

# 首份上市银行三季度报告亮相

## 深发展三季度净利润同比增长 223%

□本报记者 唐雪来

上市银行的首份三季度报告今日亮相。S深发展A第三季度净利润较上年同期增长223%;前九个月的净利润较去年同期增长197%,税前利润增长177%。公司三季度报告显示,2006年前三季度累计净利润比去年同期增长197%,拨备后的税前利润增长177%。主要是因为与同期相比,净营业收入增长10.38亿元(+26%),拨备减少4.12亿元(-29%)。

### 瑞信:中国银行业应谋取券商牌照

□本报记者 禹刚

瑞信信贷中国研究主管陈昌华昨日表示,对中国A股扩容前景感到乐观,他还认为海外上市的大盘股回归,将使得中国资本市场的规模在2010年前“急速扩张”。在昨日召开的瑞信信贷“中国投资论坛”上,他预计中国资本市场于2010年的总市值将达到18760亿美元,较2005年的4020亿美元增长超过四倍,而上市公司市值占GDP的比例亦将升至50%。去年底,A股和B股的总市值仅占GDP的18%,远远低于85%的国际平均水平,甚至低于大多数新兴市场。他认为,在2006至2010年间,A股市场的集额将达930亿美元,相当于新增市值的7.5%。到2010年,预期A股的年成交额将增长超过300%,达到13130亿美元。对于今后资本市场主体发展的问题,陈昌华表示,最重要的是发展机构投资者。他预计中国10年后将产生10-15家大型券商,前20位券商总股本53亿美元。他还表示,如果要做大做强中国券商,一个最佳的办法就是让银行拿到券商牌照,此外,“内地投资者需求大增,大部份海外上市的大型内地企业很有可能于未来五年回流A股市场”,陈昌华预测。

### 山东省银行重案将追究上级责任

山东银监局近日出台规定,对严重违法违规经营形成贷款风险和损失的机构,山东银行业监管部门将依法暂停其办理相应业务;对发生重大案件的,除严肃处理有关责任人外,还要上追加其两级以机构的领导责任,做到发生一起,查处一起。为严格违法违规责任追究,山东省银监局要求,各银行机构要全面提高内部稽核检查的覆盖率和检查频度,提升案件的查防能力,尤其关注银行人员和外部企业内外勾结造成贷款挪用等违法违规行为。根据要求,山东各银行将对大贷款建立跟踪监测机制,密切关注授信是否按照约定用途使用、合同是否得到全面履行,发现客户违约将及时制止并采取补救措施。山东同时规定,各银行机构要高度重视贷款项目的立项、土地、环评、安全等环节的审批情况,不得为不符合前置条件的项目办理授信和发放贷款,严禁对未批准的项目以短期流动资金发放“搭桥”贷款或“铺底”贷款;严禁对国家禁入行业和淘汰项目发放贷款,从严格控制高耗能、高污染和产能过剩行业的贷款等。为有效防范贷款集中风险,山东银监局要求各银行要建立健全能够有效识别集团客户各关联方的信贷管理信息系统,以有效支持银行全系统的集团客户贷款风险预警,防范银行多头授信、过度授信、不当分配授信额度形成的风险。(新华)

虽然,三季度取得了优异的业绩,但是公司资本扩张压力尚未得到缓解。如何成功进行股改仍是公司当务之急。三季度报告显示,2006年9月30日,该行资本充足率和核心资本充足率为3.59%,较2005年9月30日的3.43%,3.44%有所上升,但较2005年12月31日的3.71%、3.70%有所下降。资本充足率和核心资本充足率较2006年6月30日的3.58%略为上升,主要是由于留存收益的强劲增长及贷款健康发

展。公司表示将计划继续通过资本的补充和筹集新的资本金来进一步提高资本充足率。S深发展A前九个月的拨备较去年同期降低29%。由于更多的历史不良贷款得到解决,可以在2006年合理减少拨备额。在2006年第一季度,根据银监会的拨备标准,已完全覆盖了原有的拨备缺口。三季度,S深发展A清收和处置的总额约为14亿元,进度与去年同期相比基本持平。2006年9月

30日不良贷款为145.39亿元,去年同期,上年底、2006年上半年的不良贷款分别为144.53亿元、145.72亿元、146.72亿元。虽然清收业绩良好,但由于部分以前发放的旧贷款从正常迁徙至不良,今年以来的不良贷款仅略有下降。2005年及2006年新发放的贷款继续保持良好的质量。与此同时,不良贷款率显著改善,从2005年9月30日的10.3%,降至2005年12月31日的9.3%,至2006年9月30日的8.3%。同时,S深发展A继续积极推

进公司业务转型,包括积极开展贸易融资和中小企业融资。该行零售业务较去年同期显著增长,推出的创新的住房按揭和理财产品都收到了市场的良好反映。2006年9月30日,一般性贷款(含零售贷款)较去年同期增长47%,比上年底增长37%,现有的贷款组合增强了该行未来盈利能力。零售存款较去年同期及上年底分别增长22%和16%,零售贷款较去年同期及上年底则分别增长80%和64%。

# 沪上消费贷款跌破“半边天”

## 行业集聚效应初显

□本报记者 邹靓

上海市今年的“放贷旺季”与楼市一样疲惫。来自权威部门的统计数据显示,9月,上海市中资银行人民币消费信贷余额2562.59亿元,较上月下降0.13亿元,较年初下降189.95亿元。此前,上海银监局对三季度上海市中资银行不良贷款的调查结果表明,三季度沪上中资银行不良“双降”的同时,个人不良贷款出现“双升”且幅度较大。

数据显示,除上海市农村商业银行、三家政策性银行上海分行外的15家中资银行中,有超过半数的银行9月人民币消费信贷处于负增长态势。其中,上海银行9月人民币消费信贷余额为270.81亿元,比8月下降3.58亿元,比年初下降32.36亿元;上海浦东发展银行9月余额为177.72亿元,比8月下降2.78亿元,比年初下降17.38亿元。上述两家银行个人消费贷款在前三季度不断恶化的同时,市场份额相比年初也有0.45%和0.15%的下滑。而在人民币消费信贷形势良好的7家中资银行中,中信实业银行、民生银行、光大银行9月人民币消费信贷余额分别为31.79亿元、146.29亿元和



消费信贷余额正在向招商、兴业、中国银行等集中 资料图

中资银行人民币消费贷款明细

| 人民币消费贷款 | 余额(单位:亿元) |        | 市场份额    |
|---------|-----------|--------|---------|
|         | 较上月+/-    | 较年初+/- |         |
| 招商银行    | 2562.59   | 15.92  | 34.3%   |
| 兴业银行    | 971.4     | 3.74   | 14.2%   |
| 民生银行    | 496.36    | 2.94   | 11.5%   |
| 深圳发展银行  | 40.79     | 1.27   | 6.92%   |
| 中信实业银行  | 31.79     | 0.09   | -2.53%  |
| 华夏银行    | 13.88     | -0.13  | -3.33%  |
| 广东发展银行  | 18.7      | -0.3   | -8.27%  |
| 民生银行    | 146.29    | 1.32   | -10.03% |
| 交通银行    | 113.24    | -0.12  | -10.82% |
| 光大银行    | 56.38     | 0.38   | -13.81% |
| 浦东发展银行  | 177.72    | -2.78  | -17.38% |
| 建设银行    | 390.67    | -0.8   | -23.38% |
| 上海银行    | 270.81    | -3.58  | -32.36% |
| 农业银行    | 251.23    | -2.03  | -45.31% |
| 工商银行    | 370.82    | -2.58  | -74.29% |

56.38亿元,虽然比8月均有略微上涨,但较年初都有不同程度的下滑。仅有招商银行、兴业银行、

中国银行和深圳发展银行较8月及年初均有上涨,市场份额也随之向上述四家银行集中。据某国有银行上海分行个

贷部负责人介绍,目前,个人消费贷款占个人贷款的比重已经超过60%,而个人消费贷款又以个人住房贷款为主。“随着上海房地产市场进入持续观望时期,房贷增量难求,存量难保,不良率持续攀升。”据悉,在个人贷款业务中,房贷风险仅次于经营类贷款属于风险较低的险种,而其他消费类贷款的风险如车贷的风险远高于房贷。虽然目前四大国有银行已开始布局车贷市场,但是上述负责人坦言,车贷市场的生意并不好做。“尤其在车价大幅下跌的时候,车贷不良率就会随之上升”。

## 上海农行下月推固定利率房贷

□本报记者 夏峰

记者从农业银行上海分行了解到,该行将从下月起正式推出个人住房固定利率贷款业务。上海农行称,上述业务按贷款期限分为3年期、5年期

和10年期三个档次,业务范围包含一手住房贷款和二手住房贷款,暂不包含商业用房贷款。据介绍,此次新推出的固定利率房贷产品具有两个特点:增加“固定+浮动”的混合利率方式以及增加利率调整选

择权条款。“该些特点增加了固定利率贷款的适用性和市民的可选择性。”上海农行称。根据贷款期限,3年期、5年期和10年期贷款对应的利率区间分别为5.65%~7.15%、5.85%~7.35%和

6.25%~7.75%。农行表示,凡符合自住条件的客户均可享受最低限的固定利率。目前,推出固定利率房贷产品的还有光大银行、招商银行、建设银行等。今年以来,央行已经两次调高贷款利率。

# 上市在即 光大银行启动分支行改革

□本报记者 夏峰

处在注资、上市前夕的中国光大银行,开始着手对组织架构进行改革。记者昨日获悉,光大银行已经启动各地分支行的组织架构及人力资源等改革。光大银行将陆续在各地分行展开公司业务集约化经营改革,目前已有部分分行顺利实施改革,其余分行正在酝酿和计划中。据光大内部人士介绍说,公司业务集约化经营改革,主要是将公司业务集中到分行层面集中经营

和管理,并突出行业特点。相应的支行功能也将转型,未来将集中网点资源进行个人零售银行业务和结算业务。据了解,上述工作是光大银行为实施五年发展战略而采取的改革举措。近年来,光大银行以“平衡计分卡”为核心内容的“一阶段改革”已基本完成。所谓“平衡计分卡”,就是在进行财务考评时,不是仅仅传统地侧重于可以创造显性利润的因素,而是对促进银行长期发展,但目前没有创造显性利润的部门也能

有效考评。另外,平衡计分卡不仅考评财务指标,而且也考评非财务指标,由此作为全行推行战略实施的重要工具。业内人士表示,同其他一些国内商业银行相同,光大银行上述改革是其既定战略实施的一部分。“不过,由于光大银行目前处于注资、重组乃至上市的前夕,所以在外界看来,该些工作与注资等事宜准备不无关联。”一位银行分析师如是表示。光大银行董事、副行长姜波日前表示,在今年内接受政府注

资并完成重组后,光大银行将于明年启动上市进程,但具体上市地点还有待确定。2005年末,光大银行资产总额为5113亿元,该数字预计到底年底能够接近或突破6000亿元。此外,光大银行的不佳贷款情况也有所好转,截至2006年6月末,光大银行不良贷款为281亿元,信贷拨备余额192亿元,不良贷款率8.2%,信贷拨备覆盖率68.4%——后两个比率与2005年相比,分别降低1.4个百分点和提高6.1个百分点。

# 保险公估机构持证率持续下滑

□本报记者 邹靓

中国保监会昨日发布的《3季度保险专业中介机构从业人员持证情况》通报显示,相比上半年,保险代理机构和保险经纪机构从业人员持证率有所上升,但保险公估机构从业人员持证率已经连续三季下滑。数据显示,截至3季度末,全国共有保险专业中介机构2055

家。在已经上报报表的1985家中介机构中,从业人员60208人,平均持证率69.13%;业务人员46492人,平均持证率75.12%。其中,代理机构平均持证率74.86%,经纪机构44.58%,分别比上半年上涨1.42%和0.43%,公估机构平均持证率39.16%,在2季度下降3.25%的基础上再次下降0.3个百分点。据悉,中介机构从业人员所

持证证书分为两种。一为通过保监会组织考试后取得的资格证书,另一为所归属中介机构发放的执业证书。中怡保险经纪公司人士告诉记者,“一般来说,只要从业务人员取得资格证书并在中介机构供职,也就自然取得执业证书。因此持证率也就相当于取得资格证书人员的比例”。

对此,上述人士表示,虽然管理办法对持证人数比例有硬性规定,“但并未对不达标做出相应的问责或处罚规定,因此持证情况通报能起到有限的督促作用”。

## 上海寿险业规范行业营销

□本报记者 邹靓

在昨日举行的“上海市保险宣传周”开幕式上,上海保监局、上海市保险同业公会同沪上各大寿险公司共同签署了寿险行业规范服务自律文件——《上海市个人营销新型寿险产品服务承诺》(以下简称《服务承诺》)。

据悉,该文件共涉及八项服务承诺。包括不故意阻碍投保人履行如实告知义务,不代替投保人或被保险人签署投保单,不隐瞒投保和万能险费用扣除及风险,不隐瞒责任免除、犹豫期及退保损失,不使用未经公司统一印制的宣传资料,不承诺超出保险合同保证的任何利益,不利用职务之便强制投保人购买保险,不唆使投保人终止保险合同改买新单等内容。根据《服务承诺》,自11月1日文件实施日起,上海市各人寿保险公司凡通过保险营销员销售一年期以上(不含一年期)的个人分红、万能和投资连结等三种新型寿险产品,如果

在销售过程中,营销人员没有履行服务承诺,那么投保人自收到保险单之日起,一年以内可要求保险公司退还其所缴的全部保费(已发生理赔的保险合同除外)。

上海保监局人士表示,《服务承诺》的签署将约束和规范各寿险公司的经营行为,促使保险公司对所属营销员的行为加强监督管理,有利于上海市寿险业的诚信建设。

上述人士同时表示,保监局已会同同业公会制定了配套的《上海市个人营销新型寿险产品服务确认表》,“确认表所涉及的10条内容均需在销售行为发生后由客户签字确认,这将对保险营销员的销售行为起到进一步提醒监督的作用”。

上海市保险同业公会提醒市民,一般来说,合同生效之后投保人仍有一定时间的犹豫期,即收到保单之日起10天内可无条件退保。“相应的,投保人在保险合同订立前、订立时及合同生效之后,都必须履行如实告知的义务”。

## 招行信用卡突破 800 万张

□本报记者 夏峰

记者昨日从招商银行了解到,该行信用卡发行数量已经超过800万张,距离千万大关已是越来越近。

招行信用卡中心总经理助理彭千向记者表示,在明年第一季度前,该行的发卡量将达到1000万张。“中国信用卡市场刚刚起步,未来发卡的前景还很广阔。”彭千说。他补充说,信用卡业务盈利的日期亦不会太久。除了加大市场推广、扩大发卡量,信用卡利润的主要来源——循环利息也是各家发卡

银行追逐的重点。据介绍,信用卡利润来自年费、客户使用循环授信的利息收入和商户手续费,其中循环利息是信用卡赢利的最重要渠道,美国信用卡发卡商的利润中有60%来自这一块,而国内发行的循环利息收入普遍偏低。招行表示,希望加大来自循环利息的收入。

去年底,招行信用卡发行数量达到500万张,成为首家突破该数量级的发卡银行。业内人士表示,随着各家发卡银行加大投入,尤其是四大国有银行开始重视发卡业务,未来国内信用卡市场的竞争必将日趋激烈。

## 建行与美国银行推出个人直联汇款

□本报记者 禹刚

记者从建行了解到,从今日开始,中美两国的汇款可以直联到达了,满足条件的汇款业务还可以免收服务费。这是建行与美国银行联合推出针对个人客户的外汇汇款产品,建行与美国银行之间直联汇款。

据介绍,借助此项服务,客户可以以更便捷的方式、更低的价格、更快的速度实现外汇在国内与美国之间的双向汇款。根据直联汇款协议,满足一定条件的汇款人在开通此项服务的地区选择直联汇款业务,将享受免费的汇款服务;对于客户从建行试点分行个人账户汇往美国的汇款,只要单笔汇款金额不超过2000美元,建行将免收汇款人所有费用;对于从美国银行试点分行个人账户汇往国内建行个人账户的汇款,只要汇款金额不

超过1500美元、当月汇款笔数未超过3笔且累计金额未超过3000美元,美国银行将免收客户汇款手续费。

这也是两家银行继今年4月联合推出客户在对方ATM上免费取现服务以来,建行与美国银行双方合作推出的又一新的服务举措。建行表示,将在北京、上海等六家分行近三百多家网点进行先期试点工作,美国银行加利福尼亚州旧金山等地一百多家网点也参与了试点。

一年前,建行与美国银行签署战略投资与合作协议。随着合作推进,双方围绕建行发展策略,确定了三大类20个技术援助与合作项目作为2006年的工作重点,项目合作重点放在零售业务领域,据介绍目前这些项目进展十分顺利,部分项目已经完成并收到实际的效果。

## 德勤:“四大”不必分拆

□本报记者 夏峰

德勤全球首席执行官白礼德昨日表示,“四大”会计师事务所没有必要分拆,因为受市场推动,全球中小型事务所合并将会继续。“正如在过去几十年中,大型事务所之间的合并也是由市场需求所驱动。”白礼德说。

白礼德认为,合并使得会计师事务所扩充业务规模和范围,进而提高了审计质量。“对于规模最大、业务范围遍布全球的公司来说,如今的选择较之上世纪90年代‘八大’事务所合并之前更为理想。”白礼德称。

对于有关“四大”(其余三家为普华永道、毕马威及安永)应该分拆的观点,白礼德表示“不以为然”。他建议说,如要加强最大型会计师事务所间的竞争,可以采取包括更改有抑制作用的独立性规则;推广基于原则的会计、报告和审计;对行业进行监管,确保审计事务所合理的安全水平;通过保留事务所的多元化服务鼓励审计师的职业发展等措施。

白礼德补充说,随着中小型企业以及全国性企业持续实施地区化和全球化,中型规模的专业服务机构,包括其中最大型的专业服务机构,将会找到构筑实力的方法。这意味着会有更多的合并发生,对于提高审计质量和财务信息可靠性都是大有益处的。

德勤昨日还一并发布了其2006年度报告。据悉,德勤去年收入实现连续4年两位数增长,达到200亿美元,增长11.5%。来自金融服务、消费行业和制造业的收入最为强劲,分别增长21%、19.8%和15.8%。

据了解,中国是德勤其中一个增长最快的市场,德勤(中国)较上一财年取得更强劲的双位数增长。德勤中国首席执行官鲍毅将中国业务强劲表现归功于中国经济蓬勃发展、中国企业持续改革和国际化以及法规继续完善等。白礼德预计,德勤2007年总收入的增长势头将更为强劲。“德勤全球成员所计划下一财年合理的收入增长12.5%,在全球经济持续强劲的基础上,该计划应当超额完成。”白说。