

高息揽储惹怒监管部门

两家股份制银行被分别处以54万元罚款、暂停相关业务的处罚

本报讯 日益严重的高息揽储现象,终于引发了监管部门的重手整治。

记者日前从上海银监局获悉,该局已对一家总部位于上海的某股份制银行和另一家股份制银行上海分行的近期高息揽储行为采取监管强制措施,分别予以54万元罚款及暂停相关业务的处罚。

据了解,因存在高息揽储问题,日前上海银监局对总部位于上海的某股份制银行的违规行为进行了行政处罚,罚没款合计人民币54万元,且要求对违规处罚事项在全行进行通报,以达到警示和教育的目的。

此外,对另一股份制银行上海分行相同违规问题

屡查屡犯的行为,上海银监局果断采取监管强制措施,暂停该分行新设机构市场准入及非银行金融机构同业存款业务,并通过属地银监局要求该行总行对上海分行的高级管理层进行调整。

对现场检查发现的违规问题,除行政处罚和监管强制措施以外,上海银监局还责令相关银行对违规责任人员进行责任追究和处理。对于银行内部处



罚达到一定标准以上的违规责任人员,人员名单将进入上海银监局从业人员不良信息库。同时,对通过虚

增存款获取考核利益的个人和营业机构,上海银监局要求银行对虚增部分的考核利益予以扣回。(证时)

数量剧减 银信类产品或将绝迹

牵一发动全身,银信产品不断受到“打击”,自身“存亡”之外,整个理财产品市场格局也受到重大影响。据统计,8月信贷资产类产品发行仅41款,而在8月初监管部门发文规范银信合作产品前,此类产品每周发行量都在六七十款以上。通过梳理8月银行理财市场发行情况,发现无论是发行数量、格局情况,还是收益情况,都受到银信产品新规影响。而于近日正式下发的《信托公司净资本管理办法》,更是将信贷类产品赶尽杀绝,各家商业银行不得不考虑变革。

发行: 信贷类产品“退潮”

据展恒理财数据显示,8月有53家中外资银行共发行1191款银行理财产品,较上月增加160款,增幅达15%。国有行发行动力提升最大,较7月环比增22%,股份制银行环比增17%。而在53家银行中当属中行发行产品最多,8月发行154款,居53家银行发行数量之首;其次是交行和招行,两行都发行了122款产品。

信贷资产类和债券货币市场类一直以来是银行理财

市场的两大主角,但前者如今面临退位。受银信新规影响,信贷类理财产品将逐步退出主流席位,8月存量信贷资产类产品发行仅41款,这个数字现在看起来很是单薄,要知道8月前此类产品每周都要发行个六七十款,几乎是所有中资行吸引客户的主打,而现在发行此类产品的银行寥寥无几。

取而代之的是组合投资类,共发行495款,是8月所有类别中发行数量最多的。这类产品主要投资于货币市场、基金、信托贷款、债券。“组合投资类中又属有信托贷款组合的产品数量居多。”普益财富银行理财产品研究员方瑞称虽然现在尚未统计出信贷组合具体数量,但从初步统计结果看可以得出此结论。同时,自7月份银信产品首次口头叫停起至8月31日,组合投资类发行数量已经是连续5周位居发行榜首。

结构类产品一直以来都是以高风险、高收益自居,通常是外资银行的天下,中资行偶有涉猎。8月有13家银行发行结构类产品164款,有4家中资行参与其中,分别是中信、中行、招行、光大,4行共发行15款

结构类产品,占比仅为9%。另外两类其他类和票据类分别发行96款和22款。

收益: 预期收益整体下降

8月份信贷类理财产品平均收益率为3.2%,而过往的平均水平始终维持在4%以上。而结构性产品以4.4%的平均收益当仁不让地位列各类产品收益榜首,有个现象值得注意,令人“谈虎色变”的结构性产品越来越多地被注入保本结构,164款结构性产品中仅有6款产品被设计为部分保本,更是有19款产品被设计为保证收益,看起来,结构性产品大有为自己变革之意。

其余三类产品平均收益大致相当,票据类和组合投资类平均收益率均为2.7%,其他类为2.6%,债券货币市场类最低,为2.4%。

变局: 转向资本市场

8月银行理财产品市场无论是发行还是收益情况,都深受银信产品新规影响。近日,酝酿多时的《信托公司净资本管理办法》正式出

台。该办法要求融资类产品的风险资本要按2%扣除,房地产则是按3%扣除,而以往扣除比例仅为0.3%-0.5%。有专家表示:“这样占用资本太多,除非银行让给信托2%以上收益,否则以后信托更不愿意做信贷类产品了。”

对此,银行必须谋求变局。从7月初银监会对银信产品的口头叫停至今,两个月有余,这也给了银行缓冲思考应对之策的时间。理财专家认为,“资本市场才是无穷无尽的产品源泉。现在的产品正越来越类基金化,将来理财产品发展方向一定会更多像基金一样出现,以份额赎回、净值表现,客户每天都能看到银行资产管理的能力和表现,银行理财产品在向短期化、流动性方向发展。但是要进入资本市场,对银行加强主动管理能力提出了更高要求。”

对于当下的理财市场,银行与信托还有别的合作空间。“我们发行集合理财产品,可以与银行理财产品对接。另外还可以与银行的私人银行合作,其可以为信托做代销,将产品推荐给高端客户。”(证时)

对症下药

挂钩“乌纱帽”整治揽储风

近年来,不少银行分支机构纷纷以协储代办费、吸储奖、有奖储蓄、介绍费、赠送实物等名目,变相提高存款利率,违规揽储或虚增存款规模,以通过银监会和各地银监局的季度考核。

对此,上海银监局认为,不合理的激励机制和过大的存款考核压力,是导致银行存款业务出现违规的根本原因。该局通过现场检查、监管会谈等多种方式,引导在沪银行树立正确的经营理念,逐步纠正扭曲的存款考核机制和导向,审慎稳健发展业务。同时,通过直接与各银行总行进行沟通对话,与属地局联动监管等方式,促进各

总行尽快改善对分行过于追求存款规模的考核机制,从根本上改变分行存款业务违规问题集中的现状。

一位业内人士认为,由于去年大量的信贷投放,加上居民投资对资金的分流,还有央行今年连续三次提高存款准备金率,许多股份制商业银行囊中羞涩,不得不高息揽储。他指出,此次上海银监局的措施中特地强调了“要求该行总行对分行高级管理层进行调整”,可谓“打蛇正中七寸”;对于屡教不改的高息揽储问题,只有与“乌纱帽”挂钩,涉及人事变迁,才会引发银行管理层的真正重视。(张若斌)

信用卡购车“扎堆”齐鲁车展

□财金记者 程立龙

“招行信用卡分期付款零利息”,“建行龙卡分期付,免抵押免担保”……上周末,在2010齐鲁秋季车展现场,记者发现,多家银行推出的信用卡购车“易拉宝”广告牌几乎无处不在,成了车展一大亮点。不少人在现场看车的同时,也不忘询问自己中意的车款能不能参加银行信用卡的分期付款计划。

信用卡购车在国外很流行,近几年,在中国市场也慢慢流行,譬如一汽-大众推出的招行银行“车购易”、民生银行“购车通”和建设银行的“龙卡信用卡购车分期业务”等金融产品就很不错,在国内很受欢迎。

记者提醒

信用卡购车要“货比三家”

一些银行分期付款购车业务虽然免息,但是会收取一定的手续费,不过,针对一些特殊车型,部分银行也推出了免息、免手续费等优惠,需市民视自身情况而定。

与此同时,有些银行在分期付款业务上设置了一定

的“门槛”,如记者在咨询是否可以分期付款购买一款汽车时,其客服人员告知“鉴于持卡人的信用卡消费金额未达到银行的标准”,否则不能用该行信用卡分期付款。因此,消费者选择付款方式及付款信用卡时一定要“货比三家”。

●财金资讯

连续第二个交易日改写汇改新高

人民币对美元汇率升破6.76

昨日人民币对美元汇率中间价报6.7509,较前一交易日的6.7625走高116个基点,连续第二个交易日改写汇改以来新高纪录。

当日非美货币对人民币汇率中间价为1欧元兑人民币8.6256元,100日元兑人民币8.0153元,1港元兑人民币0.86915元,1英镑兑人民币10.3913元,人民币1元兑

0.45822林吉特。

上周五美国公布的批发库存和批发销售等数据均好于预期,令市场对于经济复苏进程的担忧有所缓解。美国股市收涨,国际汇市美元则在下跌触底后有所回升。8月CPI再创年内新高,也推动人民币对美元汇率中间价连续创出新高。

(据新华社)

编辑:周爱宝 程立龙 组版:姜玲

城商行发展进入品牌时代

北京银行行长严晓燕纵论城市银行品牌建设

□本报记者 周爱宝

整个九月,记者与北京银行行长严晓燕有了两面之缘。从9月2日在上海举行的2010年中国金融品牌论坛上她的主题演讲,到9月12日上午她亲自主持的北京银行济南分行开业仪式,北京银行行长严晓燕——这位中国金融业不多见的女行长给了记者非常深刻的印象。思路清晰,说话简洁明了,不经意间,北京银行的市场定位、品牌战略就印在了你的脑海。

严晓燕这样表述北京银行的发展,“北京银行不是从平地发展起来,而是从洼地上发展起来的。”她说,在中国的金融体系当中,北京银

行是中小银行,而且是区域性的城市的小银行,北京银行的成长过程也是历经了一个艰辛的历程。在这个过程中,北京银行从信用社改制而来,基础薄弱,那时候没有什么品牌,而且背负着67亿的历史巨额不良资产,应该说非常艰难。经过十五年的艰苦奋斗,现在实现了四大步,叫更名、引资、跨区域经营、公开上市。第一先更名,第二步引入战略投资者,第三步跨区域设机构,第四是上市。可以说,现在城市银行基本上都是在走这条路,成了全国城市银行的发展模式。

从2007年上市到今年9月份,将近3年的时间,北京银行也有了长足的发展,资

产规模来翻了一倍。

“我在上市时做路演,我们的不良贷款率是3.58%,是所有上市银行当中最高的,现在我们已经下降到了0.76%,虽然不是最低,但我们下降的幅度是最大的。”严晓燕回首三年,信心满怀。严晓燕说,上市以后,我们北京银行提出了三大发展战略——区域化布局,综合化发展和品牌化经营。上市三年,在这方面取得了初步的成果。包括济南分行在内,在区域化布局方面,现在我们已经成立了八家异地分行,资产和利润的规模占到了全行的50%。

综合化方面,主要包括参与成立了中荷人寿公司,

成立北银消费金融公司。品牌化的经营也有了一些起步,在2010年,世界品牌实验室中国500最具价值排行排行榜中,北京银行是48.57亿在中国银行业排名第7位。这是北京银行成长的过程:运筹帷幄而志在千里。

记者发现,北京银行济南分行是今年以来入驻济南的第四家城市银行,与其他同行相比,非常高调,而且更注重品牌建设,看来其目标不仅仅是济南,而是放眼整个山东及环渤海经济圈。大幕刚刚打开,我们相信,以北京银行等为代表的城市银行,必将为山东金融带来新的精彩,其发展之路值得我们去进一步关注。