

又一中型银行向钱荒“投降”

兴业银行中期存款利率上浮到顶

证券时报记者 唐曜华

在2013年12月末资金荒中,又一家中型银行“缴械投降”——上调2年期、3年期定期存款利率。

兴业银行官网显示,12月24日起兴业银行3年期以内的存款利率全部上浮到顶(上浮10%),只剩下5年期定期存款利率仍执行基准利率。

至此,12家股份制银行中已有一半的银行上调2年期、3年期定期存款利率的挂牌价。

资金紧张倒逼利率上浮

互联网企业年底祭出各种杀手铜吸走银行活期存款,加剧了年底银行间资金紧张。

比如,百度以“向左走银行活期0.35%,向右走百度百发8%起”叫板银行,“召唤”银行活期存款。

2013年12月23日,上海银行同业拆放利率(Shibor)7天期一度飙升至8.843%。3个月及以上期限利率此后数日也持续攀升。

商业银行在2013年的最后几天也纷纷提高理财产品的预期收益率,兴业银行上调的“尺度”则明显大于其他银行。12月24日,该行推出一款预期收益率高达7.6%的理财产品,12月30日发行的一款产品预期收益率进一步攀升至8.08%。

2013年末的揽储大战一度硝烟弥漫,12月的最后几天,有的银行表示储蓄存款仍有缺口,有的银行则表示对公存款尚未完成任务。

由于刚性兑付的存在,理财产品预期收益率从某种程度上也反映银行为吸收资金愿意付出的成本的变化。

理财产品是利率市场化的推手。”光大银行资产管理部总经理张旭阳出席



某活动时如是表示。

事实上,2013年上调存款利率的不止兴业银行,早在2013年9月,中信银行和民生银行就相继上调了2年期及以上期限的存款利率。平安银行则在2013年11月将各期限存款利率全面上浮到顶。

仅限储蓄客户

不同于兴业银行,交通银行和广发银行等主要以“局部地区调整”或者搞活动的方式,上调2年期及以上期限的存款利率,但尚未统一调整网站

的挂牌价。

广发银行2013年第四季度推出的一项持续至12月31日的储蓄增值活动,只要老客户存在广发银行的金融资产余额较2013年9月末增加,就可享受2年期和3年期存款利率上浮到顶的优惠,新客户只要存入至少5万元即可享受上浮优惠。

中型银行掀起的此轮利率上浮潮,无一例外将目标指向储蓄客户。证券时报记者发现,所有中型银行3年期以内存款利率上浮到顶均限于储蓄存款,不包括企业存款;企业存款仍只有1年期及以下期限的存款利率上浮

到顶,甚至有银行1年期以下期限的企业存款利率也未上浮到顶。

利率上浮方案也出现两个版本,比如兴业银行和中信银行等仍保留5年期定期存款利率不变,仅2年期和3年期定期存款利率上浮10%,再加上1年期以下存款利率早已上浮到顶,因此调整后3年期(含)以内存款利率已全部上浮到顶。

相比兴业银行、中信银行的“小碎步”式调整,民生银行、平安银行、恒丰银行、渤海银行则颇为爽快,采取一次性全部上浮到顶的做法,5年期定期存款利率在上浮10%后达到5.225%。

ABS或入交易所市场 券商争抢项目不嫌利薄

见习记者 梅苑

近日,东方证券和建设银行合作的“建元一号”产品向证监会发起申报,备受关注的资产证券化(ABS)产品登陆交易所市场或将成行。

单个ABS产品规模较大,且信贷资产证券化有政策支持,未来发展空间巨大,我们也在争取银行的项目。”华南一家券商资管部门人士接受证券时报记者采访时说。据悉,此前ABS产品多在银行间市场上。

券商抢食资源

基本上,券商只是起到一个通道作用,收费不高。”上述券商资管部门人士说,但因单个ABS规模一般比较大,所以还是有钱可赚。

据他透露,ABS产品承销费率一

般为0.2%,管理费则是利润大头。但因为各家券商竞争激烈,一般情况下,管理费只收取0.5%,低于固定收益类产品管理费。但若能在交易所挂牌转让,券商还可收取转让的撮合收入,另外还有自持劣后级资产收益。

此番,建元和东方证券合作的ABS产品并未披露具体规模,知情人士称其规模逾30亿元。若承销、管理等费率合计1%,仅凭此单券商便可获取3000万元收入。”上述资管人士称,当然,这个收入也可能与其他承销商分食。

今年8月,国务院常务会议指出,进一步扩大信贷资产证券化试点,可以有效优化金融资源配置,盘活存量资金,更好支持实体经济发展。而交通银行首席经济学家连平建议,存量信贷的10%可考虑先行证券化。

据了解,目前银行信贷存量资产约70万亿元,这些资产基本风险可控,具备证券化的良好基础,因此成为信托、券商等机构抢食的蛋糕。

交易所市场流动性之困

长久以来,交易所资管转让平台流动性并不佳。证券时报记者查询交易所网站发现,最新共90只产品在交易所资管转让平台挂牌,其中2/3为基金子公司发行的资管产品。自8月份平台开通至今,沪深交易所转让总金额仅4.5亿元。

对此,齐鲁证券资产管理分公司总经理王峰解释称,目前这些资管计划基础资产并非标准化,产品信息并不透明,收益预期不够明晰,流动性自然不高。

值得注意的是,日前中国证券登记结算公司发布通知称,准许银行理财产品开立证券账户,以参与标准化债券、信贷资产支持证券、优先股等固定收益类产品的投资。最新统计数据称,截至今年12月初,国内理财产品余额已达10万亿元。

市场关心的是,银行理财产品和ABS的到来能否使交易所资管转让平台逐渐活跃?

现在交易所转让平台上的资管产品都是非标资产,受8号文限制,银行理财产品难以大规模投资非标,但对投资信贷ABS并无限制,所以ABS受到理财产品的青睐。”上海某基金子公司总经理说,但目前尚不能判断流动性能否得以大幅提升。

而王峰则建议,参照银行间市场,可以在交易所市场中引入类似做市商制度以提高流动性。

全国首个巨灾保险制度在深出炉

政府救助、巨灾基金和商业保险“三位一体”共筑巨灾保险体系

见习记者 曾炎鑫

巨灾保险在深圳率先破题。

证券时报记者从深圳保监局获悉,《深圳市巨灾保险方案》于2013年12月30日经深圳市政府常务会议审议并原则通过,成为全国首个巨灾保险制度。深圳将在率先建立巨灾基金,构建政府救助、巨灾基金和商业保险“三位一体”的巨灾保险体系。

根据方案,深圳市巨灾保险制度由政府巨灾救助保险、巨灾基金和个人巨灾保险三部分组成。具体而言,政府巨灾救助保险将由深圳市政府出资向商业保险公司购买,用于巨灾发生时对所有在深人员的人身伤亡救助和应急救援;巨灾基金是由深圳市政府拨付一定资金建立,主要用于承担在

政府巨灾救助保险赔付限额之上的赔付,具有一定开放性,可广泛吸收企业、个人等社会捐助;个人巨灾保险属于商业性质,由商业保险公司提供,主要满足居民更高层次、个性化的巨灾保险需求。

据了解,巨灾保险基金设立在全国范围内属于首创,可通过广泛吸收企业、个人等社会捐赠资金,不断壮大基金规模,形成一个全社会共同参与、应对巨灾风险的公共平台,成为政府应对巨灾的“资金储备池”。

值得一提的是,深圳巨灾保险制度还具有覆盖全、保障灾种多的特点。深圳巨灾保险保障的对象为灾害发生时处于深圳行政区域范围内的所有人口,含户籍人口、常住人口,以及临

时来深圳出差、旅游、务工等人员,实现了深圳范围内的全覆盖。此外,与国际上的巨灾保险大多是单一灾种保险计划不同,深圳市政府巨灾救助保险包括地震、台风、海啸、泥石流、突发性滑坡、内涝等巨灾,以及由自然灾害引发的核事故风险,基本上涵盖了一般性巨灾及特殊核风险。

近年来我国频繁遭受重大自然灾害侵袭,特别是去年发生“雅安”地震以及“菲特”台风发生后,给居民生产生活和经济社会发展造成了严重影响,建立巨灾保险制度以完善灾后经济补偿机制、提升政府应对巨灾的能力和水平一直受到社会各界高度关注,十八届三中全会更明确提出“完善保险补偿机制,建立巨灾保险制度”。

深圳从2011年开始着手研究巨

灾保险制度建设,期间对深圳以往20年的台风、暴雨、洪涝、地震以及核电等灾害数据进行统计分析,绘制了深圳巨灾风险图谱,2013年中国保监会批复深圳为我国巨灾保险首批试点地区。

深圳保监局表示,深圳市在巨灾保险制度上的先行先试,为我国巨灾保险制度的建立开展了积极的探索,是创新社会治理方式的有益探索。一方面,政府通过购买公共服务,将目前以政府财政为主的巨灾损失经济赔偿模式,向由政府财政、保险赔付、巨灾基金等共同支撑的多元化模式转变,增强了抵御巨灾风险的能力;另一方面,政府通过适当的财政投入,运用商业保险机制进行风险分散,撬动更高层次的社会巨灾保障,避免临时大额救灾支出对政府财政的压力,保障了财政稳定。

券商自我革命 华泰0.3%佣金率面世

证券时报记者 杨庆婉

互联网搅局金融业,最让券商头疼的莫过于互联网一贯高举的“免费”大旗。证券时报记者获悉,为了应对这种局面,华泰证券已将部分营业部的交易佣金降至0.3%,而另一家上市券商甚至计划推出零佣金交易。

与其让外来者捅一刀,不如先将自己置于死地而后生。”一位券商电子商务部人士表示,华泰证券基于这种考虑才忍痛割利。互联网企业进军券业,首当其冲的将是客户基数大但技术含量不高的证券经纪业务,而该业务至今仍是券商主要收入来源。

作为首批获得网上开户资格的券商,华泰证券几个月前曾尝试在全国营业部推广网上开户,并推出0.3%的开户签约佣金。这明显是一场降价促销活动,将目标瞄准了增量客户以及同行旗下客户。

华泰证券0.3%的开户佣金大约持续了三个月,必须在网上开户才能实现,现场开户依然需要与理财经理协商佣金率。”上海某券商知情人称,不过由于网上开户可任意选择营业网点,实际上基本实现了区域全覆盖。

自2013年7月陕西证券业协会率先发文停止执行1%最低佣金标准,各地证券交易佣金联盟已逐

渐破裂。

目前,华泰证券在全国30个省、市、自治区拥有逾200家营业网点,营业部数量与银河证券相差无几。上述知情人表示:网上开户放开之后,这些营业部的布局将重新调整,功能也将重新定位。”

一位券商IT总监曾向记者表示,互联网最让人头疼的地方是其高举“免费”的大旗,坚持用户至上而非客户至上。而以往金融机构只将“有利可图”的用户称为“客户”。如今有着庞大用户基础的互联网平台赚钱了,券商才意识到要当初不重视用户付出代价。

一旦互联网企业或原为券商提供IT服务的行情软件提供商获得证券交易服务牌照,将依靠免费、良好的客户体验等给券商以狠狠的打击。

目前,华泰证券仍在部分营业部推行0.3%的交易佣金,位于上海武定路的营业部则成为其新型电子商务型营业部的试点。据了解,该营业部是业内最早实现完全非现场交易的营业部之一,市场份额在上海近500家营业部排名前五。

证券时报记者获悉,某上市券商参照互联网思维“免费”的模式,计划推出“0”交易佣金,以便在混战时代到来之前抢占先机。

一位上海券商人士预测:对只需要交易通道的投资者而言,零佣金具有巨大的吸引力,上述券商将在短期获得较高的市场份额。”

抚顺银行第一大股东将易主

证券时报记者 唐曜华

上市公司吉林永大集团正在以受让股份的方式靠近抚顺银行第一大股东的宝座。

据永大集团12月30日中午发布公告称,永大集团已与大连新泰投资资产管理有限公司(简称“新泰投资”)签署股份转让框架协议,受让后者持有的抚顺银行1亿股股份,再加上此前永大集团拟受让罕王实业集团持有的1.27亿股抚顺银行股份,股份转让完成后,永大集团将成为抚顺银行单一最大股东,持股比例达11.1%。

永大集团11.1%的持股比例还不足以获得抚顺银行控股股东的地位。目前该行单一最大股东是抚顺新钢铁有限责任公司,直接持有抚顺银行2亿股,同时通过子公司北京华夏建龙矿业科技有限公司,间接持有抚顺银行1.5亿股,合计持股比例为17.11%。

但永大集团通过投入3.405亿元资金两次受让合计2.27亿股,有望超过抚顺新钢铁有限公司的持股数量,成为抚顺银行单一最大股东。

据了解,永大集团对抚顺银行第一大股东的宝座觊觎已久。继今年4月份与罕王实业集团签订股权转让协议,拟受让后者所持抚顺银行全部股份1.27亿股后,今年5月份,永大集团一度欲以认购抚顺银行1亿股增资扩股股份的方式进一步提高持股比例。受让价格和增发价格均为1.5元/股。

但大半年后,增发入股的方案并没有实施,永大集团又采用受让原股东股份的方式继续增持抚顺银行股份。这一次,向永大集团转让股份的股东为新泰投资。

此次向永大集团转让1亿股抚顺银行股份后,新泰投资还持有0.5亿股抚顺银行股份,但不再是抚顺银行前十大股东。

据悉,新泰投资入股抚顺银行的时间并不长,是抚顺银行2010年引进的新股东。另一家转让股份的公司罕王实业集团,虽然入股抚顺银行早于新泰投资,但转让1.27亿股给永大集团后,罕王实业集团将不再持有抚顺银行的股份。

永大集团上述受让股份的两项交易,尚需监管机构抚顺银监局、辽宁省银监局及中国银监会等审核批准。

余额宝规模已达1853亿

支付宝和天弘基金方面的数据显示,截至2013年底,余额宝的客户数达4303万人,基金规模1853亿元,对接的增利宝货币基金稳居国内最大基金的宝座,也把大量85后、90

后草根用户带入基金理财大门。

自今年6月13日上线以来,余额宝每万份日收益一直保持在1.15元以上,累计总收益水平稳居同类货币基金的第二位。(朱凯)

境外证券公司试水微信应用

继国内基金公司和证券公司相继在微信上开通交易功能后,境外证券公司也开始试水微信证券交易功能。据了解,齐鲁证券有限公司在海外设立的子公司齐鲁国际已经在香港首家推出港股微信服务功能。

齐鲁国际推出的“齐鲁国际贵宾厅”微信服务号,除可以进行证券买卖外,还可以实现港股报价查询、账户资产变动查询、个股资讯、港股

首发募股(IPO)申请等功能。此外,该服务号预约开户的功能还结合了微信定位功能,以便就近分配线下工作人员进行跟踪服务,从而使用户得到最快捷的线下服务。

齐鲁国际相关人员称,自微信的海外版更名为WeChat后,用户正在迅速增加,已经成为香港市民手中不可或缺的手机应用。

(余胜良)