

搭建起科创产业与金融资本的“朋友圈”

■青财经日报/首页新闻记者 李雯

做好金融五篇大文章——科技金融篇



金融业为科创企业“输血”赋能,科创企业为金融业注入新活力。清洗粗加工、急冻、FD真空冷冻干燥……近日,记者在尚好科技有限公司的10万级洁净生产车间里看到,企业自主创新研发的生产线正加紧生产。企业科技研发投入高,在新建全自动5G数字化互联网智能工厂技术研发方面资金需求量大。基于此,银行机构通过专精特新贷和人才贷组合提供2000万元信贷资金,为企业持续扩大产能提供支持,发展新质生产力的新动能竞相涌现。

作为“五篇大文章”的“首篇”,科技金融的提出,既体现出国家对科技的高度重视,也赋予了金融服务科技新的历史使命。据了解,目前青岛各家银行机构优先支持新一代信息技术、高端装备等9类青岛重点发展的战略性新兴产业,推动实体经济高质量发展,支持青岛产业向价值链高端迭代升级,助力科创产业与资本热情“奔现”。

“双轮驱动”实现价值链倍增

一个个科创项目的顺利落地是最好证明。清洗粗加工、急冻、FD真空冷冻干燥、包装储藏……在尚好科技有限公司的10万级洁净生产车间里,企业自主创新研发的生产线正加紧生产。这仅仅是银行机构利用“金融+科技”赋能实体经济发展的一个缩影。

据了解,这家山东省“专精特新”、青岛“隐形冠军”企业,已经拥有冻干果蔬产品32项发明专利。一系列科技研发成果的转型升级,让看似寻常的初级果蔬等农产品得以实现价值链倍增。

“企业科技研发投入高,在新建全自动5G数字化互联网智能工厂技术研发方面资金需求量大。青岛中行主动提供金融服务,通过‘专精特新贷’‘人才贷’两款特色产品提供2000万元信贷资金,为企业持续扩大产能提供支持。”据尚好科技有限公司企业负责人介绍。据了解,青岛中行通过走基层、访企业、察实情等多种形式,强化“一户一策”服

务能力,找准企业科技创新需求点靶向发力,重点扶持关键核心技术、“卡脖子”技术企业,支持关键核心技术攻坚,有效破解企业融资难、融资贵的实际问题,加强对科技重点行业的融资和融智支持,推动科技创新企业融资“增量、扩面”。

梧桐茂,凤凰鸣;人才聚,事业兴。高层次人才是城市经济社会可持续发展的动力,传统信贷模式却难以解决企业“有才缺财”的普遍问题。为此,青岛中行通过产品研发、金融服务方案设计“双轮驱动”,提供精细化、差异化的金融服务,充分满足科技企业融资需求。因地制宜开发“人才贷”“高新贷”等特色产品方案,有效解决科技型企业传统抵押物不足的难题,推动知识产权转化应用,让“一纸证明”变成了“真金白银”。据悉,截至今年2月末,青岛中行累计为近千户科技型企业提供授信支持,科技贷款余额超170亿元,有效打通科技金融高质量发展的“最后一公里”,也是融资需求较为集中的“关键一公里”,以实际行动为提升青岛科技创新竞争力注入新动力。

建立“股权投资融资生态圈”

做好科技金融,是推动科技创新和产业发展的关键一环。对此,农业银行不断完善金融支持科技创新体系,不断拓展科技金融服务的广度和深度,为科技型企业提供更为精准、优质、高效的金融服务。

据了解,通过建立“股权投融资生态圈”,农业银行寻求新型立体化服务思维,充分发挥集团经营优势,制定“金融服务科创企业卡位入链十六条举措”及“一环两链”综合服务方案,从差异化政策和产品组合等方面全方位满足企业金融需求。

“专精特新”企业是资本的宠儿,而更多的早中期中小科技企业更需要金融活水的润泽。农行青岛分行在科创企业聚集的青岛高新区打造科技特色支行,在服务团队、业务流程、产品创新、风控机制等方面进行专属安排,构建服务科创企业的特色模式和特色路径。目前,农行青岛分行已服务127家“小巨人”企业,超过3300家“专精特新”企业,2400家高新技术企业,累计为科技型企业提供资金超过500亿元。

围绕岛城区优势产业和重点发展行业,农行青岛分行优先支持新一代信息技术、高端装备等9类青岛重点发展战略战略性新兴产业,推动实体经济高质量发展,为青岛光电产业园、虚拟现实产业园等园区建设及入驻企业、重点项目提供信贷融资、资金结算等服务,支持青岛产业向价值链高端迭代升

级;聚焦轨道交通装备、智能家电制造等战略性新兴产业集群,为中车四方、海尔集团等产业集群链主企业及上下游中小企业提供融资服务支持。截至今年2月末,该行战略性新兴产业贷款规模达272亿元,较年初增长26亿元。

10亿元科创票据意义非凡

在促进实体经济与金融市场连通的路上,各类创新票据产品的推出也为金融机构赋能企业拓宽了路径。

据了解,交通银行积极参与银行间债券市场创新,落地山东省首单混合型科创票据。去年底,由交通银行青岛分行主承销的青岛西海岸新区海洋控股集团有限公司2023年度第二期定向债务融资工具(混合型科创票据)成功发行,发行金额10亿元,期限为2+1年,票面利率3.47%,创山东省近三年同品种、同期限历史最低票面利率。该业务是全国首笔置换“政府出资产业投资基金”的混合型科创票据,为青岛市科技型企业提供了全生命周期的多元化接力式金融服务。

“混合型科创票据作为交易商协会贯彻《加大力度支持科技型企业融资行动方案》推出的优质产品,打通了债权和股权之间的壁垒,实现了债券募集资金投向股权,极大程度上支持了科创重点项目的发展。”据交通银行青岛分行相关人士介绍。据了解,交通银行依托集团全牌照经营,适配债券、股权、基金、并购、租赁、托管等“全量融资”产品,满足产业主体多样化、创新型金融需求。近年来,交通银行青岛分行先后落地青岛市首笔QFII托管业务,成功吸引到境外资金近4亿元人民币;为即墨地区落地绿色信托贷款;协调交银集团内资源,在中国山东自由贸易试验区青岛片区落地首单船舶租赁业务;组建多只交银系私募股权投资基金,帮助多家国资企业盘活存量资产。接下来,交通银行继续紧扣科技强国战略,服务支撑“科技-产业-金融”良性循环,打造自身科技金融品牌特色。

金融力量激发科创市场活力

促进科技与金融结合,正逐渐成为金融机构、科创企业的共识,并成为整个社会创新驱动发展的重要力量。围绕服务地方稳增长、促发展大局,青岛银行为加快推进科技金融发展,将“创新推动科技金融业务发展”列为全行22大战略任务之一,不断引金融活水流向科技型企业,激发科创市场的主力活力。

“聚焦高端装备、信息技术、新材料、新能源、生物医药等战略重点行业,青岛银行积极支持技术密集、掌握核心技术的制造企业,优先支持经政府认定的高新技术企业、创新型企业、技术先进型企业,全方位服务各成长阶段科技企业融资需求,为地方高质量发展赋能助力。”青岛银行相关负责人介绍。

增强融资效率与便利度,拓宽服务渠道,搭建科技金融生态圈至关重要。据了解,在科技企业获客渠道上,青岛银行坚持批量化、精准化客户开发策略,充分利用不同的产品模式和成熟的市场渠道快速获取具有一定行业特性或园区特性的客户群体。如各产业园、孵化器及科研院所、行业协会商会、政府平台等合作机构,对客户实行“白名单”管理,实施集约化的批量授信,不断增加客户黏性,培育一批忠实的客户群体。

科技型中小微企业是产业链大动脉的毛细血管,也是培育发展新动能的重要力量。据了解,青岛银行运用大数据信贷技术,推出无抵押贷款“科创易贷”业务。据悉,青岛银行与大数据信息服务公司和国家融资担保基金三方合作,构建企业信用综合评价体系,以国家融资担保基金构建的政府性融资担保体系作为风险分担机制,支持科创型小微企业开展技术转化、产业升级,额度最高500万元,企业只需提供公司证件、银行对账单等基础材料,整体流程高效便捷,并且可让客户充分享受普惠小微优惠利率和担保优惠费率。截至2023年末,青岛银行“科创易贷”业务余额已达4.57亿元。

针对科创企业科技成果转化,青岛银行还推出了“科创快贷”业务。据了解,通过运用大数据技术,构建企业信用综合评价体系,以政府科技成果转化贷款风险补偿机制为风险分担,支持全省科技企业科技研发、成果转化或产业化的便捷化贷款产品。截至2023年末,青岛银行科创快贷业务余额0.93亿元。

创新始于技术,成于资本。目前,青岛银行已累计为1500家科技型企业授信,信贷余额超过150亿元,以高质量金融服务助推经济高质量发展。

市场上的资本喜欢追逐“风口”,而真正的核心技术创新就如同大海中的“浪花”,科技金融的出现,无疑会加快其相遇的速度,促使两者热情“相拥”。

当下,青岛各银行机构正持续发力科技金融,一个多元化、多渠道、多层次支持新兴科创企业的典型范例正竞相涌现,构筑起科创产业与资本的“朋友圈”,为科创生态链注入磅礴动能。

多家券商亮“底牌” 年度新增客户超百万

随着年报持续披露,券商陆续亮出经营“底牌”。整体来看,传统业务里除了自营业务之外,无论是经纪业务,投行业务还是资管业务普遍都面临下滑的态势。在复杂的市场环境下,财富管理成了抵御营收断崖式下跌的重要抓手。

记者注意到,虽然券商财富管理业务收入整体下滑,但是多家券商在客户数量、代销金融产品收入、托管客户资产规模等方面实现逆势增长。

虽然在财富管理上的发力点不同,但是“买方投顾”能力建设是各家券商始终绕不开的重要命题。中国银河证券执委会委员、业务总监、董秘刘冰告诉记者,银河证券以优化网点布局和投顾人员建设为抓手,通过建立差异化、特色化考核激励机制,强化专业赋能,激发一线员工积极性,推动分支展业效能、业务产能的提升。

中信证券董事长张佑君也在年报中表示,过去一年,中信证券提供全方位、高质量、多层次的理财和资产管理服务,搭建多层次买方投顾配置服务体系,实现从1万元到1000万元以上全资产段、全客户覆盖,更好满足客户个性化、差异化配置需求,提升投资者获得感。

“买方投顾”成绩斐然 多家券商新增客户100万户

投顾人员、分支机构是券商财富管理转型的重要抓手,也是连接投资者的重要窗口之一。

据不完全统计,2023年以来,至少有20家券商撤并了83家营业部,3家券商撤并了7家分公司。在撤并分支机构的同时,多家券商为开拓业务选择新设营业部及分公司。至少有14家券商新设了31家营业部。

刘冰介绍,银河证券在部分二、三线城市的网点布局没有跟上城市重心的发展变迁,因此去年对部分网点进行了优化。

不仅全国性券商如此,地方性券商也通过“优化网点”跟上财富管理转型的步伐。近日,西部证券审议并通过了该公司财富业务2024年至2026年营业网点规划方案的提案,对分支机构的布局作出进一步调整。西部证券表示,为优化网点布局,提升公司业务能力及竞争优势,公司将在财富管理需求旺盛的、有区位优势的公司网点空白但经济发达等地区增设营业网点。

从投顾人员的变动来看,2023年,证券经纪人减少8548名,而投资顾问则增加3509名。其中,中信证券、中金财富、中国银河证券、中信建投、国信证券、东莞证券、广发证券、华泰证券、国泰君安和国金证券投顾数量增加较多。

截至目前,广发证券和中信证券的投顾人员均超过4000名;中国银河证券、国泰君安、国信证券、中信建投和华泰证券均超过3000名;方正证券、招商证券、长江证券、中金财富、中泰证券、兴业证券和申万宏源证券则都超过2000名。

在优化网点布局,大幅增加投资顾问人员的基础上,各家券商根据自己的特色搭建多层次买方投顾配置服务体系,深度挖掘客户需求,多家券商的客户数量和托管客户资产都有不同程度的增长。

据不完全统计,2023年,有近十家券商的新增客户数量接近100万户。其中,国泰君安以超过220万户的新增客户增长量领先同业,中国银河证券客户数增长了约150万户,此外,中信证券、华泰证券、招商证券、中信建投、海通证券、方正证券2023年新增客户数均超100万户,中金公司新增客户数98.73万户。

券结基金、ETF投顾助力 金融产品销售保有规模普遍增长

面向零售客群进行金融产品代销和资产配置,是券商行业财富管理转型的关键发力领域。

据中证协数据,2023年四季度,券商渠道权益类基金保有量首次超越第三方基金销售机构,成为仅次于银行的第二大基金销售渠道。

据记者了解,金融产品销售业务的亮眼增长,主要得益于券商去年通过ETF大赛等多种形式发力ETF代销,另一方面也与券商调整了基金销售考核标准,对保有量的考核比重超过了首发。

例如,中国银河证券年报提到,2023年公司金融产品销售规模949.88亿元,较2022年增长2.64%,代销金融产品保有规模连续四年增长。国泰君安、中信建投、广发证券等大中型券商的年报均显示,代销金融产品保有规模较上年年末有不同程度的增长。

海通证券还提到,公司以券结公募产品为重要销售抓手,一方面加强与优质基金公司合作,另一方面精准定位银行、保险、公募等金融机构以及大型企业客户对场外基金的投资需求,推出了场外基金综合服务系统“e海通合”,提升客户投资体验。

“去年以来,主动管理产品获得超额收益能力逐步下滑,我们则紧紧抓住市场从主动管理时代向被动管理时代切换的东风,依据团队投顾服务能力,大力发展ETF业务。”平安证券相关业务负责人此前在接受采访时指出,公司依托ETF工具已建立客户分层买方投顾业务模式。

据《中国基金报》莫琳/文

► 新闻链接

严监管持续 3家头部券商被罚



近日,陆续有头部券商被罚。

4月19日,江苏证监局公布了对华泰证券采取责令改正监管措施的决定。经查,华泰证券存在以下问题:

一是部分自营业务合规风控把关不到位。债券做市业务中对关联交易把关不严、对债券投资的风险对冲缺乏有效管控导致扩大亏损。二是对部分客户适当性管理及督促义务履行不到位。向没有套期保值等风险管理需求的企业发行挂钩个股价格的非保本浮动型收益凭证;向通过多层嵌套才达到规定投资门槛的私募基金发行非保本浮动型收益凭证;未充分督促上市公司股东如实披露减持信息。三是从业人员资质管理不到位。华泰证券应具备基金从业资格的人员中存在部分人员未通过基金从业资格考试的情形。四是跟投业务内部控制不完善。华泰证券子公司员工跟投平台未对所有投资项目进行跟投,不符合华泰证券子公司内部跟投规定。

同日,深圳证监局公布了对国信证券采取出具警示函措施的决定。经查,国信证券合规内控存在以下问题:一是股票质押式回购业务个别标的黑名单管理不到位、个别标的尽职调查不充分、在业务融入方出现风险后仍多次有条件延期造成大额损失;二是纾困产品管理不足,部分纾困资管产品投向纾困用途的资金未达到规定比例;三是私募子

公司管理不到位,个别产品未经备案开展业务、个别基金部分投资款被合作方挪用;四是存在为金融机构及其管理产品规避监管提供便利、为未备案的私募产品提供外包服务、信息隔离墙制度执行不到位等问题。

此外,4月16日,北京证监局发布了对银河证券采取出具警示函行政监管措施的决定。

经查,银河证券存在开展场外期权及股票质押业务不审慎,对从业人员及其配偶、利害关系人投资行为监控不到位的情况,反映出公司未能有效实施合规管理。

近年,券商行业整体呈现强监管态势,除严把上市质量关外,研究、经纪等业务也是朝着严格化、精细化的程度发展。今年1—3月,证券行业累计罚单超160张,其中机构罚单52张,人员罚单112张,共计168名从业人员(人次)被问责。

清华大学五道口金融学院副院长田轩表示,上市券商作为直接融资的“服务商”,执业质量直接关系到上市公司质量,应不断强化投行推荐“真公司”“好公司”的责任,促进其更好发挥资本市场“看门人”作用。从严监管的发挥,促使券商执业理念不能只是单纯的拼数量、拼规模、注重短期排名,而是追求形成专业为本、信誉为重、责任至上、质量致胜的执业生态。

来源:证券时报网 云中兰/文