

# 华侨银行入股宁波商行获批

## 持股比例达 12.2%,且成为首家成功入股中资银行的新加坡银行

□本报记者 夏峰

新加坡华侨银行昨日宣布,该行购买宁波商业银行 12.2% 股权的协议已经获得中、新两国有关部门批准,预计入股事宜将于下月完成。这也是首家成功入股中资银行的新加坡银行。

华侨银行昨日在新加坡交易所发布公告称,该银行已经接

到新加坡金管局和中国证监会的正式批复,允许其入股宁波商业银行。华侨银行预计,整个交易将于下月完成。

华侨银行与宁商行于今年 1 月签署股权协议。根据协议,宁商行将以每股 2.28 元的价格发出 2.5 亿股新股,价值 5.7 亿元。华侨银行获得的这部分股权占宁商行扩大后股本的

12.2%。

不过,宁商行办公室陆先生昨日告诉记者,该行尚未接到监管部门的正式通知,所以还不能办理变更营业执照等手续。据他介绍,计划拥有一个董事会席位,华侨银行目前尚未派遣管理人员进驻宁商行。“根据双方协议,华侨银行将在未来给予技术援助,并在零售银行、资金交易、

风险管理、资讯科技、内部审计等方面提供培训计划。”

华侨银行总裁康大卫此前曾表示,宁商行的规模适合华侨银行的发展战略。康大卫称,华侨银行可能在未来继续增加在宁商行的投资,前提是符合中国的有关政策。

根据银监会目前的规定,单家外资金融机构持有中资银行

的股权比例不得超过 20%。

宁波市商业银行成立于 1997 年,在当地有 65 家分行,共有 1200 名员工,在中国 113 家市商业银行当中名列第二。根据该银行的资料,截至去年底,该银行的资产总值达 421 亿元人民币,拨出准备金之前的盈利是 6.9 亿元,资产回报率为 16%,股本回报率是 18.9%。

## 民生 100 亿元 金融债发行完毕

□本报记者 夏峰

民生银行 2006 年第一期金融债券自 2006 年 5 月 18 日起在全国银行间债券市场公开发行,至 2006 年 5 月 22 日,100 亿元债券资金已全额划入公司账户,至此,民生银行本次债券发行募集完毕。

民生银行此次发行的债券为 3 年期固定利率附息普通金融债券,发行总额为 100 亿元人民币,通过招标确定的票面利率为 2.88%。本期债券起息日为 2006 年 5 月 22 日,到期日为 2009 年 5 月 22 日,每年付息一次。

## 法兴挺进 融资租赁市场

□本报记者 夏峰

法国兴业银行集团昨日宣布,将在中国设立一家专项融资服务分支机构。据悉,该机构总部设在上海,名为法兴(上海)融资租赁有限公司。

法兴表示,未来几周内,该融资租赁公司的北京分公司也将开业。据介绍,上述两家机构的核心业务有两项:经营性汽车租赁和车队管理;设备及卖方融资。法兴专项融资服务部总裁 Gautier 表示,法兴集团将继续在全球主要市场发展专项融资。

## 交行一季净利 29 亿 尚无发 A 股时间表

□本报记者 夏峰

交通银行昨日发布 2006 年第一季度报告称,受净利息收入增长的推动,该行今年前三个季度净利润较上年同期增长 42.7%,达到 29 亿元人民币。

未经审计的数据显示,交行一季度税前利润为 41.86 亿元,同比增长 38.56%;成本收入比率为 45.71%,同比下降 5.97%;按季的资产回报率和股东权益报酬率分别为 0.19% 以及 3.37%;每股基本及稀释后盈利为 0.06 元。

交行认为,中国宏观经济今年将保持较快发展,资本市场的逐步活跃、贷款基准利率的调整、金融监管的完善都为商业银行加快业务和产品创新、提高盈利能力提供了有利的宏观环境。

针对当前货币运行情况以及前期出台的调高贷款利率政策,交行首席财务官于亚利表示,央行出台调控政策是一个信号,商业银行的信贷发放速度可能会有所降低。“不过由于息差的上升,调高贷款利率对银行盈利的影响不是负面的。”



与其他银行一样,交行也因为人民币持续升值而遭遇汇率损失 资料图

对于交行何时回归 A 股市场,交行副行长彭纯表示,该行当前的资本充足率可以支撑其 2—3 年的发展,未来也会考虑多种方式补充资本充足率,其中包括回归 A 股市场。“目前尚没有具体的发行 A 股时间表。”彭称,如果发行 A 股,交行将在现行体制下解决其法人股问题。

按照中国银监会有关规定以及中国认可的会计准则,截至一季度,交行资产总额达到 1.5086 万亿元,较年初增长 5.99%;资本充足率为 11.02%(去年底为 11.20%),核心资本充足率为 8.31%。

与其他银行一样,交行也因为人民币持续升值而遭遇汇率损失。于亚利介绍,虽然该行已将集团募集资金结汇,但今年一季度的汇率损失仍达到 8400 万元。

信用卡方面,交行与汇丰银行合作的信用卡业务单元运作良好。截至报告期末,与汇丰合作的双币信用卡在册卡量达到 84 万张,带息本金率、活卡率等指标处于较好水平。

## 银行卡收费时代 如何省钱?

继小额账户收取管理费之后,银行又掀起了新一轮的“收费潮”。四大商业银行的银行卡将从 6 月 1 日开始收取跨行查询费,银行卡收费时代,如何才能省钱?

银行卡跨行提现费、小额账户管理费、借记卡年费、跨省存取款费……银行收费项目越来越多,“免费午餐”越来越少,现在又多了跨行查询费。持卡人在境内其他银行 ATM 机上发生的查询交易,按每笔 0.3 元的标准向持卡人收取跨行查询手续费。对在境外银联网络上发生的 ATM 查询交易,将按每笔 4 元的标准向持卡人收取跨境查询手续费。

中国工商银行海南省分行的一位工作人员向记者介绍了牡丹卡的收费项目及标准,其中包括:年费,10 元;工本费,5 元;跨行交易,2 元;跨省异地取现,收取 1% 手续费,最高 50 元;跨行再加 2 元;跨省异地存款,收 0.5% 手续费,上限 50 元;卡挂失,10 元;卡补办,5 元;6 月 1 日开始跨行查询费每笔 0.3 元。据了解,四大商业银行银行卡的收费项目基本都是这些。

银行卡收费时代如何省钱?海南省银联市场部负责人介绍,目前“电话银行”“网上银行”和“短信查询”暂时还是免费。用手机用户拨打 96006 定制“手机钱包”业务,再拨打 12590099 便可以十分方便地查询银行卡余额;开通“网上银行”业务的用户可直接在网络上查询余额。

专家指出,通过以上三种方式查询余额,不但可以省下跨行查询费,还可以免除舟车劳顿。

(新华)

## 保险与银行战略合作为何一头热?



巴曙松 本报记者 史丽摄

主持人: 本报记者 卢晓平  
邀请嘉宾: 国务院发展研究中心金融所副所长 巴曙松  
文章整理: 本报记者 卢晓平 薛黎 实习生 施晓晓

编者按

目前我国金融体系还是比较严格的分业经营体制,尽管已经出现了一些金融企业不同程度的混业经营。据悉,中国人寿有意当工商银行的战略投资者,但未曾想到重重阻力。是分业经营体制作梗还是其他?就此,我们邀请国务院发展研究中心金融所副所长巴曙松来到上证第一演播室(www.cnstock.com)对此进行深入解剖。

金融公司监管的关键地带。如果人寿与工行能够谈出一个为国内投资者所认可的战略合作事宜,市场和监管机构都会欢迎。

主持人: 我们了解到,中国人寿要当工商银行的战略投资者,但是阻力重重,您认为阻力究竟来自何方?

巴曙松: 说到阻力,可能既不在工行也不在中国人寿,而在于现有的金融监管体制。在中国当前的分业经营的体制下,不同领域的金融机构怎么合作是个课题。现在也有了一些实质性进展,去年通过银行渠道销售的保险占保险销售总额的 25%,今年一到三月份银行保险销售增长更快。

主持人: 在法律上有没有障碍?

巴曙松: 无论《商业银行法》、《证券法》还是《保险法》,都给分业经营和跨领域经营留有空间。引进国寿作为商业银行股东严格意义上是混业经营。但到目前为止,我国还没有非常清晰的有关金融控股公司的监管法规,金融控股公司不同子公司之间客户信息共享、整合有监管要求,这是

地把银行作为业务发展战略的载体。与社保基金相比,保险公司有更切实的发展方案和合作战略目标。

主持人: 如何看待工商银行选择自己的战略投资者?

巴曙松: 我认为工行引进战略投资者的策略是“引制重于引智”。但是国内商业银行引进战略投资者并非一帆风顺,有些案例不成功,比如中国银行引进渣打银行,现在查看中国银行股东中早没了渣打银行的踪影。战略投资者引进对效果有一个冷静的评估,要防止以很低成本进入快速成长的所谓战略投资者。我国有三家政策性银行,五家国有商业银行,十三家股份制银行,一百一十多家城市商业银行,四、五千家城市信用社。不同银行只有明确自己的优势和定位,才能明确自己所希望引进的投资者能提供什么帮助。比如,运用对工商银行是合适的,但对其他小银行未必是合适的伙伴。

主持人: 银保合作中,保险总是处于弱势。如何从根本上改变这种现状?

巴曙松: 目前,银保合作已经成为欧洲很主流的发展趋势,谁有条件做战略投资者,谁就获取了更大的战略合作空间。银行与保险公司在经济利益基础上的合作应该是共赢,而不是银行单方面利益高于保险公司水平。银保合作有不同的层次,第一是销售渠道的合作,保险利用银行的渠道销售保险产品;第二层面是共同开发产品,这对银行争取中间业务也是必要的;第三层面是共同投资成立金融集团,实现客户信息资源共享。现在银保合作还停留在非常浅层次的销售渠道的合作。如果进一步推进这个合作形式,双方可以实现收益共享。目前,银保能够合作下去的产品肯定是差异化产品,充分发挥双方合作优势的产品。简单重复的产品,是不可能长期合作下去的。保险与银行合作时处于劣势,但保险公司与基金公司合作时,是处于强势的。这主要是上、下游合作问题,以及产品的销售渠道之间的合作关系。如果合作双方存在股权投资,合作会更进一步,明显的利益倾斜的状况会有所改变。

## 保险营销员展业收入下月征免个税

□本报记者 卢晓平

近日,国家税务总局发布了《国家税务总局关于保险营销员取得佣金收入征免个人所得税问题的通知》(国税函〔2006〕454 号,以下简称《通知》),对保险营销员个人所得税进行了调整。《通知》明确保险营销员的佣金由展业成本和劳务报酬构成。按税法规定,对佣金中的展业成本,不征收个人所得税;对劳务报酬部分,扣除实际缴纳的营业税金及附加后,依照税法有关规定计算征收个人所得税。根据目前保险营销员展业的实际情况,佣金展业成本的比例暂定为 40%。此通知自 2006 年 6 月 1 日起执行。

保监会有关部门负责人表示,征免个人所得税合理调整保险营销员税收负担,是迫切需要解决的问题。此前保险营销员不仅要交营业税,还要缴纳个人所得税,且目前个人所得税 25% 的税前费用扣除比例不足以抵减展业费用。2006 年 1 月 1 日新阶段个人所得税起征点由原来

的 800 元提高到 1600 元后,保险营销员税负问题更加突出。上述负责人表示,征税方法调整后,保险营销员的税负普遍减轻,此次保险营销员减税额与先前工薪阶层的减税额大体相当。具体表现为:营销员收入低于 1100 元以下者,基本不受本次调整的影响;收入在 1200 元至 6000 元之间者,税负减少比例比较大,约在 20%—35% 之间;收入在 6000 元至 20000 元之间的高收入者,税负的降低幅度相对平稳,基本在 16% 左右。他还表示,减税应当可以有效缓解营销员难的问题。据了解,调整后个人所得税的计税依据发生变化,调整后的征税方法是只对佣金收入的 60% 的部分扣除营业税金及附加后征收个人所得税。

2005 年底,我国保险营销员总人数为 147 万人,保险营销员实现保费收入占当年保险业总保费收入的 39% 左右,占寿险公司保费收入的一半以上,不过,保险营销员去年人均月收入仅为 1190 元左右。

■ 4 月份保险业数据分析

## 全国保险投资增加 103 亿元

□本报记者 卢晓平  
实习生 施晓晓

随着证券市场逐步走出低迷,保险机构投资的欲望也越来越强烈,仅 4 月份增量资金就达 103 亿元。

中国保监会公布的最新统计数据显示,1—4 月,保险投资数额为 9567 亿元,比 1—3 月增加 103 亿元,增长 1.1%。

随着投资数量的增加,保险资金的银行存款出现大幅度下降,4 月份当月的银行存款减少

131.186 亿元,为 5357 亿元,占比减少 2.4%。

从整个资金运用情况看,1—4 月份银行存款占资产总额的比例为 32.79%,投资占资产总额的比例为 58.57%,银行占比出现新低。

据悉,从银行存款流出的资金,一部分投资到证券市场,包括直接投资股票和购买基金,但还有部分资金继续进入债券市场。受证券市场走强影响,保险资金投资收益水平在不断提升。

## 中资财险占比略有下降

□本报记者 卢晓平  
实习生 施晓晓

根据保监会数据显示,1—4 月中资财险公司占整个保费收入的比重较 3 月有所下降。

统计数据显示,今年 1—4 月中资财产保险公司在整个保费收入中占比为 98.7%,比 1—3 月的 98.695% 减少 0.5 个百分点,而外资财产保险公司占比基本保

持在 1.3%。

从外资财产保险公司增加情况看,民安、美亚、东京海上、三井住友等外资保险公司出现一定程度的增长。而中资财产保险中,人保股份、出口信用、平安财产、太平洋财产都有一定数量的下降。

寿险市场中外资比例保持相对平衡,中资占比为 94.9%,外资占比为 5.1%。

■ 记者观察

## 信托业:一人感冒 全行业吃药

□本报记者 李锐

尽管已经披露的 2005 年年报显示出多数信托公司的业绩鲜亮,尽管与市场密切相关的金融信托产品销售状况喜人,尽管已有相当一批信托公司开始根据自身特点实现业务转型、探索具有自身优势的专业化发展的经营模式,但是,据记者观察,信托业受到的限制仍旧严格,发展瓶颈始终无法突破。

国内真正意义上的、规范的信托理财业务始于 2002 年 7 月,而监管层随之出台的“一法两规”以及后续颁布的各项监管政策,就像一个个紧箍咒,令信托业始终难以突破,何谈施展拳脚。反观信托公司的同门兄弟——证券投资基金公司,却深受证监会各项倾斜政策的大力扶持,因而得以快速发展。就拿企业资产证券化业务来说,从法律、产品、监管等方面看,是最适合信托公司操作的业务。但是当前的状况却是:证券公司抢先一步,逐步做大。

原因在于,首先,只有较好的流动性,才能帮助企业降低融资成本。证监会可以帮助券商将该产品在交易所大宗交易市场上,信托公司却没有这样一个全国性交易平台。其次,信托公司不能设立分支机构、不能异地发行推介、信托合同不得超过 200 份、不得公开营销宣传……,一项项清规戒律,令信托公司在与企业洽谈业务条件时,显然处于明显劣势。相比同行,企业资产证券化市场前景广阔,而在我国,这块“蛋糕”虽然诱人,

信托公司却只能望洋兴叹。

此外,在主要的信托理财市场,信托公司也遭到了前所未有的挑战,在各类金融机构不断推出理财产品的多重夹击下,信托公司面临的竞争环境已经非常严峻。继券商发行的专项资产管理计划、银行推出的人民币理财产品后,保险资产管理公司也在尝试设立“投资计划”,国家发改委也在制定《产业投资基金管理办法》,准备批准设立产业投资基金管理机构。信托公司自己一直苦苦探索长期稳定的盈利模式,但其生存问题却始终没有得到解决。

信托业为人误解太多。一方面,一些投资者对于正常的理财失败无法接受;另一方面,银监会也是按照银行负债经营的业务模式对信托公司进行严格监管。这样的结果就是,不但从 2002 年至今基本没有扶持信托业发展的政策颁布,而且控制风险,已经成为当前监管的主要基调。其实,个别信托公司出现问题,不能代表整个信托行业存在问题,个别信托业务品种存在缺陷,不能说明整个信托制度出现问题。信托市场出现违规经营的案例,这应该属于正常的优胜劣汰,表明信托市场处于健康的、动态的调整之中。

一位不愿透露姓名的业内人士对记者说,信托公司的业务范围其实是非常宽广的,但在目前这样的竞争环境之下,再加上营销受限,信托公司要想做大做强、树立核心地位、增强盈利能力都是很难的一件事。