

中国平安发布 国人健康调研报告

中国平安昨日在上海发布《中国平安国人健康调研报告》和首个国人“健行天下”健康年龄指数。该年龄指数显示,中国人“健康赤字”达8.2岁,即身体状况比实际年龄老了8.2岁。报告还显示,被访者中有90.9%高估了自己的健康状况,有79%的被访者需要提高健康水平。此外,中国平安旗下平安健康险还将推出“健行天下” Vitality 健康促进计划。(孙玉 孙超)

交行上海分行 积极推进绿色信贷业务

交通银行上海市分行的绿色信贷工程已进行了近4个年头。近日,该行授信业务部相关负责人表示,从2011年一季度至今,该行执行公司类信贷客户环保标识“全绿覆盖”已满周岁。

据悉,该行在4年中不断深入推进绿色信贷工程建设,将这一工作内容作为重要的考核指标之一。2011年,交通银行上海市分行对这座占上海现有风电装机容量1/5的风电场提供超过5亿元的独家信贷额度支持,并为进一步支持临港海上风电项目铺平了道路。据悉,目前崇明华能风电项目的年发电量超过1亿千瓦时,年二氧化碳减排量近5万吨,成为上海地区清洁能源供给的生力军。(刘晓晖)

安信策略精选 5月21日起发行

安信基金旗下的首只公募基金产品安信策略精选灵活配置型混合基金将于5月21日正式发售。

据悉,该产品为混合型基金,最大特点是在投资类别方面可灵活转换。该基金股票投资占比为30%至80%,权证投资占比0至3%,债券及其他金融工具投资占比为20%至70%。这样的产品设计保证了该基金可以在个股两个大类资产之间进行灵活的配置,使其可以在震荡市中能够把握轮动机会,适时进行防守和进攻的主动管理。(方丽)

支付宝已支持 27家银行信用卡还款

目前支付宝已支持27家银行的信用卡还款,除农行外,包括工行、中行、招行等在内的26家银行信用卡均支持当天还款当天到账。同时,通过借记卡快捷支付(卡通)还款的银行家数,也增至74家。

此外,支付宝近日还开通了余额还款功能,除光大、中信、深发展、浦发4家银行外,工行、建行、招行等大型银行均支持该功能。(朱凯)

德勤:我国区域性银行 面临零售业务转型挑战

德勤管理咨询昨日发布的白皮书称,我国区域性银行零售业务起步晚、基础薄弱,“大力发展零售业务”在多数区域性银行还停留在口头上,找不到零售业务转型的切入点。

近年来,区域性银行业逐渐认识到发展零售业务的重要性,纷纷提出大力发展零售业务的战略目标。但德勤管理咨询金融行业助理总监支宝才认为,在实践零售业务转型的过程中,“雷声大、雨点小”,几乎所有的区域性银行都发现困难重重,找不到零售业务的切入点。

支宝才认为,大多数区域性银行经营理念存在误区:将发展零售业务等同于增长储蓄存款;过于迷信考核激励,试图通过运动营销的方式实现零售规模的迅速扩张,忽视业务体系和能力建设;重硬件、轻软件,将大量资源投入在了硬件建设上。(据新华社电)

工行东京分行举办 跨境人民币业务推介会

工行东京分行于昨日在日本东京举办“跨境人民币业务推介会”。

工行东京分行总经理温信祥在推介会上说,工行东京分行去年全年的人民币贸易融资业务同样飞速发展,业务量居日本同业首位,东京分行十分愿意借助自身以及集团的人民币优势,为中日两国经贸合作和推进人民币国际结算提供金融支持。

此外,近期工商银行专为iPhone手机客户推出全新的手机银行客户端,新版客户端对原有客户端进行全面升级和改造,流程设计更贴合客户日常使用习惯。(杨扬)

大宗商品风险加剧 银行收紧贸易融资

●从贸易商处摸底的情况看,银行近期确实对某些大宗商品的贸易融资业务有所收紧,但要完全叫停也比较难,因为“上有政策,下有对策。”

●仓单质押融资帮助了不少企业实现短期融资,但也存在一些风险,尤其在贸易真实性方面,银行逐一甄别虚假合同的难度较大。

证券时报记者 潘玉蓉

面对近期大宗商品价格持续下跌风险,嗅觉灵敏的银行已紧急收缩贸易融资业务。证券时报记者获悉,已有银行下令暂停对转口贸易或保税区贸易开立远期信用证。这意味着企业利用铜等大宗商品进行贸易融资行为引起了银行的警觉。

收紧出现

5月份以来,多个大宗商品现货价格及期货价格持续走低。Wind数据显示,沪铜期货昨日继续走低,而5月16日纽约原油、黄金期货电子盘均在盘中创出新低。5月14日,郑商所甲醇和豆粕期货甚至在盘中出现跌停。

分析人士表示,欧债危机演绎成政治危机,进一步拖累大宗商品价格集体下跌。同时,美国等经济体不佳的经济数据引发了商品期货市场做空气氛加剧。大宗商品价格快速下跌,已引起了银行对此类贸易融资业务风险的警惕。证券时报记者从多方获悉,已有银行采取了相应行动。

证券时报记者拿到的某银行下发的一份通知显示,该行要求下属各行对所有转口贸易或保税区内的贸易,不得开立远期信用证或提供其他适用信托收据期限管理的融资。通知还要求,对于存量客户办理保税区内特定商品进口贸易融资的,客户要提供进口入境货物报关

单,否则该行将不予办理。

据了解,存放于保税区仓库的货品,主要是用于进口或者转口贸易的大宗商品。其中,可以作为贸易融资质押物的,有钢、铜、铝、铁、大豆、棕榈油等多种商品。

按照该行要求,相关企业只有将货品进口至国内,并提供入境报关单证,才能获得银行开立的远期信用证。而在此前,企业拿到信用证后,运来的商品就可以存放在保税区暂不报关。

持有远期信用证的企业,只需在银行缴纳一定比例的保证金,由出口方银行垫付贷款,等货到之后再签订仓单质押协议,便可提前将货品变现,这相当于获得一笔90天或者180天的短期贷款。据了解,此类融资成本在5%至8%(年化成本,下同),而从银行直接申请短期贷款的成本通常在10%以上,前者显然更加划算。

一位期货公司高管表示,从贸易商处摸底情况看,银行近期确实对某些大宗商品的贸易融资业务有所收紧,但要完全叫停也比较难,因为“上有政策,下有对策。”

“骗贷”之惧

一名接近上海银监局的人士告诉记者,该局不久前做过此类融资情况的调查,但是没有发出暂停此类业务的通知。由此可见,目前暂停转口贸易融资的措施是银行自发的行动。据媒体报道,有银行此类业务出现了一些坏账。

去年底发生的钢企老板跑路事件,让部分银行对大宗商品质押融资业务心有余悸。今年春节前夕,无锡一洲集团董事长李国清“跑路”,一洲集团旗下的一洲钢材交易市场涉及钢材质押贷款金额超过3亿元。据媒体报道,通过重复抵押而造成“一批商品多项贷款”,是李国清的主要骗贷手法之一。

此类骗贷行为在转口贸易中也难以杜绝。金瑞期货研究所所长朱锋表示,仓单质押融资本是一个好产品,帮助了不少企业实现短期融资,但也滋生了一些风险,尤其在贸易真实性方面,银行逐一甄别虚假合同的难度较大。银行在这个时候收缩贷款也很正常。”他说。

■记者观察 | Observation |

券商运营模式之变

证券时报记者 程林

券商创新大会为我国证券业向纵深突破提供了良好契机。在部分券商不断推出例如现金宝、并购基金、全产品平台等创新产品的同时,也有券商大胆革新自身运营模式,这是一个崭新的变化。

在采访某企业集团旗下的证券公司时,记者了解到,该券商新设了一个类似综合服务部的部门——该集团在保险、银行、信托等其他金融服务平台的团队驻扎其中,以实现集团金融资源的整合和客户资源的共享。

在过去,我国券商运营模式多为业务导向型,即各业务线独立发展,投行、经纪、资管、自营等业务线自成体系,甚至自担风险、自负盈亏。这种业务导向型的运营模式也是我国证券业的主流,多数中小型券商甚至有大型券商都采取此方式,其优点是业务线独立性强、目标明确,易于考核,又容易激发各业务部门的工作积极性。

但该模式带来的问题是,在各业务线各自为政的情况下,公司的战略计划容易受到抵触,客户分散且集中在内部员工之手,这也带来了较大的风险。与此同时,由于缺乏有效的协同,公司往往难以满足同一客户的综合性需求。

券商投行部门是应用业务导向型模式的典型部门。据记者了解,许多券商投行部在其内部设立多个分部,互相独立且自负盈亏,干不好就整个团队走人。这实际带来了相当大的运营问题和操作风险:一

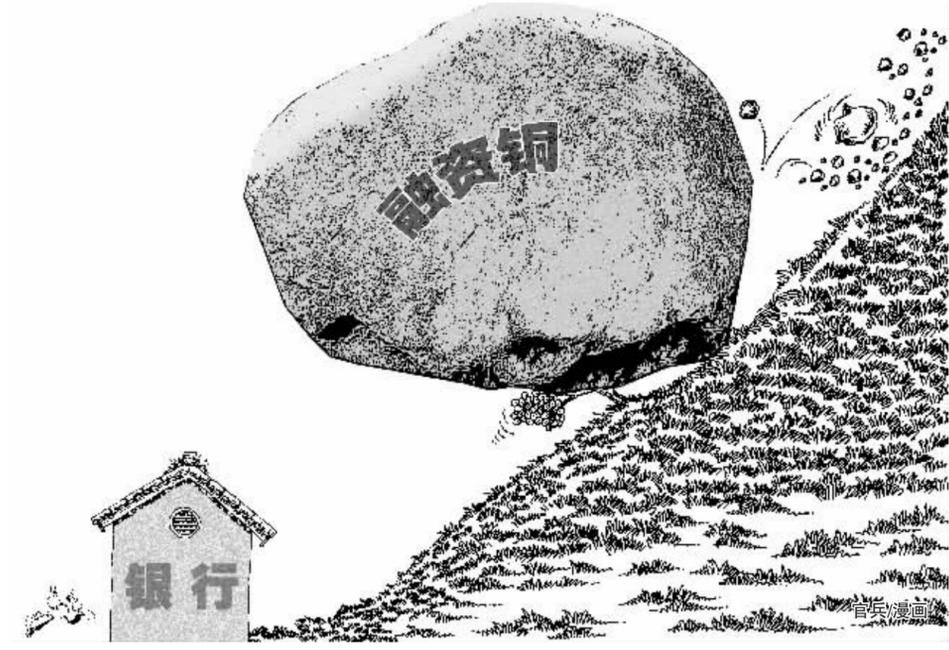
是上市公司资源流入项目负责人之手,项目负责人跳槽,则项目也随之而去;二是内部没有形成专业化分工体系,投行工作沿袭“小作坊”的工作模式,质量控制和风险控制往往形同虚设;三是不利于公司资源的积累,例如除了项目负责人外,主管投行的副总裁很少会去现场,若项目小组人员不在了,整个券商都不知道如何与自己保荐的公司联系。

而国外大型金融机构多采用客户导向型策略,例如高盛、瑞银莫不如此。所谓客户导向型,是指以同一客户的需求为导向,通过整合公司各种资源,为客户提供全方位、多层次的服务,增加客户的黏度。在这种方式下,即使业务负责人离开公司,其客户也难以离开公司。

要建立客户导向型的战略,对券商要求极高。这要求原本各自为政的投资银行、资产管理、经纪等各个业务小组互相配合并共享资源,以客户需求为导向,共同建立一个协同作战的业务平台。该平台需要包含产品研究、产品开发、交易撮合、定价以及销售等5个相互联系,相互配合的职能。

某证券公司副总裁指出,当前部分券商已经开始了实践探索,例如在某只公司债的承销与发行工作中,其承销商的资本市场部在充分挖掘企业价值的基础上,结合销售交易部和经纪业务部对投资者的调研结果,设计发行方案并定价,反向指导投行的最初方案设计。

从国际经验看,客户导向型是



受存货过多消费不足影响

国内“融资铜”亏损加大

“如果停开信用证,‘融资铜’的操作就失去了意义。”一位期货公司高级分析师表示。而多位业内人士认为,银行收紧大宗商品贸易融资,与“融资铜”快速增长带来的负面示范直接相关。

在正常的国际贸易中,企业拿着进口现货铜的合同,向银行申请开立信用证,再通过仓单质押的方式可以获得一笔低息贷款。但是,如果进货企业单纯是为了信用证融资目的而购入现货铜,那么这类铜材就被称为“融资铜”。

目前国内铜库存高企,融资铜起着不可忽视的作用。一位大型冶炼企业期货部的相关人士表示,今年国内进口铜的增量中,相当一部分是融资铜。按照当前保税区库存55万吨估算,用于融资的部分可能有20万吨。今年以来,国内外铜价倒挂,目

前铜企进口1吨铜便要亏损2000多元,进口越多亏损就越大。而受到存货较多、国内下游企业对铜材料消费不足等因素影响,国内铜材的销售价格走低。如此一来,持有“融资铜”的企业亏损面有扩大之势。

据业内人士测算,只有沪铜和伦铜比值在7.4以上,融资铜才不会亏损;而按照昨天截稿时的价位,这一比值是7.14。

以往通过融资铜获取的资金,商贸企业通过“运作”,间接投资于股市、楼市甚至民间借贷领域,即便在铜买卖上小有亏损,也能通过其他渠道得到弥补。而今年各个市场普遍不理想,持有融资铜的企业还款能力让银行感到担忧。

另外,随着铜价步入下行通道,银行有可能要求企业追加保证金,或要求提前还款,铜企压力将进一步加大。

金瑞期货研究所所长朱峰表示,被用于仓单质押的现货铜相当于被“冻结”在仓库内,无法进行期货交割或者现货交易,如果数量过于庞大,将会影响市场数据的真实性。

将大宗商品变相操作成融资工具,铜仅是代表之一,钢、铅、锌等品种均有类似的做法。其实,监管部门对大宗商品融资的担心一直存在。2011年3月30日,国家外汇管理局下发《关于进一步加强外汇业务管理有关问题的通知》,该通知增加了企业向银行开立信用证的难度,融资铜行为一度受到限制。但自去年底,在信用证管理松动和企业融资欲望的推动之下,融资铜又重拾升势。

有分析人士表示,在铜消费下滑、经济增速下调的预期下,国内几十万吨的铜库存如何用完,将是近期的一个大麻烦。(潘玉蓉)

在港发债成本低于内地

外资行偏爱“点心债”融资

今年前4个月香港人民币债券发行量为367亿元,而去年同期仅为190亿元。

见习记者 蔡恺

随着离岸人民币债券(又称“点心债”)市场蓬勃发展,再加上在港发债成本低于内地,外资银行今年掀起了一波“点心债”发行热潮。

低成本诱惑

公开资料显示,东亚银行(中国)日前在香港完成10亿元的“点心债”发行;4月份法兴中国也在香港发行了5亿元的“点心债”。此外,还有一些外资行也表示有发债计划。

据了解,东亚中国所募集的资金主要用于营运资金及一般公司用途,而法兴中国发行的债券主要用于内地中小企业租赁业务。值得注意的是,尽管内地银行间债券市场早已对外资银行开放,但外资银行更喜欢离岸发债,因为离岸债券年息较低。

东亚中国官网数据显示,2011年3月、11月,东亚中国在内地银行间市场分别发行30亿元和20亿元的金债,年利率分别为4.81%和4.39%,期限为2年期。东亚中国日前在香港发行的3年期10亿元点心债,年利率仅为3.65%。

对比东亚中国在内地和香港所发的债券可以发现,2年期的内地债券反而比3年期的离岸债券的发债成本更高。东亚中国相关负责人表示,在内地发债和离岸发债各有其优点,但离岸发债成本较低。”

上述负责人表示,作为一家外资法人银行,东亚中国通过在内地市场发行债券,能更加积极地参与内地资本市场,有助于培养良好的同业关系。而另一方面,因为东亚中国的母行东亚银行是香港最大的本地银行之一,品牌认知度较高,客户基础较好,因此在香港发人民币债券的成本相对较低。

发债成本逐年提高

成本低廉造就了离岸债券市场的火爆局面。公开数据显示,今年前4个月香港人民币债券发行量为367亿元,而去年同期仅为190亿元。

不过,并非每家企业的都能享有外资银行低廉的发债成本。交通银行香港分行一位不愿具名的债券分析师表示,随着来港发债的企业逐年增多,加上香港人民币存量逐渐减少,发债成本也水涨船高。以3年期“点心债”为例,2010年,企业发行该期限债券的票面年利率仅为1%~2%,而到了2012年,最高时曾达到9.5%。

该分析师还表示,发债企业的信贷评级和财务透明度高低决定其发债成本,一般来说,国际大型企业、央企发债成本低,民企发债成本相对较高一些。而内地外资银行的控股母公司往往是国际上知名的大银行,他们在港发债成本自然就低。