布局大零售 银行冀望“公私”联营

小微金融和经营性贷款将成为零售银行竞争重点

如果说个人房贷和信用卡业务引领了国内零售银行的第一次革命，那小微金融和经营性贷款正成为第二波革新浪潮的重心。

证券时报记者 罗克关

随着市场环境逐步变化，“大零售”业务布局理念正在银行之间形成共识。传统上归入公司银行业务的小微金融和经营性贷款，将成为目前偏重个人业务的零售银行未来竞争重点。

“小企业业务的作用已不仅停留在贷款层面，我们将进一步挖掘企业主成为私人银行客户的可能性，这是小企业业务未来的重要拓展方向。经营性贷款可以平衡房贷资产占比过大的问题，增强资产组合的弹性。”招商银行总行人士对记者说。

小微金融并入零售

记者注意到，从去年开始，小微企业信贷逐步从公司条线分离的趋势非常明显，最为典型的做法即为民生银行的“商贷通”业务。

一位银行业人士分析说，民生银行显然吸取了事业部制对一线资源不能充分调度的教训，直接把“商贷通”放在零售个人经营性贷款上。这种做法有它的道理，因为分支行的主要成本都摊在了零售业务上，所以通过零售来做小企业业务的动力最大。

该模式还有另一好处，就是零售条线通过小微企业信贷，可以最大程度接触到市场上有钱的客户，这比另外组建团队显然成本效益可以达到最优。“国内的有钱人多少有点产业，所以零售不能只做个人的资产管理，也要为客户提供企业金融服务，反过来带动零售。这和传统零售只做个人业务的理念完全不同。”前述银行人士称。

民生银行2011年年报数据显示，“商贷通”业务目前为止客户总数为15万户，其中约30%为贵宾客户，即约4.5万户。若参照民生银行贵宾客户金卡50万元金融资产的门槛，这4.5万贵宾客户至少为民生银行沉淀225亿元的零售存款。而数据还显示，民生银行个人金融资产高于50万元的客户总计只有17.61万户，沉淀存款亦只有1700多亿元。

鉴于“商贷通”业务近几年的迅猛发展，“小微+零售”的业务布局模式在业内得到更多的认同。据证券时报记者了解，招商银行自去年底起，就已将原本独立的小企业信贷中心划归新组建的大零售银行部。“今年的工作会议上，行领导也一再强调分支行要主抓小微企业，并和零售业务密切结合的思路。”招行人士称。

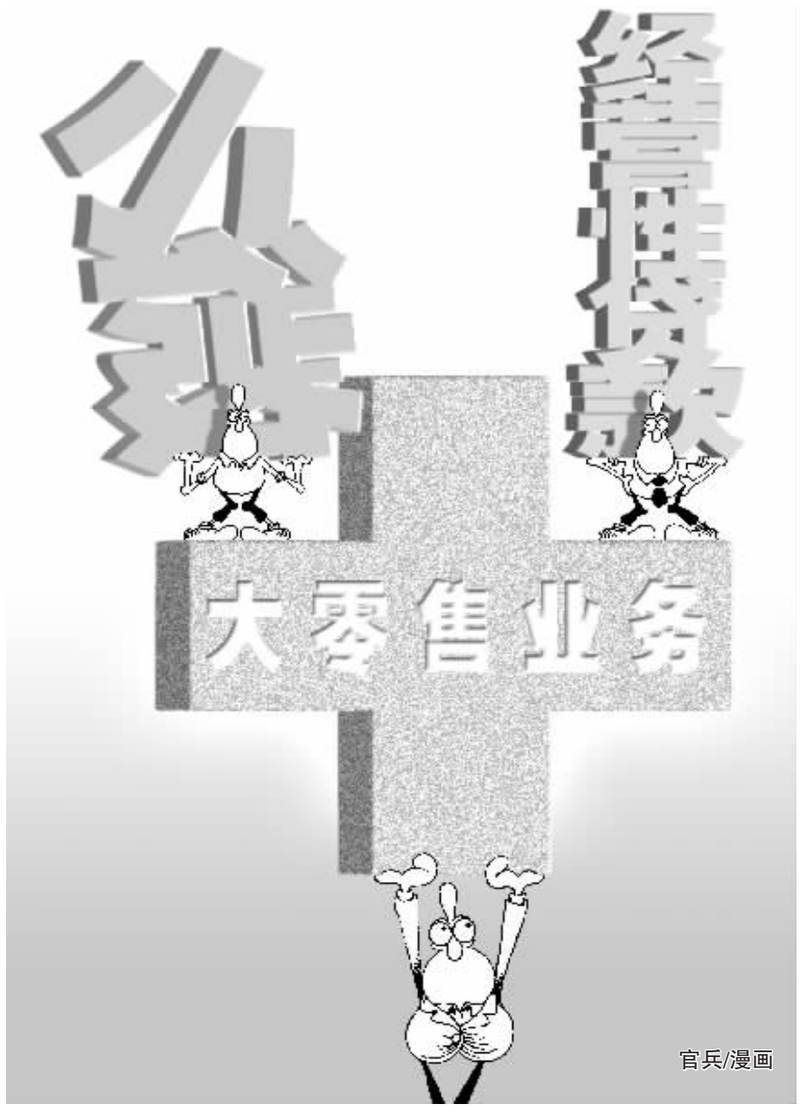
发力经营性贷款

与“小微+零售”的大格局变化相对应的，是各家银行都不同程度加强了经营性贷款在现有零售资产中占比。

北京一位资深银行业研究员对记者表示，这有以下两个方面的考虑：一是房贷业务打折竞争激烈，受市场环境影响而波动很大，难以有效盈利。经营性贷款占比上来后，可以平衡一些市场波动对盈利的影响；二是风险控制会更灵活。经营性贷款跟传统的小企业贷款目标客户基本重合，但通过个人资产的抵质押来为企业融资，更符合国内小企业主个人资产和企业资产不分家的现状。一旦要追索不良资产，企业主个人要负责到底。

这一资产组合的调整，也直接在今年3月份的信贷数据中显现出来。基于今年2月份以个人房贷为主的居民中长期贷款仅增325亿元，大多数零售银行业务负责人不约而同地感受到了个人房贷市场的寒意。经过短暂调整后，3月份的居民短期贷款改变了此前月均300多亿的温吞步伐，当月剧增1886亿元。

“这说明大家调整比较及时，也反映了现有资产布局的短板——就是房贷业务一支独大。只要房地产市场受到调控，零售贷款的盈利必然受到影响。只有多元化的资产布局，才能体现出零售银行抗经济周期波动的特点。”上述研究员说。



官兵/漫画

■记者观察 | Observation

大零售银行的核心价值

什么是零售银行？笔者相信，在大多数人的理解中，零售银行就是银行的个人业务。

实际上，这也是国内大多数银行对零售银行的界定。在银行的年报中，所谓零售资产就是个人房贷、个人消费贷；所谓零售负债，就是个人储蓄存款；零售中间业务收入，就是理财手续费。传统的零售银行实际上就是个人银行，是与公司银行相对而言的概念。如果想为公司申请贷款，客户经理会带你去公司银行的专柜。

什么是“大零售银行”？笔者以为，这一理念意味着个人银行和公司银行相对立的业务格局将被打破，银行需要为个人多样化的金融服务需求提供全套服务。这既是对传统零售银行“个人”理念的扩展，也是当前零售银行市场发展的必然。

以“小微+零售”的模式为例。最简单的个案可能是：客户甲在银行有一定规模的存款，他突然遇到一个商业机会，开始创办公司。由于项目刚刚铺开，公司可能开在家里，主营业务可能并不稳定，营业收入时有时无。而按照传统的公司银行理念，客户甲想要获得贷款，需要证明自己的商业模式是可持续的，现金流是稳定的才行。可想而知，客户甲想从银行获得融资的难度有多大；另一方面，假如这位客户家底不薄，银行如果响应不及时，又将损失怎样的盈利机会。

大零售打破了这种隔阂的业务布局，转向了客户导向的服务理念。只要有足够的风险防范措施，无论客户是以个人身份还是公司身份申请贷款，银行都能积极响应。而反过来看，如果一家商业银行能够做到这样的服务响应，客户还会离开吗？银行还需要为零售业务增长乏力而苦恼吗？

遗憾的是，目前在中国很少有银行能完全做到这一点。虽然不少银行已开始有客户导向和综合经营的意识，但多数时候目的只有一个——怎样给客户销售更多的理财产品。这种思路走上了另一个极端，就是涸泽而渔，对客户的潜力进行破坏性开采。

一位在中国工作多年的外籍银行家与笔者探讨这一困局时，曾直指当下零售银行冲规模的发展模式不可持续。在他看来，零售银行更应该注重基础银行服务——以个人为基础的理财服务、结算服务以及贷款服务。这些业务模式简单可靠，但又是每个人必需的，银行所做的努力无非是让客户能更加便捷地获得服务。这好像苹果凭借iPhone在手机行业掀起的革命一样，每一项需求都很简单，但关键是如何将它们整合在一个同样简单易用的平台上。

而这才是“大零售银行”概念的核心价值所在。 (罗克关)

破解证券业八大困局之业界建言（2）

三管齐下升级券商商业模式

证券时报记者 李东亮

要突破证券业创新发展中的瓶颈，打造国际一流投行，我国券商亟待升级商业模式，在市场功能、业务结构和角色定位三个方面进行创新。

中信证券、华泰证券、国信证券等多家券商高管认为，传统的通道服务型商业模式是导致我国证券业总规模受限、行业集中度过低、行业龙头领先优势不明显的根源，这也成为证券业创新发展和建设国际一流投行的瓶颈。

市场功能内涵亟须扩充

“凡是解决资本性需要的业务，都应该是证券公司的活动范围。”国信证券总裁胡继之表示，目前我国证券业的活动范围和空间依然很窄，基本局限在上市公司流通股份的通道业务，远没有满足实体经济的资本性需求。

而中信证券董事长王东明则认为，在功能方面，我国证券行业的商业模式创新则可以在通道服务的基础上，增加产品服务的功能，从一对一的即时交易走向一对多的跨时空交易。而金融产品的短缺与投融资需求的旺盛正是我国资本市场面临的主要矛盾。

华泰证券一位高管则表示，我国券商传统的商业模式主要集中于上市公司的交易和承销，这显然不能满足居民整个生命周期的理财需要，且必然出现无法满足大量中小企业的融资需求。因此，证券公司的市场功能的内涵应扩充至非上市企业的股权和债券业务，也为投资者提供全产业链的金融产品。

应加强资本中介业务

中信证券首席战略专家吕哲权表示，目前证券业的通道服务型商业模式的潜力已然挖尽，应向交易驱动模式的资本中介业务发展，要大力发展如融资融券、做市等以撮合客户交易为目的，但风险暴露较低的相关业务。

据悉，为与国际惯例接轨，中信证券把证券行业的业务划分为中介业务、资本中介业务和资本业务。中介型业务是指单纯提供服务、不占用资本金的业务，包括投资银行、经纪业务和资产管理，即卖方业务；资本中介型业务是指占用资本金、主要以服务客户为目的、风险暴露较低的业务，如融资融券、做市等；资本型业务是指占用资本金、主要以投资为目的、风险暴露较高的业务，如自营、PE投资等。资本中介型和资本型业务即是买方业务。

按照王东明的理解，目前券商只是向客户提供一些知识、建议、顾问业务，随着证券行业资本金进一步扩大，应逐渐向市场、向交易提供流动性，促成交易，并将资本和中介业务结合起来。

目前经纪业务和承销业务占据证券行业总收入的比重达到60%~80%，这种通道服务型商业模式正面临瓶颈，一是资本杠杆几近于无，而美国投行业的杠杆率在10倍以上；二是由于通道式的经营方式具有高度的可复制性，我国109家券商已陷入低水平的同质化竞争中；三是在传统的商业模式下，券商的产品创新和主动进取空间有限，压制了证券业的创新动能。

对此，王东明呼吁，监管层应该放松对证券业的管制，让证券行业承担市场组织者、流动性提供者、产品创造者、产品销售商、交易对手方等多种角色。

多家券商高管接受记者采访时表示，我国证券公司的业务被严格限定在经纪、承销、自营、资产管理和直投等牌照范围内不敢越雷池一步，承担牌照以外的角色需要监管层提供更多创新空间。“证券公司被绑的像大闸蟹一样，高附加值的服务需要监管层松绑。”兴业证券董事长兰荣指出。

“整个证券行业在金融的大版图中逐渐被边缘化。”王东明认为，政府的过度管制导致了证券市场创新能力缺失、资本市场金融产品缺失，政府应等待产品和业务发展到一定阶段和规模后，监管再相应跟上。根据市场发展出现的问题提出相应监管措施，而不是什么创新都要求事先报告，把监管变成审批。

海通证券 H股融资规模拔头筹

背靠庞大的机构投资者群体，海通证券H股发行大有稳坐今年香港市场融资规模第一的气势。据证券时报记者了解，中投集团、新加坡政府投资公司、中国人寿及平安保险均参与海通证券H股国际配售，成为了主要投资者。

除了上述重量级投资者外，海通证券还获得多达11名基础投资者护航，涉资5.77亿美元，超过总体募资额的32.8%。其中，日本金融集团SBI公布斥资3000万美元参与认购，成为基础投资者之一，并有意与海通证券在中国内地开展业务合作。据了解，这11名基础投资者都已承诺6个月的禁售期。

海通证券H股招股书显示，仅太盟投资集团（PAG）及凯基证券（KGI）两家机构就已分别认购3亿美元及3000万美元，其中各有一半资金来自工银国际的1.5亿美元银团贷款及联席保荐人汇控的1500万美元贷款，两者均须以所有认购的股份作为抵押。银行有权于贷款违约时，执行该批股份的抵押权益。

此外，海通证券承销团队可称得上是豪华阵容，共有15家联席牵头经办人及5家副牵头经办人组成承销团队。相关人士透露，已有承销商同意包销，即未能销出的股票便要承诺购买。

有业内人士指出，目前内地证券业发展远远落后于银行业，但内地金融改革将会积极推进证券行业的发展，大券商上升空间值得期待。 (黄兆隆)

大量地方白银交易平台去留存悬疑

见习记者 潘玉蓉

白银期货合约草案于4月24日之前在业内征求意见，业内人士认为该品种在5月份上市可期。然而，一些地方交易平台却乘此机会加大抢客力度，导致一些不规范的现象再现。与此同时，目前正处于攻坚阶段的全国交易所整顿工作，也因地方保护而遭遇阻力。

白银交易平台提前抢客

“1比5的投资杠杆，只要200多元保证金就能参与一手白银交易，当天可买卖，您有兴趣吗？”昨日，自称是广西钢鼎有色金属交易中心投资顾问的杨小姐主动致电记者，极力对比白银投资与股票投资的灵活性、杠杆效果，试图激发记者的开户兴趣。

昨天是白银期货合约征求意见的第二天。记者调查了解到，借着白银话题的热度，一些“交易所”对投资者的争夺战再次升级。

不要求投资者有投资经验，强调高杠杆，举例演示高收益，建议投资者在公司官方网站上下载行情分析客户端，并提供24小时的电话服务……然而“热情周到”的话语中唯独没有风险提示。这种销售手法在电话推销、街头派单人员和网络客服人员身上时常可见。这也是不少投资者第一次接触白银品种的亲身体验。

白银期货虽然尚未正式推出，但国内可以进行白银杠杆交易的平台却不少见，大渠道如上海黄金交易所的白银T+D、全国各地的贵金属交易中心、大宗商品电子盘；小渠道有各类交易所会员开设的分公司、子公司、投资网站；另外还有通过外盘交易挂钩海外白银期货的灰色渠道。交易平台“乱花渐欲迷人眼”，令不少白银投资者难以分辨其背景。

“在所有渠道中，仅有上海黄金交易所是国家层面批复的白银商品交易所。白银期货上市之后，上海期货交易所将成为第二家。”金瑞期货研究所所长朱峰告诉记者。

对于不少白银投资者而言，除了市场风险，平台风险也在集聚。随着国务院出拳整顿全国交易所和“类期货化”交易，大量的白银交易平台的去留则有悬念。

整顿遭遇绕行

由证监会牵头针对全国各地交易所乱象的整顿已进入攻坚阶段。今年2月2日，清理整顿各类交易场所工作会议暨部际联席会议第一次会议在北京召开。记者了解到，联席会议召集人是中国证监会主席郭树清，在会上提出“不能变相搞期货、金融衍生品交易”，还要求尽快启动实施方案，确保在6月30日前完成整顿。

何为“变相搞期货交易”？要解决这一问题，必须先界定目前大宗商品电子盘、贵金属交易所正在进行的交易形式与“期货交易”的区别。

一场由证监会牵头的讨论由此展开。一位曾参加讨论的期货业人士接受证券时报记者采访时表示，当时提出了非变相期货交易的几个界定标准：首先是保证金比例必须大于期货交易，即在20%以上；第二是不采用标准化合约，即不能用“每手多少吨”这样的概念；第三是必须采用实物交割，不能像期货交易一样现金交割。

“但是，这些条件也不能完全界定期货与非期货交易的区别。一些交易所将保证金比例提高到20%，在产品设计上做出相应调整，轻松绕过了限制而继续营业。”该人士表示。

另外，由于各地贵金属交易所、大宗商品电子盘背后或多或少都有地方政府的影子，在地方保护之下，此番整顿行动遭受了一定阻力。

引导投资者走正规渠道

据了解，白银期货合约草案在4月24日之前征求意见。与近年来新的期货品种设计为大合约的趋势不同，白银期货将以小合约现身，投入数千元便能参与白银期货投资，这一点令市场人士大呼意外。

业内人士分析，白银期货投资门槛如此低，固然是为了增强流动性，但是，小合约对于增强上海期货交易所的吸引力，将大量的投资者引导到正规投资渠道上来，或许是另一层用意。

金瑞期货分析师侯心强对记者表示，白银期货既有一定的金融属性，又有工业属性，是不少机构投资者抵御通胀的对冲工具之一，因此不必担心该品种推出之后的活跃度。

据业内人士透露，市场上有传闻称白银期货会在5月28日上市。不过，也有业内人士分析说，按照近3年惯例，新品种都在周五推出，而5月28日是周一，因此有可能会提前到5月25日或者延后到6月的第一个星期五才上市。

期市成交量下滑明显

期货公司首季业绩堪忧

受期货市场交易量大幅下降拖累，国内期货公司今年首季业绩难迎来转机。金瑞期货总经理卢赣平日前对记者表示，从目前情况看，今年一季度我国期货公司亏损面较大。

一季度期货市场交易量下滑是期货公司收入减少的直接原因。中国期货业协会最新统计数据显示，一季度全国期货市场累计成交量为1.99亿手，累计成交额为31.7万亿，同比分别下降15.90%和5.71%。其中，上海期货交易所同比分别增长7.51%和18.35%；郑州商品交易所同比分别下降53.87%和74.14%；大连商品交易所同比分别增长4.12%和下降14.41%。

不过，金融期货市场维持了大幅增长势头。中金所一季度累计成交量为2047万手，累计成交额为15.6万亿元，同比分别增长73.69%和38.72%；成交量及成交额分别占全国期货市场的10.29%和49.15%。在此市场结构下，券商系期货公司的股指期货业务优势明显，期指业务的收益弥补了商品期货业务的部分亏损。

由于过于依赖通道业务和保证金利息返还这两大收入来源，期货公司盈利能力欠佳。以广东辖区为例，1月~2月当地11家期货公司中，仅有华南期货净资产收益率为23.79%，其他10家公司均低于3%，其中有4家公司净资产收益率为负值，这意味着至少有4家公司亏损。

在成交量下滑的背景下，一些期货公司为了争夺客户，以低费率、高返佣为手段进行恶性竞争，导致亏损加大。数据显示，2011年期货市场成交量整体大幅下降30%的情况下，一些地区的期货公司返佣率高达43%，逆势增长了4个百分点。 (潘玉蓉)