

# 上市步伐迟缓 多家城商行启动增资扩股

证券时报记者 刘筱筱

近期,城商行频频延长、调整上市决议有效期,并启动增资扩股。

盛京银行本周六将召开股东大会,审议包括H股上市议案在内的一揽子相关方案和对去年12月初定的增资扩股方案的调整决议。此前,上海银行、江苏银行均对各自上市决议有效期进行延期并启动增资扩股。

有业内人士直指,城商行上市之路一波三折的背后,是股东人数制度性限制、估值低、不良率上升、同质化竞争激烈等因素的叠加作用。

## 一年一缓成常态

上海银行在上周召开的2013年度股东大会上,以0反对票通过了将A股和H股上市方案有效期延长一年的提案。事实上,这已是上海银行A股发行上市方案第四次延期,H股方案第二次延期。

江苏银行在A股首发募股(IPO)历程则可以用“四年三延”来概括。

江苏银行在上月底将其A股IPO计划再次延期。这是继2012年出现在证监会公布的14家排队上市地方银行名单后的第三次延期。

同样在上市路上颠簸的还有盛京银行。其刚在上月26日2014年第一次临时股东大会上,通过了A股IPO方案,本周六又将召开第二次临时股东大会,审议包括H股上市议案在内的一揽子相关方案。

证券时报记者就延期或调整上市决议原因致电上述3家银行董事会办公室,仅有上海银行总行办公室人士以“如公告所示,我们将持续推进境内外上市准备工作,上市方案设计和时机选择始终以促进银行发展和增进股东利益为根本出发点”一语带过,其余2家均不作回应。

## 城商行IPO寒潮

业内人士认为,城商行频频延缓或调整上市决议有效期的动作背后,是股权散、估值低、不良率升、同质化竞争激烈等怪相。

按现行《公司法》和《证券法》,IPO前公司股东人数须在200人以

下,但大部分城商行的股东数量远远超过这一限制。

上海银行2013年年报显示,其股东总数多达40113户;江苏银行的股东户数多达24516户(截至2012年末)。

股东人数限制是一个制度性的上市瓶颈,城商行多从城市信用社改制而来,员工和当地人士参与持股就决定了股东数量多是必然的,现在股东清理起来很敏感。”银行业协会城商行委员会顾问韩文亮说。

广发证券银行业分析师沐华称,股东人数的解决方案一般就是由当地政府出面协调,但因涉及利益主体众多,落实是一个相当长的过程;另一种非常规处理方式就是特批,与证监会协调放宽对某家城商行股东数量的限制。这取决于城商行及其背后地方运作平台和监管层的关系。”沐华说。

此外,目前城商行上市的外部资本环境并不理想。从去年开始便可以明显感受到,机构对银行IPO价格的估值过低。在利率市场化、不良率上升、同业业务压缩冲击等风险因素下,市场对银行股比较悲观。”

先行者的表现令人担忧。截至4月23日,重庆银行报收4.99港元,哈尔滨银行报收2.82港元,均跌破发行价。

城商行在估值走低的情况下是否急于推进IPO取决于其对资本的渴求程度。”社科院金融研究所银行研究室主任曹刚说。

经济下行周期中,中小企业的盈利能力走低,而由于顶层设计等原因,大多数城商行的客户群集中于中小企业,其中钢铁业又是一个集中度比较高的行业。这也就是为什么数据显示去年四季度城商行的不良贷款余额同比增长逾30%。”曹刚分析说。

此外,城商行就小微业务领域进行的产品创新大多聚焦于抵押物、担保方式和还款方式等方面,虽然可以较好满足小微企业的资金需求,但存在一定的同质化问题。

## 多轮增资自救

上海银行年报用“完成新一轮定向增发,有效补充核心资本,同时着手研究运用其他资本补充渠道”来阐述在上市之前的自救方式。

去年11月,上海银行启动了4.7

亿股普通股的定向增发,募集价格为每股13.9元,共募集资金65.33亿元;同年4月,江苏银行发行13亿股,再融资规模为65亿元;而盛京银行本周六亦将审议通过对去年12月初定的增资扩股方案的调整决议。

增资扩股似乎成了拟上市城商行唯一的选择,这背后是城商行资本充足率持续承压。

2013年末,上海银行资本充足率和核心一级资本充足率分别为11.94%、9.3%,其中资本充足率比2012年的13.17%大幅下降,且两个指标均低于银监会2013年度监管统计数据平均值12.19%和9.95%。江苏银行更是全线告急,其在上轮融资扩股前的核心资本充足率仅为8.45%,逼近监管红线。

盛京银行目前尚未公布2013年年报,但其半年度财务数据显示,2013年上半年盛京银行的贷款增速为11.5%,2012年全年的贷款增速也不过16.02%。如此,以其去年偏重风险权重更高的贷款扩张经营路径来看,2013年盛京银行的资本充足率或继续下行,这就不难理解盛京银行启动新一轮增资扩股颇为急切。

证券时报记者了解到,除了上述三家银行以外,富滇银行、兰州银行等城商行也已启动增资扩股。

# 城商行的出路在同业业务

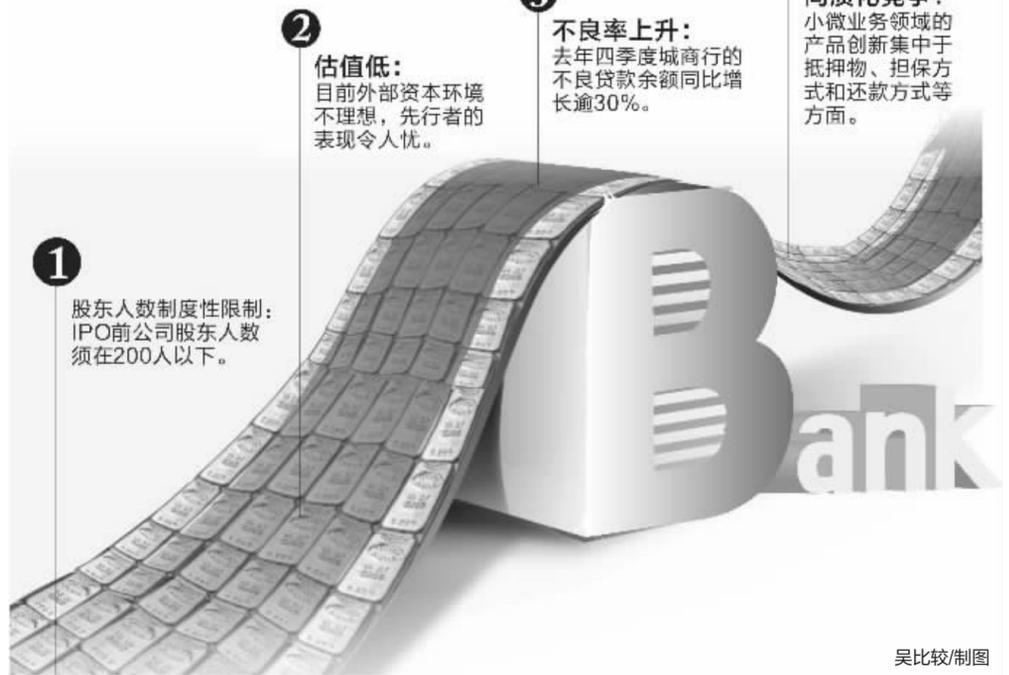
证券时报记者 罗克关

虽然依旧有做大规模的愿望,但去年下半年以来城商行已经不得不正视自己面临的市场挑战。

造成这种被动局面的根源,是中国经济正在换挡前行。随着结构调整的深入,办银行就能赚大钱的黄金机遇已逐渐远去。但挤在上市路上只欠临门一脚的城商行群体,大多都在试图抓住机遇的尾巴——尽管担忧信用风险而审慎控制规模,却主动傍上信用等级更高的大银行,成为其同业业务链条上至关重要的资金来源和风险共同体。

从更本质的角度看,现有的格局深刻反映了区域性银行和全国性银行之间

## 阻碍城商行上市的几大因素



吴比较/制图

的区别。因为除去几家根基深厚的国字头银行,现有的全国性牌照银行过往20年的发展历程,基本上可以概括为怎样用最小的成本去覆盖最大市场的问题;而区域性银行却恰恰相反,因为经营半径小,且经历过一轮固有主动收缩县域触角的黄金机遇,它们的问题往往是资源富余,希望走出自己的一亩三分地。

经过一段时间的交叉发展,自上而下的全国性银行和自下而上的区域性银行最终携手走到了一起。特别是从去年中“钱荒”爆发之后,对于信用风险的警惕以及同业业务的诱惑交织在一起,很多城商行也不再将富余的存款资源投入不确定性较高的贷款市场中,而是选择信用等级更高的全国性银行作为交易对手。于是

我们可以看到,很多意欲实现上市的城商行资产负债表在短时间内就膨胀起来。而在愿望破灭或者无奈延期之后,被吹大的资产负债表又很快消瘦下去。

这样的折腾无疑让人纠结,但却在很大程度上预示了城商行的发展未来。因为资产比长期维持在60%以下的大多数城商行,本身就是一个沉淀了大量富余资金的平台。传统上,盘活这些资源只有一个出路,就是吃进更多的贷款。这种模式的天然问题在于城商行的区域性,如果遇到比较大的产业调整,这样区域集中的资产组合往往很难抵御波动。

正因为如此,城商行的未来很大程度将在同业业务之中。原因很简单,全国性牌照银行资产组合更稳定,与它们做

交易就像是买基金,除非大银行整体体现出信用风险。一个现实的例子就是余额宝,将大量资金存放于同业的余额宝其实也是一家小规模银行。

更为现实的例子则是很多境外市场的小银行。事实上,小银行难以抵御周期性波动风险的问题全世界都存在,解决办法也如出一辙。很多国家的区域性中小银行,都很大程度上依靠大银行发行的同业存单以解决风险和收益的两难问题。

以目前市场对经济结构调整所需要的时间,以及沉淀在全国性银行体系中的资金需求而论,城商行未来无论是主动或者被动,更多地介入原本在大银行之间运转的同业业务链条都将是明显的市场趋势。

## 综合金融优势显现 盈利能力显著提升

# 平安银行一季度净利润同比增长逾40%

平安银行(000001)近日向深圳证券交易所提交了2014年第一季度报告。2014年,面对同业竞争日趋激烈、互联网金融快速发展等纷繁多变的经营环境,平安银行继续推进“五年规划”和“三步走战略”,业务转型成效凸显,综合盈利能力显著提升。

## 经营业绩重点表现在以下方面:

■ 2014年第一季度,该行实现净利润50.54亿元,同比增长40.82%;拨备前营业利润87.79亿元,同比增长52.33%。基本每股收益0.53元,同比增长0.09元。

■ 一季末,该行总资产20971.02亿元,较年初增长10.86%;总贷款(含贴现)8903.49亿元,较年初增长5.08%;总存款13826.49亿元,较年初增长13.61%,增量已达上年全年增量的85%。

■ 一季度,该行通过加大结构调整和风险定价管理,提高信贷资源使用效率,有效改善贷款结构。存贷差、净利差、净息差分别同比提升100、22.24个基点至5.11%、2.23%、2.42%。

■ 一季度,该行实现非利息收入45.5亿元,同比大幅增长119.1%;中收占比28.3%,比上年提升6.2个百分点,达到同业较好水平。

■ 一季末,该行不良贷款率为0.91%,较年初微升0.02个百分点;拨贷比1.83%,较年初上升0.04个百分点;拨备覆盖率201.55%,较年初上升0.49个百分点。

■ 平安银行正积极推动资本补

充,继2013年末非公开发行股票后,2014年3月成功发行90亿元二级资本债,为业务更好更快地发展提供了保障。资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为10.79%、8.70%、8.70%。

■ 在夯实资本的同时,平安银行加快机构扩张,2014年3月苏州二级分行正式开业,首日存款突破118亿元;4月,临沂二级分行开业,首日存款达128亿元,授信总量突破140亿元。一季度,该行成立3家支行,完成33家社区支行开业。

登录平安银行官网 www.bank.pingan.com 或巨潮网 www.cninfo.com.cn 可以查阅报告和公告全文。

## 各项收益指标大幅提升 存款增速领先同业

2014年,利率市场化进程加速推进、互联网金融快速发展,给银行的盈利造成较大挑战。而经过一年的“打基础”,在“五年规划”的第二年,平安银行业务转型成效已逐步显现,各项收益指标同比大幅提升。

2014年第一季度,平安银行实现净利润50.54亿元,同比增长40.82%;拨备前营业利润87.79亿元,同比增长52.33%。该行平均总资产收益率(年化)达到1.01%,同比增加0.17个百分点;加权平均净资产收益率(年化)16.54%,同比增加0.93个百分点。基本每股收益0.53元,同比增加0.09元。

同时,平安银行加强成本管控,成本收入比同比下降1.08个百分点至37.65%,较2013年度下降3.12个百分点。

一季末,平安银行总资产20971.02亿元,较年初增长10.86%。总贷款(含贴现)8903.49亿元,较年初增长5.08%。

值得注意的是,在利率市场化进程加速推进、互联网金融快速发展的挑战下,行业存款增速普遍放缓,但通过专业化、集约化的经营,平安银行仍实现较好的增长。一季末,该行总存款为13826.49亿元,较年初增长13.61%,增速居同业领先地位,增量已达上年全年增量的85%。

贷款定价管理方面,平安银行通过主动调整客户结构,加强贷款定价管理,生息资产收益率提升,资金成本相对稳定,该行存贷差、净利差、净息差分别同比提升100.22、24个基点至5.11%、2.23%、2.42%。

随着业务结构调整的持续推进,收入结构也进一步优化。中间业务保持高速增长势头,投行、托管、票据转让等业务带来的中间业务收入大幅增长,一季度平安银行非利息净收入同比增长117.18%,在营业收入中的占比同比提升8.87个百分点至28.26%。

## 推进资本补充 机构扩张取得突破

2013年底以来,平安银行积极推动资本补充计划,在2013年末顺利完成148亿元定向增发计划,又于2014年3月与4月分别成功发行90亿元、60亿元二级资本债,为业务扩张提供了良好基础。

截至一季末,该行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为10.79%、8.70%、8.70%。

随着资本的充实,平安银行机构扩

张也取得较快的进展。3月苏州二级分行正式开业,首日存款突破118亿元。4月,临沂二级分行开业,开业首日存款达到128亿元,授信总量突破140亿元。一季度,该行共成立3家支行,完成33家社区支行开业。

资产质量方面,截至一季末,平安银行不良贷款余额81.05亿元,较年初增加5.64亿元,增幅7.47%;不良率0.91%,较年初微升0.02个百分点。贷款拨备覆盖率201.55%,较年初上升0.49个百分点。

政府融资平台贷款方面,该行遵循“总量控制、分类管理、区别对待、逐步化解”的总体原则,以控制总量、优化结构、隔离风险为重点,继续推进地方政府融资平台贷款风险管控工作,平台贷款占比逐步下降,平台贷款质量良好,目前无不良贷款。

平安银行表示,该行不良贷款主要集中在制造业和商业,受部分钢铁企业和民营中小企业经营困难影响,不良贷款额和不良贷款率出现一定程度反弹,但钢铁行业贷款占贷款比重较小,整体风险可控。

一季度,平安银行共清收不良资产总额6.71亿元,其中信贷资产(贷款本金)6.15亿元。收回的贷款本金中,已核销贷款2.01亿元,未核销不良贷款4.14亿元;收回额中85.10%为现金收回,其余为以物抵债等方式收回。

## 引入互联网思维 打造差异化竞争优势

在平安银行此轮业务转型中,公司、零售、同业、投行四大业务板块成为驱动业务发展的四个轮子,同时,顺应互联网

金融发展趋势,充分利用平安集团综合金融优势,以客户为中心,关注客户体验,不断完善“供应链金融综合服务平台”、“行E通”、“平安口袋银行”、“贷贷平安2.0”等平台,开辟了新的利润增长点。

公司业务方面,贸易融资业务继续保持良好发展势头,一季度贸易融资发放额2428亿元,同比增长49%;贸易融资授信余额4119亿元,较年初增长11%。面对业务竞争和电商时代的挑战,平安银行将网络渠道、联盟渠道同步转化为新增批量获客渠道,借助“供应链金融综合服务平台”,将产品研发、平台建设与新业务拓展融为一体。截至一季末,网络金融新增客户数3077户,新增日均存款585亿元、新增日均贷款37亿元,实现非利息净收入2.49亿元,总收入138亿元。

零售业务方面,按五年转型战略,零售事业部制改革基本到位,重点提高经营能力,突出综合金融特色。3月,平安银行全国第一家智能旗舰店开业,体现“业务办理、简单到家”、“智能体验、时刻相随”、“自助服务、颠覆传统”的服务模式。此外,信用卡、私人银行、消费金融、汽车金融等业务继续保持稳定增长,一季末零售实现存款余额2372亿元,较年初增长12%,零售贷款余额较年初略增;零售中间业务净收入(含信用卡)12.11亿元,同比增长23%。

资金同业方面,坚持产品创新和结构优化,传统业务和创新型业务实现均衡发展。同业机构合作不断加强,累计上线三方存管银证合作机构超70家;行E通银银合作业务不断深化,合作机构超百家,行E通平台品牌效应进一步彰显。同时,优化票据资源配置,及时把握

市场机会,运用有效操作策略,报告期末贴现规模较年初压缩27%,并实现了较高的票据资产收益率。

投行业务实现资产管理规模1534亿元,项目融资规模376亿元;实现中间业务收入4.57亿元,实现派生收益2.7亿元,派生存款余额559亿元、日均475亿元;实现托管费收入2.07亿元,同比增幅33%。“金橙”产品线不断丰富,截至一季末,“金橙俱乐部”会员已超过200家,该行陆续推出养老保证产品、银行理财资管计划、债券式理财、组合型理财、外部资金池,实现资产管理规模1534亿元,新增募资规模393亿元。

值得注意的是,基于“普惠金融”理念推出的小微金融产品“贷贷平安”商务卡在短短数月间实现了快速发展。全行累计发放贷贷平安商务卡客户数突破54.22万户,较年初增长54%;贷贷平安商务卡存款余额89亿元、贷款余额182亿元,分别较年初增长65%和203%。同时,平安银行加强了支付结算类产品研发和推广,满足客户日常经营资金结算需求,重点打造了小企业网上银行、微信银行等服务渠道。一季末,平安银行实现小企业贷款余额948亿元,较年初增幅9%。

作为五年规划重要的第二年,平安银行在完成架构改革、风险梳理、客户洞察的基础上,各项业务进入了快速发展通道,综合金融优势逐步显现,盈利能力大幅提升。未来,随着资本补充的持续推进,利润点的全面生成,客户服务的不断提升,尤其依托集团强大信息技术力量形成的互联网金融优势,平安银行将不断超越,最终实现“最佳商业银行”的战略目标。

(罗克关)(CIS)