

# 公募基金抢喝投资新三板“头啖汤”

随着《公开募集证券投资基金投资全国中小企业股份转让系统挂牌股票指引》(以下简称“指引”)的正式公布,公募基金投资新三板正式启航,新三板的行情也随即被“引爆”。4月20日,新三板创新成指和三板做市指数均上涨3.18%,做市成交金额突破5亿元;新三板竞价交易中多只个股涨幅翻倍,涨幅超50%的个股也达23只之众。

中国证券报记者了解到,不少基金公司正厉兵秣马筹备相关产品,新三板增量资金可期。一些基金公司正在筹备投资新三板的公募基金产品或专户产品,争取第一批上报,抢喝“头啖汤”。这些公司也配备了相应的投研人员,有些公司甚至组织了数十人规模的投研团队。



本报记者 车亮 摄 数据来源:Wind 制图/苏振

□本报记者 李惠敏 张凌之

## 精选层公司投资价值较高

近日,指引正式出台,对投资新三板的参与主体、投资范围、流动性风险管理、信息披露、投资交易管控、存量基金监管安排等方面作出规定。

4月20日,新三板创新成指和三板做市指数均上涨3.18%,其中在新三板做市交易中,成交金额达5.76亿元,成交家数超300家;而在新三板竞价交易中,成交家数超500家,成交金额达1.78亿元,更有多个股单日涨幅达100%。具体来看,优睿传媒、吉冈精密、三同新材和嘉捷通四个股当日涨幅达100%,凯欣股份、置富科技、网阔信息、三维股份等个股涨幅也在96%以上,涨幅超50%的个股超20只。

对于公募基金可以投资的精选层股票,博时基金人士表示,精选层的推出,因为引入了连续竞价交易机制,发行与承销制度以及信披要求等与A股接轨,开户门槛降低至100万元,而且有了转板机制的安排,预计流动性相比过去有了大幅提升。总体而言,流动性溢价和转板溢价将使得精选层公司具备较好的投资价值。

九泰基金科技创新投资部投资经理李仕强表示,精选层的推出,对内实现了层次区隔,不同价值的企业更加有辨识度,有助于吸引更多的外部资金活跃市场;对外连接了不同的市场板块。总体来说,三板市场生态有望逐渐恢复。

## 积极布局产品与投研

随着指引的正式发布,不少基金公司也在产品和投研人员等方面积极布局,抢喝新三板投资“头啖汤”。

“我们应该会上报首批新三板精选层的相关基金产品。”某基金公司人士告诉中国证券报记者。

“目前相关的专户产品正在筹备中,一方面要考虑客户的接受程度,另外也需要吸取经验,完善产品设计和投资管理。至于公募基金,后续会根据市场运行情况以及相关规定的实施情况,考虑在存量产品中精选层纳入投资范围,分享新三板市场改革变化的红利。”李仕强表示,一直在密切关注三板市场改革制度的实施和市场生态的变化,希望能在适当的时机捕捉到三板市场新的投资机会。专户产品基于过往投资运作的经验,相对比较成熟,加之灵活性,可能更适应分层后新

三板的生态,实现跨层次投资。

北信瑞丰基金表示,公司专户部一直有专门的新三板投资产品,未来也将发行专门投资新三板的产品;公募部门也计划根据监管的要求和节奏,发行专项投资新三板的公募基金,其中80%以上的资金投资于新三板精选层,初期不做主题限制,将在精选层中精选有长期投资前景的个股,分散投资,做长期价值投资。

新三板相关投研人员也在“集结”。博时基金相关人士表示,自从公司投研一体化改革以来,从TMT和新能源组、大健康组、高端装备等投研小组抽调30人左右的团队,对包括新三板挂牌公司在内的创新、创业型公司进行重点研究,目前投研人员已做好了投资新三板的准备。

“我们投研部一直有研究员对新三板作专门的跟踪,未来计划安排2-3名研究员,1名基金经理专门从事新三板相关股票的投资。”北信瑞丰基金也表示。

## 解决流动性困扰

新三板的流动性也是公募基金的关注焦点。基金业内人士表示,一方面可以跨市场进行投资,丰富选择范围;另一方面,在新三

板的投资中更多聚焦头部公司和优质赛道,坚持估值与成长相匹配的选股思路,方可应对公募基金对流动性的较高要求。

“流动性一直以来是三板市场投资的困扰,微观而言,在新三板标的的选择上,可能需更多聚焦于部分稳健增长的头部公司和优质赛道的成长企业,这类企业能获得更多认可,流动性也相对较好。

北信瑞丰基金也表示,未来除应付申购赎回,基金对于三板市场流动性的要求并不特别高。但当前新三板的流动性状况,并不能完全达到这部分要求,希望未来新三板在流动性上能有所提升。投资方面,要坚持估值与成长性相匹配的选股思路,对高估值的接受度并不高。

此外,在定向发行上,北信瑞丰基金建议,在现有的科创板和主板发行规则的基础上略放松,体现出新三板自身的特色,但要做好投资者保护工作,对信息披露的要求要在现有基础上提高。投资者可承担投资失败的风险,但不能接受信息披露上出现虚假、片面和滞后的行为。

## 定增项目大单不断 基金热衷参与“春季打折”

□本报记者 徐金忠

再融资新规落地以来,定增市场生机勃勃。统计数据显示,近一个月内,两市共计有13个定增重组方案出台,披露的募资金额高达415亿元。面对自带折扣而来的定增项目,公募基金机构积极参与其中。基金机构认为,当下多数公司估值水平较为合理,且再融资新规落地能够享受政策红利。上市公司定增带来的“春季打折”机会已成为基金机构重点关注的对象。

## 定增市场活跃

Wind资讯数据显示,截至上周末,近一个月内两市共计已有13个定增重组方案出台。统计显示,上述定增重组方案中披露的募集资金总额高达415亿元。其中,一些大单引人关注。

例如,闻泰科技披露,公司拟以发行股份及支付现金的方式,收购合肥裕芯4名股东之上层出资人的有关权益份额。上述交易各方合计持有合肥裕芯权益23.77%,作价63.34亿元,其中闻泰科技拟以90.58元/股价格,向上述交易对方合计发行6826.8万股(锁定期12个月)支付对价61.84亿元,并支付现金对价合计1.5亿元。同时,公司拟采用询价方式,向不超过35名投资者发行股份(锁定期6个月)募集配套资金不超过58亿元,用于支付本次交易现金对价、标的公司项目建设、补充上市公司流动资金以及偿还上市公司债务等。

数据显示,以预案公告日位于2月14日后作为筛选标准,截至目前合计已有超过200家A股公司发布了定增预案,已公布的预计募金额合计超过3500亿元。

安信证券指出,当前定增市场已经重新活跃,科技行业公司对再融资新规反应积极。提前锁价成为定增主流定价方式,高折价率吸引了包括大股东、大股东关联方、公募基金在内的众多投资者。同时,项目融资和补充流动性成为定增的主要目的。并约定增有望再度崛起,迎来新的“繁荣期”。

## 机构积极参与

上市公司定增融资活跃,基金机构积极参与。例如,日前公布的世纪华通募集配套资金非公开发行股票发行情况报告书显示,发行对象中就有国泰基金、广发基金、华安基金等公募机构。此外,还有太平洋卓越港股量化优选产品、中国人保资产安心增值投资产品、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)-高毅鄞山1号远望基金等资产管理机构和产品参与其中。

而此前还有兴证全球基金(原兴全基金)旗下兴全合润分级混合、兴全社会价值三年持有期混合、兴全多维价值混合、兴全社会责任混合、兴全合泰混合以及专户产品兴全特定策略52号集合资产管理计划、睿远基金旗下的睿远成长价值混合、睿见7号集合资产管理计划等参与认购立思辰定增股份的案例。而赤峰黄金发布的非公开发行A股股票预案中,同样出现了前海开源和工银瑞信的身影。此外,还有富国基金、财通基金等公募机构参与了恒邦股份、麦迪科技等公司的定增。

安信证券认为,基金公司可以对已覆盖上市公司保持持续沟通,摸底潜在市场机会,提前做好基本面研究,筛选和储备一批重点标的,把握未来的定增机会。建议定增的参与者重视精选个股以及风险控制,要着眼于公司的长期价值和基本面,重视潜在风险评估,特别是商誉减值风险和股权质押风险等。避免落入“高估值、高商誉、高承诺”陷阱。

国泰基金认为,当前A股多数公司估值较为合理,长期风险不大,定增市场的参与者或可把握政策红利期,积极布局定增市场。公司会优先选择股价低位、估值低位的股票,规避短期市场热点,并充分把握解禁期业绩释放情况。

“定增机会属于下行风险有限,上行机会较大的情况。但是,目前各路资金集中参与定增市场机会,对机构寻找和挖掘优质机会的要求比较高,未来各家机构在定增业务上也会有分化。”上海一家基金公司基金经理表示。

## 看好后市结构性机会

# 百亿私募大手笔加仓

□本报记者 李惠敏 林荣华

3月以来,全球金融市场大幅波动,A股也出现调整。在此背景下,私募基金整体明显减仓,不过百亿私募近期却在逆向加仓,仓位指数创历史新高。私募机构普遍认为,展望二季度,A股市场估值水平具备吸引力,但存在结构性分化迹象,需在底部区域保持耐心。

## 加仓动作明显

据私募排排网不完全数据显示,截至2020年3月底,国内共有40家私募跻身百亿私募。从收益来看,百亿私募一季度平均收益虽未能翻红,但总体表现远胜于同期大盘。具体看,有数据统计的33家百亿私募今年一季度平均收益为-1.95%,其中,股票策略百亿私募平均收益为-2.29%,同期沪深300指数下跌10.02%。

与此同时,百亿私募近期加仓动作却非常明显。根据私募排排网组合大师最新监测数据显示,截至4月10日,股票私募整体仓位指数为69.95%,环比此前一周整体减仓3.57个百分点。其中,百亿私募逆向加仓9.28个百分点,仓位指数高达90.55%,创历史新高。数据显示,有九成百亿私募仓位在八成以上。在股票私募中,仓位超八成的私募占比不足五成。

“前期出于控制回撤和防范系统性风险的角度,大幅减仓至中性水平,近期市场反弹明显,从结果看,此次择时操作并不成功。”一位前期减仓的私募基金经理表示,考虑到不少个股近期反弹幅度不小,将逐步加仓,关注业绩增长更快的公司和基本面超预期的个股。

津京资本表示,短期维持均衡仓位,基于中长期视角选择优质标的坚定持有,另一方面,在市场再次出现恐慌之时,应保持逆向思维积极应对。

另一位近期未大幅减仓的私募基金经理指出,考虑到海外流动性充裕,叠加国内复工复产情况良好,A股并没有大的系统性风险。在当前环境下,市场可能以震荡和宽幅波动为主,依旧存在结构性机会。

## A股具备配置吸引力

多家私募表示,当前A股市场估值水平具备配置吸引力,但结构性分化迹象存在。未来若海外市场大幅波动,仍有可能对A股市场产生阶段性冲击。

凯丰投资表示,周期板块和TMT板块近期相对较弱,未来随着利率下行,周期基建板块和TMT板块或会相对跑赢内需消费板块,A股市场短期或跑赢港股和美股市场。

“中长期来看,中美经济处于库存周期的上升初期,疫情虽然对短期流动性有影响,但超额流动性依旧充裕,权益投资环境友好;A

股市场估值水平具备配置吸引力,结构性分化依然存在;中期仍需对海外市场的风险保持警惕。”津京资本表示,从风险溢价和相对价值的角度来看,A股处于重要的底部区域,尽管盈利层面的结构性变化仍有待观察,流动性对资产价格的积极影响已形成趋势,需在底部区域保持耐心。

格上研究中心表示,对A股市场而言,目前估值处于历史均值下方,具备长期战略性配置机会。全年的底部区域基本探明,A股下行空间有限,因此,建议投资者抓住机会进行长期布局。从布局方向来看,今年外需会减弱,主要以内需提升发力,而内需主要以基建、消费为主。建议以股息率高,估值低的周期以及消费行业龙头个股为主要方向;同时,在流动性充裕、政策利好以及科技成长板块景气度回升的背景下,科技成长板块仍然是今年布局的主线。

# 加速金融与科技深度融合,江苏银行的智慧化进击

近年来,银行业与金融科技“合体”趋势愈发明晰,从近期上市银行陆续公布的2019年报可以得到佐证。

日前,一直以来坚持打造“最具互联网大数据基因的银行”的江苏银行发布年报。作为国内城商行前三甲,同时也是全球百强银行,这家素有灵活高效优势的“不大不小”的银行及时战略卡位,紧抓智慧化变革主线,加速金融与前沿技术深度融合,业务端在金融科技赋能下多点开花,质量效益规模稳步提升,提供了一个银行业“智慧化”转型的典型样本。

## 业绩增长强劲

4月10日,江苏银行发布年报,该行2019年资产规模首次突破2万亿元,同比增长7.23%,增速适中,体现了稳健的成长性。

体量持续增长的同时,盈利能力也稳步提升。江苏银行实现营业收入449.74亿元,同比增长27.68%,在已发布年报、业绩快报的上市银行中排名前列;归属于母公司股东净利润

146.19亿元,同比增长11.89%,已连续四年保持两位数增长,该行上市后现金分红、每股收益也一直稳中有升。报告期内,江苏银行净息差从2017和2018年的1.59%提升至1.94%,中间业务收入增长,非息收入占营收比例进一步提升至43%,手续费和佣金收入同比增长15.23%。

该行不良率也持续下降至1.38%,资产质量持续向好,拨备覆盖率较期初提升了28.95个百分点,升至232.79%,保持了较高的风险抵御能力。

## “智慧化”战略突进

面对内外部经济环境变化,江苏银行实力成色仍不断提升,发展势头强劲。这背后,该行顺势升级,“智慧化”战略突进是核心原因。

公开资料显示,早在多年前,江苏银行就对发展金融科技及时战略卡位,明确提出“着力打造最具互联网大数据基因的银行”,该行直销银行、物联网金融等“拳头产品”也逐渐享誉

业内。前瞻战略初显成效,该行继续谋势而动。2018年,在全面评估上一个五年规划、深刻分析未来形势演变趋势的基础上,江苏银行明确了未来五年的战略目标和战略重点,把“智慧化”置于“四化”战略的首位,2019年正是其新一轮五年战略发展规划起步实施之年,深入推进“智慧化”战略也开了个好头。

年报显示,这一年,江苏银行金融科技方面投入明显加大,金融科技资金投入达到6.89亿元,占全年归属于母公司股东净利润比例4.71%,较前一年提升超过3个百分点;成立了金融科技委员会,建立了常态化的议事机制和敏捷开发模式,统筹推进创新项目,快速验证,快速落地上线,实现“涌现式进化”。该行积极把握线上化、数字化、场景化发展趋势,将科技基因渗透到营销获客、产品研发、风险管控、流程再造等经营管理各个领域,一个充满创新活力的金融科技生态圈

正在形成。报告期内,江苏银行不断深化技术与业务融合模式,建立敏捷运行模式,优化考核激励机制,科技引领下的整体协同性持续提升;不断优化IT治理体系,加快重大创新项目建设,对5G、区块链、人工智能等技术持续深入研究,在互联网贷款、智能投顾、线上票据贴现、线上动产质押、跨境业务等领域落地的产品扩面成效。

## 科技全面赋能业务端

对金融科技的执着耕耘,为江苏银行业务端发展带来了澎湃动力。其中,“智慧零售”升级蝶变颇具代表性。

年报显示,2019年,江苏银行充分运用互联网、大数据、人工智能、生物与图像识别等技术,推出手机银行5.0版、直销银行5.0升级版,实现网点柜面、智能柜台“无卡”办业务,开放以“PC+小程序”双平台,持续拓展线上零售应用场景生态圈。截至报告期末,该行手机银行总客户数突破700万户,

据第三方机构统计,月活客户数排名城商行领先,年内累计交易金额超过2万亿元;直销银行在中科院《互联网周刊》发布的2019年度银行业直销银行排名中,位居前列。

在科技引领作用下,江苏银行“智慧零售”转型不断深化,线上线下两翼齐飞,零售金融业务规模、效益实现了历史新突破。报告期内,该行零售金融业务实现营业收入104.04亿元,同比增长61.91%;净利润39.02亿元,同比增长32.94%。截至报告期末,零售存款2935亿元,同比增长35.92%;零售贷款余额3759亿元,同比增长38.96%。从增量上来看,零售贷款增长占贷款总额增长的比例高达70%。

除了零售,该行曾被央视新闻报道过的线上秒贷小微明星产品“税e融”,也在大数据等前沿技术加持下继续闪耀光芒。2019年,江苏银行“税e融”网贷产品累计服务小微企业3.1万户、放款金额544亿元。依托大数据和

人工智能技术,该行自主研发了“黄金眼”风控系统,综合服务、智慧风控能力不断提升,有效助力破解小微融资难、融资慢、融资贵问题。根据媒体公开报道,2019年全国两会部长通道中,央行党委书记、银保监会主席郭树清对江苏银行运用大数据技术服务好小微企业的做法予以表扬。

运用物联网、区块链技术,江苏银行2019年创新推出物联网金融2.0产品,物联网金融新增发生额突破百亿元,有效解决钢贸等传统行业的融资难题,既服务了实体,又拓展了业务范围,荣获2019年“江苏省金融创新奖”。

江苏银行还大力推进智慧网点建设,加快柜面无纸化改革,缩短业务办理时间,打造轻盈、高效、安全的客户服务体验。引入人工智能,开启智能集中授权新模式,智能授权占比60%,不仅业务授权的风控和效率得到了大幅提升,也释放出更多柜面人力。