

股市斩获颇丰 保险资金年收益料超 6%

□本报记者 邹巍

今年以来,保险资金在债券、资本市场频频出手。权威人士分析预测,2006年保险业资金运用收益率有望突破6%,比2005年上升2.4个百分点。

今年6月国务院颁布《国务院关于保险业改革发展的若干意见》(保险业“国十条”),对保险资金直接或间接投资资本市场、参股商业银行、投资资产证券化产品、投资不动产和创业投资企业试点做出批示。紧接着7月A股重启IPO,保险资金大举入市。

截至今年9月,我国保险业投资资产已达1.64万亿元,同比增长25.6%。根据“十一五”规划目标,到2010年底,我国保险业总资产将由今年9月末的1.81万亿元增长至5万亿元,年增长率超过25%。

另外,到今年年中,在保险行业1.58万亿元的投资资产中,基金、国债和银行存款的投资比例都有不同程度的下降,其中银行存款5667亿元,国债3685亿元,证券投资基金783亿元,而企业债和股票投资比例却不断上升。

今年1-8月,保险公司投资证券投资基金金额共计800.59亿元,占投资总额的5.03%,比年初下降2.8个百分点。同期直接投资股票的保险资金累计达499.03亿元,占比3.14%,比年初上升2个百分点。

中信证券金融分析师黄华民指出,基金投资敏感于短期业绩考核压力,难以贯彻长期价值投资理念。“而保险资金来源稳定,期限较长,对收益率也没有过高追求。追求长期稳定投资的投资偏好使得其与基金投资诉求并不一致。”

随着中国人寿、中国平安、太平洋保险和中国财险等各自成立的保险资产管理投资研究团队,并不断积累投资经验,分析师预计“只要监管层允许保险机构在20%范围内自主决定股票和基金的搭配比例,保险机构未来直接投资股票的比例将快速上升”。

截至9月末,社保资金已实现资金收益率6.01%,加上浮动盈利后总收益率已达11.67%。黄华民表示,社保资金的高收益受益于高比例股票配置和股市大幅上涨。而保险公司股票基金配置尚不到10%,因此“保险投资



今年以来,保险资金在资本市场频频出手 张大伟 制图

资金运用收益率突破6%的可能性依然存在”。

包括国债、中央票据、金融债券、企业债券和短期融资券在内的债券市场上,保险公司投资占比由2001年的2.58%上升至2006年10月的7.2%。其中有50%的企业债券为保险公司持有。

黄华民指出,期限结构是影响保险资金债券投资收益率和利率风选的主要因素。相比国债、央票和金融债券来说,我国企业债券市场发展仍然滞后,这在一定程度上限制了保险公司投资标的的选择空间。

今年以来,央行通过提高存款准备金率和加息方式缓解流动

性过剩和投资过热压力,但债券收益率曲线自年中以来出现大幅下行,银行间企业债信用利差大幅收窄,低于100个BP。分析师预计,2007年债券收益率稳定或下行的可能性较大,收益率则在3.8%-4%之间。

与此同时,随着贸易顺差以及外汇储备给中国银行系

统带来的流动性过剩问题加剧,四大商业银行基本不再续签或新签协议存款,导致银行存款占比继续下降。分析师同时指出,2006年中,中小股份制商业银行是吸纳协议存款的主力,“协议存款利率有上升趋势,但基本还是稳定在3.6%-3.8%之间”。

■全面开放元年系列报道

开放了,中国银行业离世界有多远?

□新华社

从中资银行接连创下亚洲和全球资本市场发行规模新纪录,到中资银行股票、股权被海内外投资者热烈竞购,近两年,一系列重大改革开放举措使中国银行业引起了人们的关注。“喧嚣的场面过后,是严峻的现实,对任何一家中资银行而言,我们与国际百年金融老店相比,要走的路还有很长。”工商银行副行长李晓鹏说。

按照中国的人世承诺,中国银行业从11日起对外资全面开放,中外资银行之间面对面的较量已经拉开帷幕。中国的银行业,离世界到底还有多远?

国际竞争力逐步提高

近年来,中国银行业把加入WTO转化为加速改革开放的动力,以国有商业银行为代表,通过引入战略投资者、转变公司治理结构并在境内外证券市场上市,提升银行竞争力。通过上市,股东的市场价值得以增加,银行的财务约束得到硬化,银行的盈利能力进一步增强。

除国有商业银行外,一些全国性股份制银行和城市商业银行也展开了全方位的改革开放,在引进资金的同时,着力引进新的运行机制和新的经营理念,使银行对更多的股东负起更多的责任,提高了决策的科学化。

英国《银行家》杂志发布的世界1000家大银行排名,被认为是目前全球最具权威性和影响力的银行实力评估。在中国人世的2000年,中国的人选银行仅有9家,到2006年,已增加到25家,除了国有和股份制商业银行外,还出现了众多城市商业银行和农村商业银行的身影。

按照市值规模,中国主要银行的国际排名均有所上升,工行、中行和建行分别进入国际十大银行之列。中资银行的资金实力和盈利能力与外资银行的差距也在缩小,显示出中国银行业的整体竞争力正在逐步提高。

来自中国银监会的数据显示,中资银行与外资银行在核心竞争力方面的差距也在逐渐缩小。建行、中行和工行的不良资产率在2005年已分别下降到3.84%、4.69%和4.9%,均处于国际警戒线之内;资本充足率达标的银行已经从2003年底的8家增加到今年9月末的66家,主



要商业银行不良贷款余额和比例持续出现双下降,拨备覆盖率大幅度提高。

核心资源与核心能力差距明显

“中国银行业虽已具备了一定的国际竞争力,但必须清醒地认识到,中国银行业的核心竞争力目前还属于有限的提高。”国际金融专家王元龙说。

他认为,提高的因素主要得益于国家政策支持、经营环境

的改善、不断改进的监管以及中国经济的强劲增长。与国际先进银行相比,中国的大部分银行在核心资源和核心能力上,特别是在治理机制、风险管理与内控、财务实力和透明度等方面仍存在较大差距。

银监会副主席唐双宁指出,在已进行股份制改造的商业银行中,有效的公司治理机制、科学的激励约束机制和资本风险约束机制尚未完全形成,“三会”和高级管理层的责、权、利划分

尚需要进一步规范。中国银行业对市场风险、操作风险的识别和监控能力尚处于起步阶段。另外,金融创新能力和服务水平与市场的需求相比还有明显差距,风险定价能力和管理信息能力薄弱,人员素质难以适应创新和竞争的需要。

与国际银行业横向比,虽然中国四大国有商业银行与世界大银行的规模差别不大,但盈利能力和竞争力依然较弱。在平均资本利润率上,中国四大国有商业银行的水平处于25%左右,而国际活跃银行的这一数值均能达到30%以上。若以人均指标来计算,盈利能力的差距更为明显,双方还不属于同一级别的竞争对手。

根据最新数据,中国银行业2005年的平均资本利润率为18.46%,仍低于全球1000家大银行的平均水平22.7%。国际银行业基本上将不良贷款率控制在1%左右,若以此作为参照标准,中国四大国有商业银行的不良贷款率仍显过高,还要继续在控制不良贷款率、保证银行的安

全性上下功夫。

“毋庸置疑,在规模、管理、业务、人员素质等各方面,我们与国际先进银行的差距都不是短时间内可以弥补的。”李晓鹏说。

把握未来的关键是提高四种能力

“面对国际竞争,真正建立并完善公司治理结构,强化风险的防范和控制,培育和提升创新能力,深化人力资源管理改革,是中国银行业把握未来主动性的关键。”复旦大学金融研究院副院长陈学彬说。

风险控制能力是银行核心竞争力的突出表现。在相当长的一段时期内,中国的银行业还将面临信用风险加剧和不良贷款率反弹压力增大等诸多压力,因此,按照建立现代银行的要求,进一步建立和完善科学的风险管理体系,成为中国银行业的当务之急。民生银行董事长董文标说,进一步深化风险管理理念,从单纯的信贷风险管理逐步过渡到全面风险管理和全员风险管理,正在成

为大家的共识。

全面开放之后,大量进入的外资银行凭借其积累多年的产品创新经验和高质量、个性化的服务,必将对国内银行现有的高端客户业务产生强烈冲击。而与外资银行相比,中国银行业在产品创新能力上存在的欠缺成为参与竞争的一个“软肋”。“我们必须用最好的人,以最好的精神状态,将中国的银行打造成蓬勃向上、不断创新的银行。”建设银行行长张建国说。

人力资源是银行核心能力的载体,核心竞争力的配置在很大程度上取决于人力资源的配置。中国光大银行副行长张华宇认为,人力资源管理的改革要坚持以人为本,促进绩效进步,其目标是用人才吸引客户、留住客户,扩大忠诚客户群,建立银行的竞争优势。

“当然,对每一家银行而言,需要解决的问题也不尽相同,但是,要在竞争中制胜,中国银行业的唯一出路就是进一步深化改革,切实转变观念和理念。”中国银监会一位负责人说。

■金融观察

银行业“大爷”作风该改掉了

□苏万明

自12月11日起,按照入世承诺,我国已取消对外资金融机构开展人民币业务的地域限制,允许向所有中国客户提供服务,但是,近日在青岛发生的一件事,却折射出某些国内银行机构仍然存在着不合时宜的“大爷”作风。

因为公司与公交公司有业务往来,最近,青岛市的刘女士委托去公交公司收一笔款,3万张一元的纸币装了满满4个纸袋。当她走进一家银行想要存款时,却遭遇了意想不到的情况。这家银行竟然拒绝收存,原因竟然是“清点起来麻烦”,并让她先去超市兑换些钱再来。刘女士随后又走进了几家银行,但有的称“清点浪费时间”,有的借口保险柜不够大,装不了那么多钱,有一家竟然称“保险柜只是用来装大额钞票的”!无奈之下,刘女士最后以“存钱合法正当,银行不能拒绝”为由据理力争,并向有关部门现场电话投诉,一家银行最后才同意为其办理存款。

刘女士遭遇的,实际上是国内银行业因长期垄断地位派生的“大爷”习气。这种习气危害甚大:本末倒置、高高在上的服务态度,常让消费者“花钱买气受”,损害了百姓利益,破坏了和谐的社会氛围;“消费者最终还得求我”的不良观念,导致了银行业本身改革的惰性,丧失了前进动力。

按照入世承诺,今后新的外资银行将不断进入中国,其长期探索积累的新技术、新产品以及经营理念、个性化金融服务等,必将给中资银行带来很大冲击,而百姓将在挑挑拣拣、货比三家中受益。面对外资银行的冲击,如果国内银行机构仍然不改“大爷”习气,继续板着脸孔面对老百姓,只会逐渐丧失客户,降低国际竞争力,最后可能业务逐渐萎缩。

面对中外资银行的同台竞争,长期处于政策庇护下的国内银行机构,固然应该不断改善利润生成和盈利模式,完善股权结构以及监管体制和思路等,但是,历史经验一再证明,作为一个服务机构,服务质量和水平直接决定银行的生存,如果还以垄断自居、延续“大爷”作风,如果连客户正当的服务需求都不去满足,再好的经营思路和技术也只能是短效的。

银行业的“大爷”作风该改掉了!

■高管视角

叶迪奇:五年抵上几十年



□本报记者 夏峰

面对中国银行业即将步入“后WTO”时代,有一个人的视角显得尤为特殊——叶迪奇。之前在汇丰银行任职长达40年的叶迪奇,在过去一年半内,新担任了交通银行副行长一职。日前,叶迪奇在接受本报记者专访时表示,过去几年内,交行业改革与发展的速度令人吃惊,其过程也恰恰是整个中国银行业发展的缩影。

“五年”抵上“几十年”

在叶迪奇看来,入世5年来,中国银行业取得的发展成

绩,抵得上国外同行几十年的努力。

叶迪奇认为,国内银行业在过去的5年主要完成了三件大事:首先,通过资产管理公司(AMC)等处理银行不良贷款,为发展减轻了包袱;其次,进行股份制改造并引进外资战略投资者,提升银行经营管理水平和业务发展能力,加强了整个行业的竞争力;最后,主要商业银行陆续上市,将银行打造为公众公司,不仅提高了资本水平,更为日后的发展奠定坚实基础。

“与此同时,外资银行进入中国市场的步伐也明显加快。”叶迪奇表示,随着外资银行逐步拓展内地业务,未来更是可以全面经营人民币业务(前提是本地注册),中国银行业在风险管理、服务理念等方面,均得到显著提升。

作为国内银行业改革的缩影,交行业在过去几年内完成了不良资产清理、引进外资乃至上市等重大战略进程。

交行业对中国银行业改革进程产生了一定影响,无论是引入战略投资者的谈判,和战略投资

者的合作,还是上市地点选择、上市最终定价等诸多方面经验,都为后来者提供了一个可供借鉴的范本。

交行业战略转型主打零售

叶迪奇表示,交行业几年内的改革成果,相当于汇丰几十年方能取得的效果,尤其是在零售业务方面。

“交行业近几年一直在努力的方向,就是将自己打造成为零售业务为特色的银行。”叶迪奇介绍说,交行业拥有4000多万的个人客户,但以前并没有对如此重要的资源进行过系统开发利用,银行本身也没有提供足够好的服务给这些客户。“时至今日,交行业在个人银行服务方面,已有了很大的改变。”叶迪奇进而表示,该行在信用卡、高端理财(沃德财富管理)、网点改造、ODII(合格境内机构投资者)以及基金、保险产品销售上,都出现了巨大的提升。

“我们希望让客户知道,交行业就是一家零售业务为主的银行。”叶迪奇说。他认为,零售银行业务重要的是概念,“员工

培训尤为重要,从行长一级到柜员,我们把零售银行的概念传递给每一个员工。”

叶迪奇还强调,作为国有大银行之一,交行业网点的优势,也将在今后的银行业持续竞争中发挥重要作用。“网点改造同样重要,要让客户觉得交行业网点的零售特点。”

对于外界一直津津乐道的“汇丰”血统,叶迪奇称,他的到来只是交行业“引智”和“引制”规划的一部分。据介绍,汇丰对交行业的支持,体现在三个方面:首先,包括叶迪奇在内的管理层人员,分别负责不同部门的业务;合作建立太平洋信用卡中心;派遣人事、财会、风险管理等方面的顾问,为交行业提供咨询建议。

愿意继续在华工作

“在交行业工作一年半后,我原先的担心已经基本不存在了,因为我相信随着各项改革的逐步推进,交行业的发展前景令人期待。”叶迪奇以此作为自己对未来工作的表述。

叶迪奇坦承,在来交行之