

银行加速申请私募牌照 相关投资仍受掣肘

虽然目前基金业协会对商业银行申请登记为私募基金管理人持开放态度,但能否登记还需银监会进行窗口指导

本报记者 朱虹

银行申请私募牌照呈现加速之势。自今年6月监管层对私募基金业务(PE)开闸后,截至目前已有光大银行、平安银行及浙商银行等17家商业银行在基金业协会登记为私募基金管理人,此外仍有不少银行正在申请私募基金管理人资质。

业内人士指出,获得私募牌照意味着银行可以布局私募资管领域,这符合国内金融混业发展趋势,不过在银行业监管机构明确监管态度或监管细则出台之前,商业银行不会发行相关产品。

多银行获取私募牌照

中国银行相关专家对《中国企业报》记者表示,其实这是在金融混业背景下,银行拓宽投资渠道的一个发展步骤。因为一直以来银行的投资渠道过于狭窄,受政策规定影响银行理财资金不能投资于境内二级市场,不得投资于未上市企业股权和上市公司非公开发行或交易的股份。而一旦获得私募基金牌照,银行就可以开展私募基金业务,充分利用银行众多网点以及大量客户基础等优势进一步拓宽投资范围。

而监管层似乎也正在加大私募牌照发放速度和力度。《中国企业报》记者从中国证券投资基金业协会获悉,仅11月18日一天,就有北京银行、江苏银行等7家银行同时获得私募牌照。这从另一方面也反映了国内银行对于该牌照的热衷及积极申领的态度。同时据记者了解,目前仍有不少银行正在申请私募基金管理人资质。

“获得私募牌照意味着银行可以布局私募资管领域,这符合国内金融混业发展趋势,属于银行业务向多元化发展的措施之一。”一位建行内部人士对《中国企业报》记者表示。

中信建投研报指出,并不是所有上市银行都需要申请牌照。如果旗下已经有信托牌照,同时信托公司已经申请获得私募基金管理人资格,就不需要再申请私募基金管理人资格。比如,浦发银行旗下有上海国际信托,兴业银行旗下有兴业信托,建行有建信信托,交行有交银国际信托等。此类上市银行可间接获得私募基金管理人资格。



监管细则 制约相关产品出台

据记者了解,自2014年《私募投资基金管理人登记和基金备案办法》及《私募投资基金监督管理暂行办法》施行以来,私募基金管理人登记及私募基金备案进展迅速。但我国现行分业经营态势以及《商业银行法》对于商业银行投资于非自用不动产或者非银行金融机构和企业的禁令禁止,成为商业银行与私募基金之间无法逾越的鸿沟。

不过另有业内人士指出,虽然目前基金业协会对商业银行申请登记为私募基金管理人持开放态度,但能否登记还需银监会进行窗口指导。从长期发展来看,开放商业银行发行私募基金,必然需要证监会和银监会共同制定规则,区分管理权限。

“截至目前,尚未有商业银行发行私募基金产品。”民生证券银行业研究员廖志明对《中国企业报》记者表示,虽然目前依然有不少银行正在申请私募基金管理人资质,但在银行业监管机构明确监管态度或监管细则之前,商业银行不会发行相关产品。

上述建行内部人士对《中国企业

报》记者表示,目前银监会并未对取得私募牌照的银行就具体业务操作给出指导或说明。因此,从取得牌照到银行采取实质性行动,即相关银行要进行相应投资还需要一段时间。

中国社科院金融重点实验室主任曾刚表示,在依靠息差的传统借贷业务获利减少的背景下,银行只有提升中间业务收入来弥补盈利下滑,所以投行业务和资产管理业务对银行而言显得越来越重要。另外,从监管方面而言,逐步放松银行直投业务的限制,条件已经比较成熟,不过对银行涉足该直投业务或前中期依然有一定门槛。

私募基金 规模上升潜力巨大

对于下一步银行将如何布局私募基金业务,业内人士表示,目前有两种模式:即只投不贷和投贷联动。只投不贷模式与独立私募基金机构业务模式基本相同,投贷联动则是银行从事私募基金业务的一大特色,也是相比独立私募基金机构具有优势的地方。

廖志明表示,相较于传统私募,商业银行具有丰富的项目资源、强大的产品销售渠道等优势,但存在缺乏私募专业人才、薪酬激励制度不够市场

化等劣势。为克服相关短板,商业银行可成立私募基金事业部来发展这块业务,与自营业务进行风险隔离,建立市场化的薪酬机制来吸引优秀人才管理私募产品投资;同时加强与其他部门联动,发挥客户基础及渠道优势,做大做强私募业务。

廖志明进一步指出,商业银行发展私募业务是混业经营潮流之下的必然选择,是未来大资管转型的重点,也将是商业银行直接参与一二级市场投资的主要途径。为充分发挥市场机制的作用及实现与其他业务的风险隔离,子公司或专业事业部是银行私募业务的主流形式。未来,商业银行可通过发行私募产品参与股权投资实现投贷联动,为高科技成长企业提供“股权+债券”融资;也可通过向合格投资者募集资金直接投资二级市场。

中信建投数据显示,截至2015年9月30日,基金业协会已备案的私募基金2万只,认缴规模4.51万亿元,实缴规模3.64万亿元。在西方发达国家,私募基金规模一般是股票市值的2倍左右。目前,我国沪深两市流通市值在40万亿元左右,而私募基金规模不到5万亿元,不足股票市值的八分之一。相比之下,我国私募基金规模上升潜力巨大。

私人银行加码海外布局 全球化运作尚存挑战

本报记者 崔敏

随着人民币国际化水平的提高,跨境资产管理需求越来越旺盛,银行的私人银行业务也迎来了新的发展空间。《中国企业报》记者在采访中了解到,越来越多的中资银行将目光瞄准海外布局私人银行业务,但由于相关政策制约,中国私人银行业务全球化运作尚不成熟。

私人银行发展迅速

一般私人银行可以提供几方面的服务:一是为境内外私人银行客户提供证券、基金、租赁、信托、离岸金融业务等,满足客户全球结算、跨境投融资、家族财富管理等多项需求,帮助客户实现资产保值、财富增值和家族传承的目标;二是跨境留学金融服务;三是跨境商旅金融服务。

自2005年中国银行业引进私人银行业务之后,该项业务发展迅速,各大银行纷纷在私人银行业务上进行布局。截至2015年10月末,北京农商银行

个人客户总量已达1051万户,持有金融资产总额达2623亿元。交行于2008年3月在北京、上海、广州、杭州和深圳五个城市首批推出私人银行业务。并于2010年,成立香港分行私人银行中心。建行北京私人银行自2005年成立以来,所服务私人银行客户已超过3000名,管理金融资产规模突破430亿元。工商银行私人银行于2008年成立,目前业务涵盖私人银行全权委托专户、跨境金融业务等多项服务。

中投顾问金融行业研究员霍肖梓表示,私人银行在近几年发展迅猛,规模不断扩张,在“数”与“量”上有快速增长。

全球化资产配置 需求增多

随着IMF将人民币纳入特别提款权(SDR),人民币国际化迈出重要的一步。业内人士认为,这将使得全球化资产配置成为必然趋势,私人银行海外业务将迎来发展新契机。

中国银行相关负责人表示,未来资

产全球化配置是大势所趋。中国银行目前在海外40多个国家设有分支机构,未来将会进一步加大海外布局。

民生银行相关负责人表示,随着人民币国际化的程度提高,客户越来越追求海内外资产统一配置,各银行搭建海外平台的必要性提高,金融机构“走出去”的步伐需要加快。

交通银行内部人士也表示,人民币国际化程度越高,家庭的资产配置也会从局部化、全国化发展至全球化,交通银行也在积极搭建海外平台。

霍肖梓表示,随着高净值人群财富不断地增加,未来投资机会将更为多元化。国内高净值消费者的投资需求将不仅仅局限于国内,而是更希望开启全球化投资,同时海外高净值客户也希望进入中国投资,私人银行的作用就会凸显,为私人银行的全球资产配置业务提供了巨大的发展空间。

国内私人银行 与国外相比差距较大

业内人士表示,虽然国内各银行的

私人银行发展速度较快,但相较于国外私人银行,仍然差距较大。

前述交行内部人士分析,国外的私人银行是独立的事业部制,独立经营、自负盈亏,而国内私人银行则归属零售板块下。此外,由于人民币汇率管制以及客户基础的不同、专业人才缺乏、法律法规不完善等众多因素掣肘,现在国内私人银行的发展还处于初级阶段。光大银行相关负责人表示,私人银行光大零售体系下,相当于零售零售板块的高端客户,还不能说是真正的私人银行,这就导致了投资端受制于大零售的体制。

该人士补充道,国外是混业经营,国内还是分业经营,很多业务需要单独申请牌照,这也限制了私人银行的发展。

此外,前述民生银行相关负责人表示,个人客户越来越追求海内外资产统一配置,目前国内银行海外平台的发展还有一定困难,只有一些大银行在海外平台拓展方面有优势。“私人银行需求增长很快,各银行都在加紧搭建海外平台,但速度还是跟不上。”该人士表示。

成功引战 邮储银行迈出改革关键一步

李海权

12月9日,中国邮政储蓄银行在北京举办新闻发布会,宣布引进战略投资者工作已正式获得银监会批准,实现了从中国邮政集团公司单一股东向股权多元化的成功迈进。

邮储银行综合考虑了战略协同、交易价格、财务实力、品牌影响力等因素,引进10家战略投资者。这些战略投资者涵盖三种类型,包括6家国际知名金融机构:瑞银集团、摩根大通、星展银行、加拿大养老基金投资公司、淡马锡、国际金融公司;2家大型国有企业:中国人寿、中国电信;2家互联网企业:蚂蚁金服、腾讯。

中国邮政储蓄银行董事长李国华表示,邮储银行已迈出改革发展的关键一步,将借助成功引战的东风,持续深化改革,加快转型发展,积极培育差异化竞争优势,努力打造一家特色鲜明的一流大型零售商业银行。

中国邮政储蓄银行行长吕家进表示,邮储银行自成立以来,始终坚持普惠金融理念,依托遍布城乡的网络优势,坚持服务“三农”、服务中小企业、服务社区的市场定位,与其他商业银行形成良好互补,有力支持了国民经济建设和社会发展,也实现了自身健康快速发展。

成立8年多来,邮储银行从一家经营单一负债业务的储蓄机构,转型成为一家全功能商业银行,打造了涵盖零售业务、公司业务、国际金融、金融市场、资产管理等在内的现代银行业务格局。截至今年9月末,邮储银行拥有营业网点超过4万个,服务客户近5亿人,利润增长率、资本回报率等关键指标均达到银行同业优秀水平。

吕家进介绍,邮储银行于2014年6月9日正式启动引进战略投资者工作,历时一年多,历经两轮竞标和多轮谈判。据了解,邮储银行与战略投资者之间,将以平等互利、资源共享、优势互补、长期合作、共同发展为原则,着眼于商业银行转型发展趋势,在渠道拓展、客户挖掘、产品创新、风险管理、技术支持和人力资源开发等方面开展合作,目前已经确定了一揽子合作计划,涉及诸多领域。

为确保战略合作落地生根,在合作机制上,邮储银行将与战略投资者共同参与指导委员会和联络办公室,保证双方人员的深度参与、密切配合;在合作形式上,战略投资者将通过培训讲座、专题指导等多种方式对邮储银行进行支持,确保合作成效。

近期,邮储银行将与各家机构完成资本金交割工作。邮储银行本次战略引资由中金公司和摩根士丹利担任财务顾问,海问律师事务所和达维律师事务所担任法律顾问,普华永道担任审计师。

在邮储银行与战略投资者的合作计划中,公司治理、业务转型、风险管理是重点内容。

吕家进表示,引战后,邮储银行将不断完善公司治理体系,优化公司治理机制,进一步提升董事会的战略决策水平,发挥监事会的监督制衡作用,强化经营管理层的战略执行能力,不断提高公司治理的运作效率和质量。

同时,邮储银行也在积极布局业务转型。在全面建成小康社会和促进城乡一体化发展的背景下,高净值客户对商业银行的贡献度将进一步提升。随着融资模式向多元化发展,商业银行的公司金融和金融市场业务也将迎来新的发展机遇。为此,邮储银行选择瑞银集团、摩根大通、星展银行和中国人寿作为战略投资者,希望汲取其经验与技术,进一步加快零售业务升级、公司业务拓展、金融市场业务创新。

在互联网金融和普惠金融方面,为实现线上线下资源的有机融合,巩固并提升普惠金融领先优势,邮储银行选择蚂蚁金服、腾讯、中国电信和国际金融公司作为战略投资者,希望借助其专业优势和影响力,进一步强化在互联网金融和普惠金融领域的战略布局。

风险管理能力是商业银行的核心竞争力。面对复杂的国际经济金融形势变化,特别是利率市场化、人民币国际化、商业银行综合化经营所带来的新的风险点,邮储银行需要进一步提高风险管理能力,努力使风险管理保持同业领先水平。为此,邮储银行选择摩根大通、淡马锡、加拿大养老基金投资公司作为战略投资者。希望借鉴国际一流金融机构的风险管理理念、经验与方法,把邮储银行打造成一家稳健经营、风控良好的百年银行。

引进战略投资者,将开启邮储银行改革发展的新篇章。吕家进表示,“十三五”期间,邮储银行将以转变发展方式为主线,围绕培育差异化竞争优势,通过持续深化改革和加快管理创新,不断推动转型发展。

中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司公开竞价公告

中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司(下称“中国华融河北分公司”)现将所持有的对北京泓源投资集团有限公司、北京新程置地房地产开发有限公司债权进行公开转让,转让方式为公开竞价,现将有关情况公告如下:

一、公开竞价资产及数量

截至2015年11月30日,中国华融河北分公司对北京泓源投资集团有限公司、北京新程置地房地产开发有限公司债权本息合计为人民币231,913,865.05元,其中本金231,515,178.03元,剩余利息398,687.02元。本债权担保措施为北京泓源投资集团有限公司、北京新程置地房地产开发有限公司提供连带责任担保。另,法院查封了债务人名下位于北京市朝阳区双桥路141号的工业用地。

二、交易条件

要求买受人资信良好,有一定资金实力并可承担购买债权带来的风险。

三、交易对象要求

符合国家法律法规的境内有资质的投资者,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企事业单位管理人员及与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人,以及参与不良债权转让的资产管理公司工作人员、国有企事业单位或者受托资产评估机构负责人等有直系亲属关系的不得参加竞买。

四、公告期限

2015年12月22日至2015年12月30日,公告期内受理投资者报名、领取竞价文件、交纳竞价保证金和对该不良债权处置的有关异议和咨询,过期不予受理。

五、报名和领取竞价文件方式

(一)凡愿参加公开竞价的投资者请于即日起以书面形式报名。投资者表示愿意参与竞价的意向书须载明投资者名称、联系电话、联系人、有意参加者请于2015年12月22日起至北京市朝阳区阜成门内大街293号408室领取公开竞价文件,并办理竞买登记手续。有意参加者须将竞价保证金交至中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司指定账户,缴款截止时间不晚于2015年12月30日16时30分。未按时缴纳保证金的,不得参加参与竞价资格。(二)公开竞价日期定于2015年12月31日9时30分开始。

六、联系方式

中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司 地址:北京市朝阳区阜成门内大街293号 邮编:100034
联系人:南先生、李女士 联系电话:010-66000000转400或4072 传真:010-66511257
中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司 邮编:050011
联系人:周先生、房先生 联系电话:0311-89291762 传真:0311-89291706
受理投诉、异议和咨询的举报电话:0311-89291785
本公告仅具有要约邀请的效力。中国华融河北分公司有权自行撤回本次公开竞价或根据实际情况调整本次公开竞价时间。

中国华融资产管理股份有限公司河北省分公司
二〇一五年十二月二十二日