

收购荷兰国际集团 (ING) 的亚洲私人银行 华侨银行私人银行业务激增三倍



左：华侨银行行政总裁康大卫先生 (David Conner, CEO of OCBC Bank)
右：荷兰国际集团行政总裁 Phillippe Damas (CEO of ING)

新加坡 2009 年 10 月 15 日 - 新加坡华侨银行 (“华侨银行”) 今日宣布已经与荷兰国际集团 (ING Bank N.V.) 达成协议, 收购其亚洲私人银行业务, 包括总部设在新加坡的 ING 亚洲私人银行及其附属机构 (合称 “IAPB”)。华侨银行将以 14.63 亿美元 (约合 20.48 亿新元) 收购所有资产, 包括 IAPB 约合 5.5 亿美元¹ 的剩余资本。此次收购全部以现金支付, 资金来自华侨银行内部的现有资源。

成为财富管理领域领导者是华侨银行 “新地平线战略 II” 策略中的战略目标之一。收购 IAPB 将是华侨银行迈向此战略目标具有转折性的一步。随着 IAPB 的加入, 华侨银行的私人银行客户资产管理规模 (AUM) 将为目前的三倍, 达到 230 亿美元, 使之处于亚洲私人银行领域的领先地位。华侨银行将具备更优越的条件, 积极抓住亚洲财富管理业务迅速增长机遇, 充分利用新加坡作为私人银行业务区域中心的独特地位, 大量吸引亚洲内外的财富。

交易概述

华侨银行将以 14.63 亿美元现金购入总部设在新加坡的 ING 亚洲私人银行及其附属机构。此收购价格包含了 IAPB 约合 5.5 亿美元的剩余资本。截至 2009 年 8 月 31 日，ING 亚洲私人银行股本达 9.06 亿美元，而一级资本充足率为 25%。

根据估值倍数，华侨银行的收购价格相对于 IAPB 截至 2009 年 8 月 31 日净资产的 1.6 倍，2008 年正常盈余的 17 倍，资产管理规模商誉的 3.4% 以及，在调整资金盈余后，资产管理规模的 5.8%。华侨银行将以现有的内部资源支付此次收购。收购后华侨银行一级资本充足率预计将下浮约 1.5 个百分点到 13.9% (基于 2009 年 6 月底的财务数据)，仍将远超监管当局要求的 6% 最低比率。

作为协议的一部分，荷兰国际集团将在收购完成后的一段时期内继续为 IAPB 提供主要过渡服务。

在新加坡及其他地区相关监管机构批准的前提下，整个交易预计于 2009 年底完成。

¹ 根据监管当局所需

IAPB 简介

自 2000 年 ING 私人银行与布鲁塞尔朗伯特银行（Banque Brussel Lambert）合并后，凭借其在精选的地区服务精选的客户的策略，加之经验丰富的管理层和客户经理的共同努力，IAPB 的业务获得长足的发展。其业务以客户为中心的理念，高回报并丰富多样的产品设计以及稳健的风险管理系统而著称。目前，IAPB 已成为拥有 150 名资深客户经理，5000 多名客户，资产管理规模达到 158 亿美元的亚洲领先私人银行。

通过设在新加坡和香港的区域营销中心，以及在马尼拉、汉城、迪拜和伦敦的办事处，IAPB 服务来自于东南亚、印度²、大中华地区、日本和韩国等地的客户。IAPB 私人银行业务涉及广泛，涵盖了投资服务（顾问、全权委托投资组合管理），贷款、另类投资产品和财产规划等。IAPB 具备自主研发产品的能力，并在开放的模式中运行，以保证给客户提供的收益最大的产品。

过去六年 ING 资产管理规模持续并稳定增长，实现从 2002 年 12 月到 2009 年 8 月以来 24% 的年复合增长率。过去两年其税后净收益从 2006 年的 6000 万美元增长到 2008 年的 8800 万美元（2007 年净收益为 1.11 亿美元），年复合增长率达到 20%。

IAPB 客户基础的高质量和稳定性在最近的全球金融危机中得到充分体现。尽管面临金融危机不利的局面，2008 年资产管理规模还增加了 18 亿美元。

在 2009 年亚洲货币杂志举办的私人银行业调查中，IAPB 在个人财富管理（500 万至 2500 万美元以及 2500 万美元以上人群中）名列 2005-2009 年度“亚洲最佳环球私人银行”前五名的荣誉。

并购原理说明

购买 IAPB 符合华侨银行为期五年的部署“新地平线战略 II”策略（2006 年- 2010 年）中的战略目标之一，其中包括在私人银行市场中赢得新的客户，从而在新加坡和马来西亚财富管理市场位列前三名。

自 2004 年开始，华侨银行在增强其财富管理能力和扩大其市场份额方面屡有动作，其中包括收购大东方控股公司和马来西亚 PacificMas Berhad，以及合并其资产管理业务成立利安资金管理（Lion Global Investors Limited）。目前，华侨银行在财富管理领域具有领先地位。它在产品设计及批发方面也表现卓越，并通过不同的现有渠道，例如集团属下的附属银行、保险、资产管理和证券公司进行营销，大大深化对大众市场和中高端市场的渗透率。购入 IAPB 将有助于华侨银行深化高端市场的渗透率，更进一步巩固华侨银行在本区域财富管理领域已有的领先地位。

在战略上，华侨银行相信应首先在财富管理领域占据一席之地，全面参与并为亚洲和新加坡私人银行市场的未来发展尽一份力。亚洲是全世界私人银行业务发展最快的地区，而新加坡利以其金融中心定位的得天独厚优势，吸引来自亚洲、中东和欧洲的大量资金。在全球性金融危机重塑市场竞争格局的背景下，华侨银行将利用其稳健的资产负债表及雄厚的资本实力，收购一家高素质、由亚洲人管理的新加坡所属机构，以期成为亚洲私人银行业务的领先者。

¹ 在印度，IAPB 主要为海外印度人提供私人银行业务

IAPB 的商业模式和营运平台与华侨银行极为吻合。购入 IAPB 之后，华侨银行私人银行业务的资产管理规模将为现有规模的三倍，达到 230 亿美元。IAPB 和华侨银行的客户群相互补充，鲜有重叠。目前 IAPB 来自东南亚地区（除菲律宾以外）的资产管理规模少于 20%，而这个数字在华侨银行现有私人银行业务中就占到 90%。值得注意的是华侨银行相信 IAPB 稳健并具有扩展性的商业模式会进一步加快其在亚洲的发展，并具备在中东、欧洲和其他市场获取更多商机的潜力。

IAPB 和华侨银行现有业务的合并将为双方实现协同效应。华侨银行会从 IAPB 强大的专业平台、投资产品能力、客户及客户经理网络中获益，而 IAPB 则借力华侨银行更为广泛的分行网络，客户渗透率，较大的营运平台，及集团旗下其它的产品和服务。最重要的是，所有 IAPB 和华侨银行的客户将共同从更广泛的财富管理产品和服务中获利。

并购完成后，IAPB 将拥有全新的品牌并以华侨银行全资子公司的形式运作。华侨银行获得 IAPB 高管的保证，他们除了继续带领团队发展业务，也计划招聘更多客户经理。IAPB 和华侨银行的私人银行业务将在适当的时候进行整合。鉴于品牌全新定位方面的细节正在制定过程中，稍后择时公布。

华侨银行行政总裁康大卫 (David Conner) 先生提到这次并购时表示，“我们非常高兴可以赢得这次并购。在 Bing De Guzman 的卓越领导下，整个团队同心协力拓展 IAPB 的业务，使其发展成一家既稳健又专业的机构。财富管理一向是华侨银行的强项及我们主要的差异化特点。并购完成后，华侨银行将进一步巩固我们在私人银行领域里的地位，同时加强我们在大众市场及中高端市场中的现有优势。我们欣喜地看到 IAPB 和华侨银行的客户均会从此次并购中受益。我们承诺会在此业务上加大投资的力度，并期待增加我们在高端客户市场内的占有率。”

IAPB 的行政总裁 Renato De Guzman 先生也表示，“我和我的同事都很期待在华侨银行的全面支持下开展 IAPB 的业务。IAPB 的现有客户和员工将从和并所产生的协同效应中获益。我们能将有更大的平台开展业务、提升我们的业务能力、推出更多样化的高素质产品以及享有华侨银行强有力的财务实力。华侨银行对我们的投入和战略重视使我们更有信心将 IAPB 发展成为亚洲领先的私人银行。”

财务影响

此次并购不会对华侨银行本财政年度的有形净资产和每股盈利产生任何实质性的影响，预计此次收购将于 2010 年开始增进每股盈利，从 2011 年开始盈利将会显著增加。

预计收购后华侨银行一级资本充足率和总资本充足率将分别下降。届时一级资本充足率将下浮约 1.5 个百分点到 13.9%，而总资本充足率则由 15.5% 降至 14.4% (基于 2009 年 6 月底的财务数据)，仍将远超监管当局要求的 6% 和 10% 的最低比率。

权益

华侨银行的所有董事和股东都不会从本此并购中获得权益。

华侨银行简介

作为新加坡成立时间最早的本土银行，华侨银行现有资产 1830 亿新加坡元，在包括新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南、中国、香港特别行政区、台湾地区、文莱、缅甸、日本、韩国、澳大利亚、英国和美国在内的 15 个国家和地区拥有超过 480 个分支行。这其中包括华侨银行在印度尼西亚的子公司 OCBC NISP 的超过 360 家分支行。华侨银行及其子公司向客户提供全方位专业金融服务，包括个人业务、公司业务、投资业务、私人银行业务、交易银行业务以及全球资金业务和股票经纪业务，以满足不同客户的需求。

华侨银行的附属公司--大东方控股（Great Eastern Holdings），从资产规模和市场占有率方面都是新加坡和马来西亚最大的保险集团。其旗下的资产管理公司利安资金管理（Lion Global Investors Limited）是东南亚最大的资产管理公司之一。更多的信息请登陆华侨银行的官方网站：www.ocbc.com。