

# 中信银行薪金煲低调出炉 监管问题待解

证券时报记者 朱凯

中信银行“薪金煲”近日正式出炉。据悉,参与这一业务首先需要开通中信银行借记卡,然后签约购买信诚基金一款名为“薪金宝”的货币基金。银基合一后,借记卡内的货币基金便可在ATM机上直接取款。

“薪金煲”被市场解读为货基的3.0版,在流动性上已超越炙手可热的“余额宝”。

然而,这类介于“银行”与“货基”边缘地带的创新业务,应该由哪个部门监管?流动性如此出众的货基产品是否应纳入广义货币(M<sub>2</sub>)监管,是否需要收缴法定存款准备金?这些都成为业内人士关注的焦点。

## 中信银行很低调

证券时报记者日前在中信银行位于上海陆家嘴的分行网点进行随机采访。一位储户称,银行方面没有对此做大力宣传,目前并不知晓这一消息。也有储户认为,平日很少用借记卡直接刷卡消费,但获取高于活期收益的同时又可以直接取现是不错的选择,打算尝试一下。

某国有大行上海分行人士告诉记者,中小银行的存款本来就较弱,因此对创新业务热情更高。国有大行并非没有类似产品,只是没有去做公开宣传而已。

中信银行内部人士称,这个产品刚刚上线,总行方面希望保持低调。事实上,中信银行方面的低调,也使得相关新闻报道中出现了明显的事实性差错。证券时报记者发现,关于该借记卡“活期账户”“保底金额”的说法,两家全国性媒体表述不



## 官网称薪金煲有以下特点

- 代销货币基金，收益稳健
- 取现、转账、消费自动发起赎回
- 投资起点低，一分钱也能理财

张常春/制图

——其中一家按照官方通稿表述为1000元,而另一家则引述信诚基金方面某位负责人的话称,最低金额可以设定为10元。

对此,上述中信银行(非总行)人士表示并不知情。信诚基金方面则婉拒了这一采访要求。

北京某中型基金公司固定收益部负责人对证券时报记者说,上述产品的运行需要有强大的银行背景做支撑。T+0赎回垫资,尽管资金成本是由基金公司承担,但多数情况下钱还是要靠银行出的。

对外经贸大学兼职教授赵庆明认为,从去年余额宝兴起到现在,货币基金的市场影响力与日俱增,也

给监管带来一定挑战。如何控制货币乘数过快以及如何预防无序竞争可能带来的挤兑风险等,都是需要注意的问题。

薪金煲这种货币基金对流动性要求远远超过传统基金,与银行活期存款相差不远了,银行业协会对此为何坐视不管呢?一位资深银行业人士质疑道。

## 两个监管难题

实际上,低调背后恰恰是监管不明所滋生出来的灰色地带。

独立财经评论员彭瑞馨对证券时报记者说,目前对于是否应该把货币

基金看作存款性金融机构,国内立法和监管还没有跟上。如果一刀切把基金公司看作“类银行”机构,那么其所发行的其他基金产品该如何定义?而单独把货币基金剔除出来,又要首先对资金来源做一分类,比如说来自企业或其他金融机构的机构类账户以及来自个人的零售账户。

据他了解,一些发达国家目前也没有把货币基金纳入到存款性机构进行管理,但在M<sub>2</sub>的统计上,已把面向公众发行的货币基金纳入了统计。

中信薪金煲实际上等同于活期存款,即货币,其流动性远高于准货币(定期存款)。”彭瑞馨说。

南京银行产品策略部一位研究人

士称,多数机构都在做与货币基金相关的研究,尤其是银行或集团旗下有基金公司的。但目前银行的硬件系统均存在先天不足,需要进行调试和升级改造。

这类介于“银行”与“货基”边缘地带的创新业务,如何明确其监管部门?流动性如此出色的货基产品是否应纳入M<sub>2</sub>监管,是否需要收缴法定存款准备金?这无疑是在薪金煲未来面临的两大监管问题。

赵庆明说,2011年非银行类金融机构在银行的存款已被纳入了M<sub>2</sub>统计之中。而目前货币基金的绝大多数资金都投向了银行间同业存款市场,从现象上看已部分纳入了M<sub>2</sub>口径。

但需要注意的是,货基可以投资的资产并不仅限于银行存款。根据官方定义,货币基金可以投资期限在397天以内的各类短期债券品种,包括风险较低的利率债以及具备一定风险的信用债。

银华基金一位固收研究员告诉证券时报记者,年初至今债市一直走牛,加上针对协议存款等的监管陆续出台,货币基金投向银行存款以外资产的比例,已越来越高。这对于流动性管理是偏负面的。

今年的基金一季报显示,余额宝(天弘增利宝)的存款配置比例是92.3%,而百度百赚利滚利(嘉实活期宝)的存款占资产比例仅为69.8%,债券比例已升至29.6%。

彭瑞馨建议,鉴于货币基金规模不断膨胀,投资期限又相对较短,且对货币派生性不强的特点,应加快对货币基金适当缴纳法定存款准备金的监管设计。

赵庆明表示,法定存款有两个作用,一个是防止货币乘数运转过高,另一个就是防范挤兑等恶性金融风险。

# 普华永道张展豪:前海宜发展三类创新金融产业

证券时报记者 蔡恺

深圳前海、上海自贸区同属国家级改革试验区,但去年以来上海自贸区的优惠政策不断,特别是在金融产业发展上,势头盖过前海。前海会不会因此陷入发展落后的尴尬局面?针对这一问题,证券时报记者专访了普华永道深圳分所主管合伙人、深圳政协港澳委员张展豪。

张展豪长期提倡深港合作,他说,前海在金融领域仍有独特竞争力,适宜发展航空租赁、财富管理和IT金融这三类创新金融产业,关键前提是规则国际化,提升软实力。

证券时报记者:金融是深圳的支柱产业,前海金融业发展曾被业界寄予厚望。但去年以来,上海自贸区金融方面的优惠政策很多,加上

最近业界猜测前海的产业优惠目录可能不含金融业,前海的金融业发展会不会被自贸区拉开身位?

张展豪:去年以来,自贸区发展的劲头的确很猛,很多大银行也在当地政策吸引下进驻,一些资本项下的金融改革也陆续发布了政策框架,这很容易令人怀疑前海的金融业是否将从此落后,我并不这么认为。

首先,在制定政策方面,中央考虑较多,一方面为了兼顾上海国际金融中心的发展,另一方面还会考虑到金融政策的外溢性强,特别是在人民币还没有完全自由兑换的背景下,需要先行先试;其次,很多人担心前海税收优惠可能不包含金融业,但并不意味着前海未来就没有金融优惠政策。对于前海来说,最大优势在于深港合作大背景下的金融

创新。前海应该抓住优势和机遇,发展新型航空租赁、财富管理和IT金融三类创新金融产业。

证券时报记者:您为什么特别看好这三种金融产业?

张展豪:航空租赁产业的发展潜力已得到国际广泛认可,一方面,随着交通运输业的蓬勃发展,中国乃至整个亚太区的飞机租赁市场潜力很大,前海适合打造亚太的飞机租赁总部集聚区,目前已有约80家融资租赁公司在前海注册;另一方面,前海能充分借助香港国际金融市场,引入低成本离岸人民币资金以及专业人才,完善租赁产业相关法律、税收、会计准则,建立良好的信用体系,做大做强飞机租赁业务。国务院和深圳市政府今年年初宣布了一些支持前海发展航空租赁的文件,从政策层面为该产业发展做了铺垫。

财富管理也是前海发展金融业的一个重要突破口,可以进一步打造成国际级财富管理中心,具体措施包括:吸引境内外优秀的财富管理机构和专业人士入区,争取早日放开区内的合格境内个人投资计划等。通过这些措施,在前海形成一个规则与国际接轨、专业人士云集、风险管理水平高、投资者教育和保护工作到位的财富管理中心,带动其他专业服务业发展。

最后,深圳作为珠三角IT产业核心区域,初步具备发展IT金融产业的软、硬件优势,一些高端互联网金融企业的发展势头很强。此外,前海还具备股权交易中心以及创新交易元素平台的条件,同时国内外知名银行相继进驻,应加快推进金融与科技尤其是与互联网的结合,发展新金融业态,探索传统金融机构与互联网业协同发展。

证券时报记者:前海打造这三大金融产业,除了已经具备的优惠政策、资金渠道等优势之外,是否还有一些短板需要补齐?

张展豪:一是建立开放透明的市场规则,例如,探索实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式,放开一些需要国内资格认定的门槛,或将一些相关专业准则国际化,简化会计、税务等专业机构和人员在前海的执业流程等;二是加强证监会、银监局、保监局、交易所、行业协会等的合作,参考并引进先进地区适用于前海的金融体制、法律法规、专业指引及监管条例;三是前海的管理审批部门严把准入门槛,提升区内注册企业的数量,着重引入有丰富管理经验、具有国际视野和人才行业的“领头羊”企业,让它们作为前海代言人推动各专业领域的发展。

## 招商银行再度摘得《亚洲银行家》“中国最佳零售银行”桂冠

4月3日,国际著名权威机构《亚洲银行家》在悉尼揭晓了2014年度国际零售金融服务卓越大奖”评选结果。招商银行以优异表现赢得了“中国最佳零售银行”、“中国最佳零售股份制银行”和“最佳小微企业银行”等三项国际级大奖。

据悉,招行作为此次评选唯一获得“中国最佳零售银行”国际大奖的银行,已是第五次摘得此桂冠。与此同时,招行也第十次蝉联了“中国最佳零售股份制商业银行”称号,并首次荣获了泛亚大区“最佳小微企业银行”大奖。

据了解,有着12年历史的《亚洲银行家》零售金融服务卓越大奖”是业界评选威望高、覆盖范围广的奖项。评选项目基于调研和对银行零售资产负债、产品创新及战略的有效性等方面的分析评价,挖掘亚太地区、中亚、非洲以及海湾地区最优秀的零售金融机构、产品与流程。其评选机制是从财务表现、风险管理、可持续性、销售能力、渠道效率、特许价值、人力资源、道德操守等方面近40个指标进行评定。评比过程公平、公开、严谨,是亚太区零售银行业的权威排名。

2013年,招行以“服务升级”为主线,

深入推进“二次转型”,实现了零售业务质的飞跃。根据招行发布的2013年年报数据,招行财富管理、小微贷款、消费金融“三大引擎”齐齐发力,有效地将零售业务税前利润占比拉高至35.78%,处于中国同业领先水平。

招行零售银行的领先,源于2005年初招行确定的以零售银行业务为主要内容的“一次转型”,作为“重中之重”的零售银行业务在激烈的市场竞争中脱颖而出。“一次转型”五年后,招行储蓄存款由不足2000亿元增长到5553亿元;零售贷款由500亿元增加到3286亿元;中间业务收入由6.5亿元提升到62亿元;信用卡业务快速发展,截至2009年末,累计流通卡数达到1728万张。

2010年,招行开始推进以提升管理水平为核心的“二次转型”,零售银行朝着扩收入、控成本、增效益、省资本、提管理、可持续性的方向前进,力争保持并扩大竞争优势,提升盈利贡献,成效初显。

在较早确立零售金融业务领先地位的基础上,招行不断加快变革与创新,在产品、客户、渠道、品牌、服务、队

伍等多个方面形成了体系化竞争优势,利润贡献度、高端客户占比、电子银行柜面替代率、银行卡卡均余额等关键指标位居同业前列。招行也一直致力于专业能力与体系化建设,在经营效率、经营体系、专业团队、特色文化和品牌美誉度等多个方面,形成了一定的差异化竞争优势。

### 招行零售的集约经营效率 处于领先水平

根据各上市银行2013年年报,招行零售利润、储蓄存款、个人贷款均余额均居同业首位;个人经营性贷款网均增量及增幅均居银行同业首位;储蓄存款成本率在银行同业中处于最低水平。从结构来看,招行活期储蓄存款占比较高,储蓄存款的成本优势将进一步扩大。

### 形成了难以复制的体系化优势

招行通过搭建完整的业务管理体系、良好的客户结构、协同的渠道体

系、完善的产品体系,构建了难以复制的体系化优势和良性的互动体系,并实现了零售各项业务的持续快速发展。

2013年,招行零售价值客户继续保持较快增长,金葵花及以上客户较年初增长16.89%,其中私人银行客户较年初增长30.63%,第六年继续保持每年30%以上的高速增长。财富管理业务持续快速发展,基金销量及存量均处于同业前列,理财产品和贵金属等业务继续保持快速增长,个人经营性贷款年增量连续两年位居国内同业第一。信用卡客户总量居同业前列,交易规模在国内具有较为稳固的领先优势。

### 专业能力建设是重中之重

近年来,招行致力于打造卓越的零售银行专业能力,不断完善业务管理体系,推动前中后台相分离,打造了一支数量充足、综合素质高、专业能力强的零售银行团队。2013年,在“福布斯·富国”中国优选理财师全国50强评选中,招行共有14名理财经理入选“全国50强”,同

业占比高达28%。在《第一财经日报》举办的2013年首届最佳理财师评选中,招行有2人获得“10大明星理财师”称号,占比高达20%。此外,招行私人银行为客户提供专业的顾问式服务,是目前国内私人银行中在顾问服务体系上最为完善的银行。招行在私人银行工作方法、产品体系、管理运营等方面的工作获得了同业、客户、市场的一致肯定。

### 形成了独具特色的零售文化

首先,招行以客户为中心,因您而变”的理念已深入人心,优质服务是招行的安身立命之本,多年来,招行率先于国内同业开展了一系列有助于客户体验提升的服务改进。其次,招行整体对开展零售业务的重大战略意义有着高度的认同。第三,招行有着强烈的创新意识和创新文化,时刻从客户需求出发,不断优化流程,推出革新性的产品和服务,更好地满足客户的需求。第四,招行坚持对重要战略的持续推进,坚持零售业务发展战略不动摇,同时兼顾长期发展与短期收益,共同构建长期价值创造能力。

### 较高的品牌美誉度

招行的“一卡通”、“一网通”、“金葵花理财”、信用卡、私人银行、“生意贷”等品牌,均在业内具有广泛的影响力,且竞争力日益增强。多次获得《亚洲银行家》、《全球金融》、《金融时报》、《私人银行家》、《欧洲货币》等权威媒体评选的“中国最佳零售银行”、“中国最佳私人银行”称号和境内权威媒体授予的“中国最受尊敬企业”、“中国最佳财富管理机构”、“中国最佳银行理财产品”、“中国最佳小微企业银行”、最佳信用卡品牌”等称号。

据了解,2014年,面对外部形势变化所带来的挑战,招行的零售业务将以构建“轻型零售银行”为发展方向,打造专业化经营能力,深化零售客群结构、贷款结构、盈利模式、服务模式、客户体验、成本管理这六个方面的转型,实现“轻资产、轻模式、轻渠道、轻流程、轻渠道”,继续构建零售业务新的竞争优势,提升零售业务持续的价值创造能力。

(CIS)