

# 全球并购行业趋势 — 2022年回顾及2023年展望

金融服务业



2023年2月



普华永道

# 目录

## 金融服务业

- |                     |    |
|---------------------|----|
| 1. 整体趋势             | 3  |
| 2. 并购热点             | 5  |
| 3. 金融服务业全球并购趋势-细分赛道 | 9  |
| 4. 2023年金融服务业并购展望   | 13 |
| 5. 联系人              | 15 |





1.

整体趋势



# 我们预计2023年金融服务业的并购交易将更为审慎严谨



现有金融业企业正寻求战略合作伙伴关系和整合机会，以提高数字化能力，抵御金融平台和金融科技的冲击，并有效应对来自监管机构的持续压力，因此无论是现在还是将来，并购都是推动金融服务行业转型的重要引擎。

当前不稳定的宏观市场环境给金融服务业并购带来了挑战，包括GDP增长放缓，通货膨胀，利率上行，地缘政治不稳以及加密货币崩盘的余波。实体经济中的供应链中断，对高技能人才的竞争，数字化和云转型加速等其他因素持续加码，间接影响金融服务业发展。企业家们将面临前所未有的巨大压力。

交易的复杂化趋势，要求金融服务并购的参与者考虑各种场景，制定稳健的价值创造计划。最大的并购机会可能会出现在以客户为主导的转型中、供应链、运营、云技术、财务转型、环境、社会与治理（ESG）中。尽管2023年并购市场可能仍旧困难重重，但我们认为，金融服务行业提供了众多交易机会，让交易参与者实现战略目标，只是将以更加审慎和严谨的方式进行。

“2023年金融服务市场并购将继续发力。交易参与者将需要付出更多努力来分析和做好每一笔交易。我相信，投资者们，尤其是那些抓住难得机遇的战略投资者，将会掌握自己的未来。”

Christopher Sur  
普华永道全球金融服务业交易服务主管合伙人，德国



扫描二维码  
查阅英文  
版全文



2.

并购热点







## 我们预计以下赛道未来6至12个月有望成为并购热点：

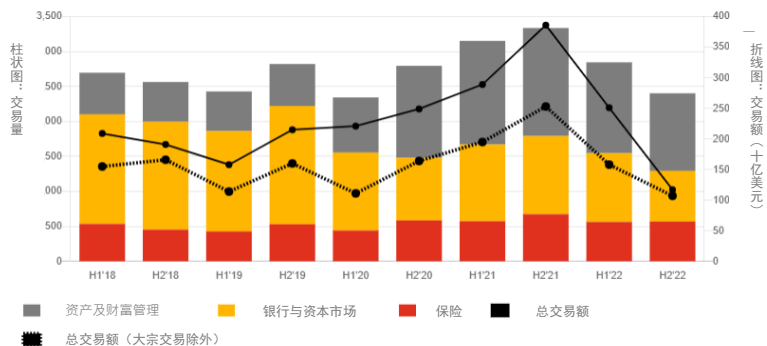
- **金融科技**：作为数字转型或投资战略的一部分，企业与私募股权投资者继续对金融科技公司抱有兴趣。然而，鉴于当前通货膨胀和利率上行的市场环境，金融科技行业也面临巨大压力，与去年相比，其估值已有所下降。这可能会给大型银行间带来投机性并购机会，以低于以往的估值收购有吸引力的资产。而无法获得新一轮风投融资的金融科技公司可能会寻求收购买家，这将带来纾困型交易机会，一些金融科技公司还可能因此退出市场。
- **私募股权**：私募股权投资者在金融服务领域趋于更加专业，拥有专业的金融服务业投资团队以及不断增长的基金规模。这些投资者目前专注于金融服务业和相关领域，包括保险经纪公司、支付、平台、金融科技、保险科技和监管科技。因此，2023年并购交易将继续发生。然而，由于私募股权投资者因资金成本的上升而面临着更大的回报压力，专注于价值创造将比以往任何时候都更加重要。
- **整合**：金融平台和嵌入式金融解决方案的发展、客户需求的变化和竞争加剧正在瓦解传统的商业模式。对于创建可行的商业模式而言，规模至关重要，我们预计业内将会出现进一步的整合型并购交易，尤其是在较为分散的行业细分赛道，这些市场参与者需要重新定位，以便能够在规模经济中获得收益。



# 2022年并购交易回调至疫情前水平



2018年至2022年全球金融服务业并购交易数量及金额



资料来源: Refinitiv, Dealogic与普华永道分析

## 关于数据

我们根据行业公认来源提供的数据对交易并购趋势进行讨论。具体而言, 本文引用了Refinitiv于2023年1月2日发布, 截至2022年12月31日的交易金额和数量信息(不包括传闻和撤回的交易)。补充信息来自Dealogic和我们的独立调研。本文包括Dealogic授权使用的数据。Dealogic保留并保留此类许可数据的所有权。我们对原始信息进行了一些调整, 以保证与普华永道的行业分析口径保持一致。

2021年至2022年, 金融服务业的全球并购交易数量与交易额分别下降了17%和42%, 与整体并购市场的交易量从创纪录的2021年下降的变动趋势一致。宏观经济和地缘政治的逆风加剧, 区域政治不稳与相关制裁为金融服务业带来不少冲击, 给交易参与者带来了更大不确定性。尽管交易市场面临重重挑战, 2022年并购交易仍回调至疫情前水平。交易额的下跌幅度大于交易数量的下跌幅度, 部分原因是大宗交易(交易额超过50亿美元)的减少。大宗交易从2021年的21笔减少到至2022年5笔, 降幅超过75%。



## 环境、社会与治理（ESG）

除了ESG法规外，金融服务业企业所面临的来自不同利益相关者的压力剧增，包括员工、客户、价值链合作伙伴、投资者、非政府组织和媒体，要求企业在业务和投资决策考虑ESG。风险和回报历来是投资者和管理层用来衡量业绩的两个主要维度，而ESG现在成为了第三个维度。根据普华永道《2022年全球投资者调查》显示，投资者将可持续性视为企业的优先考虑事项，重要程度远超附加项。可持续性应该贯穿于商业战略和决策过程中，包括资金配置、投资以及在战略执行中涉及的其他活动。

## 数字化转型和技术

尽管经济放缓，数字化仍是战略重点，因为银行和其他金融机构既要面对消费者的期望和日益复杂的业务运营操作，还要在金融科技公司和非金融服务公司的冲击下稳定其市场定位。我们预计2023年的并购交易、合伙经营以及战略合作将专注于数据利用、针对日益凸显的网络安全问题的解决方案、运营效率提升和交易流程加速。

## 重组

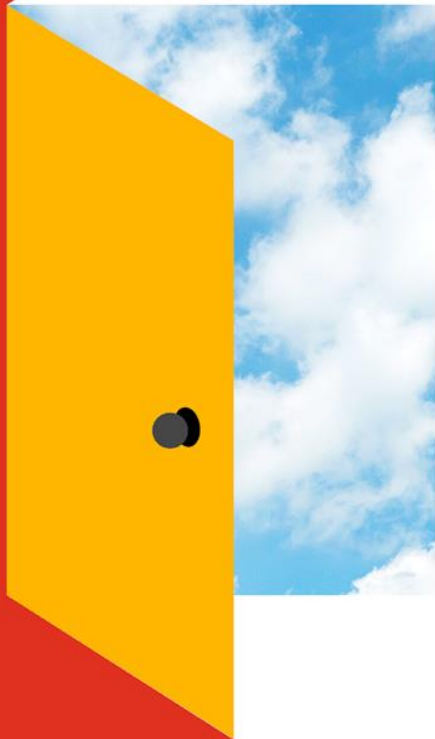
金融服务业客户（无论是零售客户还是公司客户）受到客户贷款违约的影响似乎比疫情和随之而来的经济放缓期间预期的要小。但如果当前宏观经济欠佳的形势持续下去，我们可能会看到金融服务业企业采取更多重组措施，例如剥离非核心资产和银行不良贷款（尽管银行业资本金情况远远优于2008年全球金融危机时），以及寿险业务建立分拆保单资产包平台。





3.

# 金融服务业 全球并购趋势 -细分赛道





资产及财富管理市场变局仍在持续。尽管资产及财富管理公司出于各种原因寻求并购机会，其初衷均是通过交易以应对收入增长放缓和利润减少。要解释目前的行业趋势，就有必要对资产管理与财富管理进行区分。

**资产管理**公司正通过收购来推动增长，并将重点放在核心能力上。根据以下趋势，我们预计2023年将出现并购交易：

- 通过并购和转型提升规模：公司迫于利润压力进行非内生扩张，或依靠建立新的业务能力去拓展新的领域和市场。
- 私募市场增长：对更高回报和非股票相关回报的需求可能将促使投资者资金大量流向私募市场。
- 大型交易型开放式指数基金（“ETF”）追求规模：对交易收费的持续关注，尤其是散户客户，将持续推动被动型产品和投资工具的流行，导致资产类别的高度商品化。
- 获取满足ESG最新要求的核心能力：我们预计并购交易将小幅增长，尤其是美国资产管理公司，它们可能会从欧洲资产管理公司收购ESG能力和资产，以实现地域多元化，并扩大盈利的资产管理规模。

- 吸纳金融科技以丰富业务类别或维持企业生存运营：金融科技行业带来的创新很有可能将持续带来行业变革。

**财富管理**行业具有强大的地方性特色、商业模式以及品牌效应，导致该行业的并购交易在不同国家存在不同的模式。我们预计2023年将有以下趋势：

- 通过整合客户关系经理的网络，获取分销能力，进入新市场。
- 扩大国际市场足迹，在战略市场（尤其是欧洲）建立中心，以增加高净值人群客户（HNWI）。
- 通过收购专注于高净值人群领域的当地公司以强化当地市场影响力。
- 参与私募股权基金支持的并购项目，实现加速增长，成为市场领导者。
- 与业内其他公司，如其他地区的同业，建立战略同盟，从与关键合作伙伴的合作中受益，互为补充，获得更强的市场影响力与竞争力。



银行并购市场一直受到地缘政治问题、通货膨胀和全球GDP增长前景不明的影响。2022年并购交易放缓的趋势可能会持续到2023年的头几个月。

从中短期来看，预计整体银行市场将表现出以下关键趋势：

- 数字银行的应用持续增长。政府、消费者和股东正在推动数字金融服务的广泛应用和该行业的现代化。
- ESG逐渐成为影响声誉的关键因素。
- 各地区各子行业的监管规则不同，交易方式亦不同。例如，在美国，监管审查较为严格、评审流程更长，因此交易参与者更加关注交易的准备和制定强有力的价值创造计划。在英国，金融行为监管局（Financial Conduct Authority）更为关注潜在的竞争和金融稳定风险，可能会对一些并购交易产生影响，尤其是科技公司在金融服务领域的投资行为。

基于以上趋势，我们的并购展望如下：

- 银行面临着优化和数字化现有业务模式的内部挑战与股东压力，技术能力仍是并购战略的核心。银行试图通过收购新兴数字化能力或投资云端技术，以实现业务现代化。数字经济的发展还孕育出了银行与数字分销渠道合作伙伴的合作机遇。
- 高度分散行业的整合仍在继续，尤其是中等规模的区域性银行。
- 银行有选择性地处置非核心资产，退出某些业务以降低业务复杂性、简化组织结构、突出业务重点、释放资金，用于高速增长领域的再投资。
- 随着银行剥离不良资产，以强化资产负债表和提高资本金比率，可能会出现纾困型并购交易。



保险公司的整体财务表现和业务模式在以下方面受到通货膨胀和高利率水平的较大影响：

## 通货膨胀：

- 保费增长滞后于通货膨胀率。保险公司以通货膨胀的速率提高定价颇为不易。财产险和意外险保险公司正面临尤其严峻的产品定价挑战。
- 商品和服务的高通胀提高了个人保险索赔的成本。与寿险部门相比，非寿险部门受到的影响更大，尤其是财产和汽车索赔的成本。
- 劳动力成本是保险公司运营费用的一个关键组成部分，而这一成本又受到工资上涨的影响，导致了公司运营费用的不断增长。

## 利率上升：

- 投保人偏好的改变可能会导致对高利率产品的需求增加，例如保证回报的储蓄产品。
- 利率快速上升可能导致投保人更快地放弃保单，催生脱媒风险。

鉴于以上趋势，保险公司转型迫在眉睫。在充满挑战性的环境下，保险公司明确界定核心业务的时机已到。

保险公司应该研发和执行转型方案，以提升客户价值主张和利润/成本模型。除此之外，保险公司应该明确哪些业务领域将推动未来增长并予以保留，哪些业务领域应退出或处置，从剥离中获得最大价值。



4.

## 2023年金融服 务业并购展望



## 2023年金融服务业并购展望

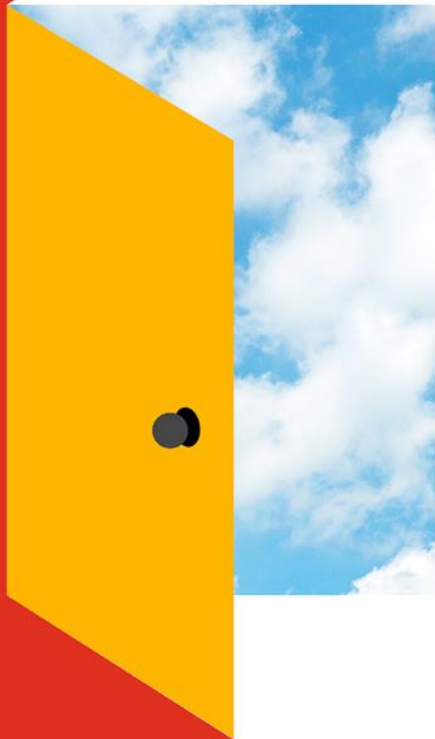


尽管由于宏观经济和地缘政治动荡，市场短期内仍存在波动，但我们看到了并购交易增长的积极信号，以及2023年交易量持续稳定甚至增长的可能性。除了从近期完成的交易中获得收获与经验，金融服务业企业还需要思考如何进一步转变业务模式，以应对当前和未来的挑战。并购是公司转型之路的重要一步，可以通过收购业务来推动未来增长，也可以通过剥离利润较低或非核心业务来突出企业的运营重点。





# 5. 联系人



# 联络我们

## 叶伟奇

普华永道中国购并交易服务主管合伙人

+86 (10) 6533 2199  
waikay.eik@hk.pwc.com

## 黄耀和

普华永道全球跨境服务中国主管合伙人  
普华永道中国购并交易服务市场主管合伙人

+86 (21) 2323 2609  
gabriel.wong@cn.pwc.com

## 钱立强

普华永道中国交易战略及行业主管合伙人

+86 (10) 6533 2940  
leon.qian@cn.pwc.com

## 费理斯 Matthew Phillips

普华永道中国购并交易服务合伙人

+852 2289 2303  
matthew.phillips@hk.pwc.com

## 卢玉彪

普华永道中国购并交易服务合伙人

+86 (10) 6533 2003  
nelson.lou@cn.pwc.com

## 陈宣统

普华永道中国大湾区服务金融业市场主管合伙人  
普华永道中国购并交易服务合伙人

+852 2289 8388  
chris.st.chan@hk.pwc.com

[www.pwccn.com/zh](http://www.pwccn.com/zh)

本文仅为提供一般性信息之目的，不应用于替代专业咨询者提供的咨询意见。

©2023 普华永道。版权所有，未经普华永道允许不得分发。普华永道系指普华永道网络中国成员机构，有时也指普华永道网络。

详情请进入[www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure)。每家成员机构各自独立，并不就其他成员机构的作为或不作为负责。