较年初增长约9.5%。

进入5月以来，银行理财公司的产品规模仍在持续增长。据普益标准数据，截至5月12日，理财产品存续总规模达24.81万亿元，周规模环比上升1.6%。其中，国有银行理财公司回升规模最大，增速也最快，单周增加规模和增幅分别为约2155亿元、2.36%；股份制银行理财公司的这组数据则分别为约1682亿元、1.37%。

在产品货架方面，上述11家理财公司4月份增长规模最大的产品类型仍然是固收类产品，单月合计增长约2.01万亿元，这也是理财公司整体规模获得明显上升的主要因素。产品形态方面，现金管理产品恢复资金净流入态势，单月增长规模约8200亿元，开放式、封闭式净值型产品则分别增长约2600亿元、2100亿元。

大行理财“王者归来”

从证券时报记者掌握的数据来看，国有银行理财公司4月份的产品规模增速显著快于股份制银行理财公司。其中，工银理财、农银理财单月增长均超3000亿元，建信理财、中银理财单月增长也在2000亿元以上，这些可比数值都明显超过了6家股份制银行理财公司。

一个值得关注的趋势是，在推动销售规模方面，银行理财公司持续发力他行代销渠道。股份制银行理财公司对母行的依赖度进一步下降，非母行代销的产品规模占比正在进一步提高，头部国有银行理财公司则仍相对依赖于母行渠道。

相较于年初，平安理财、浦银理财、光大理财和交银理财等机构非母行渠道的产品规模，占比进一步提高。其中，交银理财的非母行渠道产品规模占比已经突破50%，平安理财和光大理财的这一数据也均超出了40%；国有银行理财公司方面，非母行渠道产品规模的占比仍普遍低于10%。

含权产品再现爆款

今年以来，债市持续“骑牛”，股

市也有所回暖，含权理财产品的收益率逐步回升。在这样的背景下，4月份的银行理财市场开始聚焦含权产品，权益类、混合类产品的发行大幅提速。

证券时报记者据中国理财网数据统计，今年1月、2月，银行理财市场发行权益类、混合类、商品及衍生品类产品共计18只，3月份、4月份则分别发行了15只、21只，发行主体包括农银理财、中银理财、招银理财、光大理财、平安理财、兴银理财、杭银理财、民生理财等。

值得一提的是，4月份，一些混合类产品完成了高额的首发募集，成为爆款产品。比如，招银理财发行的招智价值精选一年持有混合类产品，于4月10日首发，首周一周募集规模即突破20亿元，购买人次约1.1万。据

信托资产规模余额逼近24万亿 6.6万亿元投向证券市场

证券时报记者 杨卓卿

信托资产规模余额继续回升，已逼近24万亿元。

昨日，中国信托业协会举行发布会。最新发布的数据显示，截至2023年四季度末，信托资产规模余额为23.92万亿元，环比增长5.65%，同比增长13.17%。

与此同时，信托业务分类改革正在快速推进。中国信托登记有限公司副总裁刘铁峰在上述发布会上透露，2023年6月至12月，信托行业共成立信托产品30415个，成立规模为43325.05亿元。

规模增速有加快趋势

当前，信托资产重回加快上升的通道。

自2022年二季度开始，信托资产规模企稳回升，同比增速逆转为正。截至2023年末，信托资产规模已连续7个季度保持正增长，且增速呈现加快趋势。

从信托功能角度看，截至2023年四季度末，投资类信托规模为11.57万亿元，占比48.34%；融资类信托规模为3.48万亿元，占比14.5%；事务管理类信托规模为8.88万亿元，占比37.12%。

从资金来源看，截至2023年四季度末，集合资金信托规模为13.52万亿元，占比达56.5%；单一资金信托规模为3.86万亿元，占比为16.12%；管理财产信托规模为6.55万亿元，占比27.37%。

营收平均数逾12亿元

截至2023年四季度末，信托公司固有资产规模为8959.39亿元。实际

证券时报记者从招银理财了解的信息，目前招银理财的含权产品总规模已超过2000亿元，而作为一只偏债混合类的理财产品，招智价值精选一年持有自4月17日成立以来，不足一个月规模就突破了30亿元。

业内呼吁拓宽销售渠道

近日，兴银理财首席权益投资官蒲延杰透露，该公司在含权产品上积极布局，去年以来陆续布局了股票直投类、红利类、港股类、黄金类、定增类以及市场中性类的含权理财产品，均取得了较好的绝对收益和一定的相对收益。

“我们投资的含权资产，主要包括股票、公募基金和大宗商品。对于股票来说，投资逻辑兑现了，估值贵

了，我们就会阶段性止盈；对于主动型的公募基金，主要看预期回报的兑现，而被动型基金则要看基金经理对于相关资产的看法；大宗商品的价格是比较难判断的，我们都是由投资经验比较丰富的投资经理来做决断。”蒲延杰说。

在含权理财产品更加受到重视的当下，不少业内人士呼吁，应允许拓宽销售渠道，比如券商、互联网等渠道，让产品触及更多的年轻客群。与此同时，含权理财产品的销售面临客户认知、风险测评限制等困难，理财公司应重点关注投资者持有体验，开展更多服务、创新机制，比如预约申购、定期支付、目标盈利、跟投等，让含权理财产品具备止盈和止损的功能，吸引更多的潜在客户。

此外，根据52家信托公司披露的年报信息，信托公司营业收入的平均数为18.25亿元，较2022年下降3.75%；如果剔除合并口径的样本和特殊数据，营业收入平均数则为12.62亿元，较2022年下降3.76%。

超6万亿投向证券市场

资管新规实施以来，信托公司根据“业务三分类”的通知要求，大力发展标品信托，培育金融市场投资能力，投向证券市场、金融机构的规模和占比持续提升。

截至2023年四季度末，资金信托总规模达到17.38万亿元，环比增长5.66%，同比增长15.59%。其中，投向证券市场(含股票、基金、债券)的规模合计为6.6万亿元，占比38%，环比上升3个百分点，同比增速则高达51.52%。

同期，信托资产投向金融机构的规模为2.37万亿元，占比13.64%，环比增速与同比增速也都较为可观。具体到证券投资信托的配置类型，截至2023年四季度末，组合投资占比为71.62%。

业界观察人士分析，总体上看，信托公司专业化的资产配置能力逐步增强。从证券投资信托的合作方式来看，私募基金(特别是私募债券

基金)和银行合作是信托公司开展外部合作的两类重要渠道，信托公司服务和融入大资管的合作生态获得了进一步培育。

在含权理财产品更加受到重视的当下，不少业内人士呼吁，应允许拓宽销售渠道，比如券商、互联网等渠道，让产品触及更多的年轻客群。与此同时，含权理财产品的销售面临客户认知、风险测评限制等困难，理财公司应重点关注投资者持有体验，开展更多服务、创新机制，比如预约申购、定期支付、目标盈利、跟投等，让含权理财产品具备止盈和止损的功能，吸引更多的潜在客户。

信托资产规模余额逼近24万亿 6.6万亿元投向证券市场

证券时报记者 孙翔峰

信托资产规模余额继续回升，已逼近24万亿元。

昨日，中国信托业协会举行发布会。最新发布的数据显示，截至2023年四季度末，信托资产规模余额为23.92万亿元，环比增长5.65%，同比增长13.17%。

与此同时，信托业务分类改革正在快速推进。中国信托登记有限公司副总裁刘铁峰在上述发布会上透露，2023年6月至12月，信托行业共成立信托产品30415个，成立规模为43325.05亿元。

业务分类改革进展迅速

在此次发布会上，刘铁峰还透露了信托业务分类改革启动以来，三大业务所取得的成果。

中国信登信托产品登记数据显示，2023年6月至12月，信托行业共成立信托产品30415个，成立规模为43325.05亿元。具体来看，资产管理信托新成立10862个信托产品，成立规模为18416.76亿元，规模占比42.51%。

另据披露数据，2023年6月至12月，全行业共有48家信托公司开展了行政管理服务信托业务，新成立产品916个，成立规模8367.88亿元；共有21家信托公司开展了风险处置服务信托业务，新成立产品68个，成立规模3258.31亿元；共有33家信托公司开展了资产证券化服务信托业务，新成立产品348个，成立规模4034.94亿元。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示，财富管理和资产管理是信托业回归信托本源的重要方向，财富管理业务作为资产管理的上游业务，是资管机构的必争之地，信托公司利用自身制度优势参与财富管理业务可谓水到渠成。在“非标”转“标”持续推进，缺少刚兑的非标产品来吸引客户的背景下，资产管理业务与财富管理业务齐头并进，“双轮”驱动的模式也将成为多数信托公司的选择。

未充分了解及评估收购项目 粤开证券两名董事弃权表决

证券时报记者 刘艺文

近日，粤开证券召开董事会，专门讨论收购基金销售公司资产的议案。表决结果显示，7票同意，2票弃权，两张弃权票的出现较为罕见。

2名董事投弃权票

5月14日，粤开证券发布公告称，该公司最近召开了董事会，审议通过了《关于收购基金销售公司标类资产项目的议案》。在该议案的表决过程中，出现了异常情况。

公告称，同意授权该公司经营管理层开展收购基金销售公司标类资产项目，此次收购的资金来源均为该公司自有资金。同时，此次交易不构成重大资产重组，不涉及关联交易，不会对该公司财务状况和经营成果产生不利影响，也不存在损害挂牌公司利益的行为，也不存在损害公司股东特别是中小股东合法权益的情形。未达到《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第三十六条关于创新层挂牌公司披露的要求。

此次议案经表决后，结果为同意7票，反对0票，弃权2票。据悉，两张弃权票出自其中2名董事，原因是该事项较为紧迫，相关董事难以对项目情况进行充分的了解及评估，对收购方案的部分内容尚存疑虑，出于审慎决策的考虑，因而对议题投出了弃权票。

最大收入来自财富管理

受经济承压、资本市场整体波动下行等影响，2023年粤开证券实现营业收入6.85亿元，同比降幅14.67%；归属于挂牌公司股东的净利润为0.34亿元，同比增加9.83%。

具体来看，粤开证券财富管理业务包括证券经纪业务、信用交易业务等，2023年度实现营业收入4.88亿元，同比减少12.74%。其中，证券经纪业务营业收入3.42亿元，同比减少14.85%；信用交易业务营业收入1.46亿元，同比减少7.34%。对比之下，财富管理业务可谓粤开证券的第一大营收来源。

其他业务方面，2023年粤开证券的证券自营业务营业收入为0.80亿元，同比减少29.65%，主要系受市场行情影响，持仓股票公允价值下降所致；投资银行业务营业收入1.01亿元，同比增长21.48%；资产管理业务营业收入0.20亿元，同比减少

5.10%；私募股权投资业务营业收入为-0.27亿元，同比减少75.74%，主要系受市场行情影响，私募股权项目公允价值下降所致。

粤开证券表示，要打造“粤管家”财富管理品牌，夯实业务营收“压舱石”；要加速财富转型，打造业务增长“新曲线”；财富线以业绩为导向，推动财富业务转型与二次创业；同时，抓住核心区域为发展重心，打造分支机构旗舰店；加强中高端客户服务和两融业务，做大有效客户数和托管资产规模；推动财富管理业务转型，构建“粤管家”产品、营销、服务体系，打造财富管理核心竞争力；加强互联网投顾业务，打造“引流、转化、服务”的互联网流量运营体系；大力拓展机构业务，构建“政府、企业、金融机构”三位一体的机构服务生态圈。

资管线方面，粤开证券将发展具有特色的资管产品，拓展委外及代销业务。要打造“大资管”，精耕细作“固收+FOF”模式，布局“固收+”、量化权益及衍生品工具赛道。要打造“强团队”，补强市场渠道、资产证券化业务方面的骨干人员，紧抓业务发展重点；要深耕“大湾区”，联动长三角、京津冀及周边区域，落地银行理财子委外合作及第三方代销准入、落地长三角委外业务。

公司股价重归1元

截至5月15日收盘，粤开证券股价报收1元。此前，因为股价连续低于1元，粤开证券面临被全国股转公司“降层”的风险。

上月底，粤开证券发布公告称，4月25日，公司股票收盘价格为1.03元，公司因“连续60个交易日(不含停牌日)股票每日收盘价格均低于每股面值而触发降层的风险警示”已解除。至此，该公司也暂时跳出了可能被调出创新层的“泥沼”。

自3月27日起，因粤开证券股价多日低于1元，粤开证券多次发布将被新三板降层的风险警示。随后，该公司控股股东出手相救，拟增持不超过2%的股份，并表示鉴于公司近期股价低于每股面值，基于看好公司长期表现而拟增持。

4月24日，粤开证券发布《联储证券股份有限公司关于后续加入为粤开证券股份有限公司股票提供做市报价服务的公告》。公告称，经全国股转公司同意，自2024年4月25日起，联储证券将作为做市商，为粤开证券提供做市报价服务。

一案多罚彰显监管态度 中介机构执业不能流于表面

证券时报记者 孙翔峰

近日，江苏证监局对金通灵造假案涉案的多家中介机构及相关责任人发出了行政处罚决定书。深交所也对涉案的5家中介机构与12名中介机构执业人员作出纪律处分，全面追责。其中，华西证券、大华会计师事务所被实施6个月暂不受理文件的“资格罚”。

值得注意的是，这是注册制下深交所首次对保荐机构、会计师事务所实施暂不受理文件的“资格罚”。深交所作出的纪律处分，实际影响面覆盖全市场，华西证券、大华会计师事务所所服务的在审IPO和再融资等项目都将受到影响。

监管态度不言自明。前不久，国务院印发了新“国九条”，提出严把发行上市准入关，强调要进一步压实发行人第一责任和中介机构“看门人”责任，坚持“申报即担责”，严查欺诈发行等发行违规。此次对会计师事务所、保荐机构重拳打击，对履职不到位的中介机构严厉惩戒，就是监管向市场亮明了态度和决心——对违法违规行为“零容忍”。未来，针对中介机构违法违规行为的监管将持续保持高压态势，监管“长牙带刺”成为常态。

中介机构需引以为戒。过去，一些中介机构长期存在侥幸心理。从此前暴露的上市公司财务造假案件来看，部分上市公司财务造假近乎“明目张胆”，投资者不得已用脚投票，导致上市公司股价长期低迷。但是一些中介机构仍然满足于表面功夫，对投行项目企业的重大异常情形视而不见，

心安理得地为这些项目企业财务报告、资本运作等背书，即便无串通之实，也难逃纵容之嫌。此次金通灵“一案多罚”，已经表明了监管的态度，违法违规注定在劫难逃，浑水摸鱼也难蒙混过关，中介机构在执业过程中必须做深做实，真正承担起资本市场“看门人”的责任。

中介机构更要认清事实，勤勉尽责，不断强化专业能力建设。在激烈的市场竞争中，一些中介机构能力不足，“服务来凑”，久而久之养成了“乙方”心态。这些机构以“资本摘客”自居，摒弃职业道德，完全以经济利益为第一追求，对违法违规行视而不见，甚至为虎作倀。纵观国内外资本市场，中介机构一旦放弃职业操守，灰飞烟灭可能只在一念之间，安达信、正中珠江就是前车之鉴。中介机构唯有不断强化能力建设，以能力建口碑，以口碑获市场，才能长盛不衰，打造真正的百年老店。

中国资本市场高质量建设已进入了一个新的阶段，此阶段对中介机构的要求更高、监管更严。中介机构只有立足主责主业，切实发挥资本市场“看门人”作用，为提高上市公司质量、保护投资者权益、促进资本市场高质量发展作出积极贡献，才能风雨不动安如山，成为中国资本市场高质量发展的常青树。