沪深股市昨再现"千股跌停"

沪指暴跌5.22%失守2600点,行业板块全线重挫,中山三股逆势涨停

本报讯(记者 黄凡)受美国 股市遭遇"黑色星期三"拖累,10 月11日沪深两市暴跌,其中上 证综指失守2600点,深市三大 股指跌幅均高达逾6%。行业板 块悉数告跌的同时,A股再度上 演"千股跌停"。中山板块出现两 级分化现象,其中3只股票逆势 涨停,9只股票跌停。

昨日上证综指以2643.07点 跳空低开,早盘上摸2661.29点 后开始震荡走低。午后沪指击穿 2600点整数位并下探2560.32点 后,最终以2583.46点报收,较前 一交易日大跌142.38点,并以 5.22%的幅度创下2016年2月以 来的最大单日跌幅。

深市三大股指表现更弱。深

证成指收报 7524.09点,跌 486.60点,跌幅达到6.07%。创业 板指数跌6.30%,收盘报1261.88 点。中小板指数以5069.94点报 收,跌幅也达到了6.22%。

股指重挫的同时,沪深两市 个股普跌,仅70余只交易品种 上涨。不计算ST个股,两市仅20 只个股涨停,跌停个股则超过千 只。行业板块悉数收跌,且除贵 金属板块外,其余板块跌幅均超 过3%。综合类、葡萄酒、通信设 备、仪器仪表等多个板块录得 8%以上的巨大跌幅。两市总成 交量接近3600亿元,较前一交 易日显著放大。

中山板块的表现与大市基 本一致,香山股份、棕榈股份、大 洋电机、联合光电、智慧松德、全 通教育、木林森、通宇通讯、乐心 医疗等9只股票跌停。其余股票 除奥马电器、达华智能停牌外均 出现下跌,跌幅最小为中炬高 新,下跌2.04%。

值得一提的是,中山板块还 有3只股票逆势上涨并且均涨 停。顶固集创报收34.31元,上涨 10%:皮阿诺报收 18.05 元,上涨 9.99%;江龙船艇报收12.11元, 上涨9.99%。其中顶固集创除了 9月25日上市首日大涨44%之 外,又连续收获7个一字涨停 板。截至10月11日,顶固集创已 发布4次股票交易异常波动公 告。相较其发行价12.22元,昨日 报收价已上涨180.77%。

江龙船艇前三季度 净利同比降逾三成

月11日,江龙船艇率先发布 前三季业绩预告,预计归属 于上市公司净利润为1342 万-1492 万元,比上年同期 下降30.60% - 37.58%。

江龙船艇表示,报告期 内,公司销售订单同比增 长,但由于募投项目扩建厂 房达到设计产能尚需一定 的时间,受产能因素制约, 公司扣除非经常性损益的 净利润与上年同期相比略 有增长。此外,今年计入当 期损益的政府补助较上年 同期的1159.21 万元大幅下 降,导致公司净利润同比下

其中,今年第三季度, 江龙船艇预计盈600万-750万元,预计比上年同期 增长1.68%—27.10%。

各类名车店及购车平台争相布点,市场竞争渐趋白热化,专业人士指出——

汽车新零售或遇信任"拦路虎"

经济观察

近日,一家名为"车纪元"的汽车零售店在城区中澳滨河湾小区铺面开业。业内人士粗略统计,我市各类名 车店、购车平台过千家。然而,汽车新零售争相布点的同时,买卖纠纷也逐步出现。业内人士表示,汽车新零售 未来两三年内还将迅猛发展,而信任将成为行业发展最大"拦路虎",随着竞争的激烈,洗牌也在所难免。

●汽车新零售店家门口"分蛋糕"

传统汽车 4S 店多有规模 地分布在城市的郊区或近 郊,形成类似汽车城、汽车一 条街的规模效应,如我市的 陵岗、沙朗、长江北路等,而 汽车新零售店一反常态,扎 根各大楼盘下的铺面或主干 道,力图在汽车市场"分蛋

10月10日上午,记者从 中澳滨河湾出发,一公里半 径范围内先后调查了岐关西 路(南)以及博爱四路,粗略

统计,分布着十多家汽车新 零售店、购车平台,包括车纪 元、名车汇、华府名车、妙优 车、大乘车业、星全惠选车超 市、新盈汽车、新盛利名车汇 等。在城区远洋广场一带,也 分布着路旺达、中投名车等

博爱二路广卫家私旁的 名车汇和华府名车两家汽车 零售店营业面积较大,里面展 示了奔驰、宝马等不少品牌车 型,也有一些价值十几万元到

三十万元的车型,店面外墙 上张贴有奔驰、宝马、奥迪、雷 克萨斯、路虎、玛莎拉蒂各种 品牌汽车标识。

所谓汽车新零售,即区分 于传统4S店单一品牌、大型展 厅的零售模式。近年来,市商 务局大力扶持商贸新业态的 发展,以满足日益增长的消费 需求,而雨后春笋般出现的汽 车新零售店能否满足购车族 的需求,则要根据买卖双方的 具体情况而定。



汽车新零售机遇和挑战并存。

本报记者 徐世球

●市场乱象或加速行业洗牌

随着汽车新零售店的快 以题为《中山男子"以租代售" 买了辆新车,一觉醒来小车蹊 跷失踪》对一宗汽车新零售店 的买卖纠纷进行了报道。

吴灏表示,近年来,我市 车消费市场不断扩容,汽 车保有量不断增长,随着准 入门槛的降低,2016年以来

我市汽车新零售店增长最 快,竞争不断加剧,做好服 务、创新经营模式是这类店 生存的仅有空间,应该说,大 多数经营者是本着诚信经营 以求发展的,也不排除少数 经营者钻空子套取购车族首 付款的情况, 提醒消费者购 车时一定要谨慎。同时,未来 两三年内,还会迅速发展一 批汽车新零售店,但与传统 4S店大规模、大品牌、口碑影 响力相比,汽车新零售店将 遭遇信任"拦路",行业洗牌 不可避免。

三十而立 一路有您

2018中山火炬区创 新创业高峰论坛昨举行, 专家认为一

孵化器优化升级 需走专业化路线

本报讯(记者 谭华健)昨日下午,由火 炬区管委会主办、中山火炬创客邦承办的 "燃烧青春 创享未来"2018中山火炬区创 新创业高峰论坛在火炬区留创园举办。广东 省科技企业孵化器协会常务副会长胡品平、 华南师范大学教授周怀峰、火炬孵化集团联 合创始人季凤等围绕双创载体如何特色升 级等话题发表了看法。

周怀峰认为,科技企业孵化载体的本源 包括"服务是本质、在孵化企业是核心、科技 含量是灵魂"三个方面,孵化企业的优化升 级需从确立专业技术方向、入孵企业或项目 遴选、企业(项目)价值(前景)评估方法、项 目猎头等四个方面重点考虑。在他看来,科 技企业孵化器优化升级应走专业化道路,朝 着专业技术孵化载体、专业化小微企业聚集 综合体、孵化器产业链链主三个方向发展。

胡品平认为,让孵化器和众创空间有生 命力,重要的要形成自身的特色和好的商业 模式。目前广东省有生命力的孵化器分为, 孵化器+龙头企业;孵化器+高校(科研院所 或新型研发机构,与技术供给方结合);孵化 器+投资机构;孵化器+国际化平台(载体)四 种模式。

2016年10月,中山火炬区创新创业中心 与苏州创客邦孵化管理有限公司签订战略合 作协议,引进苏州火炬孵化集团旗下"创客 邦"众创空间落户该区。据季凤介绍,该众创 空间落户中山两年来,已成为中山市级众创 空间,现在正在申报省级众创空间,众创空间 的发展离不开政府引导,尤其是创初类的。

棕榈股份大股东 拟转让股份

战略投资者栖霞建设拟收购增持

本报讯(记者 黄凡)近日,上市公司棕 榈股份和栖霞建设同时发布公告。棕榈股份 第一大股东吴桂昌三兄弟已解除与辉瑞股 权投资股份转让协议,转而拟将股份转让给 南京栖霞建设股份有限公司。

栖霞建设是棕榈股份原始股东,2008年 7月,栖霞建设以战略投资者身份认购棕榈 870万股新增股份,成为其第三大股东。今年 9月,栖霞建设拟以不超过3.55亿元收购赖 国传、张辉、林彦、丁秋莲、杨镜良和吴汉昌 所持有的棕榈股份5.08%的股份。该部分股 权交割程序尚在进行中。股权过户完成后, 其在棕榈股份的股份持股比例将为11.87%。 若这次收购吴桂昌三兄弟所持棕榈股份5% 到8%的股权完成后,栖霞建设将成为棕榈股

栖霞建设目前拥有国家一级房地产开 发资质,主要从事房地产开发经营、租赁及 物业管理业务,致力于住宅产品的开发建 设。该公司在持续推进房地产主业的同时, 正在谋求向产业链上下游领域发展。上半年 其实现营业收入7.19亿元,同比下降 42.52%,净利润为6758.76万元;其总资产为 156.77亿元,净资产为37.04亿元。

●"低首付简手续快提车"等吸引购车族

中山市汽车流通协会会 长吴灏表示,多年来传统4S店 形成了一定的影响力和口碑, 购物环境较好,从这一点看, 汽车新零售店的出现意义不 大,但传统金融机构对消费者 的准入门槛、审核标准更高,把 一部分有购车意向和能力的消 费者拒之门外,比如没有房产 无法获得银行贷款,4S店没有 合适的金融解决方案,而汽车 新零售店办理贷款无需房产抵 押,甚至一张身份证就可办理, 更加灵活的金融解决方案满足 了部分消费者的需求。

中山路某汽车零售店打 出低首付的广告:宝马320最 低首付3万元,奔驰C200L最 低首付3.5万元,宝马118i最 低首付1.9万元,奥迪A3最低 首付2万元,也就是说首付三 四万元就能把价格三四十万 元的车开回家。博爱二路妙 优车则打出了新汽车零售平

台的招牌,张贴有"更低首 付、更长分期、更简手续、更 快提车"的广告,而岐关西路 新盈汽车则打出了"购车0首

记者走访发现,大多汽车 新零售店内顾客不算多。一位 业内人士向记者透露,汽车新 零售店发展迅速,生意却没有 想象中那么美好,有的甚至举 步艰难,但因为准入门槛低, 很多投资者跃跃欲试。

速增长,市场乱象也随之出 现。8月29日,本报报道了 《车行老板突然"走佬",客户 被骗或超460万》,东凤镇一 家名叫皇世名车汇的车行行 骗40多名消费者。上月,本报

广发银行中山分行理财经理梁瑞连:

"以客为先"服务理念实现三赢

🔼 广发银行 CGB



提起广发银行,相信 不少市民都会想起该行丰 富的金融理财服务产品, 特别是其线下商家资源丰 富的银行卡服务。而特色 理财服务频出的背后,自 然离不开始终以客为先的 服务团队的不断努力。已 经进入广发银行中山分行 工作第十个年头的梁瑞连 可谓见证着该行理财业务 发展的"黄金十年"。在她 看来,只有遵循"以客户 主"的服务理念,才能把握 市场风向,成就"客户、自 身、银行"三赢。

十年一线扎实服务: 锻炼出优秀的客户服务创新能力

2008年,大学本科 金融系毕业的梁瑞连加 入了广发银行的大家庭, 开始了银行工作的职业 生涯。期间,由基层一步 步做起的她从事过运营、 大堂经理等岗位。2015 年起,她开始主要投入到 个人理财业务,通过自身 努力学习进修,先后取得 了AFP、基金、保险等从 业资格,对资产配置及风 险管理有较深认识,这方 面的研究也在不断提升。

梁瑞连告诉记者,这 些年在理财业务一线的 工作实践中,通过与形形 色色不同客户的接触,她 一直主张"以客为先"的 核心服务,即针对不同的 客户制定符合其自身需

求的家庭金融理财方案。 "作为专业人士,我 们的优势是熟悉掌握各 种金融工具及相关法律 法规,帮助客户实现个

责任编辑:侯海影 视觉设计:贾荐勋

人或家庭财富稳健增值 的目标,让他们享受更 美好的财富人生。不过 在客户服务过程中,怎 么样突破传统银行'为 营销而营销'的刻板服 务,主打以客户为核心 的'顾问式'服务,让所接 触到的客户都懂理财、懂 金融、懂规划,这是赢得 客户对理财经理、银行信 任,提升客户粘度的关 键。"梁瑞连表示,近年她 还将在一线工作服务的 一些心得体会,通过向 广发银行"广发之窗"季 刊投稿,与客户、同事一 同分享,希望借此实现 经验共享、共同进步。

服务创新能力,梁瑞连在 2015年-2017年连续三 年被广发银行评选为"先 进员工";2017年被广发 银行授以全行唯一的"客 户服务创新奖"。

正是凭借优秀客户

www.cgbchina.com.cn

为了解决出国留学的种种痛点,广 发银行面向留学生、准备留学的个人及 家人推出"广学天下"留学借记卡。其产 品设计理念紧紧围绕"专属权益、专业服 务、专注体验"开展,致力于充分发挥广 发银行在跨境金融领域、全球资讯领域 的优势,整合业内稀缺资源,以针对性的 特色留学金融服务,满足客户前期准备、

客服热线: 400-830-8003 信用卡专线: 95508

提供一站式的留学金融服务,助力莘莘 学子实现海外留学梦。

30,4

据梁瑞连介绍,"广学天下"留学借记 卡是目前国内银行针对留学生提供优惠措 施最多、服务最全面的银行卡之一。持有此 卡的客户免开卡工本费、免存款证明手续 费、免跨境汇款电报费、享结售汇汇率优 惠、享专属存款理财产品等多项权益。

在留学的前期准备阶段,"广学天下" 留学金融方案可为客户提供线上开立存 款证明服务、14个币种电子渠道结售汇服 务、超过150个币种线上及线下跨境汇款 服务、留学资金高收益存款与理财产品、 留学贷款服务等专属服务。在留学临近出 发前,客户可专享手机银行跨境金融随身 服务、出行高峰期购汇优惠活动、留学专 属借记卡及信用卡服务、线上"留学付"留 学缴费服务、外币兑换及外币携带证服务 等各类贴心服务。目前广发银行可为持卡 人提供澳洲联邦银行、加拿大蒙特利尔银 行预开户服务,在国内即可完成资料收 集、审查、传递等工作,留学生只需到国外 对应合作银行配合激活账户即可使用,避 免了初到海外不熟悉当地银行的困扰,让 留学生及家长更安心。

"广学天下"留学金融方案还为客户 提供个人网银及手机银行结售汇及跨境 汇款服务、"速汇金"海外现金迅速补给 等服务,以备不时之需。为了给留学生、 计划留学个人提供更全面、更贴心的教 育权益,广发银行还为"广学天下"留学 借记卡持卡人提供业内知名教育机构顾 问费用减免、VIP增值服务等专属优惠。

提供"金融+教育"专属权益:

特色留学金融服务助力学子逐梦世界

说起家庭理财规划,如今,不少人都 有为子女谋划出国留学的打算。然而在 梁瑞连看来,对于没有相关经验的家庭 来说,如何选择靠谱的中介机构、办理签 证、筹备留学资金、跨境缴纳学费、携带 外币生活费,乃至保证孩子在海外的人 身财产安全,众多繁杂的问题令家长颇 为担忧焦虑,尤其面对专业的金融问题, 不少家长感到不知所措。

留学出行、海外求学各个时期关键需求,

文/梁展宏