

## 紫金农商行上市首日股价大涨

北京商报讯(记者 崔启斌 实习记者 刘芸芸)1月3日,江苏紫金农村商业银行股份有限公司(以下简称“紫金农商行”)在上海证券交易所(以下简称“上交所”)主板成功上市,成为今年首家IPO上市银行,也是国内首家IPO上市的省会城市农商行,上市首日早盘就已涨停,截至1月3日收盘,涨幅43.95%报4.52元/股,市场交易活跃,成交量为2.43万手。

据了解,紫金农商行股票简称为“紫金银行”,股票代码为“601860”,保荐机构为中信建投证券。紫金农商行在上交所首次公开发行A股共3.66亿股,发行后总股本36.61亿股,募集资金总额11.5亿元,成为首次公开发行A股募集资金规模最大的农商行,发行募集资金扣除发行费用后,募集资金净额11.22亿元全部用于充实资本。

资料显示,紫金农商行成立于2011年3月25日,总部位于江苏省南京市,目前共有133家分支机构,已成为南京地区服务网络最广的本土法人金融机构。经营范围为:吸收公众存款;发放短中长期贷款;办理国内结算,办理票据承兑与贴现,买卖政府债券和金融债券;从事同业拆借;从事银行卡业务,代理收付款项及代理保险业务;外汇存款,外币兑换,国际结算,外汇同业拆借,资信调查等经银行业监督管理机构批准的其他业务。

紫金农商行2018年三季度财务报告显示,该行2018年前三季度营业收入为29.32亿元,同比增长12.7%,归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润为9.51亿元,同比增长1.32%。据北京商报记者不完全统计,2018年,有6家银行成功闯关A股IPO,成为继2016年以后的又一中小银行上市大年。而排队的银行数量也在不断增多。根据证监会披露的数据,目前正在等待证监会A股IPO审核的银行数量有十余家。此外,“港漂”徽商银行也于近日宣布重启A股上市计划,拟发行不超过15亿股。

## 平安银行2018年净利增长7%

北京商报讯(记者 崔启斌 亦亦桐)1月3日,平安银行发布上市银行首份2018年业绩快报。数据显示,2018年该行归属于公司股东净利润248.18亿元,同比增长7%;扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润247亿元,同比增长6.6%。

整体来看,2018年末,平安银行资产总额34207.53亿元,较2017年末增长5.3%,实现营业收入1167.16亿元,同比增长10.3%;利润总额322.31亿元,同比增长6.9%。发放贷款和垫款总额(含贴现)19975.29亿元,较2017年末增长17.2%;其中,个人贷款余额11540.13亿元,较2017年末增长35.9%;个人贷款占发放贷款和垫款总额(含贴现)比例为57.8%,较2017年末提升8个百分点;企业贷款余额8435.16亿元,较2017年末减少1.4%。

存款方面,截至2018年底,该行吸收存款余额21285.57亿元,较2017年末增长6.4%;其中,个人存款余额4615.91亿元,较2017年末大增35.4%;企业存款余额16669.66亿元,较2017年末增长0.5%。

平安银行方面表示,2018年该行进一步深化“科技引领、零售突破、对公做精”策略方针,整体经营保持稳健发展,资产质量持续改善。2018年末,该行不良贷款率1.75%,较2017年末略增0.05个百分点;本金或利息逾期90天以上贷款余额占比1.7%,较2017年末下降0.73个百分点;不良贷款偏离度较2017年末大幅下降46个百分点至97%。

## 抢占发行时点 33只基金1月排档期

北京商报讯(记者 苏长春)新年伊始,各大基金公司就紧锣密鼓地开启自家新基金的发行工作,Wind数据显示,截至1月3日,已有33只新基金将发行档期定在1月。从新发基金类型来看,北京商报记者注意到,受债市继续走牛影响,债券型基金成为机构力推产品,新发数量最多达到14只。

1月3日,招商基金发布旗下招商安庆债券型基金招募说明书、基金份额发售公告,公告内容显示,该基金将于1月7日-28日通过销售机构公开发售。值得一提的是,除了招商安庆债券型基金外,同日还有国融融泰混合、中加瑞鑫纯债债券、东方量化多策略等4只新基金不约而同地发布了招募说明书、基金份额发售公告,从发行起始日来看,这些产品多数设在1月7日或1月9日。

Wind数据显示,截至1月3日,发行日期定档在1月的新基金已多达33只,发行起始日定在1月2日-11日。从新发基金类型来看,受益于债券牛市行情的影响,债券型基金成为基金公司主推产品,数量达到14只,占比超四成。细分来看,1月新发债基中短债基金占比较高,共计达到6只。

展望债市投资价值,多家基金公司仍旧看好2019年债券市场。新华基金固收投资总监姚秋就指出,2019年有望造就新一轮债牛,牛市行情能否延续主要受两个因素制约,一是债券的绝对收益率水平如果能突破,则上升空间较大;二是从债券托管数据看,2019年有望延续2018年市场的活跃度,其中,广义上基金是重要参与力量。

广发固定收益部总经理谢军也认为,2019年债券资产仍是资产配置中的首选品种,但性价比最高、趋势性下行的阶段已经过去,预计未来市场在阶段性修复后会进一步上攻,但整体波动水平较2018年大,在战术性上需要考虑配置品种的估值水平。

除了债券型基金外,混合型也较为受宠,33只新基金中,混合型基金占到11只,且其中以偏股混合基金为主。有市场人士指出,尽管当前A股市场低迷震荡,但估值已处于低位,基金公司此时发行偏股类的混合型基金更多是看好低点建仓的时机。

## 6只千亿战略配售基金首次申购

## 首次受限开放日6只战略配售基金申购限额一览

基金名称	申购限额
华夏3年战略配售	11.32
招商3年战略配售	24.71
嘉实3年战略配售	11.95
南方3年战略配售	18.06
易方达3年战略配售	24.44
汇添富3年战略配售	14.44

数据来源:基金公告

笔最低限额也为1元。招商基金在首次和追加购买方面单笔最低限额则为10元。在申购时,个人投资者单笔的申购费率为0.6%。

此外,北京商报记者注意到,为保护基金份额持有人利益,6只战略配售基金皆在此次受限开放期内以成立规模为参考,设置了申购限额,上限均为各只基金成立时规模的10%,据粗略统计,6只产品的总限额合计约为104.92亿元。对于出现申购额度超出限额的情况,公告也表示,将在超出当天结束受限开放期,并对当日的有效申请采用“比例确认”的原则进行部分确认,未确认部分的申购款项将退还给投资者。

值得一提的是,备受市场关注的6只战略配售基金于2018年7月成立,首募总规模即超千亿,达1049.18亿元。彼时,开启认购第一天的开门红令人印象深刻;300万顶格认购,基金销售过百亿”的数据捷报频传,瞬间点燃投资者购买热情。

## 逆市获得正收益

在业绩表现方面,6只战略配售基

金自2018年7月成立至今,皆处于正收益的状态。Wind数据显示,截至1月2日,6只产品自成立以来的净值增长都在2%左右。其中,嘉实3年战略配售为1.97%,南方3年战略配售为2.94%,其余4只产品的净值增长则在上述两者之间。

在弱市下6只产品均逆市获得正收益的原因,有业内人士表示,去年4只产品获得人保配售助益良多。2018年11月8日,中国人民保险集团发布“首次公开发行A股网下发行初步配售结果及网上中签结果公告”,公告内容显示,在获配的7位战略投资者中,招商、易方达、南方和汇添富旗下的战略配售基金共占4席,4家合计获配约3.14亿股,共获配金额10.5亿元。而自2018年11月16日中国人保上市后,连续5日涨停,之后出现部分回落,截至1月3日收盘,每股价格仍为5.39元,较发行价3.34元每股上涨2.05元,涨幅高达61.38%。

此外,战略配售基金的净值上升也与其去年重仓债券不无关系。据悉,该类型基金主要以通过战略配

售取得的股票及债券为投资标的。但由于此前一段时间内尚未有战略配售投资标的,导致6只独角兽基金皆在去年三季度选择重仓债券,而在债市回暖的市场环境下,战略配售基金也得以避开A股市场震荡下行带来的亏损。

## 适合长线布局

对于战略配售基金的未来走势,业内人士则普遍表示乐观。如天相投研投资研究中心负责人贾志认为,战略配售基金属于偏债类的基金,参与权益类的投资也仅在于新股的配售上。且当前债市持续,一旦获配到不错的个股,则未来的收益也相当可观,适合偏保守的投资者进行配置。同时,2019年股市很难出现较大的行情,也适合普通投资者做低风险投资方面的布局,对于战略配售基金的未来走势还是相对看好的。

长量基金资深研究员王骅也表示,从CDR的筹备到战略配售基金再到科创板的推出都表明了加快推进金融改革促进实体经济转型已经是必然的趋势,未来科创板有可能作为海外上市知名企业回归的平台。未来类属互联网、大数据、人工智能、集成电路等产业的创新企业都可能依靠科创板上市,部分也有可能进入战略配售基金的标的。

不过,在王骅看来,2018年也存在独角兽上市后破发的情况,在经济整体下行的背景下,基金在到期时能否获益还是取决于投资企业的成长性。而对于长线配置型投资者而言,建议当前可根据个人喜好与习惯积极选择买入并持有。

北京商报记者 崔启斌 刘宇阳/文 白杨/制图

## Special focus

## 首批罚单亮相 8家银行被罚680万

北京商报讯(记者 崔启斌 吴限)严监管态势下,年内首批银行罚单集中亮相。记者注意到,2019年1月2日-3日仅仅两天时间,银监系统就连开出了8张罚单,8家分支行中,罚没金额合计680万元。其中,建设银行绍兴分行“吃”最大罚单,被罚款250万元。分析人士指出,今年依旧会延续强监管的态势,在整治各类违法违规操作方面依旧会不遗余力。

根据行政处罚信息,此次被罚的8家分支行分别为建设银行绍兴分行、浙江湖州瑞丰村镇银行、上海农村商业银行嘉善支行、农业银行嘉兴分行、农业银行杭州分行、浙江义乌农村商业银行绍兴柯桥支行、天津滨海农村商业银行绍兴支行、宁波银行绍兴分行。

在上述8张罚单中,有1张罚单金额超过百万元,为1月3日绍兴银监局对建设银行绍兴分行开出的,该行因员工管理不到位、内控管理制度建

设不到位、内控管理制度执行不到位、违规办理网银业务、违规办理存折损坏换折业务等行为被处以250万元罚款,作出处罚的日期为2018年12月20日。

从被罚原因来看,上述8家分支行大多涉及虚增存贷款、违规开展同业业务、内控管理存漏洞等问题。其中,宁波银行绍兴分行因为以清单交易形式办理票据卖出回购及转贴现业务,违规开展同业业务,会计科目未真实反映业务活动和财务状况等问题被绍兴银监局罚款95万元。

值得注意的是,农业银行在1月3日连收两张罚单。根据行政处罚信息显示,该行杭州分行因为未严格按照审慎经营规则把控合作模式风险,信用卡业务管理不审慎等问题被浙江银监局罚款90万元。同日,农业银行嘉兴分行因虚增存贷款被嘉兴银监局处以55万元罚款。

事实上,从2017年以来,银监系统开出的罚单

数量就已明显增多,2018年更是近年来严监管执行最严的一年。据统计,2018年银保监会累计披露了超3800张罚单,平均每天开出超10张罚单。从监管力度来看,千万级大额罚单更是频繁现身,2018年累计披露了不少于17张千万级大额罚单,合计罚没金额约11亿元,凸显打赢防范化解风险攻坚战决心和毅力。

在业内人士看来,银监系统的严监管态势还将延续。北京科技大学经济管理学院金融工程系主任刘澄在接受北京商报记者采访时表示,2018年以“严监管、重罚”拉开序幕,对很多金融机构开出了巨额罚单,可见强监管的力度。2019年在延续银行业严监管的总基调上,监管更应该强调规范,要把现有严监管形成的威慑转变成金融业的自觉行为,因为经过一年的重罚,很多金融机构已经知道了规则的重要性。而这种规范,既要规范金融监管的行为,也要规范金融机构的行为。

## 渤海人寿迎新帅 业务转型紧盯养老市场

北京商报讯(记者 崔启斌 实习记者 李皓洁)1月3日,银保监会发布公告称,核准闻安民担任渤海人寿董事长。至此,渤海人寿当年的筹建人之一闻安民,重新回归后成为掌舵者。

事实上,闻安民掌管渤海人寿早有前兆,在该公司2018年三季度偿付能力报告中显示,拟任董事闻安民、马听的简历及履职情况尚待其获得中国银保监会任职资格核准后再予以披露。而在2018年10月公司公告称,经渤海人寿董事会审议,同意选举闻安民为公司第二届董事会董事长。

闻安民,1984年加入保险行业,先后任职于中国人民保险公司、泰康人寿,历任副处长、副总经理、总经理、总督导等职务。自2006年起,闻安民便开始为有意进军保险业的海航集团筹划保险项目。

2006年2月-2009年10月,闻安民在海航集团有限公司工作,任保险项目组组长,2009年10月开始担任新海航人寿董事长。2015年7月7日闻安民获批准任渤海人寿总经理,不过当时他还担任着华安保险副董事长一职。但在2016年末,渤海人寿第一届董事会审议决定,免去闻安民总经理的职务,并聘任赵默接替总经理一职。

不过在2015年2月-2017年9月,闻安民任职于海航资本集团。目前闻安民除了任职渤海人寿董事长外,据天眼查显示,他还担任渤海租赁有限公司董事。据悉这家公司的曾用名渤海金控投资股份有限公司,也就是渤海人寿的最大股东,持股占比20%。

资料显示,渤海人寿成立于2014年12月,是首家总部落户天津自贸区

的专业寿险公司,注册资本金130亿元,主要股东由渤海金控投资股份有限公司、天津天保控股有限公司等17家企业构成。据银保监会最新数据显示,渤海人寿2018年前11个月原保险保费收入4421亿元,同比增长10.29%。截至2018年三季度末,公司综合偿付能力充足率为515.84%,虽然较上一季度下降54个百分点,但仍然维持高位。

从渤海人寿的业绩看,渤海人寿正处在转型之中,据公司偿付能力报告显示,在2018年前三季度,公司净利润分别为862.54万元、-2449.77万元、-2.92亿元。对此,渤海人寿曾对媒体表示,2018年一季度渤海人寿持续推进产品转型,传统险和分红险的业务占比提高,分别达到57.51%和41.92%;原保费收入占比和非中短期产品占比

两项指标较去年同期也均有较大提升,分别达到99.43%和57.35%,业务结构优化也带来了单位保费的首期费用支出增加,因而造成一季度亏损同比增长。

随着新掌舵人的上任以及新一年的到来,未来在业务方面,渤海人寿向北京商报记者表示,2019年,渤海人寿将继续深化保障型产品的价值实现,把握互联网时代的发展机遇,以创新发展,持续推动公司的转型升级。首先,继续深挖健康险市场,同时布局养老“蓝海”市场。其次,随着互联网用户对保险产品的理解日益深入,依托互联网平台销售保障型产品的时机已经相对成熟。渤海人寿确定了“通过互联网寻求突破”的发展方向,着手布局以定期寿险、重疾和养老为核心的互联网产品体系。