

# 资产超万亿 河南城商行“1+3”



## 中原银行拟吸收3家城商行

10月27日,中原银行公告称,该行拟吸收合并洛阳银行、平顶山银行及焦作中旅银行。潜在吸收合并完成后,该行将继续投入并拓展其本身的主营业务。

北京商报记者注意到,作为吸收方的中原银行本身是由鹤壁银行、开封商业银行等13家城商行通过新设合并的方式共同组建而成,于2014年12月成立。2017年7月该行正式登陆港交所,刷新国内金融机构从成立到H股上市最快纪录。而在今年9

月,中原银行刚刚告别了首任“掌门人”窦荣兴,选举了徐诺金担任董事长(资格尚待监管批准)。

而在拟被吸收方中,最为引人瞩目的则是洛阳银行,这家备战IPO已超十年的城商行,申请上市时间甚至早于中原银行成立时间。公开资料显示,洛阳银行早在2011年10月就开始进行上市辅导,截至目前已累计被辅导了56期,但因部分外部批复文件未取得等问题迟迟未能如愿IPO。

其余2家拟被吸收的银行中,平顶山银行及焦作中旅银行前身分别为平顶山市商业银行和焦作市商业银行,分别于2010年、2015

年更名为现有名称。

Wind数据显示,截至2020年末,中原银行、洛阳银行、平顶山银行及焦作中旅银行的总资产分别为7574.82亿元、2759.35亿元、1018.60亿元和1012.21亿元;以此计算,若吸收合并完成,中原银行资产规模将实现约1.24万亿元。

截至今年6月末,国内城商行中,仅7家城商行总资产超过1.2万亿元,分别为北京银行(3.06万亿元)、上海银行(2.63万亿元)、江苏银行(2.55万亿元)、宁波银行(1.83万亿元)、南京银行(1.66万亿元)、徽商银行(1.39万亿元)和杭州银行(1.29万亿元)。

对于吸收合并原因,中原银行在公告中提到,该行一直致力按照河南省委、省政府提出的“将中原银行办成一流商业银行”的发展目标,全力支持地方经济建设。因此,期望通过潜在吸收合并优化该行,并使该行能继续拓展成一流的商业银行及实现整体业务的高质量发展。

北京商报记者就合并进展和影响先后致电4家银行进行采访,其中,平顶山银行表示,暂时不方便回应,一切以正式公告为准。其余银行尚未回复。

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来,若此次吸收合并获批,中原银行的规模与资本实力将会有明显提升,业务也将有所拓展。另外,通过吸收合并有助于理顺洛阳银行的股权结构、完善内部治理,提升经营能力。从行业与地方经济看,部分中小银行吸收合并,有助于减少同业低效率竞争,减少个别中小银行风险外溢,夯实行业发展基础;同时,银行稳健经营有助于提升金融服务地方经济能力。

## 合并重组成大势

受行业加速转型叠加疫情的冲击,中小银行合并重组的案例屡见不鲜。今年5月,辽沈银行获批筹建,时隔1月,又获开业批复。9月29日,银保监会同意辽沈银行吸收合并营口沿海银行、辽阳银行,并承接营口沿海银行、辽阳银行清产核资后的有效资产、全部负债、业务、所有网点和员工。

而在辽沈银行之前,由大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行、阳泉市商业银行合并重组设立山西银行也于3月30日获批筹建,并于4月28日正式揭牌营业。

而从合并重组的方式来看主要有两种,一种是吸收合并,另一种是创设合并,其中,山西银行、辽沈银行都属于创设银行,即合并重组成立新的银行。

谈及中小银行合并重组的原因,资深金融监管政策专家周毅钦认为,中小银行资产规模偏小,历史包袱比较重,更重要的是品牌

知名度小,市场竞争力明显不强。另一方面,中小银行的创新发展和抗风险能力不足,自身的公司管理差,受到疫情冲击后更加明显。目前的重组方式一般有两种,一种是资产规模差不多大小的银行进行重组,另一种是偏大银行搭配偏小银行。无论是“抱团取暖”模式,还是“以大带小”模式,都要坚持走市场化兼并道路。

不过合并重组也是利弊共存的。周茂华表示,近年来,出现部分银行合并重组大案例,一是随着市场竞争加剧、监管环境变化等,部分中小银行合并重组,抱团取暖;二是通过市场化合并重组,希望达到1+1>2,有效化解风险,理顺股权结构,加快健全制度,完善内部治理,提升经营水平。但中小银行在合并重组中面临治理方面的挑战,如果中小银行重组后人员与管理不能有效整合,就难以实现股权结构优化,降低潜在风险,提升经营效率等目标,只是虚增规模,可能出现“1+1<2”情况。

谈及未来发展趋势,周毅钦坦言,自2020年以来,中小银行整合渐成趋势,这是中央深化金融供给侧结构性改革的要求。一方面国内外金融形势复杂多变,相比较“大轮船”,“小舢板”抵御风险的能力要差很多;“抱团取暖”是大势所趋。另一方面近年来监管部门不断调整相关金融监管要求,能力越大,责任越大,所以整体监管政策更加偏向于大中型金融机构,如果中小机构不调整战略思路,坚持独立经营,长期来看,与大型机构的差距将越拉越远。

资深银行业分析人士卜振兴认为,随着利率市场化改革的逐步推进,商业银行集中度水平会不断提升,各地加速中小银行合并,一方面是顺应行业发展的趋势要求,另一方面也是通过合并整合业务,寻求新的发展。

“未来合并会成为常态,行业集中度会逐步提升,行业的竞争会不断加剧,优胜劣汰的马太效应会进一步显现,特色化、专业化是未来中小银行发展的方向。”卜振兴说道。

北京商报记者 孟凡霞 李海霞

## 热搜之后的上海银行三季度报

因“得罪”了自家高端客户被推上热搜的上海银行,近日发布了最新业绩数据,截至今年三季度,该行私行客户为5755户,较上年末增长30.47%,虽然增速较高,但将时间线拉长至去年,相较其他上市城商行来说,上海银行的私行客户数量则稍显逊色。在分析人士看来,上海银行在过去的发展过程中,很大程度依赖于地方政府的政策倾斜,作为养老金账户、医保账户发放机构虽然能让银行获取一大批固定客户,但如何做好后续服务与业务发掘也需花费苦功。

### 私行客户不足6000户

近日,大V@unwear怒怼上海银行虹梅路支行工作人员服务态度极差一事登上了热搜,一度引发了行业对银行高端客户活客留客的讨论。10月27日,上海银行发布了2021年三季度业绩报告,披露了该行最新高端客户情况。

数据显示,截至2021年9月末,上海银行白金、财富、私行客户管理月日均AUM30万元、100万元、800万元及以上)数分别为70.33万户、18.85万户、5755户,较上年末分别增长14.57%、24.57%、30.47%。前述客户月日均AUM分别为7361.52亿元、4612.18亿元、956.37亿元,较上年末分别增长21.08%、26.59%、26.65%。

虽然客户数和客户AUM增速高于去年同期,但将时间线拉长来看,相较其他上市城商行来说,上海银行的私行客户数量则稍显逊色。根据该行2020年年报数据显示,截至报告期末,上海银行私行客户数量为4411户,较2019年末增长17.16%。而其他已上市城商行,截至2020年末,宁波银行私人银行客户为7617户,较2019年末增加2223户,增

长41%。

对上海银行私行客户数量表现平平的原因,资深银行业分析人士王剑辉分析称,私行客户数量规模较大的银行通常都是在原有的零售客户基础上培养开发出来的。和上海银行一样,很多区域性银行在过去的发展过程中,很大程度上依赖于政府的政策倾斜,作为养老金账户、医保账户发放机构这虽然能让银行获取一大批固定客户,但是其中可转化为私行的高潜力客户并不多,培养的难度就会加大。

有市场人士认为,受大V投诉事件的冲击,上海银行品牌形象也将受到不小影响。值得一提的是,上海银行在今年上半年也因屡遭投诉被监管点名,据10月26日上海银保监局通报的2021年上半年上海银行业消费投诉情况,今年上半年,上海银行投诉量位列中资法人银行首位。具体来看,今年上半年上海银行收到投诉335件,占中资法人银行投诉总量的53.51%;上海农商银行173件,占比27.64%;上海华瑞银行106件,占比16.93%。

### 零售转型如何破局

上海银行成立于1995年12月29日,由上海市98家城市信用合作社和上海市城市信用合作社联社合并而来,2016年登陆上交所。作为上海地区承担养老金发放工作的金融机构之一,在零售金融版图中,上海银行养老金规模占比比较大。根据三季度报数据,截至今年9月末,上海银行养老金客户160.27万户,为上海地区养老金客户第一;养老金客户AUM 4041.84亿元,较上年末增长16.38%,占零售客户AUM的比重为45.85%;养老金客户人均AUM 25.22万元,

较上年末增长15.79%。

“对于上海银行来说养老金业务是该行的重头戏,现成的业务来源给了上海银行足够的展业空间,同时也会让该行在主动业务拓展、客户服务、精细化运营方面有所懈怠。”金乐函数分析师廖鹤凯直言,背靠养老金,本来是一个极佳的拓展零售业务的基础,但容易出现基层服务跟不上的情况,这样也会造成客户用脚投票,选择更易于操作、业务体系更成熟、服务更好的银行。

如何在保持养老业务稳定增长的同时,为零售业务寻求新的增长点?在廖鹤凯看来,上海银行应提升网点的多场景服务,创新网点模式,增加客户走入网点频率,增加客户黏性。同时提升客户管理数字化水平,精细化管理,充分挖掘客户潜力,精准营销,解决客户业务痛点,长期留住客户,并不断带来新的增量,以缓冲养老金业务后续增长动力不足的问题。把零售业务与银行其他业务结合起来,拓展多维度的金融服务体系。

王剑辉进一步指出,上海银行应根据养老金客户群体较大的情况,有针对性地在一级市场、二级市场开展例如债券、固定收益类产品的相关业务,通过做大业务规模形成经济效益,这样才能进一步留住客户。同时还要通过科技手段提升业务经营效率,从而进一步提升整体盈利能力。

针对后续如何进一步加大零售业务转型,北京商报记者向上海银行进行采访,该行表示,以信息披露为准。不过上海银行也在三季度报中指出,从养老金融、财富管理、消费金融和基础零售四个重点方向加速突破,致力成为面向城市居民的财富管理和养老金融服务专家。北京商报记者 宋亦桐

## 两家支付机构被罚5万 合规漏洞待补

又有2家支付机构领到央行罚单。根据央行深圳市中心支行10月27日披露的行政处罚公示表,嘉联支付、美的支付2家机构因违反机构管理相关规定,分别被罚款3万元和2万元。作出行政处罚的决定日期为10月20日。

2家支付机构本次被罚的具体原因,央行未在处罚表中作出详细说明。在业内人士看来,央行此次罚款金额较小,罚单的更大意义在于对相关支付机构进行合规“敲打”,起到警示作用。

而北京商报记者根据央行披露的罚单信息梳理发现,嘉联支付年内已是第二次被罚,而美的支付则是成立以来首次被央行公开处罚。针对2家机构本次被罚的具体原因及当前整改进度,记者分别向嘉联支付、美的支付进行了了解。但截至发稿,未收到美的支付的回复。

嘉联支付方面则回应北京商报记者称,本次处罚涉及交易发生于2016年4月,是公司顺应行业开展的试点业务。开展初期发现业务存在风险,随即于2016年8月停止该项业务,并于2016年9月对仅存的一例商户进行清退。

嘉联支付方面指出,前述业务涉及违反机构管理的相关规定,公司诚恳接受监管部门处罚,引以为戒,日后将持续筑牢合规防线,强化风险防控体系建设。

央行官网信息显示,嘉联支付于2012年6月获得央行颁发的支付牌照,业务类型为全国范围内的银行卡收单业务。根据嘉联支付母公司新国都财报,2021年前三季度嘉联支付累计处理交易流水约13482亿元,同比增长约52%,实现营业收入同比增长约41%。

美的支付为美的集团旗下支付机构,业务类型包括全国范围内的互联网支付、移动电话支付。美的集团2016年通过收购获得第三方支付牌照,并于2017年2月将深圳神州通

付科技有限公司更名为美的支付。

“从罚款金额来看,本次罚单对于2家机构的运营不会产生实质性影响,2家机构的违法行为未造成严重后果。”苏宁金融研究院高级研究员黄大智指出。

黄大智表示,监管罚单是对于过去已经发生的违法行为的处罚,嘉联支付被罚的违法交易出现在2016年,彼时支付行业整体不规范行为较多,这也表明监管对于支付机构违规行为的打击并不会由于时间流逝而放松。美的支付首次被罚,也表明监管的全面性,机构应该持续做好合规工作。”

据北京商报记者不完全统计,2021年以来,央行每月均有罚单公布,包括嘉联支付、美的支付本次罚单在内,年内央行已公布至少46张罚单,合计罚没金额超过1.71亿元。除了支付机构被罚外,还有机构总经理以及风控、运营等关键部门负责人遭遇“双罚”。

另一方面,支付行业的洗牌也在持续进行中,数字化转型的浪潮中,部分中小机构退出“战局”,尤其是持有区域性预付卡牌照的机构,主动申请注销牌照的不在少数。还有机构在千万元甚至亿元罚单“碾压”之下,逐渐销声匿迹。

在黄大智看来,支付机构的“合规性”是业内时常讨论的话题,不论如何转型、扩大业务规模等,合规建设始终是支付机构运营最重要的部分,是支付机构建设的“生命线”。

而在谈及支付机构应该如何补好合规漏洞时,黄大智强调,支付机构首先要企业经营过程中,深入贯彻合规这一概念,建立合规体系和文化体系;其次要优化公司合规管理架构,专人专事,按照监管要求做好相关工作;最后要借助科技手段,以技术为支撑,做好风险检测预警和防护。

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙