

中行回应媒体质疑：优汇通事先报备 洗黑钱不符事实

实习记者 孙璐璐
证券时报记者 贾壮

仅在一天之内的，中国银行“优汇通”业务引起的争议就迅速发酵。昨日上午，中央电视台报道中行优汇通业务涉嫌造假洗黑钱一事在网络上快速传播。中行昨日下午5时回应称，报道与事实有出入、理解有偏差。

不过，中行上述回应公告挂出不足一小时就被撤下，中行新闻处工作人员表示，公告中部分文字表述不准，需再斟酌。临近昨晚9点，中行网站更新官方回应。新的回应措辞略有调整，但主要意思不变，认为媒体的报道中提及的“地下钱庄”和“洗黑钱”情况与事实不符。

据了解，央视报道的中行业务，应该是指2011年试点推出的人民币跨境转账业务，业务只在部分地区试点，并未做过多宣传。有业内人士分析，中行个别分支机构员工可能不太合规的做法，但与“洗钱”相联系则有夸大其词的嫌疑，不利于推动创新业务。

优汇通属人民币跨境转账业务试点

证券时报记者了解到，优汇通业务属中行跨境通服务中的资金通道类产品。在具体操作中，中行国内分行先把客户的钱汇到境外分行，再由境外分支机构按照汇率兑换成外币，以满足客户在海外置业投资、移民生活的资金需求。

根据央行2010年公布的《跨境贸易人民币结算试点管理办法》，允许指定的、有条件的企业在自愿基础上以人民币进行跨境贸易结算，支持商业银行为其提供跨境贸易人民币结算服务。有业内人士表示，如果中行办理的跨境人民币资金汇划属于上述文件限制的范围，则有违规嫌疑。

但从中行的回应来看，优汇通业务并不属于跨境贸易人民币结算。中行官网发布的公告称，经向有关监管部门汇报，我行及相关银行在试点开展跨境人民币业务的基础上，在符合监管原则的前提下，先行先试，于2011年试点推出人民币跨境转账业务，仅限投资移民和海外购房置业两种用途。截至目前，广东地区已有多家商业银行试点开办此类业务。

新浪财经专栏作家向小田判断称，中行的该项业务，应该是指国家外汇管理局在广东省的一项内地居民人民币跨境汇出业务试点。当时试点政策允许内地居民以个人名义进行人民币汇款，而无需转换成美元再汇款。汇款额度不超过每年30万元人民币的由银行自行决定，无需外汇局审查；如果超过30万元人民币，则需向外汇局或央行提出申请。

证券时报记者就此向央行、外汇局求证，截至发稿前，有关方面均未作出回应。

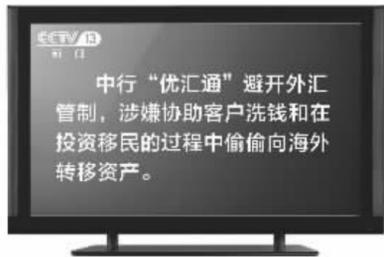
央视报道称，中行支行工作人员涉嫌与移民中介合伙为客户做假的收入合同、人为捏造客户收入，可能是为客户资金“洗白”。

向小田则表示，在具体操作过程中，有部分工作人员对客户进行虚假



图说

央视质疑中行“优汇通”违规事件



CCTV
中国中央电视台

“报道与事实有出入、理解有偏差。所提及的‘地下钱庄’和‘洗黑钱’情况与事实不符。”



中國銀行
BANK OF CHINA

问：“优汇通”是什么？

答：“优汇通”属中行跨境通服务旗下的资金通道类产品。在具体操作中，中行国内分行先把客户的钱汇到境外分行，再由境外分支机构按照汇率兑换成外币，以满足客户在海外置业投资、移民生活的资金需求。其中，单笔汇款金额高于30万元人民币的客户需提供合法收入来源证明、有效的用途证明。

链接：我国外汇管理有关规定

- 1 每人每年最多只能换汇5万美元。
- 2 当客户向境外汇出资金金额达单笔1万元人民币或外币等值1000美元以上时，金融机构应完整登记相关汇款交易信息。

林根/制表 张常春/制图

宣传，这是中行管理的问题。但是，绝不能因为个别员工的违规操作就将人民币跨境汇出试点说成是“洗钱”，这样不利于营造一个宽松的金融创新环境，也不利于人民币国际化业务的开展。

针对央视有关“洗黑钱”的质疑，中行官方回应称：我行有关分行按照有关监管规定和反洗钱等要求，对资金用途证明材料和资金来源证明材料有统一和明确的办理标准，业务办法和操作流程均已事先报备。办理时对客户业务材料进行逐笔审核，且每笔业务均报送监管业务系统，较好防范了业务风险。相关报道中提及的“地下钱庄”和“洗黑钱”情况与事实不符。

据媒体披露的一份优汇通产品宣传资料显示，单笔汇款金额高于30万元人民币的客户需提供合法收入来源证明、有效的用途证明；此外，该业务处于试点阶段，公务员不可办理此项业务。

中行跨境业务“曲线救国”

据了解，目前我国商业银行的

保外贷业务只能向企业开放，且有一定的额度限制；个人无法以个体名义申请此类业务。如何既不突破监管政策限制，又能为客户提供相关的跨境金融服务，考验着商业银行的智慧。证券时报记者此前从中行了解到，中行的私人银行部门早已结合各国投资移民政策的不同，为高净值客户提供投资移民和海外购房置业相关的相关服务。

这种服务主要是伴随着投资移民而产生，证券时报记者从移民中介机构了解到，以澳大利亚移民为例，目前分为创业移民和投资移民两类，其中投资移民的188B类要求，主申请人最近1年有规模150万澳元（约合873万人民币）的投资房产或金融产品投资经验，且后期有能在澳洲投资规模在150万澳元以上、期限至少4年的金融产品的能力。

根据上述法律要求，中行澳大利亚分行就与中银保诚资产管理公司共同开发了一款基金产品，投向大多为国债、存款。此外，中行澳大利亚分行可向申请人提供最高可达80%比例

的融资贷款资金，而申请人需要在中国国内分行存入一部分保证金用作信用增信，中行再依据申请人在国内的信用记录，提供海外贷款。

此外，马来西亚最主要的海外投资项目，则是当地政府推行的“第二家园”计划，即通过房产投资获取长达10年的马来西亚签证。中行马来西亚分行副执行总裁许赞军曾介绍，中行马来西亚分行根据当地购房政策，可为申请人提供高达90%的房贷服务。

关于境内保证金需要符合的条件，中行辽宁分行一私人银行投资经理表示，境内保证金一般高于海外贷款金额，且二者的期限必须是国外贷款结清后，国内保证金才可解冻；此外，保证金利率要看具体客户的存款期限，如果存5年即可获得5%利率。

中行私人银行主管王亚曾指出，个人内保外贷的政策还未放开，无法对外开具个人保函，仅能通过中银集团内部境内与境外的各家机构联动。实际上，海外贷款仍使用的是中行境外的信用贷或按揭。

平安银行金晓龙详解橙e网：用互联网思维服务小微企业

证券时报记者 罗克关

突破银行服务物理极限

互联网时代的供应链金融长什么样？金晓龙搬出电脑，打开了橙e网。身为平安银行网络金融事业部总裁的金晓龙第一次展示橙e网，证券时报记者脑子里本能地冒出无数个问号。这个东西，怎样获客？怎样控制风险？怎样沉淀存款？因为传统的供应链金融，无一例外都是围绕这几个基本问题展开。

但这一次，记者的本能碰到了墙壁。从盈利的角度，可能所有的银行产品都要回答这几个问题。但我觉得橙e网的格局会更大一点，我们是在更大的格局层面上去推动银行业务的发展，可能收获是在不经意间自然有的。”金晓龙说。

为什么收获不经意间就有？金晓龙向证券时报记者解释了一个小时。但一个小时的对话浓缩起来就是两个词——“平台”和“几何级数”。如果一个词可以总结，金晓龙认为是“互联网思维”。

平安银行副行长胡跃飞对证券时报记者称，橙e网作为平台事业部的主攻项目，是平安银行行长邵平提出变革、创新、发展思路后的银行一号工程，无论在获客模式、风控标准还是服务渠道都对小微企业有非常积极意义。

其中究竟有何奥秘？证券时报记者试图逐一梳理如下。

以企业交易流程为核心

证券时报记者：互联网时代的供应链金融，跟银行传统的供应链金融，有什么区别？

金晓龙：第一代的供应链金融，就是所谓的“1+N”。你做了核心企业的信用和订单数据，去拉动周围上下游一批客户，以核心企业的信用评级及其与上下游客户的交易作为评级基础。第二代的供应链金融，则是把客户拉到线上去，核心企业、物流公司、银行三方联网，工作流程实现四方协同。这个交互协作，是以融资为核心的。也就是说，传统的供应链金融，是银行的业务营销和服务平台，是从银行角度去设计和构架的。

现在的第三代供应链金融，也就是我们做的橙e网，是以互联网为中心。整个设计理念不完全以融资为核心，实际上更多以企业的交易流程为核心，是从企业的角度去设计，银行完全退回到服务的角色。

为什么这么说？因为互联网、电子商务、供应链这三个关键词改变了整个商业领域的生态结构。传统上，我们以为只有大企业有供应链，小微企业也有自己的供应链。整个市场越来越没有所谓的中心节点概念，每一个客户都是一个出发点，都有上下游。

这就对传统模式提出很大挑战。去中心化，以客户为中心，以服务为基础才是互联网时代的供应链金融基本范式。这也是橙e网设计出发点之一。

证券时报记者：这样设计对银行的意义和挑战在哪里？

金晓龙：最大的意义在于突破银行服务的物理极限。金融脱媒正把银行加速推向小微企业群，但是，我们现有的小微获客模式主要还是依靠线下，靠圈和链的方式来做。这种模式比较松散，紧密性不够，批量推广的几何级数没有体现出来。比如，我们过去一年获得72万的新增小微客户，这在银行的角度看是很了不起的，但从互联网角度看，这种增长还是没有体现几何级数的效应。

我举个例子，河北一地级市工信局正在研究，什么样的互联网金融网站适合当地10万户做中间件的中小企业客户群？传统上，银行要服务这个客户群体需要线下投入大量人力、物力。但他们来看过橙e网平台后，就非常敏感，动员地方企业使用橙e网来快速实现电子商务转型。这样一来，平安银行的服务平台可以延伸到当地去，客户觉得好用就拉朋友来用，这样实现网络圈营销。

另一个意义在于，通过这个平台大量小微企业可以将自己的账务电子化。现在电子化成本很高，对小微企业来说可能只有部分与核心企业的往来可以电子化，其他就还只停留在纸质层面。在橙e网的平台上，任何一个小微企业在这里都可以找到它的生意系统平台，都可以和它的上下游进行订单协同；哪个小微企业愿意管自己与客户交易数据、来往电子账的，我们可以按需提供。

服务囊括整个小微群体

证券时报记者：你们虽然是后台部门，但产品思路已经非常前台化。但有一个问题，橙e网以去中心化为基本理念，意味着未来大量的客户会集中在中小微企业群中。那么，该如何融合现有的小微企业服务体系？

金晓龙：从技术上讲，我们的服务囊括整个小微群体。在账户层面上，橙e网支持实体账户，也支持虚拟账户，小微客群的所有服务手段都可以在这个平台上展开，等于是嵌入到小微服务的血液里。关键就是小微客群对这些手段的掌握和银行的推介程度怎么样，整体的技术支撑是完全没问题的。

小微和供应链平台的客群既存在重合，也存在区分。比如武汉汉正街市场，该市场有部分是线上业务需求，也有部分是线下需求。线上需求可以细分为很多类，有些需要查行情资讯，有些需要帮助生意往来电子化，有些需要线上融资，区别很大。所以银行服务的组织形式也需要在实践中动态调整、互相协同、持续优化。

橙e网是银行的基础平台，胡跃飞副行长也和我们反复论证，最终确定橙e网与前台部门是“共性平台+应用子集”的关系，橙e网提供大部分的共性产品。在此基础上，再针对细分客户群去开发个性化服务模式，协同支持其他事业部一起开发细分市场。

方正证券上半年净利预增70%~100%

方正证券今日公告称，该公司2014年上半年净利润同比预增70%~100%。该公司表示，净利润增长的主

要原因为信用业务及证券自营业务收入较上年同期大幅增长。

(梅苑)

光大证券自营业务限制措施已解除

光大证券今日公告，该公司收到中国证监会的通知称，决定自7月7日起解除对公司自营业务采取的限制措施，恢复受理公司新业务的申请。至此，光大证券长达近一年的整改工作尘埃落定，业务资质取得全面恢复。

据了解，光大证券于6月25日收到中国人民银行和外汇交易中心的通知，取得首批银行间债券市场试做市资质。7月3日，光大证券获得股转系统做市商资格。

(梅苑)

深圳率先实施巨灾保险 每人每次最高赔付10万

当地每年投入3600万保费为全体在深人员提供风险保障

证券时报记者 曾炎鑫

深圳市政府昨日宣布，深圳巨灾保险从6月1日起已进入实施阶段，成为全国首个实施巨灾保险的城市，合作方人保财险也因此揽下全国首单合约的3600万元保费。据了解，人保财险将为全体在深人员提供涵盖15种灾害、每人每次最高赔付金额为10万元的巨灾保险。

在昨日的新闻发布会上，深圳市民政局局长杜鹏表示，该局已与入保财险深圳分公司签订《深圳市巨灾

保险协议书》，深圳市政府每年以财政资金3600万元向人保财险购买巨灾保险，并已于6月1日起进入了实施阶段。

作为本次深圳巨灾保险唯一合作方，人保财险将为全体在深人员提供巨灾保险，即除深圳户籍人口和常住人口以外，还包括临时来深圳出差、旅游和务工的各类人员。此外，该巨灾保险的保障灾种包括暴风、暴雨、崖崩、雷击、洪水、龙卷风、飑线、台风、海啸、泥石流、滑坡、地陷、冰雹、内涝、主震震级4.5级及以上的地震及地震次生

灾害，以及由上述15种灾害引发的核事故风险，这是一个多灾种方案。

根据协议，深圳巨灾保险的救助项目为因上述15种灾害造成人身伤亡的医疗费用、残疾救助金、身故救助金以及其它相关费用，每人每次灾害人身伤亡救助最高额度为10万元，每次灾害总限额为20亿元。值得一提的是，由于考虑到深圳市可能存在核安全问题，在保险期间，如发生上述自然灾害引发核电站严重事故，人保财险还将承担每人每次核应急救助费用最高额度2500元，每次总限额为5亿

元。由此简单计算，人保财险在深圳的巨灾保险理赔上限合计为25亿元。

深圳金融办副主任肖志家表示，3600万元只是巨灾保险的第一年保费，该费用将根据每年的实际赔付情况有所变动。

尽管目前只和人保财险展开合作，但肖志家称，希望其他保险公司也能积极参与，未来会尝试和更多保险公司合作。

此外，深圳市政府还将建立巨灾基金，用于承担在政府巨灾救助保险赔付限额之上的赔付。