

大额存单推出 利率市场化再下一城

CD将提升银行负债管理 二级市场流动性至关重要

证券时报记者 梅苑
实习记者 马传茂

CD(大额存单)的推出,是央行在权衡当前经济形势和金融形势前提下,做出的市场利率化的重要举措。”一家试点CD发行的银行高管对证券时报记者表示,在整体利率中枢进入下行通道的大背景下,推出CD恰逢时机,既有利于这个产品推出初期的稳步发展,也有利于银行利用这个工具管理好负债。

CD的推出将促使商业银行提升其负债管理,虽然CD对银行理财业务有所冲击,但将有利于提升银行负债产品的透明度,而CD二级市场流动性将决定其成败。

推高银行负债成本

CD的推出,不少市场人士均认为可能会进一步推高银行的负债成本,减少银行的息差收入。

CD并不会造成银行负债成本系统性上升。在没有CD之前,银行也在做大额存款,只不过现在是把这种大额存款由线下转到线上,更加标准化,从成本角度来说并没有太大影响。”东莞银行金融市场部负责人刘长风告诉记者。

但部分市场研究人士认为,CD推出之后必然会推升银行的负债成本。

一位大行金融市场部研究员说,就像期货之于远期,标准化之后意味着市场活跃度和交易量的大幅提升,随着CD发行试点规模扩大,二级市场流动性得到提高,商业银行的“吸储大战”必然也会蔓延到这个市场。”

根据中金公司的研究报告,美国大额定期存款在存款的占比约15%~20%,截至2014年12月末,美国大额定期存款的规模为1.97万亿,所有商业银行存款规模为10.7万亿,因而占比约18%;日本可转让存单在存款中的占比为6%~8%。

工行行长易会满亦表达过类似观点,CD推出初期会对银行负债形成一定影响,比如60年代初美国大额存单价格比同期定期存款高出1.25~1.75个百分点。”

从目前情况来看,大型及中型银行一年期整存整取利率基本在2.5%到2.75%之间,部分城商行利率超过3%,这意味着推出初期,一年期CD利率可能超过“宝宝类”货币基金年化利率。

商业银行将继续提高主动负债占比,通过对CD的发行和管理,通过优化期限结构,调整利率水平两方面主动管理其负债,在利率市场化大背景下,CD是一个重要的负债管理工具。”上述试点银行高管说。

冲击银行理财业务

除了影响银行的负债成本和负债结构,CD亦可能对银行理财业务产生较大冲击。

主打产品推广 工行筹建互联网营销中心

证券时报记者 孙璐璐

上周,媒体曝出工商银行要建立互联网金融营销中心。工行官方对证券时报记者确认此消息,并表示由于目前营销中心尚处积极筹备的初期,具体设置和安排尚不明朗,因此暂不便透露过多。

不论进展如何,工行确定要整合全行互联网金融资源,建立互联网金融营销中心,这已开创传统银行首例。

众所周知,尽管近几年传统银行积极布局互联网金融,但在各行内部多呈现“各自为政”的局面,由于内部部门利益鸿沟的阻碍,互联网金融的布局多限于各部门自己研发、推广相关产品,很难上升到整合全行优势资源推进。

因此,工行方面向记者表示,此次互联网金融营销中心的成立,是工行从总行层面对互联网金融业务进



在收益率略低于银行保本理财、流动性及安全性却高于保本理财的情况下,大额存单这种增加客户投资选择性的产品将冲击保本理财市场份额。CD个人投资起点30万,相对于其他固定收益类产品如信托更低,但比银行理财产品5万元的起售金额明显偏高,但在存保制度已经落地的背景下,投资CD几乎是零风险;中远期来看,CD的二级市场转让可能比较活跃,因此流动性也可能远大于银行理财产品。

除此之外,大额存单的销售流程相对于银行理财产品大大简化,理财产品需要冗长的销售材料和风险提示,且客户必须亲临银行进行首次风险评估,而大额存单通过电子银行渠道即可认购。

每家银行保本理财的报价相差非常大,市场不透明,且不可转让,而大额存单第一是透明化、标准化的,第二可以在公开市场交易、转让,所以大额存单这种主动报价会替代原来的不透明报价,价格发行相对于原来的保本理财效率也会更高。”平安证券固定收益部副总经理石磊对记者表示。

深圳某股份银行支行行长补充认为,除安全性、可转让性外,大额存单还可以作为贷款抵押物,出境的资金证明也可用大额存单,功能更加多样化。

此外,大额存单客户与银行保本

理财客户都属偏保守型投资者,差别在于投资门槛,银行保本理财门槛一般是5万甚至更低,大额存单个人投资者门槛是30万元。华泰证券银行业分析师林博程认为,两类客户有一定重叠,将会产生小部分替代作用。

不过,也有分析称大额存单对银行理财的分流作用有限。首先,大额存单的收益确实低于保本理财;其次,保本理财投资门槛较低,大额存单分流的主要还是高净值客户,这部分客户数量相对较少,分流有限。”东莞银行金融市场部分析师陈龙认为。

刘长风也认为,短期来看大额存单对理财产品影响不大,因为征求意见稿还是限于10家自律机制核心成员”;而从长期来看,就要看发行人范围扩大数量、流通渠道的拓展两个方面,形成活跃的大额存单发行、流通市场。”

一家试点银行高管则认为CD发行将会使银行自身风险透明化,CD将使银行负债利率的市场化程度同步提高,使银行本身风险显现,将CD和银行理财产品放在同一个平台来比较,基准的无风险利率和在这个基础上的风险溢价都会比较透明。”

二级市场流动性决定成败

CD二级市场的深度和规模将决定其成败,同时CD是利率市场化的有一个重要步骤,活跃的CD二级市场有

利于强化SHIBOR曲线中、远端报价在货币市场中的可信性。”上述试点银行高管告诉记者。

央行此次公布的《大额存单管理暂行办法》规定,大额存单可以转让、提前支取和赎回。大额存单转让可以通过第三方平台开展,转让范围限于非金融机构投资人及人民银行认可的其他机构;通过发行人营业网点、电子银行等自有渠道发行的大额存单,可以根据发行条款通过自有渠道办理提前支取和赎回。此外,大额存单还可以用于办理质押。

CD二级市场的交易模式应该是和债券差不多,但交易主体不一样。持有CD的主体是居民、企业还有一些并不是很广泛的金融机构,流动性可能还是需要一些过程才能转好。”石磊说,不同银行间存在信用风险,不同的信用风险怎么定价其实也是个需要观察的过程,二级市场可能不会很快就形成大交易量,从一级到二级,慢慢体现“可转让”属性。

收益性、流动性和安全性是CD发展的最为关键的3个方面,大额存单市场化定价保证了其收益性,存保的落地保证了其安全性,接下来就是流动性的问题。”华东地区一家上市股份行金融市场部负责人说,CD也可引入同业存单的做市商模式,监管层也应在市场化前提下为CD引入交易机构以及评级机制。

要将e-ICBC战略推向纵深,一个统一的营销平台势在必行。

营销中心主要负责全行互联网金融的营销推广,目的是把分散在各个业务线上的营销战略统一部署,但产品的设计、研发、客户导入依然由原有的各个部门主导。目前营销中心下设在电子银行部,属于二级部门,至于后期是否能独立成一个一级部门还很难说。”工行一人士向记者透露。

工行方面向记者表示,营销中心的建立是工行构建集支付、融资、金融交易、商务、信息五大功能于一体的互联网金融整体战略布局的一部分,工行正积极建立健全大数据应用体系,通过设立互联网金融营销中心,统筹互联网金融相关平台、产品的营销推广和运营管理,并直接开展相关业务的线上市场拓展。

不过,此前工行互联网金融战略的执行主要由总行的产品创新管理部、电子银行部和信息技术部三大一级部门负

责。其中,产品创新部作为牵头部门,此前成立了互联网金融办公室,负责各主要部门的统筹协调。此次成立的互联网金融营销中心偏重互联网营销的统筹,并不涉及产品研发工作的职责再划分,仍由原有的产品创新部负责。

据了解,作为工行互联网金融布局的基本框架,“三大平台+三大产品线”亦在积极进行升级和业务拓展。根据工行提供的最新数据显示,上线一年多的“融e购”目前销售额已突破1600亿元,注册客户数突破1800万户,跻身电商行业前十名。并于上周与恒大、保利、碧桂园、富力、雅居乐、合生创展国内六家知名房企合作,发展线上房产销售业务,预计下半年还将推出线上住房按揭贷款业务。即时通讯平台“融e联”近期也推出全新的移动金融信息服务平台,目前正在行内外试用推广。“工银e支付”客户数已超5500万户,并可实现每秒处理超过千万笔的并发交易。

■ 宏观银行 | Luo Keguan's Column |

利率市场化将棋至终局

证券时报记者 罗克关

近期银行业的焦点话题依然是利率市场化。短短一个月内,先是5月10日降息促成存款利率浮动上限从1.3倍上移至1.5倍;继而信贷资产证券化试点规模再度放大5000亿;再到6月2日针对个人和企业的大额可转让定期存单(下称“大额存单”)正式落地。几个关键步骤抢在今年上半年结束之前次第推出,存款上限在年内完全放开的概率无疑又增大了许多。

不过,细读央行此次正式公布的《大额存单管理暂行办法》,我们还是会有更进一步地发现:本次推出的大额存单个人30万、企业1000万的准入门槛,较去年央行征询行业意见时的个人10万、企业100万的标准有较大幅度的提高。

其中差别何在?主要在于可发行大额存单的客户存款占现有一般性存款比重大小不同。曾有媒体报道称,按个人10万、企业100万的标准计,大额存单一经推出就将覆盖一般性存款90%左右的范围。这意味着,商业银行现有的存款将经历一个短暂而且剧烈的重定价过程。当时就有不少人建议先将标准上调,降低第一步试点对存款带来的冲击,后续再逐渐降低准入门槛。

上周正式公布的《办法》以及央行有关负责人向记者的答记者问中,没有提及按个人30万、企业1000万的标准统计,本次能够发行大额存款的客户存款将占到一般性存款多大比重。但央行明确表示,“未来,结合利率市场化推进进程和金融市场发展情况,人民银行可对大额存单起点金额适时进行调整。”

这或许也是正式的管理办法能够如此迅速推向市场的原因之一。覆盖面缩小可以适当拉长商业银行存款重定价的过程,让行业逐渐适

应利率市场化的市场环境。同时,尽快启动大额存单的发行试点,也促使银行尽早下海游泳,为下一步的政策调整争取更多时间。

大额存单试点,并不意味着利率市场化大功告成,一个稳定且高效的存单流通市场仍然有待建立。《办法》明确规定,大额存单可以转让,提前支取和赎回。大额存单转让可以通过第三方平台开展,转让范围限于非金融机构投资人及人民银行认可的其他机构。

也就是说,未来持有人在银行购买的大额存单,除了可以在发行银行的渠道里办理提前支取和赎回外,还可以在第三方平台上进行转让。但具体哪些第三方平台能够进入到大额存单的发行和转让市场中来?《办法》和央行的答记者问都没有明确做出规定。显然,这部分内容仍然有待在摸索中逐步前行。

这又回到了为什么要尽快启动大额存单发行试点的问题上来。尽早启动试点,也意味着大额存单转让二级市场的建立能够赢得更多时间,对商业银行最终熟悉市场化的利率环境,会有更大的帮助。

此外,《办法》也规定,银行发行大额存单“应当于每年首期大额存单发行前,向中国人民银行备案年度发行计划”。同时规定,“发行人如需调整年度发行计划,应当向中国人民银行重新备案”。这样的规定也是意在控制银行存款重定价的节奏和过程,让大额存款逐渐有比例地去替代一般性存款,降低市场无序竞争导致利率急剧上升这种不利局面出现的可能性。

不过,开弓没有回头箭,针对个人和企业的大额存单试点这一步既然迈出去,真正意义上的利率市场化与目前的现状也就只隔一层窗户纸了。什么时候能够最终捅破这层薄薄的窗户纸?且让我们拭目以待吧。

华泰证券联手红杉资本 并购基金金融通境内外资源

证券时报记者 李东亮

华泰证券是在A股上市的国内领先金融机构,本月初更是以联交所今年新设集投资、认购王、冻资王的身份强势登录H股,具有强大资本实力,业务触角开始全面向海外延伸。旗下华泰联合证券在投行业务尤其是并购方面建立了显著竞争优势并有丰富的客户积累,在互联网深入渗透实体经济各个业态、重构产业链价值分配的今天,华泰证券依托投行业务的引擎作用,敏锐洞察产业变革,通过投行业务强化整个集团的互联网基因和核心竞争力。

发起百亿并购基金

华泰瑞联并购基金于2014年4月由华泰证券发起设立,该基金聚焦于大健康、大消费、高端制造和TMT产业,围绕行业龙头,借助华泰证券资本实力和投行业务优势,以“投行+投资”方式,推动产业龙头进行产业链整合,为客户提供一揽子、全周期综合金融服务。

目前,华泰瑞联并购基金第一期10亿元人民币已基本投资完毕,投资的众信旅游、美年大健康项目均深刻体现了华泰瑞联并购基金的投资理念和定位,取得了投资速度和业绩的双赢。

据悉,此次红杉资本与华泰证券发起设立的华泰瑞联并购基金(二期)初步确定募集规模100亿元,行业布局上将延续第一期的定位:大健康、大消费、TMT、高端制造等行业等,核心投资策略是聚焦龙头企业产业整合、中国概念股、红筹股回归、国企“混改”以及中国企业海外产业并购中的投资机会。

红杉资本于1972年在美国成立,其“创业者背后的创业者”的企业精神享誉全球,致力于发掘和培育产业界基业长青的公司。红杉资本作为第一家机构投资者投资了众多创新公司。红杉资本中国基金成立于2005年9月。近十年来在中国投资了包括阿里巴巴、京东商城、新浪在内的超过200家具有鲜明技术和创新商业模式、具备高成长性和高回报潜力的成长型公司。

华泰证券是在A股上市的国内领先金融机构,本月初更是以联交所今年新设集投资、认购王、冻资王的身份强势登录H股,具有强大资本实力,业务触角开始全面向海外延伸。旗下华泰联合证券在投行业务尤其是并购方面建立了显著竞争优势并有丰富的客户积累,在互联网深入渗透实体经济各个业态、重构产业链价值分配的今天,华泰证券依托投行业务的引擎作用,敏锐洞察产业变革,通过投行业务强化整个集团的互联网基因和核心竞争力。

融通全球资源

此次华泰证券与红杉资本战略合作,华泰瑞联基金管理有限公司在股东层面引入红杉资本,使得并购基金在依托华泰证券集团之力打造的全业务链的基础上,可以借鉴红杉资本在新兴产业方面丰富的投资管理经验和,将极大提高华泰瑞联并购基金在全球范围的产业整合能力和投资管理能力。

市场分析人士指出,华泰证券和红杉资本此次的战略合作实现了优势互补。这样强强合作促进了金融资本全方位服务新兴产业的各个发展阶段,可以推动优秀企业利用境内外两个市场进行资源配置,树立了金融资本服务实体经济的新典范。

业内人士认为,得益于多年来坚持的行业定位,华泰大投行体系凭借在TMT、大消费、医药生命健康等创新产业领域的经验积累,加之基于全业务链体系的资本优势,以市场化手段有效引导资金流向新兴产业和现代服务业,将在中国经济新常态中斩获更大的市场定价权,这样的差异化优势将助力华泰证券进一步做大投行业务规模。