

农信社改制加速 省联社力量面临消解

证券时报记者 潘玉蓉

中国农村金融改革的核心命题，无疑是农信信的转型与出路。管理基础薄弱、发展极度不均衡，是广东省农信社的顽症，这也是全国农信社问题的缩影。

根据已获批复的珠三角金改方案，广东省将进行农村金融改革创新综合试验。下半年广东省农信社改革思路是，在鼓励符合条件的农信社改制为农商行的同时，推动原有的省联社体制淡出行政管理职能。省联社作为当前农信社的管理部门，未来力量将进一步被消解。

改制加速

今年6月底召开的广东省金融工作会议上传出《广东省建设珠江三角洲金融改革创新综合实验区总体方案》获批的消息。广东省副省长陈云贤表示，广东获批的总体方案，比温州金融覆盖面更广，表述更具体，既有城市金融改革创新综合试验，也有农村金融改革创新综合实验，还有城乡统筹发展金融改革创新综合试验。其中，农信社是农村金融机构的主体。证券时报记者了解到，下半年广东省将深化农村信用社产权制度改革，推动符合条件的农信社改制为农商行，或完成股权改造，完善公司治理结构，成为独立经营、自我发展的现代金融企业。

其改制方向是，对于符合条件的农商行，积极扶持其上市；对于困难农信社，通过自身创利消化、系统内部合作，社会股东溢价入股以及政府支持等方式，解决发展问题。

据了解，广东省农信社改革方案目前已经制定完成。副省长陈云贤表示，各地要抓紧落实，争取年内新增7家农商行挂牌。

2005年广东进行农信社改革试点前，省内农信社的存贷款余额居全国各省市农信社之首。但由于历史原因，当时不少农信社的贷款不良率在35%以上。2005年中央批复广东推行农信社改革试点，全省展开了清退个人股金、增资扩股、明晰产权等系列工作。期间央行发行专项票据，用

于置换农信社的不良贷款和亏损挂账，省政府划拨出财政专项资金，帮农信社消化历史包袱。此后，共有11家农信社得到银监会批复转制成农商行。

省联社处境尴尬

对于农信社而言，成功转制成农商行，其意义不仅在于完善了管理制度，更在于主管单位从广东省联社转移至银监会，农信社得以在金融市场独立发展。

广东省联社是2005年由广东省内99家以农信社为主的农村合作金融机构入股组成，经银监会批准，在广东省工商局注册登记的地方性金融机构。省联社是独立的企业法人，主要履行行业自律管理和服务职能。

在省联社体制下，农村信用社很难做大。”广东金融学院副院长陆磊对记者表示。他认为，省联社本是由农信社出资建立的机构，现在却反过来成了农信社的管理部门。由于股东权力的缺位，省联社很容易为内部人控制，成为农信社发展的阻碍。

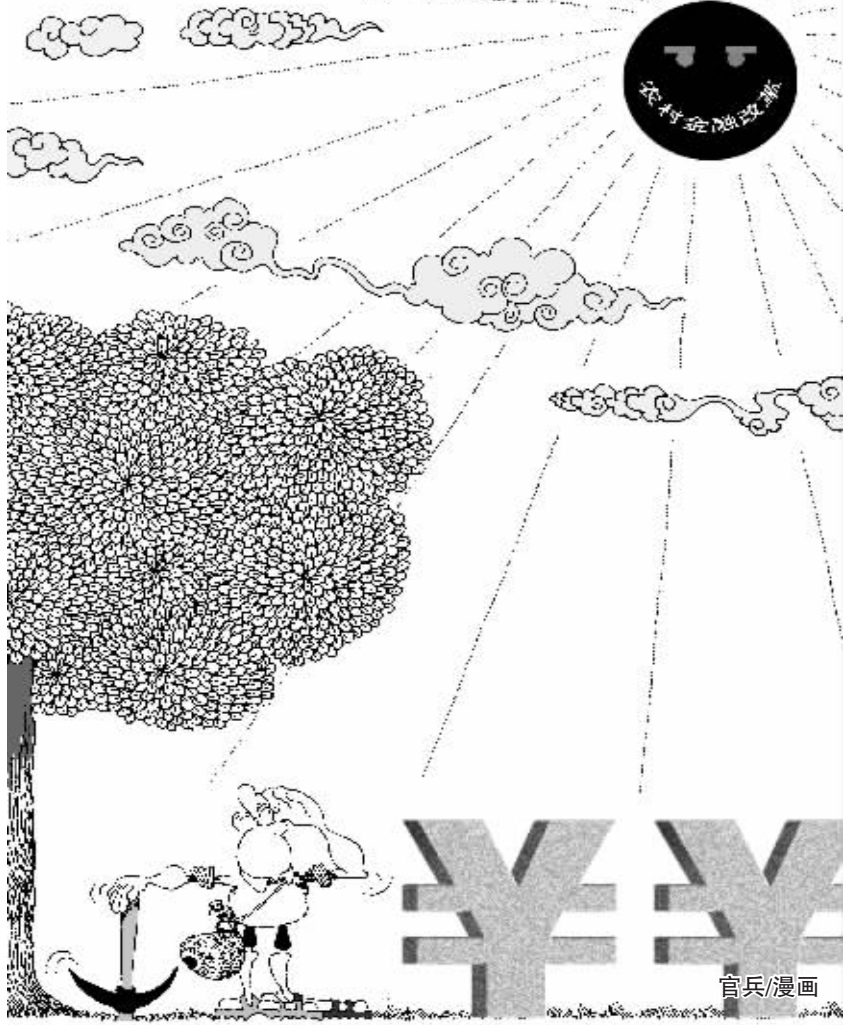
2003年，国务院发布《深化农村信用社改革试点方案》后，全国各省政府依此组建省联社，对农信社进行管理。根据规定，省联社参加资金市场，为农信社融通资金，办理或代理农信社的资金清算和结算业务，组织农村信用社之间的资金调剂。

位于珠三角的一家农商行人士对记者表示，省级联社对农信社资金的管理力度很大，使得农信社资金来源只能依赖于省联社，制约了农信社市场业务的发展。

然而，目前能满足银监会条件、成功转制成农商行的农信社毕竟是少数，大量的“后进”农信社仍然留在原有系统内。更为致命的是，随着农村的存款客户流向大型金融机构的农村网点，农信社发展空间已日益狭小。

陆磊在其撰写的一篇文章中指出，在省联社体制下，农信社只有两条出路：要么践行“条件成熟的地区发展成为农商行或合作银行”，要么农信社翅膀硬了放单飞，则省联社再无实际控制力和相应的管理费来源。

据证券时报记者了解，下一步广东省农信社改革思路，将在鼓励农信



社改制的同时，推动省联社改革，淡出行政管理职能，强化服务职能。

而随着广东对农信社改制农商行的竭力推动，更多农信社从省联社体系走出来，转向独立经营、自我发展。据记者了解，截至2011年底，广东已有19家农信社提前完成银监下达的股权改造规划，化解了历史包袱，进一步接近了农商行的各项准入指标。

均衡发展的挑战

在全国农信社改革的“成功经验”上，江苏省无疑是典范。作为最早试点农信社改革的地区之一，江苏已经有张家港、吴江、常熟、江阴4家农商行排队等待上市，而广东目前尚无一家。

江苏的经验，在广东省内不可复制。”陆磊表示，江苏农商行成长壮大是追随着江苏经济的腾飞而形成的，粤苏两地经济发展路径不同，因此前者的成功经验不具备复制性。

广东的复杂性在于，珠三角地区和非珠三角地区的发展不均衡。金融资源丰富的珠三角地区，需要探索人民币国际化、完善跨国金融服务；在粤西北不发达地区，农村、小商户需要有针对性的三农贷款。陆磊认为，如何调配金融资源，需要在省级层面上通盘考虑，对各个层次的金融要素都有设计。

2003年以来，一个绝对正确的说法是，农信社改革不能一刀切，但是由此形成的错误推论是，条件成熟的地区搞商业银行，不成熟地区搞信用社。”陆磊指出，相反，广东应该在欠发达地区优先推动农信社的股份制改造，因为只有在不发达地区，农商行才能和相对强势的大型银行竞争，才有发展优势，从而防止农村金融资源流向大型金融机构。

至于如何引导资金从城市返回农村，陆磊建议，可尝试由不发达地区金融机构在珠三角地区发债、发行理财产品，同时鼓励民营担保、小贷公司、村镇银行等民营机制的多层次金融主体发展。

■记者观察 | Observation |

贷款利率走低 银行高收益理财风光难再

证券时报记者 唐曜华

自从今年6月份降息通道打开后，央行昨日晚间再次宣布降息，未来贷款利率整体下行将不可避免，而一旦贷款利率出现明显下降，届时银行组合投资类理财产品的高收益率神话恐难维持。

当前，银行组合投资类理财产品的预期收益率之所以还能维持5%左右甚至更高的收益率，很大程度是因为投资信贷资产的收益率仍较高，进而拉高了产品整体收益率水平。而投资信贷资产的收益率仍然较高，与目前贷款利率仍然处于高位有关。“只要贷款利率没有下降，银行理财产品的收益率应该还能保持在比较高的水平。”在券商调研过程中某银行如是称。

虽然目前信贷未出现大幅宽松，并且银行也不愿意大面积降价换量，使得银行贷款的利率仍然处在较高的水平，但在降息通道下，贷款利率未来继续下行的可能性较大。

回顾上一轮降息，信贷类理财产品就伴随出现了收益率明显下降的现象。上一轮降息始于2008年9月16日，此后又4次降息直至2008年末。而从2008年9月16日至2008年末发行的信贷类理财产品来看，2008年9月、10月仍有不少预期收益率超过6%的信贷类理财产品在发行；但自10月30日第3次降息后，预期收益率超过6%的信贷类理财产品就不再容易找到，相反，市场上充斥着预期收益率3%、4%左右甚至更低的理财产品。而信贷类理财产品的收益率水平在当时发行的理财产品中当属于佼佼者，其他类型的理财产品预期收益率更低（当时银行理财产品发行

■新闻短波 | Short News |

华泰证券 现金管理产品获批

华泰证券今日公告称，证监会近日批复，同意该公司开展现金管理产品试点，并核准公司设立华泰紫金天天发集合资产管理计划。该计划类型为限定性集合资产管理计划，存续期为3年，计划推广期间募集资金规模上限为50亿份。（黄兆隆）

兴业证券 6月净利超2742万

兴业证券今日公告称，该公司6月份实现营业收入1.42亿元，实现净利润2742.89万元。西南证券今日公告称，公司6月营业收入为亏损134.18万元，净利润为亏损1860.74万元。（黄兆隆）

以稳健型理财产品为主，与目前类似）。

回到目前，受市场利率整体下行影响，银行理财产品预期收益率已经开始下降。建行6月26日调低了一款开放式资产组合理财产品的预期收益率，涉及4个期限段，下调幅度在0.12个百分点至0.54个百分点之间。

相比2008年而言，现阶段有利于贷款利率以及信贷资产收益率保持高位的因素有，目前信贷大幅宽松尚未出现，并且信贷宽松的程度看起来会弱于2008年、2009年；银行正面临相比2008年更严的资本约束以及利率市场化的考验，银行并没有重拾过去一味拼贷款规模的粗放经营模式的迹象。

而不利于贷款利率以及信贷资产保持高位的因素则有，目前国内已进入降息通道，央行昨日晚间再次宣布降息，接下来银行可能也不得不降价换量，以刺激更多贷款需求。

而组合投资类理财产品之所以仰仗信贷资产投资拉一把，主要是由于在目前市场利率下行的环境下，组合投资类理财产品所投资的其他品种均面临投资收益下降的压力。

具体来看，组合投资类理财产品的投资方向无外乎债券、同业拆借市场、信贷资产等。就债券而言，目前新发行债券的票面利率已经出现下行，债券二级市场的牛市能持续多久尚待观察。同时，受到央行数次下调存款准备金率等举措的影响，今年以来上海银行间同业拆放利率总体呈现下行趋势；年内央行进一步下调存款准备金率的可能性较大，同业拆借利率或将继续回落。而相比其他稳健型投资品种，信贷资产的投资收益率通常相对更高，信贷资产也因此成为银行组合投资类理财产品保持较高收益率的“救命稻草”。

新华保险 获批发行100亿次级债

新华保险今日公告称，该公司获得中国保监会批准，将募集10年期次级定期债务，募集规模不超过人民币100亿元。（黄兆隆）

国元证券获批开展 债券质押式报价回购业务

国元证券今日公告称，该公司已获得中国证监会批准，即将开展债券质押式报价回购业务试点。试点初期，公司试点营业部数量为1家，规模为1亿元，融入资金全部用于银行协议存款；如试点运行良好，试点运行1个月后，可在履行相关报备程序后扩大试点营业部数量，业务规模上限可逐步扩大至15亿元。（黄兆隆）

解码 珠三角金改系列报道（二）

上半年券商资管规模同比增长17.6%

证券时报记者 伍泽琳

券商集合理财产品的规模迅速扩容。据Wind统计，今年上半年，券商资管业务的总规模合计为1454亿元，同比增长17.6%。

截至6月30日，券商资管共有34只产品的最新规模超过10亿元。其中，中信证券旗下有5只产品规模超过10亿元，国泰君安有4只，东

方证券、宏源证券和招商证券均有3只。值得注意的是，在这些规模超10亿元的资管产品中，仅有4只为股票型，其余以混合型 and 债券型居多。

但在业绩报酬方面，券商资管产品上半年业绩分化严重。数据显示，截至6月30日，在公布了最新净值的263只券商资管产品中，近七成的产品都实现了正收益。其中，浙商证券旗下两只产品——浙商金惠1号和浙

商金惠引航以及中银国际证券旗下的中银国际中国红1号分别占据今年上半年收益榜的前三位，半年收益率依次对应为16.77%、15.86%和15.81%。

而上半年收益率垫底的产品为广东珠三角某券商旗下一只资管产品，半年亏损13.61%，这与半年度收益冠军浙商金惠1号相比，首尾相差高达30个百分点。此外，国泰君安富香江、齐鲁金泰山2号分别以亏损

11.51%和10.46%，排在上半年收益率榜倒数第二和第三名。

未来，随着为券商资管业务松绑的相关政策陆续落地，该业务有望迎来跨越式发展。“若备案制出台后，券商资管的发行量将大大提升，而投资范围扩容也将加速资管产品的差异化，随着保本、分级等产品面世，二级市场对产品业绩波动的影响将有效减低。”深圳某中型券商资管部产品设计人士表示。

电子银行、信用卡、个人银行、中小企业四大业务齐发力 广发银行稳步迈向“一流商业银行”

广发银行以“建设中国最高效中小企业银行和最佳零售银行”为发展战略，近年来在中小企业业务和电子银行、个人银行、信用卡等业务上大举发力。在刚刚结束的首届中国（广州）国际金融交易博览会上，广发银行充分展示了上述业务亮点，展现了全力打造“一流商业银行”的决心和底气。

中小企业：创新举措，助力实体经济

小微企业的融资需求通常呈现出短、频、急”的特征。用心小微企业服务大市场”道出了广发银行在小微企业融资服务领域的诚意。

广发银行大胆地设计并实施了革新：为推动全行中小企业金融专业化经营，完善中小企业金融服务体系，创新推出了中小企业金融服务体系，按照成本集约、专业经营、扁平高效的原则，施行小企业金融业务网点专营化、产品标准化、流程科学化、风

控集中化等系列改革措施。目前，在创新的小企业服务模式下，广发银行已经设立了57家“小企业金融中心”，其中广东省内32家。2012年“小企业金融中心”计划总数将达100家。

创新的产品和服务方案是解决银行服务小微企业融资困境的利器。融入第三方保证的优化升级版“好融通”、量身打造的标准快捷融资类产品“快融通”和无需足额抵押的“市场贷”，都体现出广发银行在服务和产品上的独特优势。

在信贷资源的投放上，广发银行近年来一直优先考虑中小微企业的信贷额度。经过一系列的努力，截至2011年末广发银行中小企业一般贷款近2000亿元，在全行对公贷款中占比近52%，比年初增长248亿元，中小企业人民币一般贷款客户近10000户，在全行对公人民币一般贷款客户占比超过83%。其中,小型微型企业人民币一般贷款余额887.24亿元，较年初增

长129.34亿元，占全行中小企业人民币一般贷款余额的45.53%（较年初提升0.95个百分点），增速17.07%。

电子银行：智而不繁，体验为王 近年来广发电子银行建设取得里程碑式进展，电子渠道交易量大幅超越柜台。最新数据显示，截至2012年一季度末，广发银行电子渠道替代率已达52%，这表明近八成的交易在电子渠道完成，电子渠道已成为广发银行客户的首选交易渠道。

广发个人网上银行客户规模近四年持续快速增长，年均增幅在50%以上。特别是2011年建成的新一代个人网上银行，秉承“智而不繁，体验为王”核心理念，客户体验实现质的飞跃，借助全新“Smart E-Bank”智慧电子银行品牌的强大影响力，客户规模实现超高速增长，客户量年增幅高达81.89%。至2012年1季度末，客户规模已超越400万户大关。

广发手机银行自2011年3月推

出，已建成为支持6大主流智能手机操作系统，涵盖账户、资讯、生活及理财四大类业务，提供26种近百项服务的移动金融服务平台，推出后以极佳的产品体验、丰富的产品功能赢得了广大客户的认可，成功建立起良好的口碑。广发手机银行自推出以来，客户规模呈现爆发式增长趋势，当前客户规模已快速突破70万户。

立体化的服务体系不仅仅表现在渠道之间的互联互通，如各渠道后台系统资源的共享，在个人网银上新增业务品种后，手机银行和自助银行均能复用；更重要的是实现渠道之间的协同，如在手机银行预约后，在自助银行上可进行现金取款；在网上银行线上填单后，在网点可根据客户信息调出网上银行所填单据进行业务办理，客户只需身份认证即可。网上银行、自助银行、手机银行，再加上支行物理网点，编织成一张大网，紧密围绕客户需求，想客户所想，急客户所急。

信用卡：行业领先，创意无限

信用卡是广发银行各项业务中笑傲同业的一朵金花。2011年末广发卡的信贷余额超过500亿，卡均活跃度及卡均收入领先同业。目前，广发卡循环率达到69%，接近国际成熟市场70%的循环率水平，远远高于国内其他银行信用卡33%的平均循环率。业内首创的“真情俱乐部”线下活动、国内银行中首家引进的PROBE平台和银泰百货、携程旅行网、阿里巴巴集团的多方对外联盟都为广发卡的快速发展加油助力。六度蝉联“中国最佳客服服务中心”和“中国地区最佳信用卡产品奖”则是业界和消费者对广发卡的最大肯定。

个人银行：广纳群策，智理财富

凭借对本土客户的深入了解，广发银行希望借鉴国际领先经验，为客户提供个性化的个人金融服务。

专业服务团队、多元化产品体系、智能服务渠道和为贵宾客户提供专业

交流平台是广发银行个人业务的看家宝：通过专职专业的服务团队，广发银行致力于为个人客户提供专业优质的金融服务，为客户定制专业个性化的理财规划，提供专业的市场和产品分析及建议，以及高效、便捷和高附加值的外延增值服务；根据广发银行对个人理财者需求的深入研判，不断推出能满足不同投资风险偏好，不同家庭资产组合风格需求的产品。为了向客户提供更便捷的服务，广发银行不仅在实体网点的建设上争取数量、覆盖地域的突破，更在2011年于广州推出了国内银行业界首家智能网点，全面提升客户体验。2012年，广发银行布局热点经济城市的智能网点筹备箭在弦上，蓄势待发；通过举办广发财富论坛系列活动，邀请国内著名经济学家、财经人士为广发银行的贵宾客户带来最新的经济展望和财富管理智慧，广发银行为贵宾客户打造出专业交流平台。（罗克夫）（CIS）