

# 上市方案延期 齐鲁银行IPO战线拉长

在多渠道补充资本的政策鼓励和支持下,中小银行上市热情升温,已有17家银行在A股门外排队候场。而A股上市审核时间较长,也让部分银行无奈延长上市期限。齐鲁银行近日发布公告称,董事会审议通过了将A股上市有效期延长的议案。该行从去年进入A股IPO排队序列,当前处于预先披露更新阶段,距离完成A股上市仍有一段路要走。分析人士指出,延长有效期是为了保证上市工作顺利开展,在漫长的排队等待中,齐鲁银行应加强创新,开拓特色经营领域,增强自身核心竞争力。

## 拟延长上市有效期两年

作为新三板“巨无霸”,正在转战A股的齐鲁银行颇受外界关注。齐鲁银行3月20日发布公告称,该行当日召开的董事会会议审议通过了《关于申请延长〈关于首次公开发行人民币普通股(A股)股票并上市方案的议案〉中有效期的议案》,同意将有效期延长24个月,原议案其他条款内容不变。该议案将提交股东大会审议。

上市方案的延长源自于此前规定的有效期即将届满。齐鲁银行于2018年11月21日召开了2018年第二次临时股东大会,审议通过了《关于首次公开发行人民币普通股(A股)股票并上市方案的议案》。根据该议案,该行上市方案的有效期为自股东大会审议通过之日起24个月,也就是说将于2020年11月有效期届满。而该行首次公开发行A股并上市的工作尚在进行中,为保证A股IPO有效开展,需要相应延期。

齐鲁银行相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,为保证上市工作顺利进行,参照市场通行做法,将原议案中的有效期延长24个月,并提交董事会、股东大会审议。

其实,齐鲁银行谋划A股上市由来已久。该行在2018年11月递交辅导备案材料,正式接受中信建投证券股份有限公司的辅导。为了转战A股,该行还暂停股票转让且数次延后恢复转让日期。2019年5月,山东银保监局核准了该行首次公开发行A股普通股的申请,相隔20天后,证监会接收

该行IPO申请材料。该行拟登陆上交所,发行股票数量不低于发行后总股本的10%(含)且不超过25%(含)。目前齐鲁银行处于预先披露更新状态,面临发审会审核还有临门一脚。

对此,北京科技大学经济管理学院金融工程系教授刘澄表示,齐鲁银行延长上市方案有效期,既是一个无奈的选择,又是一个理性的选择,是该行董事会基于当前形势作出的判断。延长有效期增加了选择性,便于该行管理层选择上市时机和定价。

## 投资收益大增逾14倍

近年来地方商业银行频频叩开A股大门,齐鲁银行亦筹谋转战上市。资料显示,齐鲁银行成立于1996年6月,前身是1996年在济南市16家城市信用社和1家城市联社的基础上组建的济南城市合作银行,在2015年如愿登陆新三板。在挂牌新三板期间,齐鲁银行总资产保持快速增长,2019年末资产规模突破3000亿元,达到3075.2亿元,较上年末增长15.72%。

根据该行日前披露的2019年成绩单,

齐鲁银行2019年实现营业收入74.07亿元,同比增长15.69%;归属于挂牌公司股东的净利润23.38亿元,同比增长8.61%,这一增速较2018年的6.83%有所回暖。与大多数中小银行一样,为齐鲁银行盈利作出最多贡献的仍是利息收入,该行2019年实现利息净收入57.67亿元,占营业收入的77.86%,较2018年87.37%的占比有所下降;实现手续费及佣金净收入5.56亿元,同比增长52.32%,占营业收入的比例为7.5%。

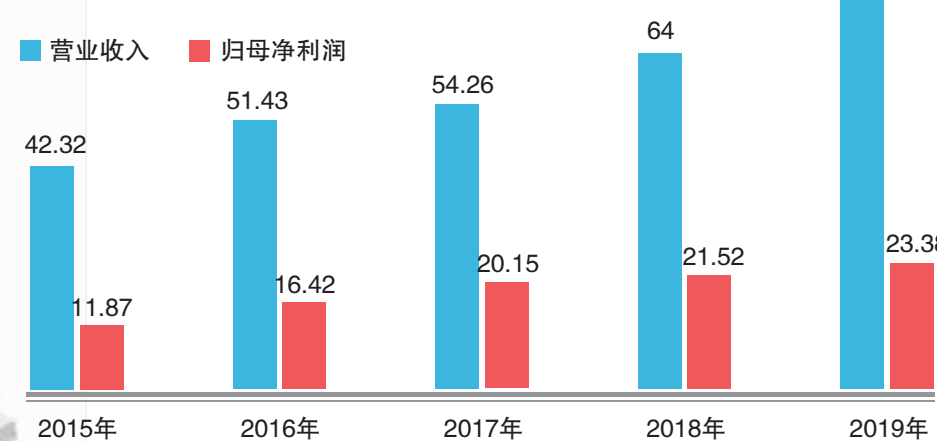
此消彼长,在利息净收入占比下滑的同时,该行投资收益占比却猛增。年报显示,齐鲁银行2019年投资收益增幅迅猛,由2018年的5067.29万元大幅增长至7.72亿元,同比增长了逾14倍,占营业收入的比例也从0.79%飙升至10.42%。

对于投资收益的大增,齐鲁银行相关负责人回应北京商报记者称,主要原因是该行2019年开始执行新金融工具准则,按照准则要求交易类金融资产利息收入纳入投资收益核算及列报;同时该行加大市场业务运作,传统债券等投资收益项目也保持了较快增长。

此外,齐鲁银行迫切回归A股,资本金

## 齐鲁银行近五年经营业绩指标一览

(单位:亿元)



压力也是重要的推动因素。截至2019年末,该行一级资本充足率和核心一级资本充足率均出现下滑,分别较上年末下降0.62和0.47个百分点至11.15%和10.16%。

首创证券研发部总经理王剑辉认为,对于中小银行而言,此前的投资收益大多基数较低,经过某一年度的强化业务和大力拓展,可能会出现高速增长的态势。另外会计核算上出现一些调整,让原来属于利息收入的业务列入投资收益进行核算,也会使得投资收益快速上涨。因此,要客观看待齐鲁银行投资收益的增速。

## 竞争对手林立

事实上,近年来中小银行上市步伐明显提速,去年已有紫金农商行、青岛银行、西安银行等6家地方银行成功登陆A股市场。A股门外候场名单也在不断增加,据证监会披露的最新数据,截至3月19日,共有17家银行排队,其中14家银行处于“预先披露更新”阶段,包括兰州银行、重庆银行、厦门银行、东莞银行等。

在上述17家排队银行中,有些银行已经等待了三年时间仍未有结果。去年成功上市的青岛银行、西安银行等多家银行从首次披露招股书到正式登陆A股也等待了至少1-2年时间,可见A股上市

之路颇为漫长。一些银行不得已延长上市决议的有效期,比如,北京农商行去年11月股东大会审议通过了A股上市有效期延期的议案;更早之前,浙商银行、徽商银行、哈尔滨银行等都延长过A股上市有效期。

在王剑辉看来,延长上市方案有效期并不是经常发生的事件,但也不是特殊事件,大多是出于技术上的考虑。因为一家企业进入发行程序,都是希望尽快完成发行,很少有需要延期的现象,所以这种延期基本上都是融资环境发生了一些突变,或者技术上出现不可抗力。

那么面对如此众多的竞争对手,齐鲁银行如何在上市中小银行中“脱颖而出”?刘澄表示,在区域性中小银行中,齐鲁银行处于中游水准。为了上市以后“不落伍”,该行需要进行深刻的变革,对收入来源、收入结构、盈利模式、营销策略、资本架构、公司治理结构等进行改造,增强自身的核心竞争力。

王剑辉指出,中小银行最重要的是找准自己的业务定位和市场定位,开拓出特色的经营领域。同时,加强创新业务的推进、创新工具的使用,监管也要在推进中小微企业融资等方面适当给予中小银行一些容错机制。

北京商报记者 孟凡霞 吴限

## BCGx陆金所报告:50%理财潜力待挖掘 智能理财缓解中国特有4-2-2家庭“理财刚需”

美股熔断、油金债集体跳水,恐慌焦虑情绪持续笼罩着全球资本市场,也让中产阶层的财富保卫需求燃到极点。但大量中国中产往往只能抽空进行一些“随意”的投资,很难获得专业顾问的针对性服务。

这一情况有望因“智能化”时代的到来而改善。3月25日,中国平安旗下的线上综合财富管理平台陆金所携手波士顿咨询发布《全球数字财富管理报告2019-2020》(以下简称《报告》),其中提到,智能化将成为化解中国中产家庭财富焦虑利器,家庭“智慧CFO”或将进入寻常百姓家。

### 焦虑下的中国中产: 缺乏财富规划

“中国中产是世界上焦虑的一群人”,这类群体多出生于上世纪80年代与90年代,他们看似有着稳定的收入与工作,却又因房贷、高教育支出活在不安与焦虑之中,成为社会中最焦虑的一群人,也被称为“焦虑的一代”。相比欧美家庭,中国式“4-2-2”式家庭指由独生子女的夫妻双方的四位老人、夫妻二人以及两个子女,普遍背负着更大的财富压力。

《报告》指出,中国拥有一个庞大且快速成长的中产阶级群体,他们的财富管理及中长期财务规划服务较国际市场更为迫切。然而,由于传统人力客户服务模式所带来的限制,过往财富管理机构往往主要服务高净值客群,大众人群很难获得针对性服务。《报告》测算,目前全球仍有超过50%的资产以现金或储蓄的形式握在客户手中,而全球大众富裕人群资产100万美元以下的客户对应的资产管理规模也仅占总数的27%,大量普通人的财富管理“刚需”长期未得到满足。

这一情况有望因智能化有所改善。《报告》认为,以大数据等智能技术为支撑、以特定生活目标为驱动的家庭财富管理与财务规划服务(即家庭智慧CFO),将是破解中国式“中产焦虑”的秘密武器。即在服务成本更低的前提下,为广大中产提供更具针对性的财富管理服务。

以陆金所为例,其在平台底层独立开发并运用KYC(Know Your Customer,了解用户)+KYI(Know Your Intention,了解意图)为核心的客户认知体系,通过实施积累和分析用户在平台端的长期行为、短期行为、产品偏好、服务偏好、使用习惯等五大类数据,运用人工智能识别和预测客户潜在意图,使得平台自动化精准向用户提供产品和服务。也就是说,每一位用户打开陆金所App都会看到不同的产品及资讯内容,帮助用户快速找到所需的产品和服务,并且伴随用户的投资和日常浏览习惯,平台会越来越“懂”用户,这种新型的智能化服务体系,甚至可以比真人客服更容易捕捉和回应用户瞬间的需求。

而这一系统,不仅比人工服务更加精准、有效,其单个客户服务成本也大大降低。据了解,目前该服务体系已经为约



1200万人提供了服务。

### 科技让财富管理更健康

智能化不仅能帮助服务变得更贴心、更实时,更重要的意义在于让金融服务变得更为安全。

《报告》指出,中国投资者普遍缺乏“投资耐心”,总希望用很短的时间(通常在一年之内)实现较为可观的回报(通常在5%-8%甚至更高),并且因为长期“刚兑”习惯,缺乏对产品最基本的知识储备和对风险的敬畏之心。

但资管新规之后,投资产品全面净值化转型,机构“刚兑”不复存在,中国财富管理机构所面对的风险管理的复杂性和重要性都达到了前所未有的高度。随着市场增速放缓,各类资产的违约概率客观上有所增加,更多资产的回报率不确定性增加。金融业务的广度与复杂性在不断提升。

《报告》指出,财富管理的核心服务逻辑就是实现KYC和KYP(Know Your

Product,了解产品)的匹配,把合适的产品与服务匹配给合适的客户。而在大数据、AI等智能化手段辅助下,可以更好地帮助避免在产品销售环节的人为主观判断和业绩利益导向等情况。从2016年起,陆金所利用KYC、KYP实施产品适当性管理,至今发现并拦截了超过300万笔风险交易(即产品风险大于用户可承受风险水平),涉及150万用户,拦截交易金额超过3900亿元。

智能化还将为中产财富管理带来更多可能,中国财富管理市场甚至有机会跨越人工投顾,直接进入大众智能投顾时代,惠及更多大众。例如,依托智能化工具,财富管理可以根据每个客户的家庭成员状况、工资收入情况、目标消费与生活状态,量身定制适合每个人生阶段的财务管理与投资规划。细到记账、支出规划、超支提醒等日常家庭收支规划服务,复杂到为达成某些特定目标(如子女教育、购置房产等)的中长期财富投资与财务规划,都可以变得更为轻松、简单,真正成为疏解中国式“中产焦虑”的有力手段。

## 助力小微企业复工复产 中信银行发行300亿元小微债

3月18日,中信银行在全国银行间债券市场成功发行2020年第一期3年期300亿元小型微型企业贷款专项金融债券(以下简称“小微债”)。这是中信银行获批500亿元小微债额度后的首次发行,募集资金将专项用于发放小微企业贷款,助力小微企业复工复产。新冠肺炎疫情发生以来,中信银行贯彻落实党中央、国务院关于商业银行为小微企业提供金融服务的要求,响应人民银行等五部委联合印发《关于进一步强化金融支持防控新型冠状病毒感染肺炎疫情的通知》中关于加强小微企业等重点领域信贷支持的工作安排,提供一系列有担当、有温度、有特色、有尊严”的最佳综合金融服务。

此次发行获得境内外投资者的高度认可与积极参与,除国有大行、股份制银行等主要投资者外,引入城商行、农商行、券商及基金公司参与认购,同时还吸引境外投资者通过“债券通”进行投资,最终全场认购倍数高达3.33倍,68家投资者成功中标,发行价格为2.75%,充分体现了投资者对于中信银行服务小微企业的支持,体现了市场对于中信银行服务品牌和稳健经营的认可。

未来,中信银行将继续贯彻落实服务小微企业的国家政策,勇于承担扶持小微企业发展的社会责任,通过发行专项金融债券等方式切实提升服务小微企业质效。

