

资本市场

询价转让为市场装上减震器

□ 李华林

保险

本报记者

杨然

□ 本报记者 武亚东

5月15日以来,一场贯穿南北的大范围降雨影响我国20多个省市区,暴雨、大暴雨甚至特大暴雨频频出现,多地雨量破纪录,局地还出现严重洪涝等灾害。持续强降雨引发山洪、滑坡等灾害,群众生命财产安全面临严峻考验。近日,金融监管总局印发《关于切实做好汛期相关灾害应对和保险理赔服务工作的通知》(以下简称《通知》),通知各保险公司进一步强化风险意识、底线思维,有力有效做好灾前预警、灾中应急、灾后理赔等各项工作。

《通知》强调,要提高工作主动性和前瞻性,实时关注应急管理、气象、水利、地震等相关部门发布的重要气象和灾害信息,强化应急响应联动。要主动做好保险客户风险预警,重点提示车辆转移、设备防护加固、人员避险等关键防汛、抗震等措施。要积极督促被保险人对低洼厂区、地下空间、在建工程、农业大棚、养老院等重点区域开展隐患排查,及时采取措施消除风险隐患。

在应急保障方面,《通知》要求用好风险隐患排查成果,做好风险识别评估和动态分析,落实落细灾害应对预案。在理赔服务方面,《通知》要求开通绿色通道,简化理赔手续,优化理赔流程,做到能赔快赔、应赔尽赔、合理预付。要结合受灾地区实际情况,突出工作重点,细化工作安排,主动靠前服务。要密切跟进保险赔付和预付进度,及时回应客户诉求,进一步提升保险理赔质效。

面对灾情,各家保险公司第一时间投入防灾、救援、理赔等各项工作。数据显示,截至5月22日上午9点,湖北、湖南、贵州、广西四省份因暴雨洪涝灾害,保险机构接报案超2万件,估损5.1亿元;保险机构迅速开通快速理赔通道,推动能赔快赔、应赔尽赔、合理预付,已赔付1.2亿元。

本轮汛情多点并发,平安产险第一时间启动全国重大灾害应急预案,启动位于京津冀、长三角、珠三角、海南的五大全国应急物资仓,储备挡水板、抽水泵、救生艇、膨胀沙袋等36类应急物资,实行“随用随补、动态保障”机制。

人保财险提前在309个地市、877个县设立了超过1000个大灾应急物资储备点,为理赔和救援抢出宝贵时间。灾情发生后,中国人保迅速启动大灾应急预案,第一时间组织力量奔赴救灾一线。

为最大限度减少客户等待时间,中国太保产险针对暴雨灾害全面开通“三免”绿色理赔措施。对于损失在5000元以下的小额案件实施单证全免,依托线上定损系统实现“一键提交、即时赔付”,做到应赔尽赔、快赔早赔;针对水淹车辆制定专属定损标准,快速核算损失;对于符合全损标准的车辆,大幅简化赔付流程,缓解客户焦急情绪。

中国人寿开展针对性防灾减损服务。一方面,利用时间窗口,对存量客户开展“地毯式”排查,建立“隐患台账”,主动把服务送到客户身边。另一方面,聚焦重点区域、重点客户,做实定向预警、定点查勘等工作。充分发挥“安心防”风险减量管理平台的重大风险防范减损作用,绘制“风险地图”,动态更新灾害影响的地理空间信息。

目前,各地查勘定损和理赔工作仍在紧张有序推进中。多家保险公司表示,将持续密切关注天气变化,保持应急响应状态,畅通服务渠道,确保赔款及时到位。

本版编辑 陈果静 尚 咲 美 编 高 妍

近段时间,多家A股上市公司推出减持计划。润起科技、晶升股份、超达装备等先后发布公告,股东选择以询价转让方式出让股份。

谈及减持,市场一直颇为敏感。原始股东陪伴上市公司发展多年,在企业成熟、股价稳定之际选择合规减持、兑现收益,是一种市场化行为,本身无可厚非。减持本身并不可怕,关键在于如何减。传统的集中竞价、大宗交易等减持方式对市场影响较为直接,往往容易造成短期股价承压,扰动二级市场情绪,一度让投资者“闻减色变”。

询价转让,则提供了一种相对温和的减持方案,设置了双重稳定阀。一是选行家来接棒,受让方是具备定价能力和风险承受能力的机构投资者,转让通过非公开渠道完成,不直接冲击二级市场;二是设置锁定期来

缓冲,受让股份有6个月的锁定期,短期抛压被有序延后,这相当于为股份减持找了个减震器,切实平滑了市场波动。

有序退出、温和减持,询价转让可促成多方共赢。对原始股东来说,能够以高效、合规且低冲击的方式完成退出,快速实现资金回笼;对上市公司来说,引入公募、私募等专业机构,完成股东的新陈代谢,可以进一步优化公司治理;对资本市场来说,通过机构专业定价形成理性博弈,可以缓解减持对市场的压力,保护中小投资者利益;对产业发展全局来说,早期投资者平稳离场、长期投资者接续入局,能更好地促进技术创新与资本循环互成成就。

不难看出,询价转让制度设计的初衷,就是在规范与效率之间、在堵与疏之间找到一

个平衡点:既不能让大股东肆意来去、把市场当做提款机;也不能把退出通道完全堵死、影响股权的正常流动。以市场化、规范化的方式,衔接新旧投资者、完成资本接力,清晰传递出监管部门建设投融资相协调的资本市场、更好服务新质生产力的目标与决心。

也要看到,询价转让并非万全之策,实践中显现的问题也不容忽视。机构投资者依托专业能力与定价参与权限,在信息获取、议价能力上天然优于普通投资者,如何规避事实上的信息不对称,值得思考;长期疏导有待跟进,询价转让并未从根本上消除减持压力,只是延后抛售冲击,锁定期满后,机构手中的股份如何处置,需要更合理的安排和引导;减持主体有待规范,不同于创投机构正常到期退出,实控人、控股股东等“关键少数”若在企业

财金纵横

财务公司助传统产业向绿而行

绿色低碳转型,对于化工、钢铁等传统产业而言是一项系统工程,每一个环节都离不开金融支持。企业集团财务公司既懂企业需求,又熟悉产业场景,正从传统金融服务者转向绿色转型参与者,让金融资源更精准流向节能降碳关键环节。

老产业长出新绿芽

坐落在渤海湾畔的渤海化工集团,是天津市化工产业的龙头企业。提到化工,不少人脑海里首先浮现的,可能是高能耗、高排放的传统印象。但走进今天的渤化集团,看到的却是另一番景象:一片片盐田向远处铺展,风机缓缓转动,光伏板在阳光下整齐排列,加氢母站里,一车车高纯氢被稳定送出。传统化工企业的绿色低碳转型,正在这里变得可见。

“渤化集团的绿色转型有很鲜明的产业特色。”天津渤海集团财务有限责任公司总经理赵森说,集团一方面加快传统化工产业绿色升级,另一方面围绕氢能、风电、盐光互补等方向拓展清洁能源应用场景。天津有大量盐田土地资源,也为光伏、风电等清洁能源项目提供了空间。目前,集团绿色能源消费量已占全部能源消费量30%以上,未来还有望提升至40%左右。

产业在变,金融服务也要跟着变。近年来,渤海财务公司把绿色金融纳入公司战略规划,制定《绿色金融工作实施方案》,建立绿色金融统计及报告管理体系,并对核心业务系统进行改造,增加绿色属性标识,实现业务全生命周期追踪。

这样的变化,也体现在一个加氢母站项目中。渤化集团一家新能源企业承担着天津首座加氢母站建设运营任务。试生产初期,企业遇到一个现实难题:原本外租的管束式集装箱续租可能出现断档,一旦设备接不上,氢气稳定输送就会受到影响。企业想购置自有设备,但作为轻资产企业,缺少传统抵押物,外部融资并不顺利。

渤海财务公司没有只停留在看报表、看抵押物上,而是把项目放到集团氢能产业布局中去判断。公司一方面直接对接设备厂家,为企业购置管束式集装箱提供专项资金支持;另一方面通过控制设备权属等方式缓释风险。最终,这笔资金既解了企业燃眉之急,也保障了加氢母站稳定运行。

赵森认为,绿色金融不只是支持新增清洁能源项目,也包括支持传统产业向低碳、零碳转型。相较于光伏、风电等典型绿色项目,转型金融更强调对传统行业低碳改造活动的金融支持,是绿色金融的补充和延伸。未来,渤海财务公司还将围绕碳配额质押贷款、碳减排挂钩信贷产品等方向持续探索。

中国财务协会专职副会长陶东平认为,传统行业发展转型金融,关键是把握好尺度:既不能“一刀切”压降传统行业融资,也不能把普通技改项目简单包装成绿色项目。只有建立可计量、可监测、可核验的标准体系,金融资源才能真正流向节能降碳的关键环节。

多场景拓宽服务面

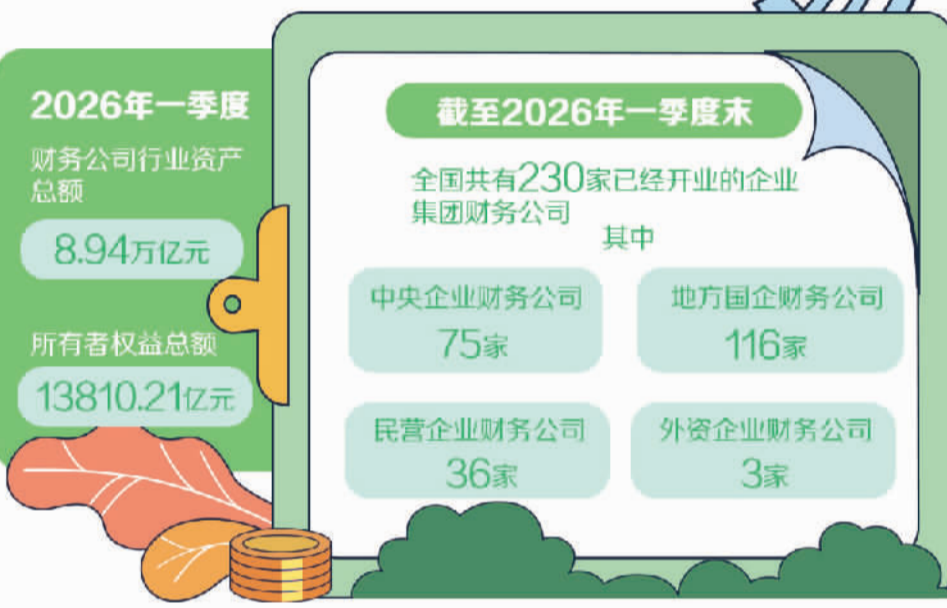
中信财务有限公司面对的,是一张更加复杂的绿色产业图谱。在中信集团,绿色低碳并不是单一行业、单一项目,而是分布在环保水务处理、固废危废处理、盐湖提锂、低碳制造、汽车轻量化等多个场景中。这也意味着,财务公司要根据不同产业场景,拿出更有针对性的综合服务方案。

中信财务有限公司资深专家周骏说:“集团产业布局往哪里走,财务公司的金融服务就要跟到哪里。与外部金融机构相比,财务公司更早掌握成员单位信息,更了解集团战略方向,也更容易识别企业真实需求。”

中信环境是中信集团绿色产业布局中的重要平台,业务涉及水务处理、固废危废处理、绿色工业、环保装备等领域。环保行业有一些共同特点:前期投入大、回收周期长、项目分布广。尤其是水务项目,往往点多面广,资金管理和融资安排并不轻松。

面对这样的企业,仅靠一笔贷款很难解决问题。中信财务有限公司把信贷支持和资金管理结合起来。一方面,根据中信环境项目建设和运营需要,提供综合金融服务;另一方面,针对其下属水厂多、资金分散的特点,推动企业使用资金池产品,由一家主体作为资金归集主体,把分散在下属单位的冗余资金集中起来,提高内部资金使用效率。

这些“小调整”解决了大问题。过去,下属单位各管一摊资金,有的项目临时缺钱,有的账户又有闲置资金,内部资金难以充分流动。资金池建立后,企业内部资金调度更顺畅,融资需求也更加清晰,既减少了外部融资



依赖,又降低了整体资金成本。

周骏表示,在中信集团这样拥有全金融牌照的综合性集团中,财务公司与银行、租赁等金融机构之间,并不是简单的竞争关系。对于财务公司自身资金期限、规模、产品能力不能完全覆盖的需求,可以借助银行、租赁等金融机构之力,实现化竞争为合作。

强平台打开新空间

对传统重资产行业来说,绿色转型的难点不仅在于有没有钱,更关键的是钱能不能投得准、成本能不能降下来、项目能不能被金融机构看懂。

鞍钢集团财务有限责任公司副总经理余晨表示,财务公司支持绿色低碳转型,要发挥好连接成员单位和外部金融机构的桥梁纽带作用。成员单位有需求,外部银行则需要判断项目真实性、绿色属性和风险情况。财务公司熟悉产业,也熟悉金融,正好可以在中间做信息整合、政策解读和资源协调。

随着绿色化、智能化改造推进,矿山也在发生变化。通过5G远程智能采矿,部分作业可以从井下转到远程控制端,既提升生产效率,又有助于降低安全风险和资源消耗。但这样的项目要落地,前期设备投入、系统改造、技术升级都需要资金支持。

浙江金融职业学院

党建领航强根基

在职业教育高质量发展的时代浪潮下,浙江金融职业学院始终高举信仰之炬,将组织优势转化为发展胜势。作为全校基层党建示范窗口,信用管理党支部不断擦亮“党建+信用蓝”特色党建品牌,打造出具有辨识度的“党建+专业”融合样板。支部先后获评“钱塘区党校党建融合先进党组织”“学校优秀基层党组织”,入选第二批浙江省高校“双带头人”教师党支部书记工作室,并跻身全省高校“双带头人”教师党支部书记“强国行”专项行动团队行列,以实干担当诠释了新时代高校基层党组织的奋进姿态。

强基固本,筑牢政治建设“压舱石”。学院支部将政治建设置于首位,形成“班子带头学、制度规范学、多维联动学”的理论学习格局。同时,抓实抓牢制度创新,严格落实“三会一课”,主题党日等制度,组织党员集中开展专题研讨、理论学习;创新“党建团建共同体”模式,联合浙江省租赁行业协会、杭州资信评估公司等单位共建联学机制,聘请行业专家讲授专题党课;依托“红星会党员”宣讲团开展理论宣讲,通过“红色永动机”公众号推送学习资源,推动党的创新理论入脑入心。相关工作经验在权威平台播出,理论学习实效彰显。

党建赋能,激发育人育才“动力源”。支部坚守立德树人根本任务,推动党建工作与专业建设、人才培养同频共振、双向提升。参与完成全国职教专业目录修订、信用管理专业国家标准制定,发布租赁业团标《浙江省融资租赁行业诚信企业等级评定》,高质量完成省高水平专业、现代学徒制试点建设任务,实力稳居全国前列。构建“大中小思政一体化”育人体系,与文清小学共建“信用知识进校园”项目,

信用赋能启新程

开展信用宣讲、诚信教育,培育青少年信用意识。支部教师以赛促学,以赛促练,指导学生斩获国家及省级奖项多项,学生创新实践能力跃升。

产教融合,擦亮服务地方“金名片”。支部立足信用专业优势,深度对接区域发展需求,把论文写在浙江大地上。与浙江省人力资源协会、租赁业协会等共建信用研发团队,开展行业企业信用评价,累计为行业企业提供评级与技术咨询服务10余项,完成科研成果转化3项。建立富阳区黄公望村、余杭区径山村等实践基地,依托全国百强学生社团“会计与信用研究会”组建实践队,为乡村提供智力支持。学院支部书记受邀担任绍兴市征信要素保障劳动竞赛评审专家,与杭州信用促进会联合推进信用数据库应用,探索长三角区域信用标准落地,服务触角不断延伸。

品牌铸魂,凝聚信用党建“向心力”。支部深耕“一支部一品牌”建设,着力打造有温度、有活力、有影响力的特色党建品牌。开展“信用知识进校园”“信用教育创意产品大赛”信用活动,联合人民银行绍兴市分行举办赛事,开展社区志愿服务百余次,营造“学信、守信、用信”的浓厚氛围。充分发挥党员先锋模范作用,教师党员获评“校级优秀党务工作者”,指导学生屡获省级及以上奖项,形成“一个党员一面旗帜”的良好风尚。

新时代,新征程。浙江金融职业学院将持续深化“党建+业务”融合模式,着力培养更多高素质金融技术技能人才,为推动职业教育高质量发展、经济社会进步贡献力量。(张惠君 牟响汀 桑 滨) ·广告

国家金融监督管理总局唐山监管分局

构建旅游业风险减量服务长效机制

近年来,随着“这么近那么美,周末到河北”口号爆火出圈,唐山宴、河头老街、月亮湾等旅游景点以其深厚的文化底蕴吸引了全国各地的游客。国家金融监督管理总局唐山监管分局(以下简称“唐山金融监管分局”)构建旅游业风险减量服务长效机制,联合唐山市公安局交通管理支队引导保险机构对热门景区提供风险减量服务,通过“线下场景化服务+线上数字化宣教”双轮驱动,截至2026年5月,已累计服务游客超15万人次,为游客假期出行筑牢安全屏障,彰显保险业的责任担当。

线下深耕:场景化服务筑牢安全防线

引导保险机构,节假日期间在唐山宴、河头老街等景点设立景区公益服务站,组建专业的志愿者团队,围绕“安全宣教+便民服务+互动体验”打造一站式服务矩阵。针对景区人流车流高峰,联合交警部门实施交通疏导,通过设置临时隔离护栏、规划车辆走向路线等措施,提高出行效率,减少交通事故。聚焦骑行安全痛点,组织开展专项行动,多家保险公司为未佩戴头盔的电动车驾驶员及外卖骑手免费赠送安全头盔,并现场讲解交通安全常识,2026年“五一”期间累计覆盖超100人次,成为景区一道温暖的风景区。

线上突破:数字化宣教扩大影响力

聚焦节假日出行高峰,采取多种形式开展数字化宣教活动。如中国平安财产保险股份有限公司唐山中心支公司

开展线上直播,深度解读唐山本地特色游玩路线,向游客精准传递出行安全、应急处置等实用知识,并通过官方平台同步推送,覆盖人群突破200万人,实现安全宣教“指尖可达”。同步推出“一路平安出行礼包”,包含出行保障、加油券、充电券等多项增值服务权益,通过分享有礼、小红书内容创作等互动形式,吸引大量用户参与,形成“线上引流+线下体验”的良性循环,进一步扩大了活动影响力。

模式创新:从“事后理赔”向“事前预防”转型

唐山金融监管分局结合2026年度重点工作任务,加强各方联动,鼓励保险机构参与道路交通安全治理,推动行业从“事后赔付”向“事前预防”转型。深度融合交警联动、科技赋能与场景化服务,通过交通疏导、安全宣教、头盔赠送等风险减量措施,切实降低出行风险。以直播、互动游戏等创新形式,让安全知识更易触达,为旅游业风险减量服务提供了生动实践范本。下一步,唐山金融监管分局将持续引导保险机构深化银保合作,拓展服务场景,为市民出行安全保驾护航,为社会风险治理贡献更多力量。

唐山金融监管分局引导保险业构建旅游业风险减量服务长效机制,不仅为游客假期出行提供了坚实保障,更以创新模式提升了公众安全意识,生动展现了唐山保险业“以人民为中心”的责任与担当。

(数据来源:国家金融监督管理总局唐山监管分局、中国平安财产保险股份有限公司唐山中心支公司) ·广告