



## 数字人民币SIM卡硬钱包上线

7月11日，中国移动联合中国工商银行、中国电信、中国联通联合中国银行宣布，在数字人民币App上线SIM卡硬钱包产品。SIM卡硬钱包是将数字人民币App软钱包关联至超级SIM卡，使得SIM卡具备数字人民币支付功能。新功能上线极大拓展了数字人民币无电支付功能的使用范围，后续数字人民币应用场景有望继续扩展，迎来快速发展。



## 新财富

第二四五期

责编 段晓东 刘宗伟 美编 李晓萌 审读 王忠良 排版 韩婷

财富聚焦

## 用好资本市场赋能实体经济

青岛证监局党委书记、局长殷志诚谈把握全面注册制机遇

□青岛日报/观海新闻记者 傅军

## 注册制带来五方面显著变化

注册制从启动试点到全面落地历时4年多，给青岛资本市场带来哪些显著变化？

殷志诚介绍，注册制改革是资本市场实现高质量发展的动力之本、活力之源，从青岛资本市场的实践看，变化主要体现在五个方面——

一是资本市场服务实体经济特别是科技创新的能力显著增强。注册制改革有力推动了要素资源向实体经济特别是科技创新领域集聚，进一步畅通了“科技—产业—金融”良性循环。数据显示，2018年11月以来，青岛境内上市公司由29家增至66家，通过资本市场实现股债融资合计4800多亿元。6家“硬科技”企业登陆科创板，研发强度均值7%，明显高于其他板块公司，研发投入与员工总数之比均值24%，平均拥有发明专利46项，在低温存储、切割装备等一些技术领域打破国外垄断、实现进口替代。

创业板和北交所企业创新特征明显，在先进制造、环境治理、节能减排等领域主动服务国家战略需求。二是企业上市的审核效率、透明度和可预期性大幅提升。对于技术含量高、创新能力强、成长性好、运作规范的优秀企业来说，整个上市周期明显缩短。据统计，辖区已上市的注册制企业从受理到首次问询平均历时23天，最短的海尔生物（科创板）仅用9天；从受理到过会平均138天，最短的冠中生态（创业板）历时73天；从受理到上市平均9个月，最快的雷神科技（北交所）用时5个多月。审核效率、透明度和可预期性的“三提升”带来了上市时间、上市成本、壳资源价值的“三下降”，境内资本市场对优秀企业的吸引力进一步增强。

三是新股发行定价的市场化水平明显提高。个股价格与价值脱钩问题在很大程度上得到改善，新股发行定价、二级市场估值均呈现出优质优价的良性趋势。从辖区新股发行价格看，6家科创板注册制企业发行市盈率在24-89倍之间，平均60倍；5家创业板注册制企业发行市盈率在15-40倍之间，平均25倍；5家北交所注册制企业发行市盈率在18-35倍之间，平均23倍，从侧面反映出资本市场估值体系正在发生积极变化。

四是市场活力和韧性进一步增强。在注册制红利推动下，辖区企业利用资本市场工具的积极性明显提升。2018年11月以来，辖区22家企业实现再融资，募集资金总额325亿元；33家企业完成并购重组79起，涉及金额557亿元；18家企业新推出股权激励计划，调动人才的积极性和创造性。2家拟分拆上市公司启动上市。在退市新规倒逼下，一些绩差公司、风险公司主动寻求转型突破，内生动力得到激发，“有进有出、优胜劣汰”的良好生态正在形成。

五是市场各方归位尽责意识进一步强化。从辖区监管工作实践看，上市公司及其关键少数“四个意识”意识明显提升，保荐承销机构、会计师事务所、律师事务所等中介机构“看门人”意识得到进一步强化，整体市场环境向着公开、

公平、公正的方向迈出坚实步伐。

## 正确把握企业上市数量和质量的关系

推动企业上市是提高直接融资比重、促进经济转型升级的重要途径。全面注册制下，如何正确把握企业上市数量和质量的关系？对此，殷志诚表示，实行注册制不意味着放松质量要求，注册制下审核把关更加严格，综合运用审核问询、多要素校验、现场督导、现场检查、投诉举报核查、监管执法等多种方式，压实发行人的信息披露第一责任、中介机构的“看门人”责任。注册制下推动企业上市工作，必须科学把握数量和质量的辩证关系。

一方面，强化服务意识，会同地方政府部门积极培育优质上市资源，助力高质量发展。坚持抓统筹。推动举办“拥抱注册制 启航新征程”“青心”北交所“携手向未来”等一系列政策推介活动，邀请证监会相关部门、交易所等领导和专家来青，统筹开展全面培训、重点座谈、个案调研，凝聚各方共识。围绕制造业单项冠军企业、独角兽企业、隐形冠军企业、瞪羚企业、专精特新“小巨人”等深度摸排，夯实梯队建设。坚持抓重点。把握北交所高质量扩容契机，把“专精特新”中小企业作为北交所上市培育重点，打造“基础服务群”“内生潜力群”“上市培育群”三类后备资源“生态群”。对照4套标准全面梳理辖区北交所上市后备情况，梳理出初步符合条件的挂牌公司。加强重点后备企业调研，实地送政策、送服务。充分发挥青岛蓝海股权交易中心“塔基”作用，支持其实施分类分层改革，筛选重点上市培育企业挂牌托管；支持其高质量建设“专精特新”专板，目前已进入证监会首批备案名单。

另一方面，坚持质量优先，严格辅导监管把关，杜绝病从口入。抓标准落实。坚持辅导监管不缺位、不越位，认真落实证监会辅导监管规定，加强对申请上市项目是否符合国家产业政策和板块定位等事项的分析研判，对存在问题的项目坚决说“不”，持续完善企业上市进程中的“刹车”机制。抓规范透明。抓实辅导知识测试，提升验收工作规范化水平，通过制定一项工作规程、发布一份服务指南、公示一张信息表格、用好一个监管系统，不断优化辅导监管流程，推动实现标准、程序、过程、结果“四公开”，提高工作透明度，明确市场各方预期，做好沟通协调。

数据显示，目前青岛辖区拟上市公司30家，其中已过会3家，在审10家，辅导备案17家。据统计，30家拟上市公司去年营业收入和净利润的中位数分别达到5.1亿元和7800万元，保持了一定的经营业绩规模；行业主要集中在制造业和信息技术服务业两大领域，聚集了一批行业地位突出、技术水平领先、核心竞争力较强的优质企业。

## 多措并举提高上市公司质量

上市公司质量是资本市场健康发展的基

石，青岛上市公司“成色”如何？殷志诚就此介绍说，2020年10月，国务院印发《关于进一步提高上市公司质量的意见》。同年11月，青岛市出台《关于进一步提高上市公司质量的实施意见》，系全国首个落实“国发14号文”实施细则。去年底，新一轮推动提高上市公司质量三年行动方案已启动实施。在各方共同努力下，辖区上市公司整体面貌发生积极变化，稳健发展基础更加稳固。

规模体量迈上新台阶。目前全市境内外上市公司达83家，其中境内上市公司66家，居省内第一、北方地区第三。从市值看，辖区上市公司发行的A、B、H、D四种股票总市值约8300亿元。其中，境内上市的A股和B股总市值6800亿元，证券化率45%。截至6月底，市值过百亿元的公司达到14家，其中2家市值超过千亿元，为海尔智家和青岛啤酒；市值400亿元至500亿元的1家，为青岛港；市值100亿元至400亿元的11家。

结构布局实现新优化。从所有制看，国有、集体、民营、外资等四类资本控股形态并存，国有资产上市公司竞争力、民营上市公司活力持续增强。从板块看，辖区上市公司覆盖主板、科创板、创业板、北交所等A股四大板块。从行业看，2020年以来新增计算机、互联网、智慧物流等行业上市公司，国民经济行业覆盖率达到31个，11家上市公司作为首批先进制造业产业链“链主”，带动相关产业链协同发展。

经营业绩实现新跃升。2022年辖区上市公司整体业绩保持稳定向好势头。从营收看，上市公司营收合计5720亿元，同比增长7.8%，相当于去年全市GDP的38%，其中46家公司营收实现增长，占比七成。开展境外业务的49家公司去年实现海外收入合计1990亿元，同比增长10.7%，成为拉动业绩增长的重要引擎。境内外产业布局更加合理。从利润看，净利润合计369亿元，同比增长3.6%，盈利面83%，高于全国平均水平。从后劲看，今年一季度净利润合计同比增长近18%，实现良好开局。

科技创新释放新动能。从创新潜力看，高新技术企业48家，占比74%；战略性新兴产业企业37家，占比57%。从研发投入看，辖区上市公司去年研发投入192亿元，同比增长14.6%，海尔智家研发投入过百亿元，居全市前列；整体研发强度3.5%，超过全国上市公司平均水平1.2个百分点。

社会责任体现新担当。从投资者回报看，49家上市公司拟发放现金红利合计149亿元，整体股利支付率40%。从服务国家战略看，17家公司披露ESG报告或社会责任报告。从推动地方发展看，全年支付各项税费合计超过305亿元，员工总数超过32万，支付职工薪酬等合计近650亿元，助力稳住就业“基本盘”。

“全面注册制已经到来，我们有理由期待，随着这场牵一发而动全身的改革持续深入推进，资本市场将迎来更多的积极变化，在新的发展阶段以更大活力、更强韧性，为实体经济高质量发展源源不断地注入强劲动能。”殷志诚总结说。

财富眼

## 费率“卷”，投研能力应更“卷”

□莞棋

6月以来，中银理财、华夏理财、宁银理财、光大理财等超10家理财产品发布费率调整公告，对多只理财产品费率下调，主要涉及管理费、销售服务费、产品申赎费等。

降费率，是各家理财产品抢抓市场复苏机遇并扩大市场份额的“法宝”之一。

自去年以来，债券市场出现波动，部分产品净值在短期内大幅回撤导致客户赎回，对理财行业整体形成冲击，行业理财规模出现下降，虽然今年受益于上半年债券牛市，理财市场净值回涨，规模较去年末已企稳回升，但保规模的压力并未消退。

在产品规模波动加剧的同时，理财子公司近年来“队伍”不断壮大。自2019年6月首批理财子公司开业至今，6家国有大型银行、11家股份制商业银行已实现理财子公司布局，8家城商行理财子公司均已开业。在理财需求日益强烈的市场格局下，各理财子公司之间竞争随之加剧。

理财公司还面临公募基金、私募基金、券商等外部多方面的竞争。虽然与券商、保险及基金依赖第三方销售机构相比，理财子公司在销售渠道方面有银行的天然优势，但在净值化要求的大背景下，理财子公司投研能力不足的弱项日益凸显，并面临诸如低利率等市场环境的挑战。

“卷”费率，理财产品短期内可以提升理财产品竞争优势，增强理财产品竞争力，稳住存量投资者。除此之外，今年以来，银行和理财公司还采取通过自有资金购买旗下理财产品，探索采取摊余成本法及混合法的理财产品估值方式，加大配置高股息等红利资产、定增等另类资产力度应对行业挑战。

更为重要的是，理财产品要真正受到投资者认可，愿意“买买买”并长期持有，最终考验的是理财公司的投研能力，从费率“卷”到投研能力“卷”将成为行业新风尚。

理财公司的投研能力，更多的是指专业化水平，一方面是研发特色产品的能力，丰富理财产品体系，结合区域特色打造竞争优势；另一方面，结合客户的多元投资需求，拓展底层资产范围，在行业主题产品、权益类产品、多元策略产品、跨境投资产品、另类产品等方面加强研发能力，为投资者提供品种更加丰富、风险收益特征更加多元化的投资选择。

科技赋能将是理财产品投研能力的重中之重。理财产品需要通过优化理财产品应用场景、研发资管系统和智能投顾等基础设施提升服务效率、金融安全和客户体验，还可以通过前中后台一体化运作及理财业务全程电子化操作和管理等方式，提高数字化转型能力，重塑理财产品体系与业务流程。

## 青岛农商银行发行首款乡村振兴主题理财产品

近日，青岛农商银行成功发行山东省首支法人银行首款乡村振兴主题理财产品。

乡村振兴主题理财产品由青岛农商银行自主研发，主要投资标的为乡村振兴专项债券，募集资金专项用于巩固脱贫攻坚成果、推动脱贫地区发展和乡村全面振兴。

乡村振兴主题理财产品的推出，是青岛农商银行积极响应党中央“全面推进乡村振兴、加快建设农业强国”的战略部署，切实践行自身支农支小、服务实体经济战略定位的具体体现。该产品灵活配置一定比例的固定收益类等符合监管要求的资产，开辟资产端与负债端合理匹配的新路径，使理财资金能够精准支持乡村振兴，也为投资者分享城乡融合发展红利提供了新渠道。

在存款利率下调、理财产品净值波动加剧的背景下，乡村振兴主题理财产品采用摊余成本法估值，可有效控制净值波动，帮助投资者谋求更加稳定的收益。

据了解，青岛农商银行积极构建“财富管理+乡村振兴”模式，通过加大乡村振兴投资研究，挖掘粮食和重要农产品生产、农田和水利基础设施建设、草原畜牧业转型升级等农村产业投资机遇。

青岛农商银行资产管理部负责人表示，该行将持续推动产品设计、投资策略与服务“三农”的有效衔接，为乡村振兴贡献更大力量。

财富圈

来自2023青岛·中国财富论坛的声音

## 激发财富管理新动能

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

题。大成基金副总经理兼首席经济学家姚余栋表示，近70岁的老年人财富管理的第一诉求是安全，不要被骗；60岁左右的老年人第一诉求是稳健；40岁左右的中年人财富管理则要为养老做准备。新中国成立以来，从上世纪50年代至80年代共有三次人口高峰，意味着当前财富管理要根据投资者在不同生命时段的需求，有针对性地满足投资者需求。

## 财富管理迫切需要建立投顾制度

财富管理行业一头连着增加居民的财产性收入，另一头连着支持实体经济的发展。当下，买方投顾制度尚未形成，“基金赚钱基民不赚钱”等现象的存在，影响了大众对财富管理的热情与信心。

中国人民银行研究局巡视员周学东指出，目前财富管理领域一个很大的缺失在于买方投资顾问制度未发展起来。“金融机构既是资管产品的提供者，同时作为资管产品的销售机构，在向客户提供财富管理服务时，过度关注产品销售，甚至存在内在的角色冲突和潜在的道德风险。”周学东表示，对于发展买方投顾的问题，一方面是由持牌资管机构，天然具有从事财富买方投资顾

问业务的优势，但必须建立严格的“防火墙”机制，以防止利益冲突和潜在的道德风险。另一方面应探索发展独立的买方投顾机构，即本身既无产品创设，又无产品销售业务，纯粹做资产配置投资规划咨询的专业机构。

资产管理活动不仅需要财富管理机构职能转变，其本质是信托法律关系，资产管理人对投资人有信义义务。中国证券监督管理委员会首席律师焦津洪表示，为切实履行信义义务，管理人要以高度的谨慎与勤勉，将投资者的利益置于首位，维护基金财产安全和投资人的利益，审慎作出专业判断。与此同时，管理人应在持续跟踪投资项目实施情况、密切监测并审慎评估各项投资风险的基础上，及时、全面地披露影响投资者权益的重大信息，全面、准确地揭示相关风险及其影响，不断增强管理运作的透明度。

## 金融科技对财富管理的赋能与边界

数字化时代，金融科技对财富管理行业的赋能效应已经成为不争的事实，在技术迅速发展的当下，金融科技对财富管理行业发挥作用的空间及边界亟须厘清。

中国银行业协会秘书长刘峰指出，金融科技

已经从客户端逐步渗透到产品研发、投资组合、估值管理、风险控制等产品端环节，银行理财机构可通过金融科技赋能优化理财产品应用场景、研发资管系统和智能投顾等基础设施，提升服务效率、金融安全和客户体验。

金融科技推动行业整体进步，有助于实现财富管理买方投顾的服务，并实现降本增效，从而惠及更多消费者。吴波介绍，在实践工作中，确实体感受到金融科技为财富管理插上翅膀，一方面平台的数字化引擎让理财经理更专业，能在短时间内给用户出具适配的理财方案；另一方面在海外已经出现很多智能投顾服务，随着ChatGPT等技术发展，国内也将出现相应的解决方案，即针对不同投资者需求形成有价值的投资组合策略与建议，从而降低投资者沟通成本，提升投顾成效。“我们对未来这个行业的发展充满期待。”吴波表示。

科技是一把“双刃剑”，金融科技有所为有所不为。中银理财有限责任公司副总裁仰栋表示，应健全与高质量发展相适配的风控体系，更多运用精细化手段和智能化手段做好风险防控。同时，关注社会效应也是金融科技的伦理之一，技术手段有助于将高质量发展需求融入产品策略和布局匹配中。

## 提高财产性收入关系提振消费

增加居民收入是解决消费不足的重要手段，中国国际经济交流中心副理事长杨伟民提出，增加居民财产性收入是增加居民收入的路径之一。财富管理从最初只为少数人服务，到开始慢慢服务大众，进一步说，财富管理还肩负着促进共同富裕的使命。“城乡收入之差主要是财产性收入之差，怎样为农民创造财产性收入是很重要的问题。”杨伟民说。

在为居民增加财产性收入的进程中，财富人口的生命周期布局及其背后差异化的财富管理逻辑，也成为行业要面对解决的紧要问题。