

# 摩尔线程引打新“新生力量”抢筹 9只银行理财产品获配4.97万股

证券时报记者 谢忠翔

被称为“中国版英伟达”的摩尔线程上市在即，备受市场关注，从打新参与情况就可见一斑。

近日，摩尔线程发布战略配售以及网下初步配售结果，机构竞争可谓异常激烈。在网下配售环节，摩尔线程的首次公开发行(IPO)创下了年内A股最高发行价纪录。

值得一提的是，在这股配售热潮中，

宁银理财、兴银理财2家银行理财产品以A类投资者身份成功获配。尽管今年正式实施的IPO承销新规，为银行理财产品、保险资管等机构参与新股申购带来了实质性政策利好，但从实践来看，成功“吃到螃蟹”的银行理财产品仍然数量有限，仅有3家，占行业比例不足10%。

业内人士认为，目前，银行理财产品以参与IPO网下打新等方式布局权益资产，仍受新股投研能力、人员团队建设、客群风险偏好等因素制约。

## 1 抢筹“国产GPU第一股”

技术公司。

根据摩尔线程公布的网下初步配售结果，宁银理财旗下6只产品、兴银理财旗下3只产品成功获得配售。在获配的机构投资者序列中，这也是除了公募基金、私募基金、保险资管之外少数成功抢筹的银行理财产品。

具体来看，参与配售的银行理财产品均为混合类产品。宁银理财旗下6款产品合计获配约3.18万股，获配金额约392.9万元；兴银理财旗下3只产品合计获配约1.79万股，获配金额约204万元。记者注意到，此次获配摩尔线程额度超150万元的宁银理财某款理财产品，年内已现身于多只新股的配售。作为混合型理财产品，2025年以来它的年化收益率为7.63%。而获配摩尔线程额度近100万元的兴银理财某款产品，此前也多次参与网下打新，目前它的年化收益率甚至达到了18.98%。

证券时报记者了解到，除了参与网下打新，此前多次以信贷支持摩尔线程的北京银行，还曾在2023年5月通过旗下北银理财发行私募股权理财计划的方式，间接参与了摩尔线程的B轮融资，构建“债权+股权”的联动投资方式。

作为“国产GPU第一股”的摩尔线程，在正式登陆科创板之前已是炙手可热——以114.28元/股的发行价跻身年内最贵新股。公开资料显示，摩尔线程主要从事GPU及相关产品研发、设计和销售，被资本市场视为典型的硬科

银行理财产品参与A股IPO网下打新数据一览					
理财公司	参与初步询价公司家数	有效报价家数	沪深主板家数	科创板家数	创业板家数
宁银理财	26	25	12	6	8
兴银理财	17	15	7	6	4
光大理财	5	4	3	0	2



摩尔线程中签的银行理财产品一览			
中签机构	中签产品数	中签股数	中签获配额度
宁银理财	6	3.18万股	392.90万元
兴银理财	3	1.79万股	204.00万元

数据来源:Wind 摩尔线程公告 图虫创意/供图 谢忠翔/制表

## 3 多重因素制约银行理财产品打新

与公募基金参与IPO打新不同的是，银行理财主要是通过以债券资产为主的混合类产品或“固收+”等含权产品参与网下打新，仍是以绝对收益为主，追求长期的稳健收益，目的是在债券投资之外实现收益的增厚。

华宝证券分析师蔡梦苑团队表示，银行理财公司在参与打新过程中面临着一些现实挑战，一方面权益投研能力尚在建设阶段，新股定价和跟踪能力不足；另一方面网下打新所需的权益底仓，与当前银行理财产品权益投资占比不足的现状存在矛盾。

某券商一位新股分析师曾对证券时报记者表示，考虑到网下沪深市场各提出的6000万元底仓要求，能满足打新市值门槛的银行理财产品可能有限。另据相关规则，注册科创板业务的权限，从科创板买入的非限售股票和非限售存托凭证截至最近一个月末的总市值还应不低于600万元。

另有一些受访人士认为，银行理财参与IPO网下打新进度较慢，可能与搭建新股投资规章制度、新股投研能力体系有关，包括但不限于建立新股研究机制、必

要的投资决策机制、设立相应人员岗位、制定专项操作流程等。

受制于银行理财客户较低的风险偏好，近年来混合类、权益类产品的规模均未见明显增长，“固收+”成为含权的主要方式。截至今年9月末，在总量达32.13万亿元的银行理财市场，混合类、权益类产品的规模仅分别为8300亿元、700亿元。穿透后的权益类资产更是只占2.1%（约7200亿元），其中又以优先股等类固收资产占比较大。

由于银行渠道的客户风险偏好普遍较低，对于产品净值波动的承受度也相对较低。另外，目前银行理财客户首次购买R4(中高风险)和R5(高风险)理财产品需前往银行柜台进行面签，且第三方互联网平台代销等渠道仍未“开闸”，导致客群较为同质化。

华宝证券认为，客户的低风险偏好与新股潜在的波动性存在错配，易触发集中赎回。为应对这些风险，银行理财产品需不断深化投研能力、实施分散配置，并通过“长周期资产+高流动性储备”相结合的产品设计来缓解流动性压力。

## 2 “吃螃蟹者”仍属少数

作为参与IPO网下打新的“新生力量”，银行理财产品把制度“开闸”看作是提升自身权益投资能力、丰富产品策略的重要契机。

不过，证券时报记者梳理发现，已开年的32家银行理财产品仅3家在A股打新成功，占比不足10%。即使算上参与港股IPO基石投资的工银理财、中邮理财，行业内真正“试水”打新者仍属少数。

对比资管机构来看，银行理财产品也算“少数派”。本次参与摩尔线程网下打新的A类投资者中，大部分主流公募基金基本被覆盖，保险资管的参与数量也占其所在行业的近一半。

当然，未来银行理财的打新队伍进一步扩容将毋庸置疑。据证券时报记者查询中国证券业协会官网获取的数据，截至目前，已注册成为网下投资者的银行理财产品有9家，除了前述3家，还有招银理

财、工银理财、交银理财、浙银理财、南银理财、徽银理财等6家。

截至目前，宁银理财年内已参与百奥赛图等26家公司的初步询价，兴银理财则参与了德力佳等15家公司的有效报价；光大理财也参与了中国轴业等5家公司的初步询价，并完成4次有效报价。

宁银理财近日表示，作为行业少数深度布局权益投资的机构之一，公司积极发力打新业务，累计获配超1000万元。目前，该公司有近20名投研人员覆盖周期、科技、制造、医药、消费等方向，为权益投资和新股定价提供了一定支撑。

此外，据工银理财、中邮理财消息，今年这两家机构均多次参与了港股IPO的基石投资。其中，工银理财分别参与了剑桥科技、三花智控、IFBB等项目；中邮理财则参与了赛力斯、奇瑞汽车、宁德时代等港交所IPO项目。

# 华信信托破产重整获批

证券时报记者 刘敬元

华信信托破产重整申请获批。

11月28日，国家金融监督管理总局大连监管局官网公布关于同意华信信托破产的批复文件，同意该公司依法进入破产程序。同时，要求该公司应严格按照有关法律法规开展后续工作，如遇重大情况，需及时向大连监管局报告。该批文落款日期为2025年10月23日。

同日，华信信托官网发布风险处置进展公告称，目前华信信托破产重整申请已获得国家金融监管部门批复，并于2025年11月28日由法院正式裁定受理。下一步，华信信托将严格依照有关法律法规的要求，积极配合法院和管理人加快推进破产重整工作。

今年8月14日，华信信托官网首次发布关于大连安鼎企业管理有限公司（下称“安鼎公司”）受让信托受益权公告。安鼎公司按照风险处置的整体安排，于9月25日前收购符合资格的个人

投资者信托受益权，适格签约主体为目前持有华信信托发行的集合资金信托计划（华冠系列、华悦系列以及悦盈稳健增长72号定向发行部分信托计划）受益权份额的个人投资者。

9月16日，华信信托曾在官网发布公告称，安鼎公司启动信托受益权受让工作后，签约工作进展顺利，已临近尾声。

9月24日，在签约结束前一天，华信信托官网再发公告称，签约工作已进入倒计时。截至9月24日17时，已与安鼎公司签订信托受益权转让合同的个人投资者人数已达到3004人，整体签约率达到95.5%。

华信信托的风险化解处置工作已耗时近6年。2019年底，华信信托被原银保监会列入6家高风险信托公司之列；2020年4月，华信信托被监管叫停了“资金池”业务；2020年9月起，华信信托先后有27个集合资金信托产品发布延期兑付公告。

2021年2月，原银保监会派驻工作组进入华信信托。彼时，华信信托方面向委托人表示，公司向社会投资者募集的尚未

兑付信托计划本金为70.78亿元，这一规模包括华冠系列、华悦系列、悦盈稳健增长72号定向发行部分。

之后，华信信托分别于2021年6月、2022年初进行两次信托受益权转让，累计兑付本金9.2%，剩余90.8%本金展期。

今年1月20日，华信信托官网公告将与受益人签署协议书，并在双方签署后7个工作日内向受益人支付款项。接近华信信托的人士曾向证券时报记者透露，1月份签约的并不是华信信托称之为投资者的整体兑付方案，兑付的比例大约占据当时延期兑付总额的10%，此次签约兑付主要是为了安抚投资人。

华信信托成为近年继四川信托有限公司后又一家进入破产重整的信托公司。2024年4月，国家金融监督管理总局四川监管局批复同意四川信托有限公司进入破产程序，启动破产重整。今年11月17日，工商信息显示“四川信托有限公司”更名为“四川天府信托有限公司”，并更新了公司章程，标志着这家历经5年风

险化解工作的信托机构涅槃重生。

此外，信托行业还有破产清算的案例。2022年6月，原银保监会批复同意新华信托股份有限公司进入破产程序，启动破产清算。

尊敬的投资者：

经东北证券股份有限公司(以下简称“我公司”)研究决定，同意撤销广州黄埔证券营业部，为保障您证券交易、资金划转及相关业务办理不受影响，我公司对相关事项进行妥善安排，现公告如下：

一、广州黄埔证券营业部(地址：广州市黄埔区兆昌路4号101房，电话：020-31800993)客户将整体转移至广东分公司(地址：广州市天河区黄埔大道西122号之二1501、1502、1503单元，电话：020-87312381)。

二、广州黄埔证券营业部将在2025年12月15日予以关闭并停止营业，并自关闭之日起由转移后的广东分公司为您提供后续服务。

三、您与广州黄埔证券营业部签订的协议与服务将由转移后的广东分公司承继，您的客户账号、交易密码及资金密码不变，您原使用的交易方式、委托电话及交易软件等均保持不变，您的证券交易及资金划转不受任何影响。

<<上接A1版

具体而言，包括设立国际业务管理委员会、投行跨境例会机制及专项协同工作小组，加强境外业务管理和协同效率。在投行、研究、FICC投资等业务条线率先开展一体化管理试点。积极开展品牌建设，建设“一个银河”企业文化，促进境内外文化融合。

在人员管理方面，王晟提到，银河证券一方面不断加强国际化人才的培养和引进，另一方面完善境内外人员交流机制。比如，通过专、兼职相结合的方式向境外子公司派驻高管，加强境外子公司领导班子建设；推动总部与海外子公司间双向人员交流，组织选派风控、合规、IT、财务、人力资源等关键岗位和投行等业务条线员工赴海外子公司短期交流工作，支持海外子公司员工赴总部培训交流。

在业务开展方面，银河证券也持续提升各业务板块的国际化综合服务水平。比如投资交易业务方面，重点发展客需驱动的做市、场外衍生品创设等跨境资本中介业务。

## 浓缩为一张“资产负债表”

如果说管理机制是内在骨架的搭建，那业务协同程度就是外在肌理的体现。

在财富管理业务方面，银河证券以银河国际、银河海外两个主体的业务来覆盖全球资产，通过产品与服务创新来促进资本市场的互联互通，在亚太地区推出了很多号称“首个”或“第一”的产品。

据银河证券财富管理首席投资官张嘉介绍，在跨境理财通业务之外，银河证券对产品和服务进行了“国际化”升级。比如，面向个人客户，通过CIO OFFICE提出House View总体投资观点，以“财富星投顾”探索全球化资产配置空间；面向企业客户，通过“场景化+国际化”升级了“星耀企业家办公室”服务体系，帮助企业更好地利用境内外“两个市场、两种资源”。

证券时报记者还了解到，银河证券依托境内外业务牌照，在财富账户方面通过穿透式管理、智能合规引擎、风险预警矩阵等内部协同及科技赋能，让投资者能够以一张“资产负债表”统筹管理全球资产。

“就财富管理业务而言，一体化不仅体现在业务模式的对接上，还体现在人才、技术和管理体系的整合上。”张嘉提到，在经营方面，银河证券形成了“本土经营+国际协同”的经营模式，通过构建“1+N+X”合作机制，实现一人对接、核心赋能、全链服务、全球互通。

## 多国分析师同时研讨是常态

为满足客户的全球化资产配置需求，银河证券研究院也积极推动着境内外研究一体化。

据银河证券首席经济学家兼研究院院长章俊介绍，自2023年下半年起，研究院强化境内外人才与资源协同，促进投研融合和升级，逐步形成合作研究、共同服务客户的模式。

在人才建设方面，研究院通过内部选拔与外部引进相结合，招聘全球及市场研究专家，打造高素质国际化专业团队。在投研融合和服务方面，研究院总部分析师增加了海外研究覆盖，将宏观研究拓展到美欧日及新兴市场，并推出了多篇企业出海、东盟经济等系列主题研报。目前，银河海外研究人员多达150余名，服务东盟地区客户数超过50万。

将研究的触角从中国拓展至海外，往往面临着时间、文化、工作理念等各方面的冲突。据证券时报记者了解，银河证券、银河国际和银河海外研究条线的管理层及分析师同时进行研讨、合作举办活动，已是常态。

章俊提到，为了克服资源协调等诸多挑战，银河证券一方面通过举办文化融合培训班，强化“一个银河”理念，另一方面则着眼于机制建设。

“集团安排我担任银河证券研究院院长并兼任银河国际分管研究工作的副行政总裁，旨在打通境内外研究管理和机制上的协同障碍。”章俊谈到，到任银河后，他就参考外资券商，在研究院设立了Corporate Access Specialist(企业关系专员)岗位，专门负责境内外研究资源的对接。

## 品牌认知建设需久久为功

除了研究业务，银河证券的投行业务也在东南亚市场取得了多项重大突破，公司已多次在一些大型项目中斩获独家的东南亚订单。

银河证券国际副总裁杨素兰认为，投行业务要做好协同，首先要搭建起境内外完整的网络。银河证券通过东南亚的本地化团队，建立了广泛的投资者与企业网络。其次要有有效的机制。公司通过定期的境内外沟通会、具有激励性的绩效考核机制等措施，鼓励员工两地挂牌及海外交流，有效地实现了全体上下的全面协同。此外，跨境项目的项目组成员均由境内外专业投行人员组成，共同承揽承做项目，有效地整合了整个集团的境内外资源。

杨素兰充分肯定了中资投行在服务中国企业出海东南亚方面的优势，她同时也提到，由于起步相对较晚，中资投行的品牌认知度仍稍逊于外资投行，这需要逐步积累。

中资券商的品牌认知建设需久久为功，源于出海本身即需要坚持长期主义。王晟坦率地对证券时报记者表示，目前银河证券的海外业务收入占比仍较低，还需要进一步激活体制机制，释放境内外一体化协同发展的潜力，以充分赋能银河国际、银河海外的发展。在此过程中，需要牢牢守好合规风控底线，进一步加强国际化人才队伍的建设和境内外企业文化的融合。

## 东北证券股份有限公司关于撤销广州黄埔证券营业部的公告

四、如您不同意转移至广东分公司，请您自公告发布之日起五个交易日内，由您本人联系广州黄埔证券营业部办理销户及撤销指定、转托管等手续。逾期未办理的客户，视同同意整体转移。您可根据自身需要通过我公司融e通APP、网上营业厅(仅支持个人投资者)或就近到我公司分支机构办理相关业务，我公司分支机构地址详见公司官网([www.nesc.cn](http://www.nesc.cn))。

五、如您对本次撤销及客户转移有任何疑问，可致电东北证券股份有限公司统一客服热线：95360，或拨打上述分支机构电话咨询。

六、感谢您对我公司的支持与厚爱，由于证券营业部撤销给您带来的不便，我公司深表歉意，敬请谅解，祝