

# 农行优先股认购团出现商业银行身影

## 宁波银行15亿认购额实为理财产品资金

证券时报记者 梅苑

农行优先股认购者中出现了其他商业银行的身影。作为国内优先股首单,农行上周五公告了优先股发行情况报告书。在400亿元的发行额中,宁波银行认购了15亿元。而宁波银行已于10月公布了优先股发行预案。

证券时报记者获悉,上述15亿元认购资金实为理财产品的资金。一位知情人士表示,不止宁波银行,还有其他商业银行通过理财产品对接基金公司或信托公司等通道认购了农行优先股。

## 15亿认购农行优先股

证券时报记者注意到,根据农行公布的优先股发行情况,首批400亿优先股中,共有7类机构的26家发行

对象认购,其中同为商业银行的宁波银行的认购额为15亿元。宁波银行此次出资占比仅为农行募集资金总额的3.75%。

宁波银行认购农行优先股,我看到后也有些惊讶。”华东一家中型券商银行业研究员对记者说,根据规定,银行间互持优先股等资本工具,或被监管层认定为虚增资本的各级资本投资,很有可能被要求从相应监管资本中对应扣除。

根据证监会今年3月份公布的《优先股试点管理办法》,优先股的合格投资者包括经金融监管部门批准设立的金融机构,包括商业银行、证券公司、基金管理公司、信托公司和保险公司等,以及上述机构发行的理财产品以及满足一定条件的法人单位、合格境外机构投资者(QFII)、人民币合格境外机构投资者

(RQFII)和个人投资者。

宁波银行15亿认购额应该是理财产品的。据我了解,不少银行也通过基金公司通道购买农行优先股。”一位知情人士说。

证券时报记者就此致电宁波银行,宁波银行证实该行的农业银行优先股15亿认购额“是理财产品,而非自有资本”。

宁波银行已于10月公告了优先股发行预案,而齐鲁银行近期也爆出挂牌股转系统计划,目的之一也是发行优先股补充资本金。

## 次级债互持曾遭规范

业内人士称,优先股未来或将成为大中型银行“标配”。但有了此前次级债互持遭监管层规范,银行若互持优先股,很可能也被要求从其他一

级资本中扣除。

据了解,同样作为商业银行补充资本金一大利器的次级债,因为银行间互持量占流通余额的比例过大曾遭监管层规范。

根据2004年《商业银行次级债发行管理办法》,商业银行可相互持有次级债,但持有比例不能超过20%。这一规定也和巴塞尔委员会“避免商业银行过度相互持有次级债,防范系统性风险”的原则相一致。

据了解,次级债具有利率低、流动性差、不能质押等特点,并不受投资者待见。于是,本着“互利互惠”的潜规则,银行间互持次级债,虽然满足了银行资本金的监管要求,但交叉持有带来的“风险捆绑”也不容忽视。

很多债券不同银行相互持有,比例很高,发行债券本来就是将风险向市场、社会分散,但银行间互持使得这

种风险不能得到释放。”交通银行首席经济学家连平说。

2009年,监管层下发文件,对银行次级债实施新老划断,即当年7月1日后银行间互相持有的长期次级债务要从附属资本中全额扣减,如此使得银行间互持次级债的欲望大大降低;而2012年出台的《商业银行资本管理办法(试行)》则从较广泛范围内,约束了银行现有以及未来可能出现的资本补充工具互持可能导致的风险留存。

上述券商银行业研究员表示,不论是优先股,还是次级债,银行间互持,银行间存量资本并未增加,增量资本不变,监管层有所规范也是情理之中。《商业银行资本管理办法(试行)》基本上杜绝了各级资本工具银行互持优先股不会出现。

# 存管转托管 国有行入场分食P2P托管市场

证券时报记者 刘筱攸

网贷平台(P2P)日益强大的资金出表功能和渐行渐近的监管细则,推动商业银行加快为P2P提供资金托管的脚步。

继少数股份制银行试水P2P资金托管业务后,国有行也将破冰。证券时报记者获悉,某国有大行目前正在与P2P巨头合拍在线进行洽谈,最快下月与后者签署资金托管协议。合拍在线也因此有望成为国内首个与国有大行达成资金托管合作的网贷平台。

## 存管转托管历经三阶段

我们与它们(指上述国有大行)的洽谈,已接近尾声,此前已经接触了整整半年。大的服务框架都敲定了,就是一些细则我们还得磨合,因为银行有权调整自己的免责条款。最快下月底,我们会正式达成实质性的资金托管合作。”合拍在线董事长王实告诉证券时报记者。

王实所说的“实质性合作”,指的是全部借贷资金的托管。此前,合拍在线74.82亿元(截至11月16日)的平台交易额都托管在财付通开设的专户里。

事实上,为了实现全部借贷资金的托管,银行和P2P用了近一年时间彼此试探。

在第一阶段,银行对于托管服务非常谨慎,托管的范围仅限于平台风险准备金(包括风险备付金和风险保证金),而非全部借贷资金;投资人遇到兑付风险时,银行会动用平台存放在托管专户的准备金进行赔付,但不涉及资金划转和可能的归属权争议负责。

人人贷与招商银行、合时代与交通银行的合作都属于这种模式。但值得注意的是,投资人与借款人开设的独立子账户仍挂在第三方支付托管系统,人人贷是财付通,而合时代是汇付天下。

这种模式,只有“托”,没有“管”。平台只是简单地把风险准备金放在银行,银行并没有为投资人和借款人开设隔离的账户,更别说把前台支付和后台清算纳入进来。”王实直言。

第二阶段则以“资金监管”为名,践行者是投哪网和交行深圳分行。在投哪网公布的信息来看,该平台在交行开立人民币对公结算账户,作为平台运营资金监管专户。此账户与平台隔离,投哪网不能以转账和支付的方式挪动托管账户内的资金;交行则在托管该账户资金之余,提供资金定向支付管理功能。

对此,汇付天下旗下汇付数据互联网金融部总经理钟红波表示,将这样的“资金监管”模式定义为“资金存管”也许会更适合。

钟红波表示,在这种模式下,平台相当于在银行开立一个专属对公账户,该账户无法完成取款转账等普通账户操作。当有借款项目进入募集期



数据来源:易观智库 P2P 网贷市场监测报告 刘筱攸/制图 翟超/制图

后,所有参与投标的出借人资金以活期存款的形式直接进入该账户,如果募集完成,银行会按照合同上的放款方式将资金陆续转入借款人账户;如果募集未募,所有资金会自动退回出借人账户。

这确实实现了投资人资金与平台自有资金分离,但投资人的钱还是流到平台在这家银行开的专属账户里,银行依旧没有设立子账户来进行直接的划拔。这是一种类托管,本质偏向于存管。”钟红波说。

第三阶段就是王实说的“实质性托管”,指全部借贷资金托管,并且借贷双方均实现开户。以已经达成托管协议的拍拍贷与长沙银行为例,投资人与借款人均将在合作银行开设个人账户,银行按照指令做资金划转,这也就是有媒体报道的“点对点资金托管”模式。

拍拍贷总经理张俊告诉证券时报记者,这其实与汇付天下已经推出的资金托管服务是一样的,只不过托管方由第三方支付变成银行,一定程度上为平台起到了增信的效果。而且,正因为实现了资金的真正托管,银行对P2P的服务才能从简单的账户公示到提供行业解决方案。

## 银行争抢托管市场

事实上,包括汇付天下、合拍在线、拍拍贷相关人士在内的行业人

士告诉记者,尽管要让银行进行资金托管的呼声一直很高,但系统的落地并不是一件容易的事情。

合拍在线总经理朱岩钧表示,P2P借贷平台的交易具有小额、高频的特点,与基金、年金、信托、保险资产等其他传统银行托管业务相比,交易操作更为频繁,对时效性的要求也比较高。所以,银行需要一定的时间另行开发系统和流程,而且这需要向银监会报备。

总之,工程浩大。”一位不愿具名的建行投资托管部人士说,要对接P2P借贷平台,银行还要对信息技术(IT)系统、合规条款、业务流程重新改造,投入的成本和时间并不少。比如专户内资金的划付,银行要根据不同的投融资标的合同进行操作,对一个借款项目均要求有完整合同信息并记录在案,所有资金操作必须与合同号、合同内容完全对应。

“工程浩大”或成了平安银行P2P资金托管系统仍未完全落地的原因之一。我们之前与20多家P2P签订的战略合作协议,目前还没有深入到实质性的业务层面,我们还在不断完善我的托管系统。”平安银行总行公共关系处人士表示,平安银行正以事业部制推动该项业务,凭借专业团队和经验,并不担心后来者的抢食。

记者了解到,目前推出成熟P2P托管系统的银行并不多,民生银行、招商银行两大第一梯队的股份行也是在近期才全部完成了P2P资金托管系

统的建设与优化。

可还是有后来者较为凶猛,我们目前跟好几家知名P2P都在谈,包括拿下平安的陆金所。”建行人士表示。

银行的步子迈大与监管政策的推动不无关系。银监会创新监管部于9月底提出的P2P监管10项原则,其中就包括P2P的资金必须托管。但另一层原因,则是出于对市场的判断。建行相关人士告诉记者,从商业角度考虑,银行抢食这一块业务是有动机的。

现在,P2P越来越受一些大额资金聚集方——特别是融资租赁、保理等类金融机构的注意,标的趋于大额化,成为了众多机构的资金出表通道。

对于银行而言,这可以带来一定

量的托管手续费收入和沉淀存款,还可以运用托管金进行投资;此外,借助为平台提供资金清算和结算服务的过程,完整记录全部电子交易及货款支付各环节信息,为平台交易的计税、报税以及纳税提供有效的依据。

易观智库发布的《2014年第三季度中国P2P网贷市场监测报告》显示,P2P市场交易规模在第三季度达到579.1亿,环比增长52%。而汇总其今年发布的三份报告,截至9月末,P2P市场交易规模达到1262.4亿,突破2013年全年的1100亿。

对这一块井喷的市场,银行将加快进军速度抢食已是不争的事实。王实和张俊均表示,银行为P2P进行资金托管是趋势,未来肯定有更多的银行涌入。

# 社区银行靠谱吗?

证券时报记者 罗克安

近两年,社区银行突然就火了。究其原因,主要有以下两个,一是作为低成本的物理网点扩张渠道,社区银行理论上可以让银行更深层次地接触客户,也可以构建银行想要的产品销售渠道;二是随着互联网的普及,这种线下网点与线上渠道的结合,也让银行看起来更时尚和年轻。

但实际上,这种模式在业内存有相当大的争议。而其中争论的焦点,说白了,其实也不值得一提。一些对境外社区银行有研究的资深从业人士与笔者交流时曾明确表示,境外的社区银行最大的特点是,社区本身并不封闭,而银行在此类网点上的布局脉络也与西方社会逆城市化过程密切相关。换句话说,虽然名义上是社区银行,但实际上这一网点覆盖范围有可能是一个小镇或者更大范围,这实际更像是国内大银行二级支行的概念。

国内市场的现状则是,银行意欲进入的社区实际是住宅区的概念,而这种目标市场有以下两个很显著的特点:

首先不论大小,国内市场所有的住宅小区基本上是封闭的。在这样的位置建立物理网点,银行首先要面对的问题就是客流量是否饱和。

其次,不管是城市中心区还是近郊的住宅小区,最显著的人流特点都是,居民往往白天去上班,晚上才回家。也就是说,这些网点的目标客户有很大可能白天已经在中心商务区就解决了基本的金融服务,晚上回家为什么还要到社区网点办理业务?何况网络渠道目前也非常便捷。

所以,类似网点会遇到一个非常尴尬的问题——虽然银行开到了门口,但核心的客户并不在家。在家的是哪些客户群体?有银行认真做过统计,主要是老人、保姆和小孩。而这个调查结果一出来,这家银行立刻就打消了要铺社区网点的念头。

也有业内人士对笔者表示,社区网点对国内银行来说,并不是陌生的东西。上世纪90年代之前,在网络技术尚不发达的情况下,几乎所有银行都曾设立过储蓄所,到最基层去为客户提供开户、结算和汇兑业务服务。

对此有所了解的读者可能清楚,此类网点也承担了相当大的金融产品销售渠道功能——比如存单、国库券等。它们的销售效率很不错,因为当时整个社会的人群流动性不大,储蓄员和客户有可能几代人都在打交道。这种状况,倒是与境外的社区银行非常相似。

但为什么此后大部分的储蓄所消失了?根本的原因是随着经济的发展,整个社会的人员流动速度加快了。这种高流动性的市场特征,也让新兴的网络技术有了极大的用武之地,自动取款机(ATM)在很大程度上替代了传统储蓄所的功能。

大多数银行花大力气去铺设的无人化网点,实际就是现代版的储蓄所——这种方式更加符合现代人不断迁徙的生活习惯,而且银行也能降低自身的运营成本。而网络银行和虚拟渠道,则毫无疑问更进一步契合了全球化时代人们对金融服务的基本需求。

在笔者看来,目前国内热议的社区银行概念,对客户行为分析的基本假设是错误的,因为它假定自己的核心客户没有迁徙需求,需要的是固定化的物理网点服务。从最近二十年国内银行的发展来看,这种理念实在不能说是个很靠谱的判断。而在一个城市化还只走到一半的市场中,简单粗暴地套用逆城市化已经非常成熟的市场经验,恐怕也不是什么值得提倡的做法。

说到这里,笔者不禁想起了电影《叶问》里的一个有趣桥段,叶问对一个喜欢背招式徒弟说:“你不要死背招式,关键是要打到人!”

## 关于招商银行股份有限公司姜然基金托管人高级管理人员任职资格及吴晓辉离任的公告

经中国证券投资基金业协会备案,我公司总行资产托管部姜然已获基金托管人高级管理人员任职资格(中基协高函[2014]53号),我公司已聘任姜然为总行资产托管部总经理(招银发[2014]96号)。

附:姜然简历  
姜然 大学本科毕业。现任招商银行资产托管部总经理,具有基金托管人高级管理人员任职资格。先后供职于中国农业银行黑龙江省分行,招商银行,中国农业银行深圳市分行,从事信贷管理、托管工作。2002年9月加盟招商银行至今,历任招商银行总行资产托管部

我公司吴晓辉同志不再担任总行资产托管部总经理职务(招银任[2014]61号文)。

特此公告。

招商银行股份有限公司  
二〇一四年十一月十四日