

中民投160億購思諾保險

【大公報訊】中企海外併購如火如荼。中國民生投資(以下簡稱「中民投」)昨日宣布，其旗下的中民國際已完成對思諾國際保險集團(Sirius International Insurance Group「思諾保險」)的收購，交易總金額約為25億美元(約人民幣161億元)。此次收購成功後，中民投將助思諾保險拓展亞洲和中國市場。據財新網報道，中民國際還將收購另一間同體量的海外金融機構。

中民投董事局執行副主席李銀珩稱，繼此次順利完成收購思諾保險後，中民投將幫助思諾保險快速進入亞洲市場，共同打造全球化的金融平台。中民國際首席執行官廖鋒指，思諾保險作為一家全球性的再保公司，擁有優秀的投資級評級、穩固的全球客戶基礎、良好的品牌形象，並具備在全球保險領域管理、人才、技術、產品等方面的專業能力。思諾保險成為中民

投的一員，將產生1+N的美妙化學效應。思諾保險總裁艾倫·沃特斯(Allan Waters)亦表示，中民投是中國領先的投資集團，在中國以及海外市場已初步搭建起國際化投資平台，非常期待能夠同中民投共同推進在亞洲的業務增長，尤其是進入重要的中國市場。資料顯示，中民投與白山保險去年7月27日達成協議，擬通過下屬海外投資平台中

民國際收購思諾保險。在經過多個國家和地區保險監管機構歷時八個月的細緻審查之後，收購案終於在上月正式獲得審批。

傳將購另一海外金融機構

由59家民企發起成立的中民投，註冊資本有500億人民幣，旗下的中民國際在新加坡註冊，註冊資本15億美元。作為中民投海外投資平台之一，中民國際在跨境併購上有

更大的空間。此次成功收購思諾，標誌中民投繼在東南亞、歐洲的項目落地之後，全球布局網絡進一步完善。財新網引述一接近中民投人士表示，近期中民國際還將收購另一同體量的海外金融機構。

李銀珩在昨日新聞稿內表示，中民投作為一家全球化的投資集團，一直奉行「雙行線」政策，既幫助中國民營企業抱团走出去，也將全球優秀企業引入中國。

全球首個人幣計價黃金合約掛牌

「上海金」啓動 定價權大邁步

中國黃金市場國際化再下一城。上海黃金交易所(以下簡稱「金交所」)昨日正式推出全球首個以人民幣計價的黃金基準價格「上海金」集中定價合約，進一步爭取黃金在國際上的話語權。人行副行長潘功勝表示，「上海金」的推出有利於進一步完善人民幣黃金市場的價格形成機制，加快推進中國黃金市場國際化進程。世界黃金協會首席執行官施安傑也認為，這開啟了一個全新由倫敦、紐約和上海所共同構建的全球黃金交易市場的夯實基礎，也意味着「西金東移」將繼續成為市場主旋律。

中國經濟 >>>

大公報記者 趙慧中

「上海金」集中定價交易，是指市場參與者在交易所平台上，按照以價詢量、數量撮合的集中交易方式，在達到市場量價相對平衡後，最終形成「上海金」人民幣基準價的交易；其首日交易早盤漲跌計算基準價為每克人民幣257.97元，當日早盤首個人民幣黃金定價盤為每克256.92元，午盤較早盤定價漲0.37元，報257.29元。

早盤首個定價每克256.92元

昨日的發布儀式上，人行副行長潘功勝、上海市副市長趙雯，以及來自世界黃金協會、世界白銀協會、國際鉑金投資協會、國內外主要產金、用金企業和黃金投資機構的300多位代表出席。

中國雖是全球最大黃金消費國，但國際黃金期貨定價中心在紐約，現貨定價中心在倫敦。這兩大市場都是以美元定價，定價單位是盎司。隨着人民幣國際化進程的加快，中國一直希望能夠增加在國際金市上的話語權。潘功勝表示，「上海金」基準價將為全球投資者提供一個公允、可交易的人民幣黃金基準價格。推出「上海金」定價機制既是中國金融要素市場創新開放、積極融入全球一體化進程的重要嘗試，也是中國順應全球黃金市場「西金東移」發展趨勢的必然要求。

世界黃金協會中國區董事總經理王立新相信，「上海金」此刻的推出，代表能夠反映中國市場整體實際黃金需求與流動性，並降低目前黃金價格對單一美元依賴

性的現狀。山東黃金首席分析師蔣舒也認為，人民幣黃金定價的推出，有助「上海金」與「倫敦金」以及「紐約金」形成三足鼎立格局。

與倫敦紐約競爭尚需時

不過有分析認為，「上海金」要真正與倫敦和紐約競爭尚需時日。黃金錢包首席研究員肖磊坦言，倫敦和紐約一直是黃金的重要交易市場，再加上很多年的積累，無論從規則制定還是交易習慣的形成，都佔有比較大的優勢。香頌資本董事沈萌稱，目前人民幣定價的交易主體大部分仍是內地機構，境外主體只有兩家，且目前還難以判斷「上海金」交易機構的境內外比例，如其交易主體的覆蓋範圍不夠廣泛，交易量不夠活躍、不夠規模。

「上海金」集中定價交易機制的參與機構分為定價成員和提供參考價成員兩類。目前，定價交易成員均為銀行類機構，當中兩家外資行分別為渣打銀行和澳新銀行。

肖磊指出，中國還沒完成人民幣自由兌換，國際參與度較低，這就導致「上海金」的地方屬性更強，國際屬性較低，從資金流、結算、數據影響力等方面難以輻射到國際市場，因此還需要其他政策的配合。法興銀行分析師Robin Bhar指，「只要這一定價還是在一個封閉的貨幣系統中，那麼對全球的影響都將是有限的。一個真正有效的定價應該處在一個盡量不受阻礙不受約束的市場中」。

各界看法

中國央行副行長 潘功勝	上海金的推出將有利於進一步完善人民幣黃金市場的價格形成機制，加快推進中國黃金市場國際化進程
世界黃金協會首席執行官 施安傑	上海金基準價的啓動開啓一個全新由倫敦、紐約和上海所共同構建的全球黃金交易市場的夯實基礎，也意味着「西金東移」將繼續成為市場主旋律
上海金交所理事長 焦瑾璞	上海金交所將以上海金為契機，引導中國黃金衍生市場規範發展
中國建設銀行副行長 龐秀生	建立上海金集中定價機制，推動了人民幣國際化，以及各國金融機構、礦產商、貿易商之間的廣泛合作
法興銀行分析師 Robin Bhar	是非常重要的第一步，需密切注意的，但只要其定價還是在一個封閉的貨幣系統中，那麼對全球的影響都將是有限的

首單不良ABS傳下月推出

【大公報訊】中國銀行間交易商協會昨日發布《不良貸款資產支持證券(ABS)的信息披露指引(試行)》，增加了對不良貸款基礎資產信息、相關機構不良貸款歷史經驗及數據的披露要求。內媒引述知情人士估計，首單不良資產證券化產品將於五月落地。

中國銀行間市場交易商協會三月末公布《不良貸款資產支持證券信息披露指引(徵求意見稿)》，昨日公布的指引首先增加了對不良貸款基礎資產的信息披露要求，包括入池資產抵(質)押物特徵、回收率預測及現金流回收預測等信息。

二是增加證券化相關機構不良貸款歷史經驗及數據的披露要求，包括發起機構不良貸款情況、發起機構、貸款服務機構(如有)、資產服務顧問(如有)及資產

池實際處置機構不良貸款證券化相關經驗和歷史數據等。三是在定價估值相關信息方面，增加了對盡職調查、資產估值程序及回收預測依據的信息披露要求，為投資者提供基礎的估值依據。

中國銀行間市場交易商協會的公告稱，規範不良貸款ABS信息披露可促信貸資產證券化市場健康有序發展，更好發揮金融支持實體經濟作用。國泰君安銀行業分析師邱冠華團隊指，不良ABS的特殊之處在於基礎資產現金流高度不穩定，證券定價難度更大，因此對信息披露要求更多。

此外，《21世紀經濟報道》引述知情人士稱：「不出意外的話，前兩單不良資產證券化產品會由中行、招行兩家發行。因是首單，故基礎資產可謂「精挑細選」，質量頗高。五月，首單應該就會落地。」



▲業內指，「上海金」開啓了一個全新由倫敦、紐約和上海所共同構建的全球黃金交易市場的夯實基礎，也意味着「西金東移」將繼續成為市場主旋律 中新社

「上海金」集中定價交易合約概覽

定價合約代碼	SHAU
交易對象	1公斤、成色不低於99.99%的標準金錠
交易單位	人民幣/克
首日交易早盤漲跌計算基準價	人民幣257.97元/克
集中定價交易時段	分早盤和午盤兩場。早盤開始時間為10:15;午盤開始時間為14:15,每場集中定價開始前,分別有5分鐘的參考報價入時間和1分鐘初始價顯示時間
上市初期交易保證金	6%。本月九日至六月三十日,金交所免收交易手續費
參與機構	定價成員和提供參考價成員兩類。首批包括內地多家大型銀行、外資銀行、黃金零售商以及開採商在內的18家機構

人行促盤活黃金存量

【大公報訊】中國央行金融市場司副司長徐忠相信，中國在未來相當一段時間內仍然將是黃金的流入國家。隨着經濟實力提升及居民財富增加，中國黃金市場發展潛力巨大。應積極盤活黃金存量，加大保護消費者權益的力度。

徐忠昨日在2016中國黃金市場高峰論壇上表示，金融危機之後，各國央行，尤其是新興經濟體的央行持續增持黃金。隨着民間存量黃金增多，老百姓盤活持有的黃金資產的需求也日益旺盛。要把盤活存

量和保護消費者權益的工作進一步做好做實，黃金交易所跟黃金協會以及一些市場的主體應共同研究制定統一的實物黃金的規格和標準，比如商業銀行賣出黃金，以及產營企業賣出黃金要以一個承諾，以什麼標準回購。

中國黃金協會會長宋鑫估計，「十三五」(2016-2020年)期間中國黃金產量年均增長約3%，2020年規劃產量500-550噸。徐忠相信，背靠中國巨大的黃金生產和消費市場，人民幣報價的黃金衍生產品

一定有很大的發展空間。建設銀行副行長龐秀生認為，「上海金」在中國的市場，參考國際通行規則，用人民幣交易出來的價格，是中國黃金衍生產品發展的基礎。從商業銀行的角度，要為走出去的黃金產業客戶提供全面的金融支持和衍生服務，與「一帶一路」沿線國家和地區的金融機構及企業開展基礎的黃金業務合作。同時，個人黃金的消費需求正處於快速上升周期，要利用銀行零售客戶基礎，不斷挖掘需求、深耕市場。

台青年「搭橋」兩岸電商創新天地

【大公報訊】記者何德花福州報道：台北青年深拓大陸市場，尋商機做電商開「橋樑」。林伯年團隊把兩年來積累的資源整合在大陸創辦的「第一里路」平台上，專注服務跨境電商企業。「第一里路」在廈門自貿區誕生，該平台就是幫助大陸採購商低成本獲取台灣優質商品、幫助台灣品牌商在大陸賣掉他們的商品，做B2B(商業對商業)中的「2」在大陸創出新天地。

林伯年坦言，兩岸市場與經營思維有很大的差異，沒到大陸，他絕對想不到還可以有這樣創業機會，透過互聯網可增進兩岸文化交流和了解，大陸市場可幫助很多有夢想才華的年輕人實現夢想。他看到開放自由後，台灣商品在大陸受到青睞，2014年便和他的合夥人游名沂在上海自貿區成立公司做跨境電商，也是上海自貿區首批具有跨境電商資質的台港澳企業。

「貨上架後，很多大陸電商平台來詢問能否進台灣貨；在台灣，同樣也有很多廠商詢問大陸市場的喜好，怎麼將貨物運到大陸。」林伯年發現，平台面對的不是原來想的消費者，而是批發商，且需求很大。另一邊廂，小三通關閉之後，台貨進大陸沒有管道，很多台商要求幫他們把貨運到大陸。

於是，林伯年團隊在不斷的幫助兩岸貿易做各種介紹和連接，處理諸如註冊登記、物流等問題時，「不斷的開會，在台灣就是講什麼是大陸的跨境電商政策；在大陸就是介紹台灣商品，價格、物流等問題。」猛然發現，這種模式已脫離原設軌道，且無收入。但如果幫助解決困難這件事，也存在商業模式，那不就是商機嗎？

由原本拓展代理商品市場，到變身專注服務跨境電商，公司名字的由來是「很多電商都在講最後一里路的問題，但若沒



▲林伯年在廈門自貿區設服務電商的第一里路平台，以互聯網思維整合傳統貿易 大公報攝

有交易就沒有最後一里路，所以我們公司取名「第一里路」。林伯年解釋說，科技發展一日千里，「第一里路」目前幫助大陸採購商低成本獲取台灣優質商品，幫助台灣品牌商在大陸賣掉他們的商品的模式未來也許會被淘汰，但現在這個角色還是有價值的。

未來着力發展「孵化器」

【大公報訊】記者何德花福州報道：經過團隊反覆的磨合推演，「孵化器」和「加速器」成為「第一里路」的商業模式。「加速器」模式就是把台灣口碑好，但在大陸不被熟知的產品銷售到市場；而模式中的「孵化器」就是陪廠商將產品從無到有孵化出來。

林伯年的團隊平均年齡35歲，大都碩士學歷，相當熟悉大陸自媒體、網紅、視

頻等新型營銷手段。他們藉與大陸網絡直播團隊合作，到台北101大樓的SPA做體驗直播，並通過粉絲傳播等手段，精準客戶群，再通過各平台的分銷商，重燃台灣一款曾因銷量不濟退出大陸的蠟燭的商機。

「孵化器」方面，據林伯年介紹，他們最近幫助台灣廠商培育出環保米糠保養品，研發過程中，團隊幫助台灣廠商尋找環保材料廠商，最後他們想到自己平台上

代理銷售台灣米的客戶，終於用米糠試驗成功。米糠油是很好的保養精華，其餘的可以做成瓶蓋。所以整個保養品從液體到瓶蓋都是環保產品。而且符合歐盟一顆星環保認證資格。現在，他的團隊又開始幫助廠商介紹台灣的眾籌平台，「接下來也會處理大陸的眾籌。」林伯年稱，這個專案今年二月底才成型，目前在台灣很成功，也堅定孵化器是未來着力的方向。