

“国联+民生”重组整合迎新进展 已完成提交监管审核前全套规定动作

■本报记者 周尚仔

“国联证券+民生证券”的重组整合事项又有新进展。

9月4日晚间,国联证券发布的《国联证券股份有限公司2024年第一次临时股东大会及2024年第一次A股类别股东大会决议公告》显示,2024年第一次临时股东大会议案2.00《关于发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案(调整后)的议案》共有22项议案,2024年第一次A股类别股东大会议案1.00《关于发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案(调整后)的议案》共有22项议案,均已获通过。这也是继8月8日国联证券发布重组草案不到一个月后,国联证券与民生证券并购整合迎来的又一重大进展。

此前9月3日晚间,国联证券公告称,其拟发行A股股份购买民生证券99.26%股份并募集配套资金的重大资产重组事项,已获得江苏省政府国有资产监督管理委员会的“原则同意”。

某业内人士表示,此次国联证券股东大会顺利审议通过本次有关收购民生证券的议案,表明国联证券对民生证券的收购工作已经完成提交监管审核前的全套规定动作。根据监管规定,国联证券要在作出股东大会决议后三

个工作日内,向上海证券交易所报送申报材料,双方的整合工作即将正式进入后续的监管审核阶段。

据了解,国联证券拟通过发行A股股份的方式向国联集团、津泉岭等45名交易对手方购买其合计持有的民生证券99.26%股份,并募集配套资金不超20亿元。其中,民生证券99.26%股份对应交易作价294.92亿元,国联证券募集的20亿元资金也将全部向民生证券增资,用于支持其业务发展。而泛海控股持有民生证券的0.74%股份,因存在质押及被司法冻结的情况且无法及时解除等原因退出本次交易。

据接近国联证券人士透露:“重组整合事项之所以能这么快,主要有两方面因素,一方面是这笔交易需要江苏省国资监管部门进行审批,审批速度能够如此之快,可见江苏省国资监管部门对此次并购的支持态度;另一方面是国联证券的股东对交易方案有良好预期,达成了共识。”

据悉,国联证券股东大会顺利审议通过本次有关收购民生证券的议案,不仅凝聚了交易各方和多方股东的共识,为“国联证券+民生证券”后续整合工作的全面铺开奠定了坚实的基础,更为后续整合工作的有序开展指明了方向。本次收购议案的通过标志

业内人士表示

此次国联证券股东大会顺利通过本次有关收购民生证券的议案,表明国联证券对民生证券的收购工作已经完成提交监管审核前的全套规定动作,双方的整合工作即将正式进入后续的监管审核阶段



崔建斌/制图

着国联证券在资本市场上迈出了坚实的一步。通过整合民生证券,国联证券能够扩大业务布局,增强市场竞争力。

从国联证券及民生证券各自的实力来看,国联证券在财富管理、资产管理等方面拥有竞争优势,而民生证券在“投资+投行+投研”方面探索出增长新引擎。在

区域分布上,国联证券深耕无锡,辐射重点区域,民生证券分支机构则主要集中在河南、山东,重组整合将快速提升财富客户规模,实现区域互补,更好地满足客户的需求,提升整体竞争力。在资源配置方面,通过本次重组整合,有望在资金、人才、业务等方面实现最优配置,推动双方实现资源

优势互补,从而推动跨越式发展。

当前,证券行业并购重组事项持续升温,上述业内人士分析称,在当前券商并购案中,“国联证券+民生证券”因交易金额大、涉及面广、推进速度快而备受市场瞩目,在市场化并购重组案例中具有“风向标”意义,符合监管政策支持导向。

37家期货公司上半年净利合计16.9亿元 7家净利均超亿元

■本报记者 王宁

随着2024年半年报披露结束,37家期货公司上半年经营情况揭晓。数据显示,上半年,37家期货公司合计实现净利16.9亿元,同比下滑13.3%。其中,南华期货、中粮期货、海通期货、浙商期货等7家公司净利均超1亿元,跻身“亿元俱乐部”,相较于去年同期减员2家。

业内人士表示,总体来看,期货公司上半年经营业绩较去年有所下滑,主要原因在于全市场成交量下滑导致经纪业务收入疲软,交易佣金、利息手续费、交易所手续费减免和利息等收入均受到不同程度的影响。展望全年,各业

务板块或将保持恢复态势。

期货市场上半年整体成交出现“一降一增”情况。根据中国期货业协会统计,上半年我国期货市场累计成交量同比下降12.4%,累计成交额同比增长7.4%。但由于多数品种手续费收取按照成交量计算,成交量的下滑导致交易手续费、佣金、交易所手续费减免、利息等收入随之而降。

浙商期货相关负责人告诉记者,上半年多数期货公司经营业绩较去年同期有所下滑,主要原因在于经纪业务收入下降,以4家上市期货公司为例,包括佣金、手续费、交易所手续费减免等收入下降,导致营收最大降幅超过34%。

在上述7家“亿元俱乐部”成员中,除南华期货和瑞达期货外,永安期货、中信建投期货和海通期货等净利均有不同程度下降。同时,另有22家公司上半年净利在0至1亿元之间,实现正增长的有11家,包括国元期货、物产中大期货、弘业期货、西部期货和大地期货等,而宝城期货、东吴期货、创元期货、国海良时期货、中电投先融期货等净利均有不同程度下降。

上半年8家净利润为负的期货公司分别是上海大陆期货、华龙期货、江海汇鑫期货、渤海期货、紫金天风期货、国盛期货、迈科期货、混沌天成期货。其中,紫金天风期货、国盛期货、迈科期货和混沌天

成期货亏损均超过1000万元;同时,除紫金天风期货外,其余3家公司在去年同期也呈亏损状态。

具体来看,国盛期货今年上半年和去年同期分别亏损1374万元、1764万元;迈科期货今年上半年和去年同期分别亏损1596万元、135万元;混沌天成期货今年上半年和去年同期分别亏损6746万元、1338万元。

总体来看,目前期货公司正在结合自身优势加快相关布局,以期抓住市场发展机遇。

浙商期货相关负责人表示,公司目前正在努力推进期货数字化转型,向期货市场提供更加专业可靠的智能投研平台;在做好传统业

务的同时,也将进一步强化境外业务、基金业务、财务管理和风险管理业务等探索与创新,充分利用市场机遇,抓住行业发展趋势,为实现公司高质量发展打下坚实的基础。

金信期货总经理胡晓波表示,虽然今年期货业经营情况会面临一些挑战,但也存在很多机遇,下半年政策方面也预期会带来新机遇。综合来看,期货行业经营情况有望保持稳定或适度增长。“接下来,公司将加强新业务模式和服务水平提升,持续优化客户服务流程,提供更加专业化的服务。此外,还将继续加强团队建设和人才培养,吸引更多行业人才。”

各路资本争相入局 掘金万亿元规模银发经济新蓝海

(上接A1版)

龙头企业率先入局 带动产业链上下游发展

面对银发经济的广阔市场,各路资本纷纷入局,以房企、险企为代表的养老产业链龙头企业尤为积极。房企利用其土地资源和开发经验,涉足养老地产领域,开发集居住、医疗、娱乐为一体的综合性养老社区。例如,万科养老业务已布局全国13个城市,共储备床位10000张以上。

险企则通过提供养老保险、长期护理保险等金融产品,为老年人提供经济保障。同时,利用自身的资金优势,投资养老服务机构,推动养老服务专业化、规模化发展。例如,大家保险集团旗下“大家的家”已在全国布局17个城心医养社区,在杭州、北戴河、三亚等地布局多个旅居养老社区。

养老机构的发展也带动了产业链上下游的协同发展。医疗器械、康复设备制造、适老化家居、旅游服务等产业相互促进、共同发展。例如,养老机构采购智能防走失器、电动轮椅、温控折叠床、恒温花洒、清洁机器人、血氧仪、无甲醛地板等产品,也带动了医疗设备、康复器具、适老化家居、智能建筑等产业的发展,进一步促进养老产业链的丰富和完善。

业内普遍认为,在养老跨产业融合发展趋势下,更多细分领域龙头将不断涌现。“上市公司作为产业的先行军,在资源、资本、资金实力等方面具有优势,其对细分产业

盈利性要求更高,对探索业务第二发展曲线动力更足。”和君康养事业部养老金融研究员秦婧对《证券日报》记者表示,随着上市公司加速布局,细分赛道将迎来更充分的竞争,银发经济供给端进一步提质增效,有望更好地满足现阶段老年群体的需求。

项目回报周期长 比拼运营能力成关键

记者调研发现,养老产业的发展也面临着一些挑战。以养老机构为例,近年来,在政策支持下,加盟企业新开设大量养老机构,一线城市养老机构已经趋于饱和。而从二三线城市来看,养老机构仍处于扩张阶段,但存在市场和需求错位的现象。居民仍以居家养老为主,对养老机构有一定的刻板印象。同时,中高端的养老机构收费较高,对消费者来说也有一定的门槛。

在采访中记者发现,目前二三线城市的多数运营方普遍面临盈利难题,不少机构还处于亏本经营状态。若仅以经济收益衡量,养老机构需要运营数年之久,才有盈利的可能。从业者的反馈的一个共识是,养老机构属于前期投入较大、入住老人不多、短期难见效益的项目。

此外,行业发展也面临市场低价竞争、床位迅速扩张、抢占政策补贴、争抢长护客户、撬挖护理人员等挑战,供需不匹配、服务质量参差不齐等问题亟须解决。

老地产项目前期投入大、回报周期长、盈利难度大;另一方面,随着市场竞争加剧,比拼服务能力成为关键,如何提供差异化、个性化的服务成为亟待解决的问题。

那么,各家企业如何破局?记者在走访中了解到,以往房企、险企在土地成本较高以及资金回笼周期较长等因素制约下,“重销售轻服务”的现象较为普遍。目前的养老机构项目更加关注服务环节的轻资产运营,快速实现品牌化和运营模式的输出,拓宽盈利渠道。

存量养老机构已经在谋划新的业务发力点。“养老并不是一锤子买卖,养老产业的核心还是高质量的服务。”远洋集团旗下康养品牌椿萱茂副总经理陈思告诉记者,目前公司正在尝试两个新的方向,一是委托运营,将远洋集团多年的养老服务经验和养老机构运营的经验复制给其他入局养老产业的公司;二是拓展居家养老业务,研发互联网+居家健康养老产品,为老年人提供线上健康指导以及线下的上门服务。

智慧养老理念深入到养老服务体系里,为老年人提供更加个性化的服务。北京万科通州随园养老中心是公建民营的示范项目代表。“开放试运营不久,北京万科通州随园养老中心预订量就超1000,预计在未来一年内养老中心的人住率会迅速提升。”该养老中心相关负责人对记者表示。

识别长者需求。

适老化产品也逐步落地,提高老年群体的生活质量和便利性。记者实地走访时看到,在北京万科通州随园养老中心,全园采用无障碍设计,不受天气和装修布局影响,老年人走出房间可无障碍通往园区各处,降低跌倒磕碰风险。在椿萱茂(北京青塔)老年公寓,回形走廊的设计可降低阿尔茨海默病老人在夜间重复行走时迷路的风险。

公建民营养老机构也因其专业运营优势和政策扶持吸引着诸多养老群体。北京万科通州随园养老中心是公建民营的示范项目代表。“开放试运营不久,北京万科通州随园养老中心预订量就超1000,预计在未来一年内养老中心的人住率会迅速提升。”该养老中心相关负责人对记者表示。

畅通投融资渠道 精准支持银发经济

尽管存在诸多挑战,但长远来看,银发经济仍是一片蓝海。一方面,资本正在全方位助力企业运营。一级市场上,不少地方推出养老基金、专项债等政策工具,来刺激市场投入和社会投资。二级市场上,上市公司通过投资、并购等方式积极布局银发经济领域。

“资本是企业实现高速增长与跨越式发展的助推器,更是长周期、微利性产业保持向上增长的关键动力。”秦婧表示,随着今年养老设施项目被纳入基础设施REITs常态化发行范畴,将为重资产布局养老社区的上市公司提供退出通道。

另一方面,银发经济市场需求庞大,有望厚积薄发。“长期来看,养老服务、老年健康相关消费品、养老照护设备等均是银发经济中的潜力产业,不同商业模式的产业应该依据各自的资源禀赋,有效借助相匹配的资本类型实现高质量发展。”方文咨询养老产业分析师高原对《证券日报》记者表示,比如,老年健康消费品和养老照护设备产业可借力市场化股权投资机构实现创新和商业落地。

值得注意的是,畅通投融资渠道,发挥多层次资本市场作用是推动养老产业发展的重要举措。清华五道口养老金融50人论坛秘书长董克用表示,需畅通多元化养老产业投融资渠道,发展多层次资本市场助力养老产业,同时加强社会参与,多渠道融合社会资本。

金融机构也在探索适合养老产业的金融产品和服务模式。“金融产品创新正在助力银发经济,如相关金融机构开发养老保险、长期护理保险等适合老年人的金融产品,满足他们多样化的金融需求。同时,金融机构可加大对养老服务设施、银发经济产业项目建设的支持力度,拓宽养老产业融资渠道。”中国城市发展研究院农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅表示。

多位受访专家表示,通过创新投融资方式、拓宽资金来源、完善法规制度等措施,可以为养老产业提供有力的资金支持,促进其健康发展。同时,政府、企业和社会各界也应共同努力,形成合力,推动养老产业多元化融合发展。

上市银行晒私人银行业务账本: 7家资产管理规模超万亿元

■本报记者 李冰熊 撰

私人银行面向业务贡献高、潜力大的“高净值人群”,一直以来是各大商业银行在零售财富管理领域的必争之地。随着A股上市银行2024年半年报披露收官,主要商业银行最新私人银行业务账本随之揭开。

大中型银行是私人业务的主要参与者。记者以14家公布私人数据的上市大中型银行(包括5家国有大行及9家全国性股份制银行)为分析样本梳理发现,今年上半年,各家银行的私人财富业务整体继续保持明显增长态势。截至今年6月末,14家银行的私人银行客户数均较上年末实现不同程度的增长,增幅在两位数的有4家。综合测算,14家银行的私人管理资产规模合计超过18万亿元(剔除个别未披露相关数据的银行),私人管理资产规模“万亿元俱乐部”成员有7家。

梯队效应显著

统计数据显示,无论是从私人客户数还是私人资产管理规模来看,梯队效应均比较显著,排位依次相对稳定。多家国有大行及个别零售业务优势明显的股份制银行,是私人业务市场的佼佼者。

据《证券日报》记者统计,除了邮储银行未披露相关数据之外,其他5家国有大行的私人客户数均较上年末维持正增长,有3家大行的私人客户数在20万户以上,分别为工商银行、农业银行、建设银行。其中,工商银行稳居“头把交椅”,私人客户数为29.6万户,较上年末增加3.3万户,增幅12.6%。此外,中国银行、招商银行的客户数均在10万户以上。招商银行私人客户数在股份制银行中拔得头筹,达15.84万户,较上年末增长6.44%。

以中、农、工、建、交五大国有银行来看,截至2024年6月末,五大行私人银行客户总数已超100万户(累加计算,不考虑一人多户情况)。

资产管理规模(AUM)是显示业务实力的指标之一。据统计,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、平安银行及中信银行的私人AUM均达到万亿元规模,构成引领行业发展的第一梯队。

其中,工商银行以3.41万亿元的私人资产管理规模位列首位;农业银行、中国银行、建设银行位居2万亿元梯队;再次是平安银行、交通银行、中信银行,位于1万亿元梯队。私人业务实力强劲的招商银行未在半年报中披露资产管理规模数据。

需要说明的是,每家银行对私人客户设置的门槛并不相同。如招商银行私人客户的门槛设置为月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户;浦发银行、民生银行认定月日均金融资产在600万元(含)以上的为私人客户。

“从已公布数据来看,上市银行私人银行财富管理规模保持稳健增长。随着我国宏观经济运行逐步向好,居民财富水平有望进一步提升,市场需求仍处于持续扩张阶段。”中国银行研究院研究员杜阳分析称,当前银行的私人银行业务呈现新趋势,一方面,低利率环境下,发展私人银行等非利息业务成为银行发展的重要转型方向之一;另一方面,银行正在通过金融科技赋能私人银行业务提质增效,涵盖获客、产品设计、金融服务等各个方面,进而为客户提供便捷、高效的金融服务。

拓展、深耕高净值客户

商业银行的私人银行业务主要为高净值客户提供现金管理、资产配置、财富传承等投融资一体化的综合金融服务。在净息差承压等经营环境下,私人银行的价值潜力凸显,不少大中型银行均在这一业务板块发力。

以平安银行为例,截至今年6月末,该行私人客户数在零售客户数中占比不足万分之八,但私人客户AUM余额占零售客户AUM比重却达到47%,贡献度可见一斑。

在星图金融研究院副院长薛洪言看来,短期来看,高净值客群受周期影响相对有限,私人业务依旧能保持稳健增长;中长期看,高净值客户是银行发力财富管理业务的重要抓手,需要银行在战略层面给予重视。

“高净值客户普遍持有多种金融产品,黏性更高,从行业竞争的角度看,容易出现两极分化,强者恒强,先发银行更具优势,后发银行突围难度较大,也很难在短期快速见效。对银行而言,要发展私人银行业务,无法急功近利追求短期效果,应更加注重长期能力建设。”薛洪言表示。

总体来看,当前大中型银行的私人业务为私人客户提供全方位、全周期、数字化的综合性金融服务。记者注意到,今年上半年,各家银行均通过提升服务质效、打造竞争优势,纷纷推进客户分层服务和权益调整管理,提升客户差异化、精细化经营管理能力,进而拓展、深耕高净值客户。

例如,光大银行在半年报中提到,该行在私人银行业务方面,深化客群经营改革,强化分层分类分群经营,提高数字化运营、活动运营、权益运营能力,重点深耕中老年客群及其子女、女性及企业家三类客群,推动客群经营单位从“个人”向“家庭”转型,构建全生命周期服务体系。

中信银行在半年报中表示,该行提升分层服务专业能力,实现从大众基础客户、富裕客户、贵宾客户到私人客户的价值提升。

民生银行则全面推进分层分群客群经营体系建设。以私银中心服务模式为抓手,做好私银客群个性化服务。同时,着力提升数字化经营和管理驱动能力。

中国邮储银行研究员姜飞鹏认为,高净值人群对财富管理具有综合化、多元化需求,银行在发展私人银行业务过程中,不仅要持续丰富金融产品,实现金融产品多元化,为客户提供针对性金融服务,而且要整合各类服务,为私人银行客户提供综合化、定制化金融服务。在这个过程中,也需要做好客户分层、财富投资管理的多元化布局。

“更重要的是,银行需转变经营观念,从向客户卖产品向为客户管理财富转变,切实以客户为中心调整绩效激励机制,提升客户获得感,才能在大财富管理赛道中走得更远。”薛洪言表示。