

又逢年末冲存款,银行难敌资金池揽储诱惑

## 银行资金池期限错配难解 技术问题只是借口

证券时报记者 张伟霖

虽然饱受业界诟病,但当下在各家银行的理财产品中,资金池产品依然在打头阵,特别是又逢年末冲存款的重要时点,这一特征就更为明显。

银行资金池产品因何迟迟未能实现资金与资产配置“一对一”,并实现向净值型产品的转化?不少银行人士对此解释为技术问题,

但也有部分业内人士认为,这其中的本质是银行不愿突破理财产品刚性兑付的雷区。

### 资金池产品打揽储头阵

由于银监部门已经规定各家银行不得新发销售期限为1个月内的超短期理财产品,这也使得年末揽储大战提前1个月便已上演。

在11月份发行的多款银行理财产品中,堪称吸储利器资金池理财产品开始重现江湖,并在近日的理财产品发行市场上呈现井喷之势。

证券时报记者翻看多个银行理财产品的说明书发现,目前银行发行的资金池理财产品,尤其是年化收益率较高的产品,大多并未注明具体投资标的,仅对投资方向加以描述,例如主要投资债券、票据等。

如某国有银行对其发行的“资产组合投资型人民币理财产品”这样表述:“本产品拟投资10%-50%的高流动性资产,10%-90%的债权类资产,按目前市场收益率水平测算,资产组合预期年化收益率约4.72%,扣除销售手续费、托管费,产品到期后,若所投资的资产按时收回全额本金和收益,则客户可获得约为4.3%的最高年化收益率。”

这一“先募集资金再投向动态管理”的资金池模式为外界诟病已久,业内人士认为,在资金池和资产池之间,存在较为严重的期限错配,容易造成较大的信用风险和流动性风险。

此前中国银行行长肖钢更是将此

类资金池产品称为中国的“庞氏骗局”。肖钢认为,当前大多数理财产品期限不足1年,有些仅为数周甚至数天。某些情况下,短期融资被投入长期项目,一旦资金周转问题,一个简单方法就是通过新发产品募资来偿还到期产品,危险性显而易见。一旦资金链断裂,这种击鼓传花的“游戏”将无法继续。

### 并非仅仅是技术问题

对于银行的资金池业务,此前曾有银行理财业务监管人士公开表示,“资金池——资产池”模式主要是由于银行信息系统(IT)不发达,好多中小银行靠Excel手工计算,业务量增大之后,难以以人工操作手段实现将每一个银行理财计划与其所投资的资产组合之间建立一一对应关系。

不过,也有部分金融界人士对记者表示,银行理财资金池的整治,不完全只是一个技术问题。

深圳某股份制银行金融市场部人士对记者表示,开发一套理财资产管理信息系统对银行来说并不困难。部分中小城商行即便存在IT后台不匹配的问题,但目前如恒生电子等第三方IT机构早已开发出类似系统,银行使用“拿来主义”也未尝不可。

上海某资产管理公司人士则认为,目前银行规范资金池产品的发展方向应该是实现资金与资产“一对一”,并向净值型产品转化。如工商银行和招商银行都已配置相应系统,发行相关产品。在这位资管人士看来,部分中小银行之所以迟迟没有相应地转变,更多是顾虑到这种转变将会突破理财产品刚性兑付的雷区,从而不利于银行后续中间业务的开展。

据上述资管人士介绍,自资金池产品面世以来,其刚性兑付的特征就较为明显。银行基本上是将其当做“存款”销售,而客户则当成“存款”购买,庆幸的是,这几年也的确没有出现预期收益率无法实现的案例。这也使得资金池产品特有的滚动发行、



利用资产池期限错配、实现借新还旧的运作方式,能够在相当长的一段时间内保证刚性兑付的实现。

但这种运作实际上是利用了产品信息披露不及时、不完全的漏洞。”上述资管人士坦承,但如果转变成净值型产品,如按开放式基金每日公布净值的方式,此类产品有盈有亏的本

来面目将很快暴露出来。在此情况下,银行说服低风险承受能力的投资者买入该类不保本的产品,完成例行的时点吸储任务,恐怕就不太容易了。

在该资管人士看来,投资本来就会有赚有赔,理财产品出现问题不可怕,可怕的是讳疾忌医,让问题进一步扩大。

## 营业部弱市自救出新招 聘团队助客户交易

在券业创新的大环境下,证券营业部如何深挖创新之路?证券时报近日对此进行了深度报道。

创新正日新月异。不少营业部又使出新路子,以民间遴选高手辅助客户操作的方式,帮助客户提高收益的同时又能提升营业部佣金收入;或是通过发行类私募量化投资产品的方式,盘活客户资产。营业部这些创新举措的推出,显然更有利于券商经纪业务的深耕。

证券时报记者 黄兆隆

没有行情就没有交易量,对于大部分靠经纪业务吃饭的证券营业部来说,指导客户合理投资,设法提高客户交易量,也称得上是一种弱市中无奈的自救方法。据证券时报记者了解,一些营业部开始尝试外请“江湖高手”指导客户交易,或合作发行类私募产品。

### 跟随高手操作

股市江湖从来不缺神话般的炒股高手,只是对于普通投资者而言,这一人群往往踪迹难觅。证券营业部正扮演着的就是一个寻人者的角色,即要为普通投资者寻找那些藏匿于江湖中名声不显的投资高手。

据记者了解,深圳地区不少营业部专门从内部客户中挖掘高手,并邀请这些高手与营业部投资顾问共同开发投资组合产品,所开发产品组合限量向大众客户开放,每日仅允许一定量资金跟踪产品组合操作。作为回报,参与选股的高手会分享到该营业部的佣金利润分成及其他增值服务。

我们每天会在盘中实时公布产品组合情况,包括操作明细,而且只有订制客户才能通过内部系统掌握相关信息,只允许一定量客户参与是为了防止资金量大对盘面产生影响,从而导致投资环境的变化。”光大证券深圳某营业部相关人士表示。

接受高佣金费率,营业部则由此获得了更多佣金收入。”上述营业部总经理表示。

### 发行类私募量化投资

除了设计产品组合以外,营业部还会外聘团队向营业部客户发行类私募产品,而在众多类私募产品中,量化投资成为了营业部的首选。

量化投资胜在交易频率较高,虽然单次交易佣金会很低,但由于其日交易次数频繁,累积佣金对利润的贡献将比普通客户更高。”申银万国深圳分公司相关人士表示。

据了解,申银万国深圳分公司就专门外聘了从华尔街回国的量化交易

团队在其内部发行类似产品,目前已接近亿元规模。

这个量化投资团队与营业部没有人事关系,我们只是邀请其发行类私募产品,在营业部内部进行推广,客户自主参与认购。”上述申银万国人士表示,“此外,我们还专门利用公司研究团队为这个团队提供相关服务。”

由于营业部参与销售,量化投资团队的类私募产品的交易量由此也归属该营业部的交易单元,这一模式的运用,一方面提高了交易佣金,另一方面也满足了客户弱市中的投资理财需求。

半年收益在15%以上,远远超过了同期银行理财产品。”上述申银万国相关人士表示。

## 毕马威中国发布中国证券业年度调查报告

### 账户产品人员创新”一个都不能少

证券时报记者 蔡恺

毕马威中国最新发布的中国证券业年度调查报告指出,面对监管规则的变化及边际利润的下降,证券公司需要拓展产品及服务类别,中国资本市场的国际化将影响中国券业的发展模式。

该报告是毕马威中国发表的第6份中国证券业年度调查报告。报告指出,中国证券业(尤其是经纪业务)存在着产品和服务类别稀少的现象,随着竞争加剧和佣金费率下降,经纪业务收入一直呈下降趋势。2011年,占行业总收入52%的传统经纪业务,由于交易量萎缩和激烈的佣金价格战影响,收入同比下降36%。

毕马威中国合伙人廖润邦指出,随着中国资本市场继续深化改革,一个多层次资本市场将会加速发展,令

市场上出现更多创新型的金融产品,而券商的传统业务模式亟需转型,以配合市场的新形势。

报告称,为了应对这种转型,证券公司将“苦练内功”,在账户创新方面,整合客户账户体系,强化账户功能;在产品创新方面,丰富产品种类,完善产品评估;在渠道创新方面,依托新型渠道,提升服务覆盖能力;在人员创新方面,完善管理及支持,打造与提供综合金融服务能力相匹配的专业团队。

报告还称,中国券商亟需寻求方法以拓展产品及服务种类,包括经纪业务亟需将盈利模式从传统的通道业务,转为向客户提供以投资咨询、财富管理为依托的综合金融服务,这已在行业内形成共识。

在廖润邦看来,证券公司拥有强大的业务经营权限及客户群,所以在

监管机构允许时,它们将有足够能力扩充业务。

另外,报告还称,中国资本市场将继续进行国际化,预期这将会影响中国证券公司的表现及发展模式。2012年10月,证监会提高了外国投资者在合资券商持有股份比例的上限,同时允许合资券商在经营满2年以上的情况下申请扩大业务范围。

对此,毕马威中国合伙人张楚东指出,这些政策的改变将令外资股东能在合资公司的经营管理上发挥更大的影响,而且缩短了部分合资券商获得新业务牌照的时间,对于外国投资者来说,这种市场环境更具吸引力,预期未来将会有更多的合资公司陆续成立;同时,中国的券商将继续积极扩张海外业务,并寻求在海外上市,展示它们国际化的目标。

## 向松祚:互联网金融模式 考验银行业生存能力

证券时报记者 蔡恺

农业银行首席经济学家向松祚昨日在深圳演讲时指出,互联网金融模式将在未来考验传统银行业的生存能力,如果允许第三方支付、互联网社区和电子商务企业发展金融,传统银行业将遭受巨大冲击。

向松祚在农行举办的网银十周年庆典活动上发表了题为“迎接互联网金融时代”的演讲,他指出,目前,中国银行业已经进入互联网科技金融时代,电子商务的迅猛崛起改变了银行金融行业版图,原则上每个企业都可以成为银行。他举例称,类似淘宝和支付宝这类企业能够记录商户的交易流水数据,如果能以此为依据给商户放贷,将冲击银行业务。

向松祚表示,互联网金融模式解决了银行和金融媒体致力解决的第一个核心问题,即信息不对称,从而有可能完全颠覆传统银行金融模式,另外,互联网社区金融模式还解决了信用评估和征信体系的问题,极大地降低了运营成本,使得传统银行业务包括网点、人员、规范化产品在内的三大要素完全失去竞争优势,面临巨大考验,目前银行业仅仅是依靠牌照准入管制提供保护。

他总结称,为了迎接互联网金融时代的诸多挑战,农业银行的企业文化、经营理念、治理结构、激励机制都必须进行变革;未来还要考虑如何充分运用移动银行和互联网金融模式弥补竞争劣势,以及如何充分运用移动银行和互联网金融技术解决“三农金融”等问题。

## 安信信托敲定高管团队

安信信托今日公告称,公司董事会审议通过了任命高管团队的议案,选举王少钦为第七届董事会董事长,聘任杨晓波为公司总裁,以上任职尚需报银监会核准。安信信托原董事长张春景由于身体原因,于今年9月底向董事会递交了辞职报告。

资料显示,王少钦曾担任厦门联

合信托投资公司副总经理、总经理,中泰信托投资公司副总裁,安徽国元信托投资公司总裁,中国华闻投资控股公司总经济师等职。杨晓波曾任上海长信会计师事务所资产评估公司总经理助理,安信信托财务总监、董事会秘书,现任安信信托风控执行官、信托业务评审委员会召集人。(刘雁)

## 浦发银行形成绿色信贷产品体系

浦发银行于近日推出了“绿色金融综合服务方案2.0”,已形成目前业内最全、覆盖低碳产业链上下游的绿色信贷和服务体系。

目前,银监会对绿色信贷已达成“高度重视”意见。随着绿色信贷的发展,其业务已不再仅仅是固有的“企业社会责任”的体现,对浦发而言已形成了一个新的增长点,

且该业务领域还未形成充分的同业竞争。数据显示,按银监会对绿色信贷“水污染治理、绿色能源、污水处理和再生利用、城市环境管理”等6项可比口径统计,浦发银行2010年绿色信贷产品的贷款余额为214亿元,2011年为255亿元,绿色信贷增幅已高于传统贷款业务的增幅,占整个对公业务贷款的比重也出现明显提升。(赵镇言)

## 浙江中小企业融资难破局 浙商银行主承销私募债成功发行

饱受融资难问题困扰的浙江中小企业圈传来佳音。11月21日,由浙商银行主承销的报喜鸟集团有限公司私募债在浙江股权交易中心挂牌发行,1亿元资金募集到位,票面利率仅略高于1年期银行贷款利率。

去年在浙江爆发的民间借贷风波至今令人记忆犹新,中小企业融资难是其背后根源之一。借助温州金融综合改革春风,浙江股交中心近日成功为报喜鸟这家温州民企发行了该中心的首单私募债。

浙江金融界人士认为,此单私募债的成功发行,丰富了浙江股交中心的交易品种,更开创了中小企业债券融资的新模式,有效改善了中小企业融资难、融资贵的问题。

据浙商银行投资银行部总经理沈滨介绍,报喜鸟的私募债期限为2年,票面利率仅略高于1年期银行贷款利率。与高昂的民间借贷利率相比,私募债的融资成本明显低廉。本次报喜鸟私募债从申报到发行,仅用

了不足1个月的时间,对于急需资金经营救急的中小企业来说,无疑是一场及时雨。

另外,私募债的低门槛也受到中小企业的欢迎。不同于以往债券高门槛的审核制度,私募债采用备案制,对发债主体的净资产和盈利状况均无明确限制。

沈滨表示,浙江股交中心于今年10月18日开业,充分利用了温州市金融综合改革试验区的政策优势,结合浙江地方资本市场特色来支持地方企业发展,而浙商银行作为浙江股交中心唯一的一家银行类战略会员,积极参与市场建设,推荐优质企业客户发行私募债券。

国务院会议此前确定的温州金改的12项主要任务中,其中一条就是要积极发展各类债券产品,推动更多小微企业通过债券市场融资。

浙商银行表示,作为拥有债券承销资格的金融机构,将充分利用好浙江股交中心这一平台,推动更多浙江中小企业以债券方式融资。(蔡恺) (CIS)

### ■新闻短波 | Short News |

#### 西部证券 获准新设两家营业部

西部证券今日发布公告称,近日收到中国证监会陕西监管局的批复。根据上述批复,公司获准在陕西省西安市阎良区、宝鸡市陈仓区各设立1家证券营业部,营业范围为证券经纪业务。(刘雁)

#### 国海证券获准开展 约定购回式证券交易业务

国海证券今日公告称,公司近日收到上海证券交易所通知,确认该公司开展约定购回式证券交易的权限,试点期间业务规模为2亿元。国海证券称,将严格按照上交所等相关规定的规定,合规、有序地开展约定购回式证券交易业务。(刘雁)