



新闻客厅

盘活存量资产 实现保值增值 宜兴金发集团首笔转融通 证券出借业务成功落地

昨从宜兴市金融办获悉,宜兴市金融发展集团首笔转融通证券出借业务成功落地。据了解,该出借业务主要由该集团旗下资产经营管理有限公司持有的国联证券股份有限公司证券,出借给某证券公司,以供其办理融资融券业务,借入者到期归还所借证券、支付融券费用及做出相应权益补偿。此举标志着该集团在有效盘活存量资产、实现国有资产保值增值上实现新突破。

近年来,宜兴市金融发展集团始终坚持以新发展理念引领发展全局,秉持“程序合规、风险可控”的管理理念,努力整合优质资产提升国有资本市场化运作水平。目前,该公司正依托自身产业链业务优势,积极探索开展投资基金、融资担保、商业保理等新金融业务,以此全面拓宽和提升国有资产价值创造能力。(刘兴荣)

新股发行出现“两极分化”

业内人士提醒:投资者别急着“逢新必打”

□本报记者 朱尊

数据显示,自10月22日自科技开新股首日破发潮后,除双休日外,截至11月1日,8个交易日中已有10只新股破发,一天跌去数千万元者众多,中签者纷纷摇头哀叹。而首日启动网上申购的新股强瑞科技披露,相比往日创业板网上打新1400万户的规模,强瑞科技网上发行有效申购户数只有1245万户,打新人数直线下滑。股民们戏言:“闭眼打新挣钱的时代一去不复返了!”

天天破发,股民淡定观望

正在持续当中,从长远意义上来说,这也是A股市场良性发展的一种趋势。

从数据来看,成大生物上市首日跌幅最大,其跌幅达到27.27%。业内人士认为,这种新股破发的

现象可能还是受到了询价新规的影响,接下来A股新股发行估计会和港股、美股差不多,新股的涨跌主要和企业的成长性有关。实际上,此次大量新股的破发对于短期股市的市场氛围会

形成一定的影响,因为现在A股是市值打新,一部分的投资者持有股票的目的是为了打新,但是随着新股破发行情的到来,情况可能会不同。

张君认为,可能部分资金对于打新的热情会逐渐下滑,因此,在他看来,这个消息对短期市场会形成一定的影响,但从长期上来说,对A股市场依然是利好。

螺旋前进,A股定价机制转变

之前是审批制下的限价,即“打新稳赚不赔”是行政监管的直接结果。进入2000年之后,此时出台的证券法就这个问题做出了调整,将新股定价权由证监会移交给了发行方(上市公司)、承销商(券商投行)和机构投资者(公募

方),由三方协商决定。这一阶段新股上市破发现象接近消失,仅在2013年、2015年和2019年有个别首日破发事件出现。因此“中签即赚钱”的印象深深烙印在股民思维中。

随着科创板、注册制等鼓励实

体企业上市融资的政策导向出现,证监会和交易所为了保障发行人利益和市场化定价,自2021年9月18日开始允许科创板、创业板发行的新股在“四孰低”基础上定价上浮30%,并且在计算“四孰低”价格时不再剔除前10%报价,而是剔除前1%-3%报价。这之后科创板与创业板新股定价开始普遍上涨,也导致频繁出现首日破发的现象。

未来打新,股民要谨慎挑选

定会破发。一共有481家公司在将近一年内上市,但是首日破发的还是少数。因此打新出现首日破发现象也让市场情绪逐渐走向理性。

华泰证券无锡营业部工作人

员张君认为,在市场投资者更加理性、专业度更高的情况下,新股破发或许会成为新常态,打新的无风险套利空间也将被不断压缩。换句话说,未来能够生存下去的打新产品,必须是在基本面研究的基础

上做出是否参与判断,而不是像过去一样盲目“逢新必打”。

业内人士提醒,未来基于研究产生的新股定价预测能力会是考验各方能否盈利的最重要因素。曾经过度依靠政策而非市场所创造的“大锅饭”时代将逐渐褪去,对于新股发行来说,“两极分化”将会越来越明显,研究能力变得越来越重要。

开展公益宣讲90多场 发放宣传材料万余份 兴业银行无锡分行 反洗钱月度宣传活动精彩纷呈



为贯彻落实反洗钱监管要求,提高社会公众防范洗钱意识,最近,兴业银行无锡分行组织开展了2021年反洗钱月度宣传活动。截至目前,由该行下辖各支行及营业网点开展进社区、进校园、进企业反洗钱公益宣讲90多场,发放各类宣传材料万余份。

据了解,为有效推动反洗钱工作全面深入开展,兴业银行无锡分行在9月初就组织反洗钱专题培训。培训中特别讲授了反洗钱相关法律法规及监管要求、客户身份识别方法、可疑交易分析案例等内容,让参训人员进一步了解到当前反洗钱工作面临的焦点和难点,以及监管政策趋势和方向,明确了工作职责,强化了反洗钱的意识。

兴业银行无锡分行各网点开展了合规经营自查,坚决不开展与虚拟货币相关的业务,确保为公众提供安全可信的交易平台。同时,各网点充分发挥厅堂优势,利用电子

屏滚动播放相关宣传短片,设立公众教育服务专栏,张贴宣传海报。此外,针对较猖獗的“虚拟货币”诈骗活动,分行各网点向年轻人宣讲虚拟货币的真实面目及其常见类型,提醒公众警惕虚拟货币诈骗和网络传销骗局,引导他们树立正确的货币观念,认清投资风险,维护个人资金及财产权益。

在严守厅堂阵地同时,兴业银行无锡分行各网点结合代发企业员工工资业务,安排银行员工走进工厂,通过发放宣传折页、现场讲解宣传等多种方式,将反洗钱信息深入有效地传达给企业员工,提高他们的金融法律意识和对反洗钱工作的认知度,努力营造良好的反洗钱社会氛围。各网点还结合开展“金融知识进万家”活动,与小区物业进行联动,利用节假日设置宣传点,向社区群众发放宣传资料,耐心细致解答市民提出的各类相关问题,进一步加深了群众对反洗钱工作的认识。(孙瑜丹)

警银同行 反诈我行 宁波银行洛社支行联合洛社派出所 开展反诈宣传直播

为普及金融安全知识,提高社会公众对电信诈骗的防范意识,10月29日,宁波银行洛社支行携手洛社派出所,共同开展了一场以“警银同行,反诈我行”为主题的直播活动,受到辖区客户的广泛好评。本次直播活动中,由宁波银行洛社支行理财经理吴佳桦和洛社派出所民辅警朱铭共同主持,向广大客户宣传反诈知识,提升客户的反诈意识。直播中,朱警官结合生活

中常见诈骗形式和诈骗种类,为客户讲解了不法分子常用的诈骗手段和作案特点。吴佳桦提醒客户要在正规的金融机构进行投资,不可轻易相信网络中结识的陌生人,特别当对方提出转账需求时,一定要保持警惕。同时,两位主持人提示客户关注“国家反诈中心”官方政务号、下载国家反诈中心APP,以便进一步提升自身防范和反诈意识。



探索新技术场景应用 提升科技创新能力 中信银行获2021全球 开放数据应用大赛一等奖

日前,在广东省深圳市举办的2021全球开放数据应用创新大赛中,中信银行总行创新实验室凭借预赛第一的好成绩和精彩的线上答辩,从参赛的4054支队伍中脱颖而出,荣获此次大赛一等奖。

据介绍,此次大赛以“未来城市、智慧湾区”为主题,立足湾区、面向全球,邀请了全国乃至全球人士参与数据资源开发利用。本次大赛专业类设立两个赛道,共有来自全球包括各大高科技公司、高校以及科研院所所在内的4054支队伍、5218人报名参赛。中信银行以技术专家为骨干组成的精英团队对大赛的多个赛题发起了

挑战,最终以预赛第一的成绩,成功闯入决赛。

此次大赛中,中信银行团队围绕决赛《人岗精准匹配模型》的命题,通过自然语言处理、机器学习等前沿技术手段,较好地解决了传统网络招聘依靠人工筛选简历,时间投入大、准确率低的难题。据了解,该行模型团队依据主办方提供的数据,建立了海量企业招聘岗位画像、个人用户画像,帮助用人单位在岗位招聘、岗位推荐等方面实现数据智能服务,帮助企业提高人才招聘效率。由此表明,中信银行走出了探索新技术场景应用、提升科技创新能力的成功之路。

农村金融服务需打出“品牌”

“20个月信贷客户数实现翻番,增幅列全市同类银行之首”“微贷总额首次突破10亿元,比年初增长200%以上。”最近,在宜兴农村商业银行举行的一次业务发布会上,该行“晒”出的营销业绩无不令与会人士啧啧称赞。而据该行员工透露,这家主要立足本土经营业务的县级农村商业银行之所以取得如此骄人的业绩,就在于该行推出的整村授信、服务“三农”等手段受到当地农民的欢迎,因此也打出了自身品牌。

毋庸讳言,随着农村金融基础设施和环境逐步改善,我市众多金融机构信贷服务不断提质增效,金融服务“三农”工作取得明显成效。当下,正在大力推进的乡村振兴

工作,对农村金融工作提出了更高的要求。因此,如何确保金融服务“三农”更上一层楼,对于不少本土化金融机构而言,就必须注重在思想理念、金融产品和服务方式上大胆创新,以此努力打造和提升自身的品牌形象。

做好农村金融服务,最重要的是必须拥有一支过硬的农村金融工作队伍,并具有较高素质的员工团队精神,能够明确自己的服务定位,把握好自己的服务目标。这就需要农村金融机构创新服务“三农”的思想理念,真心实意为农民提供优质服务。既要有一副“热心肠”,又要有一双“铁脚板”。据悉,宜兴农商银行就是依靠不畏艰难深入一线的精神,几年间为当地逾25万户小微

企业逐一建档立卡,努力增加存款业务、贷款业务和中间业务等,一方面用实际行动较好地服务“三农”、服务乡村振兴,另一方面不断壮大自身实力,成为名副其实的农村金融服务主力军。

在此基础上,农村金融机构还要注重在创新服务和创新产品上下功夫,以此增强自身整体发展合力。去年,宜兴农商行在启建“中小企业信用贷款库”的基础上,又相继推出6款面向当地小微企业和种养专业户等对象的普惠信贷产品,并采用线下与线上相结合的授信模式,由支行客户经理通过线下调查,拟订特色化授信方案,经过信贷审批之后,客户可以在手机银行申请贷款。这种深耕下沉做零售,增而

扩量做普惠,能让客户畅享“无感授信”体验的方式,在本质上充分实现了银企双赢。而与之相较,有的在农村金融机构若于打不开局面,则在于缺少符合客户“胃口”的金融产品和服务手段,因此难以在客户中拥有良好的口碑,自身的品牌价值更无从谈起。

所以,农村金融机构想在农村立足并不断发展壮大,必须树立自身过硬的品牌。在经营方式上应以服务“三农”和实体经济发展为主,不断推出符合“三农”特点和当地经济发展形势的金融产品。尤其是要善于开发小额农户贷、无担保信用贷等,以此打出自身品牌,不断巩固在农村的金融地位。

(刘兴荣)



财经时评