

资本压力增加 银行急发可转债“补血”

本报记者 王柯瑾 北京报道

近期,多家银行推进可转债发行进程。

11月9日,上海银行发行可转债事项上会通过证监会审核。据《中国经营报》记者统计,除上海

资本补充需求迫切 5家银行推进可转债发行

11月9日,证监会官网披露,中国证券监督管理委员会第十八届发行审核委员会2020年第161次发审委会议对上海银行发行可转债事项进行审核,根据审核结果,该行获审核通过。根据发行安排,该行此次拟公开发行200亿元可转债,扣除相关发行费用后募集资金将用于支持上海银行未来业务发展,在可转债持有人转股后按照相关监管要求用于补充核心一级资本。

除上海银行外,近期还有4家银行可转债发行进程推进。11月6日,证监会披露对苏州银行发行可转债的反馈意见,要求该行就公司治理、理财业务风险、投资业务风险等13项反馈意见进行回复。11月3日晚杭州银行公告表示,近日该行收到证监会出具的《中国证监会行政许可申请受理单》。10月28日,南京银行公告,拟发行总额不超200亿元可转债,扣除发行费用后将全部用于支持公司未来各项业务发展,在可转债持有人转股后按照相关监管要求用于补充公司核心一级资本。而9月末,民生银行已经回复了监管的反馈意见。

在光大银行金融市场分析师周茂华看来:“突发疫情影响,银行计提拨备压力上升与银行加大实体经济支持力度,推动信贷快速扩

行获得监管批准外,目前还有4家银行可转债发行进程正在推进中,包括苏州银行、杭州银行、南京银行和民生银行。

截至11月10日,今年以来银行机构中只有青岛农商行和紫金农商行成功发行可转债共95亿元,银

截至2020年11月12日存续银行可转债发行情况

债券名称	所属银行	发行公告日期	发行总额
光大转债	光大银行	2017.3.15	300亿元
江银转债	江阴银行	2018.1.24	20亿元
无锡转债	无锡银行	2018.1.26	30亿元
苏农转债	苏农银行	2018.7.31	25亿元
张行转债	张家港行	2018.11.8	25亿元
中信转债	中信银行	2019.2.28	400亿元
苏银转债	江苏银行	2019.3.12	200亿元
浦发转债	浦发银行	2019.10.24	500亿元
紫银转债	紫金银行	2020.7.21	45亿元
青农转债	青农商行	2020.8.21	50亿元

来源:Wind数据

张,以及银行表外非标资产回表压力等,今年在商业银行盈利普遍放缓的情况下,银行补充资本需求明显提升,尤其是资本实力相对弱的中小银行。整体看,银行资本金补充压力不减的情况下,年底银行发行可转债的积极性依然较高。”

“可转债在我国商业银行间虽有应用,但因其补充资本效率低、转股效率低等问题,应用并不是特别广泛。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,“近期银行推进可转债发行,主要是今年以来受疫情影响,银行利润负增长限制了内源资本补充,同时加大了对实体经济贷款投放力度以应对疫情,资本金消耗较大,从而面临较为突出的资本压力。”

行可转债发行机构数量和整体规模均不及去年。Wind统计数据显示,去年全年共有3家银行发行可转债,规模共计1100亿元。

如果上述5家银行可转债发行顺利推进,今年银行可转债规模有望扩容。业内人士分析认

为,可转债相比其他再融资工具优势明显,相比优先股、二级债,可转债转股后可直接补充核心一级资本;可转债递延摊薄每股收益,当期不影响盈利指标;尚未转股前,可转债作为负债端融资手段,成本较低。

本发行,通常情况下采取溢价发行;发行不需要进行信用评级,发行审核流程相对简单;期限较为灵活;在触发相应条款有利条件下可以强制转股;相对于增发方式,银行发行可转债对股本稀释较缓等等。”

不过,银行发行可转债还需要做好相应的准备工作。“可转债计入核心一级资本需要有一个转股期,并满足相应触发条款完成转股后,才能计入核心一级资本,从以往一些案例看,耗时较长;而优先股与二级资本债发行成功后,即可计入资本金等,因此银行仍需要拓宽补充资本金渠道;可转债发行相对于定增存在财务盈利方面硬性要求;另外,银行需要深入研究宏观经济、政策与市场供求趋势,提高可转债发行成功率。”周茂华表示。

从资本充足情况看,今年前三季度,上述银行中确实有部分银行存在核心一级资本充足率下降的问题。而从银行业整体水平看,11月10日,银保监会通报的2020年三季度银行业保险业主要监管指标数据情况显示,2020年三季度末,商业银行(不含外国银行分行)核心一级资本充足率为10.44%,较上季末下降0.02个百分点。而一级资本充足率和资本充足率都分别较上季末有所上升。

转战“To B” 平安银行数字金融布局全面提速

访平安银行交易银行事业部总裁兼创新委员会秘书长李跃

本报记者 秦玉芳 深圳报道

今年以来,疫情影响下,各商业银行数字化转型全面提速。公开资料显示,仅8月份以来,就有银行宣布计划与京东数科、阿里云、华为钱包等多家头部金融科技达成战略合作。业内普遍认为,随着传统银行业数字金融发展加快,新一轮银行与

“To C”与“To B”:从独立到融合

《中国经营报》:随着金融科技的迅速发展,银行业数字化转型持续深入,传统金融机构业务全面线上化、数字化的步伐加快。银行数字金融加速布局的原因是什么?呈现什么特点及趋势?

李跃:数字金融是传统金融机构和互联网科技公司通过互联网及信息技术手段实现融资、支付、投资等金融服务的新型业务生态模式。自上世纪90年代互联网化发展以来,传统金融机构就已经开始了数字金融的发展布局。

近年来,各商业银行纷纷启动零售业务转型。作为零售业务发展的核心驱动,金融科技实现了迅猛发展,且与金融业务融合更加全面与深入。银行已经加速进入智能化、数字化、开放化转型的数字金融时代。尤其在疫情暴发后,传统金融业务对全面线上化的迫切需求凸显,也使得各银行数字化进程步伐提速。

业务全面数字化、线上化的同时,经营理念的转变是目前商业银行实施数字金融战略的一大特点。在传统的To B经营理念中,银行是以企业“客户”为中心,通过渠道、场景获客,直接进行产品和服务的竞争。然而,这一经营模式已不能满足目前市场的发展形势,金融机构需要跳出传统思维,将B端和C端打通来看,尽量触达和覆盖可能会与银行的产品和服务产生交互的“用户”。

实际上,在用户理念中,针对B

金融科技公司的跨界融合范围将更加广泛,合作层面更加深入。

跨界合作全面深化的同时,各商业银行数字金融的布局 and 战略目标也愈加清晰,越来越多的商业银行已在进行全行层面的战略部署,部分股份制银行也已成立专门的数字金融管理机构,银行之间的差异化发展趋势愈加凸显。

端的服务最终都会落脚到机构中承担某一角色或处于某一流程环节中的C端身上,服务好B端本质就是要满足其具体成员的多元化需求。基于这一经营理念的转变,银行的数字金融布局首先要实现的是从“客户”向“用户”为中心的转变。

《中国经营报》:数字化转型过程中,银行如何实现从“客户”向“用户”的转变?

李跃:要实现以用户为中心,就要打破业务板块之间的“割据”,通过统一的互联网金融平台,实现数据资源的优化整合。

在平安银行,这个平台就是整合各业务板块资源的“数字口袋”。“数字口袋”定位互联网金融平台,将服务对象从“客户”拓宽到了“用户”,并给予每一用户一个“数字账户”。传统银行需要客户有明确的金融服务需求才能开立银行账户,并使用相关的企业客户端。但“数字口袋”支持未在平安银行开户的企业登录使用相关服务,并整合集团甚至第三方平台丰富的金融、非金融产品和服务,一站式帮助企业实现多元化经营管理。用户只要拥有一个平安的数字账户并登录“数字口袋”,就可以享受平安集团打通整合各子公司业务后的各项产品和服务,而且还能在获得服务的过程中得到一定的权益,并将这些权益换算成信用积分、抵息券等。

数字经济时代,数据就是资产。用户可以将数据资产交由银

行保管,就像保管我们的存款一样,未来这种数据资产甚至可以用来交易、换取金融服务等,这将是一个趋势。例如,以用户为中心的“数字账户”背后,还内嵌“数字资产”的理念。平安银行正在与京东等平台探索建立“数字证”产品,将用户在各个平台产生的数据做成数字证书,作为用户的信用凭证,不仅可以在“数字口袋”这一平台上作为信用评分测算的依据,还支持跨平台使用。我们目前做的这些探索和努力,就是希望能够真正意义上实现,企业或者个人所产生的数据变成其所有的资产,数据所有权和价值能归还给数据产生主体。

此外需要提及的是,统一的金融平台建设需要内外外部业务板块的打通,这就需要银行从全行层面进行数字金融战略布局。今年初,平安银行将打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片提升到了全行的战略高度,其中数字银行是放在第一位的,包括经营管理数字化和产品服务数字化。上述实现“数字账户”的金融平台就是提供产品服务的数字化平台。

经营管理数字化主要是指银行内部的数字化经营。如平安银行已经上线的智慧风控、智慧财务、智慧报表等系统,大大提高了运营效率,每天的经营数据最迟可于次日早上7点左右统计完成。而随着内部产品中台、风险中台的数字化能力提升,可以实现接入数据场景后,一天内完成产品的配置上线。

加快真实数据可获渠道布局

《中国经营报》:数字金融如何在银行发展普惠金融、助力中小微企业破解融资难题方面发挥作用?

加快真实数据可获渠道布局

李跃:发展普惠金融,助力中小微企业融资是银行数字金融布局的重要内容。对于中小微企业来说,普遍缺少抵押物,且“三表”不全,很难达到传统银行风控的审核标准;同时银行缺乏应用场景且受营业网点局限很难触达客户,多种因素影响下,中小微企业客群长期以来面临融资难、融资贵的困扰。

要准确地触达中小微企业客户,并根据中小微企业需求提供金融产品,还要在维持一定规模效应的同时降低成本、提高风控水平,尽量实现差异化和定制化的服务,关键还是要依赖金融科技驱动下的数字金融业务模式。

对银行而言,触达用户的渠道包括三种方式:一是与传统意义上给企业提供必要服务的垂直平台合作,如报税平台等;二是与较大的互联网平台合作;三是通过产业供应链上的核心企业,触达上下游小微客群。

触达用户后,如何提升银行的授信服务能力与风控水平是关键。这需要强大的数据挖掘、判断及处理能力。比如一个场景对接后,金融机构能否根据获取的数据对模型进行参数化配置,产品上线、资金出账等整体系统能否及时跟进,流程能否做到最简化等,都要依赖银行数字治理能力的提升。

数字金融的核心优势在于利用先进的技术手段,将用户按照性质、场景分层分类,聚焦各自的需求和痛点,在成本可控的前提下提供“千人千面”的产品和服务组合。平安银行正是充分发挥数字金融这一特性,逐个击破中小微企业获取金融服务尤其是信贷

转股率仍维持低位

根据监管规定,银行可转债发行结束之日起6个月后,投资人可选择将其转换为普通股,转股后可用于补充银行核心一级资本。但就目前情况来看,市场现存的10只银行可转债转股率大多较低。

此外,记者在采访中了解到,可转债市场转债标的可以分为银行类转债和非银行类转债,由于近一年来银行股的走势疲弱,某注册国际投资分析师表示:“以某股份发行的可转债为例,正股今年跌幅19%,转股溢价率55%,100元面值的转债成正股之后只值66元,没有投资者愿意转股。”

该注册国际投资分析师表示:“从发行转债的银行角度来看,其融资在发债时已经完成,未来只需要每年支付较低的票面利率,第一年票面利率只有0.2%,相比其银行的正常业务来说,利差非常明显,因此,上市公司也没有做高价促进转股的意愿。”

不过,今年10月,光大银行发布公告称,光大集团通过可转债转股的方式共增持该行A股普通股15.43亿股。本次转股前,光大集团直接和间接持有该行普通股254.73亿股,占该行普通股总额的48.53%;本次转股后,光大集团直接和间接持有该行普通股270.15亿股,占该行普通股总额的49.999%。

就目前来看,像光大银行这样股东通过可转债转股方式增持的情况并不多见,至于未来这种方式是否会增多,姜飞

鹏表示:“银行大股东通过可转债转股的方式增持银行股现象是否增多,主要看银行的资本金压力和银行与股东之间的沟通协调情况。可转债转股率较低与整个市场对银行估值处于较低区间有关,提高转股率需要提高股价,让可转债投资者能够享受转股溢价。”

周茂华表示:“随着国内经济逐步摆脱疫情影响,银行盈利前景逐步改善,有助于提振正股逐步摆脱低迷格局,从银行板块的整体估值与股息率等因素看,对于长线投资有吸引力。主要还是要优化资本与治理结构,提升银行风控与经营能力,推动金融服务高质量发展,为投资者提供可预期的发展前景。”

今年受疫情影响,银行在加大信贷投放力度以及提升抗风险能力的双重要求下,也要继续探索补充资本的多元渠道。

姜飞鹏表示:“目前,国内银行业资本补充工具包括,核心一级资本工具留存收益、IPO、定增、配股、可转债(转股后补充核心一级资本,转股前仅为普通债券);其他一级资本工具优先股、减记型永续债;二级资本工具减记型二级资本债。这些工具也都在银行资本补充中有较多的应用,后续需要按照监管要求,考虑投资者需求,以及银行补充资本的成本,借鉴国外银行同业经验进行资本工具创新,主要方向是对现有资本工具进行改造创新,引入新型资本工具等。”



李跃

资源过程中的难点和痛点。

截至目前,平安银行做到了“三真”——服务的小微贷款客户数超过60万,实现“真普惠”;户均贷款不到40万元,实现“真小微”;信用类贷款占比近30%,做到“真支持”,三大指标在业内全面领先,今年新增贷款客户中20%以上为首贷户,60%以上为信用贷款户,真正服务到经营小生意、缺少抵押物、数量庞大的小微客群。

《中国经营报》:数据是数字金融的核心动力。银行应如何进行数字金融布局,以获取真实数据,进而打造差异化核心竞争力?

李跃:要发挥大数据的能力,关键是要获得真实数据。只要数据是真实的,可能未必需要大量的、多维度数据,也可以大大提升风控及反欺诈效果。如何获取真实数据进而打造差异化的核心竞争力我觉得有以下两点:

第一是获取真实数据的渠道布局,仅通过大量购买第三方数据、流量,银行难以形成自身竞争力和差异化的优势。今年以来平安银行在这一方面进行了大量的投入,打造“星云”物联网平台,探索天基物联网领域。截至目前,

“星云”已在智慧制造、智慧车联、智慧农业、智慧物流、智慧能源、智慧城建等领域接入近30万台物联网设备,将企业的生产经营情况数字化,既可以获取和分析数据,用于事前评估用户资质、事中动态监控经营情况、事后识别业务风险,还可以远程管理和控制相关资产;不仅可以给用户输出金融服务,还可以向用户输出经营管理平台,侧面辅助经营、降低风险,真正做到赋能普惠金融,支持实体经济。

第二是数字金融方面人才队伍的建设,平安银行组建了一支数据专家队伍,开发了授信风控计量模型、反欺诈计量模型、数字分计量模型三大模型体系,智能反欺诈系统覆盖柜面、融资和交易等各个场景和业务规则,数字分模型将用户可以享受的权益和融资产品与其各类身份、经营数据挂钩,实现了差异化的服务和定价。

当前,在物联网数据输入、加工和应用领域仍存在需要突破的难题。比如在数据输入方面,对于视频等非结构化数据的识别、判断并不容易,各合作方数据权限配置等方面都需要针对性的授权和明确。总体来说,物联网终端设备布设方案需要综合考虑实用性、合规性、安全性、软硬件结合模式、敏捷型和响应性结合模式及性价比六个方面。

在数据的加工和应用领域,需要物联网平台与行业产品系统打通,同时要提升对行业的理解,并对AI和算法有深入的认知。比如对于非结构化的数据,能够快速解析和识别,并针对行业特点及时判断预警等;对于结构化的数据,也需要量化建模的大数据分析能力,才能够及时预警数据背后的风险。