

长沙银行IPO路上的喜与悲

七年上市破冰 转型之路难行

城商行上市潮还在继续。长沙银行上市计划日前获得当地银监局批复，七年上市路终于迎来破冰。而在分析人士看来，长沙银行上市仍需通过证监会一系列关卡，而其股权分散问题以及资产质量等问题都将拖累其上市进程。

筹备七年只差临门一脚

湖南银监局日前在其官网发布消息，称原则同意长沙银行首次公开发行A股股票，发行规模不超过10亿股。

银监局获批仅仅拉开长沙银行上市帷幕。按照此前经验，长沙银行将在数月内向证监会递交上市招股书申报稿申请上市，而在证监会还有受理、反馈会、见面会、问核、预先披露、初审会、发审会、封卷、会后事项审核、核准发行十个主要环节要完成。

北京商报记者就上市进程、股权结构、资产质量、业务转型等问题多方联系长沙银行，截至发稿，未收到该行回复。

事实上，长沙银行的上市之路并不顺畅，该行为上市已筹划了七年之久。据悉，长沙银行早在2009年就与中信证券签订上市辅导协议，迈开了上市步伐。而真正发力始于2014年，这一年长沙银行加快了上市的筹备步伐，从增资扩股到规范股权管理，动作频频。2014年底，长沙银行着手增资扩股计划，当时的增发方案显示，该行计划增发7亿股，分为两部分进行；其中向原股东中的法人股东增发3.5亿股，向新法人股东增发3.5亿股，后一部分的主要目的是引入战略投资者。

关注类贷款年增146%

而在历经“七年之痒”后，长沙银行仍面临着股权分散、资产质量等问题。年报数据显示，截至去年末，长沙银行的不良贷款为9.56亿元，较年初增长186亿元，不良率为1.03%，较年初下降0.03%。不过，值得关注的是，长沙银行2015年末关注类贷款较上年末增长了146%，次级贷款增长了58%，可疑类贷款增长了21%，几类贷款去年期末数额分别为16.25亿元、4.73亿元以及3.48亿元。

对此，北京大学经济学院金融系副主任吕随启表示，1.03%的不良率在银行业属于低水平。但是从其关注类贷款上升146%来看，该行很可能为IPO上市，在财报上玩了一些数据游戏，把一些不良资产调到其他品类之中。而实际不良率应该比其公布的要高。

北京商报记者还注意到，去年长沙银行的股本变动频繁。年报数据显示，长沙银行去年办理法人股权转让36笔，个人股权转让40笔。而这两项数据在前两年都处于个位数水平。其中，2013年，该行法人股权转让2笔，个人股权转让5笔。2014年，这两项数据分别为3笔和1笔。在吕随启看来，这种变化也是为上市做的调整。

此外，长沙银行股权分散的问题也一直存在。截至去年末，长沙银

行没有控股股东及实际控制人，第一大股东为长沙市财政局，持有股份数为6.48亿股，占总股本的21.05%。其余股东单独持股比例均不超过10%，前十名股东共计占股75.54%。据悉，为规范股权管理，该行于2015年8月15日启动股权登记托管工作，今年也多次催促其股东尽快办理股权登记托管。

在吕随启看来，股权结构问题只是公司治理结构不同。股权过于集中会存在一股独大的问题，而股权分散，缺少控股股东，容易出现经营不稳定的问题。

发力互金难解转型之忧

今年以来，长沙银行在互联网金融领域的布局颇为积极。今年2月，长沙银行上线了支付解决方案“一键付”；6月，上市公司通程控股公告称，长沙银行作为主发起人，与北京城市网邻信息技术有限公司、长沙通程控股股份有限公司，拟发起设立“长银五八消费金融股份有限公司”；11月，该行又推出了互联网消费金融产品“快乐秒贷”。

中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼表示，城商行加速在移动金融领域的技术投资和产品创新，可以扩张银行规模，增加客户黏性，提升运营效率。

而在吕随启看来，长沙银行想借助互联网金融完成业务转型并不容易。城商行目前所谓的互联网金融转型创新，更多的是一种形式，或者说在找一些噱头，为上市营造一些题材。现实状况是，地方性的商业银行经营范围有限，无论是其硬件设施，还是人才储备都有不足。

北京商报记者 崔启斌 刘双霞

· 资讯 ·

国寿财险北分破获两起诈保案件

北京商报讯(记者 陈婷婷)国寿财险北京分公司近日破获两起诈保案件。

第一起涉案险种是建筑施工人员团体意外伤害保险，被保险人为中铁二十四局集团南昌某项目部，2016年1月6日，该被保险人施工人员因工作疏忽，不慎将工地桥墩上的1吨重钢制模板滚下直接砸中第三者杨某(非该被保险人员工)头部及脚部，第三者杨某当场死亡，事后该被保险人伪造杨某为该项目部员工等出险材料向分公司索赔，经调查被识破，涉案金额60万元人民币。

第二起涉案险种是工程机械设备保险，被保险人为何某某，2014年10月27日在四川雷波县发生挖机侧翻报废和一人死亡事故，由于事故司机没有特种机械操作证，事故发生后，被保险人调换事故当司机，伪造事故过程，向分公司提出索赔并向人民法院提起诉讼，经调查被识破，现被保险人已撤诉，涉案金额81万元。分公司成功破获此两起诈保案件，挽回了经济损失。

账户时代来临 中信银行业内首推“智慧账户”

央行日前下发《中国人民银行关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》，自2016年12月1日起，同一个人同一家银行只能开立一个Ⅰ类户，如果已经开立Ⅰ类户，再新开户的，应当开立Ⅱ类户或Ⅲ类户。新规实施后，个人使用的银行结算账户将形成以Ⅰ类户为主，Ⅱ、Ⅲ类户为辅的账户体系。

为此，中信银行在业内首推“中信智慧账户”服务，以“更智慧、更安全、更超值”三大亮点，满足移动互联网下客户智能、便捷的金融服务需求。

安全，是客户对银行账户最基本的诉求。在技术上，中信银行致力于为客户打造“超级防护网”，为客户提供账户消费、转账、取现等交易限额设置功能。此外，广泛采用国内外先进技术，提升交易风险预警系统，对被判定为有风险的交易采取提醒、确认、锁定等处理，最大限度降低客户资金损失。

“智慧灵活”是“智慧账户”的核心体现，包括了智慧支付、智慧投资、智慧融资、智慧四大服务模块。

“智慧支付”的特点是“大额重安全、小额讲便捷”，旨在培养用户安全的支付习惯，防范支付风险。除央行规定的银行内异地存取现、转账免收手续费外，客户使用中信银行手机银行进行转账时，能免去一切手续费，为客户实现跨行转账的零成本。据中信银行相关负责人透露，中信银行对“智慧支付”的下一步布局，将通过打通账户间的资金、权益流通通道，在客户进行账户支付时，实现智能选择支付账户，并在此基础上支持资金归集使用、积分权益归集使用等功能。

在“智慧投资”板块，中信银行为客户提供薪金煲、智慧投资账户两大余额理财创新产品，客户设置一定的保底金额和投资不同种类基金规则后，账户资金可实现申购、投资、赎回和系统化安排，享受智能化自助理财体验。

针对智慧融资，中信银行整合公积金网贷、社保网贷两大特色产品，无需抵押无需担保，根据客户公积金和社保情况，即可为客户提供个人信用贷款，且具备实时到账和随借随还两大特点，满足客户快速融资需求。

在智慧服务领域，中信银行将为客户提供借记卡自动积分累计、借记卡增值服务积分互通、网银可为客户提供综合对账单等产品，突出账户服务特色。

兴业银行北分——活力日 随兴享

一、活动时间

2016年4月1日-12月31日

二、活动主题

活力日 随兴享

三、活动内容

活动期间，每逢周四、周六客户持兴业银行信用卡到李宁体育公司指定的北京地区23家门店消费满300元立减150元。

四、活动商户

李宁体育公司指定北京地区23家门店

发力高端客户跨境业务 树立全球服务品牌优势

中行北分持续发展个人跨境业务见成效

中国银行北京市分行日前举办了以“服务享全球 一站通天下”为主题的“中国银行全球服务2016年投资峰会”，该投资峰会吸引了各界嘉宾、知名中介机构及客户近千人参加。

英国、法国、卢森堡、澳大利亚、新西兰、加拿大、日本、泰国、新加坡及中国香港、澳门分行、大丰银行12家海外分支机构现场设置展位，为国内客户提供业务咨询和现场服务，集中展现了中行全球服务的网络优势、跨境服务平台优势和专业人才优势。

作为已经连续举办三年的大型全球投资峰会，该峰会不仅为越来越多的高净值客户提供了全面展示、推介中行带来的全球投资机遇和跨境金融服务的渠道，更是映射出该行争做首都最好银行、满足首都人民多元化投资需求的服务理念。

截至2016年三季度末，该行销售汇客户数、海外见证开户客户数、跨境客户数、金融资产等个人跨境金融业务指标均排名中行系统内前列。

联动机制日臻完善 全球服务显实力

近年来，中行北京分行着力提升海内外一体化跨境服务能力，建立了涵盖中国银行总分支行以及海外机构的业务联动机制。

海内外一体化服务首先体现在对客户需求的实时响应能力上。该行提出全球服务7×24小时响应，利用与各海外分支机构建立的微信业务交流群，实现国内外客户经理实时对接；借助全球业务培训机制的建立，紧跟市场需求，将部分海外分支机构“请回来”培训交流；并统筹组建了一支覆盖辖内各支行的全球业务“精英客户经理”队伍，确保随时随地响应、满足北京地区客户的全球金融服务需求。

因客制宜精准定位 定制服务见成效

面对北京地区高净值客户日趋多元化的全球金融服务需求，外币理财、结售汇、海外汇款、信用卡等传统基础跨境业务已无法充分满足市场需要。

为此，中行北京分行为高净值客户群打造场景化服务方案，解决客户“痛点”，开辟业务蓝海，提升市场竞争力。例如，针对低龄留学家庭客户群，主推海外见证开户、环球通信用卡、电子旅支、联合国-中国青年国际事务能力高级培养计划等产品和服务；针对跨境金融、不动产投资客户，推介沪港通、QDII基金、海外房贷等产品；针对跨境股权客户，则推广中银股权通服务方案、海外信托等服务。

跨境平台众星捧月 中行品牌赚足口碑

中行北京分行依托创新的金融产品、全球化的服务网络和专业的客户经理队伍，逐渐在北京市场上树立了“个人跨境业务首选银行”的良好口碑。“中行全球服务”的金字招牌也使众多知名留学、移民、置业等中介机构抛出橄榄枝，主动寻求合作。

此外，该行还通过定期组织举办移民税务问题咨询、海外资产传承讲座、境外上市融资法律问题讲座、全球置业风险防范、海外著名中学指南讲座等，为高端客户提供丰富的增值服务。