

# 理财子公司忙拓代销朋友圈

3月23日,北京商报记者注意到,近期中银理财、兴银理财、光大理财等多家理财子公司都增添了代销“好友”,合作对象包括国有大行、城农商行以及其他理财子公司。随着理财子公司数量不断扩容、理财产品更加多元,跨行代销、合作互销的现象也愈发常见,在纷纷争抢代销渠道的同时,理财子公司又该如何走出差异化的“破圈”营销路线?

## 增添他行代销好友

近期不少理财子公司又增添了代销“好友”。3月23日,北京商报记者梳理发现,兴银理财陆续发布了多个新增代理销售合作机构的公告,添加了建设银行、平安银行、张家口银行、宁波甬城农商行、浙江嵊泗农商行、象山县农村信用合作联社等一众代销机构。

除兴银理财外,光大理财也增加南京银行作为旗下理财产品的销售机构。随着南京银行的加入,目前该公司的代销“好友”已扩充至20家,涉及中国银行、招商银行、江苏银行、杭州银行、上海银行、中信百信银行、浙江网商银行等多家银行。

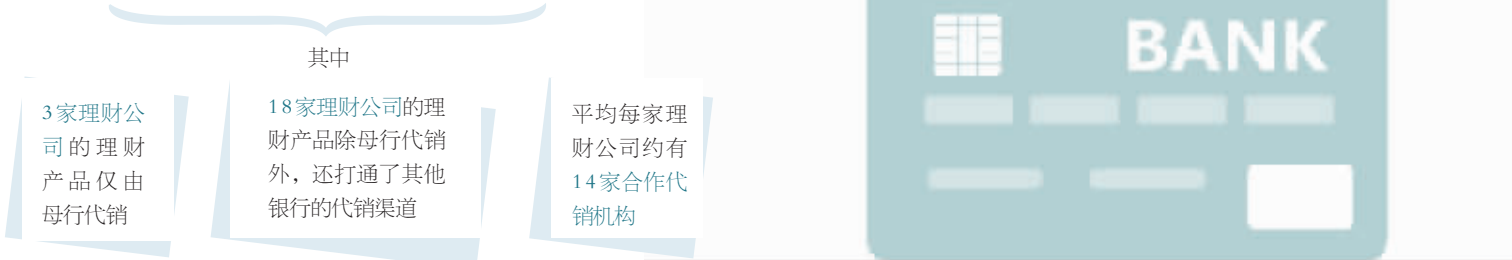
谈及理财子公司不断拓展代销机构的原因,融360数字科技研究院分析师刘银平认为,理财子公司竞争较为激烈,拓展代销机构可以吸引到更多母行以外的客户群,有助于拓展理财产品规模、提升盈利水平。此外,在理财子公司纷纷拓展代销渠道的大环境下,如果自己不去拓展,则有可能被抢走部分客户资源。

长期以来理财子公司发售的产品大多依托于母行渠道进行销售,但随着代销“朋友圈”的扩大,越来越多的理财子公司产品出现在了其他手机银行中。北京商报记者注意到,在建设手机银行App中,除有多款建信理财的产品销售外,亦有交银理财、招银理财的理财产品在售。从产品信息来看,目前建设银行代销的交银理财、招银理财的几款产品均属于短期灵活性较高的理财产品,产品均为1元起购,最低持有期限为7-90天不等。

在招商银行手机银行App中,除招银理财产品外,亦有农银理财、建信理财、信银理

## 2021年理财子公司与代销机构合作情况

有存续产品的21家理财子公司均与代销机构开展了合作 代销产品余额共计17.07万亿元



数据来源:《中国银行业理财市场年度报告(2021年)》截至2021年底

财等多款中低风险理财产品作为首发热销推荐,其中建信理财、信银理财的两款产品投资期限相对较长,持有期均为两年,业绩比较基准分别为4.7%、4.55%。

在代销机构的选择上,理财子公司通常会结合自身客群定位进行考量。交银理财相关负责人表示,该公司在代销机构的选择上以国有银行、股份制大行以及头部城商行为主要目标客群。

刘银平表示,在代销机构方面,理财子公司需要考量代销机构可能带来的流量水平、代销费率、客户群与自身发行的产品是否契合等因素。

## “破净”之下安抚投资者情绪

随着理财子公司数量不断扩容、理财产品更加多元,跨行代销、合作互销的现象也愈发常见。北京商报记者注意到,除添加他行代销机构外,兴银理财还与包括中邮理财、中银理财、光大理财、杭银理财、南银理财在内的

10家理财子公司展开了合作。

而从行业来看,根据银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告(2021年)》,截至2021年底,有存续产品的21家理财子公司均与代销机构开展了合作,代销产品余额共计17.07万亿元。具体来看,3家理财子公司的理财产品仅由母行代销,18家理财子公司的理财产品除母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道,平均每家理财子公司约有14家合作代销机构。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来,跨行代销、合作互销能够扩大理财产品销售渠道,对于理财代销机构,也能通过代销丰富自身产品让客户有更多选择、增加新的收入。

不过,在理财代销过程中,业务风险虽由发行机构承担,但代销机构也会涉及到一定的合规、声誉风险。近期,受股市债市双重影响,部分银行理财运作期间面临“破净”。Wind数据显示,截至3月23日,剔除近6个月无净值的产品后,理财市场共有28630只理财产品,跌破净值

的就有2255只,破净率占比约7.88%。

在部分理财产品“破净”局面下,多家理财子公司迅速开展投资者教育,解释近期理财回撤的原因、安抚投资者情绪。在近期招商银行召开的2021年业绩发布会上,招商银行常务副行长王良也透露称,招银理财正在认真研究,采取措施来转变理财产品跌破净值局面,包括加大固收类产品的投放、适当延长权益类资产封闭期等。

面对“破净”局面代销机构该如何做?盘和林表示,在打破“刚性兑付”的大趋势下,理财产品“破净”将是常态化,代销机构也应要告知风险和严格实施投资人适当性评估。“‘破净’是净值型产品在某一阶段的正常表现,投资者要自负盈亏,但发行机构及代销机构均需要加强投资者教育工作,向投资者提供适当的理财产品。”刘银平建议道。

## 筹谋建立直营销售渠道

拓宽理财产品的销售渠道也得到政策层

北京商报记者 孟凡霞 李海霞

# 打新又“踩雷” 这只新股中一签最高亏4650元

又有新股上市首日破发。3月23日,首药控股(688197)、和顺科技(301237)登陆A股资本市场,不过开盘便双双遭遇破发的尴尬,其中首药控股盘中一度跌超20%,当日大幅收跌19.52%,和顺科技则收跌5.63%。经北京商报记者计算,若按上市首日盘中最低点计算,中一签首药控股、和顺科技分别亏4650元、3845元。

## 两只新股开盘集体破发

首药控股、和顺科技上市首日的市场表现让不少打新者喊惨。首先来看首药控股,公司上市首日低开超20%,开盘后公司股价全天保持低位震荡态势,盘中最低触及30.6元/股。截至当日收盘,公司股价大幅收跌19.52%,报32.11元/股,总市值为47.75亿元。

资料显示,首药控股首发价格39.9元/股,若按中一签计算,投资者在最低点以及收盘位置卖出,分别亏4650元、3895元。

据首药控股招股书,公司是一家处于临床研究阶段的小分子创新药企业,近十年长期专注于抗肿瘤等创新药的研发。

同日上市新股和顺科技也遭遇了开盘破发的尴尬,3月23日和顺科技大幅低开超10%,开盘后公司股价迅速下挫,触及49元/股的低点。早盘阶段,和顺科技股价跌幅一度缩窄至2%,不过之后保持低位震荡态势,当日最终收跌5.63%,股价报53.5元/股,总市值为42.8亿元。

据了解,和顺科技是一家专注于差异化、功能性双向拉伸聚酯薄膜(BOPET薄膜)研发、生产和销售为一体的高新技术企业,公司主要产品包括有色光电基膜、透明膜及其

他功能膜,公司首发价格56.69元/股。

经北京商报记者计算,若中一签和顺科技,投资者在最低点及收盘点卖出分别亏3845元、1595元。针对相关问题,北京商报记者致电和顺科技方面进行采访,不过电话未有人接听。

两只上市新股的市场表现在股吧遭到了投资者热议,其中有投资者表示:“中签的股民又中刀了”“凭运气亏钱”。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,今年以来申购新股不断,同时新股破发的情况也在不断发生,伴随着全面注册制的推进,新股已经不再具有稀缺性,稳赚的神话早已破灭,未来投资者还是要多分析基本面,谨慎打新。

## 首药控股被申购近4000万

数据显示,首药控股、和顺科技均遭到投资者申购。

据首药控股披露的发行结果显示,公司遭到网上投资者申购约3731.84万元,投资者放弃认购股数全部由保荐机构(主承销商)包销,包销股份数量占本次发行总规模的比例为2.5156%。

经Wind统计,首药控股被申购金额在年内也排在前列,仅次于腾远铝业、三元生

物、华秦科技、东微半导、大族数控5家企业。

据了解,首药控股产品仍处于研发阶段,产品尚未实现商业化生产和销售,在研管线数量较多且研发投入较大,目前仍处经营亏损状态。2021年,公司实现营业收入1303.25万元,实现归属净利润为-1.46亿元,实现扣非后归属净利润为-1.64亿元。

首药控股表示,结合实际经营情况,公司预计2022年1-3月实现营业收入0-200万元,较2021年1-3月有所下降,主要受合作开发药品研发进度等因素的影响。

随着研发投入的增加,首药控股预计公司2022年1-3月仍处于亏损状态,实现归属净利润-5000万至-3000万元,实现扣非后归属净利润-5000万至-3000万元,亏损幅度较去年同期有所扩大。

另外,和顺科技也遭到了投资者申购。和顺科技披露的发行结果显示,公司遭到网上投资者申购1848.58万元,保荐机构(主承销商)包销股份的数量占总发行数量的比例为1.63%。

股权关系显示,和顺科技实际控制人为范和强、张静夫妇,本次发行后,范和强直接持有公司1885万股股份,占公司总股本的比例为23.56%;张静直接持有公司1015万股股份,占公司总股本的比例为12.69%;同时范和强、张静共同控制的一豪投资持有和顺科技300万股股份,占和顺科技总股本的比例为3.75%,实际控制人直接和间接合计持有和顺科技40%股权。

此外,范顺豪系范和强、张静之子,为实际控制人之一致行动人。范顺豪直接持有和顺科技800万股股份,占公司总股本的比例为10%。因此,和顺科技实际控制人合计可控制公司50%的表决权。

北京商报记者 马换换

## 老周侃股 Laozhou talking

### 追高的股民在哭,宋都股份员工在笑

周科竞

宋都股份拟“跨界”搞锂,股价暴涨,员工持股计划却高位减持,这样的操作要引起投资者的警惕。

宋都股份2021年度业绩亏损,却要拿出巨额资金“跨界”搞锂,按照现在金属锂的行情,锂资产的价格红得发紫,此时宋都股份去跨界搞锂,不管未来业绩如何,最起码当下是赚足了市场的眼球,这一点从公司飙升的股价就能看得出来。

诚然,散户投资者也是希望看到股价上涨的,但是股价上涨的同时,宋都股份的员工持股计划却高位减持,而这员工持股计划的主要持有者还是公司高管,所以这一操作,宋都股份的员工作持股计划和公司高管肯定是最开心的,但是这些多赚的利润从何而来呢?最终一定是二级市场投资者买单,更具体来说,是那些追高买入的投资者在买单。

投资者应该有这样一个认识,不管是上市公司的大股东还是公司高管,只要是通过增持、减持、市值管理获得超额收益的,这些超额收益必然是来自于二级市场投资者,来自于那些追高热点和题材的股民。

那么问题来了,这些投资者为什么要追高买入宋都股份?因为投资者相信锂题材,或者说愿意借着这个题材进行投机炒作,投资者认为,虽然自己追高的行为有些傻,但只要能找到比自己更傻的股民来接盘,那么这样的博傻就是成功的。

但不管找不找得到比自己更傻

的股民,在这个击鼓传花的游戏里,员工持股肯定是获利出逃了,具体是由股民张三买单还是由股民李四买单已经变得不再重要,因为他们都属于二级市场投资者这个群体。

回头再看,宋都股份跨界搞锂无疑是成功的,最起码没有亏待了自家的员工和高管们。希望宋都股份跨界搞锂能够真的为股民带来实实在在的利益,到时候,用大幅增长的利益来回报股民。

如若许久之后股民发现公司的跨界搞锂雷声大雨点小,那么,宋都股份可能就有了蹭热点的嫌疑。

至少在本栏看来,上市公司发布蹭热点的消息,目的就在于股价,跨界热门行业这种事情,最后如果成了,可能有一定的业绩提升,但如果黄了,热点自然是没了,二级市场投资者也结结实实高位接了员工持股的盘。

还有一个问题,只有公司高管心里知道,他们是不是真的打算搞锂来提升公司业绩?如果不是,这里面可能还涉嫌违规的问题。

员工持股计划本来是为了让员工和股东的利益一致,实现共同富裕,但是有的上市公司在员工持股计划中,大多数份额被高管垄断,当公司经营不好的时候,高管又利用自身的优势,帮助员工持股计划高位出逃,这样的做法违背了员工持股计划的初衷,本栏认为具体实施操作的人应对此负责。