

银监会:村镇银行子银行相关事宜尚在研究

证券时报记者 贾壮

针对部分媒体报道 银监会就《村镇银行子银行管理暂行办法》向商业银行征求意见”,银监会有关部门负责人昨日表示,银监会正积极稳妥推进村镇银行培育工作,相关事宜尚在研究之中,条件成熟后会正式向社会公布。

据媒体报道,设立村镇银行子银行的门槛包括:注册资本不低于20亿元,主发起人持股比例不低于51%;主发起人最近1年末总资产不少于1000亿元人民币或等值外币;主要审慎监管指标符合监管要求,监管评级连续3年达到二级以上。

同时,银行要有明确的农村金融市场发展战略规划,有足够的合格人才储备,有充分的并表管理能力及信息技术建设管理能力,已经探索出可行有效的农村金融商业模式,具有到中西部地区发展的内在意愿和具体计划。

办法还规定,村镇银行子银行可发行金融债券、吸收同业存款来筹措资金,可代理村镇银行设立统一的电子银行渠道,集中加入银联网络,统一申请并管理银行卡品牌。

中信证券母公司8月净利2737万

中信证券今日公告称,母公司8月份实现营业收入2.34亿元,实现净利润2737万元。此外,中信金通和中信万通8月份分别取得营业收入9691万元和6208万元,分别实现净利润2091万元和1538万元。(李东亮)

长江证券8月盈利1417万

长江证券今日公告称,该公司8月份共取得营业收入9480.37万元,共实现净利润1417万元。其中,长江证券母公司8月份取得营业收入7393.93万元,实现净利润211.38万元;子公司长江证券承销保荐8月份取得营业收入2086.44万元,实现净利润1205.52万元。(李东亮)

宏源证券8月盈利1369万

宏源证券今日公告称,该公司8月份实现营业收入9945万元,实现净利润1369万元。截至8月末,该公司净资产达74.33亿元。(李东亮)

中信保上海分公司短期出口信用险业务突破100亿美元

中国出口信用保险上海分公司昨日向记者表示,今年以来中信保上海分公司短期出口信用保险承保规模首次突破了百亿美元大关。

截至9月8日,中信保上海分公司今年短期出口信用保险业务支持上海市出口总额达到100.18亿美元,同比增长58%;短期出口险的一般贸易渗透率达到20%,同比增加3.7个百分点;服务企业数增加到651家,同比增长30%。

前8个月,中国信保上海分公司累计支持143家企业获得银行融资73亿元,同比增长40%。其中,支持上海市软件外包企业获得出口融资0.98亿元人民币。(孙玉)

上海鼓励银行业机构在四个方面新突破

上海银监局局长廖岷日前在参加上海市政府专题新闻发布会时表示,该局通过具体监管要求,明确差异化监管政策,鼓励银行业机构能在“网点走出去、客户层级沉下去、客户结构升上去、社区园区金融服务进得去”四个方面有新的突破。

廖岷表示,小企业专营机构向分支机构和基层营业网点延伸,向远郊区县和大的集镇、商贸市场延伸,构建从总行到分支行,从城市到乡镇的多层次小企业金融服务专营机构体系,使专营机构贴近社区、贴近市场、贴近客户,切实发挥专营作用。符合条件的分支机构应加速转型,改建或新设部分分支机构作为专门从事小企业金融服务的专业分支行或特色分支行。

上海银监局还将重点放在单户授信总额500万元以下小微企业的金融服务,专门提出上海银行业整体单户授信总额500万元以下小微企业贷款增幅不低于全部贷款增幅的要求,并对有关银行进行考核,此外还对专营小微企业的银行业金融机构提出了两个80%的要求,即要求单户授信500万元以下贷款余额占比不低于80%,户数占比不低于80%。(据新华社电)

觊觎3500亿市场 车企暗战车险行业

见习记者 郭吉桐

曾经连年亏损的车险业务,如今成了财险公司和汽车企业眼中的“香饽饽”。日前,中国保监会批准一汽集团旗下多家子公司领衔筹建鑫安汽车保险公司,这是继天平汽车保险、众诚汽车保险之后国内获批成立的第三家专业汽车保险公司。面对不断做大的蛋糕,汽车企业动作频频,进军步伐明显加快。

受访的业内人士表示,拥有客户资源优势的专业汽车保险公司,在4S店渠道的新车保单业务上或许将对财险公司带来不小冲击,但在续保环节的客户争夺上是否具备优势则有待观察。

3500亿蛋糕

得益于综合赔付率和综合费用率的持续下降,车险行业自去年扭亏为盈以来,目前已进入盈利的高

景气周期,市场份额持续扩大,在国内整个财险份额的比重高达70%左右。

中国保监会统计数据数据显示,2010年全年国内中外资财险公司累计实现保费收入4026.89亿元,同比增长34.55%;而今年上半年,国内56家中外资财险公司累计实现保费收入2444.2亿元,同比增长16.9%,依此保守估计,今年预计实现保费收入近5000亿元。按车险业务占财险业务70%的比例估算,今年国内车险市场将达3500亿元,份额稳居财险市场之首。

与此同时,车险市场还是汽车后市场(指汽车销售以后,围绕使用过程中的各种服务)的重要组成部分。随着车险市场份额的不断扩大,汽车保险日益受到汽车厂商的重视。面对不断做大的车险蛋糕,一直致力于汽车后市场挖掘和耕耘的车企再也坐不住了。车

险市场的蛋糕越来越大,汽车企业显然想从中分到一份份额,频频进军车险行业也就容易理解了。”华泰财险公司车险核保部人士向证券时报记者表示。

动作频频

据证券时报记者了解,目前国内汽车企业进军保险业主要有两种模式。

一种为汽车保险品牌化。在这一模式下,汽车生产企业与保险公司建立合作关系,在保险销售和理赔等项目上,双方制定相关标准并通过车企的专营店为车主提供品牌化的一站式保险服务。譬如,2011年7月起,平安财险或奔驰在中国唯一的保险供应商,平安财险将根据奔驰车特点特制出“专用车险”,进行更具针对性的打包式服务。

据了解,车企品牌保险已成许多发达国家车险产品的主要形式,目前在国内仍是新生事物,但涉足其中的

车企与险企已日益增多。

另一种为汽车企业自主成立车险或财险公司。日前,一汽集团领衔筹建鑫安汽车保险的申请获保监会批准;今年6月,广州汽车集团、广州汽车集团零部件公司等6家公司筹建的众诚汽车保险在广州正式开业。

暗战车险市场

面对车企咄咄逼人的攻势,财险公司是否会受冲击?受访的业内人士指出,通过汽车保险品牌化,车企的客户资源与险资的专业经验得以整合,对双方来说是共赢。但车企自主成立车险公司,则可能对现有车险格局造成不小冲击。

目前车险市场主要由新车保单拉动,4S店的多数客户目前被“老三”掌握着,但随着车企成立自己的车险公司,这些客户将可能很大部分被车企拿去,尤其在车险保单业务方面。”上述核保部人士告诉记者。

据该核保部人士介绍,广州地区某4S店每年的车险保费收入就可达几十万元。他表示,车企发起成立的车险公司具备客户资源优势,在4S店这一渠道上,“老三”可能会受不小冲击,中小财险公司受冲击可能更大。

不过,该人士表示,电销、网销等新型销售渠道近年来发展速度很快,财险公司在这些渠道上还可大有作为。同时,车企能否从中获利,关键还得看经营,像一些份额较小的财险公司,仍能靠正确的经营而盈利。

中央财经大学保险学院院长郝演苏也表示,背靠车企的汽车保险公司在车险保单业务上可能具备较大优势,但在续保环节的客户争夺上是否具备优势则有待观察。目前车险市场主体众多,销售渠道多样,竞争颇为激烈,专业汽车保险公司能取得多大的市场份额仍是个未知数。”他说。

渠道优势发威 银行中间业务野蛮成长

证券时报记者 罗克关
见习记者 郭吉桐

经历过业界的期待,也曾饱受公众的质疑,国内上市银行中间业务收入已然野蛮成长。

据证券时报记者统计,16家上市银行今年上半年共实现手续费和佣金收入2302.67亿元,占上半年1.09万亿元总营业收入21.18%,为近年来的最高水平;而手续费和佣金收入同比增幅则达到惊人的45.09%。

这意味着,商业银行在内地理财市场独占鳌头的渠道优势,开始显现出巨大商业价值。

收入占比三年翻倍

今年以来手续费和佣金业务收入之所以大增,很大程度上得益于货币紧缩政策,以及监管层严厉的信贷比约束。”一位券商银行业研究员向记者表示。

在业内人士看来,货币紧缩带动信贷紧缩,推动更多的企业通过其他渠道寻求融资,这不仅带动了商业银行投行业务今年上半年将近50%的利润增长,更推动了信托等表外融资渠道的盛行;而监管层严厉的信贷比约束,则逼使银行不得不绞尽脑汁吸收存款,大量旨在满足贷存比考核的理财产品也随之出炉。

无论是融资方面的迂回前行,还是存款方面的花样百出,各路资金均难以绕开商业银行。其结果就是中间业务收入呈现爆发式增长,因为银行具备客户和渠道优势。”前述研究人士称。

而拜今年上半年市场红火所赐,不少银行中间业务收入占比已较三年前接近翻倍。

以工行为例,该行今年上半年实现手续费和佣金收入537.91亿元,占营业收入的比重达23.12%,创下历史新高。而2008年工行手

续费和佣金收入占比仅为14.21%。

其他大行的中间业务收入也呈现类似的增长势头,建行今年手续费和佣金收入达476.71亿元,占营业收入比重达24.32%;而在2008年,这一比重仅为14.37%。再向前追溯2年,2006年建行该业务收入占比仅为9.03%。这意味着5年多的时间里这一占比增加了近2倍。

渠道优势不可匹敌

记者注意到,今年上半年除了各家银行手续费收入均有较大增长之外,手续费收入格局的集中化也非常明显。

数据显示,上半年工行、建行、农行、中行和交行5大国有行分别实现手续费和佣金收入537.91亿元、476.71亿元、371.36亿元、349.74亿元和100.44亿元。这5家银行此项收入合计为1836.16亿元,在16家上市银行中占到79.74%。

这说明大行的渠道优势非常明显,而且大行的客户量级也不是规模中等的小银行所能比拟的。”北京某券商银行业分析师表示,客户优势决定了银行整体手续费收入的基本规模,而渠道优势则决定了与合作伙伴谈判时所能分得蛋糕的大小。

实际上,银行在渠道上的过分强势,已令其他金融机构感到窘迫。以基金为例,银行买路钱过高即让业内人士深感压力。

不过,至少在短期内银行的这种强势地位仍将延续下去。理财产品发行机构在无法打入大银行渠道的情况下,被迫转投更为优惠的中小银行。今年半年报数据已明白无误地给出答案,手续费和佣金收入增速前三华夏银行、浦发银行和兴业银行都不是传统意义上的渠道大户,但它们这块业务收入同比增幅却分别高达9051%、8069%、77.86%。

透视上市银行半年报系列 (3)

■我曜理财 | Tang Yaohua's Column |

可转债大跌殃及一批银行理财产品

来转债全价指数已下跌17%,一批银行理财产品受到殃及。譬如,工行一款可转债理财产品4月18日以来净值已缩水7.1%。

资金面紧张对可转债市的冲击同样猛烈。Wind资讯数据显示,4月18日~9月6日期间仅有1只可转债上涨,其余均下跌,跌幅在1.89%~24.61%之间。而股市表现欠佳则令可转债的套利空间基本消失,这令可转债吸引力进一步下降。

证券时报记者 唐曜华

截至9月6日,4月18日以

来转债全价指数已下跌17%,一批银行理财产品受到殃及。譬如,工行一款可转债理财产品4月18日以来净值已缩水7.1%。

资金面紧张对可转债市的冲击同样猛烈。Wind资讯数据显示,4月18日~9月6日期间仅有1只可转债上涨,其余均下跌,跌幅在1.89%~24.61%之间。而股市表现欠佳则令可转债的套利空间基本消失,这令可转债吸引力进一步下降。

工行上述产品名称为 稳健增



社会财富增长推动银行业务转型

短短3年时间,各家大行手续费和佣金业务收入就已成为收入来源的重要一极。而从2008年再往前回溯3年,即2005年~2006年间,中国市场上几乎没有银行有稳定的手续费和佣金业务收入。

彼时,几大国有银行刚刚完成改制上市。包括股份制银行在内的绝大多数中资银行,息差收入基本占据总营业收入的90%以上。记者印象最为深刻的是,工行、建行等几家大行为了改制上市,还一度大幅裁撤县以下的分支行网点,将行内资源收缩投向市场潜力更大的东部沿海和地市级以上市场。仅剩没有裁撤网点和分流员工的农行,则在很长一段时间内被投资人认为运作效率不高。

然而2010年农行改制上市时,该行在全国2000多个县市布下的庞大基层市场网络,却意外地成为投资

人追捧的亮点。投资人认为,农行完备的网络在目前至少可以带来两样其他银行所不具备的优势:一是能够沉淀大量低成本资金;二是能带来极为可观的中间业务收入。

农行今年上半年的业绩,也证明了投资人当时的眼光。记者注意到,作为后起之秀,农行今年上半年过后手续费和佣金业务收入已占到营业收入的20.17%,这一数据比2010年上半年16.55%提升将近5个百分点。由于具备渠道优势,农行上半年在理财产品的研发和销售方面颇为进取,其成效自然非常可观。

值得注意的是,由于看到县域市场的巨大潜力,包括国有行和股份行在内的多数银行近年来均加大了分支行网络的铺设和投入。对工行、中行和建行而言,是将以往的网点改造升级,嵌入更多的高端理财元素;而在

诸多股份制银行来说,每新开一个网点就是打开一扇财富之门。

是什么因素让银行中间业务在短短数年内迅速成长?是不断成长的中国GDP总量和不断膨胀的居民可支配收入。借用招行今年发布的《中国私人财富报告》数据,2008年~2010年资本市场产品市值的年均复合增长率约为55%,投资性不动产净值的年均复合增长率约40%。同时,以阳光私募、私募股权为代表的其他类别投资增速最快,2008年~2010年年均复合增长率约100%。

因此,在可预见的未来几年中,由于银行的强势网络优势,今年上半年这样火热的手续费业务增长势头仍会延续下去。国内商业银行息差业务占比从超过90%降到多数国际大银行50%的水平,或许所用的时间会比我们想象的短得多。(罗克关)

不过截至昨日,除了巨轮转2的价格在面值之外,中海转债、深机转债的价格分别跌至91.6元、94.43元,均已跌破面值。

不过随着近期可转债市价连番下跌后,一些可转债投资价值显现。Wind资讯数据显示,昨日石化转债、川投转债等可转债的纯债到期收益率均达到4%以上。昨日若购买并持有到期可获得相当于4%以上的年化收益率,若期间正股价格上涨,还可选择转股赚正股股价上涨的收益。