

鲜有银行推出端午节专属理财产品 节日理财产品已“过气”？

■本报记者 彭妍

在以节假日里，银行常会借节日推出多项理财优惠来吸引客户。但在刚刚过去的端午假期，银行理财营销却明显“淡了”。

近期，《证券日报》记者走访北京地区多家银行网点发现，大多数银行并未在节日期间推出“端午档”相关主题理财产品。多家银行的理财经理告诉记者，近年来，节日款专属理财产品的“转淡”已经成为常态。当前，在理财产品净值化背景下，实际收益率与预期收益率的偏离度明显升高，靠预期收益率来吸引投资者购买理财产品的营销方式已不太奏效。

业内人士普遍认为，近年来，银行对推出节日专属理财产品的热情不高。从长远看，靠高收益揽储的时代已经过去，未来银行必须注重客群经营，提升服务质量以增强客户黏性。

银行愈发重视“服务营销”

记者了解到，今年端午期间，较少有银行对“端午节”专属理财产品进行推介，甚至大多数银行并未推出“端午档”相关产品，更多银行则选择推出端午节相关活动。

例如，在端午节来临之际，北京银行某支行网点举办了端午节主题沙龙活动，包括“团扇DIY”活动等；而江苏银行某支行则走进社区，与社区群众一起开展丰富多彩的主题沙龙活动；另有部分银行直属支行营业部举办端午主题活动，向消费者宣讲普及金融理财知识。

“近年来，银行较少‘蹭热度’发节日专属理财产品。”某银行理财经理告诉《证券日报》记者，今年该行也没有推出“端午节”专属理财。她坦言，专属理财产品业绩比

较基准会略高，但理财产品净值化转型后，业绩比较基准并不意味着实际收益率。

另一家股份制银行的理财经理表示，以前，节日专属理财产品主要以短期、高收益为主，其设计的目的是为了满足不同资金在假期也能获得收益的需求。但近年来，节日款专属理财产品已经“转淡”。目前银行更注重为客户提供更优质的服务，为客户的理财规划提供帮助。

从数据上来看，记者以“端午”为关键词在中国理财网进行搜索，发现仅有几款端午节专属理财产品推出，发行银行均为中小银行。

注重客群经营和服务质量

谈及近年来银行对推出节日专属理财产品的热情不高的原因，中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示，从供给端来看，随着资管新规落地、净值化转型完成，理财业务进入高质量发展阶段，在净值化运营模式下，节日专属理财产品与普通理财产品难以形成实质性差异，因此银行缺少对该类理财产品推介的动力。从需求端来看，价值投资观念逐步深入人心，投资者在选择理财产品时，更加关注收益的稳健性和安全性，在节日专属理财产品缺乏实质性创新的前提下，较难形成对该类产品的需求。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示，对节日理财产品而言，节日营销只是包装，较平日更高的收益率才是产品核心卖点。当前，在理财产品净值化背景下，实际收益率与预期收益率的偏离度明显升高，靠预期收益率来引导用户购买的有效性下降，同时，在当前市场环境下，底层资产波动性大幅提升，也不具备推出



业内人士普遍认为，从长远看，靠高收益揽储的时代已经过去，未来银行必须注重客群经营，提升服务质量以增强客户黏性

更高收益率产品的客观条件。当无法实现更高的收益率时，节日营销的意义也就不大。

业内人士认为，从长远看，靠高收益揽储的时代已经过去，未来银行应探索非价格竞争手段，要辅之以持续的后续服务，活动型营销应转为常态化营销加核心卖点。当前，在理财产品净值化背景下，实际收益率与预期收益率的偏离度明显升高，靠预期收益率来引导用户购买的有效性下降，同时，在当前市场环境下，底层资产波动性大幅提升，也不具备推出

产品；同时要注重风险管理，加强对客户风险承受能力的评估和监控，严格控制风险，确保客户投资安全；还要提高服务水平，注重服务态度和服务质量，加强客户投资顾问的培训，提升服务的专业性、细致性和高效性，让客户真正感受到有温度的金融服务；此外，除了理财产品本身，银行理财还可以提供增值服务，比如投资咨询、财务规划、税务筹划等，以此提升理财的附加值，增强客户黏性；更重要的是，银行要提升理财金融服务的数字化水平，方便客户随时随地进

行投资和查询，以此提高客户的使用便利性和服务体验。

薛洪言表示，从过去一年的实践来看，银行全面净值化运行与金融市场大幅波动重叠，导致理财产品持有体验较差，在很大程度上降低了净值化理财产品的吸引力，更多的理财用户开始追逐无风险的存款产品。对理财产品发行机构而言，需要全面提升对产品回撤的控制能力，在低回撤的基础上实现相对更高的收益，才能提升用户体验，提高理财产品相对存款产品的竞争力。

超千只成立满三年权益基金年内斩获正收益 不约而同重仓TMT等领域

■本报记者 王思文

2023年公募基金权益类市场将迎来“期中考试”。《证券日报》记者注意到，尽管基金短期净值波动不断，但截至6月26日，仍有1059只权益类基金产品(以成立满三年的基金为统计口径，下同)年内斩获正收益。从回报率来看，排名前五的权益基金回报率均超过90%。不过需要注意的是，今年业绩较为突出的权益基金在重仓行业上重合度较高，主要集中在TMT、云计算等领域。

事实上，据记者观察，若将业绩考核周期拉长至三年，市场中成立满三年及以上权益基金超七成均斩获了正收益，其中35只产品收益实现翻番。也正因此，业界常

常呼吁，投资就像“长跑”，投资者要坚持长期投资理念，避免短期盲目投资带来不必要的亏损。

今年上半年(截至6月26日，下同)指数基金在权益基金中成绩突出，东方财富Choice数据显示，暂列权益基金“期中考试”榜单首位的是华夏中证动漫游戏ETF，收益率达到101%，紧随其后则为华夏百瑞中证动漫游戏ETF、国泰中证动漫游戏ETF，收益率分别为98.63%和98.44%。

诺德基金的基金经理周建胜管理的诺德新生活混合基金，是今年上半年权益基金中主动权益类基金“夺冠”热门。据《证券日报》记者观察，诺德新生活混合基金收益率已连续领跑多月，目前独揽同

类型基金近三个月和近一年业绩排行双榜单第一名。

然而，最新公告数据显示，诺德新生活混合基金规模为5348万元，基金持有人合计仅有3372户，是典型的迷你基金，这也意味着“买中”该产品从而获得不菲收益的投资者并不多。

根据周建胜的配置，计算机板块是其近期“偏爱”，自去年三季度起，周建胜着手大力配置计算机股。截至2023年一季度末，诺德新生活混合前十大重仓股包括金山办公、科大讯飞、拓尔思、恒生电子、同花顺、彩虹股份、软通动力等。

除周建胜管理的基金外，刘元海管理的东吴移动互联混合、唐能管理的银华体育文化灵活配置混

合和冯骋管理的广发电子信息传媒股票，暂居上半年主动权益业绩榜第二名至第四名，收益率均在64%以上。同时，暂居榜单前十的还有万家人工智能混合、国融融盛龙头严选混合、东方区域发展混合、招商优势企业混合、诺安积极回报灵活配置混合、嘉实文体娱乐股票，其现任基金经理分别是耿嘉洲、周德生、周思越、翟相栋、蔡嵩松和王贵重，截至6月26日，这6只基金上半年分别斩获了56%至64%的回报率。

应看到，公募基金中，名噪一时的“黑马”常有，而持续领跑的“常胜将军”却较为稀少。目前，权威基金评级机构通常会将考核周期拉长至三年、五年以评价基

金经理的“长跑能力”。而据记者统计，截至6月26日，成立满三年的4820只权益类基金中，有3443只产品过去三年收益为正，比例超过七成，更有35只产品过去三年收益翻番。

在今年A股市场不断震荡、部分基金短期净值回撤较大的背景下，今年上半年斩获优异业绩的基金经理“打法”有颇多相似之处，尤其表现为积极优化组合，普遍抓住了数字经济政策红利和AI行情，取得了比较好的短期投资回报。

2023年第一季度，申万一级行业中计算机板块指数涨幅36.79%，传媒涨34.24%，电子涨15.5%，通信涨29.51%，均跑赢了沪深300指数4.63%的同期涨幅。

明珠债火热 今年以来已发行逾80只

■本报记者 杨洁

今年以来，自由贸易试验区离岸债券(“明珠债”)发行火热，多地首单明珠债成功发行，多家商业银行也相继落地明珠债相关业务。

数据显示，截至6月26日，今年以来明珠债发行已超80只，较2022年全年增长超40%。接受《证券日报》记者采访的专家表示，明珠债募集资金使用灵活，融资渠道高效稳定，不受境内债券市场政策变动的影响，虽然近期发展迅速，但整体仍处于起步和发展摸索阶段，其持续健康发展还有赖于未来市场机制及相关政策细则的进一步完善和市场化程度的进一步提升。

发行人积极开拓融资渠道 多地首单明珠债落地

明珠债是依托自贸试验区开放发展政策，由中央结算公司提供登

记、托管及清算服务支持，面向自贸区及境外投资者发行，助力实体经济发展的创新离岸人民币债券品种。

远东资信技术总监兼信评委副主任高利鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，与其他境内债券不同，明珠债作为立足于境内的离岸债券，无论是发行环节还是资金流转方面，都有相对灵活的优点。此外，由于发行成本相对较低和可控，对于发行主体扩展债券投资人范围、改善发行主体的资本债务结构，都有较大的吸引力。

当前，各融资主体尝试创新离岸债券发行，明珠债成为选择之一，近期则有多地“首单”明珠债落地。例如，6月1日银川通联集团成功发行21.2亿元自贸区离岸人民币债券(明珠债)，这是宁夏企业首单自贸区明珠债，创造了全国范围内地市级国有企业明珠债发行最大规模的纪录；6月8日，南京银行扬州分行为宝应县开发投资有限公

司成功发行扬州市首单自贸区人民币债券提供备证，规模3.35亿元，期限3年，利率3.63%，创江浙区域备证明珠债最低利率纪录。

谈及近期明珠债发行火热的原因，东方金融研究发展部高级分析师冯琳认为，去年以来，美欧央行大幅加息，境外美元债和欧元债融资成本持续上升，因此，对于想要在离岸市场发债的企业来说，自贸区离岸人民币债券更具成本优势。

在高利鹏看来，明珠债近期迎来了发行放量，一方面由于发行人积极开拓新的融资渠道。另一方面，今年以来各地恢复经济发展活力需求迫切，鼓励引进外部资金，促进以城投为主的发行人通过明珠债吸引多元外部资金，从而拉动地方经济增长。

法律配套和监管措施 需进一步完善

在当前市场环境下，明珠债稍

具备一些优势，但市场人士也提到，明珠债尚处起步阶段，法律体系、配套法规和市场化建设还不够完善。

同时，发行人结构高度集中于城投，投资人亦以中资机构为主，同质化现象较为突出，市场化程度还不够理想。

高利鹏表示，根据统计，前期明珠债发行主体主要来自浙江、山东、江苏等沿海发达地区，今年以来来自内地省份的发行人逐渐增加，这其中固然有发行人本身的融资需求，但另一方面也源于追求“首单效应”。

“从后续发展来看，考虑到城投再融资压力较大但境内融资环境偏紧，预计会有更多城投平台试水明珠债拓宽融资渠道，再加上年内美联储降息可能性不大，中美利差倒挂趋势料将延续，离岸人民币债券相较美元债的成本优势将维持。”冯琳表示，短期来看，明珠债发行将维持热度，预计今年全年发

行规模较2022年将会有明显增长。从中长期来看，自贸区离岸债券市场的持续健康发展还有赖于市场机制及相关政策细则的进一步完善和市场化程度的进一步提升，包括财税安排、投资者准入、风险管理、资金回流等，关键在于实现市场参与主体的扩容，打破投资人同质化严重的问题，这在提高市场流动性的同时，也有利于带动一级市场活跃度的提升。

高利鹏表示，就一个创新债券品种而言，目前明珠债的法律配套和监管措施还需进一步完善，包括不限于信用评级、信息披露、资金使用等方面。

他认为，预计监管可能会适时评估和总结明珠债前一阶段的经验和潜在风险，但长远看，中国持续高质量对外开放的政策不会改变，类似明珠债的创新离岸债券品种必然有良好的发展空间，今后也不排除有其他创新品种陆续推出。

机构投资者调研热情高涨

四家公募基金年内调研均已超千次

■本报记者 王宁

今年以来，机构投资者调研热情高涨，而公募基金则是最勤奋的一员。Wind数据显示，截至6月26日(下同)，有124家公募基金年内调研次数均超百次。

数据显示，年内公募基金均对A股公司展开了不同程度的调研，且呈现出高度热情，例如调研次数超过百次的公募基金多达124家，其中，TOP10公募基金调研次数均在800次以上。具体来看，有4家公募基金年内调研均超过千次，分别是嘉实基金、汇添富、博时基金和华夏基金；嘉实基金更是以1523次排名在榜单首位，汇添富和博时基金调研次数也均在1100次以上。

与此同时，另有9家公募基金调研次数在800次至1000次之间，29家公募基金调研在500次至800次之间，82家公募基金调研在100次至500次之间，其余公募基金调研均在100次以下；整体来看，公募基金调研次数首尾差距明显，多数机构调研集中在100次至500次之间。

从年内调研的侧重来看，数据显示，年内调研沪市主板公司百次以上的公募基金有4家，而调研深市主板公司百次以上的公募基金则有40家；此外，创业板和科创板公司调研超过百次的公募基金数量分别是44家、50家。

有业内人士表示，由于各交易所上市公司数量和年内投资风格切换，不同板块调研情况呈现出一定差异性，但归根结底，绩优公司仍是机构投资者青睐对象，尤其是具备热点、估值水平低等特点的个股或板块，更容易获得机构投资者高度关注。

数据显示，年内获得机构投资者调研超过百次的公司有558家。其中，被调研超过400次的公司有16家，被调研次数在200次至400次的公司有143家，被调研次数在100次至200次的公司有399家。

具体来看，有38家公募基金同时将海正药业作为重点调研对象，且均放在调研首位，其中头部机构更是占据了一半数量，包括嘉实基金、华夏基金、南方基金、广发基金和富国基金等，均对海正药业进行了调研；由此，也反映了部分公募基金依然对医药板块高度重视。

此外，科技和游戏公司也被作为重要调研对象。数据显示，汤姆猫获得11家公募基金调研，仁川技术、民德电子和美亚柏科等科技板块公司，也获得多家公募基金调研。

嘉实基金大科技研究总监王贵重向《证券日报》记者表示，科技在长期经济占比呈提升趋势，相关产业业绩回报也高于其他行业；科技类企业的特点是现金流大部分用于研发等，因此，股价波动也会很大，但业绩也显著高于很多传统行业。“当下科技股的投资机会在信息技术细分领域。科技需要满足信息、能源和生命需求，要围绕三大需求寻找投资机会，因此，长期看好数字化、半导体、碳中和、互联网平台和创新药。”

王贵重认为，数字化本质是利用技术手段，提升组织信息计算、存储、传播的效率，云计算、人工智能、信创等都属于数字化，数字化在今年会呈现信息化、云化、国产化和智能化四化合一趋势。

银河基金也认为，今年二季度以来，“数字经济”板块拥挤度一度回落到历史低位，当前“数字经济”的布局已卓有成效，后续“数字经济”细分领域的半导体板块有望迎来突出发展。

助力电力行业绿色转型

保险业协会发布

发电企业保险风险评估工作指引

■本报记者 冷翠华

6月26日，中国保险行业协会(以下简称“保险业协会”)正式发布《发电企业保险风险评估工作指引》(以下简称《工作指引》)，这是保险业协会继2019年发布《核保险风险评估工作指引》后，对燃煤发电、水力发电、光伏发电、陆上风电和海上风电等主要发电类型企业实现全覆盖的保险风险评估工作实务。

为促进保险业回归保障本源，切实服务国家能源安全和“双碳”战略，保险业协会于2019年牵头组织永诚保险、太保财险等10家财险公司调研多家不同类型的发电企业，汇聚了保险业多年服务电力行业积累的承保理赔及风险管理实践经验，经过3年多的深入研究并充分征求保险监管部门、各财产保险公司的意见建议，于近期完成《工作指引》的制定工作，并通过了保险及电力行业有关专家学者的评审。

《工作指引》对发电企业建设期和运营期承保风险评估的适用对象、术语定义、评估内容、操作方法、最大损失估算、评估报告格式等进行了规范，对保险公司承保前风险判断和承保后提供防灾防损等风险减量服务提出了明确要求，具有较强的指导性和前瞻性。

同时，《工作指引》通过深入分析保险业多年服务电力行业的承保理赔数据及风险管控实践经验，充分发挥保险风险识别、防控和治理的专业能力，准确把握不同发电企业所具有的风险状况及特点，对各类型发电企业进行分类分级，不仅包括了传统自然灾害和意外事故导致的物质及责任风险，而且还考虑了转型升级风险及环境污染等新型风险；不仅对投保风险进行评估，而且还提供防灾减损建议等风险减量服务。其发布实施为保险业服务不同类型的发电企业提供了基本遵循，有利于保险业进一步回归保障本源，倡导绿色发展，为发电企业提供更加高质量全覆盖的保险产品和服务。这是保险业回归保障本源的重要实践。

保险业协会相关负责人表示，《工作指引》的发布对保险业进一步提升服务实体经济能力、更好服务国家能源安全战略和电力行业绿色转型发展具有重要意义。下一步，保险业协会将积极推动《工作指引》成果的落地应用，继续加强内外部合作交流，持续深化电力行业保险保障和风险管理服务的探索实践，切实提升保险服务经济社会发展质效。