

机构基金定增热情攀升

看好中长期发展前景

本报综合报道 爱尔眼科定增结果日前出炉,工银瑞信基金、广发基金、华夏基金等多家头部基金公司,以及瑞银集团、摩根士丹利等知名外资机构均参与了爱尔眼科的定增。除了爱尔眼科,近期还有派克新材、丰元股份等上市公司的定增吸引了易方达基金、财通基金等基金公司参与。

机构人士表示,未来几个季度,对于股票市场整体是比较乐观的,市场经过回调后,定增的吸引力越来越大。对机构投资者而言,定增除了提供一定价格上的折扣外,更重要的是能够带来一次大量建仓的机会。



(图片来源于网络)

定增结果出炉

10月11日晚间,爱尔眼科披露了向特定对象发行股票并在创业板上市上市公告书,公告显示,此次定增发行价格为26.49元/股,发行数量1.33亿股,募资总额35.36亿元。新增股份将于10月14日上市。10月11日收盘,爱尔眼科股价报收27.14元/股,此次定增发行价较这一价格折价约2.4%。

根据上市公告书,爱尔眼科此次定增发行对象最终确定14家,其中包括多家国内大型基金公司以及外资机构。14家机构中,工银瑞信基金获配2378.26万股,获配金额达6.3亿元,获配金额最多;广发基金紧随其后,获配2042.28万股,获配金额为5.41亿元。

外资机构中,UBS AG(瑞银集团)获配1845.98万股,获配金额达4.89亿元;摩根士丹利获配金额为2亿元,J.P. Morgan Securities plc(摩根大通证券)获配金额为1.7亿元,麦格理银行获配1.54亿元。此外,国泰君安证券获配766.33万股,获配金额为2.03亿元。

众多机构积极参与

除爱尔眼科外,近期多家上市公司的定增均引来众多机构积极参与。

10月10日晚间,军工股派克新材公布的非公开发行A股股票发行情况报告书显示,16名投资者以121.48元/股的发行价格共计认购1317.09万股,募资总额16亿元。

16名投资者中包括15家机构投资者,其中6家公募基金、4家私募基金、2家外资机构,头部券商、保险资管、上市公司各1家。

易方达基金、财通基金、诺德基金、兴证全球基金、国联安基金获配金额分别为2.26亿元、1.71亿元、1.19亿元、9100万元和5000万元,获配数量分别为186.04万股、140.76万股、97.96万股、74.91万股和41.16万股。

私募基金方面,北京首新金安股权投资合伙企业获配123.48万股,获配金额1.5亿元;无锡金投控股有限公司获配49.39万股,获配金额6000万元;共青城胜恒投资旗下“胜恒名匠九重风控策略1号”获配41.16万股,获配金额5000万元。

化工股丰元股份的定增,同样引来一众机构参与。定增上市公告书

显示,丰元股份此次非公开发行新增股份2211.24万股,募资总额9.4亿元。定增发行对象包括UBS AG、财通基金、招商证券、光大证券等15家机构和个人。公募基金方面,财通基金、诺德基金、华夏基金参与其中。

把握中长期机会

一家大型基金公司基金经理表示,因为锁定期的存在,机构参与定增一定程度上说明其对相关上市公司的长期看好。近期市场经过回调,定增的吸引力越来越大。对机构投资者而言,定增除了提供一定价格上的折扣外,更重要的是能够带来一次大量建仓的机会。

另一位基金经理表示,虽然近期定增折价率有所收窄,但当前市场估值处于底部区间,参与定增具有很好的风险收益和性价比。

诺德基金基金经理谢屹认为,四季度是一个比较重要的时间窗口。在未来的一个季度,诸多对A股的不利因素大概率会消退。中国经济自身的复苏会成为主导因素,并驱动A股同步复苏。他对后市保持乐观,认为目前是布局权益类资产的良好时机。(万宇 张凌之)

建行茂名市分行 首个“适老服务特色 网点”落地

为进一步完善金融助老服务体系,便捷的金融服务帮助老年人跨越“数字与年龄的鸿沟”,近日,建行茂名市分行打造的全市首个适老服务特色网点——建行官渡支行隆重开业。

在环境建设方面,网点采用防滑地板,避免老人脚底踩滑摔伤;减少不必要的高差、转折和遮挡等设计,让长者行动更安全。网点入口平台宽度,各公共区域大门宽度、通道宽度、卫生间宽度均考虑了老年客户的需求;无障碍通道、无障碍洗手间,带扶手的座式便器、一高一低两个洗手台等设计,既方便普通客户,更关照了行动不便及坐轮椅的老年客户。除此之外,网点公共区域照明亮度较一般网点高0.5倍至1.0倍,并合理安排光照的匀称性,适老化座椅、可移动填单台等家具以安全性、舒适性为原则,处处体现亲老适老的人文关怀。

在金融服务方面,在网点内部设置单独老年客户茶文化交流区及老年客户“阅览室”,搭建老年人社交休闲场所。自助设备配有字体放大、语音提示等功能,便于老年客户理解与操作;网点自助设备区专门配置适老ATM机,适当降低自助柜员机的操作面高度,方便老年客户使用。该网点设立“老年爱心助手”“长者服务窗口”优先服务老年客户。打造长者服务“劳动者港湾”爱心港湾,制作大字版《老年人防骗知识手册》,广泛开展各类适老服务主题宣传活动,丰富老年客户精神文化生活,提升老年客户金融素养。(刘伟英)



工行开展信用卡分期(贷款) 费率优惠活动

工银“融e借”限时特惠:即日起至2022年10月31日办理工行个人信用消费贷款“融e借”活动进行中,1年期贷款年化利率低至3.99%,纯信用,放款快,可随借随还,按天计息。适用客群:工行存量已有信用卡额度客户,公务员、事业单位、国有企业、代发工资单位等客群。

工银“e分期”限时特惠:即日起至2022年10月31日,办理工银信用卡“e分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.175%,近似折算年化利率(单利)低至3.85%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17.5元,最长可贷5年,最高可贷30万元,还有机会领取微信立减金。适用客群:已有工行信用卡客户(无信用卡客户可到工行网点实时申请办理)。

工银“综合消费分期”限时特惠:即日起至2022年10月31日,办理工银信用卡“综合消费分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.17%,近似折算年化利率(单利)低至3.7%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17元,最长可贷5年,最高可贷30万元,办理手续简单,可用于家装、家居、购车、旅游、教育等消费用途,还有机会领取微信立减金。适用客群:工行住房按揭贷款客户,公务员、事业单位、国有企业等优质单位员工。办理流程请咨询工行各网点,申办结果以工行最终审批为准。(黄旭杰)



心系群众 情暖金秋

——广发银行茂名分行积极开展金融知识普及活动

为持续推动金融消费者教育工作,切实提升群众的金融素养,广发银行茂名分行于9月通过多渠道全方位开展“金融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”活动,帮助消费者提升金融知识技能和水平。

坚守网点阵地,打响系列宣传活动“发令枪”

营业网点是银行进行金融服务的窗口,也是消保宣传的“第一阵地”。广发银行茂名分行在全辖所有网点设置常态化的消费者权益保护专区、悬挂宣传横幅、利用LED屏滚动播放宣传标语、利用电视机投放宣传视频,增强多元宣传效果。厅堂服务人

员主动向客户发放宣传资料并根据网点等候客户的情况,针对性地通过“厅堂小讲堂”开展金融知识宣传。

积极“走出去”,打通金融知识宣传“最后一公里”

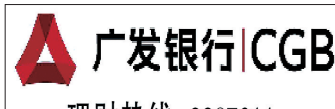
通过“五进”走出去——“一进”校园,“二进”社区,“三进”企业,“四进”商圈,“五进”农村。通过金融知识讲堂、派发提示单等方式开展面对面互动式宣传服务,运用浅显易懂的语言普及金融知识,解答消费者关于金融消费过程中的疑问。

打造“云端”平台,以数字化技术推动金融知识宣传

以“广发银行茂名分行”微信公

众号为主阵地,发布了一系列创意新颖又寓教于乐的金融知识宣传内容,同时通过“抖音”“快手”等渠道开展金融知识宣传,将金融知识渗透到人民群众生活的各个角落,营造全民学习金融知识的浓厚氛围,提高市民对金融知识普及活动的关注度。

下一步,广发银行茂名分行将持续以各种创新形式开展金融知识普及活动,弘扬金融正能量,切实提升公众的金融素养,构建健康和谐的金融消费环境。(郑辉嫻)



理财热线:2287311