

国家工商总局企业名称核准公告出现“苏宁银行”和“华瑞银行”

“孩子未生名先取” 民营银行头彩花落谁家

证券时报记者 罗克关 蔡恺

民营银行推进步伐可能比想象中更快。

继有消息称全国首份地方版《试点民营银行监督管理办法(讨论稿)》已完成并上报银监会之后,上周四国家工商总局每周定期公布的企业名称核准公告中赫然出现两家银行的名词——苏宁银行股份有限公司和华瑞银行股份有限公司。

证券时报记者注意到,近期被舆论纳入民营银行“候选名单”的企业仍在不断增多。不但阿里巴巴、腾讯等电商企业多有消息传出,广东、温州等地也频频传出地方推动民企联合成立民营银行的消息。

我们也在观望,集团层面还没有消息可供发布,目前的局势似乎是大家都想搭上这个政策的头班车,各自都在找门路。”一位不愿具名的阿里巴巴集团内部人士对记者表示。

静待细则

证券时报记者注意到,国家工商总局企业名称核准公告中正式出现的

苏宁银行和华瑞银行,其名称均为预先核准。而根据企业名称预先核准的业务办理流程,除需全体投资人签署《企业名称预先核准申请书》,以及冠名为“中字头”等字样需提交国务院批准文件复印件外,其他证明材料相对简便。

就是预先注册一个名字。根据《商业银行法》规定,正式的工商登记注册流程要先向银监会申请,获得牌照后才能从工商局登记注册并领取牌照。”深圳某银行业资深从业者人士表示。

这意味着,尽管苏宁银行与华瑞银行两个名称已分别被人预定,但这与申请人正式向银监会提交发起成立银行的申请可能并无关联。尽管如此,这亦是目前市场上仅见的由官方认可的两个民营银行名称。

事实上,目前更多的消息还停留在前期准备和沟通的阶段。在上周五,新浪微博注册用户“财联社”称民营银行首单有望花落温州,温州金融办正在推动由当地4家上市公司及2家非上市公司作为主发起人申报首单民营银行牌照。

但证券时报记者从温州金融办了

解到的情况是,确有一些本地企业表达了设立民营银行的强烈意向,并与金融办进行了前期沟通,但真正的申请程序还得等到国务院细则出台之后才能启动。

温州中小企业促进会会长周德文也认为此事急不得。现在是万事俱备只欠东风,温州有很多民营银行已经在积极准备申请,金融办也很积极地推动此事,但国家细则还没下来,只能等。”周德文说。

而据记者统计,上周市场先后传出的阿里巴巴向央行汇报成立网商银行设想,以及广东有3家民营银行设立申请已上报银监会等消息,无一例外均处“跳跃参与”阶段。迄今为止,无论是央行层面还是银监会层面,关于民营银行申报成立的细则规定并未出台。

发起企业电商居多

但政策的空窗并未影响市场热情。事实上,自1996年民生银行成立之后,中国境内再无第二家主要由民营资本发起成立的全国性商业银行诞生。直至今今年6月末,国务院常务会议明确提出鼓励民间资本发起的自担风险的民营银行

之后,国内压抑已久的民营资本进军金融行业热情才集中迸发。

在以前,民营资本最多能够发起设立一家村镇银行。而即便是村镇银行,政策也一度要求主发起人是一家商业银行,成立完全意义上的民营银行是不可能的。要么你就搞一些担保公司或者小贷公司,但那也不是真正意义上的银行。”一位不愿具名的广州担保行业资深人士称。

证券时报记者注意到,此轮积极申报发起民营银行企业的一大特点,就是电商企业居多。业内人士称,这与电子商务近年来频频涉足金融的市场现状直接相关。

阿里等已经有小贷公司,也有支付宝这样的支付工具,客户基础和数据库基础也摆在那里,其所缺的只是一个银行牌照而已。”深圳某股份行一位后台部门负责人说。

电商在金融领域的进取事实上已经让现有的持牌银行感到压力。平安银行行长邵平年初接受证券时报记者专访时就坦承,在互联网已深入现代生活各个层面的当下,继续封闭走传统的银行发展道路空间已经不大,选择与电商相互融合将是顺势而为。

北京:“黄金ATM机”首现银行网点

据新华社电

可自动售卖黄金的自助交易终端机首现北京营业网点。近日从华夏银行北京分行获悉,该行营业部、方庄、中关村、青年路、东单等五家网点率先推出黄金自助交易终端机,市民凭借银行卡即可自助购买黄金。

该终端机的外形接近于银行

ATM机,机器上方屏幕播放待售物品的视频和图片,19英寸超大触摸屏感觉就像平板电脑。插入银行卡后,可通过机器上方的触摸屏选择购买的金银币,确定购买品种后,提交订单,银联确认支付,便能在机器下方的相应出口拿到货物,最后打印支付凭条,整个购买过程完成。该机器除了插卡口、凭条出口、金银币出口,还有一个身份证扫描功能。

城市商业信用环境指数发布 京沪深分列前三

测评我国各城市商业信用环境状况、反映各地社会信用体系建设成就的“中国城市商业信用环境指数(CEI)”课题成果日前在京发布,在35个大城市CEI综合评价中,北京排名第一,上海排名第二,深圳

位居第三。据介绍,中国城市商业信用环境指数,是反映我国城市信用经济发展状况、市场经济秩序好坏、诚信道德高低、社会信用体系运行效果等内容的一组相对指数。(据新华社电)

券商经纪业务回暖 难改纯通道走向颓势

证券时报记者 李东亮 见习记者 刘筱攸

今年以来,股市成交日渐活跃。单从收入占比看,券商经纪业务的贡献比由去年上半年的38.70%、去年下半年的39.20%,持续攀升至今年上半年的43.36%。不少人因此认为券商经纪业务迎来转机,但业界的看法却与之大相径庭。

多位券商人士指出,经纪业务收入贡献提升得益于交易量大幅增长,但也与自营、投行等业务业绩疲弱不无关系,这改变了纯通道经纪模式走向颓势。

回暖的背后

经纪业务收入占比回升,一方面是由于沪深两市交易量大幅攀升,佣金率企稳;一方面与自营业务、投行业务收入下滑,券商收入基数变小相关。”中信建投副总裁周志刚向记者表示。

被动式拉升。”对于券商经纪业务回暖之因,国信证券副总裁陈革与周志刚看法一致。

中国证券业协会出炉的数据为此做了有力佐证——今年上半年,沪深两市股票基金交易总量同比增长22.3%,两市股票基金日均交易量同比增长26.6%。

另据Wind资讯统计,2008年证券业平均交易佣金费率水平为1.67%,此后一路下滑至2012年底的0.804%。而今年以来佣金费率企稳,上半年19家上市券商手续费及佣金

净收入207.17亿元,较去年同期增长14.16%。

不过,也有证券行业分析师给出了不同的结论。长江证券分析师刘俊则将主要原因归结到了内在动力。

刘俊称,经纪业务收入回暖绝大部分还是因为交易量的攀升和佣金率的企稳。自营、投行板块收入占比有所减少,但资管以及两融板块均表现不俗。

根据证券业协会发布的证券公司经营数据,2013年上半年自营业务占比26.67%、投行业务占比8.35%同比低于2012年的27.63%和12.61%;而资管3.67%和两融8.52%的收入占比则明显高于去年的1.50%及3.05%。

纯通道走向颓势

周志刚表示,以前大多数证券公司带有明显的区域垄断经营特色,经纪业务的市场竞争不够充分,偏远地带佣金率很高,甚至达到1.5%~1.6%;而另外一方面,经纪业务又比较同质化。

在这种情况下,交易通道大幅增加以后,佣金率自然大幅下降,现在偏远地带的佣金率也已经回落到1%以下。”他说。

另外,2012年券商创新大会11条意见已基本落实。即将开放的营业部设立新规不论是从证券公司评级还是从新设营业部家数来说,都进行了实质性放松。后续营业部市场化的推进将进一步打压经纪佣金率。”周志刚说。

陈革则从非现场开户上看出经



张常春/制图

纪业务将面临的威胁。他认为,虽然非现场开户的正式《指引》(《证券公司客户资金账户开立指引》)尚未出台,但非现场开户的趋势已经形成。这势必打破区域饱和的限制,甚至引爆新一轮佣金价格战。

但我们绝对不会参与价格战。我们会对客户的资产结构、换手率、佣金贡献度、理财产品偏好等进行多维度全方位分析,提供高质量的服务。”陈革称。

市场成交量不可能再有大的上涨空间。尽管下半年经纪业务仍会是券商收入大头,但拉开业绩差距仍需关注承销业务、两融业务走势。”刘俊称。

互联网金融的搅局无疑令经纪业务陷入更深的盈利困顿,证券公司开始频频跨界牵手网络服务商,探索综合理财服务的网络转型路径。

日前,包括中银国际证券、国泰君安、齐鲁证券、华泰证券等在内的7家券商正式启动了网上开户业务,投资者可通过上述券商网站直接开设沪深股东账户,实现第三方存管“一步式”签约。

在网络金融的大势所迫下,经纪业务若不转型,是否还能支撑券商业绩?国信证券日前发布的报告指出,随着互联网金融的深入,经纪通道盈利模式终结已无悬念。

信托业大佬心病:刚性兑付威胁行业发展

刚性兑付始终捅不破,将使行业面临更大的风险,打破刚性兑付长期来看是有利的。”长安信托总裁助理黄立军9月4日在参加2013年信托业高峰论坛时表示。

论坛主办方发布的《2013中国信托业年度报告》亦提出,潜在的刚性兑付对信托业进一步健康发展形成了一定的威胁,令信托公司开展个人投资者的集合信托项目时有更多顾虑。

在上述《报告》的客户群体分析问卷调查中,有5.37%的受调查投资者发生过亏损,10.06%的投资者未能实

现预期收益。仅由此样本分析,对于超八成信托产品投资者来说,信托产品既无亏损,又可以实现预期收益率,具有保本保收益的特征。

《报告》指出,近年信托业狂飙突进的发展态势也与信托所谓的“刚性兑付”有关。《报告》调查数据显示,49.7%的投资者能够接受收益率低于预期,但要求本金必须安全;38.48%的投资者要求投资信托产品的收益率不能低于预期收益率;7.88%的投资者能够承受部分资金亏损,但亏损幅度不能超过10%。

多位信托公司高管称,信托公司需要对项目进行更为充分和及时的信息披露,并对投资者进行持续性的教育。

每家信托公司必须尽职尽责,这依赖于比较完整的信息披露。一旦出现风险,在不兜底的情况下,信托公司要告诉公众为什么不兜底。”中国财富管理50人论坛秘书长李振华说。

在刚性兑付尚未打破的当下,信托公司同时面临增速下降和回报率走低现实。

过去两三年,房地产信托年化收益率可达12%甚至更高,而今年已降到

9%上下。我认为这是信托收益率回归理性的过程,因为近乎于零风险却明显高出银行理财等产品的收益率是畸形的状态。”华融国际信托副总经理郭继平说。

而面对信托行业规模增长环比增速放缓且收益率走低的事实,资金成本将成为信托业转型的重点。据了解,目前集合信托平均资金成本为9%,单一信托约为5%,融资方付出成本普遍在12%以上。较高的资金成本限制了信托的发展,使得信托大多投资政信、地产、能源等行业,唯有压缩成本才能拓展资金运用范围。(刘雁)

昨日,由汇丰银行(中国)主办的2013汇丰财富论坛在北京万达索菲特酒店盛大开幕并取得圆满成功。包括经济学家樊纲以及汇丰中国零售业务总监李峰在内的专家向在座嘉宾介绍了国内外市场的投资机会与挑战。

本届财富论坛主题为“聚焦中国经济形势,放眼全球财富之门”,主办方特别邀请到著名经济学家樊纲,与参会嘉宾分享国内外宏观经济形势,解读经济调控措施和人民币国际化现状;同时还邀请了汇丰环球投资管理高级宏观及投资策略师Herve Lievore(李贺伟),探讨海外各主要市场的投资机会与挑战。汇丰银行(中国)零售银行及财富管理业务总监李峰、汇丰环球资本市场副总监宋跃升、汇丰晋信基金总经理王栋、汇丰晋信首席投资官林彤等专家也出席财富论坛并参加讨论。

汇丰连续7年举办财富论坛

据汇丰中国介绍,汇丰财富论坛自2007年首次举办以来,该行一直坚持以客户需求为导向,为客户把握财富管理的热点和趋势,得到客户的积极反响。

7年前,中国消费者的财富管理需求初现萌芽,汇丰前瞻性地举办了首届财富论坛。2012年,面对中国家庭不断增长的投资和理财的需求,结合财富论坛的平台,汇丰发起了2012汇丰中国家庭百万财富大赛”活动,希望协助中国财富家庭了解人生不同阶段的财务需求,通过专业的财富管理实现从“畅想”到“畅享”未来的转变,掀起了中国家庭财富管理的热潮;2013年夏天,针对中国消费者对海外金融服务需求的增长,汇丰财富论坛再次升级,启动了“汇丰百万财富总奖金,启创全球财富梦想”活动,帮助中国最典型的全球梦想人群实现其环球财富梦想。

汇丰中国表示,7年来,汇丰凭借着环球投资视野及财富管理的经验,通过财富论坛帮助投资者更为及时地了解中国经济发展动向及市场的投资机遇,为他们更好地理解和应用稳健平衡的投资理念创建了一个面对面的沟通与分享的平台。汇丰财富论坛也因此受到了投资者

的热情参与,对提高公众财富管理意识、树立正确投资观念起到了积极的推动作用。

而该论坛对于举办方自身而言也具有重要意义,汇丰中国零售银行及财富管理业务总监李峰说:7年中,汇丰中国和我们的客户都在不断成长。汇丰始终把消费者的需求放在首位,客户不断增长的理财需求及国际化需求不断激励汇丰加强财富管理产品的开发优化和国际化服务品质的提升。”

汇丰专家为投资理财建言献策

本次论坛上,专家们就国内经济形势和外汇市场的投资机会以及国际化平台上财富管理的机遇与挑战展开了热烈讨论。社科院研究员、北京大学经济学教授樊纲就中国经济转型的机遇和挑战发表了主题演讲,深入解读了经济增速放缓下的新一轮改革的机遇,并对国内投资市场的前景进行了分析。

而对于有海外投资需求的客户,汇丰环球投资管理高级宏观及投资策略师Herve Lievore(李贺伟)则建议他们“紧贴海外市场动向,捕捉全球多元化资产的各种投资热点,获取更理想的潜在收益”。李贺伟认为,由于不同的经济体的经济发展水平、宏观经济政策等有着一一定的差异,全球投资市场表现非常不同。因此,中国投资者若能适当配置海外投资基金,不但能够覆盖本土和海外两个市场,降低单一市场的风险,还可能获得通过捕捉不同市场增长机遇带来的潜在收益。

面对中国当前的经济形势和市场波动,在理财投资策略上,李峰建议,采取“核心资产+卫星资产”的策略。“核心”资产是指稳健的长期投资,主要投资于一些安全和稳健的产品中,它们是整个投资组合的“定心石”,起保驾护航的作用,而且这部分资产可以满足长期的财务需求,比如退休准备金等;而“卫星”资产则是能够根据市况,在不同的市场和不同的时机内,选择较有成长潜力的投资市场及品种,积极主动地进行投资,虽然“卫星”资产承受的风险较高,但也有可能给投资者带来令人惊喜的收获,提升投资组合的总体收益。(蔡恺)(CIS)