

# 第三方理财潜规则银行职员招数揭秘

恒天财富被诉,银行叫好,第三方理财喊冤

**编者按:**近日,作为外资银行首单反“飞单”诉讼,华侨银行状告恒天财富上海分公司一案受到银行业和第三方理财的高度关注。

尽管双方因种种原因保持缄默,但记者了解到银行业人士与第三方理财人士对此案的不同看法却颇值得回味;而第三方理财种种潜规则银行理财经理的做法也让银行方面叫苦不迭。

证券时报记者 蔡恺

在北京、上海、深圳等高净值人群集中的大城市,由于理财市场竞争激烈,第三方理财机构频频对银行理财经理进行潜规则,使得“飞单”现象屡禁不止。这也让银行高管感到头疼。

## 丰厚回佣+高薪挖角

深圳某外资私人银行部负责人陈先生告诉记者,不少有中产背景的第三方理财机构除了成立产品直销团队之外,还设有专门团队来负责公关银行的理财经理。尤其是手中掌握高净值客户的私人银行经理,更成为他们争相巴结的对象。

“为了与银行的人搞好关系,请客吃饭联络感情算是小意思,主要还是用佣金回扣来吸引银行理财经理合作。”陈先生表示,虽然双方称兄道弟,但说白了这种交情都是建立在利益上的。”

据陈先生介绍,如果银行理财经理向第三方机构介绍客户,销售交易完成后,理财经理通常能与第三方理财机构对半分产品销售提成。在这种情况下,一些欠缺职业操守的理财经理就有动力做“飞单”。

此外,除了佣金回扣等公关手段,第三方理财还热衷以丰厚薪酬待遇,挖角银行个金部和私银部员工。

与券商、期货、保险等金融机构职员相比,银行职员对客户理财需求的了解比较全面。不过,他们在银行工作期间接触的客户才是最宝贵的资源。”陈先生表示。华侨银行诉恒天财富一案中,涉案的恒天财富销售人员正是华侨银行前员工。

证券时报记者获悉,上述第三方理财潜规则银行职员的种种行为,给银行带来的负面影响主要有以下四个方面:一是,银行客户用第三方理财产品置换银行理财产品,形成直接竞争;

二是,泄露客户信息,有些缺乏职业道德的银行职员直接将客户资料交给第三方理财机构;三是,如果银行职员私售的产品出现兑付风险,银行甚至可

能被迫兜底,还会导致名誉受损;四是,出现存款流失,这对银行的打击是最致命的。

如果客户从银行一次性提取大量存款去购买第三方的产品,支行行长就麻烦了,毕竟存款是头等大事。”陈先生表示,从严格意义上说,客户是不会被第三方理财机构挖走的,毕竟银行账户还在;只要账户在,人就在,以后还有机会用更好的产品把客户资金抢回来。

陈先生认为,飞单及挖墙脚这两个现象的存在,根本原因是第三方理财缺乏客户资源,因此以各种方式挖银行的墙脚。他说,对于同行状告第三方理财“潜规则”的行为,我个人表示支持。如果不敲一下警钟,还不知道理财市场未来会变成什么样。”

决定权在客户

对于华侨银行状告恒天财富一事,记者采访到的第三方理财机构高管却为同行鸣不平。

如果产品风险可控,客户又有相关需求,通过银行职员介绍给第三方理财,我个人认为这未尝不可。”华南某著名第三方理财机构高管郑智(化名)对记者说。

对于飞单及挖角现象,郑智认为,关键原因在于银行给自己理财经理的销售提成太低;若不解决激励机制问题,潜规则不会因一两单法律诉讼而绝迹。

郑智也承认,如果是银行理财经理将客户介绍给他们公司,也会给予前者相应提成。“一般信托公司给我们公司1%的销售佣金,公司再将其中的三成至四成分给销售员,然后销售员再从中与银行理财经理分佣。”另外,他亦否认第三方理财喜欢聘请银行前员工。

对于第三方理财需要借助银行渠道的原因,郑智解释说,国内第三方理财才刚刚起步,客户缺乏信任感。但是,客户对第三方理财的一些好产品又有需求,因此第三方理财需要借助

银行又涉及900多家上市公司。实际上,部分A股上市公司已经行动起来。据Wind数据统计,今年1月有221家A股上市公司发布过一次或多次并购重组的公告,而去年同期仅有85家。

另一方面,由于近期首发(IPO)通道不畅,私募股权投资(PE)基金亦开始重视并购重组这一退出渠道。未来3年至5年,并购很有可能取代IPO,成为市场资源整合的主流渠道。”一位PE人士表示。

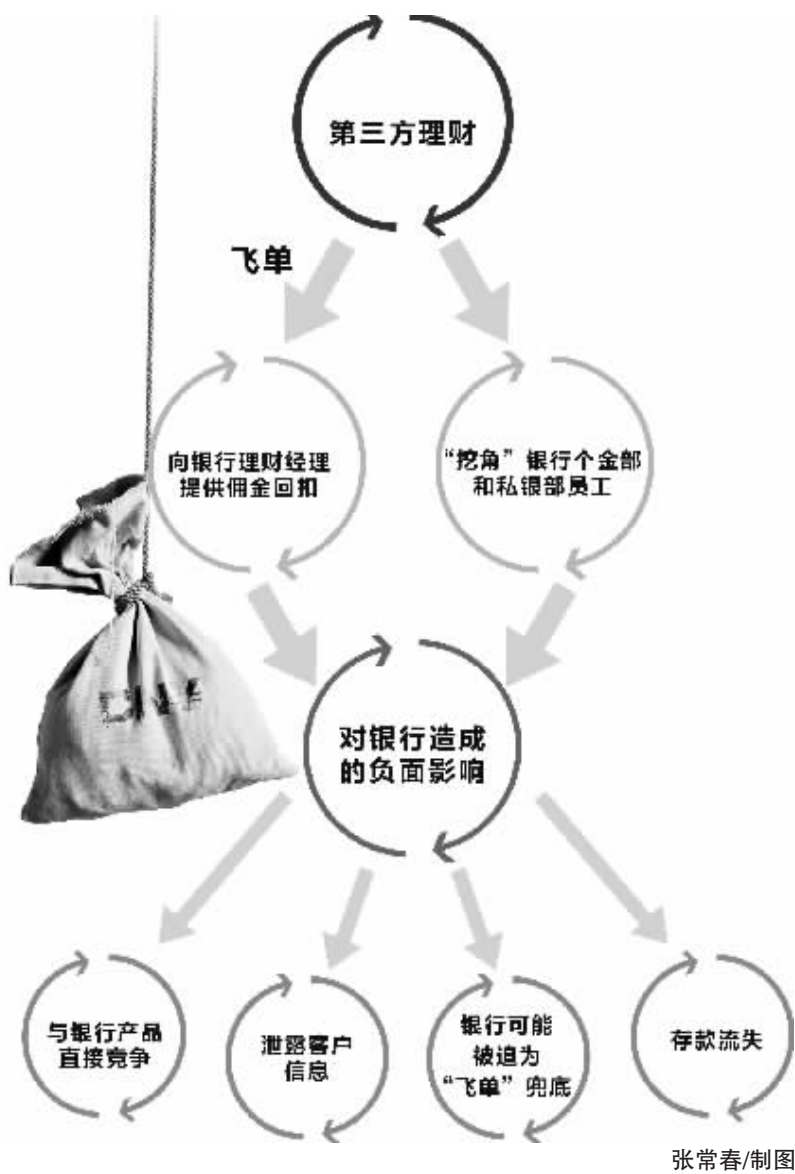
PE在并购重组中可担任桥梁角色,寻找资产,买下来或者参股,然后卖给上市公司。”上述PE人士说。

投行部门全面备战

在并购融资方面,银行主要解决企业的非标准融资需求,可以操作的方式很多,包括提供并购贷款、并购信托、并购基金等债权性或权益性融资

产品。”某大型股份制银行投行部副总经理告诉记者。

事实上,银行可以通过多种途径介入企业并购重组业务,最常见的是为并购重组提供资金支持,其中并不限于贷款。我们银行在考虑用发债的方式为企业并购重组提供资金支持。虽然目前市场上尚无先例,但是,这块业务未来的市场潜力很大。”上述产品总监透露。



张常春/制图

客户对银行职员的信任,把产品的口碑做起来,把市场做大。

郑智还说,如果某些第三方理财机构明明知道自己的产品风险很高,却通过银行职员向客户强制推销,那确实应该被处罚,而且这种公司也做不长。”但是,如果是好的产品,而银行却没有,那么客户通过银行职员了解到这款产品,再到第三方理财机构购买,那么,这完全是市场化行为,客户有完全的决定权。

监管缺位

面对银行和第三方理财的争论,曾任交行私人银行负责人的上海雷赛投资管理公司CEO(首席执行官)徐浩对记者表示,这充分反映在规范银行职员的职业操守上,我国相关法律法规还规定存在空白。”

徐浩表示,国外的做法值得借鉴,譬如有一些国家规定,私人银行职员从原雇主公司离职后,18个月内不得再与原雇主客户有任何接触,否则前雇主有权告上法庭;满18个月之后,前职员再与原客户有业务往来,则是一个能够照顾到双方利益的解决方案。在我国,这不一定要通过专门的立法来实现,可以通过银监会、银行业协会来设立行业法规。

我认为,应当从银行员工入职那

一天起就打预防针。”华南某国有银行私人银行部总经理说,例如,该行人力资源部会与人员签订客户保密协议,一旦员工将客户资料泄露给第三方,造成客户或银行财产损失的,除了被解雇之外还将面临巨额罚款。

除了规范银行员工的行为操守,业内人士也纷纷表示,应关注第三方理财的规范和监管问题。对此,普益财富研究员吴汀江认为,第三方理财行业的规范发展离不开外部监管和内部自律,但目前监管仍有空白,该行业的发展或将经历与证券业类似的野蛮发展、清理整顿和规范发展阶段。

## 链接 | Link |

### 华侨银行诉恒天财富案

华侨银行状告恒天财富上海分公司“不正当竞争”一案于1月下旬在上海开庭审理。第三方理财机构恒天财富一名涉案销售人员涉嫌与华侨银行现任员工合作,向华侨银行客户推销销售恒天财富的产品;该名销售人员涉嫌借用华侨银行前员工名义促成交易达成。目前,该案仍在审理中。

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

## 看待天量M<sub>2</sub>勿刻舟求剑



证券时报记者 罗克关

每年年初,市场总会翘首以盼两个数据,一是广义货币供应量(M<sub>2</sub>)的同比增速会有多高?二是新增贷款的盘子究竟有多大?有了这两个数据保底,做投资的大抵都能吞下定心丸,一年收成的好坏也基本有个预期。

上周国内某财经媒体一篇关于M<sub>2</sub>与国内生产总值(GDP)之比的数据,再次将市场的不确定心理引爆。报道称,自从2009年以来中国每年的新增货币量,已占到全球货币供应量的一半,赶超英美不在话下。该报道还将去年12月末中国97.42万亿的M<sub>2</sub>存量,与2012年51.93万亿的GDP总量相比,得出中国货币与实际产出之间的比例高达188%。换言之,中国经济货币化程度位居全球前列。

乍一看,这个推断似乎有理有据。但仔细分析,不难看出其中的逻辑漏洞。首先,货币总量在什么情况下增长快?毫无疑问,只有在银行信贷或者说间接融资规模,占社会融资总量比例较大的情况下,每一个从中央银行释放出来的基础货币,通过货币乘数进一步放大的可能性才会比较大。

很不幸的是,中国的金融体系中间接融资的占比依然高达八成以上。仅以2009年为例,中国央行连续下调存款准备金率向银行体系注入资金,所有商业银行资产负债随之迅速膨胀。而在同期,美联储维持联邦基金利率在历史低位不变,并给出各种优惠的贴现窗口政策,但美国大多数商业银行却在收缩消费信贷。一起一伏,两国的M<sub>2</sub>存量此消彼长是很自然的事情。

这正是为什么近几年来,在全球央行均开闸放水的情况下,中国央行统计的M<sub>2</sub>余额比其他国家都跑得快。需要指出的是,即使在这种情况下,2011年底和2012年初中国经济依然遭到比较严重的通缩威胁。2012年二季度经济低迷的景象,各位读者应该不会感到陌生。

其次,从严格意义上讲,M<sub>2</sub>的统

计数值是一个存量指标。这个值,只证明在某个时点上,整个经济体中能够用于支付的货币量有多少。我们试想一下,即使我们有97.42万亿的支付能力,但这不是就意味着所有的钱都在流动呢?显然不是。

这儿只说最简单的指标。在去年12月末97.42万亿元——M<sub>2</sub>余额中,有大约5.47万亿是以现金形式存在的M<sub>0</sub>(流通中现金)。熟悉金融常识的读者都知道,以现金形式存在的货币,是无法参与到货币创造过程中的。而很多国家央行的统计指标M<sub>0</sub>不予统计,起手就是M<sub>1</sub>(狭义货币供应量),流通中的现金总量可以少到忽略不计。仅以这个细节而言,要说中国经济的货币化程度很高,恐怕很难站稳脚跟。显然,上周一度沸沸扬扬的“中国经济货币化程度高居全球前列”论断只是伪命题而已。

既然如此,为什么市场依然不依不饶地用M<sub>2</sub>来和GDP进行比较呢?笔者认为,市场对于M<sub>2</sub>增速和M<sub>2</sub>存量的担忧,其实是对经济运行潜藏的通胀不确定性的担忧。而由于银行长期以来均为中国金融体系核心,央行对M<sub>2</sub>的管控实际上就意味着对信贷增速的管控,进而关系到实体经济资金面的紧张程度。也就是说,M<sub>2</sub>只是一个中间变量,由于中国央行长期以来以它作为管控通胀、经济增长等最终变量的阀门,公众此刻却真的将M<sub>2</sub>看做通货膨胀的代名词。

实际上,自1993年起,以美联储为代表的一些央行就已经抛弃了将M<sub>2</sub>作为货币政策目标的做法。原因很简单,M<sub>2</sub>和最终的通货膨胀以及经济增长等指标之间,究竟是不是存在准确的一一对应关系?学者们长期的研究并没能证明二者之间的相关性具有普遍意义。

值得注意的是,随着中国金融改革不断深化,金融体系中间接融资模式一家独大的局面也在快速变化。各种新涌现的社会融资模式,在不断创造新的货币政策传导路径。债券市场的快速发展,以及各档次利率的不断完善,也意味着央行未来有可能直接通过金融市场影响社会融资总量——价格工具的重要性可能要超过数量工具。

总而言之,随着社会经济模式的变迁以及金融体系的不断发展,央行货币政策操作所选择的目标也在不断变化。我们不但需要理解M<sub>2</sub>不断膨胀的真实原因,也需要明白其与通货膨胀之间真实的传导路径。若非如此,我们的对策就将是刻舟求剑,徒劳无功。

## 一周重要新闻 | 微评

### 建行澄清 购买大摩有毒资产传闻

日前有外媒报道称,大摩在明知美国次贷市场已有巨大风险的情况下,将部分有毒资产Stack 2006-1“售予建设银行。建行回应称“不属实”。

微评:建行在2007年的确曾购买过一些华尔街投行的次贷产品,当然曾出现过亏损;投资有风险,入市须谨慎”这句话不仅是对散户说的,也适用于这些“失而不倒”的国有银行。

### 银监会 将严查银行资金池理财

日前,银监会业务创新监管部主任王岩岫表示,目前仍有部分银行无视监管规定,继续开展不规范的“资金池”理财业务。银监会已将这类银行列为今年重点检查目标,要求银行尽快自查自纠。

微评:“资金池”业务凸显期限错配的流动性风险,各银行都知道该风险存在。解决办法是将代客业务从自营业务剥离,成立专门的资产管理部,

但这需要投入巨大成本,因此,需要给业界一定的时间。

### 高盛再度减持工行 套现10亿美元

日前,高盛减持13.5亿工行H股,套现约10亿美元。

微评:外资机构与中资银行之间是互利互惠的。前者赚钱,后者也获得资本与战略上的合作机会,其中效果看中资银行股改后的业绩表现就知道了。

### 金融租赁扩张凶猛 去年资产增长超50%

截至2012年末,20家金融租赁公司总资产规模近8000亿元,较去年年初增长接近52%。

微评:金融租赁行业实现迅猛扩张,主要和银行收紧地方平台信贷,租赁公司乘虚而入有关,其实做的还是放贷生意。(蔡恺)

# 银行投行部门迎战企业并购重组潮

证券时报记者 刘雁

主要涉及九大行业的并购重组指导意见日前出台,对银行投行部门来说,这无疑是一剂最好的新年礼物。

证券时报记者注意到,进入2013年以来,内地并购重组市场逐渐活跃,包括银行和券商在内的金融机构摩拳擦掌,准备在这一轮并购重组浪潮中大显身手。

我们意识到这块市场的潜力很大,正在考虑推出创新工具,同时,投行部门也在加强这块的人力投入。”一位股份行投行部产品总监告诉记者。

## 企业并购重组热

日前,工信部、发改委和国资委等12部委联合发布《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》。据悉,该方案主要涉及九大行业,而这些

行业又涉及900多家上市公司。实际上,部分A股上市公司已经行动起来。据Wind数据统计,今年1月有221家A股上市公司发布过一次或多次并购重组的公告,而去年同期仅有85家。

另一方面,由于近期首发(IPO)通道不畅,私募股权投资(PE)基金亦开始重视并购重组这一退出渠道。未来3年至5年,并购很有可能取代IPO,成为市场资源整合的主流渠道。”一位PE人士表示。

PE在并购重组中可担任桥梁角色,寻找资产,买下来或者参股,然后卖给上市公司。”上述PE人士说。

## 投行部门全面备战

在并购融资方面,银行主要解决企业的非标准融资需求,可以操作的方式很多,包括提供并购贷款、并购信托、并购基金等债权性或权益性融资

产品。”某大型股份制银行投行部副总经理告诉记者。

事实上,银行可以通过多种途径介入企业并购重组业务,最常见的是为并购重组提供资金支持,其中并不限于贷款。我们银行在考虑用发债的方式为企业并购重组提供资金支持。虽然目前市场上尚无先例,但是,这块业务未来的市场潜力很大。”上述产品总监透露。

据招商银行内部人士透露,目前该行累计核准的并购贷款金额已超过210亿元,业务规模年均增长率超过100%。该人士称,招行已确立了“组合融资产品+并购顾问”为核心的并购金融服务体系。

据该人士介绍,这一体系已超越单一的并购贷款模式,而是以灵活的组合融资产品解决企业并购过程中的资金需求,并针对并购中关键环节提供咨询等增值服务。

广发证券银行业分析师沐华预

计,未来银行投行部门在兼并重组方面的收入也会有所增长。并购重组这块业务的市场潜力较大,目前银行方面也在做相关的项目储备。

## 争抢券商地盘

与以往券商独揽“财务顾问”不同的是,银行的投行部门亦意识到其中的市场价值,并已准备抢食这块市场。银行除了提供并购资金支持以外,还可将业务延伸至并购目标遴选、交易结构设计等中介服务。

既然企业会找银行融资,那么银行为何不顺便就把财务顾问的活也揽过来?本来担任并购重组的财务顾问对公司的属性并没有硬性要求。”一位投行人士说。

该人士还表示,银行可以提供一条龙服务,从找并购项目到提供并购资金。相较券商来说,银行掌握的资源更丰富,更关键的是掌握资金端。