

巨灾保险制度顶层设计即将完成

巨灾保险基金资金主要来源财政拨款,将成为险企又一蓝海

证券时报记者 曾福斌

巨灾保险制度即将完成顶层设计,证券时报记者获悉,由保监会牵头,联合财政部、民政部等部门将设立巨灾保险基金,并成立巨灾保险基金理事会,对巨灾保险基金进行运营管理。巨灾保险相关条例亦将出台。

知情人士表示,根据现有巨灾保险制度设计方案,将由各地政府购买商业保险公司提供的巨灾保险产品,从而让保险机构在巨灾发生的事前、事中和事后能够更深度地参与到巨灾保险中。当保险公司承保地区发生巨灾时,巨灾基金会适当给予保险公司资金补偿,以免巨亏。巨灾保险基金资金主要来源于财政拨款。

基金主要来自财政拨款

在保险新“国十条”中也明确提出,围绕更好保障和改善民生,以制度

建设为基础,以商业保险为平台,以多层次风险分担为保障,建立巨灾保险制度。

上周,保监会副主席王祖继在国新办新闻发布会上就表示,首先,以地震巨灾保险条例作为突破口,将巨灾救助纳入法制化、规范化的灾后防范救助体系。第二,会同财政部和有关部门制定符合国情的巨灾保险制度框架和可操作的实施方案。第三,要完成一些专项工作,比如地震、洪水、泥石流的巨灾条款、费率的厘订,包括巨灾共保体的筹建等方面的专题性研究。第四,继续推动各地的试点工作,为巨灾保险制度的建立做好准备。

前述知情人士称,预计不久后国务院将出台巨灾保险条例,目前,保监会经过大量调研,形成了几十项的关于巨灾保险制度设计的材料,巨灾风险管理数据库则可能主要由中国保险信息技术管理公司负责建立。

前述知情人士称,现在是财政部

每年会准备一部分资金用于巨灾时的风险补偿,比如500亿,当这一年没有发生大的灾害时,资金没用完或者基本没用,财政部就会收回这一部分资金,第二年重新拨500亿。而如果某一年发生了巨大灾难,像汶川地震,那么资金就肯定不够用。而巨灾保险基金则是每年财政部向该基金拨入一定费用,如果没用不收回,第二年则继续拨款,让这部分资金沉淀下来,累计到一定规模后,则降低拨款规模或暂缓拨款。

不会让保险公司大亏

对于巨灾保险,人保财险副总裁陈彩石近日表示,公司层面落地推行已无问题。不过,对商业保险公司而言,参与巨灾保险,盈利是不得不考虑的问题。

前述知情人士称,现在的设计是让各地地方政府购买商业巨灾保险,费率根据相关数据库来厘定。保险公司从中赚大钱的可能性很小,毕竟属于

民生保障类工程,是政府出钱购买保险公司服务。

该知情人士同时称,但也不会让保险公司吃大亏。因为巨灾的不确定性,当保险公司承包地区出现大灾时,保险公司理赔损失太大的话,巨灾保险基金会给予保险公司一定补偿。

去年底,深圳市政府通过了《深圳市巨灾保险试点方案》,根据深圳经常发生或者它特有的地质和自然灾害,比如台风、泥石流、洪水以及核电保障等,归纳了15项风险。深圳经济条件比较好,规定凡是在灾害发生时,深圳市民都属于保障对象,政府每年出资3600万元购买这样的风险保障。

而据陈彩石近日透露,巨灾保险制度已在浙江、云南落地试点。加上已在深圳市启动的试点,目前巨灾保险制度至少已在3省正式落地试点。

业内人士称,巨灾保险为保险公司提供了保费来源,有望成长为第二个农业保险式的盈利蓝海。

平安银行副行长蔡丽凤谈零售:

优秀零售银行成本收入比应低于50%



蔡丽凤

证券时报记者 罗克关
实习生 钟惠茹

跑马拉松和做零售银行有什么关系?平安银行副行长蔡丽凤的感觉是累,但很有成就感。

之所以感觉累,是因为零售银行需要长期不断地投入,以及细致入微的经营。蔡丽凤对证券时报记者说,零售银行要一步一个脚印才能做好。因为与公司银行相比,零售银行客户数量最庞大,要占用最多的银行资源——相对应的大部分运营成本都要分摊给零售银行,这注定了零售银行不能用爆发式的短跑模式去经营。

这种情况下怎么办?那就只能像马拉松选手一样,调整好步伐和呼吸,让每一步的能量消耗降到最低,这样才能走过这段漫长而痛苦的煎熬。在蔡丽凤的计划里,这种精确的调整概括起来就是“标准化、专业化、数据化”这三大法宝。

所以,零售银行注定是一场马拉松式的长跑过程,不仅从无到有,还要由近及远。正在亲历平安银行大零售事业部改革的蔡丽凤,则打算用前三年时间打好零售银行的基础,第四年才是她眼中的“起飞之年”。

当然,跑过马拉松的她很清楚到达终点后的掌声有多热烈。她很清楚一个好的零售银行在投资者眼中意味

着什么,也很清楚什么样的零售银行才是好的。尽管无法回应记者关于成本收入比的问题,但她明确表示,好的零售银行这一指标应该控制在50%以下。

只是千里之行,始于足下。她在平安银行的马拉松之旅才刚刚开始。

分层服务客户

证券时报记者:您到平安银行主抓零售业务两年以来,客户分层和权益界定一直在比较重要的位置。我想了解一下,为什么这件事要优先安排?它的重要性在哪里?

蔡丽凤:你说到其中一个关键,就是“分层经营”。因为零售的客户是很多的,我们作为一个中型股份制银行,不可能所有的客户都做。所以只有把客户分层好,把对的渠道,对的团队,对的产品,对的服务投入进去,才有价值。

客户的需求永远都是多样化的,银行则在满足客户需求的同时控制成本,这也是分层服务的意义所在。比如我们最近推的橙子银行,就是专为年轻客户打造的。这些客户刚开始积累第一桶金,而网络渠道的成本又比较低,所以我们可以把节省下来的成本在投资回报上回馈给他们。这对双方就都有价值了。

对零售银行来说,客户分层之后就是服务,这就是权益的重要性所在。零售银行说白了,战略很容易复制,因为所有的银行产品都一样,大家的差异就是服务。这也是为什么客户一定要来平安买产品的核心理由,就是你的服务能让客户满意。国际化的财富管理机构一直强调一句话,叫做KYC——Know your customer(懂你的客户)。因为只有充分了解客户,才能有针对性地提供好的服务。

很简单的例子是,并不是年轻的客户都愿意冒险,年纪大的也不等于保守。每个客户都不一样,现在人的实际年龄跟心理年龄及财务年龄完全不一样。所以服务是非常重要的。

富裕客户的主办银行

证券时报记者:从中报中可以看到,平安银行零售资产端有两个比较明显的变化,一是个人房贷绝对量在下降;二是二季度的零售贷款收益率比一季度有所下降。这样变化的主要原因是什么?

蔡丽凤:关于存量的个人房贷下降,我想强调两点。第一,我们从来没有停贷。存量资产一直都在不断变动,因为有人借有人还。如果新发放贷款的规模小于同期归还的贷款规模,那么整体的存量资产就会下降,这是正常情况。我们非常配合国家的有关政策,对第一套自住型房贷的发放予以优先考虑。

但另外一点则是,今年全年人民

银行给的额度是有限的。在整体额度有限的情况下,我们会把资源更多留给目标客户群,也就是收益更好一些的客户。单纯的个人房贷综合收益并不高,但我们会在客户群中甄别综合收益更理想的目标。平安银行未来的目标是做富裕客户和准富裕客户的主办银行,所以我们今年更看重客户背后的综合情况,并有针对性地投放资源。

第二个问题是零售资产收益率的下降。二季末的零售贷款收益率确实比一季度末下降了8个基点。主要有两个原因,一是市场整体资金成本比较高,所以收益率里要把客户给我们的资金成本高出来的那部分剔除;二是市场逐季出现一些变化也是很正常的情况。整体来说,我们的零售资产收益率维持在比较稳定的状况,而且今年上半年9.04%的收益率还是要比去年同期的7.43%要强不少。

就未来大方向来说,我们会朝着对客户比较有益,而且产品需求大的方面发展。比如说我们最近推出的平安金领通,就是特别为工薪阶层提供增值服务的产品。我们根据客户在平安银行的资产,配一个额度,用的时候才付利息,不用则可以随时还。我们会通过这些来创新一些产品,让客户满意。

负债增长快过资产增长

证券时报记者:另外一个有意思的情况是,从往年报表看平安银行零售的资产增速一直快过负债增速。但今年上半年负债增长24%,资产增长9%,中间业务增长35%。负债和中间业务维持了相应增速,为什么资产业务增速有所放缓?

蔡丽凤:你看得非常仔细,其中有几个原因。一是做零售第一要有客户,第二有资产,而客户的资产恰恰就是我们的负债,客户把钱放在我们这边,我们运用出去就会有利润。我们的五年规划是做富裕客户跟准富裕客户的主办银行,这个目标客户群做大,他们的资产迁徙到平安银行后,在报表上直接的体现就是负债增长会很好。

今年是五年规划的第二年,所以你看到的负债增长快过资产增长的情况,是我们一早规划好也期待出现的现象。平安集团旗下有8000万客户,其中2000万在银行,剩余的6000万在集团。如果源源不断将平安集团客户迁移到平安银行来,我们就不愁没有客户,负债增长也会一直很稳定。

那为什么贷款的增速又下来了呢?这跟中国整体的宏观形势有关系。今年人民银行给每个银行都有贷款额度,而且贷款额度还比较紧张,那变成各条线都要受这个额度控制,所以我们也一直在不断创新。比如,通过一些资产证券化来调

节资产结构。

成本收入比应低于50%

证券时报记者:下半年零售贷款的配置策略是什么?上半年是放缓个人房贷,配置经营性贷款和信用卡应收。但从央行6月、7月份信贷数据看,企业的短期现金流和资金需求并不乐观,这种状况对经营性贷款的拓展是否有影响?

蔡丽凤:下半年的策略整体保持上半年的,不过会按照国家的新政策进行配合和调整。比如“金领通”就是创新产品,我们会加大对个人的消费贷款、经营性贷款的投入。这不像一般的个人贷款,我借给你三年,不管你用不用都是三年。客户可以按月还给银行,这也使得个人可以更好地衡量财务成本,更聪明地安排自己的生意和资产,这方面我们还会不断有一些创新产品。

证券时报记者:平安的零售银行业务架构重整至今将近两年,目前的成本收入比情况如何?目前哪些成本须计入零售事业部?对零售的账面盈利会有什么影响?

蔡丽凤:零售的成本收入比,今年年中和年初相比有一定的下滑。但零售一定是先投入后产出,而且零售的规模效应很厉害,所以这个指标在前期会高,后期等客户数铺开成本分摊出去,才会更快地降下来。

比如说信用卡,我们的信用卡跑得比较前,很早就开始设自己的事业部。但是前面的500万张卡大部分是不能赚钱的,等超过这个规模,整体的成本分摊得才会更加细化,单卡成本才会比较明显降下去,因为有很多投入都是前期一次性的。所以,现在我们信用卡的成本收入比就有明显下降。

零售的情况是,条线我们有了,但内部的成本分摊划分还不明确。比如你刚刚问什么成本需要计入零售?对银行来说,最贵的成本是网点、租金、机器、人力等,以前综合的时候账没算清楚,以后成立大零售事业部之后就要算清楚,这样我们才能更准确了解投入产出情况。

正因为我还是第一年做零售事业部,我们没有对外披露成本收入比情况。这一年是最痛苦的,但又不会是以后每年的常态,所以这个数据我们要等机制运行成熟之后再对外披露。

但我可以告诉你什么样的指标是好的。以我在外资银行工作20多年的经验看,比较成熟和理想的状况就是要将成本收入比控制在50%以下。但这是机制运行成熟和完善之后的要求,并不代表投入初期要达到这个目标,特别在管理会计分摊规则也还没有梳理明确的情况下更不能用来类比。

国有大行不良贷款情况大同小异

见习记者 孙璐璐

不良贷款“双升”已成今年上半年商业银行的一致“步调”。在已公布半年报的两大国有银行中行和农行业绩发布会上,相关负责人均谈到各自银行目前的不良贷款情况。对比中行和农行的不良贷款情况,都有较高的相似性,而这绝非仅中行和农行独有,实际上,就目前已公布半年报的商业银行情况看,各家银行不良贷款情况大同小异。

在农行半年报分析师会议上,农行风险管理部副总经理田继敏介绍,截至今年6月末,农行不良贷款余额975亿元,较年初增加97亿元;不良贷款率1.24%,较年初微升2BP(基点)。其中,按贷款类型看,法人不良贷款增加81亿,个人不良贷款增加16.5亿;按区域看,不良贷款在福建、广东、山东地区增加较多;不良贷款所在行业多集中在制造业和批发零售业。此外,按企业规模看,民营中小企业不良贷款增加较多,占新增不良贷款的57%。

中行的情况与农行较为相似,中行副行长张金良曾在业绩发布会上表示,中行的不良贷款主要集中在制造业、批发零售业和交通运输业,尤其是一些轻周期行业,如钢铁、航运和中小企业;从地区看,不良贷款主要集中在以外向型经济主导的广东、浙江、山东等东部沿海地区。

不少银行业分析师预计,本周即将公布的工行、建行半年报中,不良贷款分布情况预计也会与中行、农行情况较为类似。

银银万国近日公布的一份调查报告亦显示,在调研的北京、上海、深圳、江浙和中西部地区银行分支机构中,除北京地区资产质量仍然稳健,其他区域不良资产加速暴

露,包括前期风险较小的中西部地区不良贷款也在蔓延,部分银行的新增不良已超出年初规划。不良贷款主要来自中小企业和钢铁产业链相关企业,部分层级较低的大型国有企业下属公司风险有所增加。

不过,对于关注度较高的钢铁产业链不良贷款,农行方面曾向证券时报记者表示,农行对于对钢铁相关企业贷款占比较少,因此这一领域的不良问题在同业中相对不突出。然而,与钢铁产业链不良相关的另一个关注点则是,农行今年上半年个人住房按揭不良贷款余额较年初增加2.2亿元,田继敏透露,这主要源于江浙地区因钢贸问题导致的弃房。

对于农行的房地产贷款,田继敏表示,农行高度关注房地产行业,目前未发现房地产企业出现大面积亏损。信贷政策严格执行国家政策,一直坚持对房地产行业的限额管理。截至今年6月末,农行公司类房地产贷款余额4322亿元,按城市划分,公司类房贷重点支持一二线城市,其占比高达80%;按客户评级划分,着重将房贷额度投向总分行核心客户。其中,评级在2A级以上的客户贷款占比为80%左右。

而就个人住房按揭贷款,农行方面表示,将继续按照央行规定,即重点支持首套房贷款,最低可有8.5折利率优惠,二套房最低可执行基准利率的1.1倍,三套房不予个人按揭贷款。

此外,优先股发行问题,农行方面透露,发行申请已提交证监会,待监管部门批准后就马上转入发行,9、10月份都有较好的发行窗口。由于优先股还处于试工期,规模不宜过大,监管部门也允许分次发行,因此今年将计划发行不超过400亿,会提升资本充足率0.4个百分点。

统一账户平台将终结券商纯通道盈利模式

证券时报记者 桂行民

统一账户平台让人欢喜让人忧。这次喜的是投资者,忧的是境内券商。

随着“一人一户”限制的取消和统一账户平台的建立,资本市场标准的“高速公路”将诞生。这在降低投资者证券交易佣金等交易成本同时,也将终结券商的纯通道制盈利,迫使境内券商转型。

账户转移成本归零

根据中国结算日前发布的相关规则,现有证券账户管理规则及处理流程得到全面优化,11项业务有重大变化——拟在统一账户平台“十一”期间上线时同步实施。

其中,证券业尤为关注的有:放开一人一户限制,删除一个自然人、法人只能开立一个证券账户的限制性规定;统一并降低账户业务收费“标准”、打通中国结算沪深三地账户业务柜台”等内容。

中信证券非银行金融首席分析师邵子钦表示,取消“一人一户”的限制,个人投资者被允许开立多个证券账户,分别与不同券商的资金账户进行关联,这意味着投资者可以同时拥有多家券商的账户,不需要再为转出原开户证券营业部销户或者转托管。

对于此前强行挽留客户的做法,广东某券商一上海营业部总经理表示,这叫留得住他的人,留不住他的心。“即使客户碍于情面不转户,但统一账户平台实施后,投资者投入初期要达到这个目标,特别在管理会计分摊规则也还没有梳理明确的情况下更不能用来类比。

深圳一位不愿具名的知名投顾分析,统一账户平台的建立意味着因历史原因形成的深沪分立股票市场最终将趋向统一。最受影响的是沪市指定交易制度将自然废除,这对

原拥有大批沪市老客户的券商将构成严重挑战,等统一账户平台正式上线后必然会上演客户争夺大战。

终结纯通道盈利模式

邵子钦认为,“一人一户”的取消,意味着客户将掌握选择券商的主动权。证券交易佣金率和服务能力成为客户选择的重要考量,在服务能力尚未建立的情况下,证券交易佣金率将成为证券业竞争的重点,佣金价格战也将从新客户开户蔓延至挖角老客户。

“证券行业原来以通道中介为主商业模式受到挑战。”邵子钦说,证券交易佣金率的下降将持续拉低整个证券行业资产回报率,只有财务杠杆上升速度快于资产回报率的下降速度,才能维持净资产收益率既有水平。

据邵子钦测算,今年上半年证券行业平均佣金率为0.728%,其中6月当月佣金率为0.68%,相对于网络经纪商的新开户佣金率0.25%~0.30%,仍有相当大的下降空间。

与证券交易佣金率变化相对应的,经纪业务仍是境内券商最大的收入来源。相关测算数据显示,今年上半年券商经纪收入在总收入中占比依然高达34.51%。如果再考虑上半年受益于债券牛市,自营收益大幅增长,降低了经纪业务收入占比,若剔除自营收益,经纪佣金占比收入将高达46.44%。

由于佣金收入大幅缩水,券商将被迫自寻出路,出现差异化的商业模式在所难免。“一位不愿具名的券商总裁表示,从目前券商发力方向看,主要都是通过资本中介业务加杠杆,所以今年上半年类贷款业务都取得了不错的效果。但这个不可能长久,尤其是对资本实力一般的中小券商更是如此,何况类贷款业务也不足以形成差异化的商业模式。”

