

■特写 | Feature |

## 开在商铺堆里的“接地气”银行

证券时报记者 唐曜华

如果你对银行的印象还停留在对客户的态度是“爱存不存”,你就OUT了,可能你哪天在商场逛着逛着就会碰到一家银行网点,他们的工作人员会热情地邀请你去喝杯茶。

在国家鼓励银行支持小微企业、部分银行向服务小微企业转型的背景下,越来越多的银行将网点设在了小微企业聚集的商圈。相比大量小微企业难以满足的融资需求,银行已经能放下身段,接地气。

### 三步扫铺策略

在华强北曼哈数码广场二楼,某银行的小微专业支行开在了林立的通讯商铺中间,进门即是网银体验区和会客区、办公区。这一布局让这家专业支行的客户定位一目了然——面向商场里大大小小的商铺。

“自去年3月份开拓该商场业务以来,目前该商场95%的商户已成为我们的结算客户。”该支行行长称。结算只是这家商铺堆里的银行接触小微企业的第一步,也是很关键的一步。华强北地区商铺每天结算的资金流水合计达1亿元左右,月规模达30多亿元,这些不起眼的商铺营业额却是不少银行无视的。

该银行采取三步策略渗透商场内的小微企业(商铺)。第一步为避免结算费等优惠吸引商铺安装该银行的POS机;通过安装POS机掌握商铺的流水记录后,3个月后,小微专业支行基于流水记录向商铺发放一笔信用贷款即微贷,这是第二步;商铺信用贷款正常还款,进一步积累信用后,该银行同样位于华强北的电子行业小微金融中心再进一步给商铺发放金额更大的贷款。至此,三步策略基本完成。

根据贷款金额大小进行分层服务的背后,是小微专业支行重心将向微贷倾斜。微贷属于信用贷款,对商业银行小微贷款业务而言,仍有待开垦。但微贷由于无需抵押、门槛低,可覆盖更多的小微企业,据了解,半年左右时间该支行已将曼哈数码广场20%左右的商户变成贷款客户。

### 微贷需求远未满足

经营联想手机代理业务的何先生此前在广州某银行贷款曾出现3次违约,贷款到期后,该银行已终止与何先生合作,因为存有信用污点,何先生也再没能从其他银行获得贷款。

尽管何先生自称违约是太忙,未留意每月还款金额不一样所造成,但银行却很难判断他是无心还是无心违约。上述小微专业支行在给何先生提供结算业务的过程中发现,何先生不但每月营业额庞大,并且账上经常躺着数百万流动资金,还款根本不成问题。

于是上述小微专业支行给何先生提供了50万元信用贷款和15万元随借随还额度。虽然这笔贷款额度远不能满足何先生的经营所需,但通过信用贷款积累良好信用记录修复此前信用污点后,何先生明年可从这家银行或其他银行获得更高的贷款额度。

也就是商铺堆里开始出现的这类“接地气”的专业支行,因为熟悉和了解每一位商户的经营情况,因此可以让一些看似没可能从银行获得贷款的小微企业获得银行贷款。

但对这些小微企业来说,银行尚不能成为他们主要依赖的融资方式,由于缺少抵押物以及信息不对称等原因,银行能为小微企业提供的贷款额度有限。何先生称,银行贷款在他对外融资的比例中占比很低,甚至可以忽略。

银行还需不断提高融资服务的灵活性以契合不同行业、类型小微企业的个性化需求。“以经营通讯业务的商户为例,通讯行业小微贷款具有贷款额度小、周转快的特点。我们调研过程中了解到,这些商户资金进出非常快,比如上午付款出去,下午可能就收款回来了,对这类企业来说,耽搁时间越长存货跌价的风险越大。因此商户普遍倾向于当天用款当天还款,这样也可免交利息。”上述小微专业支行人士称。

其他行业的小微企业的贷款需求又具有完全不同的特点,比如珠宝行业贷款金额较大、周转相对较慢,跟通讯行业相反。

“接地气”给银行带来的好处也显而易见,上述银行华强北商圈不良贷款率只有0.15%。也许把支行开到商铺堆里还只是银行服务“接地气”的一个开始,未来小微金融创新的空间将更大。

## 西部期货董事会完成换届

证券时报记者 刘雁

西部证券今日公告,其全资子公司西部期货第二届董事会与第二届监事会已经成立。据悉,西部期货第二届董事会第一次会议选举陈杰为董事长,根据陈杰董事长提名,聘任田伟为西部期货总经理。此外,该公司第二届监事会第一次会议选举杨凤娟为监事会主席。

# 三大束缚难解 券商投顾队伍陷窘境

证券时报记者 桂行民

曾经承载着诸多期许的券商投顾业务,经过两年多发展,如今正慢慢褪去光环。因实际操作中的约束过多,发展并不尽如人意。

不直接服务客户、无权实盘操作以及不能直接分享服务客户收益,这三大束缚正令投顾发展面临窘境。

证券时报记者历时一个多月调查,推出本系列报道,意图呈现当前证券公司在投资顾问业务发展中的种种问题,推动投顾业务更健康发展。

### 无奈的跳槽者

在证券投资领域从业10年的林峰(化名)上周终于做出了一个艰难的决定——跳槽,他的新选择是到一家第三方理财公司从事策略研究工作。

工作性质和以往类似,但是更为简单化,不再面对杂七杂八的销售任务和随时的调岗风险。”林峰说。今年38岁的林峰,在证券投资领域从业10年,从营业部客户经理到证券经纪人,再到投顾岗位,林峰以“一直走在行业的前沿”来评价自己的工作。

林峰性格平和,做事专一,但不善言辞,这也是他此次转型的一个重要原因。林峰所在券商零售业务部的所有投顾从今年下半年起不再仅仅进行单一模拟投资考核,还需加入产品销售和其他中介业务收入等考核指标,这令投顾们不堪重负。

## 并购重组分道审核制历经3年落地

# 分道审核制存忧:等级评定难去主观化

证券时报记者 张欣然

并购重组分道审核制度即将实施,面对这一利好券商投行却仍充满担心:监管部门将如何评定上市公司和中介机构的等级?评定过程是否会带有主观色彩?

### 3年磨一剑

证监会新闻发言人近日表示,上市公司并购重组分道审核方案将于10月8日起正式实施。

在此之前,2010年7月,中国证监会副主席中心一在全国企业兼并重组工作经验交流会上,首次提到了针对并购重组审核工作的“分道审核制度”。也就是说,并购重组分道审核制从构思、论证再到正式推出,历经3年之久。

分道制实际上是对上市公司

尽管投顾业务模式一直存在种种问题,但如果没有繁杂的销售压力,林峰或许还会继续留在这个让他充满感情的行业。

林峰加盟的第三方理财公司主要由来自证券公司的投顾组建。这些投顾正是借鉴了此前在券商的丰富经验,对队伍的分工更为合理:有专门负责挖掘高净值客户的销售队伍,有林峰所在的投研团队,还有投资决策团队等。各业务团队各司其职,既不交叉也不会相互考核。

据记者了解,除了类似林峰这类对所在投顾工作不满意而被迫跳槽外,不少券商投顾在工作中因发展体制的约束,对职业前景也充满迷茫。除少数资管主办人和公募基金经理,或许最好的去处就是第三方理财平台了。”广东某上市券商投资顾问坦言。

### 三大问题束缚

调查数据显示,近66.3%的券商设立了从事及管理投顾业务的独立部门。这些券商投顾的业务模式主要有两大类:一类是标准化产品与服务体系,此类模式普遍由投研能力较强的公司总部牵头,研发出标准化产品与服务体系供分支机构进行盈利性推广;另一类是定制个性化的投资建议产品及服务,此类模式建立在对小群体或单个投资者需求充分调研的基础上,定制满足其个性化需求的投顾产品及服务。

两种模式对投顾个人而言,都存在不少问题。”西部某上市券



彭春霞/制图

商总部投顾表示,投顾所提供的全部服务和产品并不直接面对客户,而是要经过销售部门或营业部进行,缺乏与客户最直接和最有效的互动与信息传递,影响了投顾的工作效率。

深圳某知名投顾的观点更加直言不讳,投顾缺乏实盘操作经验,最多只能算是纸上谈兵的高手,理论探讨与实盘操作毕竟不同,没有经过实战洗礼的投顾,他的投资建议最多只能听一半。”如何让投顾能真正两条腿走路,是当下券商应该重新考量的问题。

除上述两方面问题,不能分享服务客户带来的收益更是大部分投顾的痛点,而这也是投顾激励机制的欠缺所在。

某上市券商位于深圳的投顾服务中心负责人非常理解投顾的这一需求,但他所在公司整体架构中,投顾部门定位就是纯粹提供产品和服务

的部门,销售和收益都是划归营业部和销售部门,甚至投顾部门的考核都被营业部和销售部门掌控着。

部门整体都如此,个人更加难以顾及了。”这位负责人的尴尬也反映着整个行业发展的窘境。这些问题的妥善解决,或许是券商投顾业务真正崛起的关键。



的并购重组申请分不同通道进行审核。”上海某上市证券公司并购重组负责人称,将并购重组项目按设定的标准自动分类,区别对待,有条件地简化审核程序,减少审批事项。

不少券商人士称,“分道制最直接的目的就是简化审批流程、提高效率。”而说到意义,一位不愿具名的券商并购团队负责人解释说,分道制就是要奖优限劣,鼓励“好公司”找好中介,一起做好项目”,激励更多上市公司更加诚信、公开、透明,也能鼓励中介机构更加尽职,提升业务水平,把好项目质量关。

据了解,今年以来,证监会已经大大提高了兼并重组的审核效率,目前单一通道的正常审核周期约20个工作日左右,而在本次实施分道制审核之后,一旦进入豁免或快

速通道,预计审核效率将会提高一倍左右。

### 分类指标引关注

证券时报记者在采访中发现,除了最关注谁率先在此次评价中摘得A类外,不少券业人士更关心监管层将依据何种指标来评定上市公司和中介机构的分类等级。

对于券商投行业务来说,并购重组审核效率的提高确实是一个利好,但我们更关心的是监管层能否客观、公正对上市公司、中介机构进行考评。”上述上市券商负责人表示。

据深交所的通知,上市公司披露重大资产重组报告后,地方证监局、交易所、中国证券业协会、财务顾问将按照各自的职责进行分工,

启动重组的分项评价。如,“上市公司信息披露和规范运作状况”评价结果分为A、B、C、D四类,A类可列入豁免/快速审核,结果为B、C的列入正常审核类,结果为D的列入审慎审核类。

而“财务顾问执业能力”评价则由中国证券业协会负责,评价结果分为A、B、C三类,结果为A的列入豁免/快速审核类,结果为B的列入正常审核类,结果为C的列入审慎审核类。

此外,深交所还负责查询中介机构及经办人员的诚信记录,并复核来自财务顾问提供的有关上市公司并购重组项目涉及的产业政策和交易类型的相关资料。

分道制实施以后,市场究竟能有几单项目能享受到豁免待遇,多位券商投行人士均称无法判断,而

真正优秀的项目和机构应该是由市场选出来的,这成为投行人士的一致看法。

上市公司和证券公司毕竟存在差异,如果用评定证券公司的监管标准对上市公司进行分类,这恐怕未必适宜。”深圳某中型券商资深投行人士表示,如果不以适宜的标准来评定上市公司,不准确的评定结果将会对上市公司股价等带来影响,副作用不可小视。

财富天下首席评论员吴佳在其微博中公开表示,上市公司并购重组审核分道制并不能给市场带来惊喜。首先,其并未体现放管结合、加强监管的精神;其次,要看上市公司和中介机构的等级评定中是否有主观色彩;第三,仅有汽车、钢铁等九大重点行业推进兼并重组可享受快车道,而备受市场关注的战略新兴产业反而无缘其中。

## 季末银行间再掀揽储大战

# 多家银行上调存款利率 此次瞄准中长期

证券时报记者 刘雁

随着季末考核时点的临近,各家银行的揽储大战如期上演。光大银行近日率先推出中长期定期存款利率上浮10%的政策,中信银行也于9月19日起全面上调个人定期储蓄存款利率,而此前不为所动的国有银行部分分行亦悄然上调了存款利率。

### 多银行上调存款利率

去年6月,央行出台新政,银行存款利率可在央行规定的基准利率基础上有所上浮,最高为基准利率的1.1倍。新规出台后,大多数银行采取将1年(含)以下定

期存款利率上浮10%,中长期定期存款利率不变。而今年8月底以来,多家股份行掀起了新一轮揽储大战,此次他们则瞄准了中长期定期存款利率。

据证券时报记者了解,光大银行继去年全面上浮一年期及以内定期存款利率之后,近期再次重拳出击,率先推出2年及3年定期存款利率上浮10%的政策,执行最高利率。

据悉,此次利率调整是经光大银行总行批准,针对人民币整存整取单笔金额8万(含)以上,2年及3年期定期存款利率上浮10%,即2年为4.125%、3年为4.675%。

而去年8月上调了2年期定期存款利率的平安银行,近日也将3

年期、5年期定期存款利率上浮10%。此外,中信银行也高调宣布,该行自9月19日起全面上调个人定期储蓄存款利率。不仅如此,该行还对新客户且资产达标的客户赠送电影票等优惠活动。

记者发现,3年期、5年期定期存款利率上浮10%后,收益分别可达4.675%和5.225%,已经赶超多数银行保本保收益类理财产品的收益率。据普益财富统计,今年8月份股份行和国有银行发行理财产品的平均预期收益率分别为4.61%和4.48%。

### 国有大行揽储保卫战

利率市场化步伐加快后,各银

行间的利率同盟正在逐步瓦解,其中国有大行的利率调整不再保持统一步调。

“我们行采取的是差异化授权原则,即各个分行可以根据自身情况自主定价,并没有一刀切。整体而言,今年以来银行的付息成本呈上升态势。”某国有大行深圳分行人士告诉记者。

与股份行和城商行不同的是,几家国有大行在央行的利率新政后并未将定期存款利率全面上调,而是采取有条件适度上浮的差别化举措。

今年以来,国有大行的揽储压力明显增大,交行部分分行今年年初开始将利率上浮幅度调至10%,自三季度以来这一态势更是蔓延

至更多国有大行。

据了解,目前工商银行部分分行已上浮2.3年期定期存款利率,符合条件的客户存款利率可享受基准利率上浮10%。此外,中国银行总行也授权各省级分行,允许两年期存款利率上浮5%,3年期存款上浮2%。

这主要是因为揽储压力较大造成,对于国有银行来说也并不例外,而且存款利率上浮一般具有不可逆性。”某券商首席银行业分析师告诉记者。

前述国有大行人士则认为,银行不应该完全靠价格战来竞争,而是要比拼综合金融服务,因为靠价格战吸引来的客户忠诚度并不高,但当其他银行纷纷上调存款利率时,过于保守则可能面临存款流失的现实问题。