

新资本管理办法实施倒计时

## 银行近两月抢发超1600亿旧版次级债

证券时报记者 唐曜华

在年末之际,各银行发行旧版次级债进入了冲刺状态。本周一、二有7家银行公告在年底前发行旧版次级债。截至昨日,11月份以来已发行及确定即将发行旧版次级债的银行已达18家,累计募资规模超过1600亿元。

今年11月份以来,商业银行发行旧版次级债提速,除了建设银行、中国银行、农业银行三家国有大行合计发行1130亿元次级债外,宁波银行、上海银行、东莞银行、温州银行、贵阳银行等城商行和农商行亦扎堆发债。本周,中型股份制银行浦发银行、招商银行、广发银行也加入了发行次级债的行列。

银行年底抢发次级债,除了提升资本充足率外,还有一大原因是年底为银行发行旧版次级债的最后时机,因为《商业银行资本管理办法(试行)》即将于2013年1月1日起实施。按照这一新资本管理办法规定,2013年1月1日之后不合格的资本工具将不再计入监管资本。由于不含减记或转股条款,旧版次级债属于不合格的资本工具,2013年1月1日之后发行的旧版次级债将不得计入监管资本。

而对于2013年1月1日之前发行的旧版次级债,新资本管理办法则有过渡安排,2013年前可计入监管资本,2013年1月1日起按年递减10%。不得计入监管资本的最后期限为2022年1月1日。

2013年1月1日起银行只能发行新型二级资本工具补充二级资本,

比如含减记条款或转股条款的次级债等。”某股份制银行计财部负责人称。

新型资本工具相比旧版次级债更为复杂,市场的接受程度亦未可知。自12月7日银监会进一步公布资本工具创新指导意见后,多家银行表示由于对新型资本工具仍处于研究阶段,尚未有具体的发行计划。

包含减记或转股条款,在发生风险时吸收损失,这意味着新型资本工具的发行利率会相比旧版资本工具更高,只有更高的风险溢价才能吸引到投资者。”某股份制银行证券事务代表认为。

目前国内尚未推出其他一级资本工具,而国外推出的其他一级资本工具包括优先股等。国内现有的二级资本工具包括次级债、混合资本债等,但明年起需发行包含减记或转股条款的合格二级资本工具,而减记或转股条款尚需突破现行的法律障碍。

对此,监管部门已有准备。在发布资本工具创新指导意见时,银监会表示将加强与相关部门沟通协调,解决资本工具创新面临的法律障碍和政策限制。在条件成熟的情况下,适时推出新型债务类和权益类资本工具。

### 工行个人贷款余额突破2万亿

记者从工行获悉,近日该行的个人贷款余额在国内同业中率先超过2万亿元,进一步巩固了国内最大个人贷款银行的市场地位。(贾社)



按照即将实施的《商业银行资本管理办法(试行)》,2013年1月1日之后发行的旧版次级债将不得计入监管资本,于是各银行抓住最后机会发行此类债券。截至昨日,近两个月银行已发行或即将发行的旧版次级债规模已超1600亿元。

崔超/制图

## 前11个月券商债券交割量增长23%

证券时报记者 伍泽琳

中国债券网最新公布的11月份券商债券交割数据显示,排名前10的券商11月份债券交割量合计超过2万亿元,市场占比超过60%。与10月份数据相比,前者增加了38.3%,后者增加了1.2个百分点。而今年1月~11月券商债券交割量合计达32万亿元,同比增长23%。

11月份证券公司的债券交易量合计为3.4万亿元。具体来看,中信证券仍然稳居债券交易榜首,当月的债券交易量达5421亿元,较10月份增加了逾四成。其市场份额占比也由10月份的15.5%增加至16.1%。

国泰君安证券仅次于中信证券,11月份债券交割量为2588亿元,排名第二,当月市场份额占比由10月份的7.6%升至7.7%。紧随其后的是东方证券,11月份债券交割量为2291亿元,市场占比为6.8%。

值得注意的是,天风证券再次跻身前十。该券商当月债券交割量比10月份增加了48%,达1314亿元。其市场份额占比也随之增至3.9%,排在了光大证券、中金公司之前。

据天风证券相关人士透露,该公司债券交割量的提升,一方面源于业务团队对机构客户和交易对手的深度发掘,通过更大范围的询价积极寻找交易机会;另一方面,交易员队伍的

壮大和成长也促进了交易量的提升。此外,公司债券交易前后台流程的优化,内部架构的进一步完善,也对交割量的提升起到了巨大作用。”天风证券相关业务人士表示。

中债网同时还公布了今年1月~11月证券公司债券交割情况。该数据显示,今年1月~11月,债券交割量合计排名前3的券商分别是:中信证券债券累计交割量为5.6万亿元,市场占比为17.6%,同比下滑10%;东方证券债券累计交割量为2.2万亿元,市场占比为6.8%,同比增加48%;国泰君安证券债券累计交割量为2.1万亿元,市场占比为6.7%,与去年同期比例基本持平。

对于2013年债券市场的展望,业内人士表示,2013年债市整体获得正回报的可能性较大,不过回报空间不能期望过高,整体呈现高位震荡的可能性较大。

招商银行分析师刘俊郁认为,回顾2012年,“内外交困”可说是前三季度经济的真实写照,外围需求低迷辅以内需的不景气及产业链自上而下的“去库存化”,令经济及通胀增速呈“双下行”走势。但即便如此,债市走势并未因宏观环境的利好而出现单边牛市格局,取而代之的是调整与分歧尽显。四季度开始,尽管经济基本面趋于好转,市场乐观情绪回升,但基本面前景难以对债市提供更多利好信号。

## 中国平安接入央行征信系统

加速集团内部客户信息共享

证券时报记者 刘雁

近日,中国平安与人民银行征信中心签署协议,中国平安旗下各专业子公司将正式加入人民银行征信系统。中国平安旗下产险公司也将因此成为首家接入央行征信系统的保险公司。

此次合作协议的签署,也标志着央行扩大征信系统覆盖范围,推动金融领域信用信息共享平台建设又迈出了重要一步。

利好平安银行

目前平安集团各子公司之间并未做到全面的客户信息共享,如果整体接入央行的征信系统,将有利于平安银行挖掘集团内部的客户资源。”平安银行一位不愿具名人士说。

另一位平安银行内部人士称,此举将降低平安银行在开拓集团内部客户资源的调查成本。数据显示,2012年上半年,平安银行每个月有20万~25万张信用卡通过交叉销售

渠道发放。东北证券的一份研报称,从未来整合效应的发挥上,新平安银行利用平安集团的渠道、客户和人力资源等进行交叉销售应该是其中重要环节,而目前还主要集中在信用卡业务这一突破口上。

据了解,在目前的机制下,平安银行并不能查阅平安集团所有客户信息,而一旦整体接入征信系统,无异于为交叉销售提供了更加便捷的信用信息查询机会。上述平安银行内部人士说,如果集团所有的子公司都接入央行征信系统,银行方面在信用卡审批时就省掉了不少成本,但前提是取得客户的授权。”

险企首次纳入征信系统

据悉,此次合作协议采取整体接入、逐一实施的方式,将涵盖平安集团各专业子公司。平安集团内部人士向记者表示,首次接入的是平安产险公司信用保证保险部分,下一步将是贸易信用保险业务,这是国内保险公

司首次接入央行征信系统。

平安产险相关负责人表示,接入央行的征信系统不仅能更好地提升自身业务的风控水平,还能有效提升运营效率。而平安不仅要按照规定及协议约定遵守征信系统查询的有关规定,而且还要向征信中心及时报送相关数据,履行相关义务。

此举有助于平安集团更加了解客户,提高风控能力,更加精准地进行定价。同时,未来欠缴保费的记录将有可能进入央行征信系统。”一位不愿具名的保险业分析师称。

除了保险业务以外,今后平安集团旗下的其他专业子公司也将逐步纳入央行的征信系统。”前述集团内部人士告诉记者。据了解,平安集团旗下包括银行、保险和投资等多个金融业务子公司和事业部,但目前尚不确定小额贷款公司是否会接入。

在建行高级研究员赵庆明看来,这是一种信息共享,对于央行扩大征信系统范围也是一件好事,有助于金融机构全面判断客户的风险状况。”

### 中国中期拟斥资5000万 开展股权及理财产品投资

中国中期今日公告称,为提高该公司资金运作效率和投资收益,董事会同意授权该公司管理层在保证流动性及风险可控的前提下开展股权投资业务及理财产品投资。

投资范围将包括股权投资、新三板股权投资等。所涉及的投资品种将不含二级市场股票投资以及期货等衍生品投资。在投资额度上,授权的投资额度将不超过5000万元,投资取得的收益可进行再投资,投资收益的金额不包含在本次授权投资额度内。(伍泽琳)

## 华泰证券人民币 同业拆借限额提至160亿

证券时报记者 伍泽琳

华泰证券今日公告称,该公司近日收到中国人民银行上海总部批复,核定该公司人民币同业拆借最高拆入、拆出资金限额均为160亿元,对该公司拆入资金最长期限、拆出资金期限等其他要求不变。

据了解,2007年10月,中国人

民银行上海总部核定华泰证券的人民币同业拆借最高拆入、拆出资金限额分别为35亿元,拆入资金最长期限为7天,拆出资金期限不得超过对手方由人民银行规定的拆入资金最长期限,同业拆借到期后不得展期,并明确该公司只能以法人为单位,通过全国银行间同业拆借中心的电子交易系统进行同业拆借。

### 专注金融市场研究,立足客户需求 ——招商证券投资顾问陈敏妮介绍



陈敏妮女士,金融学学士,现任招商证券深圳市布吉营业部财富管理负责人。从业18年,历经A股市场数个牛熊转换,对股票市场投资有着深入的理解。长期的从业经验让她熟练掌握长期、稳健的投资制胜诀窍,长远的投资目光、正确的投资理念及坚定的投资信念令她紧紧抓住了许多投资机会,让不少客户都享受到了资产的稳

定增值。

作为营业部财富管理负责人,在完成作为投资顾问的日常工作上,同时承担主管的工作。在投资顾问工作方面,一直致力于成为客户至真至诚的投资伴侣,在优化客户资产配置,创新工具、创新业务等方面的投资者教育孜孜以求,获得客户一致好评。在管理方面的工作,独树一帜的管理理念及务实、敢于担当的工作作风一直是营业部财富管理中心的楷模,是优秀投资顾问团队的重要支点,多年来屡次荣获招商证券先进员工、营业部突出贡献奖等荣誉。

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索!在招商证券转型的大背景下,充分利用招商证券卓

越的研究团队及创新平台,将继续专注于金融市场研究,立足于客户需求,与市场共成长,为投资者资产的不断增值而勇闯前行。(CIS)

## 广发银行引领小企业金融服务新思维

广发银行举办小微企业答谢年会

2012年12月20日,“商贸小企业,金融新思维”——2012年广发银行小微企业答谢年会在上海举行。上海市银监局、上海市金融办以及广发银行的相关领导嘉宾出席活动。300多家中小企业参加了研讨会,著名金融学者陈志武教授发表了主题演讲。

据悉,广发银行围绕新的发展战略,在机构设置、服务模式、产品创新、队伍建设、资源配置、系统建设和激励机制等方面进行大刀阔斧的改革,强化专业服务,在中小企业金融服务领域走出了一条成功之路。

新高度:建设“最高效中小企业银行”

在全球经济复苏乏力、中国经济放缓的大背景下,随着利率市场化、金融脱媒进程的不断深化,中国银行业面临前所未有的创新压力。与此同

时,中国正由制造大国转向市场大国,由实业大国迈向金融大国,中国经济迎来市场和资本红利的新时期。商贸企业呈现全然不同的市场格局和商业模式,随着供应链金融崛起,银行业又面临着空前的创新发展需求。在此多重背景下,银行业内部的分化也渐趋明显,实现真正意义上的“专业化”和“差异化”成为股份制商业银行构建核心竞争力的关键。

近年来,国家为鼓励、支持中小企业发展,先后出台了一系列政策和法规,在财政、税收和金融方面为广大中小企业的发展创造更为有利的外部环境。与此同时,广发银行加快战略转型,在新的五年发展战略中,确立了“建设中国最高效中小企业银行”的目标,致力成为优质中小企业战略伙伴。

广发银行有关负责人表示,截至

2012年11月,广发银行中小企业贷款(本外币)超过2000亿元,占全行公司贷款的比例52%,客户数近15000户,占全行对公授信客户数的比例超过81%。目前,广发银行正按照客户分层管理和专业化经营的思路实施一系列改革创新,力争在中小企业业务领域打造具有广发特色的核心竞争力和新的利润增长点。到2015年,力争全行中小企业贷款在对公贷款的占比提升至60%。

新格局:百家“小企业金融中心”全国开花

广发银行中小企业金融部负责人介绍,“小企业金融中心”的建设是广发银行小企业特色金融服务的重要举措。该行自去年启动启动这项工作,目前已在全国建成近百家“小企业金融中心”,遍布珠三角和长三角等中小

企业密集地区。至2013年,全行将超过一半的网点转型为中小企业特色支行,逐步实现中小企业金融服务领域的规模效应,大力推动中小企业业务的发展。

在加快专营机构建设的同时,广发银行还为中小企业业务配备了专营业务团队和专职风险管理团队,设立了专门的授权体系。目前广发银行已经为全行“小企业金融中心”配备了近300人的专业客户经理团队,按照每个“小企业金融中心”至少配置一名专职审批人目标,建立小企业专项审查、审批团队;对于符合标准化产品要求的客户,授权小企业专职审批人在“小企业金融中心”直接审批,大大缩短审批流程。

为提升中小企业服务水平,广发银行还与各级政府中小企业管理

职能部门、行业协会、商会、担保机构等开展总对总的合作,并重点推进中小企业政银企合作平台建设,联合多方力量,在全国范围开展系列营销活动,不断促进、提升中小企业金融服务。

新服务:“短平快”产品体系满足多元需求

据悉,广发银行在2009年创新推出了“好融通”中小企业融资解决方案。2012年,广发银行相继推出了专门服务小企业的标准化快捷融资类产品“快融通”和面向专业市场及行业协会内优质中小企业的“市场贷”等系列产品。“快融通”主要服务年销售收入5000万元以下的小企业,弱化对客户财务因素的评价,注重从企业主信用、现金流、水电费记录等角度对企业进行综合考察。该产品突出的

特点就是“快”,通过专职审批人最快三天即可完成审批。“市场贷”是面向专业市场、行业协会、产业集群的优质中小企业客户推出的以联保为主要担保方式的融资性产品,解决了中小企业融资抵押物不足的问题。除以上授信类创新产品外,广发银行为满足中小企业多样化的金融服务需求,还推出了帮中小企业“省心省息”的“盈利贷”等创新产品。

广发银行有关负责人表示,2012年广发银行为中小企业信贷配置专项额度超过320亿元。在“建设中国最高效中小企业银行”宏伟目标指引下,广发银行全行上下积极投身于中小企业金融服务,创新精神成就了具有广发特色的专业化、差异化、精细化、标准化的中小企业金融服务之路,中小企业金融业务必将成为广发银行经营业务上的蓝海。(CIS)