

# 浙商银行在港交所披露招股书 上市进程接近尾声

证券时报记者 梅苑

浙商银行赴港上市的传闻终于坐实。

港交所披露网站显示,浙商银行于近期披露了招股书,这意味着其上市进程已接近尾声,目前国内12家全国性股份制银行中,仅有广发银行、恒丰银行、浙商银行和渤海银行四家银行尚未上市,而上述四家银行都曾有过H股上市传闻。

根据招股书,截至2015年三季度末,浙商银行总资产超过1万亿,较去年年底增长49.9%;前三季度的营业收入和净利润分别为175.4亿元和56.4亿元,较去年同期分别增长40.4%和26.8%。

其中,资产规模以50%的逆势增长引人注目。近期银监会行业例行新闻发布会上,浙商银行行长刘晓春解释说,这得益于其去年年底开始实行的“全资产经营”战略。

“全资产经营”的概念主要从资产负债表的角度的来讲,银行除了信贷资产以外,还要平衡地发展交易类的资产、投资类的资产、同业类的资产,并根据市场的变化、客户需求的变化来进行调整。”刘晓春说。

资产质量方面,截至三季度末,浙商银行不良率为1.22%,较年初上升



陈冬生/制图 吴比较/制图

0.34个百分点,拨备覆盖率为227.61%。根据招股书,制造业以及批发和零售业也是浙商银行不良贷款重灾区,截至三季度末,上述两个行业投放贷款占公司贷款的比例为31.8%,但不良贷款占公司不良贷款的比例却达85.8%。

收入结构上来看,浙商银行前三季度净利息收入占总营业收入的比例达到85.6%,这一比例在上市银行中处于较高水平,根据招股书,浙商银行截至三季度末的净息差为2.41%,较去年同期下降0.22个百分点。以合并后股东计算,浙商银行目

前第一大股东是浙江省金融控股有限公司,持股比例达19.96%,前三大股东还有旅行者汽车集团有限公司和中国万向控股有限公司,两者持股比例都为9.3%。招股书亦显示,浙江省金融控股有限公司将认购浙商银行H股以维持其股权比例基本不变。

## 圣诞节前再现内地投保人香港排队买保险

十年间内地投保人的新造保费增长11倍,但人民币保单占比创下两年来新低

见习记者 林朋

将香港保险作为资产配置,已成为内地投资者的另一个选择。圣诞节前夕,再现内地投保人在香港排队购买保险的情形。

据证券时报记者统计,在2005年至2015年期间,内地投保于香港的新造保费从18.2亿港元增至211亿港元,占香港的个人业务新造保费更是从5%提高至21.7%。

### 香港保险优惠措施迭出

内地投保人购买保险的意愿在四季度有所提高。据中信银行国际的《2015年第四季度信银国际跨境银行需求指数报告》显示,四季度跨境保险产品需求增长较快,相应于指数比上季度高出1.4,36%的样本个人表示保险产品需求将“增加”,而仅3%认为“减少”。该份抽样调查覆盖中国内地珠江三角洲、长江三角洲、环渤海地区及中西部地区的15个城市。

除了内地投保人需求的增长外,另

一个客观因素则在于,不少香港险企的投保优惠推广期在圣诞节前后截止。

记者近日获悉,以某国际性险企为例,根据其从9月25日至12月24日的推广期,如成功投保某指定保险计划,可享受保费豁免首半个月或首月的优惠,而部分精选计划的保费回赠则为首5个月或首10个月保费回赠。这部分优惠都针对港元及美元保单。

香港保险业监管处于2005年4月开始披露单独内地访客的新造保单保费。在有记录可查的十年间,内地投保人在香港购买保险的保费已增长11倍。

据记者统计,在2005年至2015年期间,内地投保人的保费从18.2亿港元增至211亿港元,其占香港的个人业务新造保费从5%提高至21.7%。

最近三年发展尤其快速,同比增速超过50%。记者统计获悉,2012年内地投保人的新造保费为99亿港元,随后2013年已猛增至149亿港元,2014年更是高达244亿港元。令人关注的是,今年首三个季度内地投保人

的新造保费收入已接近2014年全年的水平。

香港保险业界普遍认为,香港保险的畅销在于保费便宜、投资收益高,而大多投保人将投资型的保险作为资产配置的重要组成部分。

不过,多位香港保险资深从业者曾对记者表示,投资类保险计划的年化投资收益要看挂钩的基金产品,部分保险产品可选的基金达到100多款,但投保人最多只能选10款。而这些挂钩的基金产品的标的则可能是面向全球资产、香港股市以及衍生品。

### 人民币保单占比创新低

备受关注的,内地投保人为香港保险业贡献的保费增长,但多数内地投保人近期愈加倾向于选择港元及美元保单。

记者统计数据获悉,2013年年底,人民币保单占整体保单的比重为12.54%。而在2014年首季度,人民币保单占整体保费的比例在15.94%,但

此后每季度人民币保费的增速都在减缓,在2014年年底时人民币保单已下跌至10.05%。

2015年以来,人民币保单的增速更是远低于香港整体保单的增速。2015年上半年人民币保单已由一季度的10.15%跌至8.21%,三季度更是跌到7.9%。

香港保险业人士认为,港元与美元保单在香港保险业为主流,不少优惠措施仅面对这两类保单。与此同时,可选择保单少、回报率低,投资收益难比内地等因素也成为人民币保单不受欢迎的因素之一,近期人民币汇率波动较大亦进一步影响了该类保单的销售。

记者获悉,早前离岸人民币(CNH)与在岸人民币(CNY)差价可套利,香港投保人会选择人民币保单作对冲;而随着近期CNY与CNH之间的差价收窄,人民币保单或不受重视。不过香港保险业的主流观点认为,随着投资政策的放宽,未来香港保险资金能投资中国的项目增加,人民币保单后市可能会有行情。

■ 攸游互金 | Liu Xiaoyou's Column

## 一账通转向: 跻身成平安客户迁徙枢纽

证券时报记者 刘筱攸

平安集团副总经理兼首席信息执行官陈心颖日前在平安开放日上说,曾经想为一账通注册“一账通”的商标,而不是“平安一账通”,结果因为工商管理部门不允许而作罢。

这段话表达了,一账通承担串联平安旗下多个金融子板块账户之贵的同时,内嵌其他平台产品销售入口,升级为超出平安体系之外的一站式综合金融服务平台的野心。

很长一段时间内,一账通的功能可以套用某洗发水品牌广告语“五大受损,一个对策”——“x大账户,一个对策”。但问题是,如果只做账户集成,显然有悖于马明哲赋予平安集团旗下的任一创新金融载体,逆袭百度公司、阿里巴巴集团、腾讯公司三巨头首字母缩写(BAT)占据高地的互联网金融版图的野心。

因此一账通在不断修正方向。当外界对一账通的认知,仍停留在平安体系几大金融板块账户管理系统的时候,一账通的功能已经大幅度在扩容,比如嵌入货币基金、盘活账户站岗资金之类等;打造车价评估、房产评估等可以衍生用户专业金融需求的场景。

一账通越来越像一个集记账工具、金融搜索、理财代销、支付场景为一体的综合体,官方定位也几经变化后,成了现在的“一站式的财富管理工具”,还打出了“5+4”的概念(“投资、消费、存款、贷款、保险”五大金融账户+“车、房、健康、托费”四大生活账户)。

最新数据显示,一账通2015年用户数达到1亿,月活跃率为19%,近两成的月活跃率在同类的应用里,是很不错的。这一个亿的用户不全是平安集团的存量客户,超过40%为外部获客。这4000万的注册用户里面,

通过有效的转化有10%最终购买了一账通体系的产品。

一账通实现了147万人次的金融服务迁徙,占集团总迁徙人数近20%;558万人次的互联网服务迁徙。当然这两个数字不能做笼统叠加,因为两部分人肯定是有重合的。

一账通嫁接了传统金融和互联网金融的数个账户,一些来自于银行、证券、保险、信托等传统金融板块的用户,被引流至互联网板块上;来自于壹钱包、陆金所、平安好房、平安好医生等互联网金融板块的用户,亦反向被推荐开立传统金融服务账户。同样承担这个作用的还有上述其他的应用,一账通一个应用贡献了两成的迁徙量。但只看迁徙量未必全面,因为它只代表注册一个账户,关键要看实际转化率。这些迁徙的用户中,有73万人最终购买了金融产品,实现销售额102亿元。

一账通在做账户整合的同时,为用户提供名为“财富体检”的资产配置评估,当用户现金类资产比重过高时,一账通会提出你应该适当调高权益类资产。这个时候一账通就开始为平安集团旗下其他的资产供给方引流。也就是说,所谓“财富体检”生成的是一个可以让客户购买相关资产的场景。除了财富体检,一账通里的行车违章记录查询、房产估价等功能,也可以生成场景,比如更换车辆或续车险,再比如房屋出租或二手房买卖,就会相应推荐平安集团旗下车险、屋主的寿险、房屋质押贷款等一系列其他服务。

总而言之,生成场景,就成了一账通正在做的事情。记者认为,虽然一账通在宣传口径上定位一再更换,但实质上,一账通就是平安集团客户交叉销售中枢,承担集散和再分配的作用。一账通只要先把平安集团庞大的客户有效地耕耘好,已经足以占领一席之地了。

## 申万宏源再度调低定增价格

申万宏源昨日晚间公告称,公司拟对8月28日公司2015年第二次临时股东大会审议通过的《申万宏源集团股份有限公司非公开发行A股股票方案》之发行价格及定价原则进行调整,发行价格由不低于12.3元/股调整为不低于10.07元/股,方案其他内容则不作调整。

今年8月申万国已增发底价

由此前的16.92元/股下调至12.3元/股,融资上限也由180亿元下调至140亿元。申万宏源此前表示,扣除发行费用后,将把不超过110亿元对证劵子公司申万宏源证券进行增资,补充其资本金;剩余资金补充申万宏源产业投资管理有限责任公司、申万宏源投资有限公司的资本金和公司的营运资金等。(杨卓卿)

## 推进国际化进程 开拓跨境金融服务

华夏银行在港设立代表处



华夏银行香港代表处11日在香港国际金融中心正式开业,标志该行跨境业务迈出重要一步。

华夏银行香港代表处是该行在境外设立的第一家代表机构,主要业务活动包括为在港客户提供境内外联动金融服务。此外,将通过与政府、金融监管部门及同业的沟通往来;深入了解当地经济、金融市场及有关法律法

规以及组织培训等工作,为未来在香港设立分行进行铺垫。

华夏银行香港代表处首席代表孙璐表示:近年来两地经贸交流频繁,许多内资企业在港设立分支机构,业务和客户的快速增长让内资企业对银行的综合性金融服务需求亦愈来愈大。华夏银行看准香港作为国际金融中心及混合型离岸金融市场的优势,于香港设

立代表处,可充分让华夏银行发挥身处国际金融市场的信息和产品优势,同时透过内外联动,全面覆盖跨境客户上下游产业链和交易链的需要,共同构建本外币贸易金融服务体系,从而提高总体收益,实现境内外客户的双向开发。

华夏银行国际业务发展迅速,贸易融资客户基础良好,目前在香港地区的代理行有104家。随着国际结算量的持续攀升及与对港业务的密切往来,客观上要求银行具备更便利、更经济、更快捷的境内外业务联动机制和功能,而这正是华夏银行在港设立机构的内在动力。

华夏银行在港成立代表处,将有助于该行更好地参与国际金融市场,更加有效地学习国际先进的经营理念和管理方法,进一步推动与国际同业间的交流与合作,有效提升自身业务发展与经营管理水平。同时,华夏银行将凭借多年服务客户的经验和自身发展优势,充分发挥香港代表处的作用,加强与当地政府、金融监管机构及同业的沟通联络,深入

了解当地经济、金融市场及有关法律法规,为内地与香港两地的客户提供贸易往来咨询和市场调查等服务,增进银企间的沟通与交流,同时通过内外联动全面覆盖跨境客户上下游产业链和交易链的需求,共同构建本外币贸易金融服务体系,从而实现境内外客户的双向开发,为下一步设立香港分行做好积极准备。

据了解,华夏银行国际业务始于1992年,经过23年的发展,已形成特色鲜明的多元化国际金融服务体系。2010年,该行整合金融产品,打造“环球智赢”国际金融服务品牌,面向大中型企业与中小型企业,在业内率先提出了“专家+伙伴式服务”和“专家+教练式服务”两套服务模式,引发业界关注。

目前,华夏银行已与境外1522家银行建立代理行关系,代理行网络已覆盖全球115个国家和地区。通过为进出口企业提供国际结算、跨境人民币结算、外汇担保、贸易融资等全方位产品和服务,大力发展跨境人民币业务,助推中国企业的海

外发展。此外,通过与国际同业建立代理行关系,支持人民币离岸中心建设;与同业单设、互开本币结算账户拓展人民币清算网络;与代理行通过客户互荐,为中外企业搭建全新的国际金融服务平台,不断为“走出去”企业拓宽国际资源。

在与国际金融机构合作方面,2008年以来华夏银行与法国开发署、世界银行等机构合作,通过转贷款为企业节能环保提供融资支持,在节能减排项目运作经验以及风险管理、流程操作等方面的专业能力持续提升,绿色金融服务已涵盖能效融资、清洁能源融资、环保金融、绿色装备供

应链融资等领域,环境受益区域遍布全国山东、河北、江苏等多个省市。

作为全国第五家上市银行,近年来华夏银行资产规模稳步增长,盈利能力持续提升,业务结构不断优化,保持了良好的发展势头。在2015年7月出版的英国《银行家》杂志世界1000家大银行评选中,华夏银行按照一级资本和总资产计算分别排名第81名和第79名。同时,华夏银行在全国中心城市设立了38家一级分行,营业网点超过730家,形成了“立足经济发达城市,辐射全国”的机构体系。(CIS)



华夏银行香港代表处首席代表孙璐发言。