



# 理财产品“提前退场” 投资者何去何从

资产运作情况宣布理财产品提前终止。

记者梳理发现,宁银理财的做法并非个例。据不完全统计,仅6月份以来,已经有多家银行理财子公司超20款理财产品宣布提前终止。其中,6月11日,中邮理财发布中邮理财邮银智·鸿运定制6号(盛鼎版)人民币理财产品提前终止事项公告称,拟于6月17日提前终止该理财产品;6月13日,民生理财发布公告,将提前终止民生理财富竹安盈6个月封闭6号理财产品。

## 理财产品“净值化”成新常态

那么,理财产品为何接连提前终止?记者查询梳理各理财产品发布的产品提前终止公告发现,部分理财产品因其所投资资产提前终止,如民生理财发布公告,由于产品所投资的资产提前终止,为了保护投资者权益,决定于6月11日提前终止民生理财竹竹固收类两年封闭150号理财产品;部分理财产品采取止损策略,即达到目标收益则立刻全部赎回,如招商银行的两款产品原预计到期日分别为2025年5月14日和2025年5月23日,但根据该产品产品说明书的相关约定,该产品现已达到止损条件,故提前终止。

更多的是对未来市场运行和预期利率

的担忧。例如,中邮理财邮银智·鸿运定制6号(盛鼎版)人民币理财产品提前终止事项公告称,当前市场利率大幅下行,影响产品未来运作,在目前产品实际业绩未达到业绩基准的情况下,为了保护投资者利益,产品管理人决定提前终止本产品;华夏理财先后发布公告,根据市场及投资运作情况,为最大程度保障投资者利益,经审慎评估,决定于5月30日提前终止华夏理财现金管理类理财产品93号,于6月5日提前终止华夏理财现金管理类理财产品92号。

2022年起,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》开始正式实施,投资者以前熟悉的保本保息理财产品正式退出历史舞台,全面净值化时代到来。我市多位业内人士告诉记者,在净值化时代背景下,理财产品提前退场或是理财产品适应净值化管理的一种方式,也已经成为“新常态”。

## 提前“退场”资金建议灵活处理

理财产品提前终止,将给消费者带来什么影响?记者咨询我市有关银行相关负责人了解到,部分理财产品提前终止会导致消费者无法获得预期收益,同时,被退还的本

金及收益或将闲置在账户中,无法产生收益。

“但市民也无须过度恐慌,这对他们来说并不一定是坏事。”我市一位资深理财经理说,一方面,部分银行选择提前终止部分产品有利于机构推动理财产品转型,优化产品体系;另一方面,提前终止有利于及时止损,减少因产品业绩不佳导致的资金损失。“无论出于哪种考虑,对于投资者来说都是有益处的。”

针对提前退还的本金,多位理财经理建议,投资者在没有决定资金“何去何从”前,可以考虑零钱理财,在需要用钱时随时赎回。同时,要学会有效平衡风险和收益,根据产品的特性,包括产品底层资产是何构成、会有多大的波动以及波动幅度是否在自身接受范围内等,来选择理财产品,对于大部分市民来说,低风险产品和中低风险是较为合适的选择。

一分风险,一分收益。需要提醒市民的是,千万不要盲目相信所谓的“高收益”产品。保本型理财产品已正式退出市场,“卖者尽责、买者自负”成为理财市场的新阶段,投资者在选择理财产品时要平衡风险承受能力与收益预期,有需要还可向金融机构寻求专业理财建议。

本报记者 顾凌 张水兰



## 加强逆周期调节 转融券昨起暂停

据新华社北京7月11日电 记者从证监会获悉,为维护市场稳定运行,经充分评估当前市场情况,证监会依法批准中金公司暂停转融券业务的申请,自2024年7月11日起实施。存量转融券合约可以展期,但不得晚于9月30日了结。同时,批准证券交易所将融券保证金比例由不得低于80%上调至100%,私募证券投资基金参与融券的保证金比例由不得低于100%上调至120%,自2024年7月22日起实施。

融资融券是资本市场重要的基础性制度之一,对平抑非理性波动、促进多空平衡与价格发现、吸引中长期资金入市具有积极作用。2023年8月以来,证监会根据市场情况和投资者关切,采取了一系列加强融券和转融券业务监管的举措,包括限制战略投资者配售股份出借、上调融券保证金比例、降低融券融券市场化约定申报证券划转效率、暂停新增转融券规模等;同时要求证券公司加强对客户交易行为的管理,持续加大对利用融券交易实施不当套利等违法违规行为的监管执法力度。

据介绍,截至2024年6月底,融券、转融券规模累计下降64%、75%。融券规模占A股流通市值约0.05%,每日融券卖出额占A股成交额的比例由0.7%下降至0.2%,对市场的影响明显减弱,为暂停转融券业务创造了条件。此次调整对存量业务分别明确了依法展期和新老划断安排,这有助于防范业务风险,维护市场稳健有序运行。

证监会表示,下一步,将深入贯彻落实《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》,坚持问题导向和目标导向,始终维护制度公平性和提升市场内在稳定性放在突出位置。同时,根据市场情况,加强日常监管和逆周期调节,对不当套利等违法违规行为从严打击,保障市场稳定运行,切实维护投资者合法权益。

## 6月资产管理信托市场呈“双升”态势 发行规模破千亿元

据新华网 受季节和监管政策等多重因素影响,6月资产管理信托发行和成立呈现“双升”态势。据用益金融信托研究院最新报告显示,该月全市场共发行2300余款资产管理信托产品,规模超千亿元。与此同时,非标类信托产品资金募集大幅增加,标品信托产品的成立规模稳中有升。

具体来看,据公开资料不完全统计,6月共计发行资产管理信托产品2371款,环比增加416款,增幅为21.29%;发行规模1037.49亿元,环比增加147.06亿元,增幅为16.52%。信托成立数量及规模也增加明显。当月共计成立资产管理信托产品2150款,环比增加277款,增幅14.80%;成立规模为613.90亿元,环比增加136.35亿元,增幅为28.55%。

用益金融信托研究院研究员喻智分析称,6月资产管理信托市场发展成立均明显增长。一是季节性因素的影响。随着二季度的收官,基于业绩与考核的压力,信托公司6月产品投放及资金募集均有较为积极表现。二是监管措施的连续出台。6月政信业务、组合投资业务以及标品信托估值办法等系列监管措施的收紧,资产管理信托市场出现明显的调整,工商企业信托业务暴增,政信业务投向地区调整都是监管收紧较为明显的体现。

虽然6月资产管理信托市场整体呈现增长之势,但不同类型产品却各有不同表现。按信托功能分,融资类产品规模占比大幅反弹回升。按收益类型分,浮动收益型产品成立规模占比大幅下滑。

另外,6月份非标类产品成立数量为984款,环比增加19.73%;成立规模为399.76亿元,环比增加44.96%。对此,喻智表示,非标类信托产品成立出现明显的回暖,但是增长最为突出的是工商企业类信托业务,相较于过去以政信业务为主要增长点,非标信托业务受监管收紧影响出现较为明显的转变。

数据显示,6月基础产业信托成立规模229.29亿元,环比增加14.12%;投向金融领域的产品成立规模62.25亿元,环比增加27.72%;工商企业类信托成立规模100.08亿元,环比增加3.11倍。

## 四家券商预告半年报 自营业务成业绩“胜负手”

据新华网 日前,首批券商2024年半年度业绩预告出炉。具体来看,东兴证券、红塔证券、首创证券等上半年净利润同比增长至少超过50%。

东兴证券预计,上半年实现归属于母公司所有者的净利润5.3亿元至6.3亿元,与去年同期相比,将增加1.80亿元到2.80亿元,增幅51.47%至80.05%。红塔证券预计,上半年实现归属于母公司所有者的净利润为4.49亿元,与去年同期相比增加1.54亿元,增幅52.27%。锦龙股份预计,上半年实现归属于上市公司股东的净利润为-7290万元至-3790万元,虽未实现盈利,但亏损大幅收窄,同比增长52%至75%。锦龙股份表示,报告期内,公司控股子公司中山证券实现扭亏为盈。首创证券预计,上半年实现归属于母公司所有者的净利润4.55亿元至4.95亿元,与去年同期相比,增加1.80亿元至2.20亿元,增幅65.44%至79.98%。

总体来看,自营业务表现不俗是这些券商业绩增长的主要原因。东兴证券表示,报告期内公司投资业绩大幅增长,推动整体经营业绩同比大幅提升。

华创证券非银团队预计,上半年43家上市券商实现营业收入1901亿元,同比下降16.5%;实现归母净利润668亿元,同比下降18.4%。从业务板块看,轻资产业务出现下滑,自营业务收入同比增长64亿元,或为唯一增长的主营业务。

## 南通首笔柜台债券业务落地 系全省单笔最大金额

本报讯 (通讯员冯慧敏)5日,在中国人民银行南通市分行指导下,如皋农商银行成功通过中国农业银行同业债券宝办理一笔柜台债券业务,成功认购“23附息国债13”1亿元。这是南通市具有银行间债券市场成员资格的中小法人银行首次通过柜台渠道进行债券投资,创下全省柜台债券单笔交易最大金额。

柜台债券市场是银行间债券市场的延伸,有利于提升市场活跃度,促进市场分层。传统上,债券交易主要发生在交易所或银行间市场,而柜台债券业务则是通过银行等金融机构的柜台系统进行交易,机构投资者可通过柜台业务开办行投资包括国债、地方政府债券、政策性银行债券等多种类券种,交易过程更加灵活、报价服务更加便捷,交易种类更加丰富。此次通过多方沟通协调,如皋农商银行与合作方达成一致意向,落地全市首笔业务。

## 南通市产业投资母基金投资企业一线观察之六:

# 派菲克:致力打造现代化智慧水厂



“通常一个传统水厂是通过工程化模式来建设的,质量不可控,依赖设计、建设及施工单位的素质和经验,我们的建设模式有效解决了这个痛点。”近日,上海威派格智慧水务股份有限公司水厂事业部总经理黄刚告诉记者,公司致力于通过智能化、标准化驱动的产品化引领行业的变革,有效提高水厂的生产效率和水质稳定性,降低人工操作的误差和劳动强度,进一步提升供水服务保障能力。

上海威派格智慧水务股份有限公司是集水务行业规划咨询、专业智能硬件、行业

物联网、水务专用软件与行业平台为一体的,以工业互联网为核心理念的水务行业集成性科技公司。位于苏锡通园区的江苏派菲克智慧水务有限公司是上海威派格智慧水务股份有限公司的全资子公司,该公司基于对客户的深入洞察,携团队多年凝聚的水厂优化设计、自动化系统集成,致力于帮助客户打造现代化智慧水厂,提供涵盖产品开发、系统集成、工程交付、运维服务于一体的整体解决方案及全生命周期服务。

虽然南通基地暂未投产,但是派菲克却“有备而来”。依托威派格“智能硬件+

专业软件+水务平台+行业物联网+全面服务”的一站式综合能力,拥有近30年水厂建设经验的核心团队及成员组建而成的派菲克骨干团队,在成立后的第二年,派菲克就在行业里崭露头角。该公司在南通举办了第一届《城镇净水厂建设与运维技术推广交流会》,在交流会上发布了乡镇智能一体化水厂和城市智慧水厂解决方案,提出水厂建设模块化、标准化、智慧化的理念和定位,并成功落地CG-3000吨/天一体化水厂项目和智能加药系统。

“我们在南通快速生根,更在南通努力深耕。”黄刚说,这离不开南通市产业投资母基金真金白银的支持,更离不开基金团队一路陪伴。2021年,威派格计划于苏锡通园区建设智慧水务产品研发及集成制造基地,南通市产业投资母基金旗下南通苏通重大产业项目基金看好其在数字化水厂研发和制造上的先进经验,为进一步支持威派格服务城乡百姓民生,推动农村供水的高质量发展和城镇供水数字化转型,积极参与

项目投资,为企业落地发展提供了有力支持。据了解,南通基地投产后将生产大型装配式水厂、集装箱一体化水厂、智能消毒系列装置、农村饮用水泵站及加压设备等产品,并致力于智慧水厂需求下的软硬件研发。

如今,智慧水务产品研发及集成制造南通基地投产在即,江苏派菲克智慧水务有限公司将锚定数字化水厂研发和制造核心定位,推动城镇供水和农村供水民生领域数字化发展,塑造装配式、产品化和智慧化三大竞争优势,全面满足市场需求,努力构建更智慧、更绿色、更持续的行业健康发展生态。

本报记者 顾凌



南通好投公众号

## 三成以上国民有听书习惯、35.4%的用户选择付费订阅——

# “耳朵经济”焕发消费新“声”机

据新华社北京7月10日电 相关企业4万余家,三成以上国民有听书习惯、35.4%的用户选择付费订阅,预计2028年在线音频市场收入增长至510亿元……我国“耳朵经济”正处在飞速发展阶段,这条小众的内容赛道正在走向大众化。

近几年,以播客、听书为代表的“耳朵经济”发展迅速。天眼查数据显示,目前中国有“声音经济”相关企业4万家,其中约1.36万家为2019年以后新注册的企业。艾瑞2023年中国网络音频产业研究报告显示,音频平台的内容数量也实现了显著增长,2023年数量是2016年的135倍,是2020年的9倍。预计国内音频用户规模将在2026年突破3.5亿。

“音频市场现阶段已经形成了较明显的以头部平台为领先优势的格局,优质内容的生产能力也越来越强。”复旦大学新闻学院教授张忠安表示。播客作为“耳朵经济”重要承载形式,这两年保持了飞速发展的态势。CPA中文播客社区发布的《2024播客营销白皮书》显示,截至2023年5月,中文播客累计数量已经达到5.7万档,相较于2020年同期有近6倍增长。小宇宙App团队介绍,2023年小宇宙新增了32610个播客节目、30多万个单集。

“区别于目前快速的新媒体形态,播客算是一种‘慢媒体’。目前播客的创作者还没有被挖掘完毕,荔枝每年都会以活动的形式激发内容创作者的创作热情和潜力。总体来看,目前行业存在较大的创新突破空间。”荔枝App业务负责人贺景表示。深夜谈话播客网络至今已延伸出十余档播客节目,旗下王牌播客《大内密谈》每期稳定收听人数已从2017年左右的100万人增长到目前的超过400万人。“硬件和技术的升级、内容的多元化是播客行业近两年飞速发展的根本原因。”深夜谈话播客网络CEO何丹阳表示,“一方面,无线耳机的普及降低了人们用音频打发碎片化时间的门槛,以断点续播为代表的一批实用功能的普及则

大大提升了播客体验和拉新效率;另一方面,整个播客市场从内容形态上变得更加多元,能够满足更多听众找到与自己兴趣点相吻合的节目。”

在播客发展势不可挡的同时,听书这一数字化阅读新方式也在快速增长。喜马拉雅4月份发布的《2024春季有声阅读数据报告》显示,2024年第一季度喜马拉雅人均有声书听书量达到9.7本,高于去年同期的8.8本。

在内容多元化与新技术的加持下,越来越多用户愿意为“耳朵消费”买单。今年4月份发布的《2023年度中国数字阅读报告》显示,音频平台74.1%的用户有过付费订阅经历,35.4%的用户选择付费订阅,年均付费金额174.3元/人。

记者了解到,目前除了内容付费,荔枝App已形成了虚拟礼物、音频广告、付费专辑等多场景多元化盈利来源。“尤其是2021年以后,播客被更多人认识,广告主接受度变高了,播客的广告规模趋势向好。”贺景说。“广告投放、自身创立的

MCN(多频道网络)机构、周边产品、共同旅行、线下活动等是深夜谈话目前收入的几大来源。”何丹阳也透露。

专业咨询机构CIC灼识咨询公布的数据显示,中国在线音频市场的收入从2018年的40亿元增长至2023年的250亿元,并预计到2028年将进一步增长至510亿元。

展望播客的发展趋势,贺景说:“从用户数量来看,中国目前是全球最大的在线音频市场。但目前中国在线音频市场的用户基础仍处于渗透期,未来仍有巨大的增长潜力。预计今年播客人群将从一线城市向三四五线城市扩散。”

相关政策的出台,为“耳朵经济”发展再添动力。2023年12月15日,七部门联合印发的《关于加快推进视听电子产业高质量发展的指导意见》强调,要抓好技术创新和筑牢产业基础,推动视听电子产业的高质量发展。

“未来,‘耳朵经济’的发展会呈现相对稳健的走向,爆发性增长的可能性相对较小。”张忠安谈道,“预计‘耳朵经济’将在情绪价值和知识价值两个维度得到较好释放。”