

财眼

本周起申购、买入可转债需签署风险揭示书

新快报讯 记者涂波报道 可转换债券市场暴涨暴跌,“熔断”行情不断,单日涨幅翻倍时有发生。日前,证监会发布《可转换公司债券管理办法(征求意见稿)》(下称《意见稿》),内容包括要结合可转债的“股性”,以及可转债盘面小易被炒作的固有缺点重新评估并调整完善现有交易规则等。从本周开始,不签署风险揭示书将不能申购或买入可转换债券,已持有相关可转债的投资者可以选择继续持有、转股、回售或者卖出。

昨日,暴涨暴跌行情持续上演,智能转债早盘曾一度大涨25%,之后跌20%触发盘中临时停牌,成交额近68亿元,截至收盘时下跌14.42%。此外,通光转债涨幅超84.24%,九州转债、宝莱转债等涨幅均超20%。数据统计显示,上周302只可转债中,最大涨幅超10%的有87家,超20%的有57家,超50%的有22家,超100%的有10家。多只可转债都出现多次“熔断”的现象,蓝盾转债上周出现8次“熔断”,银河转债、九州转债上周出现4次“熔断”等等。

可转债市场的暴涨暴跌,受到监管层的重视。近日发布的《意见稿》提出,应当制定投资者适当性管理制度,尤其

是要与正股所在板块的投资者适当性要求相适应;要防范强赎风险,对于预计可能满足赎回条件的,发行人应当在赎回条件满足前及时披露,向市场充分提示风险;要加强风险监测,可转债交易出现异常波动时,证券交易所可以根据业务规则要求发行人进行核查、披露异常波动公告,或者采取临时停牌等处置措施。

有相关公司收到关注函。正元智慧收到深交所关注函,要求公司说明可转债价格涨幅较大且与正股价格走势存在较大偏离的原因,可转债价格与公司基本面是否背离,并对可转债价格波动情况进行充分的风险提示。有分析人士指出,本次意见稿是坚持问题导向出台的重要举措,特别针对近期出现的个别可转债被过分炒作、大涨大跌的现象。

昨日涨幅超20%可转债

名称	涨幅%	现价(元)	振幅	到期日期
通光转债	84.24	339	128.21%	20251103
九州转债	72.22	310	85.46%	20250819
英联转债	40.24	185.123	43.96%	20251021
宝莱转债	37.66	212	75.23%	20260903
三超转债	34.06	185	46.26%	20260726
晶瑞转债	28.05	315	36.46%	20250828
今天转债	25	178	22.75%	20260603
航新转债	23.76	187	38.10%	20260721
万顺转债	22.98	183	66.72%	20240720
雷迪转债	22.7	173	64.77%	20260311
蓝晓转债	22.57	205.9	58.54%	20250610
三力转债	20.57	170	60.57%	20240607

来源:同花顺

因夸大宣传、不当收费等问题
招联金融被银保监会点名

新快报讯 记者许莉芸报道 日前,消费金融公司招联消费金融有限公司(下称“招联金融”)因侵害消费者知情权、自主选择权和公平交易权等权益,被中国银保监会在其官方微信公众账号中通报。通报显示,招联金融在经营中存在营销宣传夸大及误导、未向客户提供实质性服务而不当收取费用、对合作商管控不力及催收管理不到位等四大问题。招联金融回复新快报记者称,对监管检查中发现的问题,已成立专项整改工作组全面开启自查和整改工作,目前已基本完成整改工作。

宣传内容与实际情况不符

一直以来,消费金融展业获客中都存在宣传不规范、误导消费者的现象。通报中指出,招联消费金融公司在相关宣传页面、营销话术中,未明确说明展示利率为日利率、月利率还是年利率,“超低利率”“0门槛申请”“全民都可借”“随借随还”“想还款可以提前还款”等宣传内容与实际情况不符,存在夸大、误导情况。

同时,招联消费金融公司未向客户提供实质性服务而不当收取费用。根据通报,2018年1月1日至2019年7月

31日,该公司与银行、信托公司、小额贷款公司开展联合贷款业务,向借款人收取贷款本金1.5%的平台服务费,共收取相关费用7943.23万元,但未向联合贷客户提供有别于单独放贷客户的额外实质性服务。

在催收管理也存在不当催收的行为。通报显示,如对已明确还款日期的逾期客户胡某,仍继续拨出催收电话,对客户造成骚扰。同时,该公司未严格执行委外催收机构品质考核制度,考核时存在未对催收公司不当行为扣分的情况。

在与第三方合作商把控上,也存在管控制度不完善、管控不到位的问题。通报显示,在2016年12月至2019年8月,该公司对上海某公司的分期业务合作规模限额为3000万元,但2019年8月末的实际分期业务合作规模为6000万元。2019年9月27日,该公司在每日预警报告中给合作公司设置了最高级别的红色预警,但第2日即将合作公司的分期业务合作规模限额从3000万元上调到7440万元。

监管加强对金融消费者的保护

中国银保监会消费者权益保护局

表示,招联消费金融公司的上述行为,违反了《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》《消费金融公司试点管理办法》等相关规定,侵害了消费者的知情权、自主选择权和公平交易权等权益。

银保监会通报招联金融的四大问题,也是消费金融行业一直以来发展中所难以根治的共性问题。有业内人士表示,这是前几年消费金融行业发展速度过快所留下的“后遗症”,“一味追求规模、市场占有率,简单粗暴地用高收益覆盖高风险。”而随着消费金融行业进入高速发展期,进入新周期后,消费金融行业发展逻辑和思维也要随之重构。而与此同时,监管对于金融消费者保护,消费金融行业的监管也会越来越规范、越严格,也将加大行业的合规成本。

据悉,招联金融于2015年3月正式开业,是由招商银行与中国联通共同出资组建而成的持牌消费金融公司。据中国联通发布的2020上半年报,截至6月末,招联金融实现营业收入60.23亿元,同比增长30.76%;净利润则由上年同期的7.10亿元降至5.78亿元,下滑18.59%,这也是其成立五年来首次出现下滑。

三季度出炉
良品铺子营收规模
逼近三只松鼠

新快报讯 记者陆妍思报道 自从先后登陆A股后,休闲零食两大巨头三只松鼠、良品铺子的业绩常被放在一起比拼。近日,两家公司先后公布2020年第三季度业绩,有意思的是两家的营收均为19亿元,差距逐渐缩小,但良品铺子报告期内录得1.02亿元利润明显优于三只松鼠的7644.84万元。

三只松鼠三季度报告显示,公司前三季度实现营收72.31亿元,同比增长7.7%;净利润为2.64亿元,同比下滑10.62%。从第三季度单季来看,三只松鼠营收19.79亿元,与净亏损18.96万元的二季度相比,三只松鼠第三季度利润重回正数达7644.84万元,同比增长161.72%。

良品铺子三季度报告显示,公司前三季度营业收入55.29亿元,同比增长1.29%,净利润为2.64亿元,同比下滑16.15%。从第三季度单季来看,良品铺子营收19.19亿元,归属于上市公司股东的净利润为1.02亿元,同比下降13.83%,但较2020年第一、二季度净利润下滑19.43%、15.19%,下降趋势有所放缓。

业内人士分析,从三只松鼠的业绩数据可以看出,其高度依赖线上渠道已经遇到天花板,导致毛利率水平低于同行,连续出现增收不增利的现象。几天前,三只松鼠负责人公开表示,三只松鼠今年年底将砍掉300个SKU(单品),砍掉的SKU主要表现为销量未达预期以及投入产出比不高等。同时,三只松鼠未来计划从全品类品牌转型为“坚果果干+精选零食”品牌。此外,三只松鼠今年还新设立了6家公司,以进一步强化供应链,同时加快了线下渠道的布局,试图复制线上模式,重点推进直营模式的投食店和加盟模式的松鼠联盟小店。

业内人士认为,三只松鼠在线下的布局太慢,线下成本已经非常高。“线下渠道其实并不是这么好做的,渠道商、终端与消费者之间的关系和黏性比线上单一的操作要复杂得多。”食品产业分析师朱丹蓬如是说。

线下起家的良品铺子的全渠道优势在抵御渠道策略导致的营收风险方面优势明显,线下市场的销售第三季度除华中以外地区,营收同比大幅提升18%。今年第三季度,良品铺子继续加大研发方面的投入,同比增长29.48%。今年以来,良品铺子针对细分市场持续推出新品牌及新产品,均取得了不俗的市场反响。

中信证券认为,随着良品铺子线下发力“门店+数字化”,线上强化直播运营,持续推出新品牌,拓展品类布局,虽然短期业绩承压,但长远有望立足高端零食市场,持续推动线上份额提升,打开长期空间。

专题

金销贷——华润银行大数据融资创新产品

华润银行为践行国家关于“以科技赋能金融”“增强普惠金融服务能力”的号召,自2018年以来,通过引入大数据、区块链、数据建模、决策引擎等互联网行业先进的技术架构,提供高并发、海量数据计算与存储、自动化审批决策等核心能力,构建起支撑业务产品创新和落地的平台体系。在集团智能化战略的引领

下,致力于为品牌经销商提供融资服务的“金销贷”产品应运而生。

金销贷产品是我行与品牌企业合作,运用大数据技术,由核心企业输出经销商经营相关数据,结合我行内部数据、征信数据、第三方数据等,建立产品模型,实现自动化风险决策的线上化创新产品。经销商只需要通过手机银行,即可完成线上注册、

申请、审批、提款、还款全流程操作,具有操作简单、审批高效的特点。产品自2019年上线以来,已有华为、蒙牛、海天、中烟、怡宝、维达等十多个知名品牌商与我行成功建立合作,签约客户2800余户,累计借款22亿余元,其中,华为品牌商自今年落地广州分行以来,我行已累计为其全国200多户经销商发放贷款超过6亿元,真正地

通过科技赋能金融,为品牌核心企业和经销商实现了扩大销售规模、提高资金周转效率的目标。

在集团智能化战略的引领下,我行将持续运用金融科技手段,探索开发以数据为驱动的线上化产品,推动业务与产品的创新,助力银行转型发展,为打造“创业者、创新者、创造者的银行”努力奋斗!