

战投露面 蚂蚁上市倒计时

A股发行价定68.8元/股、H股发行价为80港元/股，“上市堪比谍战片”的蚂蚁集团IPO，终于在10月26日晚揭开了发行价悬念。同时，蚂蚁集团也在公告中首次披露了科创板IPO的战略投资者阵容，包括国内外29家投资者，覆盖主权基金、保险公司、银行、大型国企以及民营企业等。多位券商机构人士预测，因为价格比预期便宜，市场情绪热烈，蚂蚁“打新”会比预想的更加竞争激烈。公告显示，蚂蚁集团的初步询价拟申购总量超760亿股，网下整体申购倍数已达284倍。

A+H股拟筹2312亿元

根据上交所官网，蚂蚁集团IPO初步询价完成，经过近1万个投资机构账户询价，最终A股发行价确定为每股68.8元，总市值2.1万亿元，较此前多家投行预测约2.5万亿-3万亿元估值，折让幅度约20%-30%。

蚂蚁集团港股发行价也于同日公布，H股为每股80港元，刨除汇率影响后与A股基本持平。蚂蚁集团公告显示，预期H股将于2020年11月5日上午9时开始买卖，H股将以每手50股进行买卖，H股的股份代号为6688。

根据蚂蚁集团公布的发行价，以及蚂蚁集团将分别在A股和H股发行不超过16.7亿股新股来计算，蚂蚁集团通过A+H股IPO拟筹集资金约345亿美元（约合人民币2312亿元）。这意味着，蚂蚁集团有望刷新去年沙特阿美上市290亿美元融资额的纪录，成为全球最大IPO。

另在市盈率上，据中金、摩根士丹利、花旗、摩根大通等主要投行的盈利预测，蚂蚁集团未来两年（2022年）预期市盈率仅24倍。据悉，市盈率是衡量上市公司成长空间的重要参考指标，由市值（估值）除以净利润得出，市盈率相对低则意味着股票价格“便宜”。对未上市公司，业界一般会采用预期市盈率，以便更好反映未来的增长潜力。

在金融行业资深分析师王蓬博看来，蚂蚁集团的估值从目前看符合市场预期，不管是从市盈率的角度还是未来业绩增长的角度，2.1万亿元的估值比较恰当，同时也给未来股价的增长留出了空间”。



·蚂蚁集团IPO概览·

◆筹资金额 | 拟筹约345亿美元
约合人民币2312亿元

◆市值 | 2.1万亿元

◆定价 | A股发行价68.8元/股
H股发行价80港元/股

◆战略投资者情况

阿里巴巴；全国社保基金、中投、加拿大养老金、新加坡政府投资、淡马锡、阿布达比投资局等全球主权基金；国寿、人保、太平、中再、阳光、泰康等保险公司；中石油、招商局、五矿、中远海运等大型国企。

战略投资者阵容披露

全球最大IPO诞生在即，业内对蚂蚁集团的持股情况及战略投资者阵容也颇为关注。根据蚂蚁集团持股情况，股份转换之后，杭州君瀚、杭州君澳、阿里巴巴分别持有蚂蚁集团67.5亿股、47.9亿股、68.93亿股A股股本。

与此同时，蚂蚁集团也在公告中首次披露了科创板IPO的战略投资者阵容，包括国内外29家投资者，覆盖主权基金、保险公司、银行、大型国企以及民营企业等。具体看，除了此前披露的阿里巴巴之外，蚂蚁集团在科创板的战略投资者包括：全国社保基金、中投、加拿大养老金、新加坡政府投资、淡马锡、阿布达比投资局等全球主权基金；国寿、人保、太平、中再、阳光、泰康等保险公司；中石油、招商局、五矿、中远海运等大型国企。此外，交行下属交银国际也是战略投资者。

招商局、五矿、中远海运等大型国企。此外，交行下属交银国际也是战略投资者。

此外，蚂蚁集团也在公告中披露了此次向战略投资者定向配售的获配结果，其中有招商基金、易方达基金、南方基金、汇添富基金、嘉实基金、华夏基金、鹏华基金、中欧基金8家基金公司成为蚂蚁集团战略投资者，获配金额合计119.72亿元。

值得注意的是，此前风靡一时的5只蚂蚁集团战略配售基金——创新未来18个月封闭运作混合型证券投资基金（以下简称“创新未来18个月”）获配情况也终于揭晓。

公告显示，鹏华创新未来18个月获配数量最高，共获配1743.15万股，获配金额为11.99亿元，为5只基金中获配数量及金额最高的基金。中欧创新未来18个月、易方达创新未来18个月则分别获配1742.44万股、

1740.23万股，获配金额分别约为11.99亿元、11.97亿元。而华夏创新未来18个月、汇添富创新未来18个月则分别获配1739.59万股、1736.22万股，获配金额分别约为11.97亿元、11.95亿元。同时，上述5只基金的限售期限均为12个月。

根据同花顺iFinD数据显示，上述5只创新未来18个月基金的募集规模均在120亿元左右。据此估算，此次5只创新未来18个月基金参与蚂蚁集团战略配售获配金额均接近10%的上限。

据一位资深投行人士分析，蚂蚁集团在科创板上市引入增量投资者，有利于扩大科创板的投资者基础。而更多的合格投资者进场，将吸引更多的优质标的在科创板上市，再由成熟机构投资者主导发行定价，最终形成良性循环。

值得注意的是，蚂蚁集团在发行安排中为战略投资者设置了比监管要求的12个月更严格的禁售期。除保荐跟投及生态圈战配公募基金以外的战略投资者，需承诺获得的配售股票中，50%股份限售期限为12个月，50%股份限售期限为24个月。这也意味着，上述战略投资者包括全球顶级主权基金和阿里巴巴等都要受到该禁售期的约束。

网下申购倍数高达284倍

根据公告，蚂蚁集团的初步询价拟申购总量超760亿股，网下整体申购倍数达到284倍，可见抢手程度。发行方案显示，蚂蚁集团将在A股发行不超过16.7亿股的新股，其中初始战略配售股票数13.4亿股，供机构和个投

投资者“打新”股票数3.34亿股（绿鞋机制前）。按照每股价格计算，绿鞋前A股募资总规模为1150亿元，其中面向A股机构和个人投资者的“打新”规模超过220亿元。

据Wind数据测算，过去十年A股全部新股发行的平均网下中签率仅为0.045%。相当于1万个人去“打新”，只有4.5个人能打中。多位券商机构人士预测，因为价格比预期便宜，机构认购踊跃，市场情绪热烈，蚂蚁“打新”会比预想的更加竞争激烈。

根据上市发行安排，蚂蚁的网上“打新”申购将在10月29日进行。此外，通过蚂蚁的战略配售新发基金，已有超过千万人提前“打新”蚂蚁股票。

最新招股书中披露，2020年1-9月，蚂蚁集团实现营业收入1181.1亿元，较上年同期的829.09亿元增长42.56%，主要来自数字金融科技平台收入的增长，其次为数字支付与商家服务收入的增长；实现毛利润695.49亿元，较上年同期399.07亿元增长74.28%；整体毛利率从上年同期的48.13%增长至58.84%，系得益于公司整体收入增长快于交易成本。

“蚂蚁集团金融科技的收入占比逐年提高，这说明蚂蚁集团的金融科技服务增速越来越快，个人比较看好蚂蚁未来业绩的增速，凭借支付杠杆做到的良好用户和商户覆盖以及有信用支撑的完备的金融产品体系，这也是做到良好支撑的关键因素。”不过，王蓬博也指出，未来收入如何保持高速增长，以及如何应对支付行业新势力出现等带来的市场竞争和用户争夺，仍是蚂蚁集团要面临的挑战。北京商报记者 岳品瑜 刘四红

“三季报扎堆” A股上市银行聚焦业绩保卫战

经历了半数A股上市银行归母净利润同比下降的中期考后，上市银行三季度成绩单成为市场关注焦点。10月26日，北京商报记者根据三季报预计披露时间梳理发现，除已经发布三季度数据的平安银行和上海银行外，剩余34家A股上市银行三季报于本月26日开始陆续亮相，其中，有26家银行将扎堆在两天内晒出成绩单，6家国有银行“巨无霸”业绩情况更是集中披露。分析人士指出，银行业绩的整体性复苏尚未到来，资产质量风险尚未完全释放，中小银行或将加大拨备力度，做实资产分类，这也拖累部分中小银行利润数据。

利润整体性复苏未到

10月26日晚间，张家港农商行、青岛农商行双双发布三季报。数据显示，今年前三季度，张家港农商行实现营业收入31.01亿元，同比增长10.46%；归母净利润7.68亿元，同比增长4.82%。青岛农商行前三季度实现营业收入70.66亿元，同比增长7.39%；归母净利润24.73亿元，同比增4.91%。

在这之前，平安银行于10月21日拉开了2020年上市银行三季报帷幕。财报显示，今年前三季度，该行实现营业收入1165.64亿元，同比增长13.2%；归母净利润223.98亿元，同比下降5.2%，不过，这一降幅较上半年的11.2%收窄6个百分点，三季度该行单季归母净利润同比正增长6.1%。

上海银行紧随其后，于10月23日发布三季报。但与平安银行相反，上海银行三季度受拨备计提加大影响，单季净利润增速转为负。北京商报记者就上海银行净利润增速转负的原因及该行拨备计提力度是否会在四季度延续等问题采访该行，但截至发稿未收到回复。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮表示，三季报中，将会有更多类似平安银行净利润负增长大幅收窄、上海银行净利润增速由正转

负的业绩反转上演，不同类型的银行在净利润增速表现上将出现分化。

银保监会此前披露的数据显示，今年上半年，国有大行、股份制银行、城商行、农商行净利润同比分别下降12%、8.5%、2.1%、11.4%。苏筱芮指出，从该数据来看，城商行队伍在加大不良计提、做实资产分类的工作上仍有提升空间。上海银行净利润增速由正转负，正是做实资产的具体体现，预计三季度上市城商行队伍将与上海银行保持一定程度的趋同风格。”

中国（香港）金融衍生品投资研究院院长王红英也认为，银行业整体性复苏尚未到来，三季报业绩将呈现两极分化。例如，平安银行作为位于广东、江苏等经济发达地区的银行典型代表，得益于这些地区对内贸易、全球贸易双反弹导致业绩出现恢复增长，而一些经济欠发达地区的中小银行，在三季度出现业绩由正转负的可能性非常大。

资产质量仍承压

疫情“黑天鹅”影响下，银行资产质量劣化情况受到监管部门和市场关注。从已发布的银行三季报来看，银行不良贷款率尚未出现明显拐点。例如平安银行三季报显示，截至9月末，该行不良贷款率1.32%，较6月末大幅收窄33个基点，这主要是由于该行在三季度加大了不良资产的核销力度。今年前三季度，平安银行核销不良资产404.02亿元，其中，三季度单季核销不良资产210亿元，超过上半年核销总额。从新增不良贷款方面来看，根据国泰君安银行团队计算，该行三季度不良贷款生成率为2.08%，较上半年微升3个基点。

王红英指出，目前银行资产质量已经趋于稳定，但从整体经济周期来看，国内GDP仍处于调整阶段，在此过程中，由于市场需求下降，企业、尤其是中小微企业出现结构性的经营好转还没有到达时点，企业经营风险还没有得到完全规避，这给银行资产质量造成了

压力，同时也是监管要求银行加大拨备计提与不良核销力度的原因。

加大核销力度或将成为银行三、四季度不良率改善的主要因素。10月22日，银保监会副主席梁涛披露，前三季度银行业共处置不良贷款1.73万亿元，新提取贷款损失准备金1.54万亿元，同比增长15%。此前银保监会预计今年银行业将处置不良贷款3.4万亿元。苏筱芮表示，预计不少银行三、四季度将像平安银行一样加大不良核销。

个贷业务或现复苏性增长

今年上半年，银行个人贷款成为受疫情冲击劣化最严重的资产，尤其是信用卡业务不良贷款率抬头最为明显。但多家银行在半年报中对下半年信用卡资产质量作出积极预期。如今从已发布的三季报来看，银行零售资产质量改善预期有望落地。例如财报显示，截至9月末，平安银行信用卡不良率2.25%，较6月末减少0.1个百分点。

对此，苏筱芮表示，随着大环境的整体复苏，银行个贷资产质量缓解已成大局，部分应对及时的银行将迎来拐点。同时，她指出，银行上半年在个贷方面的收紧有望在近期放开。随着“双11”年度购物狂欢节的来临，各种“提额大战”不可避免，银行若不放开相关业务，以蚂蚁、京东、美团等为代表的互联网巨头将利用其电商生态及旗下信用支付产品占领消费金融的高地。”

王红英也表示，高收益的零售业务始终是银行的重要收入来源之一，同时在民间融资渠道，例如P2P得到大幅收缩的监管环境下，银行零售端贷款弥补这部分空缺，也是完善金融信贷体系的一个重要手段，因此，预计四季度银行个贷业务将会出现结构性增长。再加上元旦、春节消费旺季的来临，未来银行整体对个贷业务的放宽将是一个大概率的事件。”他补充道。

北京商报记者 孟凡震 实习记者 杜晓彤

大泰金石基金违规遭弃 第三方代销机构洗牌加剧

北京商报讯（记者 孟凡震 刘宇阳）

公募基金市场快速发展的当下，作为其中重要一环的基金销售也备受各家基金公司重视，尤其是在合作伙伴，即代销机构的选择上越发谨慎，针对存在风险隐患的机构也会迅速采取终止合作措施。10月26日，北京商报记者注意到，10月以来，已有5家基金公司先后宣布与大泰金石基金销售有限公司（以下简称“大泰金石基金”）终止合作。在业内人士看来，这或主要与该机构存在多项违规遭监管暂停基金销售业务有关。

10月26日，东吴基金发布公告称，为维护基金持有人利益，东吴基金自10月28日起终止大泰金石基金办理旗下基金的认购、申购、定投及转换等业务。而除东吴基金外，仅10月以来，包括新沃基金、浙商证券资管、天弘基金、华夏未来基金在内的4家基金管理人先后宣布终止与大泰金石基金的合作业务。

对于近期密集出现终止合作的情况，北京商报记者采访上述部分基金公司，某中型公募市场部人士透露，是由于大泰金石基金被江苏证监局吊销执照，才选择终止合作。另外，也有公募基金研究人士认为，大泰金石基金曾多次遭到监管处罚，是基金公司与其解约的根本原因。

据了解，今年9月，江苏证监局曾下发暂停大泰金石基金办理基金销售业务的行政监管措施。彼时公告表示，大泰金石基金存在高级管理人员实际发生变更，但未将变更情况报监管备案；自2020年8月起，公司取得基金从业资格的实际在岗人员持续不足10人；公司已无法确保基金销售信息管理平台安全、高效运行等问题。根据相关规定，对大泰金石基金采取暂停办理基金销售业务12个月的行政监管措施。

虽然目前大泰金石基金是否遭吊销

执照尚不得而知，但北京商报记者发现，大泰金石基金官网已显示无法访问。此外，北京商报记者拨打天眼查公开信息显示的大泰金石基金2019年报中的联系电话时，则被告知“您的号码有误，请查证后再拨”。

事实上，随着近年来互联网技术的逐步发展，作为“第三方”主力的独立基金销售机构的影响逐步扩大；“马太效应”也在持续加强。头部机构实力在不断提升的同时，部分中小型机构则由于代销实力不佳，且可能有潜在风险遭弃。据北京商报记者不完全统计，今年下半年以来，截至10月26日，被部分基金公司暂停办理旗下基金销售业务的第三方代销机构已多达32家，包括上海景谷基金、浙江金观诚基金、成都华羿恒信基金等。

平安证券研究所基金研究团队负责人贾志表示，基金代销机构的代销能力差异很大，基金公司进行有选择的合作，是提高效率、优化资源的选择。如今代销机构的市场份额已经相对稳固，排名靠后的基金代销机构，尤其是小规模独立基金销售机构，恐将被市场淘汰。而有一定竞争力的代销机构，还是应该在保障基本的申赎体验基础上，做好客户服务，提高服务附加值，才能获得更多客户的认可。

“第三方代销机构本来就该洗牌了。”沪上一位市场分析人士直言；对于这类机构而言，如果缺乏流量和渠道，是很难做起来的。仅从同类机构看，就有天天基金、蚂蚁基金等头部公司，另外，众多银行和券商也具备很强的竞争力。中小型机构想要加强实力，还是要明确自身的定位，未必像部分头部机构重点打造线上服务，有些特点也是可以的，例如主要对接机构投资者、中小型银行等。”