

南京银行 8 年设 40 家分行 高速扩张后陷资金困局

■ 本报记者 王莹

3月14日,南京银行公告称,中国证监会发行审核委员会审核通过了其80亿元的非公开发行A股股票的申请。此次增发对象不超过10名,所募资金用于补充资本金。

如此大规模的“补血”,也让外界对南京银行的资金充足率产生担忧。

有专家透露,作为植根长三角的城商行,南京银行自2007年起就一直在高速扩张,这必然会面临巨大的资金压力。

南京银行 持续八年规模扩张

“公司业务正处于稳健、快速的发展时期,信贷规模不断增长,资本消耗持续增加。”南京银行这样解释此次定增的原因。

《中国企业报》记者了解到,2007年2月,南京银行设立了第一家异地分行——泰州分行,正式迈入异地扩张阶段。自此以后,南京银行的扩张步伐未停止过。

过去几年中,南京银行大约以省内每年3家、省外每年2家的速度进行规模扩张,已陆续在上海、北京等省外区域开设分支机构。照这样测算,南京银行在八年的规模扩张中开设了近40家分行。南京银行此前还表示,如果条件允许,还会考虑去中西部地区开设分行。

南京银行董秘办负责人表示,2014年南京银行镇江、宿迁两个分行先后开业。标普预计,在接下来的两年内,南京银行的业务仍会以较快速度发展,虽然速度可能略有放缓。

据业内人士透露,南京银行2015年还将成立两个分行,分别是连云港分行以及徐州分行,并力争争取淮安分行今年开业。“连云港分行已于3月25日开业,徐州分行预计下半年开业。”该人士表示。

“南京银行自2007年就一直在高速扩张,这必然会面临巨大的资金压力,如果不募或者定增,仅靠内生性的资本补充满足不了扩张的需求。”业内资深人士张艳军对《中国企业报》记者表示。

事实上,去年就有多个机构对南京银行的快速扩张提出质疑。2014年6月下旬,著名评级机构标普将南京银行列入“负面展望”的名单,理由是改行持续、快速的业务扩张使得其资



CNS 供图

本消耗过于迅速。

资本充足率告急 倒逼定向增发

《中国企业报》记者查阅年报发现,南京银行2009年的核心资本充足率达到17.5%,资本充足率达到19.2%,两项指标均为14家A股上市银行之首,且远高于银监会当时对于7%的核心资本充足率、10%的资本充足率要求。

但在接下来的几年里,南京资本充足率却逐年下降。

根据该行2014年三季度报,一级资本充足率继续下降0.16%(较年初累计下降1.48%)至8.62%,是资本消耗最为迅猛的上市银行。纵向对比,2013年年末,南京银行资本充足率为12.90%,较上一个会计年度下降2.08个百分点。

“南京银行消耗过大,比如传统业务、存贷款业务都发展得非常迅速,内生性利润不足,只能借助外部的力量补充资本。定增也是为了补充核心资本。”张艳军称。

外界普遍认为,南京银行资本充足率下降与这些年网点布局太快、太宽有关系。华泰证券银行分析师林博程说,网点布局太快是南京银行资本充足率下降的其中一个原因。

“虽然南京银行资本充足率在监管部门要求的范围以内,但却逐年下

降,并逐渐接近监管的界限,面临的压力非常明显。”林博程表示。

据南京银行此前内部预测,到2016年末,该行资本充足率及核心一级资本充足率将分别下降至9.91%、8.28%水平,这意味着该行资本充足水平将低于新资本管理办法所要求的10.5%的最低红线标准。

民生证券认为,本次定增将大幅提升南京银行一级资本充足率2.5个百分点至11.56%,保证未来至少3年的发展需要。

“巴 III”框架下银行 积极补充资本金防控风险

记者了解到,根据《巴塞尔协议III》的相关要求,商业银行必须上调资本金比率,以加强抵御金融风险的能力。协议规定,截至2015年1月,全球各商业银行的一级资本充足率下限将从现行的4%上调至6%,由普通股构成的“核心”一级资本占银行风险资产的下限将从现行的2%提高至4.5%。

“从补充资本充足率方面讲,由于商业银行业核心资本充足率需要达到新《巴塞尔协议》和银监会的要求,因此增发成为必然。”华融证券策略分析师肖波认为,定向增发从长远看对银行发展较好,吸收新的战略投资者在未来就将推动股价的上升。

截至4月7日收盘,南京银行股价收至16.03,涨幅达2.76%。

社科院金融研究所金融发展与金融研究所原主任吴宏刚则表示,在规模不断扩大的情况下,风险把控相对较弱,核心资本充足率不断减少,银行板块风险较大。

业内人士表示,根据中国内地银行的巴塞尔资本充足率均高于8%的最低要求,部分银行仍然存在补充资本金的压力,尤其是在金融危机发生后,很多银行的放贷速度和放贷规模都有了明显增长,从而导致了资本的压力。从今年的数据来看,各银行也确实是在改善资本充足状况方面做出了明显的努力。

事实上,定向增发并不是银行补充资本金的唯一渠道。

“发行优先股,资产证券化等都是有效途径。”张艳军表示。

记者发现,3月26日晚交通银行发布公告,拟发行6亿股优先股,筹集最多600亿元人民币。其中境内优先股募资不超过人民币450亿元,境外优先股募资不超过150亿元。

本次发行境内优先股所募集资金在扣除发行费用后,将用于补充交通银行其他一级资本,以优化资本结构。

但有分析认为,虽然优先股呼声很高,但基于目前较高的市场利率现状以及银行股或将豁免“强制分红、累积”等条件,发行成本很高,且现在仅在少数银行中试点,因此发债融资也只是商业银行缓解资本压力的选择之一。

光大银行领銜独立子公司运作 银行拆分上市路径渐明

■ 本报记者 朱虹

光大银行近日公告称,其董事会已同意光大银行全资设立理财业务子公司,该事项需报请监管机构审批。《中国企业报》记者在采访中了解到,兴业银行的银银平台也将拆分独立,作为子公司运作。业内专家表示,银行业务分拆设立子公司大幕已经开启,该举措符合金融混业经营大趋势。

分拆最早二季度启动

记者了解到,早前中金公司就发布研报表示,为应对市场化竞争,多家银行或最快在今年二季度分拆资产,中期目标是上市。

中金公司相关专家对《中国企业报》记者表示,光大银行的公告宣布了国内银行分拆业务独立,甚至上市进程的启动。未来银行理财业务将沿着“拆分—引资—上市”的路径,带来价值重估。

“理财业务分拆可以起到很好的风险隔离的作用。”建设银行相关工

作人员对《中国企业报》记者表示,不过理财业务单独成立法人机构需要通过监管审批流程,首先要走银行内部的决策流程,然后要上报给监管部门,以启动审核程序。

华融证券分析师赵莎莎接受《中国企业报》记者采访时透露,兴业银行的银银平台也将拆分独立出来,作为子公司运作。目前兴业银行正在走相关规定流程并等待批复。

信用卡业务蠢蠢欲动

在业务分拆上市这一利好刺激下,近期银行板块指数大幅上涨,远超上证指数涨幅。业内人士分析,目前不少银行理财、信用卡等业务线条已采用事业部制管理经营,组织架构清晰,未来进一步独立上市具备可行性。

某股份制商业银行私人银行部高管对《中国企业报》记者表示,可以预见,今后银行业拆分上市将成为趋势。而且光大银行拆分的是理财事业部,今后除了理财,信用卡、私人银行业务都可以进行拆分。

对此,赵莎莎认为,促使银行股暴涨的因素还有获得券商牌照的传闻,而未来银行将部分业务分拆上市以及有望获得券商牌照,都符合金融混业经营大趋势。分拆上市是将具有较成熟业务的事业部分拆出来,进行相关风险隔离,使其独立经营、自负盈亏,在充分市场竞争的环境下,促使相关业务能够更好的发展,给银行股东带来相应丰厚回报。特别是发展较为成熟、利润相对丰厚的理财业务部。

理财事业部已成为上市银行最赚钱部门。赵莎莎向记者表示,现在国内民众理财意识逐步增强,大多都不会像之前一样只是存款。而且过去银行很多理财业务由于政策限制都做不了,现在随着业务范围的拓展,银行可通过证券、信托等多渠道做理财业务,投资范围有很大拓展,也吸引了很多客户。此外,银行还具有渠道优势,网点众多,接触客户较多。

顺应混合所有制改革

分析人士表示,银行业混合所有

制改革虽然是大势所趋,但需经历一个较长过程。目前看来,商业银行的理财、信用卡、私人银行等业务较为市场化,作为银行的部门,其运作比较成熟,分拆成立独立子公司没有太大技术层面障碍。华泰证券银行研究员张帅表示,如果银行资产分拆得以实施,对银行估值的确定性会有相当大的提升。

上述股份制商业银行私人银行部高管表示,理财、信用卡、私人银行等业务较为市场化,银行顺应混合所有制改革浪潮,将企业资产分拆成立独立子公司,在一定程度上会增加各类型业务的市场竞争力,也会提升银行管理效率。

赵莎莎指出,一直以来,银行的组织管理架构都在调整,从最开始的“总行—分行—支行”体系,到目前流行的事业部制运营以及探索中的子公司模式。所有的调整都是从盈利能力、执行效力以及风险隔离角度考虑的。子公司模式因为独立在市场中运作,盈亏意识增强,风险隔离程度也最高。

互联网金融

深耕大数据 第三方支付走出工具时代

■ 本报记者 郭奎涛

长期以来,作为互联网金融最早的一种业态,除支付宝外,多数第三方支付仍长期停留在支付工具层面。如今,随着支付数据的价值逐渐被挖掘,第三方支付开始向供应链融资、客户理财、P2P网贷、征信等更多的金融业务拓展。

多数公司长期停留支付层面

在中国数百家第三方支付公司中,支付宝无疑是个另类,不仅在于其难以匹敌的体量,更在于其不断衍生的金融业务。

基于支付宝积累的交易数据,阿里巴巴集团先是成立了小贷公司,为平台上的卖家提供融资服务;后来又与支付宝和基金公司打通,这在一夜之间成就了余额宝和理财业务;其它的还包括为消费者提供“信用支付”,一种可以分期的小额信贷产品。

与支付宝相比,多数第三方支付公司虽然也在持续拓展业务,包括丰富支付场景和行业支付整体解决方案,也有公司在探索支付加营销的行业服务业务,却始终停留在支付层面,鲜有涉及其它金融业务。

另一方面,支付的价值已经被非支付公司所注意,最明显的体现在京东商城关闭支付宝接口事件上。

“支付是整个交易闭环的关键,平台所有的数据都会留在支付环节上,一旦支付被别人控制,它就掌握了你公司的核心,包括你现金流量、信用情况等等。这就是为什么京东必须要关掉支付宝,并收购网银在线来自己的支付公司。”有京东商城前高管说。

推出自己的支付产品之后,京东集团的金融业务上也在大步前进,相继推出了供应链金融、财富管理、消费金融以及众筹等四大业务线,在这些新型金融业务的发展中,支付环节积累的大数据无疑功不可没。

新的金融业务不断涌现

进入2014年,随着第三方支付公司高层谈及大数据的频率日益增加,这些公司在支付基础上拓展的新的金融业务也在不断出现。

快钱公司董事长兼CEO美国光即表示,互联网金融的核心就是数据,数据的规模、有效性和运用分析数据的能力决定了互联网金融发展的竞争力,数据的真实性则关乎互联网金融下所有衍生商业模式的风险。

而第三方支付恰恰积累了海量的覆盖全、质量高的交易大数据。

目前,快钱已经开始探索支付与各种场景的叠加,以支付为基础,利用信息流和资金流的整合叠加创造更多有价值的服务,除了传统的支付营销解决方案,支付跨界叠加财务、金融等整体的金融服务平台正在逐步落地。

易宝支付CEO唐彬也强调说,“支付是互联网金融先锋,也是互联网金融的基石。而且未来,支付企业将扮演互联网金融创新的主导力量,因为,支付是交易的核心环节,是真实大数据基础,是天然的信任中介,还拥有闭环的商户资源(理财+融资)。”

鉴于大数据的重要价值,从2014年开始,易宝支付以平均一月一次的频率,发起并主导了涵盖互联网金融、居民日常生活、支付与创新等领域的系列“易宝调研”,为行业和企业提供决策。据悉,易宝调研2015年将会持续,并逐渐形成一种机制。

征信成业务拓展新方向

整体来看,第三方支付公司涉足的金融业务主要局限在供应链金融、基金理财等传统金融业态,新兴的互联网金融形态也有零星涉足,例如众筹、P2P等。

一些支付公司的做法是将第三方P2P平台接入供应链服务体系,作为融资渠道之一,也有的如海科融通则是直接成立了一家P2P网贷众信金融,利用支付平台积累的大数据建立风控模型,为平台商家、消费者提供融资和理财服务。

而记者了解到,第三方支付公司拓展金融业务的另一个主要方向即是征信。

今年1月央行允许进行个人征信业务准备工作的8家机构中,有4家即与第三方支付公司密切相关,包括支付宝的兄弟公司芝麻信用管理有限公司、财付通的兄弟公司腾讯征信有限公司以及拉卡拉旗下的拉卡拉信用管理有限公司和北京华道征信。

其中,北京华道征信即是易宝支付在去年年底与银之杰、北京创恒鼎盛科技有限公司成立的合资公司,易宝支付出资1500万元,占合资公司30%股权。

暂时还没有看到快钱公司涉足征信业务的迹象,但是,日前快钱副总裁王玉宣布从快钱离职,转战互联网征信业务,新东家为亿微数据有限公司,一家注册在上海,由多家具有资深行业背景的公司联合投资成立致力于从事个人以及企业征信业务的征信专业公司。

唐彬认为,易宝支付掌握的大量支付数据为征信业务提供了基础,还专门成立了大数据服务公司易宝天创,计划将征信业务打造成征信行业的开放平台。