4家中资券商获执照 准备就绪迎“双柜台模式”上线

本报记者 昌校宇
见习记者 方凌晨

6月19日，香港交易所(以下简称“港交所”)在香港证券市场正式推出“港币-人民币双柜台模式”(以下简称“双柜台模式”)及双柜台庄家机制。目前，已有24只双柜台证券获批，9家机构获授做市商(也称庄家)执照。

据悉，在获授庄家执照的9家机构中，包括中银国际证券有限公司(以下简称“中银国际证券”)、中国国际金融香港证券有限公司(以下简称“中金香港证券”)、中信里昂证券有限公司、国泰君安证券(香港)有限公司等4家中资背景券商。

另外，为迎接“双柜台模式”及双柜台庄家机制的落地，相关机构在交易系统开发与升级、投资者教育、人才培训等方面已准备就绪。

改善市场流动性 收窄双柜台价差

在“双柜台模式”下，合资格证券同时拥有港币和人民币两个交易柜台，投资者可以分别以港币和人民币两个币种进行买卖和结算。两个柜台下的证券属于同一类别证券，因此两个柜台的证券可以在不改变实益拥有权的情况下相互转换。

而双柜台庄家须于双柜台证券的二级柜台履行庄家活动责任，包括但不限于根据股票分组在适用的庄家责任范围内输入两边报价并满足最低参与比率要求。在双柜台庄家计划的初始阶段，港交所指定双柜台证券的人民币柜台为二级柜台，以提高人民币柜台的流动性，而港元柜台则被指定为初级柜台。

“一方面，庄家为双柜台股票买卖双方提供持续报价，成为投资者买卖股票的交易对手，为市场注入流动性；另一方面，庄家在双柜台存在价差时进行跨柜台交易，比如买入报价较低的港币柜台股票，在人民币柜台以较高价格卖出，更多股票由此将从港币柜台转至人民币柜台，套利的同时双柜台间的价差也会缩小。”中金公司相关负责人对《证券日报》记者介绍，为实现这一目的，港交所将允许庄家在进行合资格交易时豁免印花税。

谈及“双柜台模式”推出带来的积极影响，上述中金公司相关负责人表示：“短期而言，‘双柜台模式’推出的直接作用是可以降低内地投资者港股投资的汇率风险敞口和因此产生的净值波动；中期来看，有助于改善港股流动性和成交活跃度；长期维度下，对于促进人民币国际化发展进程也有重要意义。”

中银国际证券认为，“双柜台模式”为投资者和融资者均提供了便利选择，既有助于提升港股流动性和成交活跃度，也有利于离岸人民币市场发展。

庄家机构准备就绪 品牌价值得到提升

《证券日报》记者在采访中了解到，首批获授双柜台庄家执照的机构已为“双柜台模式”的到来做了积极准备。

魏健骐/制图

据中金香港证券介绍，公司一直为双柜台业务进行积极准备，根据监管指引和市场需求及时提升交易、簿记、交收、做市等全面服务能力，在系统开发、业务运营流程、投资者教育、人才培训等方面进行调整完善，全面支持客户双柜台标的交易需求。中金香港证券在现有人民币计价证券交易业务和做市业务上均有丰富的经验，首批获授双柜台做市商牌照表明公司服务能力得到交易所认可，中金香港证券将提升品牌价值，吸引更多客户使用公司的交易服务和做市服务，助力海外业务的扩展，提高综合服务客户水平。

对于旗下国泰君安证券(香港)有限公司成为首批合资格双柜台的9家做市商之一，国泰君安国际相关人士对《证券日报》记者表示：“国泰君安国际一直致力于对人民币国际化进程作出贡献，为投资者带来更丰富及灵活的人民币投资选择。作为做市商，对双柜台股票买卖双方提供报价，注入交投流动性及解决双柜台间价差问题。在准备过程中，团队凭借过往认股证、牛熊证及期权做市商和交易经验，对交易系统进行了相应的升级，并开展了一系列测试和交易结算流程演练。准备工作已经顺利完成，预计将在双币柜台模式上线首日即启动优质做市服务。”

中银国际证券则表示，作为中国香港中资券商龙头之一，中银国际证券积极配合支持港交所“双柜台模式”及双柜台庄家机制落地，并为此积极稳妥地推进了各项准备工作。此次获批，是中银国际证券整体实力和专业水平的集中体现。

浦发银行赋能科创企业 全生命周期服务模式显成效

本报记者 苏向杲

不断加大对科创企业的金融支持力度，不仅是监管引导的方向，也是近年来商业银行持续转型升级的探索方向。对商业银行而言，科创企业普遍面临投资规模大、技术迭代快、盈利周期长、投资风险高等共性难题，这也对银行的风控、服务、投研等能力提出更高要求。

针对上述难点，浦发银行近年来探索出了一套“商行+投行”“境内+境外”“融资+融智+融技+投资”“贷、债、股、资”的科创金融服务体系，为科技企业的初创、上市、产业发展、并购成长等提供全生命周期服务。这套体系如何运作？近期，记者带着诸多问题探访浦发银行成渝两地分行，并采访了通威股份、中创新航等多家科创企业。

金融服务匹配行业周期

“近两年实体经济融资成本整体在下降，相对而言，浦发银行的融资成本很友好。”在成都通威国际中心四楼会议室，谈及与浦发银行的合作，通威股份财务总监周斌对《证券日报》记者说。

通威股份是一家以农牧和光伏为双主业的大型上市公司。早在2018年，浦发银行成都分行便与通威股份建立合作关系，目前已成为其重要合作伙伴，并长期为通威股份及其下属企业提供综合化服务。

与逆周期行业不同的是，无论是光伏还是农牧，都有较强的顺周期性。周期性企业的共性金融需求是，在行业扩张期，需要资金支持扩大市场份额；在行业低谷期，又需要银行机构不离不弃，共渡难关。

正如周斌所言：“我们希望银行能与公司一道，把握企业发展节奏，适应行业发展周期，实现适度快速发展。在金融支持方面，需要多类金融服务，包括短期、长期融资服务，以及汇率风险管理服务等。”

浦发银行普惠金融部(科创金融及乡村振兴部)副总经理黄炎对《证券日报》记者表示，目前光伏是一个成长性行业。因此，要从企业生命成长周期的长视角来看待一家光伏企业的发展前景，并提供配套的金融服务。

基于上述理念，浦发银行与通威股份形成深度合作。黄炎表示，截至目前，浦发银行为通威股份及其下属企业提供了项目贷款、流动资金贷款、供应链融资、债券发行业务等全方位服务。2023年4月份，浦发银行作为联席主承销，协助通威股份发行2023年第一期绿色科创超短期融资券3亿元，并参与投资。与此同时，成都分行与通威股份合作，为其下游养殖户提供“1+N供应链在线贷款”服务。浦发银行还发挥集团化优势，协同浦银租赁与通威股份在电站业务方面开展合作。

同样，锂电池行业也有很强周期性，该行业龙头企业中创新航也是浦发银行战略合作伙伴。据黄炎介绍，除浦发银行成都分行与其紧密合作外，成都分行还与南京分行等浦发银行分支机构开展合作，为该公司提供综合金融服务。成都分行为中创新航在四川地区设立的3家公司提供开立账户以及银团贷款、保函等服务。

跟踪服务企业全生命周期

浦发银行还服务一些科创、绿色企业，跟踪这些企业的初创、成长、发展、壮大全过程。

四川环龙新材料有限公司是一家竹纤维科技生态企业，拥有“竹-浆-纸”全产业链生产能力。该公司也是浦发银行服务对象。

“企业初创阶段既需要大量资金支持，也需要多元化金融服务，但初创企业的财务报表数据不太漂亮，银行只能评估团队和发展战略，这对银行而言具有一定信贷风险。在企业发展阶段，发展快与慢都可能蕴含风险，需要银行综合判断。浦发银行经过深入调研，理解了我们创业团队和发展战略，并发放了创业阶段第一笔贷款，很感谢浦发银行。”环龙集团(四川环龙新材料有限公司的母公司)兼环龙新材料有限公司董事长沈根莲对记者坦言。

浦发银行成都分行顺城支行行长寻金亮表示，浦发银行服务环龙集团近20年，伴随企业成长发展，浦发银行与其合作力度也在逐步增大，实现了银企共赢。成都分行不仅满足企业不同成长阶段的资金需求，还提供票据池、员工工资和报销代发等服务。

满足科创企业跨境融资需求

除上述金融服务外，近年来，随着我国企业不断“走出去”，跨境金融需求增多，跨境金融服务也成为浦发银行支持科创企业的一项重要内容。

重庆睿博光电股份有限公司(简称“睿博光电”)是一家致力于提供系统解决方案及服务的智能灯具全球供应商，年销售额过10亿元。该公司也是浦发银行重要客户。

浦发银行重庆分行普惠金融部(科创金融及乡村振兴部)副总经理刘聪对记者表示，该分行2015年与睿博光电建立合作关系，已成为其重要合作伙伴。重庆分行充分发挥“跨境服务”和“科创服务”优势，为企业制定“小巨人中期贷款+跨境科技贷”综合服务方案，帮助企业缓解资金压力、降低融资成本，满足海外子公司营运资金需求。截至2023年4月末，累计为企业提供资金支持6000万元。

睿博光电总经理徐钦对记者表示，随着海外业务发展，公司需要境外信用贷等金融服务。浦发银行提供的金融服务满足了企业发展需求。

刘聪进一步补充说，浦发银行与睿博光电的合作是全方位的，除了贷款以外，还包括离岸账户的开立、离岸资金的结算，以及工资代发等。如果该公司未来成功上市，该行也会提供并购贷款支持，以及上市财务顾问、员工持股计划、战略配售等方面的支持。除了融资之外，浦发银行还可提供撮合、经验输出服务。

兼顾效率与防风险

整体而言，在企业全生命周期服务模式下，浦发银行成都分行与重庆分行服务科创企业的成效显著。

浦发银行成都分行相关负责人表示，该分行坚持“存量+名单+圈链”的核心思路，围绕“企划-触达-反馈-跟踪-评价”的工作机制，举全行之力持续推进科创金融。近三年，成都分行累计服务科创企业客户650余户，累计发放贷款金额约165亿元。

浦发银行重庆分行相关负责人也表示，截至目前，该分行科创金融贷款规模超过50亿元，科创贷款客户超200户。科创贷款规模的增长，离不开分行于2021年为重塑金融服务实体经济本源开启的“4+3+2+N”客户经营转型之路，重点推进科创金融客群经营。

浦发银行相关负责人还表示，在服务科创企业的同时，该行强化风控管理，努力降低不良贷款率，实现了效率与防风险平衡。

在上述“组合拳”的加持下，浦发银行服务科创企业成效显著。截至2023年一季度末，该行服务科技型企业超过5万户，贷款余额超过4000亿元，服务超过70%科创板上市企业、50%北交所上市企业、超40%专精特新“小巨人”企业。

ESG可持续发展与绿色保险研讨会在京召开

险资应贯彻ESG理念 提升投资能力

本报记者 冷翠华

险资投资如何贯彻ESG理念？如何提升险资的ESG投资能力？

在6月17日召开的ESG可持续发展与绿色保险研讨会“ESG与保险业资管”分会场上，业内人士进行了深入探讨。

毕马威中国副总监陈正洁表示，制定明确的ESG发展战略，明确长期可持续发展目标是保险机构实现可持续经营的关键，也是ESG转型的第一步。险资要提升ESG投资能力，需要制定明确的ESG发展战略，应该根据自身投资情况，将ESG评估与分析融入投资组合管理的体系中。同时，在优化投资流程方面，险资机构需将ESG因素纳入投资管理全流程中，在ESG纳入投前尽职调查；在投后管理环节，险资机构应遵循股东参与策略，监督被投企业ESG策略的落地实施。

阳光资管境外投资部负责人白雪石认为，当前ESG投资中还存在一些问题，例如企业估值并未全面反映其社会价值、相关部门对ESG投资的激励不足、当前流行的投资框架缺乏灵活性等。为此，白雪石建议，产业布局策略体系的灵活性应当与战略实施体系的原则性相结合，确保投资政策融入可持续理念，将现有资产按可持续标准进行分类，并在压力测试时考虑ESG因素。同时，要将中国特色保险公司ESG投资体系建设与中国特色估值体系建设紧密结合、形成激励相容的市场化治理和政府监管、保留市场主体对ESG投资框架的探索空间、推进保险公司人才队伍ESG通用能力建设。

在华昱丰科技公司总经理王安锋看来，当前，在ESG逐步推广的环境下，保险资金投资管理者的关注要点在于，确立保险资金ESG投资策略和原则，在项目投资全生命周期关注ESG的影响，完善投资管理体系，持续提升投资资产质量和综合回报。在投资方面，ESG管理系统应与资金运用相关的各系统进行有效对接，充分实现数据共享及交互计算，使ESG方面的信息及时有效地支持投资活动；对股票和债券类投资标的的ESG信息，如中证及中债的各类指数，应在ESG管理系统中及时同步。

新华养老战略企划部项目经理李敏表示，保险资金ESG投资既存在巨大机遇，也面临一定挑战。政府与市场应当积极融入新格局，共同打造ESG投资的生态。市场端应当积极进行ESG相关金融产品创新，加速能力建设，加强ESG相关研究分析，从公司战略规划、公司治理、投资决策、风险管理和信息披露等各方面搭建ESG管理体系，加强制度建设和完善激励机制。监管机构应当加强信息披露，完善ESG投资评级体系，通过建立行业标准和共识，探索ESG投资方式创新、产品创新，推动市场健康发展。

毕马威中国保险行业主管合伙人李乐文认为，ESG可持续发展与绿色保险不仅带来短期效益，更多是着眼中长期效益，是为未来、后代乃至整个人类所进行的工作。ESG可持续发展与绿色保险既是国家政策导向，也是全球发展趋势，保险公司在该领域天然的着力点，可从负债端、资产端为可持续发展提供价值与贡献。一方面可提供保障或风险化解方案，另一方面可在保险资金运用方面推动ESG可持续发展。

本版主编 姜 楠 责 编 徐建民 制 作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

社址：北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层 邮编：100071 广告部：010-83251716/17 发行部：010-83251713 拓展部：010-83251777 国内统一刊号：CN11-0235 邮发代号：1-286 网址：http://www.zqrb.cn