

上海农商行首发过会 A股中小银行持续扩容

□本报记者 黄一灵

11月26日,证监会宣布上海农商银行首发获通过。若年内能完成上市,它将成为今年A股第二家上市银行。

Wind数据显示,目前仍有16家银行在A股IPO排队中,其中13家审核状态为“已预披露更新”,3家为“已反馈”,农商行占比超过六成。业内人士认为,中小银行有广阔发展空间,应有序推进具有一定资产规模及抗风险能力、公司治理机制比较健全、有一定经营特色及区域影响力、专注主营业务的中小银行上市。

资产规模近万亿

上海农商银行成色几何?从资产规模来看,截至2020年9月末,上海农商银行资产总额达9718.71亿元,接近万亿元大关。从业绩来看,2017年至2019年,上海农商银行的营业收入从179.21亿元增至212.71亿元,复合年增长率为8.95%;归属母公司股东的净利润从67.69亿元增至88.46亿元,复合年增长率为14.31%。上海农商银行2020年三季报显示,其今年前9个月实现营业收入153.59亿元,净利润为60.53亿元。资产质量方面,2017年-2019年,上海农商银行不良贷款率分别为1.30%、1.13%、0.90%;拨备覆盖率分别为253.60%、342.28%和431.31%。上海农商银行招股说明书显示,该行拟登陆上交所,拟公开发行股票数量不低于发行并上市后总股本的10%(含10%),且不超过发行并上市后总股本的25%(含25%),即不低于9.64亿股,且不超过28.93亿股。募集资金方面,上海农商银行本次发行上市所募集的资金扣除发行费用后,将全部用于补充该行核心一级资本,提高该行资本充足水平。资产充足率方面,2017年至2019年末,上海农商银行核心一级资本充足率分别为10.96%、12.69%、12.59%;一级资本充足率分别为10.97%、12.70%、12.62%;资本充足率分别为14.27%、15.86%、15.57%。截至2020年9月末,该行核心一级资本充足率为11.50%,一级资本充足率为11.50%,资本充足率为14.28%。

扫清股权“障碍”

上海农商银行冲刺A股始于2018年。证监会网站显示,2018年12月,上海证监局发布上海农商银行辅导备案基本情况表。2019年6月,监管部门接收了上海农商银行《首次公开发行股票并上市》相关材料;随后,证监会正式受理。2020年4月,证监会公布对上海农商银行IPO的反馈意见。同年7月,上海农商银行更新招股说明书。值得一提的是,股权结构一度是上海农商银行上市的“拦路虎”。早在2019年6月,上海银保监局在《关于同意上海农商行在境内公开募集股份并上市交易股份的批复》中要求,该行在发行A股上市前必须完成相关股权问题的整改工作,将单一非银行股东及及其关联方的持股比例压降至10%(含)以下。截至2020年3月末,上海国际集

团有限公司(简称“上海国际集团”)持有上海农商银行总股本的5.55%,其全资子公司上海国有资产经营有限公司(简称“上海国际资管”)分别持有该行总股本的9.22%和3.69%,三者合计持股比例占总股本的18.46%,为该行合并第一大股东。

然而根据《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》相关规定,单个境内非金融机构/非银行金融机构及其关联方合计投资入股比例不得超过农村商业银行股本总额的10%。在今年7月,这一上市“障碍”被扫除。上海银保监局7月6日发布公告,同意上海久事集团受让上海国际集团持有的上海农商银行4.13亿股股份,受让上海国际资管持有该行的3.20亿股股份,合计受让7.34亿股股份。本次股权变更完成后,上海久事集团持有上海农商银行7.34亿股股份,占该行总股份的8.45%。

这意味着,本次股权变更完成后,上海国际集团合并持有上海农商银行的股权比例将降至10.01%。因此,在业内人士看来,本次上海农商行进行股权变更,就是在为上市扫清“障碍”。

上市农商行有望继续扩容

据记者统计,目前A股37家上市银行中,有8家是农商行,分别是紫金银行、张家港行、渝农商行、无锡银行、苏农银行、青农商行、江阴银行和常熟银行。这意味着,已过会的上海农商行或将成为A股第九家上市农商行。在上市农商行面前,上海农商行无疑是“巨头”般的存在。从资产规模来看,8家上市农商行中,资产总额超过上海农商行的仅有渝农商行。证监会数据显示,除去已过会的上海农商银行和重庆银行,目前还有16家银行在排队冲刺A股IPO。其中,兰州银行、江苏大丰农商行、马鞍山农商行、东莞银行、广州农商行、广州南海农商行、广东顺德农商行、浙江绍兴瑞丰农商行、厦门农商行、亳州药都农商行、江苏海安农商行、江苏昆山农商行、齐鲁银行13家银行的审核状态是预先披露更新。湖州银行、广州银行、重庆三峡银行三家银行的审核状态是已反馈。从银行类型来看,在上述16家“排队”银行中,农商行就有10家,占比高达62.5%。这或许意味着,接下来将迎来农商行上市热潮。业内人士认为,中小银行有广阔发展空间,上市能促进公司治理机制进一步完善,有效夯实资本实力,应有序推进优质中小银行上市。



新华社图片 制图/王建华

发挥金融力量 银保机构助力构建新发展格局

□本报记者 欧阳剑环

11月26日,多位金融机构人士在第264场银行业保险业例行新闻发布会上表示,在推动构建“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”过程中,金融机构要把握金融发展新机遇,在优化资源配置、服务实体经济中发挥更大作用。

推动科技创新

在推动科技创新方面,金融业对支持科创企业发展,加快推动制造业企业创新发挥了重要作用。国家开发银行副行长周清玉介绍,近年来,国开行持续优化金融服务,例如加大“投资债租证”综合金融服务力度、通过转贷款方式支持中小制造业企业等,大力支持集成电路、大飞机等先进制造业,前瞻性、战略性新兴产业领域和共性技术创新领域,以及传统制造业改造和转型升级。上海浦东发展银行行长潘卫东介绍,该行一直致力于探索科技金融服务新模式,助力培育具有市场竞争力的优质科技型企业,推动国内产业发展高端化。截至2020年三季度末,已服务科技型企业客户超过3.8万户,较年初增长7.73%;科技型企业贷款余额超过2300亿元,较年初增长27.6%。

在保险业方面,中国人民保险集团总裁王廷科表示,要坚守金融保险服务本源,以服务实体经济为宗旨,不断完善支持战略性新兴产业、先进制造业和科技创新的保险产品体系,在强化保险保障的同时,加大新型基础设施投资,扩大交通、能源以及战略性新兴产业投资,发挥好保险资金在直接投融资体系中的作用。

王廷科强调,要深刻把握社会经济结构变化和保险需求多样化趋势,加快加强非车险业务的高质量发展,

更加重视普惠性保险业务的开发拓展,服务实体经济“补短板”弱项,加大对民营小微企业、农村农业发展、创业创新等方面的保险和融资支持。

服务高水平对外开放

新发展格局不是自我封闭的内循环,而是更大范围、更宽领域、更深层次对外开放。在王廷科看来,高水平对外开放将成为中国保险业的鲜明特征。一方面,保险业对外开放大门将越开越大,将有越来越多外资机构进入中国,分享中国保险市场发展红利;另一方面,将有更多的国内保险机构“走出去”,参与国际竞争,融入全球市场。“我们深入推进保险供给侧结构性改革,不断强化服务功能,加大产品创新力度,积极推动国际化发展,延伸海外服务网络,重点为共建‘一带一路’高质量发展提供有力保障。”

今年,中国首个自贸区——上海自贸区迎来挂牌七周年。潘卫东介绍,作为最早推出上海自贸区以及上海自贸区临港新片区金融服务方案的银行,浦发银行在拓展FT账户功能、扩大人民币跨境使用、创新外汇管理体制、推进利率市场化、建设面向国际的金融市场、大宗商品交易、联动科创中心建设等方面实现创新。截至三季度末,浦发银行已为超过4000家客户提供了高效的本外币一体化自贸账户服务,搭建跨境双向资金池260多个,为近200家客户提供跨境便利化服务,客户涵盖新兴互联网、生物医药、集成电路、人工智能等国家重点支持产业的客户。在支持“一带一路”建设方面,周清玉表示,国开行重点支持基础设施互联互通、产能合作和同业合作。截至目前,国开行国际合作贷款余额是2450亿美元,其中在“一带一路”65个国家,贷款余额是1560亿美元。

债券市场 融资环境尚待修复

□本报记者 张勤峰

本周以来,债券市场企稳运行态势明显,利率债券保持平稳,信用债市场波动显著收窄,个券暴涨暴跌现象大幅减少。但在一级市场上,债券推迟发行或发行失败的案例依然不少,表明市场信心重建及融资环境修复还需要一定时间。

事件处置取得进展

26日,永煤违约事件有新进展。永煤控股公告显示,“20永煤SCP004”和“20永煤SCP007”违约,客观上触发交叉保护条款约定情形,触发情形发生之后有10个工作日宽限期。永煤控股称,将尽可能在宽限期内与投资人达成和解。继“20永煤SCP003”违约之后,本月23日,“20永煤SCP004”和“20永煤SCP007”双双到期,均未能按时足额兑付。

永煤控股及其控股股东河南能化在银行间债券市场公开发行的存续债务融资工具均设置有交叉保护条款。此前“20永煤SCP003”违约已达到触发条件。在即将引发生交叉违约的最后时刻,24日“20永煤SCP003”第一次债券持有人会议结果揭晓,两项议案均获审议通过,持有人同意永煤控股先兑付50%本金,剩余本金展期270天,并豁免“20永煤SCP003”违约,避免触发永煤控股及河南能化各自上百亿元其他债券一并违约、加速到期。

“该方案为永煤后续到期债券处置提供了参考。”一位券商债券投资经理表示,考虑到永煤控股及河南能化存续债券估值大跌,若后续发行人能沿用先偿付一半本金、剩余一半展期的处置方式,获得违约债券投资人谅解的难度会小一些,也有助于缓和债券市场的冲击。

短期冲击或进入尾声

在永煤违约事件处置显现积极信号的同时,近几日债券市场陆续迎来了一些好消息。金融委会议定调债券市场发展,维护债券市场稳定,要求严厉处罚各种“逃废债”行为,保护投资人合法权益。多个相关部门出手,对近期违约的一些企业采取监管行动。央行则持续投放流动性,着手应对流动性紧张和流动性分层问题。另外,一些地方和企业通过喊话或回购等方式开展自救,河北一家大型煤企如期偿付到期债券,缓和了市场担忧情绪。

26日,利率债市场表现较为平稳,截至收盘,10年期国债期货主力合约跌0.04%。信用债市场波动继续收窄,前期一些跌幅较深的个券有所反弹。比如,天津泰达投资控股“19泰达02”涨逾8%;清华控股存续债“16清控02”涨逾5%;恒大地产集团存续债券“20恒大01”涨逾10%。

国泰君安证券发布研报称,永煤事件导致的流动性冲击进入尾声,可关注3年期AAA级债券配置机会及部分被“错杀”债券的修复机会。报告称,利率上行有顶,叠加债市风险偏好下行,配债资金将更多回流利率债及高等级信用债,调整后,3年期AAA级品种具备较强配置价值。

信心重建尚需时日

在业内人士看来,近期违约事件造成的冲击正渐渐平复,但完全消退尚需时间。一级市场上余震犹存,债券推迟发行或发行失败的现象仍旧不少。据Wind数据,11月11日至25日,全市场推迟发行或发行失败的债券达297只,原计划发行总额约1332亿元。其中,非金融公司信用类债券共103只,原计划发行总额约827亿元。有些发行人主动推迟债券发行,也有部分是由于未能筹够资金而被迫取消发行,个别债券甚至在多次延长发行时间之后仍未能够募满。

数据进一步显示,近期推迟发行或发行失败债券涉及的发行主体覆盖各主要类型企业,在国有企业发行主体中包括较多地方国有企业,也出现了部分中央企业。发行人所属行业则以资本货物、多元金融为主,此外,一些地方融资平台企业现身其中。有机构指出,截至目前,11月已是今年以来取消发行或推迟发行债券规模最大的月份,但与历史上一些违约潮发生时期的情况相比并非最严重的。另外,自11日以来,辽宁、河南两地均有发行人成功完成债券发行。

两家保险中介机构“撤离”新三板

□本报记者 程竹 实习记者 王方圆

广商保险日前发布公告称,拟从新三板终止挂牌。此前,安泰保险终止挂牌申请已获全国中小企业股份转让系统受理。2018年以来,已有8家保险中介机构从新三板陆续摘牌。新三板是中小企业融资拓宽渠道,为何保险中介机构纷纷撤离?分析人士认为,这与行业利润较低、服务费用较高、企业估值较低等因素有关。

两家公司欲摘牌

11月20日晚间,广商保险发布2020年第五次临时股东大会决议公告称,审议通过《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。11月19日,安泰保险发布公告称,公司于2020年11月10日向全国中小企业股份转让系统

报送了终止挂牌申请材料。

据中国证券报记者统计,2018年以来已有8家保险中介机构从新三板陆续摘牌,分别为华谊保险、东吴保险、中联保险、世纪保险、龙琨保险、德晟保险、汇安保险和汇中保险。2018年-2020年分别有2家、4家、2家摘牌。若安泰保险和广商保险摘牌,则摘牌保险中介将增加到10家。Wind数据显示,含安泰保险和广商保险在内,当前在新三板的保险中介机构共有25家。其中,2014年至2020年挂牌的数量分别为1家、7家、8家、5家、2家、2家、0家。

性价比不高系主因

广商保险公告称,考虑到公司目前业务发展战略规划,以及现阶段需要专注业务拓展的实际状况和信息披露成本较高、股票流动性较低、融资成本较高等因素,为进一步提升公司的决策效

率,降低成本,促进公司更好发展,拟申请在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

资料显示,广商保险于2018年挂牌新三板。该年营业收入为2395.04万元,较2017年的2052.75万元增长16.67%。然而自此之后,该公司业务收入一路下滑,今年上半年该公司营业收入573.47万元,同比降低32.63%。“保险中介机构利润单薄,而市场对保险机构的估值又太低。”某资深保险行业从业者透露,新三板上市的相关费用在100万元-200万元之间,国内保险中介公司数目众多,竞争激烈,利润微薄,挂牌上市费用成为不小的负担。某券商保险行业分析师表示,保险中介机构从新三板摘牌并非行业特性。新三板投资退出周期较长,退出路径有一定的不确定性,这导致资金回报存在很大的不确定性,保险中介机构在新三板面临“融不到钱”“中介费压力大”的双重尴尬。

优质资源稀缺

“保险中介公司融资困境反映出行业优质资源稀缺、经营高度同质化的现状。目前全国保险专业代理法人机构超过1700家,竞争相当激烈。此外,整个保险行业保费端呈现萎靡态势,对保险中介机构造成一定压力。”上述分析师表示。业内人士指出,当前保险中介行业正在经历变革。保险中介机构依靠渠道优势薅保险公司“羊毛”的单一经营模式难以为继,只有在“专”与“精”上下功夫,坚持深耕细作,推进科技与数字化转型,才能实现效能大幅提升。业内人士预计,未来的市场将会再定位、再细分,大量中小主体要走出同质化,就要探索不同的商业模式,形成自己的专业特色。具备平台型、专业型、科技化特征的第三方保险中介机构有望脱颖而出。