

温州富商买下美银行称已盈利 还欲再收购五六家

2011年11月,林春平以6000万美元的代价,收购了特拉华州美国大西洋银行。11月11日,改名新汇丰银行。林春平此举,被解读为温州民间资本在金融业左冲右突十年却未有结果的一次破冰之旅。

2011年11月,温州商人林春平收购美国大西洋银行,专家称,这是温州民间资本在金融业左冲右突十年后的一次破冰之旅,或许会成为温州民资新的投资出路。2月24日,首次以温州市政协委员身份参加温州市两会的林春平,接受了广州日报记者专访。

20岁欠债2000万

24日,林春平向本报记者独家透露,在收购美国大西洋银行后,他准备再一次出手:另一家海外银行正在与他接触,“这家银行规模比已收购的美国大西洋银行大10倍不止,也已经接近破产。”林春平称,3月份双方将进行第二轮谈判,“成功几率百分之七八十!”

1970年,林春平出生在温州泽雅镇一个皮革世家,16岁随父亲到广西做皮革生意。据公开报道,1988年,还在读高中的林春平就已在桂林百货大楼承包了柜台专卖纽扣,竟然成了当时的“万元户”。

1989年,林春平考入深圳大学。其间通过做深圳和温州间的牛皮货运完成了原始积累。据称,在大学毕业前,他就已拥有了约600万元身家。

1993年,林春平在广西南宁做航空包机生意时,欠下2000多万债务,“我向他们保证,给我5、6年时间。”幸好,借钱给他的亲朋好友都非常看好他,不仅没有为难他,甚至还借钱给他去新加坡攻读研究生。

这是林春平一次重要的人生转折。在新加坡,他结识了第7任联合国秘书长安南的儿子,进而结识了非洲很多国家的领导,包括一些国家总统。他从此开始了20多年的海外游历和实业经营生涯。2008年,林春平成立了春平集团。

2011年11月,林春平以6000万美元的代价,收购了特拉华州美国大西洋银行。11月11日,改名新汇丰银行。

行。林春平此举,被解读为温州民间资本在金融业左冲右突十年却未有结果的一次破冰之旅。

月净收入七八十万美元

“目前运营情况非常好!”24日,林春平兴奋地对本报记者说,自去年11月试营业以来,他的新汇丰银行已经开始了盈利,“最新的数据都已经出来了,每月起码有七八十万美元的净收入。”

林春平透露,目前新汇丰银行只向在外华人提供转存业务。他解释,如果向美国人开放,他们还不了债可以申请破产,银行将面临亏损。同时,由于尚未在国内设立分支机构,林春平的银行同样无法接受国内储户的存款。

在国内,特别是温州当地,对林春平的这项生意感兴趣的更是大有人在。“至少有200个温州商人已经找我咨询过海外收购银行的事。”

10年欲拥有五六家银行

“今年,我肯定还会有大动作!”24日,林春平向广州日报记者独家透露说,目前正有一家海外银行与他接洽,谈判收购事宜。

据林春平介绍,这家银行比已收购的美国大西洋银行规模大10倍以上,“他们负债率比较高,也已经接近破产。”林春平透露说,今年3月份,双方将就收购事宜进行第二轮谈判,“有百分之七八十的概率,能吃下来!”

林春平进军金融领域的雄心显然不仅于此。

2010年6月,林春平投资1亿美元,在英属维尔京群岛注册成立了春平国际金融控股集团。2011年8月,该公司在美国投资1亿美元,成立了美国新汇丰联邦财团。

“你只要看这名字,就知道我有什么计划了。”林春平透露,今后10年内,计划拥有5至6家有影响力的银行,“每年都会动作的。”此外,林春平的5年计划是,在美国华尔街以及新加坡或者中国香港开设银行的分支机构。

为了实现这一雄心,林春平已经着手准备。

24日,林春平向广州日报记者独家透露称,早在收购完美国大西洋银行以后,他就迅速着手在香港申请成立“世界华商金融协会”,“去年12月22日,香港政府已经正式批准,所有手续都办好了。”林春平担任协会主



席。

他表示成立这个协会,首要目的就是汇聚智囊团以及培养金融人才。“我们会请很多国内外金融界前辈、大银行家,以座谈或者论坛的形式,讨论金融,向他们学习、取经。此外还能进行人才培养。”目前,协会已有10多个成员单位,“都是国外大银行家。”

林春平透露,协会已开始策划活动,“会在北京设立秘书处。”

盈利模式不被看好

据林春平介绍,新汇丰银行的盈利模式是,吸收美国特拉华州居民的小额零星存款,汇聚成较大规模的资金额度后,存入大银行,赚取利息差。“这是最传统的方式,也是最稳健的方式。”林春平说,“目前来看,盈利不成问题。”

然而,这种模式并不被国内金融专家看好。

中欧国际工商学院金融与会计学教授芮萌接受本报记者采访时称,“如果没有奇招,只是靠赚利息差,在美国银行业将很难生存。”“美国银行的日子显然没有中国商业的日子好过,在美国,一个好的商业银行,来自中间业务的利润在总利润中占比要达到40%以上,而中国银行,这一块可能不到20%。”芮萌分析说,中国的银行利润丰厚,在于其垄断性质,这在美国是不可想象的。

芮萌分析说:“2008年美国出现金融海啸,就是因为竞争太激烈了,要生存下来,靠原来的利息差来赚钱

已经不可能,因为存贷款利率都是竞争的。特别是金融海啸后,美国对金融业的监管更趋严厉,况且美国的实体经济还没有根本性的好转,他们暂时不会向银行借钱。”

相关链接

民营资本七种生存状态

温州是我国民间资本和民间金融最为活跃的地区。据估计,温州目前民间资本已超过6000亿元。专家认为,在基础行业的行政垄断和“国进民退”大环境下,如此庞大的民间资本,亟需更多的出路。但是,海外投资不是容易的事。麦肯锡研究报告显示,过去20年全球大企业兼并案成功率低于50%,而中国则有67%的海外收购失败;另有商务部统计显示,走出去的企业只有1/3不亏损;更触目惊心的是,仅2008年海外衍生品对赌所砸下去的学费便高达2000亿。

中国经济体制改革研究会副会长王德培向记者分析了目前民营资本的几种状态。

一、不对称博弈。据某地产基金对内蒙古、陕西、山西、温州等地民资的调研,备受宏观调控“关照”的房地产依然在民资配置中占比近80%。

二、闯关东,走西口。更多民资还是选择了知难而退,转战三四线城市,或吸纳商业用地,或投资建设工业园,此举因与当地招商引资政策一拍即合受欢迎。

三、三十六计,走为上计。据报道,超过一半的富人已经移民或有明确的移民愿望。

四、田忌赛马,无中生有。一些民资主动调整战略,进入新兴产业、绿色低碳等未来型产业。

五、树上开花,合纵连横。但与民资之间的抱团取暖相比,民资与国资(或外资)相吸更有博弈宏观调控的底气与实力,只是一旦决裂,受伤的总是民资。

六、资本变性,剑走偏锋。鉴于实业投资或利润太薄形同鸡肋,或因各种原因被挂上“民资不得入内”的招牌,民资纷纷从产业资本变性金融资本。

七、就地趴下。一种是自我催眠,面对问题与危机,宁愿做埋头于沙堆的鸵鸟;还有一种是好汉不吃眼前亏,静待政策消停或形势明朗再说。

(摘自《广州日报》)

陈晓转型投资人受挫 旗下家居店关门歇业

转身投资人的陈晓,并没有获得理想中的“宁静”。

2月20日,家居用品连锁企业名巢实业董事长束为向本报记者证实,刚开业半年的、旨在为中高端消费人群提供家装服务的“名巢观家”位于上海市大华虎城B1层的旗舰店,已经在今年春节期间选择关店歇业。

由于参与了名巢实业的投资,此次关店事件使得原国美电器董事会主席陈晓再次受到瞩目。同日,陈晓对本报记者说,“我年前参与了名巢实业的股东会,知道这事。选择关店是由于策略转型,而非就此不干。”

事实上,关店事件使得名巢实业原本“5年500家店”的路线图变得模糊,也使得作为投资人的陈晓,再次进入到公众视野。

名巢关店

从大张旗鼓地开业到悄然关店,名巢观家只用了半年时间。

2011年5月,由陈晓参与投资的名巢观家首店在上海市宝山区大华虎城开业,名巢观家“一站式家居生活体验馆”的巨幅广告牌,变成了当地的一道商业风景。

由于陈晓的投资入股,名巢观家一度被认定为中高端超市型家居卖场崛起的风向标。这个被束为称之为“体验馆”的标准家居用品卖场,使用

面积达2000多平米,品类达22大类,包括餐具类、收纳类、日用耗材等商品,共超过12000个单品。

作为名巢实业的创办人与主要的出资者之一,束为在陈晓主持的永乐电器时代就是多位副总裁中权力仅次于陈晓的执行副总裁。1996年,束为与陈晓等人共同出资600万元创立了上海永乐。2008年8月,国美电器最终以8.11亿元的价格,收购永乐非上市业务,陈晓、束为分别套现5.88亿元和1.06亿元。

然而,再次创业的陈晓和束为组合并未一帆风顺。陈晓称,“在年前的股东会上,我知道他们确实遇到一些现实的麻烦,比如物业租金成本太高等等。”陈晓透露,名巢观家位于大华虎城的旗舰店租金高达600万元/年。

束为说,“做出关店决策只是我们创业的一个实验过程。从筹备到开业的一两年时间中,我们也预知了一些可能遇到的困难。事实上,进入一个崭新的行业,它的品类和管理比我们想象的复杂得多。”

战略转型?

束为认为,这只是一次必要的战略调整而已。

根据束为的讲述,名巢观家关闭旗舰店并不意味着退出家居业务投

资,“我很喜欢这种自己投资自己喜欢行业的感觉,因此,我和股东们都不会退出”。

更早前,束为还曾称,名巢实业目前第一期的投资已经落定,投资额为7500万元,资金的主要来源是她和陈晓等人。“未来,随着门店的扩张,我们对名巢实业的投资还会追加几次,陈总应该会和我一起增资的。”

据本报记者了解,除已经关闭的大华虎城旗舰店外,名巢观家在上海浦东地区还有两家店面。3月底,名巢实业计划将在浦东再开设一家门店。但这与名巢实业制定的2011年年底前开出六家店面的目标相距甚远。

对此,作为股东的陈晓解读称,“我们试图通过实体店的形式获得对商品和顾客消费习惯的认知,不过,我们也在根据实际调整策略。据我了解,名巢观家在未来将逐渐将重心转移到先开发如昆山之类的二三线市场。”

按照名巢实业的转型规划,名巢观家将在线上和线上同时发力。束为透露,名巢观家已经建立了一个基于顾客体验和电子商务的网站,但是,该网站仍未对公众大面积开放,“未来,名巢观家将更加重视电商的发展”。

在此前公开的规划中,名巢实业预计5年内拥有500家门店,其中自营卖场100家,加盟店400家。在2013年,名巢实业希望能开放加盟

店。

目前,被名巢观家列为竞争对手的台湾软装品牌“特力和乐”仅有27家门店,其所依靠的特力集团拥有超4000家供货商,其最新的规划预计2014年大陆门店将达到50-55家。

陈晓投资经

束为对陈晓因名巢观家受到的关注,感到奇怪。

她表示,“在公司的初始阶段,陈总仅是名巢实业的一个小股东而已,扮演‘天使投资人’的角色。这个公司大部分的投资资金是由我出的,他的核心关注点不在这一块,也不是他唯一的投资。”陈晓也表示,“名巢实业仅是我的一个小投资而已。”

国美控制权事件之后,陈晓多次向本报记者提及“自己获得了难得的平静”,并希望远离是非,干一些自己喜欢的事情。但是,陈晓最终还是一个闲不住的人。在与本报记者电话沟通中,陈晓刚刚结束一次投资沟通会议。

2011年底,由陈晓投资的车王二手车超市在上海中山北路2907号开业。这家超市为购买二手车用户提供245项检测认证、明码实价销售、7天无理由退换货等。它是目前国内风险投资方投资最大的一家二手车公司,投资1.5亿元,试图打造“二



车市场的国美”。

“事实上,我看上了或者正在看的投资项目很多,当你手握现金的时候,你会发现很多有趣而且有潜力的项目”。陈晓称,“对于一些好的项目,我会投入一些资金,充当中小股东,和企业一起成长,短期利益并不是我看重的。”

据悉,陈晓还投资了西门子中国区前销售总监吴建科的创业项目。2010年7月,吴建科离开全球白电排名第三的西门子公司,选择了自己创业,成立了一家属于自己的服装企业。

“我已经投资了几个项目,具体数据总在变化。不过,我手中用于投资的资金有两三亿元的规模,现在还没有完全投下去”。陈晓说。

(摘自《21世纪经济报道》文/丁磊)

四大行首套房贷利率全部降至基准利率之内

记者日前从国有银行获悉,中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行日前共同研究差别化房贷政策,其中提到“切实满足居民家庭首次购买自住普通商品住房的贷款需求,合理权衡定价,在基准利率之内根据风险原则合理定价。”这意味着,四大行首套房贷利率将不高于基准利率。

多家银行已回归基准利率

此前2011年由于资金紧张等原因,部分银行首套房贷款利率执行基准利率的1.1倍或1.05倍,首套房的购房成本也大大增加。但从今年年初以来,随着银行信贷额度的增加,银行房贷政策发生微妙变化。

去年10月份建行将首套房房贷利率上浮5%,执行基准利率的1.05倍。不过从1月底开始,该行就可以执行基准利率。另一家在去年调高首套房利率的银行——深发展也从2月1日下调到基准利率。据记者了解,目前四大行的首套房利率均执行基准利率。其他股份制银行多是以基准利率为基础,部分申请者会因为资信状况进行一定的上浮。另有部分外资银行可以95折优惠。

今年申贷比去年“好很多”

除了利率控制在基准利率以内之外,四大行还明确提高贷款审批效率。据了解,建行申请房贷最长2个星期。工行、中行审批时间则在1周左右。而在去年三、四季度,由于额度紧张,贷款者需要排上1-2个月的队,才能申请上贷款。

一位银行工作人员告诉记者,现在比去年下半年的情况要好很多,去年因为没额度,着急买房的只能是加价放款,现在来看至少额度这个因素没有了,只要收入稳定、没太大问题都很好批,利率则是跟着总行的政策走,一般是执行政策的下限。

首套房购房者支付成本下降

中原地产研究总监张大伟表示,2011年的部分真实自住购房需求,从7折利率到基准利率甚至有的要上浮,首套房购房者的支付成本明显上涨,影响自住需求的入市。首套房的贷款政策有所宽松,这样才有利于真实刚需享受到调控带来的房价下行利好。

据了解,除了在首套房差别的信贷政策外,四大行明确支持资质良好的开发企业进行有市场需求的普通商品住房建设,增加普通商品房的有效供给。地产股迅速做出反应,近日地产股成为A股领涨板块。

监管层频放信号支持首套房

去年底以来,监管层在首套房的信贷政策上频频现“差别化”倾向。

2011年12月23日,住建部部长姜伟新表示,明年要继续坚持房地产调控不动摇,严格实施差别化住房信贷、税收政策,支持居民的合理购房需求,优先保证首次购房家庭的贷款需求。

2012年2月,央行在其官网发布消息称,在房贷方面,央行将继续落实差别化住房信贷政策,支持普通商品住房建设,满足首次购房家庭的贷款需求,继住建部之后再次释放满足首套房贷需求的信号,此举使市场对于首套房利率放开的预期进一步增加。

百万房贷9折少付息10万

“如果能打折那会省下很大一笔钱,我们的购房压力也能减轻不少。”最近正在看房的沈小姐表示。工作2年的沈小姐打算结婚,但房子没买一直让她揪心。

就目前多家银行的房贷政策来说,首套首付三成、利率基准。以贷款100万20年还清为例,如果是执行基准利率,月供为7783元,总利息867927元,而如果能打9折,月供则减少为7364.76元,总利息更是减少100385元为767542元。

沈小姐表示,这虽然不能和几年前利率七折优惠的条件比,但对于刚需一族而言,能打折的首套房贷利率,相比之前的1.1倍及1.05倍利率,无论是月供还是总利息方面,还款压力都会相应减少。

(摘自《新京报》文/苏曼丽)