

历时7个月,50.9亿元定增落地—— 国联证券改革转型成果获市场认可

□本报记者 吴梦佳

10月18日晚间,国联证券发布公告,50.9亿元定增正式落地。本次非公开发行股票的价格为11.22元/股,发行股份数量为4.54亿股,募集资金总额为人民币50.9亿元。

市场人士认为,作为资本密集型行业,资本实力是券商稳健增长及做大做强的重要因素。本次发行完成后,国联证券资本实力、抗风险能力及综合实力得到显著增强。无锡市上市公司协会会长万冠清表示,“作为本地唯一一家上市券商,国联证券资本实力的增强,同时又可进一步提升其服务实体经济的能力,为本地企业更好地利用资本市场提供强大助力。”



23家机构“抢筹”,仅7个月就完成募集

根据公告,本次定增共有23家机构入围。其中,包括银河证券、中金公司、光大证券、海通证券、国泰君安证券、湘财证券等券商斥资共计19.33亿元认购了1.72亿股;财通基金、诺德基金、信达澳银基金、银华基金、国泰基金、招商基金等公募基金斥资共计17.9亿元认购了1.6亿股。

今年2月发布定增预案,国联证券用短短7个月的时间就顺利完成募集,其募资总额、股份募足

率等在过去一年证券行业完成的非公开发行中处于较高水平。业内人士表示,这意味着市场对其近年来改革转型成果的充分认可。

自2019年开启市场化改革以来,国联证券于去年7月顺利登陆上海证券交易所,跻身行业第13家A+H股两地上市券商,成功打造双融资平台,新业务板块拓展加快,传统业务转型加速,人才队伍持续优化,综合运营管理能力显著提升。

业内人士表示,在券商行业“马太效应”明显,行业竞争加剧,监管政策趋严背景下,国联证券顺利推进此次定增落地实施,迅速提升资本实力,无疑坚定了进一步通过改革释放发展动能的信心和决心,更为其建成“一家盈利能力强、具有自身特色的优质大中型券商”的目标增添了一份胜算。

据此前非公开发行预案,此次募集资金扣除发行费用后,拟用于以下几个方面:进一步扩大包括融资

融券在内的信用交易业务规模;扩大固定收益类、权益类、股权衍生品等交易业务;增加子公司投入和其他营运资金安排。

国联证券有关人士表示,未来在战略层面,公司将通过推进泛财富管理转型、资本中介、“投行+投资”以及科技金融四大战略,全面助推公司转型升级,回归金融本源,服务国家战略及实体经济发展,服务居民投资理财,助力实现共同富裕。

改革激发活力,上半年营收利润创5年新高

登陆A股市场后,国联证券改革进程加速,转型成果日益凸显。根据国联证券发布的半年报,2021年上半年,国联证券实现营业收入11.30亿元,利润总额5.09亿元,均创5年来新高,同比分别增长37.42%、16.2%,超过行业平均水平。

值得一提的是,国联证券是证券行业唯一首批获得公募基金投顾业务试点资格的中小券商,于2020年4月21日正式开展基

金投顾业务,率先成为首家展业券商,开启从“卖方投顾”到“买方投顾”转型,助推财富管理转型。截至今年上半年,该公司基金投顾业务签约总人数97338人,授权账户资产规模人民币71.08亿元。

另外,资管业务也是国联证券转型发力的重要方向,截至今年上半年,资产管理业务受托资金人民币769.56亿元,同比增长166%;资产证券化业务规模人民币

156.76亿元,同比增长1376%。

除了传统业务转型成效显著之外,国联证券固定收益和股权衍生品两项新业务正贡献新的增长动能。2020年,固定收益交易量同比实现530%增长,荣获年度银行间本市市场最佳进步奖第一名,现券交易量进入同行前20名,股权衍生品业务柜台交易收入也跻身行业前20名。

近两年,国联证券陆续取得了报价回购交易、标准化票据存托机

构等多项细分业务牌照,加上国联创新、国联香港子公司设立,未来或将进一步打开业务空间。

此外,最新公布的Wind《2021年股权承销排行榜》数据显示,截至今年9月30日,国联证券全资子公司华英证券增发市场占有率(承销收入)首次跃居第3名,承销金额位列第10名,再融资业务取得显著飞跃。这或许是国联证券改革激发活力的又一个注脚。

践行为民初心 唤醒沉睡存款 建行无锡分行获客户锦旗感谢

本月18日,建行无锡华庄支行出现了暖心的一幕:客户陈女士专程送来了一面写有“认真负责办实事,热情贴心为客户”字样的锦旗,表达对建行心系客户的感谢之情!

前不久,建行华庄支行员工发现该支行其中有一笔2015年存入的定期三年存款18万元,一直没人来网点办理手续,这笔存款逐渐成为了沉睡存款。于是,该支行便拨通预留电话联系上了陈女士。

“天上不会掉馅饼?”客户怀疑这是诈骗电话,因此始终不接。后几经辗转,终于找到存款主人陈女士的住处。看到建行员工上门,陈

女士惊讶不已,这才想起自己多年前在网点存钱的事。

5年多时间过去了,陈女士长期在外做销售工作,存单已丢失也忘记了当时的密码。支行给她进行了书面挂失并办理了转存业务,实现了价值最大化。

建行无锡分行践行为民初心,把沉睡存款唤醒服务工作做实、做细、做到位,今后将持续关注长期不动户客户提醒工作,在目前基础上,扩大长期不动户账户查找范围,不断提升金融服务水平,努力做到让监管部门满意、让客户满意。

(史国云)



看上“无息车贷”,不妨事先弄明白

“您享零利率,日供不至百元”“首付仅需20%,可尊享2年零利率优惠”……漫步锡城街头特别是某些汽车市场附近,此类看似很有噱头的广告,令贷款买车俨然成为时髦之事。贷款买车无须付息,这对于部分囊中羞涩的锡城年轻人而言可谓“福音”,也的确让他们轻而易举成为“有车一族”。

但是,其中一个奇怪的现象是:即使是那些能够负担得起全额的人,也会在营销人员的劝说下,选择贷款买车,甚至有的4S店宁愿用“无息车贷”可避免利息的理由,也想说服车主贷款买车。而对于购车

者来说,“无息车贷”虽然充满诱惑,但却有某些风险。因此,选择该项贷款时,一定要事先弄明白。

“无息车贷”的产生,归根结底是银行和4S店合作的产物,说白了无息贷款也就是4S店的一种促销手段。所谓零利息,也并非没有利息,而是与银行合作的汽车厂家替客户在贴息。在当前竞争激烈的汽车消费市场上,汽车企业通过这种“金融手段”便可以维持较好的业绩,也因此成为一些4S店的主要营销策略之一。

当下,“无息车贷”的先决条件较多,倘若购车者懵懵懂懂弄不真

切,则容易遗下潜在风险。比如,有的银行除了规定购车者必须向定点4S店购车外,还具体规定了购买的车型,以及一般首付不低于三成,这样购车者才可获得在1年内免除贷款利息的优惠。又如,买车办免息的购车者,车价优惠折扣一般会被“取消”,而现在动辄几千甚至数万元的优惠折扣,不可能让购车者对此无动于衷。还有的甚至在“无息车贷”期内,购车者往往被要求购买车辆全部保险。而全款购车或者普通方式贷款购车,一般就无须缴纳如此多的保险费用。据悉,近年来,锡城有些享受“无息车贷”的购车者之所

以与4S店闹起经济纠纷,均不外乎上述几种原因。

“无息车贷”表面上看似很美,可以圆不少年轻人的购车之梦,但是购车者最终可能付出的代价比“全额付清”车款要大得多。业内人士特别提醒,想要享受“无息车贷”金融便利的购车者,在购车过程中一方面要好好弄清“无息车贷”的实施细则,尤其是注意潜在的条款风险和还款风险,看清附加条款是否适合自己的实际情况,并算好其中的经济账;另一方面坚持量力而行,理性对待“无息车贷”,克服冲动消费,以避免产生不必要的经济纠纷。

(刘兴荣)



新闻客厅

20个月信贷客户数翻番!

宜兴农商行微贷总额突破10亿元

本月15日,宜兴农村商业银行举行发布会。会上,该行负责人对外公布,最近20个月,该行信贷客户数实现翻番;截至9月末,该行微贷总额首次突破10亿元,比2020年初增长200%以上。

近年来,宜兴农商行瞄准服务“三农两小”的市场定位,致力于为实体经济、民生事业、乡村振兴提供更加优质的金融服务,并

优先将信贷资源向这些领域倾斜,由此取得可喜的营销业绩。截至9月末,该行信贷客户数从2020年初的1.9万户增加至3.9万户,在20个月内实现了翻番;各项存、贷款余额分别达到655.64亿元和512.11亿元,存、贷款总量市场份额分别达到23.46%和23.14%,均位居全市同类金融机构第一。

(刘兴荣)

浦发银行无锡分行 开展惠老金融知识宣传活动



为弘扬敬老爱老的社会风尚,帮助老年群体提高金融风险防范意识,近日,浦发银行无锡分行组织员工走进胜利门、新江南花园等社区,展开以“金暖银爱进社区,网络安全为人民”为主题的惠老金融宣传活动。

该行员工为胜利门社区老年人介绍了存款保险以及存保标识的常

识,并开展反诈拒赌、安全支付、防范电信网络诈骗等案例讲解,较好地提高老年人防范金融风险的能力。该行永乐支行携手新江南花园社区,由支行员工采用PPT演讲的方式,向社区居民讲述常见的电信诈骗手法和相关案例,通过播放“国家反诈中心”官方抖音APP视频,使社区居民体会到反诈的必要性和重要性。

兴业银行锡山支行 惠老服务细致周到

日前,兴业银行无锡锡山支行光荣入选无锡市银行系统首批“惠老金融服务示范网点”。

近年来,兴业银行锡山支行不断深化适老化服务,缩短智能化科技造成的数字鸿沟,围绕老年人的习惯和需求,网点配备老年客群智能识别系统,通过识别进入网点的客户特征甄别老年客群,提示大堂经理优先接待、咨询、服务;开设针对老年人服务的优先窗口,窗口配备老花镜、放大镜等,同时为老年客户配备便民爱心箱、爱心座椅及惠老服务专区,为老年客户提供更为周全、贴心的金融服务;厅堂内配备的智能机具、自助银行机具,均提供大字版界面,便于老年客户自行

操作。网点还设置了敬老爱心专岗,如果老年客户需要帮助,可以直接向其寻求帮助。网点还提供无障碍通道、紧急呼叫按钮、应急求助电话、轮椅等设施设备,设置“兴公益”惠民驿站,向老年客户免费提供充电宝、饮品、雨伞、针线包。

兴业银行锡山支行还开设了特殊客户绿色通道,针对部分老年客户由于行动不便等无法到网点办理业务的情况,提供有温度的“上门服务”。同时,联合周边社区加强对老年客户移动支付的知识教育,普及反假币、防范电信诈骗等金融常识,定期举办银发讲堂普及金融知识宣传活动,帮助老年客户提高金融风险防范意识。

(蔡若冰)

“一纸一笔”见真情 光大银行无锡分行 服务特殊客户获点赞

特殊客户群体更需要阳光服务。近日,光大银行无锡分行锡山支行员工用一纸一笔在无声世界与客户交流,耐心周到地为一位聋哑客户办理储蓄卡并开通手机银行、支付绑定等,在平凡小事中让特殊客户感受到了光大银行如阳光般温暖的服务,使分行“无障碍”的优质服务赢得了客户的认可与点赞。

几天前,一位40多岁的男性客户走进光大银行无锡分行锡山支行网点,在大厅前台焦急地比划双手。“请问您需要办理什么业务?”光大银行员工连忙上前问道,客户仍旧比划着手势,该员工立刻意识到这是一位特殊客户。为便于沟通,这位员工找来纸笔,用简单的

手语和书写的方式耐心地与客户交流。得知客户需要办理一张储蓄卡并开通线上转账与支付功能,这位员工立即为其安排绿色通道,并全程陪同其办理业务。

由于客户手机号码更换,其手机银行业务办理并不顺利。光大银行无锡分行始终秉承“以客户为中心”理念,想客户之所想、急客户之所急,为了让这位特殊的客户能随时享受光大银行线上服务的便捷,支行员工不厌其烦,耐心地向客户沟通了整整两个小时,直至业务办理成功。看着密密麻麻写满字的三大张纸,客户笑着竖起大拇指表示感谢,这无声的感激让光大银行员工颇感温暖。

(刘潇)



财经时评