

9家银行有望试点 发行大额可转让存单

证券时报记者 唐曜华

酝酿许久的大额可转让同业存单(NCD)或将很快试点发行。证券时报记者了解到,参与首批试点发行的可能有以下9家银行:工行、农行、中行、建行、交行、招行、中信、兴业和浦发银行。这9家银行已于上周开始参与贷款基准利率集中报价和发布。

9家银行试点

据了解,此次贷款基准利率报价行选择的标准是系统重要性程度高、市场影响力大、综合实力强。

贷款利率市场化和存款利率市场化均为利率市场化重要的一部分,今年7月份央行已经全面放开贷款利率管制,但对存款利率上限的放开相对谨慎。上周推出的贷款基准利率集中报价和发布机制旨在给金融机构信贷产品定价提供和发布。

种种迹象表明,在利率定价自律机制、贷款基准利率集中报价和发布机制等利率市场化配套机制逐步完善同时,存款利率市场化也将很快以NCD试点作为突破口开启。按照央行近期有序推进利率市场化的任务安排,第一步是建立市场利率定价自律机制,已于9月底完成,9月24日市场利率定价自律机制成立暨第一次工作会议召开;第二步开展贷款基准利率报价工作,已于上周五启动;目前只剩下第三步推进同业存单发行与交易。

据了解,试点银行均在为NCD的推出作积极准备。NCD的试点将按照央行此前所定的“先同业、后企业和个人,先长期后短期”的思路推进试点。在NCD试点稳定运行一段时间后,待条件成熟再推进面向企业和个人发行大额可转让定期存单试点。

对同业存款冲击小

由于金融同业存款利率早已实现市场化,此次NCD试点或将不会对银行负债成本构成压力。

目前同业存款利率已经采取参照上海银行间同业拆放利率(Shibor)进行市场化定价的做法,通常在Shibor利率的基础上加点确定,每天跟随Shibor利率的变动而实时变动。“某股份制银行深圳分行同业部负责人称,即使未纳入同业存款的保险机构存款也已经通过协议存款的方式实现协商定价,早已不受存款利率上限的约束。

NCD相比同业定期存款最大的优点在于“可在市场上流通”,持有存单的机构可在存单到期前在市场上提前转让存单。据了解,目前同业定期存款的期限大多为1~5年期,同业存款市场已达到万亿规模,以银行同业、券商、基金存放银行的存款为主。“大额可转让同业定期存单推出后,预计不会造成同业存款市场规模的太大变化。”某股份制银行资金部总经理称。

市场普遍认为NCD试点后,下一步面向企业和个人发行的大额可转让定期存单对银行的负面影响更大,将导致银行息差收窄。初期发行规模应该会受额度限制,相信NCD的推进以及对银行的影响会是一个缓慢过程。”海通证券银行业首席分析师戴志峰称。

大额可转让定期存单对中国银行业来说并不陌生,早在上世纪90年代包括交行、工行、中行等曾经发行大额可转让定期存单,后因出现盗开和伪造银行存单进行诈骗等现象而暂停发行。

新华保险前三季 净利同比增七成

新华保险今日发布前三季度业绩报告,前三季度实现净利润39.5亿元,同比增长约70%,基本每股收益1.27元,实现营业收入904.98亿元,同比减少1.56%,其中保险业务收入722.73亿元,投资收益184.55亿元。公司称,净利润增幅较高是由于投资收益增加及资产减值损失减少所致。(蔡恺)

阿里小微信贷 三季度放款208亿

阿里小微信贷发布的运营数据显示,第三季度累计发放贷款208亿元,完成贷款150万笔。单季获贷的小微企业超过30家,其中近八成成为80、90后创业者。上海、深圳、广州、杭州占据了三季度小微企业融资总额的前4位,融资额分别达到27亿元、21亿元、21亿元和16亿元。(蔡恺 朱凯)

上市银行前三季度日赚38亿元

工商银行仍为“最赚钱银行”,兴业银行净利增速最快

证券时报记者 蔡恺 刘晓晖 黄婷

在利率市场化、互联网金融等重重挑战之下,上市银行仍保持着强大的盈利能力。证券时报记者统计发现,今年前三季度,16家上市银行每日净赚38亿元,平均净利润同比增速仍接近15%。

平均盈利增速近15%

截至昨日,16家A股上市银行悉数公布了2013年前三季度业绩,16家上市银行净利润(归属于母公司股东的净利润)总额为9183.99亿元,前三季度银行日净赚约38亿元。其中,净利润最高的为工商银行,净利润增长最快的则为兴业银行,达25.67%。所有上市银行均实现了超9%的净利润增速,平均增速接近15%。

五大国有银行中,工商银行仍维持其“最赚钱银行”地位,净利润达2055.33亿元。利润增速最快的则为农业银行,同比增幅为14.91%,农行方面表示,这主要是由于利息净收入和手续费及佣金净收入增加。季报显示,前三季度农行净息差和净利差分别为2.75%和2.6%,较上半年提高了1个和2个基点。

股份制银行方面,兴业银行的净利润增速最快。净利润最高是招商银行,前三季度净利润为394.98

亿元,民生银行和兴业银行分别以333.14亿元、331.02亿元净利润紧追其后。城商行方面,北京银行的净利润最高,达110亿元,宁波银行的净利润增长最快,同比增长18.27%。

中金公司近期发布研报指出,上市银行三季度存贷利差将有所回升,负债端方面,存款重定价基本完成,而资产端贷款收益率则由于经济复苏而有所上升。从三季报情况来看,上市银行受到6月底“钱荒”的影响似乎低于市场预期,仅有部分银行的同业业务息差受到影响。

值得注意的是,不少券商仍坚定看好银行股表现。国泰君安证券银行业分析师邱冠华和黄春逢近日发表研报,建议投资者在四季度增持银行股,尤其是较灵活的股份制银行。经济处于平稳期、基金银行仓位仍低是其看好银行股后市表现的重要因素。

不良率继续上行

不过,上市银行的资产质量变化情况仍然为投资者所担忧。证券时报记者统计发现,上市银行中除了建行、农行三季度末的不良贷款率较年初有所下降之外,其他银行均有不同程度上升,尤其是股份制银行为甚。

兴业银行、招商银行和中信银行3家股份制银行不良贷款率上

升较多,其中,兴业银行上升了0.2个百分点,但兴业不良贷款率仍处于相对低水平,而农行、交行的不良贷款率则在1%的高水平之上。

通过季报不难发现,不良贷款的增加具有一些共性,大部分为沿海地区的中小企业所产生,其中尤以钢贸贷款最为显著。平安银行季报称,华东区的不良贷款率略有上升,但其他区域信贷质量相对稳定,受钢贸行业影响,该行关注类贷款增长较快,但整体风险可控。农行则表示,该行新发生的不良贷款集中在沿海地区的低端制造业、批发零售业的中小企业。

浦发银行副行长穆矢表示,持续受国内外宏观经济形势的不利影响,2013年国内银行业面临不良贷款阶段性的上升压力,由于银行的不良率与宏观经济相比有滞后性,往往会滞后三季左右。

三季度的不良贷款反弹很可能是江浙地区的批发零售业所引发。“东方证券银行业分析师金麟对记者表示,钢贸贷款风险已充分暴露,但目前来看似乎还有一点‘尾巴’,尤其是股份制银行较为集中,但四季度情况应该不会再度恶化。”

优先股融资受关注

市场对于优先股融资推出的预期,成为近期搅动银行股股价的重要因素。在交通银行三季度业绩新

上市银行前三季度经营情况				
银行名称	前三季度净利润(亿元)	前三季度净利润同比增长率	三季度末不良率	较年初变化
工商银行	2055.33	10.74%	0.91%	上升0.06%
建设银行	1764.82	11.56%	0.98%	下降0.01%
农业银行	1379.58	14.91%	1.24%	下降0.09%
中国银行	1202.1	13.24%	0.98%	上升0.01%
交通银行	487.06	9.42%	1.01%	上升0.09%
招商银行	394.98	13.55%	0.79%	上升0.18%
民生银行	333.14	15.63%	0.78%	上升0.02%
兴业银行	331.02	25.67%	0.63%	上升0.2%
中信银行	308.5	13.35%	0.90%	上升0.16%
浦发银行	298.18	14.13%	0.69%	上升0.11%
光大银行	217	13.87%	0.82%	上升0.08%
平安银行	116.96	14.25%	0.96%	上升0.01%
华夏银行	111.3	21.23%	0.92%	上升0.04%
北京银行	110	10%	0.61%	上升0.02%
宁波银行	88.44	18.27%	0.84%	上升0.08%
南京银行	34	15.28%	0.92%	上升0.09%

数据来源:上市公司三季报 蔡恺/制表 翟超/制图

新闻发布会上,交行相关负责人表示,交行资本充足率为12.24%,符合监管要求,因此没有优先股融资计划。

该负责人说,监管部门正在对优先股进行研究,优先股是国外常用的融资工具,引进优先股将对银行补充资本金提供一个新的渠道,交行也有专门团队跟进政策进行研究,但优先股涉及的很多法规、制度还没有出台,交行目前没有优先股融资计划。

除了优先股,交行还在研究合格的次级债,对合格的带减记项的次级债研究更多,更希望日后利用这一工具进行融资。

此外,针对浦发银行新建的自贸区分行发展规划,穆矢表示,自贸区分行的发展还将有赖于整个自贸区法制和规则平台建设,作为一个在其中经营的金融机构,浦发银行在系统方面做了很多的准备,有待具体细则推出后做新的创新和突破。

提升客户体验是兴业银行的盈利蓝海

——专访兴业银行副行长陈锦光

证券时报记者 朱中伟



兴业银行零售业务自2005年事业部制改革以来,短短几年时间,存贷款、客户数等主要业务指标提升很快,在业界的“江湖地位”有了明显改变。

近期该行“零售银行管理总部”悄然去掉“管理”二字,似乎意味着其零售改革又将迈开新的步伐。在副行长陈锦光看来,伴随互联网金融的兴起及城市人居环境的改变,银行零售业务正处于一个历史关键节点。把握住了这个机遇,兴业银行的零售业务将迎来新一轮跨越式发展,并与金融市场业务、企业金融业务互相促进、高度融合,未来发展势必更加稳健。证券时报记者就热点问题专访了陈锦光。

深化零售改革

证券时报记者:从“零售银行管理总部”更名为“零售银行总部”,这是在向市场传递何种信息?

陈锦光:2005年我们提出“业务模式和盈利模式”两个模式的转变,零售业务根据这一战略要求,率先在行内业务转型。经过几年实践,特别是2007年上市以后,我们以按揭贷款为突破,以资产带动负债,零售业务从绝对落后向前大步赶超,初步实现跨越式发展。

但面对市场环境的深刻变化,传统发展模式日益受到挑战。将存款规模作为主要考核指标已经不能适应时代的发展,客户金融资产多元化将成为必然趋势,要再次跨越发展就必须对整个生产经营模式做出调整。

从“零售银行管理总部”改为“零售银行总部”,透露出我们从管理型向经营型的转变,意味着零售改革的进一步深化,从根本上顺应市场发展趋势。

证券时报记者:如何看待零售银行未来经营模式的转变?

陈锦光:我们以客户为中心,上至顶层设计,下至渠道建设、产品研发都要调整。今年具体主要从四个方面着手:

在体制机制上,我们改变考核

首位。与此同时,调整了“以储蓄为纲”的经营导向,把客户综合金融资产作为考核指标,切实引导全行站在客户立场,为客户提供更加多样化的金融服务,从某种意义上这是在改造我行零售业务的价值观。

总行也一直在努力做好产品供应,为销售端提供充足的产品。通过经营模式的转变,提升服务含金量,未来我们的零售盈利模式将更加成熟。

证券时报记者:从您的介绍中可以感觉到提升客户体验的重要作用,能否举一些具体例子?

陈锦光:从今年研发的“随兴

“切实引导全行站在客户立场,为客户提供更加多样化的金融服务,从某种意义上这是在改造我行零售业务的价值观。”

方式和经营目标,重新调整零售条线的组织架构及队伍建设模式;在渠道建设上,坚持有形、无形渠道相结合,目前社区银行服务模式已在全国试验,电子银行也在升级当中。同时,因为我们还有独特优势,即通过银银平台连接的2万多家网点,这使得渠道服务后劲十足;在产品研发上,我们开发并升级了旅游贷、简捷贷、安愉人生等产品,做到人无我有、人有我优、人优我新,真正实现差异化竞争;在基础工作上,今年建设、改造了八大系统,如客户关系系统、人员绩效系统等,从而具备了强大的后台系统保障。通过这些有力措施,我们把客户体验提升到一个全新高度。

面对未来,我们始终认为,只要能让客户满意,盈利其实是水到渠成的事情。为此,总行今年专门成立客户发展部,把客户发展摆在零售业务

“游”、“安愉人生”升级版等产品中都能看出我们是如何借助重塑客户体验而实现自身盈利的提升。

拿旅游贷来说,现在越来越多的国人意识到了旅游是一种生活态度;年轻人度假蜜月要旅游,老年人退休结伴出游,上班族不管再忙再累也要请个年假带着孩子出游。

但相较旅游业的发展,金融业的配套服务却远远不够。借国家鼓励发展旅游消费的契机,我们率先进军旅游金融市场,倾力打造的“随兴游”旅游贷金融产品,社会效果非常明显。

5月16日该产品发布以来,旅游贷业务累计已达到14万笔以上。在暑期旅游旺季,单日进件高峰能达到3000笔以上,这说明我们的产品和服务非常契合,也因此获得大量新增客户。同时,旅游贷作为消费类贷款,利率较基准有一定上浮,直接收益相当可观。

再如“安愉人生”综合服务方案,这也是在前期服务老年客户过程中开发出的好产品,既“寓义于利”又富含商机。目前已经有20余万老年客户加入了“安愉人生”俱乐部,客户在我行管理的综合金融资产总量超过2000亿元。

“人口老龄化”、“延迟退休”、“以房养老”都是今年的热门词,因此我们顺应趋势又进一步推出“安愉人生”升级版。升级版在发挥银行专长,提供更加周到的理财和金融服务外,还通过与社会专业养老服务机构的联合,为老年客户提供更多方面的增值服务和生活保障。

大家去饭店就餐,每家店都有几个招牌菜,“随兴游”、“安愉人生”以后就是我们零售业务的招牌菜。当然,兴业银行是一家大店,我们的招牌菜每年都会增加几种,以满足不同顾客的需要。

整合社区银行优势

证券时报记者:近期有同业高调进军社区银行,并提出具体发展思路,贵行在渠道建设上又有何规划?

陈锦光:从发达国家银行经验和国内银行成功的实践看,渠道建设现阶段仍是银行持续发展的重点。

在今年试点基础上,我们也已开始下沉到社区。福州联邦广场社区支行是我们的第一家社区银行,营业时间延长到晚上8点,大大方便了社区居民。从6月份开业至今,储蓄存款已经超过了5000万元,理财产品的销售也非常好。

截至目前,我们已在全国范围内试办70余家社区银行,效益非常好。

选址上,我们都是开在目标客户比较集中的区域,能够充分发挥贴近居民、贴近客户的优势。在客户家门口把店开起来,再通过我们的优质产品和服务把客户请进来,双方形成密切的邻里关系。

针对一线城市高额的租金成本,我们走出了一条低成本扩张的路子。通过科学的管控制度,让这些社区银行无论规模大小,都能为兴业银行的发展提供动力。

现在还有很多客群,比如一些

街头商贩,是银行服务的盲区,社区银行能为双方资源的整合搭建很好的平台。下个月我们就将正式推出“简捷贷”,通过社区银行把周边商户整合在一起,提供POS机,解决他们现金缴款、支付结算等问题。根据每个月的流水,这些商户还可以直接在网上办理贷款,非常便民。

私行业务转向咨询驱动

证券时报记者:私人银行作为一项新兴业务,目前已有多家银行涉足,能否谈谈您对该业务的理解?

陈锦光:私人银行不是私人财富管理或零售银行的简单升级,而是一种全新服务方式。国际上流行的私人银行定位,不是简单销售理财产品,而是以客户需求为中心,运用综合化、全方位的产品工具和服务手段,满足客户需求,提升客户价值。

我们的私人银行业务自2011年开展以来成长很快,客户现已接近1.4万户,管理的综合金融资产已超过1500亿元,其成长性和发展潜力都受到业内关注。

根据我们与胡润百富发布的研究报告,目前国内金融资产600万元以上的高净值客户约280万人,因此未来私人银行业务的发展前景非常广阔。

我们主要从几个方面着手。首先是把规律摸清楚,今年我们认真研究了国内外优秀私人银行的管理经验,也在结合自身实际努力探索,正在形成一套高效的运作管理模式。

其次是把队伍建起来。发展私人银行,人才是关键,可靠和专业的形象是获得客户信任的基础,我们将加快专业人才的引进和培养,打造高素质的私人银行团队,并建立完善的激励机制。

第三是把服务做到位,私人银行为客户提供的是全方位服务,这里面既有金融服务,又有非金融服务,这就需要我们一方面提高自身的专业能力,得到客户认可;另一方面还要全方位改善服务水平,让客户满意。同时也要加强与外部机构,比如基金公司、信托公司等沟通合作机制,取人之长补己之短,充分满足客户需求。通过我们的不断努力,私人银行业务将逐步从产品驱动向咨询驱动转型。