

光大银行资本充足率逼近红线

H股上市有心无力

光大银行日前公布的2011年半年报显示,今年上半年,该行资本充足率小幅降至10.82%,较2010年末下降0.2个百分点,核心资本充足率为8.06%,较2010年末下降0.09个百分点,处于行业较低水平。

光大证券银行分析师金鳞认为,核心资本充足率离监管标准8.5%只差毫厘,这说明光大银行融资压力迫近,“业绩比大家预想的要略好一些,估计也是压费用,压成本,就是为H股IPO做准备。”

今年上半年,光大银行H股上市计划一直被市场放在聚光灯下,但在当前的市场环境,却让其对此显得“心有余而力不足”。根据光大银行H股上市计划,预计集资50亿至60亿美元(约390亿至468亿港元),有分析人士认为,目前来看,市传该行集资金额恐怕将缩减一半。因此,是否愿



意降价上市融资一度成为管理层争议所在。光大银行原计划在取得港交所允许其股票发行规模占已发行股本25%的豁免后,于8月18日挂牌,现在看来,该计划很可能再推迟。

光大银行内部人士对记者表示,现在就算做到1.2倍PB,H股市场都不见得买账,再加上外资投行机构纷纷唱

衰中资银行股,对H股上市融资的负面影响非常大,光大银行正在寻找一个好时机,或许是8月最后两周内。

长江证券银行业分析师陈志华认为,若光大银行H股融资成功后资本基本满足业务发展需要。H股发行后提升资本充足率,摊薄EPS近20%,但增厚净资产,降低PB。

此外,光大银行半年报还显示,截至今年6月末,该行不良贷款余额为57.11亿元,比年初减少1.18亿元;不良率0.67%,较年初下降8个基点。其信贷拨备覆盖率为358.61%,比上年末提高了45.23个百分点;本外币存贷比为71.10%,在监管范围内。

(经济参考报)

财经评论

光大银行H股上市再度推迟的消息,牵动了不少人的心。光大银行对资本金有多饥渴?在其刚刚公布的半年报中,我们可以看到这家银行上半年核心资本充足率仅为8.06%,低于8.5%的监管要求。尽快充足核心资本成为其当务之急。

谈到光大银行再融资,近年来信贷井喷是导致其资本缺口最显而易见的理由,当然银监会不断提高商业银行资本充足率也增加了其资本缺口。于是,光大银行不得不在去年9月份从A股股民钱包中“掏走”217亿元之后,仅仅时隔不到一年,又把要钱的

商业银行不是馒头房

手“伸到”了港股市场上。

与其责怪银行再融资影响了证券市场的复苏,不如探究一下银行为何钟情于不断融资之道。

从内部环境上来说,多年来银行虽一直稳步改革,但不少银行还是觉得“批发式”的贷款业务最拿手。少则几亿,多则几十亿贷款一旦放出,在风调雨顺的年景下稳吃利差收入,就能过上好日子,有谁想费心劳力的去做零售业务呢?

从外部环境上来说,多年来,高利差一直是国内银行收益的重要来源。银行年报显示,目前我国商业银行中间业

务收益只占整体收益不到20%。但在欧美,甚至我国香港地区的银行,这一比重都在35%以上,甚至达到50%。

在内外环境的影响下,有些商业银行手里钱批量贷出去,资本金少了就把再融资的手伸向证券市场、债券市场,如此往复,变成了只知“水多加面,面多再加水”的馒头房。知名经济学家李迅雷曾在微博里提到:“银行业在高利差支持下一马平川,放贷加水,水多了加面,面多了再加水,面由股民提供。”

但俗语道“人无千日好,花无百日红。早时不算计,过后一场空”。相关部门已对问

题有所认识,一方面近日央行再次放风要“逐步扩大利率浮动区间”;另一方面,诸多其他类型金融机构,如小贷公司、村镇银行的出现也在蚕食原有商业银行市场空间。

银行常讲改革创新,但对其而言最大挑战是认清发展模式,银行业需要在保持批发业务稳步获得盈利的前提下,修炼内功,独辟蹊径找到转型发展之路。如招商银行的零售银行业务、民生银行的小额贷款业务等,都走出了自己的特色,形成了良性循环。真希望中国银行业少几家馒头房,多出几家特色银行!

(财金记者 程立龙)

7月银行理财产品发行量下降

银率网发布7月份银行理财产品市场月报显示,经过6月下旬银监会的监管风暴后,银行理财产品发行量迅速回落,并预计在一段时间维持下降走势。与此同时,在更加规范的监管环境下,银行理财产品在开发与设计上的创新亟待破冰。

中长期产品 发行量降幅明显

银率网表示,6月29日至7月28日,各商业银行在7月份

共发行产品1809款,环比下降4.9%。其中人民币产品1554款,环比下降6.0%;外币产品发行255款,环比增长2.4%。

7月份各期限产品发行量均有回落,中长期理财产品降幅明显。数据显示,7月份短期理财产品发行1622款,环比下降3.7%;中期产品发行149款,环比下降10.2%;长期产品发行29款,环比下降27.5%。

银率网分析师认为,对于银行理财产品的监管力度增强将促使理财产品更加规范,短期内银行理财产品在

开发与设计上创新需要一个周期,预计未来一段时间理财产品发行量仍会呈现下降的走势。

人民币理财产品 预期收益率上涨

在发行量下降的同时,理财产品收益率受加息及其他方面影响,进入了上涨空间。

据统计,投资期限为1个月以内的人民币产品平均预期收益率较6月份上升0.1个

百分点;1-3个月产品平均预期收益率上升0.7个百分点;3-6个月理财产品平均预期收益率上升0.8个百分点;6个月至1年投资期限产品平均预期收益率上升0.5个百分点;1年以上产品平均预期收益率上升2.2个百分点。

银率网分析师认为:“由于6月末,银行为了缓解存贷比考核的压力,集中发行高收益理财产品吸收存款,与此同时,7月央行提高存贷款利率,理财产品预期收益率整体上涨。”(文婧)

财经资讯

齐鲁证券助力

蓝黄经济区金融业发展

8月12日上午,滨州市人民政府与齐鲁证券有限公司签署了战略合作协议,后者将在企业股权融资、债券融资、套期保值、直接投资等方面为滨州市各级政府和企业提供全面的金融服务,同时推动更多当地企业上市融资,做大做强。

在签约仪式上,齐鲁证券有限公司还分别与滨农科技、愉悦家纺分别签署了改制上市和债券发行合作协议。

随着黄河三角洲、蓝色经济区的开发建设,进一步打开了金融资本市场发展的空间,滨州市资本市场跨入了一个崭新的发展阶段。截至目前,滨州市境内外上市公司已经达到14家,从证券市场直接融资超过225亿元,分别列全省的第七位和第六位。在县域中,邹平以8

家上市公司176亿元的融资额居全省第一位。一大批科技含量高、经济效益好、竞争优势明显的上市后备企业正在蓬勃发展,为我市转方式、调结构,支持地方经济又好又快发展发挥了重要作用。此次,滨州市政府与齐鲁证券有限公司战略合作协议的签署,必将推动更多的滨州企业实现上市融资,做大做强,促进经济更好更快发展。

多年来,齐鲁证券一直将服务滨州资本市场作为公司发展战略的重要内容,目前已在滨州设立了2家证券营业部,正在博兴筹建第三家营业部;积极为滨州企业的股权、债权融资业务提供服务。此次战略合作协议的签署,进一步深化了双方合作关系,拓宽了合作领域,提升了合作层次。

济南市槐荫区政府推进

农村小额人身保险工作

山东农村小额保险自2009年启动以来,济南市槐荫区委、区政府高度重视,委托平安养老保险山东分公司为全区八万多农民提供疾病死亡、意外死亡以及意外残疾保险保障,减轻了农民因疾病或意外造成的家庭经济负担,解决了农村低收入人群的基本保险需求。参保一年来,受到了广大农民的热烈欢迎。2010年8月23日一早段店镇政府报案,两名学生不幸溺水身亡,下午5时,首笔农村小额保险意外身故赔款送到遇难学生家长手中,政府的惠农爱民温暖了遇难学

生家长的心。

今年,济南市槐荫区委、区政府继续在全区开展农村小额保险工作,一共87个自然村参保,参保率达到100%。同时,大幅度提高了意外身故、意外残疾及疾病身故的保险保障水平,增强了农村家庭抵御疾病和意外事故等方面的能力。

济南市槐荫区农村小额保险的顺利开展,充分体现了槐荫区政府对民生的关注和改善以及对农村群众的关心和关怀,完善了社会保障体系,为参与构建和谐社会创造了条件。(王小平)

你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须自备货库,储放在仓库,再销出去,卖不

掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣业公司的协助下,成为金融业、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣业公司。他现在积极地向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻 找

共同创业的兄弟姐妹

好项目 大品牌 投资少 收益高

朵拉国际洗衣连锁

咨询电话:0531-86117788

400-8095-777

8月12日开基净值详见A板块版面中缝

关注保险
关爱消费者

主办 齐鲁晚报·齐鲁财金

协办 山东省保险中介行业协会

助力保险中介行业发展

山东保监局举办高管培训班

日前,山东保监局联合山东大学成功举办“山东省第三期保险专业中介高级管理人员培训班”,山东保监局鲁青副局长主持开班典礼。省保险中介协会秘书处、省内116家保险中介机构的高管参加培训。

本次培训,山东保监局传达了全省上半年保险监管工作情况通报会精神,通报了今年上半年保险专业中介监管工作情况及下半年工作

要点。培训的组织方特邀华泰保险代理有限公司首席执行官汪振武先生,以“行业发展及远景”为题对学员授课,获得学员好评。

据参加会议的专业人士介绍,近年我省保险中介行业发展势头迅猛。截至今年6月,我省通过保险中介渠道共实现保费468.2亿元;其中专业中介保费收入同比提高30.85%,实现业务总量的高速增长。随

着保险营销体制改革稳步推进,保险中介正迎来新的发展机遇,在发展的同时亟需获得消费者更大的认可。

山东保监局高度重视中介市场动态,鼓励保险中介机构在依法合规经营的基础上做大做强,同时充分维护消费者合法权益,促进全行业的稳定、健康发展。为此,山东保监局积极开展行业自律检查,并通过高管人员培训等形式,