

► 经典理财 | JingdianLicai

探路金融综合经营 “平深恋”将修成正果

□ 新华社记者 姚玉洁

中国平安保险(集团)股份有限公司5月7日晚间宣布,新桥投资已经将其所持有的深圳发展银行股份有限公司逾52亿股股份全部过户至平安名下,中国平安持有深发展股份比例提升至21.4%,成为深发展第一大股东。至此,“平深恋”只剩下平安人寿通过非公开发行方式认购深发展股份的事项仍需相关监管机构的批准最后一道门槛。

业内人士认为,“平深恋”最终获批已无悬念,这样的结果对深发展、新桥投资、中国平安三方皆是共赢。

可望形成多赢格局

根据公告,在证监会同意上述股权置换前,中国平安已分别收到了保监会和商务部的批复。保监会原则同意中国平安和平安人寿投资深发展股份;商务部反垄断局认为收购导致的经营者集中不会排除或限制行业竞争,可以实施集中。

根据之前的公告,中国平安收购深发展包括两个部分:一方面是平安收购深发展第一大股东新桥投资所持有的深发展52亿股股份,占深发展目前总股本的16.76%;另一方面是平安控股子公司平安寿险认购深发展非公开发行的不少于37亿股,但不超过585亿股的股份,增发价为每股18.26元。后者仍需相关监管机构批准。

“如果把这桩收购案比作一场婚姻,这无疑是最彼此的最佳选择。”中国国际金融公司副总经理丁伟表示,平安与深发展有望在战略、财务、协同效益三方面达成双赢,为双方带来长远的利益。

招行 企业财富管理 新品面世

□ 蔡 琴

近日,招商银行推出3项企业财富管理的新产品——公司理财点金账户、公司理财产品质押融资和银商交易结算,该3项产品使招行从金融产品的销售者,转变为金融咨询顾问服务的提供者。企业客户(即大宗商品交易商)通过招行发出资金划转指令,实现客户的银行结算账户与商品交易资金账户间的资金定向、实时划转。

据介绍,“公司理财点金账户”是该行在原有“点金池”产品基础上的一个功能升级版。它将传统的人工购买理财产品方式升级为系统自动购买,大大降低了企业对于理财业务的管理成本,提升资金管理效率,非常适合日常收支频繁但又无暇购买理财产品的企业。“公司理财产品质押融资”是指申请人将其在招行购买的公司理财产品及其收益质押给招行,而后向招行获得融资授信的业务。它解决了企业在购买公司理财产品后,出现短期资金紧张的问题,使企业客户既能享受理财产品的高收益,又能在资金紧张时获得及时的融资支持。“银商交易结算”是帮助企业客户扩充投资渠道,实现避险投资的一项新产品,能帮助企业安全高效地介入大宗产品交易业务。企业客户(即大宗商品交易商)通过招行发出资金划转指令,实现客户的银行结算账户与商品交易资金账户间的资金定向、实时划转。

值得关注的是,招行此次推出的公司理财新产品,不再局限于仅提供高收益的理财产品,而是将视野拓宽,着眼于服务企业财富管理的全过程,重在利用新产品协助企业提升资金运用管理的水平。



相关链接:

“平深恋”发展历程

2008年8月21日:在半年报业绩发布会上,深发展董事长兼首席执行官法拉克·纽曼称:如果平安来投资我们,我们会比其他银行成为一个更好的投资对象。

2009年3月4日:对于坊间一度流传的平安拟收购的传闻,平安银行行长理查德·杰克逊明确予以否认。

2009年6月1日:中国平安涨停。市场再次传出猜测。

2009年6月13日:平安发布公告,表示平安控股子公司中国平安寿险认购深发展非公开发行的不少于3.70亿股,但不超过5.85亿股的股份。

2009年6月13日:深发展发布关联交易公告,认同了深发展与平安寿险之间的关联交易,并表示股票发行价格为18.26元/股,募集资金金额不超过106.83亿元。



中国平安将借与深圳发展银行的“相恋”之机弥补银行业务短板,其综合金融战略,也有望为中国金融综合经营改革试水探路。

金融综合化“探路”

高盛集团合伙人与董事总经理胡祖六认为,平安收购深发展不仅有利于交易双方长远发展,更是中国金融改革、创新的重要一步。双方通过市场化、公开化的操作实现强强联合,有利于提升中国金融的整体竞争力,对中国金融业改革发展的示范意义十分明显。

事实上,翻开中国平安近年的业绩表可以发现,综合金融、交叉营销对其业绩提升非常显著。

2009年,中国平安总资产达到2207亿元,同比增长51.2%。交叉销售的贡献度进一步显现:新发信用卡的56.5%来自于交叉销售,信用卡发卡数量比2007年增长超过5倍;新增银行公司业务存款的10.4%来自于交叉销售,渠道占比提升将近1倍;来自交叉销售的新增公司业

务存款规模与2008年相比增长了4倍。

“平安入主深发展,将加速实现保险、银行、投资三大业务均衡发展,进一步深化综合金融改革试点,为探索综合金融的发展道路做出积极贡献。”胡祖六说。

综合金融的协同效应明显

通过换股和定向增发,中国平安将持有深发展近30%的股权,成为首个“相对控股”一家全国性商业银行的保险机构。

“这标志着中国平安综合金融战略正大步向前。”东方证券资深分析师王小罡认为,这一战略性收购将给中国平安带来14个新城市和近300家银行网点的分销能力。中国平安拥有的银行网络对平安集团客户的覆盖率,将从28%提高至80%。

“在全球金融综合化的大趋势下,平安的试点或许可以打开我国综合金融的巨大空间。”中央财经大学保险学院院长郝寅苏认为,目前平安集团旗下保险、银行、投资业务的融合,还在我国金融“分业经营、分业监管”的大框架下,并没有突破目前的监管限制。

“综合金融的协同效应明显,交叉销售对平安银行业务的贡献度不断提升,但交叉销售并没有牺牲资产质量、降低门槛标准,这从另外一个角度展现了交叉销售的价值。”平安银行行长理查德·杰克逊说。

家大业大如何理财 企业尝鲜银行对公理财

理财不只属于普通个人,也是日益增长的企业的需求。暂时闲置的资金、尚未使用的融资款、从证券市场撤出的投资等,对于此类的资金,越来越多的企业已不再满足于存了事,而是希望通过购买银行对公理财产品获取比同期银行存款更高的收益。面对这一局面,记者发现,银行的“对公理财”瞄准了企业。

“家大业大,理财的难度更大!企业就像我的孩子,一旦选择不恰当,损失会更多。”黄先生是广西某大型企业的老总,去年以来,他的企业不但加快了新品研发的节奏,还在筹划上市。经营之余,由于企业资产雄厚、“暂时的闲钱”金额可观,黄先生也在寻找更适合企业需求

的理财产品:有没有既能让企业财富跑步“钱进”又能兼顾企业资金的不时之需,还能相对保本的产品呢?乍听之下,黄先生的要求似乎是“不可能完成的任务”,但记者在搜罗银行高端理财产品时发现,由于富裕群体日益壮大、理财需求愈来愈往高端发展,银行已将新的、以“财富管理”为卖点的产品锁定企业,提供更精准的理财选择。

“对公理财”简单地讲,就是由法人客户先在银行开设账户,然后委托银行管理资金。相对于广受关注的个人理财,银行对公理财则显得有些平静,还有点神秘。“企业财富管理”的前身是老百姓经常听到的“对公理财”或“公司理财”,

每家银行都有相关产品,并且近年来销量不俗,像农行、交行、光大银行等都形成了自己的对公理财产品品牌。

广西有多少企业会选择银行“企业财富管理”产品?记者从银行得到的数据显示,这个“蛋糕”不但诱人,而且已有相当一部分企业尝鲜了。

以招行为例,企业财富管理业务最早开始于2006年5月,当时招行率先在同业中推出公司理财服务,当年发行理财产品11期,发行量58亿元;2007年发行量达到543亿元;2008年发行规模3455亿元;到了2009年,发行规模迅速超过了4300亿元。

(房敏婕)

自然美引入凯雷投资 40年家族企业走向“去家族化”

一家做了近40年的家族企业,却在几个月内,就完成了彻底的“去家族化”:从公司的股权结构到高管团队的重组。

这家公司就是自然美。2010年1月4日,自然美新任CEO曾新生正式履新,任期3年。

至此,自然美进入创始人蔡燕萍所设想的“去家族化”轨道开始运行,新的职业经理人团队,也开始带领这家公司进入攻势。

一拍即合

2009年下半年的一天,曾新生接受凯雷的委托,以兼职顾问的身份帮助凯雷去考察一家企业。

此前,曾新生曾担任世界500强企业固特异轮胎大中华区的董事长兼总经理,其与凯雷的几个合伙人都十分熟稔,施维德就是其中一个。

施维德是凯雷的高级董事,此前他曾任柯达专业总裁及柯达伊士曼

公司高级副总裁。而在固特异之前,曾新生在柯达效力23年之久,曾担任过营销、业务及零售通路等部门的重要职务,与施维德“相识很多年,彼此有很强的信任感”。

凯雷委托曾去考察的这家企业就是做美容连锁店的自然美。

曾新生没想到的是,几个月之后,自己却变成了自然美的集团CEO。用他自己的话说,“没想到把自己‘顾’进去了”。

事实上,为了国际化梦想,蔡燕萍也有过跟其他世界品牌合作的想法。似乎是不谋而合。凯雷也在寻找一些有潜力成为世界级企业的中国公司进行投资。于是,就有了本文开头,凯雷委托曾新生做顾问的故事。

一番尽职调查下来,凯雷对自然美这家公司的结论是:有好的产品,缺管理,实际上也“并不缺钱”。

在凯雷方面看来,对于做美容连锁的企业来说,难得的是好产品,而非管理,因为凯雷的强项恰恰在管



理;由凯雷带进好的管理和人才,蔡家带进来好的产品,还有什么做不来的呢?

于是,双方的合作一拍即合,也一切从速。

提升管理系统

新官上任三把火。职业经理人唱戏,虽不会改变原有的盈利结构,但在加快发展速度的同时,原来累积的管理和运营系统的问题,也亟待改善。



中国企业 逐步迈入财务管理时代

□ 郭 艺

当企业面临的外部环境发生了大的变化,一家企业的内部资金运作部门必须改进原有的财务管理模式,让企业能够客观、可靠、值得信赖地获取相关信息,并且参与完成企业决策。

记者从近日举行的2010上海IFM国际财务管理师论坛上获悉,随着国内经济的回暖,作为财务管理的重要环节,企业的内控与风险管理成为了新时期企业发展战略的焦点。而财务管理作用的增强令国内众多企业的财务管理人员的地位和价值被重新认识,财务人员的职能也在发生变化。

日前,国务院国资委发布了关于印发《2010年度中央企业全面风险管理报告(模板)》的通知,强调加强企业的全面风险管理,提升企业的风险意识和管理水平,以更好地降低企业的风险。由于经济复苏时期国内环境存在的特殊性,决定了中国企业风险管理和内部控制的涉及面将更广泛。

普华永道系统与流程管理部门王寅入在论坛上指出,对于企业的风险管理(并购、资本性支出)投入的时间比重显著增多,而在财务处理方面占用的时间比例显著降低,中国企业在逐步迈入财务管理时代。

然而,在经济形势回暖的初期,企业风险管理和内控依然连接着每个高管紧绷的神经。业内人士提醒,由于这个阶段企业面临的外部经济环境会更加复杂化、多样化,各种风险相互交织,稍不注意就有可能通过乘数倍增效应给企业带来更大的冲击和破坏,那么企业在2010年全面复苏的良好愿望就会落空。

据悉,借鉴西方企业积累的财务管理经验,结合中国的实际经济环境,通过诸如“信息化”等各种有效手段加强企业风险管理和内部控制,成为了当前企业财务管理所追求的目标。据介绍,一个成功的内控体系可以防止和减少许多潜在危机,而一个优秀的财务管理师应该在企业内控和风险管理之间达成一种平衡,这会大大减少内外部风险对企业复苏进程造成的不良影响。

国际财务管理协会(IFMA)中国区CEO彭剑平先生告诉记者,优秀的财务管理师应该拥有经济学、金融学、组织与管理学、财务管理学、会计学等较全面的专业基础知识,具备领导才能、战略谋划力、懂得分析性思考和具有创造力,同时还需要有很强的业务能力和交际能力,以及具有参与制定企业长期发展战略、投融资决策、资本运作、风险管理、预算管理、财富管理等一系列管理职能。

据普华永道CFO2000的调查,过去三年CFO及其领导的财务部门时间投入比例中财务战略和投资管理(并购、资本性支出)投入的时间比重显著增多,而在财务处理方面占用的时间比例显著降低,中国企业在逐步迈入财务管理时代。

然而,在经济形势回暖的初期,企业风险管理和内控依然连接着每个高管紧绷的神经。业内人士提醒,由于这个阶段企业面临的外部经济环境会更加复杂化、多样化,各种风险相互交织,稍不注意就有可能通过乘数倍增效应给企业带来更大的冲击和破坏,那么企业在2010年全面复苏的良好愿望就会落空。

管理、财务管理和市场管理经验,在柯达工作的27年间,他先后担任柯达香港、中国大陆及美国各地的财务、市场、营运等部门要职,曾管理柯达冲印分布在中国将近700个城市逾9000家的连锁店。

而李明和在特许加盟连锁管理和开发方面也富有经验,1996-2004年间,他曾在伊士曼柯达公司担任中国及大中华区总经理、亚洲区总监,在中国800多个大中型城市将柯达网点从1300家拓展至9250家网点。

“目前他们两个都在很努力地思考如何让经营模式、让加盟者利润更好。”曾新生说。

这又会从几个方面着手。首先是加强营销;其次,自然美计划从组织架构上,加强系统管理。

目前,新的管理层把自然美全国店铺的区划分进一步明确,分成北区、西区、东区、南区,以及上海5个区,每个区“要干什么,销售业绩要达到多少”等都有更细化的规定;另外,增加了在各区域的人力配备,按照李明和的说法,力求做到“1个技术人员看20-30家店,每家店每1-2个礼拜都可以去一趟”,加强对加盟店的指导。

(钟 玲)