

城商行列队赴港上市 风控短板或掣肘前景

■本报记者 李金玲

相对于风风火火的赴港 IPO 热潮,市场表现低迷的现实无疑给城商行泼了一盆冷水。

11月6日在港上市首日,重庆银行却没有表现出预期的惊喜,而是跌破发行价,表现不佳。证监会深圳证券监管专员办事处顾问宋清辉对《中国企业家》记者表示,重庆银行跌破发行价是香港投资者对与大陆城商行在风险控制上的疑虑的突出表现。

这应验了此前业内分析师的预测:“内地城商行虽然能够顺利上市,但所面临的竞争压力很大,上市后股价难有可观表现。”

而这种预测并非凭空而来,事实上,包括北京银行在内的3家已在内地成功上市的城商行,已经出现连续盈利能力下滑和不良贷款攀升的现象,资产质量亦面临恶化风险,这无疑会成为其业绩羁绊。

急需资金 无奈赴港

尽管盈利能力面临考验,但 IPO 的冰封,对资金的饥渴,依然给了这些城商行“义无反顾”的勇气。

“虽然从路演到最终成功上市不到一个月,其中饱含的艰辛与坚持却只有每一个重庆银行人才能体会。”这是11月6日上午重庆银行正式在港交所挂牌上市之后,该行员工对《中国企业家》记者吐露的心声。

而继重庆银行之外,多家城商行均启动赴港上市的征程,据目前的时间表,徽商银行 H 股 IPO 计划 11 月 12 日挂牌。而大连银行和上海银行也在积极筹备赴港 IPO。

而在宋清辉看来,“内地城商行赴港 IPO 存在未知数。”宋清辉对《中国企业家》记者表示,今年以来流动性持续趋紧、地方债问题的凸显、监管层对理财产品监管的严格,使得内地城商行在赴港上市过程中面临隐忧。利率市场化、放宽民营银行限制等金融改革措施,也会对内地城商行的盈

万科 30 亿参股徽商银行 高危行业对接放大经营风险

■实习记者 赵玲玲

就在徽商银行宣布在香港联交所上市之际,“始终对银行不太放心”的地产大鳄万科却高调宣布将出手逾 30 亿港元认购徽商银行在港 IPO 股份。这在业界引起了不小的震动,各种猜测扑面而来。

而业内人士指出,万科在毫无经验的情况下跨界投资银行的风险不容忽视,未来随着利率市场化的推进及监管趋严,银行盈利空间将会缩小,而如何保证这笔投资的收益对万科而言将是一个不小的挑战。

万科押宝徽商银行

“万科此次参股徽商银行主要是看中了投资标的的资产回报。”一位知名的行业分析师对《中国企业家》记者表示,“作为中部地区最大的城市商业银行,徽商银行的经营现状比较好,营业利润比较高,其成长性、盈利性及资产质量等各项经营指标均位居同业前列。而且银行的资产回报率要高于地产,可以反哺万科的房地产业务,对企业项目销售形成直接支撑。”

投资银行的研究报告显示,徽商



王利博制图

利造成重大影响。

中投顾问金融行业研究员霍肖桦对记者表示,目前上市是城商行的主要融资渠道,只要有机会城商行都会全力准备上市。当前获得较高发行价并非城商行的主要目的,打通上市融资渠道才是其关注焦点。当在股票市场中获得一席之地后,再进行增资扩股或者募集资金都较为方便。

“说来说去还是巨大的资本补充压力。”上述重庆银行员工曾表示,对城商行来说,上市无疑是有效补充资本充足率的最佳途径。重庆银行的赴港上市,也是在 A 股 IPO 迟迟未开闸情况下的无奈之举。为了缓解资金压力,重庆银行先是在去年 3 月 20 日发行了 8 亿元 10 年期次级债,用于补充附属资本,提高资本充足率。继而又在去年 11 月公布了发行规模 2.6 亿元的定向增发方案。

2013 年,重庆银行开始将上市目标转向香港市场。在今年 5 月份公布

的 2012 年年报中,重庆银行用“全力以赴”来形容年内上市的决心。

宋清辉认为,国内城商行赴港上市的主要原因是目前有太多企业在 A 股排队等待,监管层也没有制定明确的放行城商行 IPO 的政策和标准,对融资迫切的城商行来讲,在香港市场进行 IPO 融资并不是一件很困难的事情。另外,港股 IPO 实行备案制,符合上市要求的公司只要向港交所提交上市申请文件,通过上市聆讯,一般一年之内就能完成上市。

隐形风险致前景难料

在港上市成功并不意味着高枕无忧,尤其是在当前中国银行业信贷激增和坏账堆积担忧背景下,投资者对于中国内资银行并不太信任。

中投顾问金融行业研究员霍肖桦认为,“城商行赴港上市仍然存在隐形的风险:其一,目前商业银行负债率普遍偏高,资本充足率下滑,城商行选择此时上市有较大破发风险;其二,大批城商行集体赴港上市将引发市场对城商行盈利能力的质

疑,虽然目前 A 股市场 IPO 依旧没有开放,但这仅是节点问题,即便 A 股 IPO 放开,城商行也未必能够达到 A 股市场 IPO 的标准。”

事实上,很多城商行都兼具着地方融资平台的角色,而目前,大量的地方债风险已经逼近城商行,在多方压力下,城商行缺钱,急于上市是必然的,但是,这些风险的存在不容忽视。

据了解,目前富滇银行、成都银行和天津银行的平台债比较多,在经济低迷的环境下,其坏账率将有所提高,整体风险较大。专家认为,在这种情况下,如果它们的硬性指标能够达标,所面临的上市竞争压力也不大,依然能够顺利上市,只是上市后股价难有可观表现。

宋清辉认为,目前城商行融资平台贷款并没有出现大的异动,风险仍在可控范围之内,但不能排除作为地方政府资金来源“大头”的城商行在未来暴露出较大的违约风险。城商行赴港上市除了补充资本、加快扩张速度外,也是地方政府着力推动的结果,因此城商行背负上了上市压力,急于上市,会有一些成本和风险。目前来看,城商行 H 股上市前景并不乐观。

房地产业务、坚持业务专一化的万科集团董事会主席王石还在公开场合高调表示,“以前如果有人游说把万科业务多元化,我会回应‘我死了以后再死’,但现在想法有变,就算我死了,你们搞多元化,我还是会从骨灰盒里伸出一只手来干扰你。”

时隔一年后,这句话还犹言在耳,但万科的战略布局却已不得不顺势作出调整,走向“多元化”的道路。

从年中的“城市运营服务商”战略到如今大举认购徽商银行股份,万科在释放着“天花板临近”的信息,而此次布局无疑是在对冲未来房地产行业的增长乏力。“在房地产政策持续从紧,资金长期受限的背景下,房地产未来增长的潜力和空间已经大不如前。万科此次投资徽商银行是为公司未来的发展寻找新的增长空间。”霍肖桦对《中国企业家》记者说。

纯房企跨界风险

事实上,房企投资银行的例子并不鲜见。有银行内部的人士对《中国企业家》记者表示,“由于目前的实体经济状况较为低迷,很多企业都

互联网金融

支付企业染指平台金融 对接银行遇考验

■本报记者 郭奎涛

不甘于只做工具的支付企业,终于开始发力了。日前,第三方支付企业易宝支付推出了为企业客户提供供应链融资的服务,结合其多年积累的企业和个人等包括现金流在内的大数据,引入银行、小贷等第三方信贷机构以及推出自有品牌的 P2P 平台,为企业客户提供融资服务。

“支付是所有商业模式变现的必经之路,汇聚了客户包括现金流在内的大量数据,这些数据蕴含着丰富的金融服务需求以及用户的经营状况、资金状况、信用状况等信息,接下来推出贷款等融资服务是可以预测的。”京东商城一位熟悉互联网金融业务的前高管对《中国企业家》记者说。

易宝支付推平台金融

“第三方支付肯定会做平台金融的,即使易宝支付不去做,不久就会有其他支付去做。支付企业手中有企业资源和贷款需求,还有企业的现金流、信用状况等信息作为风控依据,再引入第三方银行、小贷、担保等融资服务,既解决了企业客户融资需求,又增加了支付企业的发展空间。”易宝支付 CEO 唐彬对《中国企业家》记者说。

京东前高管指出,目前所谓的电商小贷也可以称为支付小贷,因为电商的大数据最有价值的部分即现金流,最终还是要走支付的渠道,像阿里小贷的数据来源主要就是支付宝。支付汇聚了客户包括现金流在内的大数据,未来拓展更多的金融服务在情理之中。

“互联网企业实际上已经看到了支付的这一发展空间,在这块儿竞争的非常激烈。这就是京东为什么几年前就屏蔽了支付宝的接口,也是为什么腾讯、百度都要争着做自己的支付产品。未来,他们的互联网金融业务都可能以支付为载体来展开。”这位人士还说。

其实,供应链融资服务在第三方支付企业并不鲜见,例如快钱早在去年就提出为企业客户提供应收账款融资服务,从改善企业现金流的角度,将企业应收账款打包给银行以获得应收账款面值的 50%—90% 的贷款。

“快钱提供的融资服务内容和方式都比较单一,只有应收账款融资,只能由快钱统一打包给银行,而易宝支付则是建立一个开放的金融平台,公开引入银行、小贷等金融机构,可以满足企业客户不同的金融需求。”有互联网金融观察人士说。

支付企业做 P2P 具天然优势

《中国企业家》记者还发现,易宝支付的开放金融平台接口的金融服务供应商中,除了银行、小贷公司等传统金融机构之外,还包括自有的 P2P 网贷平台。

“我觉得现在这种中介式的 P2P 有先天不足,因为它没有根,平台作为中介对投资人尤其是借款人并不了解。而支付企业做 P2P 具有天然优势,因为它本身就汇聚了大量的个人和企业用户,并对这些用户的信用有所掌握,可以很好地控制风险。”唐彬表示。

但是唐彬没有透露更多的信息,包括 P2P 业务具体是如何运作的。记者登录易宝支付官方网站,也没有看到 P2P 业务的上线。

上述观察人士认为,如果易宝支付做 P2P,完全可以一边吸引积累的个人用户来投资,一边吸引原有的企业用户来贷款,中间由易宝支付打通双方交易的支付通道,并根据双方的现金流等数据做好风控,这无疑是一个理想的设计。

“联系目前频繁向 P2P 平台示好的银行可以看出,未来背靠银行、支付甚至是电商的各种平台式 P2P 将会陆续出现,这些对原有平台的借贷双方都知根知底的 P2P,在品牌、用户、风控能力上将会对现有的中介式 P2P 产生重要冲击。”这位观察人士还说。

能否吸引银行成关键

有意于互联网金融开放平台的不仅仅是支付企业,由民生电董事长尹龙负责的民生银行关联电商平台一行也已开始落地,阿里、腾讯和百度等也纷纷涉足互联网金融开放平台。

“现在的开放平台太多了,到底平台上有多少金融资源却很难说。尤其是银行,是不愿意甘心到平台上为互联网企业打工的,这从阿里与银行的僵局中可以看出。”上述行业人士指出,能否吸引银行等金融机构的人驻,这将是易宝支付金融平台成败的关键。

唐彬并未透露易宝支付具体接入了哪些金融机构,其官网确实列出了包括保险、基金和银行在内的约 30 家金融机构。“实际上,对于目前众多的开放平台,银行对于较小的平台可能更加热情一些,因为能保持银行的话语权地位,只有对于阿里金融、合一行这样的大平台,银行才会很警惕,因为双方有直接的业务竞争。”这位观察人士认为,从这个角度来讲,刚刚起步的易宝支付对银行吸引力较大。

还有一个可以借鉴的做法是,一些平台正在尝试绕过与各大银行的直接对话,通过吸引其分行、支行甚至是信贷经理,来接入这些银行的金融产品。

“现在任务量很重,如果有平台可以提供渠道和客户的话,我肯定会试一下的。”中国银行一位信贷经理对《中国企业家》记者说,尚不了解行里对这些互联网金融开放平台的态度,还没有明确说不让涉足这些平台。