

## 年内约1300只基金 分红近500亿元



进入2023年,基金产品分红态度积极。Wind数据显示,以红利发放日作为统计标准,截至5月3日记者发稿,2023年以来已有1297只基金产品(A/C类分开计算,下同)实施分红,共涉及122家基金公司,年度分红总金额为499.76亿元。

4月的最后一个交易日,包括银华安丰中短期金融债、中加聚盈四个月定开C、招商安阳A等19只基金产品同日宣布进行现金红利发放。据Wind统计,进入4月以来,宣布进行红利发放的基金产品共有324只。

从单只产品来看,中银证券汇嘉定期开放、中银丰和定期开放、华泰柏瑞沪深300ETF 3只基金产品2023年以来的分红金额超过了10亿元,分别为18.01亿元、15.02亿元以及11.93亿元。上述基金产品包括2只中长期纯债型基金和1只被动指数型基金,均为2023年首次分红。

除此之外,还有泓德丰润三年持有、长城悦享增利A、中银睿享定期开放等114只基金产品2023年的累计分红金额在1亿元以上。值得注意的是,泓德丰润三年持有的年度分红金额为9.82亿元,为目前分红金额最高的主动权益类产品。

就分红频次来看,尽管2023年仅仅过去4个月时间,但仍有33只基金分红次数已经达到了三次及以上。其中,金信民兴C、南方多元定开、同泰泰和三个月定开A、中加瑞鑫纯债、永赢通益A等9只基金产品2023年已

分红4次,而这些产品均为债券型,包括中长期纯债型基金以及混合债券型一级基金两类。

实际上,与2021年、2022年情况类似,2023年以来实施分红的基金产品中,仍以债券型基金为主。据《经济参考报》记者初步统计,截至目前,债券型基金的分红金额合计达到419.75亿元,占比约为84%。2022年全年,基金分红总金额为2729.40亿元,债券型基金的分红约为1799.96亿元,占比约为66%,同样超过一半以上。

业内人士表示,债基慷慨分红的背后,一方面是其客户多为中低风险偏好的投资者,对于稳定分红有一定诉求。另一方面,此前债券市场波动较大,分红也有利于提升基民持有体验。

整体来看,在稳健分红的同时,基金公司也开始了未来一段时间的投资布局。平安基金认为,盈利方面,经济整体仍延续趋势性修复,但修复斜率存在一定不确定性。流动性方面,国内流动性或仍将保持对经济恢复的助力。随着经济修复预期不断上升,A股整体持续修复整理。广发基金表示,从更长期的维度来看,AI有望形成较大的产业趋势,对应TMT的行情持续度可能会比较长。这个过程中可能会有一批优质公司实现盈利和市值的双重扩张,建议沿产业链方向挖掘具备竞争力的投资机会。

来源:经济参考报

## 票据利率“先下后上” 业界预计4月份信贷同比多增



4月份的金融数据发布在即。央行数据显示,去年4月份,人民币贷款增加6454亿元,同比少增8231亿元。接受《证券日报》记者采访的多位分析人士及机构预计,今年4月份信贷将同比多增。

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,参考近期票据利率走势,预计4月份信贷增速或较一季度有所放缓,但仍将保持同比多增态势。

票据利率走势是判断银行信贷状况的重要风向标。4月份,票据利率震荡下行,直到月末才有所回升。

对此,天风证券固定收益首席分析师孙彬彬表示,4月份票据利率回落,一方面符合季节性走势,另一方面也与央行引导下的资金利率回落有一定关系。

“月底最后一周的票据利率对新增信贷的指向意义更强,4月底票据利率回升,意味着4月份新增信贷不弱。”孙彬彬分析,原因在于票据融资是商业银行调节新增信贷的手段之一。每月月底,商业银

行对全月信贷投放情况也有相对全面的了解,如果实体经济融资需求不足、月内信贷投放量显著偏低,商业银行通常会在月底集中收票,票据需求增加则票据利率会有所下行。相反,票据需求减少,则利率上行。

多位专家都谈及季节性因素。光大证券首席固定收益分析师张旭说,受季节性因素影响,过去几年4月份新增贷款规模都明显低于3月份。例如,2019年至2021年,4月份增量均较前一个月下滑了50%-60%左右。2022年,受有效融资需求明显下降和季节性因素的共同影响,4月份增量仅相当于3月份的21%。

张旭预计,今年4月份贷款增量或仍较3月份有所下降,这很大程度上是因为今年3月份新增贷款较多,形成了较高基数。事实上,今年3月份的贷款较去年同期多增了约24%,增幅远超前两年水平。此外,4月份信贷增长的动能较3月份有所边际弱化,但今年4月份的信贷仍会较去年同期多增。

来源:证券日报

### 加强业务培训 提升服务能力

日前,建行淮南市分行召开2023年个人客户经理讲习班,个金部、各支行客户经理等相关人员参会。

会议首先邀请培训师做主题培训,主要围绕目前客户需求变化等方面进行了详细讲解。通过本次培训,提升客户经理对个人业务的了解和掌握,为进一步做好服务工作夯实了基础。

随后,网点分成三组,再次学习产品,共同讨论服务客户过程中遇到的问题,探讨方法,努力做好客户服务工作。

本报通讯员报道

### 历练现真功夫 能力中见火候

日前,建行淮南市分行组织召开个人住房业务调度会。会议由房金部总经理主持,业务经办行负责人及客户经理参加会议。

会议首先组织参会人员对个人住房业务操作流程的每一步进行了充分讨论。随后各与会方负责人对每个流程关键环节及步骤进行了确认。

该项业务的顺利推进,让淮南建行进一步服务好市民贡献出更大力量。

本报通讯员报道