

华侨银行384亿港币收购永亨银行

证券时报记者 赵缜言

昨日上午,新加坡华侨银行宣布向永亨银行有限公司提出有条件自愿全面收购要约,此次收购的完成将支持拓展包括内地、香港、澳门、台湾地区的大中华区业务。

这是新加坡银行有史以来最大的收购交易之一。

华侨银行表示,已通过其全资附属公司 OCBC Pearl Limited,向永亨银行提出有条件自愿全面收购要约,共计港币 384.28 亿元,收购在香港交易所上市永亨银行的全部已发行股本。

要约方案提出以每股现金港币 125 元收购永亨银行的股份,该价格较永亨银行此次因收购而停牌前的收市价 123 元港币溢价约 1.6%,较 90 天平均价(2013 年 9 月 16 日收市价)溢价 67.3%。另外,此建议收购价约为永亨银行 2013 年 12 月 31 日的综合净账面值的 1.77 倍。OCBC Pearl 已接受永亨银行若干股东做出的接受要约的不可撤回承诺。

据相关资料,以资产计,华侨银行目前是新加坡的第二大银行。而永亨银行则由已故冯尧敬于 1937 年在广州市创立,最初经营钱币兑换业务,2013 年底集团总资产为港币 2144 亿元。其全资附属公司永亨银行(中国)有限公司于 2007 年 6 月在深圳成立,在深圳、广州、上海、北京和珠海均设有分行。

华侨银行负责人昨日在视频会议上表示,交易的谈判是在过去几个月内进行的。这项要约仍然只是一种可能,须满足监管等其他条件。

下一步是华侨银行和永亨银行寻求新加坡、香港、澳门和开曼群岛监管机构的审批,预计满足要约先决条件的需要三到四个月乃至更长时间。

相关负责人表示,此次收购永亨银行,进一步明确了华侨银行深化发展新加坡、马来西亚、印度尼西亚及大中华地区四个核心市场的战略目标。此次收购有助该行进一步拓展大中华业务,把握人民币业务商机。永亨银行在中国拥有七十家分支行网络,其在大中华区中小企业抵押及无抵押贷款业务上的经验,将与侧重于发展企业银行业务的华侨银行优势互补。以 2013 年末财务数据为



蔡恺/制表 翟超/制图

基准,收购完成后,永亨银行将使华侨银行大中华区对于集团年度税前利润的贡献度从 2013 年的 6%提高

到 16%。在谈及说明会上,华侨银行还表示,对于增持宁波银行股权至 20%最

近已签订了协议。截至发稿前,记者并未就增持宁波银行股权细节及具体进展等事宜得到进一步说明。

华侨银行“三驾马车”拓展中国市场

证券时报记者 蔡恺

华侨银行完成收购永亨银行之后,旗下将拥有华侨银行(中国)、宁波银行和永亨银行 3 家银行,这“三驾马车”将助力华侨银行进一步扩大在华市场份额。

早在 2006 年,华侨银行入股宁波银行,持股 12.2%,为第二大股东,是首家以战略投资者入股内地银行的新加坡银行,之后还多次增持宁波银行。2007 年宁波银行上市后发展迅猛,截至 2013 年 9 月末,宁波银行在全国网点数已达到 200 家,总资产达到 4524.5 亿元。2014 年 1 月,华侨银行宣布,将对宁波银行的持股由目前的 15.34%进一步提升至 20%。

除入股宁波银行外,华侨银行

在 2007 年还设立了独资法人银行华侨银行(中国),截至目前员工人数已超过 800 名,在内地拥有 16 家分支行。

如果华侨银行完成本次对永亨的收购,将能掌控永亨在中国香港、澳门和内地三地的网点和资源。资料显示,按贷款总额计算,永亨是香港第 8 大银行,按总资产计算,为澳门第 6 大银行及内地第 17 大外资银行,其中国网点集中于香港、澳门及广东珠三角。可以看出,永亨在内地市场已初具规模。

华侨银行方面强调,该行与永亨业务重合部分很少,两行将优势互补,提升各自的产品实力、网点规模、客户群体及市场覆盖率,华侨与永亨结合后的中国业务将主要集中于内地的长

三角、环渤海、珠三角和西部地区,将重点发展跨境人民币业务、中小企业贷款及设备融资、资金业务、财富管理和银保业务这四大块业务。

至于如何实现优势互补,华侨银行高管举例称,该行为永亨的高净值零售客户和中小企业创业者提供财富管理 & 银保产品及交叉销售的机会,并为企业客户提供资金服务。另外,该行表示短期内会保留永亨所有员工,不会裁员,并会在适当时候对现有管理团队和员工进行补充。

因此,本次收购完成后,华侨银行在中国的经营实体将包括华侨银行(中国)、宁波银行和永亨银行 3 家银行。华侨银行强调,大中华地区是其四大核心市场之一,该行将持续投资于该区域。

国时资产1号今年规模将超10亿 该定增基金已完成备案

证券时报记者 刘雁

第三方资产管理机构与各大机构间的合作愈加紧密。证券时报记者获悉,国时资产 1 号定增基金近日正式完成备案,预计今年定增基金规模将超过 10 亿元。这一定增基金便是由第三方资产管理机构联手金融机构搭建的投资平台。

国时资产总经理张群革表示,在国内经济增速放缓及市场转型承压的宏观背景下,国时资产凭借对市场独立、独特的研判逆向前发起定增基金,确实需要深远的战略眼光。

据张群革介绍,本次定增基金受到高净值客户的热捧,央级官媒大手笔认购,但由于本期额度限制,大多客户被婉拒门外。国时资产作为基金的主发起人及管理人,在这次定增基金的全盘运作中,充分展现了深厚的专业研判能力及资源整合能力。

国时定增基金面世

国时资产此次定增基金的运作是典型的投融资一体化范例。该公司人士告诉记者,定增基金通过上海知名的金融机构搭建投资平台,采用母子基金的形式,母基金以上海长江财富资产管理公司设立专项资产管理计划的方式运作,子基金则以基金专户的方式运作,通过长信基金发起设立。

据了解,这一定增基金采取结构化设计,母基金作为子基金的劣后级投资人,同时配套优先级固定收益资金。这种形式复杂的基金结构背后,恰恰是为了满足不同类型投资者的需求,体现了国时资产娴熟老到的金融资源整合能力。

资源整合能力的体现不仅如此,国时资产对定增项目的投研也充分调动了众多外部资源,凭借股东资源优势及金融资源优势,在外部分析师、行业专家、保荐机构、标的公司等方面多管

齐下,最终顺利圆满完成投资目标,使基金投资人利益得到最大限度的保护。

张群革认为,在竞争、合作、创新的格局下,资产管理人的资产管理能力将是资管机构脱颖而出的根本要素,而资产管理能力已不仅仅是某一方面的比拼,而是专业能力、资源整合能力、平台建设能力等的全面综合较量。

混业时代比拼资管能力

自 2012 年 5 月以来,中国的资产管理行业迎来了一轮监管放松、业务创新的浪潮。新一轮的监管放松,在扩大投资范围、降低投资门槛,以及减少相关限制等方面,逐步打破了银行、信托、保险、券商、基金等资产管理机构之间的竞争壁垒,资产管理行业进入竞争、合作、创新的大资管时代。

中国金融业目前的大环境是分业监管环境下的金融机构混业经营。分业监管意味着各类型金融机构的经营依然存在或多或少的垄断,而混业经营和金融机构之间的合作则打破了分业监管所形成的制度壁垒,使资产管理机构之间的竞争趋于激烈。

张群革称,在当前金融产品供给不足,分业监管仍未结束的环境下,资产管理机构之间的合作程度也将会更加深入,具体来说,银行、信托、券商、保险、基金和第三方资产管理机构的合作会更加紧密。

而混业经营和金融同业合作下,一个直接市场表现是不同资产管理机构所供给的金融产品加速同质化,竞争程度将会越来越激烈。张群革认为,在大资管风起云涌的时代,各类资产管理机构无论主动还是被动,无论是品牌树立、渠道建设,还是细分市场拓展或金融产品创新,都将不断寻求突破口。而无论是竞争、合作抑或创新,资产管理人的资产管理能力将毫无疑问成为最核心的评估因素。

平安银行推出银证一卡通

随着互联网金融的发展,投资、理财、消费等功能逐渐融合到一个账户,并衍生出一揽子投资理财需求,金融机构也加速了对此类融合创新产品的开发。日前,平安银行联手平安证券推出了银证一卡通联名卡——平安银行银证联名借记卡。

据悉,该卡除具有平安银行借记卡的全部功能外,还可以累加共享平安银行和平安证券的各项客户权益,实现银行与证券资产合并通算。用户炒股开户更便利,无需往返银证两头。平安银行还为此卡提供了多款高收益高流动性的理财产品。

平安银行人士称,银证一卡通大大优化了“银证开户流程”,将“银证开户流程”嵌入银行各项业务流程,实现银行与证券业务的深度融合,客户只需在平安银行网点或平安证券一站式完成银证一体化开户。

此外,银证一卡通还在平安借记卡的所有金融功能基础上,配备了平安盈、日添利、日日生金等专属高收益高流动性的理财产品,让客户银行卡

上的闲散资金能有效利用,并且不费心、不费力。据悉,其中超低门槛的“平安盈”产品,一分钱即可起购,且资金可 T+0 实时转出,存取均无任何费用。平安盈目前与十大基金公司之一的南方基金合作,资金转入平安盈,即购买了南方的货币基金,其主要投资短期货币工具,安全性好,收益稳健。

而“日日生金”产品,当签约银行账户活期余额超过 5 万元(含 5 万)时,联名卡可自动按 1 天或 7 天通知存款利率计息,年利率高达活期的 3.85 倍。其他如 T+0 申购赎回的日添利产品等,都是平安银行热销的理财产品。据了解,未来平安银行还将为银证联名卡客户推出 7x24 小时急解约、银证转账等交易服务。

业内人士指出,以银证联名卡为载体,帮助客户体验新型银证业务,这是商业银行与券商探索出的新合作方式和模式。这种银行与券商之间的资源整合,将使投资者享受到更方便、更实惠的服务。

(罗克关)

余额宝要把T+0做成天长地久

证券时报记者 朱凯

余额宝自 2013 年 5 月成立以来,总规模已由去年底的 1853 亿元升至目前的 5000 亿元以上,用户数则超过 8100 万。从几个主要指标来看,余额宝已稳居国内货币基金市场的第一宝座。

而由互联网金融所催熟的 T+0 赎回机制,为货币基金的风生水起作出的贡献不可磨灭。此前的市场主流是,个人投资者大多是在赎回的 T+3 交易日后资金才可到账。尽管少数货币基金曾低调推出 T+0,但效果并不突出。

对如今的各种“宝宝”而言,T+0 功不可没。由于近期监管环境趋严,这一规则可能会面临诸多挑战。

3 月 28 日,微信理财通对接的华夏财富宝货币基金宣布进行 T+1 调整,即赎回后的第二个工作日资金才可到账。与微信对接的另一只货币基金添富余额宝仍暂时维持 T+0。

在此风口浪尖,余额宝方面暂时没有评论。作为一种客观预判,记者认为余额宝不会也不敢对 T+0 作出调整,这一规则将是它生存的重要基石。微信同多家基金公司合作,而阿里小微金服早先宣称余额宝只会和天弘基金一家合作。

可以想象,增利宝货币基金一旦改为 T+1 交易,则余额宝与支付宝之间的默契衔接将产生裂痕,网购、缴费的便利性和乐趣也将大打折扣。同时,支付宝快捷支付业务的“被限制”,可能进一步增加用户的操作成本。与微

信等的社交特性不同,阿里的网购业务是最大优势所在。网购不存,余额宝附?从这个意义上讲,余额宝的 T+0 规则不会轻易改变。

尽管可能会坚持 T+0,但余额宝的资金投资模式,需要新的环境下作出必要调整。过去,余额宝接近 95% 的资金投向了协议存款的同业市场。现在,余额宝势必增加债券或其他资产配置,进一步挖掘大数据测算下的流动性安排。将来,它还可能在与网购的衔接上作出改进,甚至出现“先下单后付款”的信用交易或变相 T+1 模式。其中关键在于,如何在互联网金融大潮下,前瞻性地把握政策动向。

如此一来,在坚信余额宝不会根本改变 T+0 机制后,用户的忠诚度将

得以维系,规模稳中走升也会降低集中大额赎回的风险,资金转出与网购、缴费 T+0 的继续存在,将令余额宝在应用场景上的优势进一步扩大,用户忠诚度得以巩固;余额宝的资金进出规律愈发可循,优化其资产配置对流动性的过度依赖,更高收益债券品种的投资比重有望增加,市场吸引力得以加大。

余额宝的“屌丝”用户多且分散,其行为模式趋同概率极低。据业内人士测算和估计,即使在瞬间赎回比例高达 30% 的极端情况下,余额宝几乎也能“涉险过关”。而实际上,这一情境很难出现。

只要监管者不对 T+0 作出行政式的禁止,余额宝会把 T+0 赎回机制做成天长地久。

建行行长张建国:互联网金融将推高融资成本

证券时报记者 贾壮

建设银行行长张建国日前在 2013 年业绩发布会上表示,互联网金融可能会推高社会融资成本,对行业和经济都是不好的。他说,全世界任何经济体在金融准入方面都是非常严格的,互联网金融业应在市场准入、持牌经营和严格监管方面与传统银行进行公平竞争。

建行副行长胡哲一表示,互联网金

融快捷简单,方便消费需求,所以受到欢迎。面对挑战,商业银行需要适应形势创新发展,同时要形成透明公正公平的服务环境。他认为,现在互联网和金融机构合作不够,还没有达到双赢。在合作方面,应该做到相互交流信息,费率应该大致相同,利益也要大致相同,但目前都还没有做到,同时互联网金融的存在对银行存款带来很大损失。

据张建国介绍,建行历来重视与网络运营商合作,全国前 27 大网络运

营商与建行都有战略合作,都有良好的接口。建行自身也非常重视电子化技术建设,2006 年底日交易额 2000 万笔,今年年初已经达到 1.4 亿笔。他说,建行去年底已经可以实现 T+0,因为要保持谨慎,未正式对外开展服务。

此外,按照《银行业银行资本管理办法(试行)》,2013 年末建行的资本充足率、一级资本充足率和核心一级资本充足率分别为 13.34%、10.75%、10.75%。建行称,将在 2015 年底之前发行不超

过 600 亿元减记型资本工具,近期计划境内发行 200 亿元减记型资本工具,补充二级资本。

关于发行优先股补充资本的问题,有建行高管表示,建行很早前已开始研究优先股、永续债,且认为与同业相比准备最充分。至于是否会抢优先股的第一单,他认为要看情况而定,“要为博眼球,抢第一单也没问题”,但从节约资本角度来说,资本太高也是浪费。

交行发布 2013年企业社会责任报告

证券时报记者 刘晓晖

近日,交通银行对外披露《2013 年企业社会责任报告》,这是交行连续第八年发布该报告,当年每股社会贡献值上升至 3.28 元,较上年增长 0.12 元。

报告显示,交行在 2013 年继续完善企业社会责任管理,推进融入发展战略,在保持自身健康可持续发展的同时,全方位履行了对股东、客户、员工、环境、社区等各利益相关方的责任。

2013 年,交行在主要经济指标稳健发展的同时,紧紧围绕支持实体经济

这一核心,倾斜资源支持中西部、小微企业、“三农”、节能环保领域,贷款增速均高于全部贷款平均增幅;连续第六年实践“绿色信贷”,支持节能环保相关产业,有效压降“两高一剩”贷款,全年贷款参与支持的节能环保类项目总计节约标准煤 638.2 万吨、水 131.2 万吨,减排二氧化碳当量 1213 万吨;电子银行业务分流率攀升至 78.33%,与客户共同实现“绿色金融”生活,产生的环保效能同比增加 27.7%;在中国银行业协会组织的“文明规范服务百佳示范网点”评选中,以 20 家网点当选力拔行业头筹。