

# 多年 A 股上市无果 部分城商行转道新三板

■ 本报记者 王莹

随着注册制改革渐行渐近,多年与 A 股无缘的城商行上市问题再一次引发市场热议。

在刚刚闭幕的全国两会上,深交所原理事长陈东征表示,城商行对中小微企业贷款的比例明显高于行业水平,希望通过多层次资本市场推动城商行、农商行上市,提高金融服务小微企业的水平。

不过,《中国企业报》记者了解到,对于城商行登陆 A 股,目前监管层尚未有明确态度,而在这种局面下,部分城商行正转道新三板。

## 城商行对中小微企业贷款贡献明显

陈东征表示,加快城商行和农商行上市,是资本市场支持中小微企业很好的途径。

数据显示,从小微企业贷款占总贷款比例来看,国有大中型银行为 16.5%,股份制银行为 19.7%,而城商行的水平为 38.7%。中小城商行以较小的资产提供了较大的经济支持,且远远高于行业水平。

记者发现,自 2007 年起,首批三家地方性银行北京银行、南京银行、宁波银行相继在 A 股市场上市后,8 年再无城商行上市。而资料显示,2013 年底,这三家银行的总资产比上市前大幅增加,贷款总额也大幅上升,北京银行的贷款总额上升 351%,南京银行上升 476%,宁波银行上升 508%。

“贷款总额上升,中小微企业也间接受惠。如果每年能新增五六家,8 年可以增加几十家城商行和农行了。”陈东征说。

对此,陈东征指出,支持城商行上市是现行条件下风险最小、扶持小微企业力度最大的举措。其中,日本的小型商业银行中大约 70 家是上市公司,美国纳斯达克市场中也有很多中小商业银行。

“比如现在市场上纷纷转让城商行的股权,有的挂了 15 次都转让不出去。”陈东征认为,最核心问题在于这些银行上市预期较低,而不引入杠杆,就没有突破。

## 专家呼吁降低城商行上市门槛

陈东征对记者表示,银监会应该



CNS 供图

突破,不能对现有的、已经相对规范的城商行视而不见。他认为,监管层要完善相应的法律法规,积极推进城商行上市工作,首当其冲要降低上市门槛。

《中国企业报》记者了解到,监管层对城商行资产规模要求颇高。

“内定的规模是 700 亿,但去年的调查显示,城商行中符合二类监管标准的大约有 30 家,资产规模在 140 亿至 7000 亿,而且规模大的都在发达地区,西北的普遍规模较小。”陈东征表示。

《中国企业报》记者了解到,涉及上市门槛的内部指引主要是由证监会制定,能否上市,什么时候上市,主要取决于证监会。而截至目前,监管层态度并不明朗。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,希望未来有更多的城商行能上市,但具体到监管机构最后会不会让城商行上市,目前还没有很明确的政策。

有分析称,决策层和监管层一度对城商行在登陆 A 股主板市场表现犹豫,他们的担心主要来自于城商行的角色定位不清。

而 A 股市场将城商行拒之门外的主要原因在于,城商行多由城市信用社改制而来,股东数量众多且代持情况复杂。

对于 2015 年城商行上市的趋势,

普华永道中国审计部合伙人孙进表示:“2015 年在 A 股上市的企业依然偏重于消费品及服务、工业等行业,对于城商行来说,受到政策等方面因素影响,2015 年城商行在 A 股和 H 股方面,依然会选择在 H 股上市。”

## 部分城商行转道新三板

《中国企业报》记者了解到,新三板市场正在引起部分小型城商行的关注和重视。专家表示,未来不排除城商行根据自己的需求在不同层次的资本市场发行上市。

近日有业内人士告诉记者,齐鲁银行正在谋求新三板上市。一旦成功上市,齐鲁银行有望成为全国首家登陆新三板的城商行。

据其透露,齐鲁银行运作新三板上市已经得到了负责城商行监管的银监会二部的支持。

根据流程,城商行申请上市需先经过银监会的审批,待银监会同意之后继而报证监会或新三板审批。目前,齐鲁银行新三板上市的材料已经报至银监会。

上述人士称,银监会正在完善城商行上市的审批程序,为其他城商行登陆新三板开路。

无独有偶,四川省乐山市商业银行(以下简称“乐山商行”)在去年 10 月份召开的一次股东大会上正式通

过了登陆新三板的事宜。乐山商行办公室相关人士表示,如果能在新三板挂牌,能够扩大银行影响力,倒逼公司治理升级,有利于银行后续融资和战略投资者的引进。

“如果能在新三板挂牌,意味着乐山商行具有了发行优先股的资格,当然我们的终极目标还是能够在 A 股上市。”该人士表示。

业内人士认为,中小银行要在经营和发展中突破原有格局,实现上市融资的目标,新三板是一个重要的机会和平台。

“新三板是一个非常现实的比较好的选择。”中信证券股份有限公司企业金融部总经理孙长宇表示,首先,新三板没有强制的硬性要求,是为中小银行比如城商行提供无缝对接资本市场的有效途径。其次,新三板挂牌公司突破 200 家,很多中小商业银行的股东都是超过 200 人的,过去这种公司进入资本市场存在很大障碍,现在证监会也发布相应的管理办法,为超过 200 人的公司登陆新三板提供了便利有效的途径。

“2015 年开始,很多银行找到我们,要上新三板,非常热情。”齐鲁证券的场外市场部总经理王磊则对《中国企业报》记者透露,从开始着手到做到新三板,平均时间是 8 个月。加上新三板转板试点的开展,未来城商行通过新三板曲线进入 A 股也不无可能。

# 证监会力邀融 360 蚂蚁金服上市 互联网金融 IPO 首单引猜想

■ 本报记者 朱虹

日前,证监会主席助理张育军发出邀请:希望融 360 和蚂蚁金服一起,成为第一批在国内上市的互联网金融创业公司。专家表示,国内互联网金融公司都还较“年轻”,因此还需加强自身风控管理,尽快提高实力,增强安全性、公信力等基因,才能有可能会借助注册制改革春风,顺利登陆资本市场。

## 融 360 蚂蚁金服受邀上市

谈到监管层对融 360 和蚂蚁金服上市的邀请,融 360 联合创始人、CEO 叶大清在接受《中国企业报》记者采访时表示,作为中关村唯一一家参与调研的互联网金融企业,融 360 向证监会一行人员汇报了融 360 所取得的业务进展以及融资情况(3 轮融资后融资金额达 1 亿美元)、盈利模式等情况。

不过对于受邀上市,叶大清则表

现冷静,“这只是一个邀请,是监管层让融 360 考虑国内上市。”叶大清强调,调研过后,融 360 的投资人也做了相关讨论,如果国内资本市场政策更加宽松和开放,的确可以考虑在国内上市。

中国电子商务研究中心互联网金融部分分析师钱海利对《中国企业报》记者表示,上述监管层的动态可以看出是鼓励互联网金融企业在国内上市。监管层应该较为期望该类企业能够更加规范发展,期望以蚂蚁金服、融 360 这样的大型综合性的优质企业为范本,来带领国内众多互联网金融企业实现正规长远发展。

## “上市首单”引猜想

截至目前,除了监管层邀请在 A 股上市的融 360 和蚂蚁金服之外,提出 A 股上市计划或有意在 A 股上市的互联网金融企业还有 91 金融、红岭创投和陆金所。业内目前都在猜测,到底“互联网金融上市首单”将花落谁家。

叶大清对《中国企业报》记者表

示,现在要不要融资、是否上市、在哪里上市,最终要依据公司管理层及董事会讨论决定。但如果公司真能够在国内上市,应该是和蚂蚁金服在第一批。

有投行人士表示,有阿里巴巴的支持,蚂蚁金服或率先上市。记者致电蚂蚁金服,蚂蚁金服杭州负责人表示对此事不予置评。

钱海利对记者表示,互联网金融企业要先满足国内上市的条件,才能够讨论哪家能够率先登陆资本市场。目前互联网金融领域内企业鱼龙混杂的状况很突出,也有可能其他较小型的企业相比蚂蚁金服更加符合盈利能力等上市条件。而且目前也不排除监管层已经确定有一些符合上市标准的互联网金融企业,未来会允许和帮助这些企业尽快上市。

## 尚有瓶颈待破

业内人士指出,注册制改革正在加快,一旦真正施行,企业盈利要求等上市门槛将降低,将促进互联网金

融企业能够进入资本市场融资。

对此,叶大清指出,注册制真正施行还需要一段时间,因为证券法还需修改,有一些规则还在制定和修改过程中。融 360 是否在国内上市还要看资本市场的状况、相关制度等,可以肯定的是,国内资本市场一直在向更好的方向发展。

“除了注册制改革推进需要时间,互联网金融企业上市还需突破其他瓶颈。”钱海利向记者表示,由于发展时间较短,国内互联网金融企业本身有安全性的一个瓶颈,尤其是 P2P 企业;还有就是较为缺乏公信力;此外是资金流转的问题,即是否会存在资金链断裂的风险。因此,该类企业还需加强自身风控管理,尽快提高实力,才可能有可能会顺利登陆资本市场。

谈及互联网金融公司上市后的预期,钱海利表示,政府工作报告中首次提出“互联网+”概念,就目前来看,预计相关互联网金融的股票在资本市场较受欢迎。不过互联网金融企业上市不可能是一蹴而就,今后在资本市场上的表现目前还不能做定论。

## 互联网金融

# P2P“新常态”： 获客成本高企收益率趋低

■ 本报记者 崔敏

监管的临近让 P2P 再次聚集公众的眼球。然而,快速发展的背后,P2P 却面临着行业竞争激烈,获客成本不断攀升,收益率趋低的现实。有业内人士指出,这将成为 P2P 发展的“新常态”。

## 获客成本翻几十倍

由于行业竞争加剧,P2P 平台为了“吸睛”,不得不加大推广力度。

记者了解到,不少 P2P 平台甚至开展了“送红包”、注册送体验金等各种营销活动。有的平台还推出了推荐投资人送现金等活动。也有 P2P 平台大量投放广告,开启“烧钱”模式争夺客户。一些平台一天的广告费用就高达数万元。

有专家称,P2P 模式刚进入中国时,获得一个客户的成本只需要 10 元左右甚至更低,现在起码翻了十倍,未来一年内,P2P 行业的获客成本将进一步攀升。

国诚金融 CEO 王建章接受《中国企业报》记者采访时表示,国诚金融在 2013 年上线时靠的是投资人的口碑宣传,加之收益率较高,基本没有获客成本的概念。而今年,一个有效的投资者用户平均获客成本在 100—200 元左右。

“获客成本提高的原因,一方面是普通老百姓对这个行业还存在很大的疑虑,另一方面是行业内竞争者越来越多,由于 P2P 的金融属性,平台就需要进行一些所谓的烧钱模式。”王建章表示。

点筹金融创始人、CEO 黄金高在接受记者采访时表示,行业获客成本增加主要是因为“僧多粥少”,目前有真实投资经历的网贷投资人不超过 40 万,2000 余家网贷平台竞争这些投资人,竞争惨烈。另外,运营成本增加也是行业逐渐成熟并规范的必然过程,P2P 已经过了建一个网站就号称在做互联网金融的时代了,这是市场监管法则。

## 收益率 2015 年年底或降至 8%

在获客成本趋高的同时,P2P 行业的收益率却在不断走低。据速途网的统计数据,2015 年 2 月份网贷成交额利率年化 20% 以下的比重达 78.09%。

业内分析人士称,利率逐步趋于年化 20% 以下是由于网贷行业已逐步趋于稳定,利率也逐步趋于合理,这将成为行业“新常态”。

积木盒子 CEO 董骏接受记者采访时透露,积木盒子整体收益率 2014 年 10 月份前在 9%—14% 之间,现在在 8%—13.5% 之间。

董骏分析,P2P 行业收益率回归到正常水平有利于吸引更多优质借款企业通过 P2P 平台融资,从而有利于市场迅速成长,也促进行业风险持续降低。

王建章表示,行业收益率普遍降低的根本原因是行业投资者群体在扩大。2013 年真实投资人大概在 10—20 万左右,2014 年超过 50 万,今年将突破 150 万,投资者用户的增加就增加了资金供给方,在利率市场化的过程中投资者的收益就会降低。致富时代叮当钱包 CEO 时清表示,就整体 P2P 行业来说降低收益是大趋势,因为贷款人的增速远不及理财人的增速,所以市场调节机制会自然的调低贷款利率,之后必然也会影响理财收益。

黄金高认为,P2P 收益率会普遍降低并在 2015 年年底降至 8% 左右,这是必然趋势,并符合国家对互联网金融普惠金融的定义,换言之,相关政策会要求降低融资成本。此外,投资人随着网贷市场的不断成熟,渐趋理性,不再一味追逐高利而忽视风险,这也为平台降息提供了可能。

## 行业愈加理性成熟

董骏表示,利率回归到合理区间对投资人来说是好事,很多一味承诺高息的 P2P 平台近期风波不断,应将这种行业整体走低看成一种良性、健康的回归,说明投资人和整个行业越来越理性和成熟了。

董骏建议投资者投资时一定要提高风险意识,抵制高息诱惑,同时要分散投资(P2P、货币基金、股票、银行存款等),不要把鸡蛋放在一个篮子里。

“收益率下降是一个行业的变化和趋势,不是个体的行为,需要投资者理智对待,及时调整投资策略,有的网贷投资者会设定一个固定的收益,年化低于 20% 就不投资等等,策略不调整的话是要吃亏的。”王建章建议。

时清说:“对于投资人来说,我还是想强调,一家 P2P 公司提供的理财产品是否稳妥,关键在于它如何运用投资人的钱盈利,如果没有良好完备的贷款团队,无论收益多寡都不能投。投资 P2P 和去银行存款最大的不同,就是一定要查看企业是否有能力在投资到期后支付你的收益,因为 P2P 企业一般是没有国家背景的。”

黄金高建议,投资者应听取第三方公信力平台风控团队的专业建议,既不能为逐高利不顾风险,也不能简单地收益低就一定安全,关键点还是要看把钱借给了谁,回款有什么保障。在收益不减少的情况下,通过第三方平台投资,多一重保障,也是一个不错的选项。