

学习贯彻党的二十大精神 证券业高质量发展高管谈

东吴证券党委书记、董事长范力：“红色引擎”筑基 引“金融活水”浇灌实体经济



以“红色引擎”筑牢“红色基石”

记者了解到,东吴证券始终把把握政治建企,以“红色引擎”筑牢“红色基石”,确保公司发展行稳致远。

如何以“红色引擎”筑牢“红色基石”?范力表示,提高政治站位,加强党建引领至关重要。不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力,持续推进党建与公司治理、经营发展和企业文化“三个融合”总体格局,以高质量党建引领高质量发展。范力强调,发挥党委领导作用,把方向、管大局、保落实。东吴证券一方面持续健全公司重大事项决策机制,细化重大事项党委前置研究清单;另一方面定期召开党委会议研究、部署、推进各项工作,确保党的路线方针政策在公司经营管理中得到贯彻落实。

加强思想建设,强化宣传教育也十分必要。范力称,东吴证券认真落实意识形态工作责任制,常态化开展“优秀行动支部”“党员示范岗”等党建活动,原创发布《东吴故事》151篇,在职工中树立先进典型,营造争先创优良好氛围。

人才队伍建设方面,据范力介绍,东吴证券用党的组织固本强基,加强党员队伍建设。不仅先后两次优化党组织架构,还按照“一行动一清单”原则推进公司“行动支部”建设,在重大项目和任务攻坚中发挥党组织战斗堡垒作用。

范力还强调,坚持全面从严治党,强化党风廉政建设。例如,东吴证券制定关于落实全面从严治党主体责任的实施办法,通过“三张清单”落实党员干部“一岗双责”;落实中央八项规定精神,每年专题研究并召开党风廉政建设会议等。

以“金融活水”浇灌实体经济

范力告诉记者,东吴证券始终坚守初心使命,以“金融活水”浇灌实体经济,践

“实现高质量发展是中国式现代化的本质要求之一,是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。”东吴证券党委书记、董事长范力近日在接受中国证券报记者专访时如是说。

作为国有上市金融企业,东吴证券坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,深入学习贯彻党的二十大精神。范力告诉记者,东吴证券紧紧围绕服务实体经济职责使命,牢牢把握高质量发展首要任务,积极践行金融工作政治性和人民性,把党的政治优势和组织优势转化为企业治理效能,深入贯彻“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念,认真履行“为实体经济增添活力,为美好生活创造价值”的公司使命,对资本市场高质量、多层次发展起到了积极推动作用。

●本报记者 徐昭 周璐璐

行金融国企责任担当。

首先,东吴证券围绕主责主业,聚力服务实体经济。“东吴证券确立了‘坚持根据地、融入长三角、服务中小微’的战略导向,不断提高服务实体经济的综合能力,打造精品化券商。”范力称,近5年来,东吴证券围绕直接融资业务,完成IPO项目47单、合计融资规模434.70亿元;债券承销规模突破4900亿元,公司债和企业债承销规模和单数连续5年在江苏省内第一。

其次,主动融入国家战略,锚定重点领域靶向发力。据范力介绍,东吴证券聚力长三角一体化发展,在北、上、深等国内关键市场加速发力。同时,抓住“一带一路”倡议下全球开放合作机遇,东吴证券完善子公司东吴香港、东吴新加坡的跨境服务体系,打造苏港合作金融纽带。

最后,坚持金融为民理念,切实服务居民理财。东吴证券自主研发、迭代东吴秀财APP一站式财富管理平台,打造更便

捷、有温度、人性化的金融服务终端。据范力介绍,截至2023年6月底,东吴证券线上、线下客户总数超245万户,客户资产累计超6600亿元,融资融券余额超186亿元。

以“笃行实干”推动产业升级

东吴证券始终聚焦改革创新,以“笃行实干”推动产业升级、赋能高质量发展。

在着眼改革转型,助力地方发展方面,据范力介绍,东吴证券积极服务上市公司做大做强,主导完成东方盛虹的重组上市,成功保荐迈为股份登陆深交所创业板并完成两次再融资;积极开展纾困工作,设立苏州上市公司引导基金,帮助经营困难的民营企业量身定制纾困方案,获属地政府和民营企业高度认可;创新金融工具、服务中小微企业,成功发行全国首批创新创业债券、首批创新创业可转换债券等。

东吴证券着眼科技创新,驱动服务变革。记者了解到,2020年,东吴证券上线国内证券行业首个全内存、全业务集中交易系统A5,突破原有技术瓶颈,实现全面自主可控,该系统已覆盖东吴证券200多万零售及机构客户;2023年,东吴证券上线投顾产品数字人民币支付功能,创造全国证券领域数字人民币应用首例。“发挥券商优势服务科创企业上市,带动社会资本投向科技创新领域,为创新技术成果找到最佳转化地和应用地。”范力表示,东吴证券保荐承销的科创板首批申报企业江苏北人于2019年12月上市;服务泽璟制药成为首家以第五套标准上市的科创板企业,创下未盈利企业上市先河;2020年8月保荐科创板首家江苏国资企业龙腾光电上市。

在着眼能力提升,夯实发展基础方面,东吴证券提升以防范化解风险为目标的合规风控能力,持续推进“横到边、纵到底、全覆盖”的合规风控体系建设,打造200人规模的合规风控专业人才队伍。

同时,东吴证券完善财务预算编制体系,不断提升公司弹性财务预算的适应性、科学性。

以“自觉担当”创造社会价值

“东吴证券始终履行社会责任,以‘自觉担当’创造社会价值、践行新发展理念。”范力说。

记者获悉,东吴证券厚植公益底色,弘扬志愿向善力量。例如,东吴证券率先成立江苏省内证券机构首家慈善基金会,扎实开展乡村振兴、疫情防控、改善民生等公益慈善工作。成立30年来,东吴证券累计对外捐款捐物已近1.6亿元。

东吴证券持续开展结对帮扶,助力共同富裕目标。范力介绍,东吴证券完成与贵州省铜仁市等5个地区结对帮扶,实施教育、产业、金融三大帮扶举措。自2022年起,东吴证券新增结对帮扶西藏自治区林周县等5个脱贫地区,进一步拓展结对帮扶的广度和深度,扎实推进乡村振兴。

此外,东吴证券深耕企业文化,实现与企业发展、社会发展深度融合。范力表示,深入贯彻“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念,围绕“一个目标、两轮驱动、三项融合、四大保障、五级荣誉”建立了东吴证券“12345”文化建设工作体系,连续5次获评“江苏省文明单位”。

“作为苏州市属国有金融企业,东吴证券将更加自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践、推动工作,团结带领公司上下坚定捍卫‘两个确立’、坚决做到‘两个维护’,更好地服务实体经济和地方发展,在服务构建新发展格局、积极投身中国特色现代资本市场建设中抢抓发展机遇,确保党的二十大精神在公司落地生根、开花结果,努力开创东吴证券高质量发展新境界。”范力说。(本专栏由中国证券报与中国证券业协会联合推出)

保险机构ESG信披指南出台

●本报记者 陈露

12月13日,中国保险行业协会召开《保险机构环境、社会和治理信息披露指南》新闻发布会。与会专家表示,《指南》是国内首个聚焦保险行业环境、社会与治理信息披露,即ESG信息披露框架和内容的行业自律性文件,有助于引导保险行业逐步规范ESG信息披露。

根据《指南》,披露框架基于环境(E)、社会(S)、治理(G)三个维度,披露内容包括定量数据和定性描述。在环境维度,应披露保险机构经营活动对自然环境的影响,包括能源消耗、资源投入、污染及排放等6个一级指标;在社会维度,应披露经营活动对社会的影响,包括员工保障和发展、代理人管理和提升、可持续供应链等7个一级指标;在治理维度,应披露保险机构利益相关者之间的关系,包括战略和政策管理、商业道德、股东(大)会等11个一级指标。

保险业协会党委书记、会长于华建议,在环境维度方面,保险机构要做好节能降耗、提质增效,统计好生产经营过程中的资源使用与排放,扎实管理好绿色运营和适应气候变化工作;在社会维度方面,保障好员工和代理人的权益,在产品、供应链、社会责任方面推陈出新,以更加负责任的态度做好供给侧结构性改革,回应社会新阶段的新需求,增强国际交流互通,做好知识产权保护;在治理维度方面,除了传统的三会与高管治理,保险机构要更加注重在自身的战略和政策方面综合建设ESG管理能力,管理及披露好内外部风险。

瑞银证券孙利军：多层次资本市场体系更加完善

●本报记者 张杭河 胡雨 赵中昊

近日,针对瑞银证券在华运营情况,投行业务以及对中国资本市场前景展望等问题,中国证券报记者独家专访了瑞银证券全球投资银行部联席主管孙利军。

孙利军表示:“我们亲身体会到了注册制改革为活跃资本市场、赋能实体经济、推动金融开放带来的积极影响。展望未来,随着主板全面注册制实施和进一步深化北交所改革,多层次资本市场体系将更加完善。”

帮助发行人实现境内外多市场资本运作

中国证券报:瑞银在中国发展多年,有哪些经验?瑞银证券在发展过程中如何发挥作为外资控股券商的优势?

孙利军:在外资机构中,深耕中国市场30余年的经验是我们引以为傲的优势。瑞银证券在A股市场从事保荐业务已有16年时间,经历了A股多个发展阶段。作为外资金融机构,瑞银证券一方面有着比较丰富的国际市场经验,另一方面对于本土市场或者客户有相对深入的了解。截至目前,瑞银证券保荐承销了超过100个项目,全部通过证监会/交易所审核,充分体现了我们在A股市场卓越的保荐水平以及项目执行能力。

在瑞银“One Bank”即“一体化”策略下,瑞银率先建立了境内外资本市场双平台,实现跨区域无缝协作。瑞银能够将境内外平台的客户资源、投资者资源、市场与行业经验、监管沟通能力等进行非常好的协同与融合。同时,瑞银在国内的领先财富管理和资管业务为我们带来强大的协同效应。

在以上两大优势的加持下,瑞银深耕A股、港股以及其他境外资本市场,能够为中国客户提供覆盖境内外多市场、多品类融资产品的多元化服务,帮助发行人实现境内外多市场的资本运作。

专业设置提升竞争力

中国证券报:瑞银的全球投资银行部的设置如何?这些设置如何帮助该部门提升竞争力?

孙利军:瑞银的全球投资银行部整体来看可简单分为三大部分:执行组、行业组与产品组。大家各有所长,在项目执行中,协同合作,为客户提供定制化、专业有效的建议。

执行组主要负责进行方案设计,解决执行问题并有序推进项目进度。执行团队具有非常丰富的各市场、各产品类别的执行经验,可以准确把握各市场的监管要求与审核精神。

与此同时,我们设置不同的行业组,会随着行业与市场情况不时进行具体架构的微调。各行业组深耕相应的行业赛道,对行业发展趋势及相关产业链上下游的态势有深刻的理解,以“行业专家”的角色为客户提供服务。

产品组则分为:股权资本市场部、债券资本市场部、并购组以及另类产品组。股权与债券资本市场部对接市场投资人,主要负责股权及债券项目的发行与销售;并购组专注于并购交易;另类产品组会参与非标产品的方案设计与执行。

视客户的需求,瑞银的全球投资银行各团队会有机结合,协同发力,为客户制定最专业有效的方案,并推进完成。

多层次资本市场体系将更完善

中国证券报:注册制的全面推行是今年资本市场深化改革的重大举措,对此有何评价?

孙利军:在实践中,我们亲身体会到了注册制改革为活跃资本市场、赋能实体经济、推动金融开放带来的积极影响。作为全面注册制的深度参与者,我们相信全面注册制的改革势必将向更广、更深的维度进阶。

中国证券报:对于未来一年的中国资本市场有哪些展望?孙利军:随着主板全面注册制实施和进一步深化北交所改革,多层次资本市场体系将更加完善,各板块定位更加清晰,为不同行业、不同类型、不同成长阶段的企业提供更加适合的融资平台。

发行、上市、交易、退市等基础制度将更加规范,市场秩序将持续好转,市场生态将不断优化,市场功能将得到更好的发挥。

全面注册制后,专业投资者的研究定价更为重要,通过专业投资者投资将逐渐成为趋势。对于投行而言,监管机构愈加重视保荐机构的资本市场“看门人”职能,行业将避免低价竞争,更为重视执行质量、研究定价能力、发行承销能力。

消费金融公司密集“补血” 拓展场景成制胜法宝

●本报记者 张佳琳

今年以来,消费金融公司密集发行ABS、重启金融债、持续增资扩股,以优化公司融资结构,补充发展资金,提高金融服务能力和消费信贷覆盖面。

业内人士认为,2023年,消费金融公司资产维持扩张趋势,经营业绩显著增长,盈利能力企稳回升。未来,还有很大的发展空间。但行业竞争料将进一步加剧,消费金融公司需在场景上持续创新,建立线上线下有机融合模式,不断提升用户体验。

“补血”动作不断

日前,中银消费金融成功簿记发行“中银2023年第一期个人消费贷款资产支持证券”,发行规模15.18亿元。中银消费金融相关人员告诉记者,此次是公司2023年发行的首期ABS。

除了中银消费金融,兴业消费金融、马上消费金融、杭银消费金融、湖北消费金融等消费金融公司也于今年发行了ABS。

业内人士告诉记者,作为非银金融机构,消费金融行业长期面临融资渠道狭窄、融资成本较高问题。近年来,行业整体面临资金成本攀升、规模增长趋缓、利率持续下降、资产端风险波动加大的挑战。

此前,消息人士透露,人民银行拟大力支持消费金融公司、汽车金融公司发行金融债券和信贷资产支持证券(ABS),有助于消费金融公司以多元融资渠道筹集低成本稳定资金。

11月,兴业消费金融成功发行“2023年第一期金融债券”,发行规模15亿元,发行期限3年期,意味着暂停了两年的消费金融公司金融债重启。据悉,中银消费金融、招联消费金融等公司也获准发行金融债券,目前正筹备金融债券发行所需的材料,推进相关流程。

有效补充发展资金

中信证券研报认为,2023年以来,消费金融公司资产维持扩张趋势,经营业绩亦显著增长,盈利能力企稳回升。除了密集发行ABS与重启金融债外,消费金融公司今年

掀起增资扩股潮,以支持业务发展,提高市场竞争力。

以蚂蚁消金为例,12月12日,国家企业信用信息公示系统显示,重庆市蚂蚁小额贷款有限公司更名为重庆市蚂蚁小微信息技术有限公司,其经营范围不再包括贷款业务。记者从蚂蚁集团获悉,花呗业务将由重庆蚂蚁消费金融有限公司(下称“蚂蚁消金”)承接。

蚂蚁商诚小贷、蚂蚁小微小贷曾是为用户提供借贷、花呗服务的主体,今年以来,两家小贷公司按计划退出市场。按照蚂蚁集团消费金融业务整体安排,蚂蚁消金将承接小贷公司中符合监管规定的消费信贷业务。

今年10月,蚂蚁消金获准将注册资本由185亿元增加至230亿元,股东数量同时增加至13家。相关负责人向记者表示,增资将用于有序承接两家小贷公司的花呗、借呗业务。

消费信贷需求有望回暖

业内人士表示,消费金融公司通过发行

ABS、金融债、增资扩股等方式丰富融资手段,有利于盘活存量信贷资产,改善融资结构,同时为新一轮消费旺季的到来做好资金储备。

展望2024年,中信证券研报认为,消费信贷需求有望回暖。银行可能加大对优质消费贷客群的营销力度,导致头部客户或转向定价更低的银行产品。在此情形下,消费金融公司可能选择更加长尾的客户,对风险定价能力的要求亦更高,明年行业在资产投放速度或资产质量方面料有所分化。

巨丰投顾高级投资顾问张丽浩告诉记者,消金行业将继续保持稳健发展态势,同时会面临新的挑战。行业竞争加剧要求消费金融公司不断提升自身竞争力,以保持市场份额。

在招联首席研究员董希森看来,未来消费金融公司拓展场景是关键。消费金融机构在场景上要持续创新,应建立以线上为主、线下为辅、线上线下有机融合的模式,覆盖更多场景,降低各类成本,不断提升用户体验。此外,各类机构应借助金融科技,对用户精准识别,精准授信,将合适的产品推荐给合适的用户。