

A股将迎首家金融租赁企业

江苏金融租赁递交A股上市文件 拟发行不超7.8亿股

证券时报记者 马传茂

A股市场将迎来首家金融租赁企业。日前,江苏金融租赁股份有限公司正式递交首次公开发行(IPO)招股说明书,拟于上交所上市,发行不超过78221.68万股。

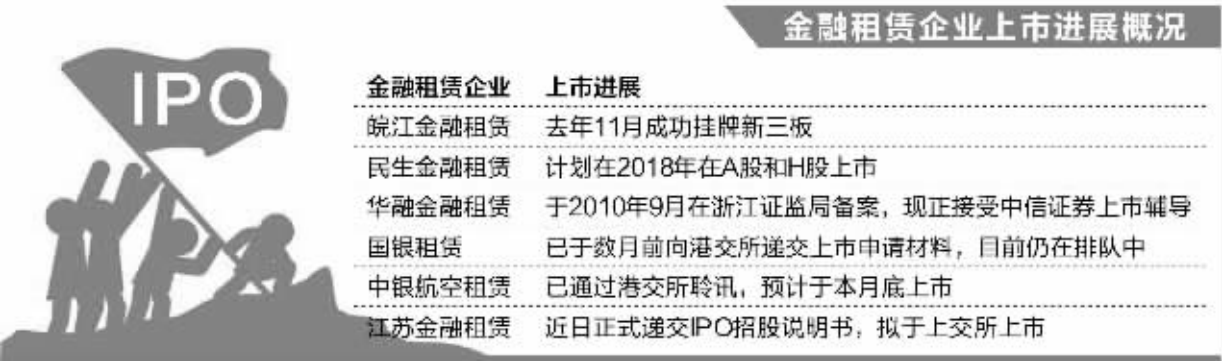
此前仅有海航旗下的皖江金融租赁登陆全国中小企业股转系统(新三板)。江苏金融租赁如果成功实现A股上市,将成首家登陆国内主板市场的金融租赁企业。

拟发行不超7.8亿股

招股书显示,江苏金融租赁计划发行股数不超过发行后总股本的25%,即发行上限为78221.68万股,所募资金全部用于补充资本金。

该公司主营业务为融资租赁,主要服务的行业涉及医疗、教育、工业制造、农业机械等。截至2015年末,公司应收融资租赁款总额在医疗领域比例为42.65%,在医疗、教育、水务和公用事业领域比例合计为83.50%,行业集中度较高。

截至目前,该公司控股股东为



江苏交通控股,合计直接和间接持股比例达49.69%,其实际控制人为江苏省国资委。于2008年8月投资入股的南京银行目前持股26.86%,为该公司第二大股东。

江苏金融租赁成立于1985年6月,原名“江苏省租赁有限公司”,是全国最早的专业性金融租赁公司之一。该公司于2014年整体变更为“江苏金融租赁股份有限公司”。

去年净利增逾20%

数据显示,截至去年末,江苏金融

租赁总资产较年初增长22.95%至327.65亿元,其中应收融资租赁款在生息资产中占比高达98.09%;去年全年该公司实现净利7.32亿元,同比增20.87%。

在负债结构中,金融租赁公司主要融资途径除资本金和银行借款外,还包括同业拆借、发行债券及资产证券化等。江苏金融租赁负债来源以金融债和同业拆入的短期资金为主。截至去年末,该公司拆入资金162.22亿元,在付息负债中占比近六成,同一时点的银行借款余额仅为26亿元。

根据战略规划,除现有主要服务行业外,江苏金融租赁着重将厂商租

赁培育为新的业务增长点,这主要基于该公司股东法巴租赁在厂商租赁方面提供的客户渠道支持和技术支持。

金融租赁业上市潮起

截至去年末,国内共有金融租赁公司47家,还有多家金融租赁公司处于筹建状态。从股东结构看,大部分金融租赁公司均由商业银行控股或持股,尤其近两年,地方银行非常热衷于发起金融租赁公司。

但与部分融资租赁公司在主板、新三板挂牌上市不同,资本市场迟迟

未见金融租赁公司的身影。

资深业内人士认为,一方面是因为金融租赁受银监会监管,属于非银金融机构范畴,且由于12.5倍杠杆及类贷款模式的存在,引发不确定性风险;另一方面,多数金融租赁公司由金融机构作为主要股东,且与股东及其他业务间存在较多资金往来,导致其资金的独立性难以保障。整体而言,监管层对于金融租赁公司上市的态度仍偏谨慎。

不过,从去年下半年开始,无论是监管政策还是监管层表态,都在实质性地推动金融租赁企业的上市步伐。

去年11月,皖江金融租赁成功挂牌新三板,成为首家登陆资本市场的金融租赁企业。民生金融租赁也传出上市消息,计划在2018年成功在A股和H股上市;华融金融租赁于2010年9月在浙江证监局备案,现正接受中信证券上市辅导。

此外,国开行旗下租赁业务子公司国银租赁已于数月前向港交所递交上市申请材料,拟发行不超过36.65亿股H股,目前仍在排队中;中国银行控股的中银航空租赁则已通过港交所聆讯,预计将于本月底上市。

投资者应审慎选择私募基金产品

编者按:为提高投资者对私募基金的认识,提升风险意识和自我保护能力,证监会将以“正确认识私募,远离非法投资”为主题,组织开展私募基金投资者权益保护教育专项活动,推动私募基金投资者保护工作不断深入,促进私募基金行业健康发展。

证券时报记者 程丹

来自四川证监局的消息显示,2015年3月,G证券公司作为托管公司与Y投资公司签署XX对冲基金”托管协议,并向其提供多份盖有公章的空白基金合同文本,以便在募集资金过程中使用。该“对冲基金”的投资者多为Y公司高管及员工的亲友或熟人。同年6月,2名投资者前往G公司查询基金净值,却被公司负责人告知,合同中约定的托管账户未收到客户认购款。

双方公司经交涉后发现,原来Y公司将基金合同文本中原募资托管账户页替换为Y公司自有银行账户页。四川证监局在接到线索后派人前往G公司核查,证实Y公司确将合同托管账户篡改为己有银行账户,并违规将客户投资款580万元划转至公司高管及关联自然人银行账户挪作他用。在持续的监管高压下,Y公司最终将580万元的投资款全部退还给投资者,并向G公司归还全部基金合同文本。

本案是私募基金领域违规挪用基金财产的典型案列。四川证监局相关人士分析,首先,Y公司借助“基金财产由证券公司托管”,骗取投资者信任。Y公司借与国内知名证券公司进行托管合作之机,获得了盖有证券公司公章的空白基金合同文本,但实际上并未按约定将资产交托管方保管,只是以托管的说法骗取投资者信任。其次,借助“对冲基金”概念,迷惑、吸引投资者,Y公司利用国内投资者对对冲基金缺乏了解,使用看起来“高大上”的“对冲基金”概念“包装”产品,以此迷惑、吸引投资者。再次,利用私募基金合同签订中的漏洞,挪用基金财产,Y公司利用了托管方的信息不对称以及从托管协议签订到募资成功的时间差,擅自篡改合同内容,与不知情的投资者签署了所谓的“三方协议”,并大胆挪用基金资产。最后,利用熟人关系麻痹投资者。

该人士指出,投资者应审慎选择私募基金投资,并在投资过后对私募基金管理机构和托管机构给予持续关注和监督,一方面要从自身实际出发,在满足合格投资者标准的前提下选择与自己风险承受能力相匹配的产品,另一方面,还可以多方了解私募基金管理人以往业绩情况、市场口碑以及诚信规范情况,在查看合同时,要注意合同约定的权利义务是否合理,合同是否完整、是否存在缺页和漏页等异常,并持续关注私募基金产品投资、运行情况,要求私募基金管理人按约定履行信息披露义务。

私募基金投资者问答

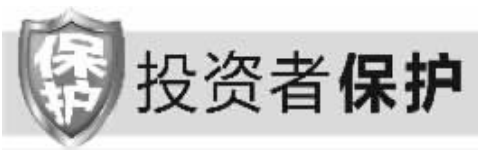
如何了解私募基金的基本信息?

为方便广大投资者对私募基金信息进行查询,中国基金业协会在官方网站上搭建了私募基金分类公示平台,按照私募基金管理人登记的信息对私募基金进行分类公示。

私募基金管理人分类公示网址 <http://gs.amac.org.cn/amac-infodisc/res/pof/manager/managerList.html>

私募基金管理人综合查询网址 <http://gs.amac.org.cn/amac-infodisc/res/pof/manager/index.html>

私募基金公示网址 <http://gs.amac.org.cn/amac-infodisc/res/pof/fund/index.html>
证券投资基金托管人名录(2015年6月)链接http://www.csre.gov.cn/pub/zjhpbl/G00306208/2015074/20150715_281054.htm



盘活同业资产负债 平安银行“行E通”三度进阶

业务交易量呈几何倍数增长,今年一季度已突破1.13万亿

证券时报记者 刘筱筱

在利差收窄和资产质量不断下行的银行盈利换挡期,同业业务对于改变银行高资本消耗经营、提升对合作机构客户负债的定价能力、放大资金成本优势的作用毋庸置疑。近两年来,这成了一批商业银行以不同路径加码同业业务的内在逻辑。

作为盘活同业资产的线上交易平台,平安银行“行E通”旨在对合作金融机构资产、负债、产品进行有效再分配,仅今年一季度的交易量就已突破万亿大关。

三度进阶

在平安银行金融同业事业部总裁沈彦炜看来,同业业务的核心是对金融市场的资源进行良性再配置,“资源”包括合作金融机构的资产、负债和产品各层面。

事实上,行E通对自身定位的演化历程,一定程度上代表了目前我国商业银行对同业业务不断加深的理解。沈彦炜介绍,行E通至今共经历3个发展阶段,2013年是一个分水岭。

第一阶段是行E通的前身,可以追溯到深发展时期。从2008年到2013年,行E通业务模式归结为金融牌照的让渡。

起步时想法很朴素,就是我们有三方存管资格,而有些银行没有,我就把接口开放给有需求的银行。”沈彦炜直言,当时平台并没有像其他金融机构一样去大力拓展这项业务,才使得当兴业银银平台已经对接100多家银行专户时,深发展才对接十几家。

深发展让渡的牌照还有黄金交易资格。虽然之后的5年内,整合后的平安银行只能将一些市场“如三方存管、代理结算”拱手相让,但与其与兴业银行,却是国内最早以独立平台试水同业业务的商业银行。

第二阶段是2013年至今,行E通正式成型。在监管对银行资产负债表管理趋紧、互联网技术对银行业务架构的更深层次改造以及平安银行四轮驱动(公司、零售、同业、投行)战略设定的三重因素下,行E通的定位由金融牌照的让渡,演变成了对资产负债表的延伸。

如果行E通始终只是为其他银行的客户提供三方存管、黄金交易等业务资格,肯定没法在平安银行里作为四轮驱动的主轴。同业业务是有一定的资产负债吞吐能力的,所以行E通开始借助互联网为机构客户进行资产负债表管理,并以此扩大自身



的资产负债表。”沈彦炜剖析。

这一阶段,行E通的业务交易量呈几何倍数增长,2014年全年完成2606亿,2015年已经翻了几番到1.18万亿,今年仅第一季度就已经突破1.13万亿。

第三阶段是从今以后,“行E通”的定位将服务于平安集团个人综合金融服务商的整体战略。

行E通会慢慢回到一个向合作机构提供产品,让合作机构把产品销售给个人客户的定位。这跟第二阶段的区别在于,第二阶段行E通只要把产品销售给有需求的合作机构就可

以了,合作机构怎么处置跟平安银行没有太大关系;但是到了第三阶段,平安银行是主动关注合作机构的个人客户需要什么,平安银行再去配置并输出什么。”沈彦炜说,这对于平安银行和合作机构双方的壮大,都有着推动作用。”

同业驱动载体

在利差收窄和资产质量不断下行的眼下,同业业务对于改变银行高资本消耗经营、提升对合作机构客户负债的定价能力、放大资金成本优势的作用,已在众多银行2015年财报非息

收入的大幅增长中得到深刻体现。

以平安银行为例,2015年该行实现非利息净收入300.64亿元,同比增长47.65%,在营业收入中的占比由2014年的27.74%提升至31.26%。其中,中间收入等指标均较2012年底翻了一倍有余。

无怪乎平安银行对自己还亮丽的年报数据的解读是“三年再造一个平安银行”。

作为平安银行同业业务的线上交易平台,行E通尽管只是平安银行四轮驱动战略(公司、零售、同业、投行)下设的四个载体(借记银行、口袋银行、橙e

网、行E通)之一,仍不失为国内商业银行对经营模式转型的一种探讨。

沈彦炜深信,行E通的业绩贡献将会和其业务交易量一样,呈几何倍数增长。由于是双向开放的综合服务平台,所以,行E通除了代理第三方存管、线上存放、理财代销等传统同业合作外,还提供资产证券化(ABS)合作、资管计划等与其他金融机构及行内其他各业务部门联动的业务内容。

有业内人士表示,在创新业务井喷的眼下,行E通的业务体量和对平安银行同业业务的驱动,已不容小觑。