

促进房地产市场平稳健康发展

“保交楼”贷款支持计划将设立

● 本报记者 彭扬

11月21日,中国人民银行、中国银保监会联合召开全国性商业银行信贷工作座谈会,研究部署金融支持稳经济大盘政策措施落实工作。人民银行副行长潘功胜透露,近期监管部门将设立“保交楼”贷款支持计划,和“保交楼”专项借款一同对遭遇困难的房地产企业贷款提供帮助。

保持房地产融资平稳有序

会议强调,要全面落实房地产长效机制,因城施策实施好差别化住房信贷政策,支持刚性和改善性住房需求。保持房地产融资平稳有序,稳定房地产企业开发贷款、建筑企业贷款投放,支持个人住房贷款合理需求,支持开发贷款、信托贷款等存量融资在保证债权安全的前提下合理展期。用好民营企业债券融资支持工具支持民营企业发债融资。

潘功胜表示,房地产金融政策有三个目标:一是阻断和弱化房地产领域风险外溢;二是维护住房消费者合法权益;三是支持刚性、改善性住房需求。

从商业银行来看,农业银行党委书记付万军表示,将继续落实好《关于

2000亿元

“保交楼”贷款支持计划的总额为2000亿元,是一项全新的、阶段性的工具,使用过程中将坚持商业银行自救和自愿两个原则,其业务逻辑是化解风险,而非贷款展期。

做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》以及《关于商业银行出具保函置换预售监管资金有关工作的通知》等措施。同时,该行也将落实好差别化住房信贷政策,平衡好房地产开发贷和个人按揭贷款投放。

此外,会议提出,完善“保交楼”专项借款新增配套融资的法律保障、监管政策支持等,推动“保交楼”工作加快落实,维护住房消费者合法权益,促进房地产市场平稳健康发展。

潘功胜透露,近期监管部门将设立“保交楼”贷款支持计划,和“保交楼”专项借款一同对遭遇困难的房地

产企业贷款提供帮助。“保交楼”贷款支持计划的总额为2000亿元,是一项全新的、阶段性的工具,使用过程中将坚持商业银行自救和自愿两个原则,其业务逻辑是化解风险,而非贷款展期。

保持信贷增速基本稳定

会议指出,全国性商业银行要增强责任担当,发挥“头雁”作用,主动靠前发力。要用好政策性开发性金融工具,扩大中长期贷款投放,推动加快形成更多实物工作量,更好发挥有效投资的关键作用。发挥好设备更新改造专项再贷款和财政贴息政策合力,积极支持制造业和服务业有效需求。

专家表示,在总量有望保持稳定增长情况下,信贷投放将继续向实体经济重点领域和薄弱环节倾斜,激发微观主体活力。今年以来,整个金融系统对实体经济支持的力量都在加大,同时,信贷总量增长稳定性也在增强。

在政策性开发性金融工具方面,潘功胜介绍,截至10月末,两批政策性开发性金融工具合计已投放7400亿元。目前,各银行为金融工具支持的项目累计授信额度已超过3.5万亿元。目前授信项目的提款较少,只占授信额度的4%,后续仍需继续加大

落实的力度。

对于下阶段信贷工作,银保监会副主席肖远企在会上表示,要保持信贷增速基本稳定;要善于发现新的信贷需求,特别是在新产业、新动能、新市民领域,同时,也要激活休眠需求;要把握好信贷、非信贷的管理,表外融资尽量以贷款形式开展,减少通道和链条;要防范不良资产大幅上升,加大不良资产处置力度。

主动向实体经济减费让利

会议提出,要进一步加大对小微企业、个体工商户、货车司机等市场主体的支持力度,按照市场化原则积极支持符合条件的普惠小微企业贷款延期还本付息,主动向实体经济减费让利。

就金融机构而言,招联金融首席研究员董希森建议,在坚持商业可持续和风险总体可控的情况下,可继续完善考核激励机制和业务流程,优化金融资源配置,加大对市场主体尤其是小微企业、个体工商户的纾困力度,更好满足实体经济特别是受疫情影响较大的行业和企业资金需求。

此外,监管部门在会议中透露,后续将尽快下发支持金融机构对普惠小微贷款阶段性减息的政策问答。

中泰证券党委书记王洪：秉承“四个至上”为高质量发展注入新动能

● 本报记者 徐昭 赵中昊

坚持党建统领、倡导廉洁为先、推动文化入章、秉承“四个至上”、组织特色活动、践行责任担当……2022年以来,中泰证券股份有限公司继续深入贯彻落实“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念,按照“1142”总体发展思路和“十四五”发展规划,筑牢“中泰共识”,全方位开展文化建设实践工作。

“多年来,中泰证券形成了特色鲜明、优势突出、一脉相承的企业文化理念。”中泰证券党委书记王洪在接受中国证券报记者专访时表示,公司在发展中不断丰富“中允行健、明德安泰”的核心价值观,即“公平公正、锐意进取、崇德明理、平安稳健”,对内建立健全文化建设制度机制,完善以行业文化核心价值观为引导的合规风控体系,实施人才强企战略,优化文化激励约束机制,持续加强职业道德建设;对外积极践行社会责任,加强文化展示和品牌传播,维护行业声誉,文化建设实践不断迈上新台阶。

以党建为统领 把牢文化建设实践方向

中泰证券始终坚持以党建为统领,不断提升“以党建统领全局工作”的政治自觉,深刻领悟“两个确立”的决定性意义,坚决做到“两个维护”,牢记“三个务必”,推动两个“一以贯之”落地生根,带动和促进各项业务发展,着力破解党建与经营“两张皮”问题。

具体来看,王洪介绍称,中泰证券充分发挥党委领导作用,严格落实“第一议题”、党委理论学习中心组学习制度,创办“上讲堂”,开创理论武装新格局。积极推动党的建设与公司治理有机融合,全面完成子公司“党建入章”,建立党委会议事清单、完善党委会议事规则、“三重一大”决策制度,对重大决策实行党委前置研究,确保党委的领导作用,同时充分发挥基层党组织战斗堡垒作用,把党组织建在总部各部室、分(子)公司、业务一线,使基层党组织成为公司服务实体经济的坚强堡垒。中泰证券全面推行党支部评星定级,五星级党支部占比不断提高,设定了6大维度对基层单位开展党建考核,并纳入年度考核体系,公司上下呈现出党建与业务同频共振、同向发展的良好局面。

“近年来,中泰证券积极倡导廉洁为先,绘就文化建设实践底色。”王洪表示,中泰证券持续加强廉洁从业建设,确定了公司廉洁从业管理目标,建立了完善的廉洁风险管理制度和有效的廉洁从业管理机制,将廉洁从业纳入企业文化建设和业务管理体系。

中泰证券不断建立健全文化建设制度体系,在公司章程中体现了文化建设的总体要求,明确了文化建设内容,以及党委、董事会、监事会、经理层关于文化建设的职责,成立以党委书记为组长的文化建设领导小组,全面领导文化建设工作。

坚持“四个至上” 丰富文化建设实践理念

“中泰证券秉持‘合规风控至上、客户利益至上、人才价值至上、创新发展至上’的经营理念,以经营理念引领方向、促进发展、塑造形象,为推动公司高质量发展注入新动能、提供新支撑。”王洪表示。

坚持“合规风控至上”。中泰证券实施了对各业务条线和业务流程全面覆盖的合规管理,进一步厘清公司各治理主体的权责边界,提升公司治理水平,在健全制度建设的同时,进一步夯实组织体系,确立了“董事会—经营管理层—合规总监—合规管理总部—各单位合规管理人员”的合规管理组织体系,并将合规风控评价纳入公司年度考核体系。通过强化科技赋能,推进集中监控系统升级建设,2021年累计优化了40余项监控指标,新增60项监控指标,动态适应业务发展需要。今年初至10月底,又先后发布20期行业监管信息、9期行业监管案例等,揭示常见合规风险,并提出相应规范建议和防范措施,进一步夯实全员合规意识。

坚持“客户利益至上”。中泰证券坚持以客户为中心,大力推动财富管理转型,取得公募基金投顾业务资

格,推出了“齐富投”投顾品牌,进一步完善公司综合金融服务体系。专设战略客户部,建立了“1+N”综合金融服务体系,加大对机构、企业客户的服务力度,为客户提供定制化产品和服务,满足客户差异化金融需求。坚持“人才价值至上”。中泰证券践行“人才强企”发展战略,坚持“五湖四海、广纳英才,不拘一格、选贤任能,德才兼备,以德为先,事业为上、兴贤育才”的人才观,让加入中泰的人才变得更加优秀,目前公司员工数量达到9000多人。同时,持续加大人才培养力度,建设年轻化、专业化、复合型的干部人才梯队,完成了第一期“310”后备干部培养,现已有17人提拔任用,占比接近60%。

目前,“310”后备干部计划已经成为中泰证券培养选拔年轻干部的标杆性项目,同时还建立了“纵横双向”的人才培养体系,实现从新员工到中高层领导人员的全覆盖。

坚持“创新发展至上”。中泰证券强化改革创新,为高质量发展舒筋活血。继2021年初完成53个总部一级部整合压缩至41个后,持续推行薪酬与考核目标市场化“双对标”,对中层干部和员工均严格落实刚性考核,大力倡树“严真细实快”的工作作风,切实提升“四个效率”。

中泰证券高度重视群团活动,使之成为弘扬行业文化、企业文化的重要抓手。2022年9月12日,中泰证券启动了为期1个月的“企业文化建设月”活动,集中性地开展了形式多样、内容丰富、群众喜闻乐见的文化活动,凝聚起公司新一轮高质量发展的蓬勃活力。

践行初心使命 扛起文化建设实践担当

“中泰证券以国家发展战略为导向,以支持实体经济发展、优化财富积累机制为己任,充分发挥专业优势,以实际行动践行初心使命。”王洪表示。

近年来,中泰证券服务实体经济成效显著。据王洪介绍,中泰证券制定了“深耕山东、南布重兵、做强北京”的区域突破战略,倾力服务重点区域实体经济发展。公司将深耕山东作为区域突破战略的首选之题、重中之重,与山东省内14个地级市、近170家重点企业签署了战略合作协议,深度服务区域资本市场。2021年,公司累计共为山东省内近100家企业提供融资服务超1400亿元;2022年以来,已为山东省内60多家企业提供融资服务超800亿元。

中泰证券聚焦服务强区强县,深入实施区域下沉战略,以服务诸城为试点,推出了“打造一个基地、搭建一支队伍、建立一个系统、形成一套机制”的“根据地式”精准服务模式,形成了服务县域经济的成熟机制。聚焦服务省属企业,中泰证券承担起“金融服务员”角色,成立了9个省属国企服务组,全面覆盖省属国企,通过股权融资、债券融资、研究咨询等,为省属国企提供“一对一”专属服务,打造了一批标杆项目。聚焦服务科技型中小企业,中泰证券从服务“更早、更小、更新”入手,确定了“做优北交所、做大创业板、做强基础层、培育交互层”的“四层递进”发展策略,全面构建“投行+投资+研究+做市+财富管理”的“五位一体”服务模式,倾力服务创新型中小企业全生命周期,陪伴企业共同成长。

“中泰证券以高度的政治自觉投身于服务国家重大发展战略,彰显国有金融企业担当。”王洪表示,公司成立了服务黄河流域生态保护和高质量发展工作专班,明确了“六大发力点”和“六大行动计划”,打造服务黄河流域高质量发展的特色品牌,先后为沿黄9市提供直接融资服务344亿元。中泰证券积极贯彻落实国家“双碳”战略部署,助力发行绿色债券,今年已为5家低碳企业提供 了68.8亿元的债券融资服务。全面响应国家扶持中小企业创新发展的政策,引导金融“活水”源源不断流向专精特新中小企业,帮助其加快发展步伐、提升发展质量。

在新征程上,中泰证券将全面学习、全面把握、全面落实党的二十大精神,把企业文化建设摆在更加突出的位置,自信自强、守正创新,兴中泰文化、育中泰新人,以文化建设的新动力,塑造中泰证券高质量发展新局面。

券商“走出去”蹄疾步稳 海外展业正当其时



视觉中国图片

加速国际布局

“我们本次出访取得一系列实质性成果。”谈及日前赴东南亚考察一事,中国银河证券相关负责人兴奋地说。

中国银河证券海外全资子公司银河国际牵头组织国内五大基金公司近日实地走访新加坡、马来西亚和泰国,与当地监管机构、交易所和机构客户进行为期5天的深入沟通交流。

“5家基金公司分别与中国银河证券海外子公司银河国际、银河-联昌共同签署三方合作备忘录,约定在东盟和中国市场开展全方位深度合作。南方东英与泰国交易所和马来西亚交易所就产品在当地上市达成初步合作意向。各家与当地专业机构建立了沟通渠道,后续将继续推进业务合作。”上述中国银河证券相关负责人表示。

事实上,不仅中国银河证券,其他券商也从多方面加速布局国际业务。

中金公司11月17日宣布,中国国际金融(英国)有限公司(下称“中金英国”)完成上海证券交易所境内外证券交易所互联互通全球存托凭证(GDR)对德国的跨境转换机构备案,成为首家在沪深交易所备案成功的德国市场GDR跨境转换机构。由此,中金英国也成为全球首家及独家完成沪深交易所对德、英、瑞三国备案的互联互通GDR跨境转换机构。

同样在11月17日,中原证券发布公告称,为促进境外业务发展,补充境外全资子公司中州国际金融控股有限公司日常营运资金,中原证券于11月16日与招商银行股份有限公司郑州分行签署《担保合作协议》。11月17日,中原证券根据《担保合作协议》向招商银行郑州分行申请5000万港元担保。

国泰君安10月底发布公告称,中国证监会对公司下属国泰君安金融控股有限公司全资设立欧洲子公司事项无异议。“公司将严格按照复函要求,督促国泰君安金融控股有限公司按照英国法律法规和监管要求,做好欧洲子公司的设立工作。”国泰君安表示。

助推综合实力提升

“券商‘走出去’是资产组合和风险对冲思维的体现,也是我国金融业国际化展业的要求,更是我国券商国际竞争力提升的必要举措。”南开大学金融发展研究院院长田利辉对中国证券报记者表示。

一方面,随着我国资本市场对外开放进一步推进,A股上市公司跨境业务需求持续增加,券商拓展海外业务迎来新契机。据不完全统计,今年以来已有超过30家A股上市公司发布有关发行GDR的公告,截至目前,今年以来已有9家A股上市公司成功完成GDR发行。

在国信证券高级研究员张立超看来,中国内地企业海外扩张的需求将推动其寻求券商提供海外上市或跨境并购的相关服务。同时,客户投资的多元化需求将推动券商跨境资产管理业务快速发展。

另一方面,证券行业传统业务承压,发力境外业务有助于打开新的盈利模式,提升综合实力。据A股上市公司三季报,受到权益市场波动加剧等因素影响,大部分上市公司前三季度营收和净利润同比出现明显下滑。其中,传统的经纪业务、投资业务和利息净收入下滑较多,投行和衍生品交易业务表现亮眼,国际业务成为不少券商发力方向。

“国际化是中国金融体制改革的重要组成部分,也是资本市场对外开放的具体体现。可以预见的是,未来国际业务将成为国内券商新的利润

增长点。”张立超直言。

作为国内拥有最多分支机构的券商,中国银河证券多年的国际化布局已结出累累硕果。上述中国银河证券相关负责人透露,银河-联昌2021年和2022年连续两年荣获《亚洲金融》新加坡和马来西亚最佳券商,经纪业务在新加坡市场连续5年排名第一,在马来西亚保持前三,在印尼和泰国也位居市场前列;拥有超过46万零售客户以及马来西亚国民投资公司、马来西亚公家员工退休基金局、法国兴业银行、友邦保险、高盛等一批知名机构客户,是东南亚最大的分销商。

需苦练内功

“当前,国际资本市场环境更趋严峻复杂,中国资本市场双向开放持续深化。新的市场格局既为券商提供了难得的战略机遇,同时也带来巨大挑战。”北京某券商相关人士表示,券商仍需苦练内功。

上述北京某券商相关人士说,大型券商可以利用境外展业的先发优势,主动为国内中小券商出海提供证券交易、研究、资管、信息技术等平台服务,助力中小券商更好发挥各自的资源优势,避免重复建设和无序竞争,形成良好中资券商生态圈。而中小型券商在境外业务拓展过程中可以发挥自身独特优势,加强与大型券商合作,进行良性竞争,优势互补。

在川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳看来,券商境外展业首先需要更高的合规与监管要求。同时,海外市场的多变性十分考验券商的投研实力。尤其对中小型券商来说,投研实力或成为其境外展业的突破口。

田利辉认为,我国大型券商拓展境外业务是趋势所在。中小型券商拓展境外业务的关键点在于能否实现特色化、科技化和品牌化。

● 本报记者 周璐璐 张利静