

招行钱端案罗生门追踪：浙商资产出面收购“权益”

本报记者 庄会 北京报道

备受关注的“招行钱端案”纠纷目前有了阶段性新进展。

债权拟收购投资人杭州杭深企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“杭州杭深”)日前公告称：截至目前，大部分投

对价不包含利息、违约金

2019年5月,“招行钱端案”曝光,钱端平台9000多名投资人的约14亿元投资款(含投资收益)无法按期兑付。随后,招商银行(600036.SH)发布公告称,已在2017年与广东钱端商务服务有限公司(以下简称“钱端”)终止合作,逾期资产与其无关。这一度引起了投资者的强烈抗议,也带来了投资人对招商银行的不信任。

近一个月,多位钱端投资人陆续收到招行各地分行的通知,称有专业机构拟收购投资人持有的债权。

拟收购投资人是一家名为杭州杭深的公司,股权穿透后,其第一大股东为浙商资产。另据记者了解,实际上,其债权收购事宜也是由浙商资产在处理。4月8日,杭州杭深成立“广钱申报平台”,全在线收购“钱端”平台投资人持有的债权及产品权益。

记者在采访中发,前期的不信任导致部分投资者对该债权转让仍存在误解。

有投资者认为,债权申报可能会导致他从一个坑里掉到另一个新的坑,“申报债权转让会不会导致钱没有拿到,同时又失去了向招商银行和钱端追偿的权利?”此外,有媒体报道称有投资人拿到了100%本金,又有媒体报道该债券的清偿比例约为八折本金,各种不确定的信息也给投资人带

来了焦虑。带着投资人的种种担忧与问题,记者采访了浙商资产负责处理此事的相关负责人。他表示,投资者不必过度担心,在投资人没有收到经投资人确认后的全部对价款前,债权的权益不发生转让。

债权转让,实际上是一揽子权益的转让,既包括投资者未兑付的全部债权及投资收益、逾期利息罚息、违约金等,也包括为实现债权而以任何方式向债务人或第三方追索的权益等。浙商资产上述负责人强调,“浙商资产是基于社会责任担当的考量去出面化解矛盾。其次,坚持市场化原则,也就是在债权收购过程中,我们和投资人双方是平等和自愿的,不会强求投资人。第三,我们承诺十个工作日内到账,未到账前,所有的权益均保留在投资人自己手里。”

记者从投资人处了解到,目前已收到申报反馈的对价基本上为100%未兑付债权本金,不包含利息、违约金等。对这一对价,部分投资者表示认可,而部分投资者认为对价应包括利息、违约金等。

对此,浙商资产方面强调本次收购基于双方自愿的原则,在投资人同意对价以及收到全部对价之前,债权转让都不算完成。

兑付债权本金的100%,另有多名投资人表示目前已经收到了全部对价。

而对于不同意此次债权转让方案的投资者,未来可以与浙商资产、杭州杭深一起,通过法律诉讼的方式进行追索,并维护自己的合法权利。

针对此前有媒体报道的兑付比例不一问题,该负责人认为是因投资者的误解所致。

他表示,全部投资人的兑付都按照统一的审核标准,具体的流程是根据投资人申报的本金余额以及他上传的证据做审核认定。实际上,投资者首先对他在钱端投资的本金余额做一个真实的计算。其次,需提供相关凭证、流水来印证证明。浙商资产不会针对某个人去调整其兑付的比例。

“换句话说,有些金额的差异是因投资人计算导致的。比如有的投资人在计算兑付比例时,他的分母可能是本金加收益,或者本息加违约金,甚至有些本金的计算也存在误差。”该负责人解释称。

没有同意债权收购的投资人(包括未申报投资人以及已申报但未同意收购对价的投资人)是否会被影响到?

上述负责人表示,“我们的原权利是从投资者转让来的,也就是说,我们收购了以后就替代了原投资者。没有转让给我们的那部分投资者未来和我们实际上是同一个法律主体地位。后期的催收、利息实现如何分配等都将按照法律的规定来处理。并不是说我们收购了大部分债权就把其他投资者踢出去了,并不是这样的,这是投资者的一个误解。”

专家：招行对投资人损失应承担连带责任

有投资人质疑,既然可以100%退回本金,那为什么不是招行直接兑付,而要通过第三方公司来处理呢?

公开信息显示:浙商资产成立于2013年8月6日,为全国首批5家、浙江省第一家具有批量转让金融不良资产资质的省级资产管理公司,公司注册资本60.18亿元。解决互联网金融平台风险也是浙商资产的长项之一,比招商银行在债权后续的追索、催收、诉讼等各方面都更具优势。

招商银行此前曾表示,为推动市场化解决方案,其前期找了一些有实力的专业机构介绍相关情况,不止一家表示有兴趣,最终选择了浙商资产。

浙商资产前述负责人表示,我们是国企,也是省属AMC(资产管理公司),在目前疫情情况下,主要还是从承担社会责任的角度出发。其次,我们在前期也做了充分尽调,未来会面临催收追偿的问题,因此,做了一个SPV交易结构的处理,成立了杭州杭深。

SPV即特殊目的实体,通常指仅为特定、专项目的而设立的法律实体。对比普通公司,往往SPV除设立的特定目的外,没有独立的经营范围、业务等职能。

目前,钱端一案仍面临漫长的诉讼周期。广州市天河区检察院披露,钱端公司实际控制人陈强、招行前贸易金融部总经理左创宏等四名涉案人员涉嫌挪用资金罪,已于2019年11月21日被批准逮捕。

除较长的诉讼周期外,浙商资产收购债权后还将面对不确定的催收、追偿回款金额等。据记者了解,投资人拿到的债权对价为100%未兑付本金。作为一家市场化的AMC公司,浙商资产如何保障自己在收购债权后不遭受经济损失?换句话说,招商银行在这一过程中是否也承担了部分甚至大部分的



深圳银保监局指出,招商银行在涉钱端一案中存在多处违规。

本报资料室图

经济损失?

对此,记者也向招商银行发去了采访函,但截至记者发稿,招行方面未予回复。浙商资产上述负责人也未明确回复此事,他仅表示,“在后期的催收上,招行也会配合我们。其次,考虑到社会责任承担,未来我们和招行总行之间也会建立比较好的战略合作关系。某种程度上,这个项目本身肯定会出现潜在风险,而从我们前期的评估上看,有些是可容忍的。”

事实上,上述债权收购并未将招商银行从这一漩涡中解救出来。

近日,投资人向记者提供了一份落款为深圳银保监局的《信访事项答复意见书》(以下简称“意见书”),意见书指出,招商银行在涉钱端一案中存在多处违规。

据意见书,招商银行未就与钱端开展合作业务情况向原银监会提交业务申请或备案。其次,实质违规扩大了业务范围,降低了投资门槛等。

深圳银保监局称,关于招商银行与钱端公司的业务合作纠纷以及招商银行员工是否涉案等情况,目前公安机关已立案侦查,案件仍在侦办过程中,银保监会将密切关注案件进展,并将依法依规对招商银行进行后续处理。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,监管部门对钱端案已经明确定性,这意味着,在招行被认定其在钱端案中

存在违规后,不仅会受到相关监管部门的行政处罚,还将对钱端投资人的损失承担连带责任。合规是金融企业不可触碰的红线,既是自身健康持续经营的需要,也是金融企业的首要责任。

消除或减少因此事引发的社会影响、监管处罚等或是招商银行另一个关注点。

在杭州杭深提供的申报文件中提及,甲方(即投资人)在债权转让完成后,需承诺不以信访、举报等方式主张任何权益,如在签署前已做出上述行为,需撤回上述信访、投诉等。

浙商资产上述负责人解释称,在投资人同意转让对价以及收到全部对价款后,债权转让已经全部完成,也就是说原投资人在钱端平台的所有权益都已转让给浙商资产出面设立的SPV杭州杭深。包括信访、投诉的原权利也已经不在投资人一方,基于诚信原则,从信访角度看,这时候已经是不当信访。

该负责人建议,投资者可以综合考虑后期面临的法律诉讼程序以及债权收购对价,考虑各方面的成本及风险点,做出自己的选择。此外,他表示,此次收购涉及人数众多,且第一次采用全在线模式处理,工作上肯定也存在一些小差错、小瑕疵,但会尽力做好服务工作,及时反馈投资人的问题。

本报记者慈玉鹏对本文亦有贡献

南京银行发布2019年年报和2020年一季度报

规划引领高质量发展 转型推动稳健性增长

4月29日,南京银行正式发布2019年年报和2020年一季度报,全面亮出最近15个月经营发展的成果。报告显示,2019年是南京银行新五年发展规划开局之年,全行保持战略定力,加快转型升级,强化风险防控,夯实管理基础,稳步推进高质量发展。在中国银行业协会公布的2019年中国银行业100强榜单中,南京银行列第21位;在英国《银行家》杂志公布的2019年世界前1000家大银行排名中,南京银行列第129位,较上年提升14位。

各项数据显示,南京银行这家优秀的老牌上市城商行,仍然保持一贯的稳健发展势头,同时,战略性空间已经打开,新一轮重要窗口期正在到来,未来发展十分值得期待。

稳质量、增利润 经营效益稳健增长

面对复杂严峻的外部环境,南京银行始终稳中求进,深化战略转型,2019年取得好于预期、好于市场的经营成果。今年一季度该行积极应对特殊时期影响,总体呈现出稳健较好的发展态势。

截至2019年末,南京银行资产总额1.34万亿元,较年初增长8%;营业收入324.4亿元,同比增幅18.4%;归属于母公司股东的净利润124.5亿元,同比增幅12.5%;基本每股收益1.42元,同比增幅12.7%;根据该行公布的2019年利润分配预案,每10股拟派发现金红利3.92元,共计派发39.2亿元,占归属于母公司股东净利润的31.5%,近三年累计分红超过100亿元,股东回报良好,总体保持较高的分红水平。

进入2020年,南京银行更是紧跟市场变化,深化业务拓展,抢抓优质资产投放,经营发展实现良好开局。截至一季度末,资产总额1.48万亿元,较年初增长10.3%;存款总额超9000亿元,贷款总额超

6000亿元;营业收入超100亿元,同比增幅15.4%;归属于母公司股东净利润37.5亿元,同比增加4.3亿元,增幅12.96%。营业收入和归属于母公司股东的净利润双双保持两位数的增长,体现出较强的盈利能力。

在规模和利润稳步增长的同时,南京银行的资产质量始终较为稳定。2019年末和2020年一季度末不良贷款率均为0.89%,连续多年控制在1%以下,拨备覆盖率继续保持在400%以上。在上市银行中,南京银行整体资产质量比较亮眼,多年来一直处于较为领先水平,继续保持较强的风险抵御能力。

值得关注的是,2019年至今,南京银行成功发行145亿元二级资本债,近期又通过非公开发行股票募集资金116亿元,有力补充了核心资本和一级资本,服务实体经济的能力得到显著增强。新股东江苏交通控股有限公司和中国烟草总公司江苏省公司的引入,也为该行发展注入新活力。该行表示,未来仍将进一步坚持“轻资产、轻资本”经营方向不动摇,强化资本集约化使用和精细化管理,全面落实三年资本规划,走好内生发展道路。

推转型、重创新 重点板块加快发展

过去的15个月,南京银行坚定推进转型,加快重点板块发展,成效进一步显现。

大零售和交易银行构成了南京银行转型发展的“两大战略”。年报及季报显示,近几年来该行持续推进大零售战略,特别是新一轮零售金融板块改革正在落地,持续激发大零售业务新动能:个人金融资产规模突破4600亿元,“你好e贷”余额突破200亿元,私行业务管理客户资产超1200亿元,信用卡新增发卡近30万张;适应市场变化,

持续扩大消费金融、网络金融客户基础;整合手机银行与你好银行APP,让用户拥有更好的体验。交易银行战略成果初现,全年新增有效客户5000多户,增幅超100%;“鑫e伴”产品用户突破5000户;关税保函、鑫汇存、数据供应链等创新产品均实现有效落地。

公司业务板块活力增强。围绕服务实体经济,去年以来南京银行大力推进“1+3”行动计划,成效显著。“1”是“鑫联鑫”基础客户扩群行动,今年一季度,有效信客客户新增超2500户,有效结算客户总数4.4万户。“3”是“三大计划”,其中“鑫火计划”聚焦大中型实体经济,2019年末落地企业近400户;“淘金计划”聚焦区域支柱产业、战略性新兴产业,落地企业超2200户;“鑫伙伴”成长计划聚焦小微企业,认定企业超过2500户。同时,投行业务持续发挥领先优势,在江苏省内市场排名中蝉联第一,为实体经济客户提供更多直融渠道,帮助降低融资成本。据了解,近期南京银行积极响应南京市“四新”行动计划,制定专门实施方案,加大制造业等新信贷投放力度,把资金更多用到实体经济特别是小微企业上来。

2019年全国新设江苏等6个自贸试验区,南京银行把握这一重大战略机遇,率先在南京、苏州、连云港三地成立南京银行中国(江苏)自由贸易试验区业务中心,成为同业率先在江苏自贸区成立业务中心的金融机构,以实际行动支持当地自贸试验区建设。

金融市场板块稳健运行,同业业务、投资交易和资管能力持续强化,在全行经营发展中发挥了旗帜作用。南京银行理财收益能力,在全国城商行中一直名列前茅,2019年12月,该行获批准筹建南银理财有限责任公司,这是江苏省首家、全国城商行中第四家获批准筹建的理

财子公司。目前理财子公司筹建工作正在有序推进,力争6月份挂牌开业。

重合规、强支撑 全面提升管理水平

资产质量和风险管理始终是银行经营的生命线,从公布的数据来看,今年一季度末南京银行不良贷款率为0.89%,资产质量继续保持总体稳定,在上市银行中也保持较为领先的水平。

南京银行持续加强全面风险管理,2019年明确了“稳健、审慎”的风险偏好,首次发布风险偏好陈述书;有序推进风险防控“大排查、大处置、大提升”行动,持续开展巩固治乱象检查,积极推进各类检查发现问题的整改;突出强化资产质量管控,出台系列管控措施,资产质量保持整体稳定;加快推进统一授信管理,优化完善大额授信管控额度机制;稳步推进风险大数据项目建设,不断提升智能风控水平。同时,该行高度重视和强化内控合规工作,深入实施“鑫盾工程”,加强案件防控,建立案防责任主体履职清单,完善员工行为管理机制。

该行加快运营管理转型步伐,协同推动重点项目群建设,取得阶段性成果。2019年完成网点转型方案设计,启动“优体验、提效能、减高柜”的厅堂一体化项目建设,首次在南京分行鸿信大厦支行落地试点,南京分行紫金中心支行营业部从全国22万余家银行网点中胜出,被评为“2019年中国银行业文明规范服务百佳单位”。

高投入、深融合 科技赋能效应显现

南京银行一直紧跟金融科技发展趋势,在移动技术、云计算、大数据、人工智能、区块链等领域加大研发投入,加快科技赋能与数字化转型,打造技术创新与科技支撑

能力,推进业务与科技的敏捷协同和深度融合,金融科技赋能效应应进一步显现。

在推动全行数字化转型方面,南京银行深度融合业务与科技发展目标;布局业务中台战略,建设客户流程服务平台、流程总线,初步搭建智慧银行框架;基于大数据、云计算等创新技术,推出新一代公司客户营销管理平台;深度整合系统功能,重点推进大零售2.0项目群建设……

在逐步探索“开放银行”建设方面,南京银行的“鑫云+”互金平台致力于做中小银行和行业平台的连接者。该行从线上金融生态建设,与紫金山·鑫合金融家俱乐部成员共同开展探索实践。截至2019年末,平台已与近100家主流互联网平台和企业对接,与22家银行展开合作,通过平台连接互联网和金融两个生态圈,累计获客2200余万户,累计投放近2800亿元。

2020年,该行将继续保持对信息科技的重视程度和投入强度。预计全年新增创新投入预算安排超14亿元,其中IT建设等投入4.2亿元,科技研发费用投入超2.5亿元。

多举措、助小微 责任金融凸显担当

2020年注定是极不寻常的一年,以“责任金融、和谐共赢”为己任的南京银行,处于特殊时期,针对特殊情况,开展特殊操作。初步统计,今年一季度,该行向一线防控企业提供信贷支持近11亿元,减免企业利息费用超9100万元,真正展现了金融企业的社会责任担当。

特殊时期,南京银行连连“出招”:全力保障金融服务顺畅,开辟绿色通道,引导客户线上化办理业务;参与三大政策性银行防控专题

债券的发行,承销金额共计2.7亿元;通过调整还款付息安排、减费降息、完善展期续贷衔接等系列措施,为受影响的客户提供温情服务;组织开展各类形式的慈善捐赠活动,捐赠总额超过1400万元……

2019年,南京银行小微金融深化科技文化金融服务体系建设,“鑫快捷”成为该行首个余额超百亿元的小微产品,普惠金融完成了央行定向降准目标。进入2020年,全力支持企业复工复产,精准施策,推出小微金融服务“鑫九条”:确保资金供给,专项额度保障小微足额投放;减费让利,降低企业融资成本;杜绝抽贷、断贷、压贷,保障企业复工复产;配套多种融资方案,一户一策精准发力;扩大无本转贷范围,缓解企业还本压力;实时跟进、主动增信,提升服务响应力度;创新服务,推出特殊时期定制产品“同鑫贷”,防控企业最高可获1000万元信用额度;开辟审批绿色通道,建立“防控复产业务”极速办理机制;提升融资服务效率,“鑫享惠”小微金融服务平台7×24小时在线提供融资服务等。

为了积极帮扶遇困电影企业,今年3月底,南京银行又在全国率先推出纾困的专门产品“苏影保”,设立10亿元专项额度,为列入“白名单”的电影企业提供信用贷款服务。产品推出不到一个月,已发放贷款1.66亿元,惠及江苏省内23家电影企业。这一系列举措,体现了南京银行支持小微企业、服务地方经济、服务大众的责任和担当。

南京银行表示,面对外部市场及经营环境的不确定性,该行将强化规划引领,着力打造内生发展的韧劲,立足自身资源禀赋,厚植经营优势,保持业绩稳健增长的可持续性,加快高质量发展转型,朝着“做强做精做出特色,成为中小银行中一流的综合金融服务商”这一战略愿景迈进。