

银行资管时代大幕开启 首批资管产品开始发售

证券时报记者 唐曜华

备受关注的银行资管计划于10月15日起正式由工行发行,计划募集资金75亿,发行银行为工行。10月16日,浦发银行也开始发行同类型的资管产品。

银行资管计划的投资范围几乎囊括了银行普通理财产品涉足的所有投资品种。而与银行此前的普通理财产品最大的不同是,资管计划将彻底甩开信托、券商等通道直接进行投资。

投资范围更广

工商银行发行的首只理财资管计划名称为“多享优势系列理财产品——理财管理计划A款”。像普通的银行理财产品一样,该资管计划大量配置高流动性资产以及债权类资产等,投资范围几乎囊括了普通的银行理财产品所有能投资的品种,包括各类债券、债券基金、国债期货以及权益类资产等。

其中,权益类资产包括但不限于股票型证券投资基金、新股申购、可分离债申购、可转换债申购、定向增发、股指期货、融资融券等。这意味着除了股票二级市场外,银行资管计划直接投资股票一级市场以及股指期货、融资融券等新兴品种也已正式开闸。

值得注意的是,除了投资各类基础资产外,工行上述资管计划还将直接投资一些套期保值的工具。工行称,将综合运用利率互换、国债期货等套期保值工具对冲利率风险,以及用股指期货、融资融券等套期保值工具对冲权益类投资风险。

产品资料显示,浦发银行和工行的资管计划略有差异。其中,工行“多享优势系列理财产品——理财管理计划A款”主要面向高净值个人客户发

行,期限为两年;而浦发银行的“理财管理计划1号”主要面向公司客户发行,为无固定期限的净值类产品。对于该资管计划的详情,浦发银行并未对外披露。

开启银行资管时代

银行理财资管计划直接投资各类投资品种,意味着银行可彻底摆脱对信托、券商、基金子公司等提供的通道业务的依赖。此前,银行理财产品投资上述投资品种需要借助信托、券商、基金子公司设立信托计划或资产管理计划等绕道投资。

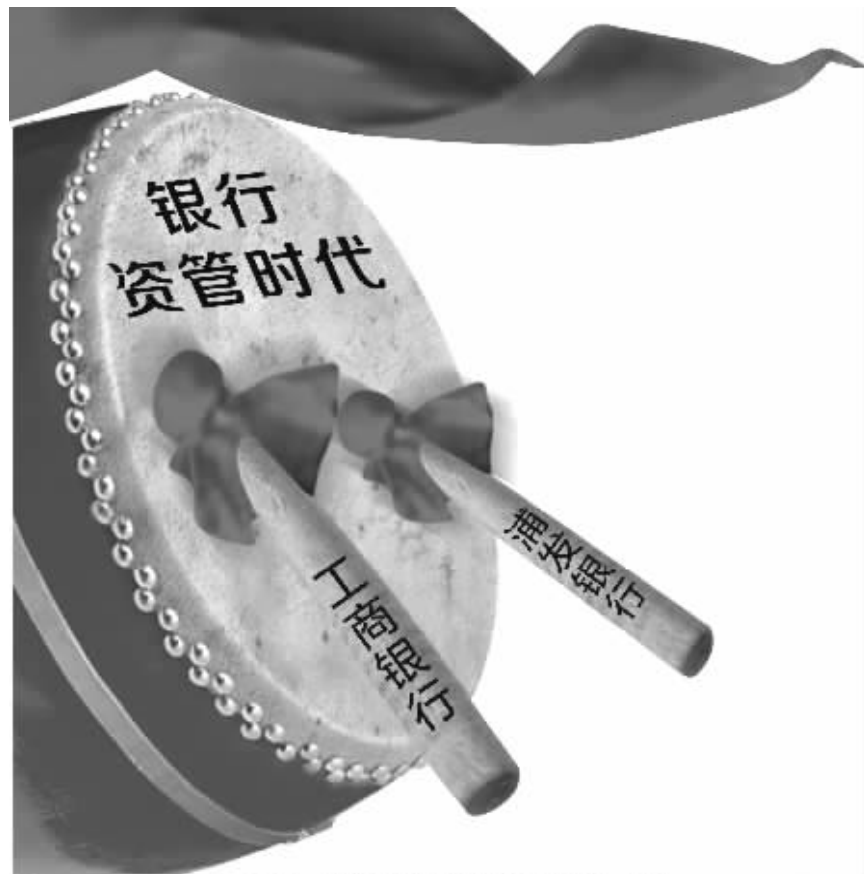
这是一个去通道、去中介、去杠杆的过程,将此前非标资产规范为理财直接融资工具则将大大提高理财产品投资的透明度。”一家股份制银行零售业务部负责人称。

对于此次同时试点的理财直接融资工具投资,工行称,理财直接融资工具需经过工行审批流程和筛选,资产或资产组合所涉及及用款人比照工行评级标准均在A-级(含)以上。

除了资产端回归资产管理本质外,工行上述资管计划资金募集端也按照参照基金产品的做法,设计为开放式产品,每月的第一个工作日为开放日。投资者可按净值的价格申购资管计划份额、净值扣除赎回费率的价格赎回资管计划份额。

这意味着银行需要定期对资管计划进行估值并对外公布,工行上述产品的估值日为每周第一个工作日和每月第一个工作日。虽然相比基金每个工作日公布净值要轻松许多,但已经颠覆此前商业银行的做法。

此前商业银行除了数量极少的股票类理财产品外,大部分银行理财产品并不公布理财产品的净值,而是无论最终投资收益多少均比照理财产品预期收益率支付投资收益。因此,



资产类别	投资比例	资产种类
高流动性资产	10%~90%	债券、债券基金及国债期货 货币市场基金 同业存款 活期存款和开放式债券回购
债权类资产	0%~70%	理财直接融资工具
权益类资产	0%~10%	新股及可分离债申购、定向增发、股指期货、融资融券 股票型证券投资基金等

唐曜华/制图 张常春/制图

银行理财产品始终未能走出刚性兑付的“魔咒”。

资管计划就是要让银行理财业务

回归代客理财的本质,银行将真正成为受托理财的机构。”上述股份制银行零售银行部负责人称。

部分券商资管规模 明年料缩水五成

证券时报记者 张欣然

银行日前正式开始发行理财资管产品,这对利用通道业务做大资管规模的券商来说,无异于釜底抽薪。

业界预测,那些严重依赖通道业务冲规模的激进券商,明年资管规模将至少缩水50%。

量大者更受冲击

银行进入资管时代,对券商资管的冲击程度主要取决于资管通道业务的总量。”东兴证券一位资管业务人士称,由于各券商通道业务在资管业务中的占比不同,受影响程度也将不同,首当其冲的当属部分坚持高举通道业务大旗的券商。

随着监管层理念的变化,券商资管的纯通道价值下降是大势所趋。”一家拟上市券商资管部总经理称,毕竟“赔本赚吆喝”已成为业内人士对券商资管通道业务的共同看法。

因此,即使没有银行资管的冲击,券商的通道收费价格战也会愈演愈烈直至无利可图。

证券时报记者采访中发现,部分原有通道业务量较小的券商并不担心银行的进入。我们公司现有通道业务量并不大,预计银行介入后对我们的影响不会超过10%。”北京某中型券商资管负责人称。

前述拟上市公司券商资管部总经理则表示,从银行现有业务模式看,要想在短期内对理财资管业务进行大调整的可能性并不大,毕竟银行有投研团

队和品种的限制。但长期来看,严重依赖通道业务的证券公司势必需要重新觅食。

虚假繁荣将成泡影

根据中国证券业协会定期发布的数据,证券公司受托管理资产近年来规模增长迅速,从2011年中仅2486.73亿元的规模跃升至目前的3.42万亿元,但其中券商主动管理的资产较少。

按照各券商管理人最新披露的集合资管产品季度规模与新产品首募规模估算,截至2013年6月底,券商集合资管规模仅约为3215.82亿元,虽较2012年底时的规模已增长近七成,还不到券商3.42万亿元受托管理资产规模的一成。

如果银行发行资管计划与项目对接,券商资管的虚假繁荣景象必将成为泡影。”一位券商资管负责人认为,部分严重依赖通道业务冲规模的激进派券商,明年资管业务规模将至少缩水50%。”

方正证券非银行金融行业分析师石磊在最近研究报告中称,证券公司应该不断提高综合金融服务能力,在类贷款业务上逐步积累获取项目和风险控制的能力和,积极拓宽融资渠道和提升产品销售能力,保证为项目进行快速融资。并通过自营、资管、投行和经纪等部门的统一协作,开拓更广泛的业务模式,打造综合金融服务平台,才能在金融机构的大洗牌中胜出。

建行全力打造综合性、多功能的商业银行

随着利率市场化改革的持续推进,中国银行业单纯依靠利差收入保持快速增长的经营模式将难以为继。中国建设银行较早就意识到这一变局即将到来,并且为此做足准备,其应对策略是全力推进“综合性、多功能、集约化”经营发展,在经营平台架构、体制机制建设、产品渠道、风险管理、IT系统和人才队伍等方面创新发展。目前来看,建行的积极措施已经取得非常好的效果。

综合性和多功能成效显著

2013年半年报显示,建行上半年综合性网点、综合柜员制和综合营销队伍建设富有成效,全行单功能对私网点综合化转型966个,单一对公柜台综合化新增5,527个,组建综合营销团队3,139个。通过前后台分离等措施逐步实现前台服务的综合性和多功能、后台处理的集约化;加强岗位培训,提升员工综合服务素质;完善综合营销服务体制机制,促进公私联动。

截至今年6月末,建行网点装修项目累积开工1,040个,新设网点开业196个。同时该行上半年新建私人银行、财富管理中心11家,该行已开业私人银行、财富管理中心累积达322家。截至6月末,建行新增“信贷工厂”模式的小企业经营中心42家,累计达286家,可辐射覆盖236个地级行政区。

今年上半年,建行加快发展电子银行业务,全面增强渠道交易、平台销售、系统服务、业务创新和风险控制五大关键能力。电子银行客户与渠道应用高速增长,个人网上银行客户增长13.08%;企业网上银行客户增长18.78%;电子银行账务性交易量占比达44.07%。“普融商务”电子商务平台注册会员数突破150万,交易额近百亿,融资规模达到数十亿。

在非银行金融领域,建行牌照种类丰富,先后设立建信基金、建信租赁、建信信托公司,在香港拥有从事投资银行业务的建银国际公司。2011年收购太平洋安泰保险有限公司51%的股权,更名为建信人寿保险有限公司,在四大国有银行中率先控股寿险公司。在特定领域和区域,以子行形式设立了若干提供专业化和差别化服务的银行机构。目前,建行已初步形成了综合性经营基本架构。

积极推进综合性业务,让建行的非利息收入保持较快增速。2013年上半年,实现手续费及佣金净收入555.24亿元,较上年同期增加62.81亿元,增幅为12.76%,在经营收入中占比较上年同期上升0.39个百分点至22.01%。其中投资银行业务和理财业务保持良好发展势头,上半年实现

财务顾问收入63.27亿元,其中,“融智”型的新型财务顾问业务实现收入46.42亿元,同比增长30.61%;债券承销业务继续保持领先优势,上半年承销各类债券1,673亿元,同比增长20.61%,同业排名第一。

另外,建行国际化步伐也进一步加快,上半年俄罗斯子行、迪拜子行、台北分行先后开业,香港地区机构整合顺利推进。截至2013年6月末,建行在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、东京、首尔、纽约、胡志明市、悉尼、台北设有10家一级海外分行,拥有建行亚洲、建行伦敦、建行俄罗斯、建行迪拜、建银国际等5家全资子公司,海外机构覆盖全球14个国家和地区,海外机构资产总额达6363.10亿元,较上年末增长22.70%;实现净利润10.04亿元,较上年同期增长49.45%。

卓越源于忧患意识

改制前的商业银行经营方式基本上是以追求存贷款规模为主的粗放经营,整体经营管理水平和风险控制能力较低,加之其他外部因素,产生了大量不良贷款。股改上市后,建行的公司治理结构、经营管理体制都发生了根本性变革,经营管理水平有了明显的提高。通过大力推进战略转型,中间业务有了长足发展,收入结构明显改善,但与国际先进银行相比,占比仍然偏低。

随着社会进步、经济发达,商业银行传统的依赖扩大贷款规模和资本消耗的外延式增长模式越难以为继。积极转变发展方式、科学调整业务结构、合理配置金融资源,成为了建行实现可持续发展的选择。近年来,建行积极推进综合性、多功能经营,事实证明,这一选择顺应了宏观经济金融形势,符合银行自身发展规律,是建行谋求科学发展的必然选择。建行通过开展基金、租赁、信托、财富与资产管理等各种金融业务,推进投资银行、电子银行、私人银行和个贷中心等建设,有效降低资本消耗、分散经营风险、改善收入结构,提升盈利能力。

随着社会经济快速发展,许多客户对商业银行信贷需求不断减弱,而对资产管理、财务顾问、理财产品、电子银行、国际结算、企业年金、信托投资等综合金融服务需求则日趋增强。为了更好地满足客户多元化的金融需求,建行近年来加大产品和服务创新,努力为客户提供一揽子金融解决方案,服务实体经济的质量和水平有了显著提高,但仍有进一步提高的空间。推进“综合性、多功能、集约化”经营,为解决银行服务能力和日益增长的金融服务需求之间的矛盾提供了思路和途径。

目前,建行可销售产品近4,000项,较好地

满足了社会各界的金融服务需求。2010-2012年,建行产品创新项目完成数量分别为316项、372项、348项,创新项目实现的直接收入分别达到52亿元、80亿元、109亿元。2013年上半年,建行全行完成产品创新297项,与上年同期相比,增长236项,创新项目实现的创新收入达到49亿元,并继续保持良好的发展势头。

风险、资本、市值是现代商业银行的三大核心问题,从商业银行发展趋势看,有效解决这三大核心问题,需要经营的综合性、多功能,这样既可降低信贷比重,优化资产结构,又可减少资本投入,最大限度地降低信用风险和市场风险,有助于商业银行内在价值的稳定增长。从利率风险看,利率市场化改革,放宽了人民币贷款利率上限和存款利率下限,放开外币存贷款利率,建立货币市场基准利率体系。这对商业银行的客户、产品和收入结构都会产生重大影响,经营成本将不断增加,市场风险将不断加大,而综合性、多功能经营是建行应对各种市场风险的有效措施。

未来还将深入推进

近年来,建行在推进综合经营上积极探索,深入实践,取得了阶段性成果,也积累了宝贵经验。但建行管理层意识到,综合性、多功能经营发展还需要在经营平台架构、管理体制、制度机制、产品渠道、风险防范、IT系统和人才队伍等方面进一步创新发展。

在加快拓展业务方面,根据建行的战略部署,主要从四个方面着力:一是加快拓展新的经营领域。在海外市场,按照“服务整体、跟随客户和稳健发展”的战略要求,通过自设机构与投资并购相结合,扩展经营覆盖区域;投资并购将重点考虑中资企业走出去较为集中、与我国投资贸易往来密切、经济发展前景良好、建行在经营管理上具有一定比较优势的新兴市场国家和地区,逐步完善全球网络布局。在国内市场,重点推进与资本市场和大宗商品交易市场相联结的经营平台建设。二是做大做强已进入的行业和领域。通过投资并购,迅速在已设机构且发展潜力大的境内外地区扩充客户基础和网点规模,进一步做大做强保险、基金、信托等子公司,实现规模效益。三是加快银行业务与非银行业务整合。对互补性较强的业务、产品进行整合,形成母子公司的金融产品和服务的有机体系,形成较为丰富的产品线,“一站式”满足客户多元化的需求。四是加快业务创新。积极探索银信合作转型的新模式,拓展低资本消耗业务,挖掘金融股权投资机会;加快完善中小企业租赁业务试点,探索厂商



租赁和经营租赁业务新模式。

建行在综合性和多功能经营的机制建设方面,一是建立综合性经营的协同联动机制,各部门将与子公司结为战略合作伙伴,各子公司对口联系的业务部门以及支持保障部门,共同研究解决经营发展中的重大问题,确保集团战略实施的一致性,提升对子公司业务的支持、保障和服务能力。二是建立业务部门之间协同责任机制,从渠道、客户、产品等维度明确前中后台联动责任,提高协同意识,以依法合规、市场公允为前提,同等条件下优先选购和销售子公司的产品和服务。中后台部门与子公司在信息、风险、技术等方面开展共享,整合集团资源,实现成本节约的协同效应。三是建立协同执行的计划、考核与奖惩机制,将战略协同指标纳入条线KPI和分行KPI考核体系,不断提升产品覆盖度和客户渗透率。四是建立子公司之间协同和资源共享机制,实现客户交叉推荐、境内外服务对接、产品服务互补、信息资源共享。

作为以稳健著称的大型商业银行,建行的管理

层对风险管理一直高度关注。为健全综合性经营的风险内部管理体系,集团建立科学的风险偏好准则,各条线、境内外分行、各附属机构等均以此为基础,将经营目标与风险偏好有机结合,充分体现股东的价值取向和安全性要求,有效提升经济资本的使用效率,促进绩效增长和战略目标实现。

同时,建行着力健全完善全面风险管理体系,充分发挥董事会职能作用,统筹协调各部门、条线、子公司落实全面风险管理要求,将系统性风险、国别风险、战略风险、声誉风险及并表风险等纳入统一的风险管理体系中,开发计量工具,完备管理方法,规范报告体系,统筹整合各类风险,提升集团整体风险管控能力。

建行通过加强内控与合规管理,建立健全自上而下、整体实施、逐级履行的集团内控组织体系;构建跨业风险交叉传染的防火墙,从业务关系、股权关系和品牌声誉关系等源头上构建稳固有效的防火墙,防止风险在集团内部不同成员间

(CIS)