

30家券商“助攻” 年内57家新三板企业成功转板

■本报记者 王思文

作为我国多层次资本市场重要的组成部分,新三板正发挥着越来越重要的作用。近期,监管层多次释放转板上市政策的信号,明确提出今年仍然是新三板的“改革年”,同时也是“服务年”,要继续深化新三板改革。

据《证券日报》记者梳理统计,2021年以来,已有57家新三板企业摘牌后在A股成功上市,占年内新上市的公司总量的三成,转板创业板成为新三板企业的首选。从保荐机构方面来看,这57家企业由30家券商保荐上市,另有88家新三板企业在年内正式公告接受券商的上市辅导。

市场普遍认为,随着精选层转板上市政策的逐步推进,券商投行业务的增量空间有望进一步扩大,券商也正在将新三板业务作为提升投行业务竞争力和盈利能力的发力点和切入点。

创业板是转板“首选”之地

东方财富Choice数据显示,截至6月10日,2021年以来已成功登陆A股上市的企业共计211家(包括主板、科创板、创业板),其中有57家企业为新三板转板企业,占比约27%。上述57家企业中,转至创业板、科创板和主板上市的分别有24家、19家、14家,分别占新三板转板数量比例的42%、33%、25%。

从保荐机构来看,作为新三板转板上市的主要“助力军”,今年上市的57家挂牌企业背后共涉及30家保荐

机构。其中,民生证券的成绩最好,共保荐了5家新三板企业转板上市;中信建投证券、海通证券、安信证券、长江证券承销保荐均保荐了4家新三板企业转板上市,并列排名第二;国泰君安、招商证券、兴业证券均保荐了3家企业,并列排名第三。

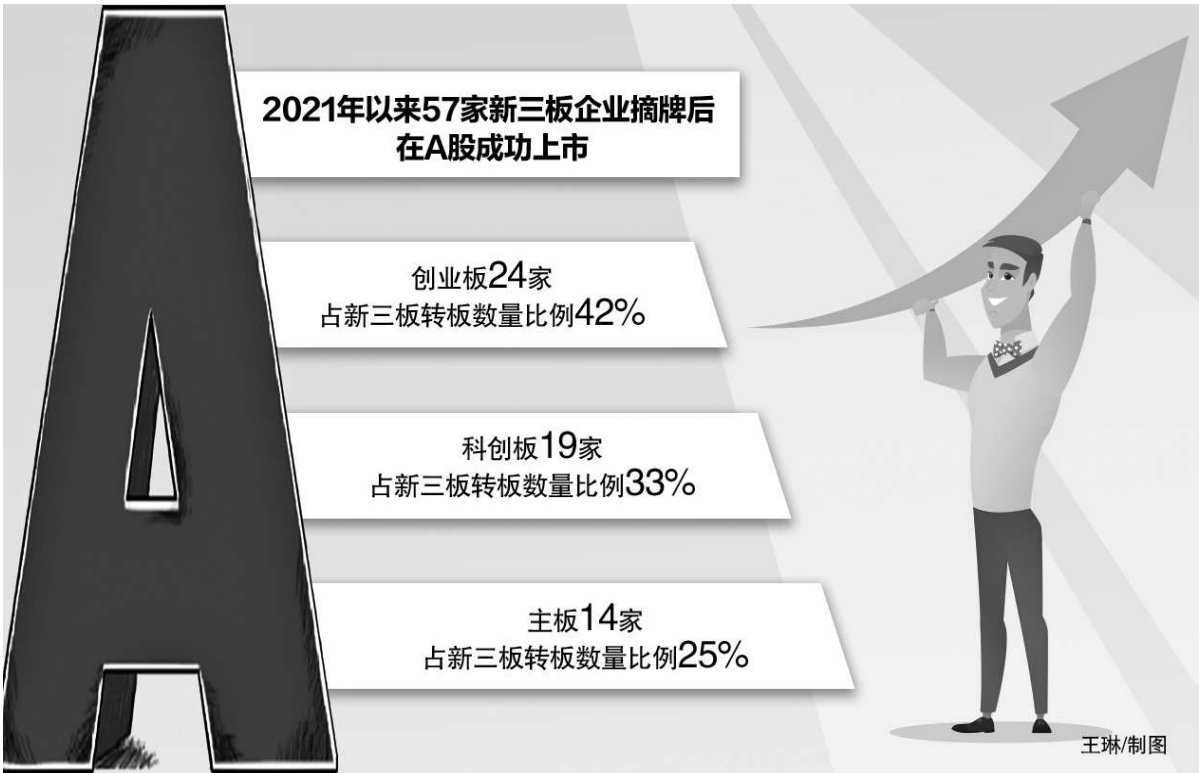
除了已经成功转板上市的新三板公司,今年以来,不少新三板企业陆续宣布进入上市辅导期,新三板转板后备“蓄水池”仍在不断扩大。

从新三板挂牌公司的上市辅导情况来看,东方财富Choice数据显示,截至6月10日,今年以来共计有88家新三板企业宣布进入上市辅导期,涉及40家辅导机构。其中,海通证券和长江证券承销保荐辅导的新三板挂牌企业最多,均辅导了6家企业;其次是中信建投证券、招商证券、中泰证券,均辅导了5家企业;东兴证券和民生证券并列排名第三,均辅导了4家企业。

拓展投行业务盈利空间

值得注意的是,近期监管层在多个公开场合频频提及新三板转板制度,明确提出将进一步深化新三板改革,进一步发挥新三板承上启下功效,加强与沪深交易所沟通协作,推动转板上市落地。同时着手提升服务质量,研究完善中介机构激励机制,培育新三板特色券商。

安信证券认为,近期新三板转板预期正日益升温。从过往新三板转板收益情况来看,新三板企业转板



IPO 上市平均收益率为440%~706%。具体来看,科创板、主板、创业板、中小板首日平均转板收益率分别为759%、284%、583%、450%,上市一月平均转板收益率分别为653%、523%、721%、931%,平均转板收益率分别为563%、440%、705%、706%。

“我们之前已多次提示,随着转板申报日期临近,具备转板条件公司股价或会表现较好,并随着预期的兑现呈现阶梯状上升。时至今日,精选

层部分公司近期股价涨幅已经包含了一定的转板预期在内,同时提醒投资者关注估值情况和公司长期成长之间的匹配关系。”安信证券分析师褚海滨表示。

随着新三板转板政策不断落地,券商投行业务发展空间有望进一步打开。华东地区某大型券商投行人士对《证券日报》记者表示,“从行业变革趋势及政策红利来看,相比中小型券商,头部券商还是会率先深度受

益,头部券商在投行业务中的现存优势会进一步稳固其在行业的地位。不过由于前几年新三板业务市场较为沉寂,新三板业务出现利润下滑、团队缩减等现象,不少大型券商选择对新三板业务进行战略性收缩,而彼时中小券商依然坚守,逐步开展‘差异化、精品化’经营战略。这使得中小投行在新三板精选层保荐业务以及转板科创板和创业板带来的后续业务中找到了新的布局机会”。

“冰冻”4个月 重疾险市场终迎一丝暖意

■本报记者 冷翠华

初夏时节,天气渐热,“冰冻”了4个月的重疾险市场也终于迎来了一丝暖意。“炒停的影响在逐渐减弱,新产品体系逐渐丰富。”一家保险科技平台负责人表示。

不过,整体市场形势依然严峻。无论是记者采访的保险公司还是保险经纪公司都反映,和重疾险之“重疾”定义切换之前相比,市场远未全面恢复,但已行至“天窗一点明”之时,看好下半年重疾险市场逐渐回暖趋势。

新产品持续面世

重疾险进入新定义时代已有4个多月。

根据银保监会通知,自今年2月1日起,各保险公司只能销售基于《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》开发的成人重大疾病保险产品(业界称之为新定义重疾险)。

伴随着“重疾”定义的切换,重疾险市场也进入了“冰冻”期。尽管对此变化业界早有准备,但从全行业来看,新旧产品切换之后,仍存在明显的产品断层、种类较少的现象。人身险再保险市场相关数据显示,2月份重疾险市场规模出现断崖式下跌,此后的3月份到5月份,市场冷清依旧。大型险企普遍提前进行了产品储备且在重疾定义切换之后很快推出了新产品,也有部分险企选择了观望,直到近期才陆续推出新定义重疾险。例如,某外资人身险公司5月26日才正式向市场推出了其首款新定义重疾险。

“保险公司推出新产品节奏在加快,推动力在加大,产品体系逐渐丰富,与二、三、四月份相比,近期重疾险市场有所回暖,虽然在销售数据上还不那么直接和明显。”前述保险科技平台负责人告诉《证券日报》记者,同时,旧定义重疾险“炒停”对消费者心理的影响在逐渐减弱。

不过,和重疾定义切换之前的市

场相比,目前重疾险市场依然有点“虚弱”。“目前,产品迭代周期未全部完成,部分险企新重疾险产品开发未跟上,单一渠道只有1-2款产品。”明亚保险经纪研究发展部负责人卫江山对《证券日报》记者表示,从市场销售来看,目前儿童重疾险已基本恢复正常水平,成人重疾险市场形势依然比较严峻。除了前述原因,卫江山还指出,旧定义重疾险停售前,潜在重疾客户基本选择了尽快投保,此后销售人员没有潜在重疾险客户,需要从零开始储备。同时,从产品来看,绝大部分新产品的条款比旧产品严格,价格有所上涨,因此消费者接受也需要一个过程。

下半年市场有望改善

尽管重疾险市场短期遇冷,但对其长期发展,业内人士认为,重疾产品仍旧是国内健康保险市场的刚需,也会是险企重点发展的领域。

目前,我国重疾险在健康险市场中占比约60%,因此其对人身险整体

业务影响较大。2月份到5月份重疾险市场疲软也“拖累”了整体市场。不过,业界对下半年的预期较为乐观。“预计在代理人逐渐积累客户和适应新产品销售后,叠加经济的好转对居民消费能力的提升,下半年重疾险的销量有望改善,同时储蓄型产品有望弥补重疾销量的不足。”兴业证券分析师傅慧芳指出。

“预计6月份起寿险新单降幅有望收窄,一改3月份以来持续两位数下滑的颓势,但仍需观察持续性。”申万宏源证券分析师葛玉翔认为,在当前队伍质量和数量仍未恢复到疫情前水平的背景下,要求负债端明显起色不现实,但看好新单复苏趋势。

“我们的代理人正在和客户进行沟通,目前虽然新定义重疾险成交量还不高,但客户的接受度比较高,持续推进之下,后续数据有望改善。”一家人身险公司负责人对记者表示。同时,某大型人身险公司代理人告诉记者,在重疾险定义切换之后的市场“冰冻”期,大家一边积累重疾客户,一边向财富管理方

向拓展,销售储蓄型产品。

值得强调的是,尽管重疾险前景依然被看好,但市场竞争正在发生变化,保险公司需要升级竞争战略来捕捉增长机会。华泰证券研究员李健在近日发布的研究报告中指出,我国或已走过了重疾险发展的初期阶段。过去几年,随着人们的风险意识日益提高,重疾险受到广泛欢迎。2016年-2018年,重疾险总保费年增长率高达40%以上。不过,重疾险总保费增速在2019年降至28%并在2020年进一步降至19%。但从人们拥有的保障来看,现有重疾险保单的平均保额仅13万元,不足以覆盖10万元-80万元的重大疾病的医疗费用。也就是说,供需之间仍有落差。原因何在?李健认为,保险代理人的能力局限是近年重疾险增速放缓的主因,保险公司需要更精准寻找目标客户,代理人要准确衡量客户的保障需求,而这对代理人的专业性提出了较高要求。因此,未来拥有专业和高产能代理人的险企将更具竞争优势。

仍有贷款中介顶风作案 为完成“KPI”违规发放经营贷

■本报记者 彭妍

楼市调控继续升级,广东、深圳、天津等城市接连发布多项针对楼市的调控政策。其中,严查经营贷资金违规流入楼市成为重点。

另一方面,市场对贷款资金买房的需求依然较大。《证券日报》记者在调查中发现,仍有贷款公司、担保融资公司通过多种方式违规协助提供经营贷购房,并向记者保证其操作“安全”。

部分信贷中介机构工作人员还向记者透露,为了完成放款量的任务,会根据客户的要求匹配不同银行的贷款产品,在名下没有经营企业的情况下,可以包装“公司”,但不收取任何费用。

银保监局再出手 提高挪用经营贷成本

6月1日,银保监会召开了主题为“近期监管重点工作新闻通报”的新闻发布会。此次会议明确,将防止经营贷违规流入房地产作为常态化监管工作,促进房地产市场平稳健康发展。

此前,广东银保监局发布《关于防范“贷款中介”诱导购房者违规套取贷款的风险提示》,风险提示称,广大金融消费者要对此类行为提高警惕,选择银行业金融机构和正规渠道获取金融服务,警惕“贷款中介”诱导购房者违规套取贷款背后隐藏的风险。

易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,后续房贷市场大整顿工作将全面铺开,各类贷款业务需要合规操

作,相关房企和中介也需要深刻理解银保监会的监管精神。

经营贷款是以中小微企业主或个体工商户为服务对象的融资产品,借款人可以通过房产抵押等担保方式获得银行贷款,贷款资金用于其企业或个体工商户的经营需要。这种贷款是支持中小企业经营的普惠性贷款,更是被明令禁止流入楼市的。而现实生活中,经营贷流入楼市并不少见。尤其是当经营贷利息低于按揭贷款时,在一些中介机构的诱导下,部分购房者利用注册的公司骗取经营贷,用于支付首付款。

部分贷款中介称“可操作”经营贷

尽管监管严查经营贷、消费贷流入楼市,但《证券日报》记者近期仍然多次接到贷款中介的电话,询问是否还需要经营贷、消费贷。其中不乏打着银行下属贷款机构旗号,实为贷款中介公司的客服人员,以“利率低”“时限长”“放款快”等理由诱导购房者,推销通过“经营贷”“消费贷”等方式从银行套取资金购房,暗藏诸多违规操作。

一家宣称是北京银行直属信贷中心的工作人员对记者介绍:“近期房屋抵押经营性贷款利率优惠比较大,优惠后年息最低3.5%、10年期。”

当记者问及利率为何如此低,“放贷款也会有考核指标,这个月放款量还没达到要求,我们员工也承受着考核压力。”上述工作人员向记者透露,为了完成放款量的任务,我们会根据客户的要求匹配不同银行的贷款产品,在名下没有经营企业的情

况下,可以包装“公司”,且不收取任何费用。

他还补充说:“目前贷款的人比较多,监管为了调控,对各家银行都有要求,而银行自身也要完成放款指标,所以银行把放款量的任务交给我们。”

此外,其他几家贷款公司也电话告知记者称,能帮助客户“包装”公司,申请到较低利率的经营贷资金。“从进件到放款大概十天左右,在名下没有经营企业的情况下,可以提供公司。”之所以能够保证没有风险,是因为与银行有合作关系”。

对于上述贷款中介的操作,一位银行信贷经理向记者透露了其中的套路,“中介先是以低利息等口号进行宣传,诱惑客户上门办理贷款;而在办理中途以各种理由收取渠道费、中介费,最后客户的真实借款成本其实并不低。”并且他还表示,“经营贷多是3年、5年期中期贷款,套取用作购房风险很大,如果到期后还不上本金,可能还会陷入还钱的无底洞中”。

严跃进对《证券日报》记者表示:“实际上类似违规的做法有很多,也说明银行任由一些合作伙伴类似小贷公司等乱营销,且有误导性的营销,这都是后续需要积极管控的内容。所以一方面是自己内部需要统一营销口径,另一方面是银行和外部的合作需要进行严管。”

监管对贷款公司 开启专项整治

尽管监管三令五申禁止信贷资金违规流入楼市,但是近期仍有多家银行因此受罚,且违规成本也在升级。例如,6月8日,北京银保监局公布6张行政处罚信息,涉及4家银行及

旗下分支机构,处罚缘由主要包括“个人消费贷款、个人经营性贷款严重违反审慎经营规则违法行为”“采用不正当手段发放个人经营性贷款”等,对机构处罚金额达530万元,相关责任人也遭到行政处罚。

从银保监局开出的罚单也让部分银行贷款管理的漏洞暴露无遗。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,对于跨行资金划转,主要在地方金融监管部门协调下,不同的银行之间建立资金从银行流出去以后再跨行之间的追踪,所有的银行都应该配合,去开放信息查询,才能把问题堵住。

“只有监管层将数据集中,进行挖掘和关联性分析,并结合房产买卖登记的信息,才可以通过联合执法的方式,发现经营贷的流向。单靠银行单兵作战是不现实的。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

近期部分热点城市加码整顿经营贷违规炒房乱象,特别是对近期出现的小中介对接、一条龙服务等资金违规流入楼市的现象加大监管。例如,近期,广州地方金融监督管理局要求小贷公司不得开展“过桥贷”“赎楼贷”业务,对存量尽快压降、结清,不得直接或变相发放住房按揭贷款。深圳也约谈多家赎楼担保公司和小贷公司,要求全面排查经营用途贷款担保业务。

“继此前对经营贷进行管控后,此次广深两地对违规流入楼市资金进行重拳监管,意味着被监管的对象进一步扩大,目前从传统的商业银行增加到融资担保公司、小贷公司,真

正体现了在金融贷款市场方面堵住漏洞的导向。”严跃进向《证券日报》记者表示,严查“赎楼贷”等业务、严管非银行金融机构的贷款业务,成为近期的监管重点,相关购房者也需要注意风险。其他城市预计也会推进,主要是二线城市。

盘和林认为,排查经营贷违规流入楼市,需要多管齐下,比如过桥贷和赎楼贷,都是经营贷流入楼市的途径,以短期贷款转换过桥的方式,将经营贷变现用于买楼。说明地方金融监管部门已经开始重视从根源上杜绝经营贷流入楼市的问题,不把经营贷流入楼市的渠道打掉,是没有办法从根上得到治理的。

经营贷违规入楼市一直是监管严查的领域。高压之下仍乱象不止的背后,有多个主体的共同推动。“在监管强调控下,资金通过经营贷、消费贷违规流入楼市,主要原因就是按揭贷得太紧,很多买房人贷不到款,那就要通过类金融机构去融资。另外,对于很多买房人来讲,需要赎楼,为了降低赎楼的周期,需要借助中小金融机构,因为目前按揭贷款周期太长,这是最根本的原因。最后,整个银行资金面比较宽松,那么经营贷的利率相对来说还是比较低的,未来要堵上这个漏洞,在信贷上要有合理的需求。”李宇嘉认为。

不过,在盘和林看来,“贷款中介”生存的土壤是利益驱动。整治的方式在两个方面:一方面是市场监管层面,严监管,要求数据真实性,保持处罚高压态势;另一方面是楼市,要稳定楼市预期,防止对房价的单边预期,防止楼市出现泡沫扛双高局面。

热点关注

华为鸿蒙“朋友圈”扩容 金融机构“跑步入场”

■本报记者 李冰

华为HarmonyOS(下称:鸿蒙)系统正吸引一众金融机构的目光。

日前,中国银行、中信银行、广发银行、马上消费金融和众安保险相继官宣接入鸿蒙,支持操作系统国产化,参与鸿蒙生态建设。

多位业内专家表示,从金融机构角度来看,结合鸿蒙系统强大的功能和延展性,有利于为用户推出更高效的产品和服务,预计未来会有更多金融机构参与。

“金融机构积极接入鸿蒙其更深层次的意义在于参与鸿蒙生态的建设。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者解析认为,通过融入鸿蒙生态,信用卡进一步延伸终端服务触点,可以让金融服务渗入鸿蒙生态下的各类生活场景。这对于正在力推手机银行等移动端产品的金融机构来说是非常重要的。

已有3家银行官宣对接鸿蒙

从目前公布的鸿蒙系统的特点来看,鸿蒙系统定位于万物互联,能够链接如电视、汽车、手表、智能家居等各类终端,为不同设备的智能化、互联与协同带来便捷、安全可靠的全场景交互体验。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者指出,鸿蒙的特点及定位使用户在多样的场景中实现更多的人机交互。不同场景下会存在更加丰富的金融需求及多维数据,对于金融机构而言这都是价值所在。

据《证券日报》记者不完全统计,目前有多家金融机构“跑步”接入鸿蒙,其中已官宣的银行有三家,分别是中国银行、广发银行及中信银行。

中国银行官宣称,结合鸿蒙的功能特性,率先推出“中银外币现钞预约”原子化服务,布局开放银行场景新生态,积极探索轻量化服务。中国银行方面表示,未来将携手华为持续深入探索鸿蒙带来的全新技术及服务方式,进一步创新金融产品与生态场景的结合,并尝试推出基于“语音唤起”“多端协同”等特色功能的金融场景服务。

广发银行信用卡则发布公告称,正式成为华为鸿蒙操作系统生态首批成员,作为银行业率先适配鸿蒙的信用卡应用,“发现精彩”APP全力支持操作系统国产化。此外,《证券日报》记者注意到,广发商城设有鸿蒙专区支持升级国产新系统的华为手机、手表、耳机享受最高24期免息分期。

另外,中信银行信用卡官方视频号上官宣,国内首批鸿蒙信用卡创新应用——中信银行信用卡卡空间鸿蒙版正式上线。记者注意到,其信用卡申请流程也将全面简化。

于百程阐述观点认为,“目前来看,银行接入鸿蒙形式主要分为APP适配鸿蒙、推出原子化服务、商城上线鸿蒙专区三大方面。APP适配鸿蒙将成为银行的必然选择,但原子化服务是鸿蒙操作系统的新特性,使用者能够以最快速的方式访问想要的服务,不需要事先下载PP。这一功能对于用户来说可能体验更好,有望成为金融机构重点尝试合作的领域”。

未来或有更多金融机构参与

除银行之外,也有其他金融机构官宣“对接”华为鸿蒙。6月9日,持牌消费金融机构马上消费金融宣布将参与鸿蒙生态建设,旗下安逸花APP已率先适配华为鸿蒙系统。

据记者了解,早在鸿蒙2.0发布之前的一个月,其研发团队就启动了适配鸿蒙系统的技术调研,成为率先在华为应用市场正式上线的消费金融类APP。

马上消费金融相关负责人对《证券日报》记者表示,“目前正积极推进‘金融+’场景,运用人工智能、大数据、金融云等金融科技力量,持续深化合作并支持国产系统的发展,积极备战国产化盛宴”。

此外,众安保险也官宣借助鸿蒙的能力,用万能卡片为用户打造个性化、场景化、智能化的保障产品和服务。

众安保险相关负责人对《证券日报》记者表示,鸿蒙是新一代的智能终端操作系统,为不同设备的智能化、互联与协同提供了统一的语言,给用户带来了简捷、流畅、连续、安全可靠的全场景交互体验。

对于金融机构垂青鸿蒙的原因,中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者分析认为,第一,金融机构对接鸿蒙未来可以探索的合作模式还有很多,随着其生态融合的不断完善,对未来银行机构开展业务会有非常多助益;第二,鸿蒙是一个开源系统,也是一个开放的生态,这非常符合未来开放银行发展的理念,银行等金融机构可以通过鸿蒙生态构建起各具特色的开放银行生态;第三,银行等金融机构率先接入鸿蒙,是对未来鸿蒙生态非常有信心的表现,且先接入鸿蒙同时也将获得先发优势。

此外,黄大智表示,“未来一定会有更多的金融机构参与测试。万物互联所产生的数据、场景、终端都是指数级上升的,也必然会有更多的金融需求”。

刘斌指出,随着鸿蒙生态完善、技术成熟、标准建立,更多金融机构加入鸿蒙已成了必然趋势。鸿蒙是一个开源的系统,开放的生态,未来会有明显的网络效应,参与的机构越多,网络价值也会越大,从而形成闭环的发展模式。