

银行死盯存款 出招围剿余额宝

余额宝冲击银行活期存款,类余额宝产品将层出不穷

证券时报记者 罗克关

面对余额宝规模爆发式增长的奇迹,旁观多时的银行终于按捺不住。包括民生银行在内的多家银行均在酝酿自身的“类余额宝”理财产品。但与余额宝高举“屌丝理财”大旗的口号不同的是,银行目光无一例外都盯在存款上。

我们也一直在关注,只是具体参与还没想好。余额宝其实是活期存款对接了货币市场基金的收益,这对存款的冲击还是比较大的”,一位国有大行创新业务部人士对记者表示,如果跟进的话,怕对现有的存款格局带来变化;但不跟的话,又担心存款向对手流动,很纠结。”

纷纷酝酿类余额宝产品

市场消息显示,民生银行近期将携手汇添富与民生加银两家基金公司,推出一种全新的电子银行卡。此卡除与余额宝现有功能类似外,客户还可实现取现等传统银行卡拥有的功能。而据证券时报记者了解,另一家位于华南地区的股份制银行则早在10月份就已携手基金公司,在自家网银上推出了与余额宝功能完全一样的产品。

尽管已经有银行试水“类余额宝”产品,但犹豫心态显露无遗。以前述某华南股份行为例,据记者了解,该行的产品虽已经在自家网银上试运行,但并未大规模推向零售客户,迄今为止的募集资金也相当有限。主要原因在于银行担心相关产品可能会改变银行现有的存款结构。

如果向零售客户推这个产品,就意味着将活期存款转化为了协议存款,负债成本反而更高一些。最好是能够依托产品,将其他银行的活期存款吸引过来。但问题是,主要的销售渠道又



张常春/制图

是我们行内,所以怎么推还有待进一步琢磨。”上述华南地区股份制银行一位不愿具名的人士对证券时报记者说。

这种纠结在支付宝平台上却不存在。一位银行业人士对记者表示,由于支付宝是一个消费账户,前期的资金划拨流程已经走完,在这个平台上进行货币基金销售不存在渠道单一的问题。

现在最高兴的应该是中信银行,因为它是余额宝的托管行。这等于随着基金销售金额水涨船高,其他行的存款蚂蚁搬家式地向中信银行流动。当然,其中也可能有部分是中信自己客户的资金。”前述某国有大行创新业务部人士称。

趋势不可阻挡

受访的银行业人士均认为,货币市场基金逐步替代活期存款的趋势恐怕无法阻挡,银行需要琢磨的是,怎样面对这种挑战。

民生银行的尝试被业内视为突围方向之一。民生的模式应该是想绑定银行卡线下消费功能,形成与余额宝

差异化特点,毕竟余额宝在线下是不能消费的。这样一来,就等于打通了线上和线下两个平台,应用范围会更广一些。”前述国有大行创新业务部人士称。

但是,更多的银行还是将“类余额宝”产品视做防御性产品。也就是说,银行为客户提供此类产品的目标是,不在于在同行为活期存款对接5%的收益率时,自身还在为客户提供最高不过0.385%的活期利率,而导致存款端陷入更加被动的境地。

不过银行业人士表示,市场的均衡可能会很快到来。只要一家银行借此启动价格战,其他银行只能选择跟进。”前述国有大行人士说。

宏源与申万签署资产重组意向书

证券时报记者 张欣然

近期一直备受关注的汇金系两家券商——宏源证券将与申银万国合并一事有了最新进展。

宏源证券今日公告称,11月18日该公司与申银万国签署了资产重组意向书。双方约定保密义务并同意共同推进重大资产重组。目前重组事项

的相关工作正有序展开,公司股票将继续停牌。

事实上,早在10月底,市场上就传出了宏源证券将与申银万国合并的消息。紧接着宏源证券发布紧急停牌公告称,因接获控股股东中国建银投资(汇金子公司)通知,拟披露重大事项而停牌。随后,宏源证券也披露的一系列停牌公告,但除了确认大股东中

国建银投资将对公司进行重组的计划外,并未正式回应与申银万国合并的消息。这也就意味着,宏源证券今日发布的公告,是该公司首次证实将与申银万国合并。

根据2012年度证券公司总资产排名表统计,宏源证券、申银万国合并后,总资产规模将挤进业内前五。2012年度申银万国以491.8亿元的

总资产位列行业第10位,而宏源证券以298.7亿元列第15位。这两家券商合并后,总资产将接近800亿元,仅次于中信证券、海通证券、国泰君安和广发证券。

今年以来,券商并购的消息接连不断,中信证券完成收购里昂证券、国金证券拟收购粤海证券、方正证券计划收购民族证券。

城商行获准在注册地主承销债务融资工具

有助于城商行非标资产转化为标准债权

证券时报记者 唐曜华

根据银行间市场交易商协会日前发布的信息,银行间市场主承销商资格将正式向城商行放开,包括城商行在内的地方性银行可申请B类主承销商资格,可在注册地所在的省、自治区、直辖市范围,开展非金融企业债务融资工具主承销业务。

同时,交易商协会还出台了银行会员、证券公司会员申请承销资格的评价标准。此次放宽主承销商制度,扩大主承销队伍,进一步推动了机构资质审核的市场化。”一家股份制银行投行部人士称。

地方银行可申请B类资格

交易商协会称,此举将进一步加强债券融资工具承销队伍建设,推进非金融企业债务融资工具市场发展。

交易商协会此次启动了债务融资工具主承销分层机制试点,将主承销商结构进一步细化分为A类和B类主承销商。其中,A类主承销商可在全国范围内开展非金融企业债务融资工

具主承销业务。现有的32家主承销商均为A类主承销商;B类主承销商可在限定范围内开展非金融企业债务融资工具主承销业务。

此次试点的亮点在于,启动了承销类会员(地方性银行类)参与B类主承销业务的市场评价,允许承销类会员通过参与市场评价获得B类主承销业务资格。地方性银行获得B类主承销资格后可在注册地所在的省、自治区、直辖市范围开展主承销业务。

据交易商协会披露的数据,目前非金融企业债务融资工具承销商共有28家,其中有11家为地方性银行。按照上述规定,这11家地方性银行有望直接申请B类主承销商资格,评价标准包括总资产、净资产、专门从事债券承销部门设置、上一年度非金融企业债务融资工具承销规模和数量等。

B类主承销商还需经过一年的过渡期”,自获得业务资格之日起一年内应与A类银行主承销商联合开展债务融资工具主承销业务。如在联合主承销期间发生未尽职履责或违法违规事项的,将适当延长联合主承销时间。

昨日,多家地方性银行表示,正在

研究交易商协会上述规定的相关文件。我们刚收到文件,消化之后,再决定是否申请资格。”西部某农商行投行部副总称。

尚不具备承销资格的交易商协会会员也可申请成为承销类会员,交易商协会此次同时启动了意向承销类会员市场评价工作。

有助非标转为标准债权

包括城商行在内的地方性银行获准在注册地所在的省份开展主承销业务,或将有助于城商行加强服务当地经济发展。

这一举措进一步丰富了主承销商队伍结构,充分发挥不同类型机构优势,推动地方性银行为所在地区企业提供多元化融资服务,丰富当地企业融资渠道,服务地方实体经济发展,优化地方金融生态环境。”交易商协会相关人士称。

作为城商行的重要客户之一,地方融资平台发债融资或将受益这一新规。据了解,此前交易商协会已经放宽副省级以下地方融资平台发行短期融

资券和中期票据的限制。

虽然没有明确规定放开,但按现在的规定,只要符合‘六真’原则的地方融资平台就可以申报发行短融或中票。”某国有银行投行部人士称,

所谓“六真”原则,指的是注入平台的资产必须真实、资金必须真实用到确定的投资项目、平台公司必须真实、报表必须真实等。

这意味着原来借助信托、银行表外业务等渠道融资的地方融资平台可以通过发债等阳光化渠道融资。

受存贷比、贷款额度限制以及出于降低资本消耗等因素的考虑,去年以来许多城商行纷纷通过银行表外业务等渠道给地方融资平台提供融资,但表外业务的不透明以及隐含的风险引起了监管机构的担忧。今年以来,监管部门出台了多项举措限制银行表外非标资产规模增长,以及推动银行表外的非标资产转化为标准债权。

刚刚在香港上市的重庆银行披露的数据显示,重庆银行今年6月末201亿元的地方融资平台敞口中,有84亿元通过信托受益权投资、定向资管计划投资持有,债券只有10亿元。

第三方支付创新 不能因噎废食

证券时报记者 蔡恺

个关键和必要的环节,而该环节是第三方支付企业完全无法控制的。

按照常理来说,身份证号、银行卡号和手机号同时被他人获知的几率本身不高。而且,不法分子就算费尽心机获得前述信息,还要折腾办一张假身份证,再冒着风险到手机营业厅补办SIM卡,这与钱包在大街上被偷而泄露个人身份和银行卡信息相比,前者发生的概率显然要低很多。而这种低概率,正是建立在第三方支付企业在对整个支付流程的再三研究和反复测试基础上的。

近日有媒体报道称,某第三方支付企业的用户账户被盗刷数万元,令第三方支付的资金安全问题再度引发市场关注。据了解,由于该名用户的身份证件、手机号码以及银行卡信息被不法分子获取,通过伪造的用户身份证件补办手机SIM(客户识别模块)卡,再注册一个第三方支付账号并关联用户银行卡,利用“快捷支付”方式转走用户资金。由于第三方支付开发的“快捷支付”功能不需要跳转到银行网银,令不法分子减少了输入银行卡密码、卡片有效期等环节,更提高了不法分子得逞的概率,也使得这种创新的安全性遭到一些质疑。

虽然从表面上看,这起资金被盗事件折射出第三方支付的支付功能存在漏洞,对用户的资金安全造成威胁,但我们不妨从这起个案进行分析,看看是什么地方出了漏洞。据了解,用户要在“快捷支付”中关联一张银行卡(包括借记卡和信用卡),需要输入的信息包括用户名、姓名、身份证号、银行卡号、手机号和校验码(由第三方支付系统发送至用户手机)等多项信息。而在上述案例中,不法分子虽然获得了前四项信息,但关键的校验码不能立即获得,而需要前往手机营业厅,提供假冒的身份证件重新补办SIM卡。漏洞恰恰就出现在补办SIM卡这

个环节,也是影响到一个社会资金流转效率的关键环节。第三方支付发明快捷支付这种不需经过网银操作的支付方式,大大减少了支付流程、提升了用户体验。从而提高了消费者支付的频率,也促进了商家的销售,还起到了倒逼商业银行进行流程优化、业务创新的作用。显然,这种创新造就了一个多方共赢的局面。

因此,不能因为零星的资金被盗事件,便质疑甚至否定第三方支付的创新成果,而应该继续支持不断创新,为消费者提供更丰富的支付选择。同时,从用户方面来说,特别要做好个人金融信息的保密工作,在资金被盗后第一时间报案并向支付机构反馈。

网上开户遇冷 券商寄望差异化服务揽客

证券时报记者 杨庆婉
见习记者 梅苑

今年以来券商轻型营业部快速扩张,同时有多家券商获得网上开户资格,这进一步推动经纪业务交易佣金率下滑。

证券时报记者调查获悉,目前券商网上开户的市场认知度还不高,尚难成为券商经纪业务招揽客户的利器,竞争中仍然依赖差异化服务。

网上开户遇冷

今年6月底,中国结算公司曾组织券商开展数字证书认证业务试点,随后有7家券商与中国结算签约。证券时报记者日前浏览相关券商网站发现,其中有6家券商已开通网上开户功能。

最早启动网上开户业务的两家券商相关人员告诉证券时报记者,网上开户实施多月以来,客户开户情况不太理想”。

虽然我们营业部未提供网上开户服务,但对此并无太大的期望。”上海一家券商郊区营业部资深投顾说,第一,网上开户佣金费率并无明显优势,老客户不会因此专门到已开户券商处销户而重新网上开户;第二,开户确立经纪关系只是第一步,新客户看重的是服务内容,而现场开户更有利于客户对营业部经纪人、投顾有更直观的认识;第三,部分股民对于网上开户安全并不信任。

华东一家券商营业部曾于11月上旬推出了“万三网上开户”的促销活动。而据该营业部相关人士介绍,活动开展一周以来,网上开户数量增加并不显著,而随着多省佣金价格联盟的破裂,网上跨省开户吸引力也遭到削弱。

此前有媒体报道称,网上开户

程序繁琐,中老年投资者操作起来比较困难。而网上开户第三方托管银行限制也较大,部分券商仅支持1家~3家银行,这也给投资者带来不便。

差异化服务显力量

券商经纪业务的同质化早就遭人诟病,北京某券商金融服务业研究员说,大中型券商加速跑马圈地,加速设立轻型营业部,经纪业务的同质化竞争更加惨烈,因此,摆在证券公司营业部负责人面前的出路是差异化服务。

券商营业部应根据自己所处市场的不同改变其经营策略”,上海证券商城路营业部负责人赵晓历说,在散户群体中,活跃交易者仅有30%~40%。我们营业部周边居民区多,实体企业少,服务好重点客户,营业部收入就有了保障。”

据赵晓历介绍,上海证券商城路营业部根据自身特点细化了多项服务,如与1000名重点客户每周沟通,推荐每月投资组合及开展健康沙龙活动,而他也身体力行,利用周末时间走进小区,担任社区金融大课堂讲师,普及理财知识。

通过这些努力,证券业协会公布的以交易额统计的最新市场份额占比显示,我们营业部比年初增长了8.37%”,赵晓历说。而上述上海郊区某券商营业部则面对不同的市场环境:该地人口数与人均收入水平在本市都排名中后,但该营业部依托当地工业园,与园区委员会合作成立了企业联盟,定期开展融资、投资等内容的交流座谈会,以期在企业未来可能进行的各种资本运作中获得业务机会。

据悉,不少券商营业部面对经纪业务的困境,根据自身所处市场状况,依靠总部各职能部门的资源联动,提供了各种个性化服务,如私募融资、股权质押、大小非减持、财富管理等。