

科创债推介询价做市报价 券商纷纷第一时间响应

证券时报记者 刘艺文

科创债新规以来,券商除了自身发行科创债以外,还在积极发挥中介机构作用,帮助各类企业发行科创债。

“作为宁波轨交科创债牵头主承销商,我们深度挖掘客户亮点,吸引银行机构、保险公司、基金公司等多家投资机构踊跃参与。”中信建投证券称。

证券时报记者了解到,一方面,券商在承销科创债过程中第一时间响应政策,论证客户的科创属性,并通过广泛推介询价,

充分挖掘市场需求及资源,引入基石投资者;另一方面,券商还积极开展科创债的做市报价服务,提升科创债市场流动性。

同时,监管对于券商的展业评价也将进一步完善。近日,中国人民银行、中国证监会就支持发行科技创新债券有关事宜公告称,“建立科技创新债券专项承销评价体系和做市机制,组织做市商为科技创新债券提供专门做市报价服务,建立承销、做市联动机制。提高科技创新债券承销、做市在承销商、做市商评价体系中的权重。”

1 与客户同频第一时间响应

“作为牵头主承销商,我们协助长江产业集团从研发投入、科创收入、专利数量等多个角度共同论证其科技创新属性,最终使其得以科创企业的身份成功发行公司债券,推动了更多资本市场金融资源配置到科技创新实体经济领域。”

5月8日,中信建投作为牵头主承销商及簿记管理人,助力中国石化集团资本有限公司(下称“石化资本”)成功发行新一期科技创新公司债券。

“我们与石化资本持续密切关注政策走向,第一时间响应政策号召,最终成功发行了相关支持政策发布后的首单央企科技创新公司债券。”中信建投证券表示,这体现了公司和客户对政策走向的敏锐性与实践态度的积极性,这一期债券也创

下了央企资本公司同期限科技创新公司债券发行利率的历史新低。

据悉,在上述债券的发行过程中,作为牵头主承销商的中信建投证券积极对接外部投资者,展开了全面且深入的市场询价,引起市场投资机构的广泛关注,最终认购倍数达3.81倍。

无独有偶。近日,中信证券也助力长江产业集团成功发行14亿元科技创新公司债券。该债券是湖北省属国企首单并购科创债券,市场投资者认购踊跃,全场认购倍数达3.7倍。

“在本次项目中,资本市场的服务优势得以充分发挥。作为牵头主承销商,我们协助长江产业集团从研发投入、科创收入、专利数量等多个角度共同论证其科技创新属性,最终使其得以科创企业的身份成功发行公司债券,推动了更多资本市场金融资源配置到科技创新实体经济领域。”中信证券表示,未来将持续深入贯彻金融服务国家战略的使命担当,聚焦国家科技创新战略布局,持续为科技创新领域提供高质高效的金融服务。

此外,在国家开发银行首批科技创新债券发行中,中金公司引入了以内蒙古银行为代表的各类型基石投资者参与认购。在相关债券发行中,中金公司的承销规模也位居券商前列。

2 券商承销科创债各展其长

目前,已有更多的券商发力于科创债承销,所承销的债券也各有亮点。

国泰海通证券表示,自相关政策公告发布以来,公司已牵头承销工商银行、中信证券、申万宏源、华福证券等首批金融机构科技创新债券,发行总规模达235亿元,其中工商银行科创债券是目前全市场最大的单笔发行项目。

据了解,自2021年科技创新债券试点以来,国泰海通证券就深耕科创债券业务,形成跨市场、全链条服务能力——在交易所市场,已累计协助164家企业发行529只科创债券,融资规模7698.57亿元,覆盖新一代信息技术、高端装备制造等前沿领域;在银行间市场,创新运用短期融资工具支持科技企业优化现金流,已累计协助22家企业发行39只科技创新票据,融资规模406.2亿元。未来,该公司将进一步为各类优质主体提供科创债券承销服务,持续拓宽“政府+金融机构+科创企业”协同生态圈,不断提升服务的广度与深度。

承销量位居券商前列的东方证券,

则成功助力国开行科创债发行,合计中标6.2亿元。此外,东方证券还积极参与商业银行、证券公司、科技企业等发行的科技创新债券,累计中标近8亿元,以实际行动加大对科创企业和科创用途资金需求的支持力度,并推动融资成本下降。

中信证券对科创债的布局,也由来已久。在交易所债券市场,自2021年科技创新债券试点以来,中信证券已累计协助161家企业发行617只科技创新债券,合计融资规模7888亿元,持续引导债券市场资金投早、投小、投长期、投硬科技,助力培育新质生产力。在银行间债券市场,交易商协会于5月7日发布推出科技创新债券的通知,中信证券即集中参与鲁信创投、山东宏桥、亦庄国投、苏州金合盛共4只首批科技创新债券,并在其中3只担任牵头主承销商,承销只数和规模均排在证券公司首位。另外,中信证券还通过创设信用风险缓释工具,为民营科技企业科技创新债券的发行提供了增信支持。

3 积极开展科创债做市报价

除了提供承销服务,券商还积极开展各类科技创新债券的做市报价服务。

“目前,公司已为在银行间及交易所市场发行的150余只科技创新债券提供多种方式的做市报价服务,比如双边报价,iDeal优选报价、债券篮子报价等,有效提升科技创新债的市场流动性,助力引导债市资金以更高效、便捷、低成本的方式投资科技创新领域。”东方证券表示。

5月9日,中国银河证券担任主承销商和综合做市商,助力工行在银行间市场成功发行“中国工商银行股份有限公司2025年科技创新债券(第一期)”(债券通)”。据了解,中国银河证券高效响应关于建立承销、做市联动机制的号召,凭借

“投行+投资+做市”的专业优势助力工行本期科技创新债券成功发行,并在二级市场发挥金融科技优势提升科创品种的市场吸引力和流动性,全方位助力债券市场“科技板”建设。

近日,招商证券也发行了科创债,其中一部分资金将用于投行及服务类(科技创新类债券、ETF及其他公募基金的做市与风险对冲服务业务,科技创新类证券承销业务等)。招商证券称,公司紧跟科技创新发展路径和需求,充分发挥资源配置优势,持续提高科技创新类债券、ETF及其他公募基金的投资与做市规模,助力资金向科技创新领域聚集,服务新质生产力发展。

直击中国平安2024年度股东大会 管理层认同股价被低估 相信“金子总会发光”

证券时报记者 杨卓卿

5月13日下午,中国平安2024年度股东大会在平安(深圳)金融教育培训中心举行。上百位投资者从北京、上海、香港等地奔赴而来,向公司管理层抛出了一连串问题与建议,涉及发债融资、投资战略、股价与分红、科技布局等。

本次股东大会收尾时,中国平安董事长马明哲总结表示:“这是一次比较成功的股东大会。管理层总共回应了29个问题,比起去年股东大会的16个有明显进步。我们是股东的打工仔,要向股东做好汇报。”

分红水平具有优势

中国平安的历次股东大会,股价与分红均是投资者关注的焦点。

在今年的股东大会上,有个人股东提问:中国平安能否尝试开启季度分红?对此,中国平安副总经理兼首席财务官付欣回应称,投资者呼吁的增加季度分红等分红建议,公司管理层会认真进行研究和决

策。公司注重股东回报,过去超过十年的年度分红均实现持续增长。稳健的业绩是公司持续分红回报投资者的有力支撑,上市以来已累计现金分红超过4000亿元。整体来看,公司盈利能力和分红水平在上市险企中具有明显优势。

数据显示,A股五大上市险企中,中国平安分红总额最高。据悉,中国平安拟派发2024年末期股息每股现金人民币1.62元,全年股息为每股现金人民币2.55元,同比增长近5%,年度现金分红总额达461.74亿元。按归属于母公司股东的净利润计算,现金分红比例为36.5%。

至于中国平安未来能否继续增加分红金额?付欣表示,核心业绩的稳健性,是中国平安保持持续分红的底气。从业绩表现来看,中国平安2024年度和2025年第一季度营业利润均实现稳健增长。同时,公司核心的寿险业务NBV(新业务价值)实现高速增长,其价值将会持续体现在利润和业绩回报上。

还有个别股东在股东大会上对中国平安的股价表达了关切。付欣对此表示,公司管理层认同平安股价被低估的说法,

“判断一个公司的价值,需要看行业、看公司、看价格。行业方面,寿险进入黄金期;公司方面,近年经营稳健;价格方面,平安估值处于历史低位,股息率比较稳定。管理层相信,是金子总会发光。”

中国平安董事会秘书盛瑞生也在股东大会上强调:“平安集团的管理层非常重视市值管理,把它当作我们的核心工作之一。”

回应500亿元债券融资

不久之前,中国平安发布公告称,单独持有本公司2.52%股份的股东商发控股有限公司在4月24日提出临时提案并书面提交股东会召集人。为了满足公司长期稳定发展的需求,优化资本结构,调整公司债务结构,降低财务融资成本,公司拟根据市场情况进行债务融资,在境内一次或分多次发行本金不超过(含)500亿元人民币债券融资工具,包括但不限于资本补充债券、金融债券、公司债券(不包括可转债)及其他监管机构许可发行的境内人民币债券融资工具。

此次股东大会,公司管理层也对此作出了回应,称平安根据市场情况进行债务融资,在低利率环境中,此举有助于提升集团未来的资本灵活性,也有助于提升资本回报率(ROE)。

马明哲补充解释:“管理层珍惜股东每一分钱,希望资本可以发挥最大的价值。金融行业与医疗行业的发展前景都很好,资本规划需要兼顾不同时期,管理层也希望在资本的筹集和使用方面可以兼顾各方面意见。”

数据展现AI布局取得成效

此次股东大会,中国平安管理层还用翔实数据回应了股东所关注的公司在人工智能(AI)布局方面取得的成效。

中国平安执行董事郭晓涛称,中国平安对科技、AI的投入已持续超15年。早在2017年,董事长马明哲就曾在内部高层会议上提出,人工智能时代有四大关键因素,即数据、算法、算力、场景,而平安集团在数据和场景两个方面具备核心优势。

数据方面,平安集团多年来构建了“953”AI科技底座,即9大数据库、5大实验室和3大科技公司,其中9大数据库包括5大医疗数据库和4大技术服务。场景方面,平安集团在综合金融方面有全面的技术牌照,每6个中国人中就有1个平安客户。医疗服务方面,平安集团服务了大量健康医疗客户,拥有全行业最丰富、最广泛的公益产品。算力方面,公司一年利润超千亿,可以大量投入科技领域。

马明哲补充谈到,人工智能已在平安主业的各个环节全面铺开,比如2024年,中国平安AI坐席服务量约18.4亿次,覆盖平安80%的客服总量;在风控及计算领域,人工智能打开了一个天窗,让公司能够更精准地定价;在营销领域,业务人员可以根据客户需求高效地出具方案。

<<上接A1版

彼时,该行在总行层面成立科技金融领导小组,首批确定了北京、上海、深圳、南京、杭州、合肥6家分行开展科技金融试点,先后设立15家科技支行,并在2023年7月正式发布科技金融服务品牌,推出科技金融服务方案。

中央金融工作会议结束后,招行迅速将重点分行范围扩大至11家,2024年进一步扩大至20家。目前,该行已建立了“1+20+100”的科技金融组织阵型,构筑科技金融发展底盘。

其中,“1”是指总行层面设立的科技金融委员会,统筹全行科技金融战略规划,成员覆盖相关总行部门,并由普惠金融部作为委员会常设牵头部门。

招行表示,通过科技金融委员会能够最大限度地整合全行资源,做好科技金融整体规划,解决过程中的重点、难点问题。

同时,招行在科技企业和资源聚集的地区选定20家科技金融重点分行,在重点分行中又优选服务基础较好、科技企业集中度较高的区域,挂牌100余家科技金融专门支行,作为科技企业服务的主阵地。

据了解,招行重点分行短期内没有考虑“扩编”。现有重点分行科技企业集中度高,希望能聚焦资源支持关键分行,更好地服务好客户,同时强调,重点分行将建立“能进能出”的两能机制。

为引导各分支行做早、做小、做科技,招行围绕专门队伍、产品、政策、机构、考评、流程建立“六个专门”工作机制。

“通过‘六专’机制,加大科技金融政策倾斜和资源投入,明确各专营机构重点工作方向,提高服务科技企业的积极性,总行也会对重点分行提出更高的要求。”王研京表示。

破局:聚焦银行融资支持

根据安排,招行将科技型中小企业和专精特新中小企业等科技企业作为科技金融的重点服务对象。这也是由总行普惠金融部牵头科技金融业务的重要考量之一。

同时,为了更好地提供科技金融服务,该行针对科技企业进行广泛的需求问卷调研,总结出五个科技企业高频金融需求场景:银行融资、财资管理、资本对接、跨境发展、留才育才。

围绕五大核心需求场景,招行今年以来以授信为重点,全面升级科技金融服务体系。

招行相关负责人表示,“对于科技企业金融服务需求而言,银行融资需求最为关键。”尤其是,与传统企业相比,初创及成长型科技企业具有高技术、高风险、轻资产的“两高一轻”特征,很难达到银行授信要求。

为了有效识别企业的科技属性,招行围绕九大战略性新兴产业,根据科技企业不同成长阶段,运用各项科创属性大数据,建立了科技企业“资质分”模型矩阵。

有别于传统企业识别与评估模型,“资质分”可以有效识别具有硬科技实力,但企业经营尚未达到传统银行融资标准的中小型企业,发掘财务指标之外的“含科量”。

在此基础上,招行创新打造科技企业专属产品“科创贷”。据了解,“科创贷”上线一年以来,授信规模已突破150亿元。其间,招行对该产品持续迭代优化,以AI大模型支撑“人+数智化”的审贷模式实现创新突破。

招行表示,下一步,招行将立足做早、做小、做科技,探索提升三项融资服务能力。一是围绕科技成果转化等重要环节,提升债权融资服务能力;二是依托招商银行集团在产业培育、股权投资等方面的联动优势,提升股权融资服务能力;三是打造知识产权内评模型,提升知识产权内评能力。

升级:打造科技金融服务生态圈

科技金融,不止于信贷。科技企业的成长,也离不开政府、金融机构、资本市场等各方的紧密携手。

招行2010年推出的“千鹰展翼”创新型成长企业培育计划,即围绕科创企业上市服务需求,联合交易所、政府、中介机构、私募等合作伙伴,沉淀了良好的生态服务基础。

十余年间,该行与科技企业主管政府部门密切联动,与交易所、投资机构等紧密携手,与产业园区和链主企业深度融合,建立了政务、资本、产业三大生态联盟。

2024年,招行与合作伙伴升级“千鹰展翼2.0金融赋能计划”,积极打造科技金融服务生态圈。

“与1.0阶段相比,2.0的内核更突出为生态化、专业化的升级,在这两大领域做更多文章,建立招行更多的服务能力。一是服务对象更聚焦于科技成长型企业;二是产品及服务更聚焦于股权+债权的融资服务;三是生态圈合作更聚焦于成长型企业领域的服务机构合作。”王研京表示。

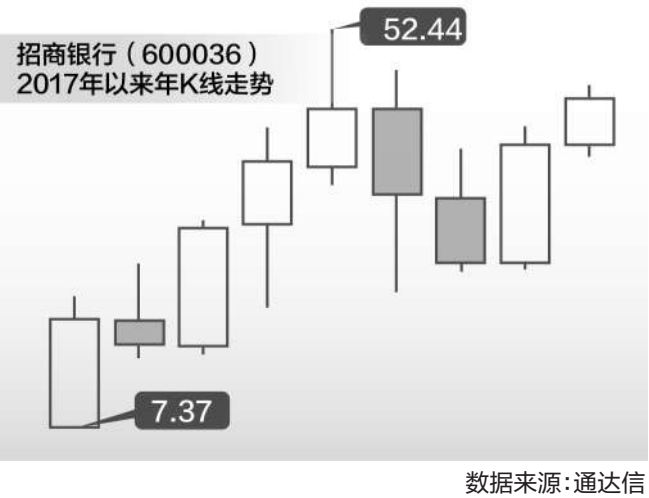
招行科技金融的创新不止体现在机制与产品服务上,还体现在服务模式方面。

遵循科技产业发展逻辑与科技企业成长规律,该行搭建“基金+园区+产业”一体化的服务组织模式,通过对园区、基金、产业链核心企业的协同经营推动经营模式转型,助力形成“资金链、产业链、创新链、人才链”相融合的科技金融服务生态。

值得一提的是,招行已于日前审议通过董事会决议,拟出资150亿元全资设立金融资产投资公司,并作为该行全资一级子公司。

在招行看来,依托科技金融试点政策,做好投早、投小、投科技的金融服务,既是对高成长潜力企业的扶持培育,也是对未来核心客户的提前储备。

“科技金融是招行战略转型的重要方向,我们将发挥一体化服务优势,助力科技企业更好地成长发展。”招行相关负责人表示。



交通银行APP新设“深圳惠民保”参保渠道,便捷服务再升级

“深圳惠民保”现已正式入驻交通银行APP,在APP内增设参保入口,为广大市民提供更加便捷的参保体验。“深圳惠民保”作为普惠型商业健康保险,由深圳市医疗保障局、深圳市地方金融管理局、国家金融监督管理总局深圳监管局共同指导,商业保险机构负责具体承保。2025年度“深圳惠民保”的参保通道已开启,保费依旧保持88元不变,但保障内容却实现了全方位的提升,为市民的健康保驾护航。

本年度“深圳惠民保”参保时间从即日起至持续至2025年6月30日,保障期为2025年7月1日至2026年6月30日,错过时间将无法补缴。深圳基本医保参保人或深圳户籍的异地医保参保人均可参保,且参保不限年龄、职业和健康状况。

随着交通银行APP加入“深圳惠民保”参保阵营,预计未来将有更多市民享受到便捷、高效的参保服务。“深圳惠民保”也将凭借更广泛的参保渠道,进一

步发挥保障作用,为深圳市民的健康生活保驾护航。



(此处为参保二维码图片,市民长按或扫码即可参保)

(CIS)