

券商今年以来科创板跟投浮盈近26亿元

中金中信国泰君安三家占比超四成

□本报记者 赵中昊

中金浮盈居首

以12月25日收盘价统计,科创板上市股票涉及的27家保荐券商,其跟投股份的浮盈合计25.95亿元,平均下来每家券商浮盈9610.14万元,相比记者12月12日统计的每家券商平均浮盈7987.23万元,已有明显增长。不过当前的浮盈仍不及9月末水平,据记者9月24日盘后统计的数据,彼时每家券商平均浮盈接近1.5亿元。

具体看来,中金公司以4.27亿元的浮盈居于首位,其跟投的科创板股票包括聚辰股份、中国通号、交控科技、杰普特、山石网科、金山办公;其次是中信证券,其跟投浮盈为3.71亿元,跟投股票包括澜起科技、柏楚电子、传音控股、赛诺医疗、当虹科技、睿创微纳、容百科技;国泰君安以2.48亿元的浮盈居第三位,其跟投股票包括嘉必优、安恒信息、海尔生物、晶晨股份、心脉医疗。此外,跟投浮盈超1亿元的券商还有中信建投、国信证券、华泰联合、海通证券、南京证券、安信证券。

Wind数据显示,前三家券商跟投浮盈合计为10.47亿元,占总浮盈比例为40.36%,占比超四成。

从科创板个股的跟投收益来看,当前有5只科创板股票为保荐机构带来的跟投浮盈超过1亿元。其中,金山办公的保荐跟投机构以2.52亿元的浮盈居首;其次是心脉医疗,其保荐机构的跟投浮盈达1.70亿元;第三是澜起科技,其保荐机构的跟投浮盈为1.65亿元。

按照12月25日收盘价对比计算,有5只科创板股票跌破首发价,分别为久日新材、祥生医疗、昊海生科、卓越新能、杰普特。

保荐券商中,英大证券、国金证券、瑞银证券3家券商跟投科创板股票时呈浮亏状态,其中国金证券浮亏314.40万元,英大证券的浮亏为260.40万元,瑞银证券的浮亏为230.64万元。三家合计浮亏达805.44万元。

从浮盈数据来看,头部券商优势明显。中金公司、中信证券、中信建投、国泰君安、华泰联合五家券商跟投浮盈合计达14.53亿元,占27家券商跟投总浮盈的55.98%,与12月12日的集中度水平相当。

梯队格局确立

中国证券报记者统计数据发现,自9月以来,跟投浮盈前五名的券商——中金公司、中信证券、中信建投、国泰君安、华泰证券,虽排位略有变化,但集中度呈逐步上升趋势。

广发证券策略团队认为,科创板重塑了券商核心竞争力,梯队格局确立。从资本规模看,券商跟投制度考验资本实力;从研究定价看,市场化定价机制下,投行报告参考区间成为科创板最核心的“定价锚”,对券商价值发现能力提出更高要求;从资源整合看,注册制之下投行从传统通道业务向综合金融服务转型,比如绿鞋机制将投行职能从传统“卖方承销”转变为“综合发行服务”,考验投行与研究、销售等部门的业务联动与资源整合能力。

广发证券预计,2020年科创板的战略配售比重大概率提升。战略配售有利于提振投资者信心,投资收益往往更高,一是A股历史上23例有战略配售的公司一年后平均绝对收益率达到约60%,跑赢无战略配售的公司;二是科创板战略配售比重高的公司,其二级市场投资收益指标均优于战略配售比重低的公司,截至12月20日,3家30%顶配公司首日溢价率平均高达162%、现价相对发行溢价率平均高达约160%。未来战略配售仍有望吸引长线资金为非盈利企业“背书”,降低市场波动。



截至12月25日,科创板已发行上市68家公司。从保荐券商的跟投情况来看,Wind数据显示,参与跟投的27家券商跟投浮盈合计达25.95亿元,相比12月中上旬增长明显,排名前三位的中金、中信、国泰君安三家券商跟投浮盈超四成,前五名券商的合计占比更是近六成,头部化明显。此外,国金证券、英大证券、瑞银证券三家券商跟投呈浮亏状态。

政策利好不断兑现

近期券商迎来一系列的利好政策。中国结算日前修订了《结算备付金管理办法》,将股票类业务最低结算备付金收取比例由20%降至18%,预计为上市券商释放约264亿元资金,按照2.5%的年化收益率测算,则可以产生约6.6亿元的收入。

天风证券表示,随着创业板和科创板改革稳步推进、分拆上市制度落地、再融资和并购重组等政策松绑,2020年或将是股权融资大年,2020年投行业务收入同比或增长20%至662亿元。

野村东方日前正式开业,成为国内首家开业的新设外资控股合资券商,摩根大通证券获得经纪、自营、投资咨询和承销与保荐在内的四张牌照,可正式对外开展业务,证券行业对外开放趋势持续。天风证券预计,2020年或有15家以上外资券商将进入中国市场。此外,12月以来市场活跃度环比显著改善,券商有望直接受益。

中信建投证券认为,头部券商发展空间仍值得期待。一是因为在宏观经济增速下行、全球央行开启降息周期的背景下,国内货币政策长期边际宽松趋势不变,有助于市场交易活跃度的稳步提升。二是因为资本市场增量改革政策陆续落地,带动存量业务改革,为券商拓宽业务疆界。

部分科创板股票跟投浮盈情况

排名	证券简称	首发保荐机构	跟投浮盈(元)
1	金山办公	中国国际金融股份有限公司	251940631.46
2	心脉医疗	国泰君安证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司	170140596.96
3	澜起科技	中信证券股份有限公司	165031882.29
4	中微公司	海通证券股份有限公司	124074437.48
5	南微医学	南京证券股份有限公司	120011374.86
6	乐鑫科技	招商证券股份有限公司	85896000.00
7	柏楚电子	中信证券股份有限公司	78425139.60
8	安恒信息	国泰君安证券股份有限公司	73214840.44
9	虹软科技	中信建投证券股份有限公司 华泰联合证券有限责任公司	72275200.00
10	卓易信息	中信建投证券股份有限公司	70119789.60

排名	证券简称	首发保荐机构	跟投浮盈(元)
11	微芯生物	安信证券股份有限公司	69140000.00
12	安集科技	中万宏源证券承销保荐 有限责任公司	64367380.80
13	聚辰股份	中国国际金融股份有限公司	60747172.86
14	芯源微	国信证券股份有限公司	55681500.00
15	嘉元科技	东兴证券股份有限公司	54649675.08
16	华熙生物	华泰联合证券有限责任公司	47059625.40
17	睿创微纳	中信证券股份有限公司	46776000.00
18	山石网科	中国国际金融股份有限公司	44102558.70
19	航天宏图	国信证券股份有限公司	42599750.00
20	天奈科技	民生证券股份有限公司	39825000.00
21	西部超导	中信建投证券股份有限公司	39647400.00

数据来源/Wind 截至2019年12月25日 本版图片均由本报记者 车亮 摄(制图/苏振)

建行探索可持续发展扶贫新模式

□本报记者 薛瑾

近年来,国内金融机构积极投身脱贫攻坚战,涌现出了一些扶贫新模式、新亮点。日前,中国建设银行行长刘桂平在银行业保险业例行新闻发布会上介绍,建行正在探索可持续发展扶贫新模式,以“产销联动+综合服务”,助力构建首都消费扶贫大格局,已在北京探索出“首都式金融扶贫”模式。

首都式金融扶贫

“建设银行与北京市扶贫办通力合作、优势互补,共同探索一条具有北京特色、精准、可持续的消费扶贫新路径。”刘桂平指出。

据了解,建行与北京市扶贫办、北京市扶贫办合作促进会、首农食品集团有限公

司以线下的北京消费扶贫双创中心、线上的建行善融商务“北京消费扶贫特色产品馆”和“北京消费扶贫爱心卡”为载体,首创“两馆一卡”渠道解决方案。双创中心展销4000多种来自北京市对口支援的7省90县的优质产品,截至2019年11月底,双创中心扶贫交易额突破4.3亿元;特色产品馆全面实现扶贫产品的在线展示、网上交易、在线支付、物流跟进等一站式电商服务,上线特色扶贫商品近900种,构建起“建行+善融+地方政府+地方扶贫龙头企业+贫困户”的电商扶贫模式。

今年1月,建行北京市分行与北京市扶贫办、北京市扶贫办合作促进会合作发行了兼具金融功能与扶贫元素的信用卡——“北京消费扶贫爱心卡”。截至目前,该信用卡的发卡量已突破60万张,消费交易额达19

亿元。

在绿色通道外,建行北京市分行还联合北京地区的企业事业单位打造“国企联盟”,创新性地推出“扶贫+工会”和“扶贫+食堂”的交易采购模式,探索出一条充分调动社会力量参与扶贫的新路径。

巩固脱贫源动力

为了实现“真脱贫、稳得住”的目的,建行依托扶贫、扶志、扶智深度融合,激发贫困地区及其企业的内生动力。

建行北京市分行行长袁桂军介绍,北京市分行组织18名业务骨干成立电商运营团队,对相关企业的扶贫店铺进行代运营,为缺乏电商经验的贫困地区企业提供一系列专业化服务。

“在防止脱贫人口返贫,巩固脱贫源动

力方面,我们认为实现贫困地区产业增收是解决脱贫的重要途径,也是稳住脱贫攻坚成果,实现长效脱贫的关键。”建行公司业务部总经理程远国表示,建设银行创新提炼“N+贫困户”产业扶贫模式,通过大数据增信、信用主体增信、核心企业增信、组织管理增信等路径,加大网络供应链、民工惠、新社区工厂贷等产品在贫困地区的创新应用,构建了新型农业主体与贫困户之间的利益联结机制。

刘桂平表示:“总结起来,我们主要是用好用足了‘五个抓手’,这‘五个抓手’就是电商扶贫先行、信贷扶贫创新、服务网络延伸、公益扶贫带动、积聚各方资源扶贫,探索出金融赋能乡村的内生式、可持续精准扶贫模式,增强贫困地区自我发展能力,努力让城里的资源下得去、农村的产品上得来、外部的产业接得住。”

银保监会:加强对银行保险机构员工履职行为监管

□本报记者 欧阳剑环

中国银保监会网站12月25日消息,为进一步加强银行保险机构员工履职行为的监管,推动行业自律和内部廉洁建设,提升内控机制有效性,督促各机构员工公平公正履职,银保监会日前正式印发《关于银行保险机构员工履职回避工作的指导意见》(简称“《指导意见》”),自印发之日起施行。

《指导意见》主要包括五方面内容。一是明确履职回避工作的对象范围、回避方式和程序。对《指导意见》适用的机构范围、人员范围、亲属范围等作了规定,明确回避方式包括任职回避和业务回避两种形式,并对相应的回避程序进行了规范。

二是区分关键人员和普通人员,重点抓好对关键人员的亲属回避管理。对关键人员实行业务回避和任职回避的双重管理,对普通员工则只要求在办理重点业务时进行亲属回避。

三是推动机构加强制度机制建设。《指导意见》主要对履职回避工作提出了原则性要求,在此基础上,强化机构主体责任,要求各机构制定并完善内部专门的制度办法。同时,为了推动相关工作有效落实,要求各机构在依法合规的前提下,持续优化对员工应回避亲属信息的获取和核实手段,定期对履职回避执行情况进行检查。

四是明确内外部回避惩戒措施。一方面,对于员工通过不正当手段逃避履职回避管理的,要求各机构依据内部规章制度进行处理。另一方面,要求监管机构定期对发现的问题进行通报,并建立整改跟踪台账,持续跟进整改进展和结果,开展整改问责。对于严重违反规定的,依法采取相应监管措施,并视情形进行行政处罚。

五是适当增强制度弹性。考虑到各类银行保险机构、各个地区的情况千差万别,《指导意见》坚持实事求是的原则,适当增强制度弹性。一方面,对于存量任职回避问题的整改给了3年的过渡期,要求机构原则上在2022年底前将存量问题清理完毕。另一方面,对于确有特殊情况无法按要求进行任职回避的,允许经机构审批和公示后予以豁免。

银保监会称,《指导意见》的出台将有利于推动银行保险机构建立健全履职回避制度,建立履职回避长效机制,营造主动申报、严格回避、公正履职、强化内控的文化氛围。同时,也有利于进一步完善监管制度建设,强化对银行保险机构员工履职行为的监管。

服务科创企业 兴业银行助经济高质量发展

□本报记者 戴安琪

兴业银行是国内银行业内较早布局科创金融的商业银行之一,自2010年推出兴业“芝麻开花”中小企业成长上市计划以来,不断迭代升级优化科创金融服务体系,打造了“全体系”“全产品”“全生命周期”的科创金融综合服务平台。截至2019年11月末,兴业银行服务科创企业客户超过2.7万家,贷款余额超2200亿元。

目前科创板受理的166家企业中,兴业银行合作客户占了近三分之一,其中科创板上市委员会审议通过的达24家。近期,中国证券报记者走访深圳地区发现,兴业银行深圳分行不断为科创企业注入金融动力,帮助其甩掉资金包袱,加大研发创新投入。

一体化金融解决方案

兴业银行总行中小企业部相关负责人介绍,兴业银行已形成覆盖全行的专业化科创金融服务体系。在总行层面,在中小企业部专门设立科创金融处,负责牵头全行科技型、创新成长型中小企业的政策制定、产品创设、业务推动;在分行层面,由各分行中小企业客户管理部门负责辖内科创金融业务推动;支行层面,在条件成熟的分行地区设立科技支行或科技专营团队。目前,兴业银行全行设立了6家科技支行和11家科技特色支行,8支科技业务团队。

除专业化的科创金融服务体系外,兴业银行还有其一套综合化科创金融产品服务体系,形成了“集团联动、股债联动、跨境联动”的一体化金融解决方案。

具体来看,一是迭代优化“投联贷”业务,即联合行外优秀股权投资机构,针对合作白名单内的股权投资机构已投资或拟投资的企业,最高按投资金额的90%配套信用贷款,贷款期限可达三年。

“该业务颇受欢迎,主要有两点原因。一是科创型企业一般对信用贷款的需求比较旺盛;二是在期限方面,大部分银行做的都是短贷,一年期的产品较多,而兴业银行对这种科创型企业,提供的投联贷可达三年。”兴业银行中小企业部相关负责人表示。

二是创新知识产权质押融资模式。科创型企业有一个不同于其他类型企业的特点就是它的知识产权多,而知识产权这块资产难以评估和变现。兴业银行为此创新引进一些外部的知识产权评估公司和保险公司解决这一问题。

三是“芝麻开花·兴投资”线上投融资对接平台,利用大数据进行数据筛选、挖掘、分析,帮助科创企业在全国VC/PE机构精准对接,提高投融资对接效率。兴业银行的“芝麻开花”中小企业成长上市计划颇具特色,已发展成为涵盖企业融资、资本运作、发展规划、财富管理、公司治理等在内的一站式金融服务方案,实现对科创企业生命周期的全覆盖。

“搭台+赋能+深耕”组合拳

深圳作为国家自主创新示范区,孕育了一大批科创企业。兴业银行深圳分行行长助理张鹏凤表示:“深圳分行在科创金融方面深耕已久,早在1998年成立之时,就给高新技术企业——广田控股发放了第一笔贷款300万元。”

张鹏凤介绍,在科创金融方面,深圳分行主要做的是:搭台、赋能、深耕。搭台,即与深圳市财政、发改委、知识产权局、各区的科创局、经促局等平台建立合作关系,创立中小企业贷款风险补偿资金池等,借助政府平台解决中小企业“融资难”“融资贵”问题。赋能,即挑选合作比较密切的PE机构,各大券商为企业赋能。深耕,即企业发展壮大后,仍持续给予支持。

“比如上述的广田控股,从第一笔贷款上市到企业的并购业务,发债业务都与兴业银行进行合作。”张鹏凤表示,下一步,兴业银行深圳分行还将发力两方面:一是针对深圳市不同类型产业园区里面的科创类企业,制定专项服务方案;二是寻找“隐形冠军企业”,针对成长性好的企业,结合投贷联动“一户一策”,协助企业做大做强。