

欲“截留”千亿美元资金 邮储发力外币储蓄

在开展外币储蓄业务 16 家全国性银行中,邮储排名最后

□本报记者 谢晓冬

继代销基金、小额质押贷款之后,外币储蓄业务正成为邮储目前着重发展的一个业务领域。而眼下,它们正希望通过一款名为“储汇聚财”的外币协议储蓄产品,迅速提升外币储蓄的业务规模,增加外币业务收益,并为其日后开办外币理财业务提前准备。

记者日前从知情人士处获悉,邮储近日将在其下辖的近 1000 个网点推出 13 个月和 18 个月的两款美元协议储蓄产品,并计划年内将外币储蓄余额增加至 3000 万美元。

与其他银行相比,邮储拥有一个外币储蓄最大的资金来源——国际汇兑。据统计,每月大约有 1000 余亿美元经由邮储汇至国内。不过,由于邮储的外币业务过于单一,这些客户正将汇至资金从邮储转出存到其他银行。

在此背景下,尽管邮储在 2005 年 7 月即开始试水外币储蓄业务,并于今年将业务扩展至 19 个省份的 800 多个网点。但余额目前仍仅 1000 余万美元。在开展外币储蓄业务 16 家全国性银行中排名最后。

上述人士向记者称,为改变上述局面,邮储正希望通过向监管部门争取开展外币理财业务来争取更多的外币储蓄余额。据估计,在上述外币储蓄余额实现增长的银行的新增储蓄余额中,理财产品销售带来的余额增长贡献度要占到 40%至 80%之间。在业务

获批之前,邮储正希望通过固定协议储蓄这一具备准理财产品特点的产品,吸引那些他们的既有客户。

一位邮储资深人士向记者介绍,与目前既有的往往保本不保收益的结构型理财产品不同,协议储蓄产品能够满足低风险偏好的客户实现较高固定收益的需求,这尤其能吸引邮储目前的客户群体。而对邮储银行来说,通过做大余额规模,也有助于邮储进一步提高资产的收益率水平。

据其介绍,邮储目前的外币投资渠道主要有同业存款、美元债券投资以及银团贷款等等。但后者每笔投资的金额至少是 1000 万美元。以邮储目前的外币储蓄余额根本不去这样的市场。因此,增加外币负债规模才能进一步拓宽投资渠道,增加收益。

6 省份邮储 7 月试点小额信贷

□本报记者 谢晓冬

中国邮政储蓄银行副行长吕家进日前在接受媒体采访时表示,邮储已向监管部门提出了开办小额信贷业务的申请,并做好了相关技术准备。一切顺利的话,邮储将于今年 7 月在陕西、湖北、福建、河南、山东和浙江等 6 省份先行推出试点。

开办小额信贷业务一直是邮储资产业务开展计划中的重要一环。知情人士透露,早在 2004 年



邮储正希望通过向监管部门争取开展外币理财业务来争取更多的外币储蓄余额 史丽 资料图

底,邮储即开始了小额信贷和小额质押贷款业务的同步研发,并于次年初向监管部门提出了开办申请。但由于风险考虑,监管部门去年 3 月只先批准了邮储从事风险更小的小额质押贷款业务。

据悉,邮储在年初的邮政金融工作会议上再度将年内开办小额信贷工作列为今年的核心工作之一。

据邮储一位人士介绍,关于小额信贷业务的操作规程和内部规章制度已经完成设计。而首

批试点也将按照“建设—营运—移交”的模式进行运作。即总部和省局将直接参与试点工作的进行,进行全面监管。等试点信贷业务开展基本稳定后再行移交当地机构办理。

与目前国内各家银行的总分行模式不同,上述人士透露,邮储对于信贷业务的管理将按照事业部制的方式展开,并探索邮储银行与当地邮政企业的合作关系。在邮储的规划中,后者将与邮储通过代理合作,销售

各项邮政金融产品,继续发挥邮政集团网点众多的优势。

另一方面,小额信贷将首先在试点省份的农村地区展开。产品也不仅限于农户联保贷款、农户信用贷款,还会进一步延伸至农村微小企业贷款。

一位地方邮储人士向记者表示,他们已经按照总部要求对当地的市场需求进行了充分调研,草拟销售计划,并已将首批目标锁定为那些从事农村运输、种植、养殖、加工的专业户和农

村流通小企业。力争将邮储小额信贷一炮打响,办成邮储的特色业务,在农村小额信贷市场中占据主导。

对此,吕家进在接受采访时也称,只要经营管理得当,小额信贷完全可由正规金融机构持续经营,并成为具有盈利能力的产品线。而邮储也会在做好小额信贷的基础上,进一步开办小额保险、期货和租赁等业务,争取成为一个全功能的微型金融服务提供者。

外资行“疾行”房贷市场

□本报记者 袁媛

在刚涉足人民币业务之初,四家获得法人资格的外资行就明确提出把房贷作为他们优先发展的人民币零售业务之一。记者了解到,外资行在争夺房贷市场上攻势迅猛,以期在短期内尽快占领市场。

接受采访的几家外资行都表示,在近期开展房贷业务的推广期里,针对不同客户,有不同程度的各种优惠活动。花旗银行表示,7 月 31 日之前办理个人房贷业务的客户可获得免除人民币贷款手续费、评估费、律师费、包括部分保险如火险等优惠,东亚银行则称将根据借款人资信程度和借款额度进行个性化的优惠设计。相关人士还表示,一旦他们的一个推广期活动结束,下一个项目又会相继推出。

目前,各家外资银行的按揭贷款首付比例各不相同。花旗银行按揭贷款额度最高可达成房产价格或评估价格的 70%,年限最长达 30 年。渣打银行的首付比例规定和花旗银行相同,另外个人还可办持证抵押贷款,同名转按揭等业务。汇丰银行个人按揭贷款的首付比例为三成,一手房产贷款年期最高 30 年,二手房最高 20 年。东亚银行的个人住房按揭贷款最长贷款期限 30 年,90 平方米以上的住宅首付两成,90 平方米以下的住宅首付三成。四家外资银行均表示执行央行允许范围内的最优惠贷款利率。

分切房贷蛋糕,二手房市场首当其冲

外资行当前已经可以开展一手房和二手房按揭贷款业务了,来自汇丰网站的信息,截至 4 月,汇丰在中国内地楼宇按揭楼盘数为 68 个,其中北京有 27 个。虽然外资行多表示,在一手房还是二手房的按揭选择上,以客户需求为主。但分析人士指出,由于在土地开发时银行就要介入,一手房按揭贷款行的选择决定于开发商,而长久以来中行就比较有优势。所以在二手房按揭贷款上,中外资行之间将更加争夺激烈。

有统计数据显示,选择在房产中介公司登记买二手房的 25-35 岁消费者已经由 2004 年的 38% 上涨到 2006 年的 56%。将二手房作为置业首选的人越来越多,年轻化趋势越来越明显,而在调查中,80% 的年轻人会选择按揭贷款买房,市场份额巨大可想而知。

在人民币业务尚未开展之前,外资银行与中资银行在房贷业务上的较量还仅限于高端住宅的高端客户。而现在,随着外资行业务的推进,贴身较量已是不可避免。专家预计,外资银行的全面进入将使二手房房贷业务的竞争白热化。由于外资银行进入后会带来更多先进的金融信贷理念,而年轻人上比较容易接受,在市场争夺上将使中外资银行的竞争更加激烈。

外资行房贷市场攻势急,过招最终拼质量

在个人按揭贷款业务全面开花之际,外资行在相关业务市场占领上延续了以往的加速。据悉,渣打银行近期推出了中小企业人民币“房产抵押贷款”。通过该产品,中小企业可以以住宅或商业房产作抵押,获得长达 10 年高达房产价值 70% 的贷款。记者还采访了解到,花旗银行在 6 月份有望推出个人房产人民币抵押贷款。而在这块业务上,中资银行现在是少做的。

在看待外资行加快进军攻势上,专家认为,作为在房贷市场盘踞多年,中资银行在与开发商、二手房中介机构以及其他中资银行的关系上胜过外资银行。加上办理房贷业务的周期往往需要两个月左右时间,要短期内占领房贷市场,外资银行还是难以成行。

但目前两者诸多方面正在趋同,如在按揭成数上,中资银行执行的最高贷款额度多为所购住房全部价款或评估价值的 80%,与外资行不相伯仲。两者均执行央行允许范围内的最优惠贷款利率。所以竞争来自更多其他方面。随着时间的推移,两者的较量最终还是会转到拼服务质量上来,中资行在这块要早日绸缪。

聚焦交行上市

借上市东风 交行战略转型破题



交行董事长蒋超良

□本报记者 谢晓冬

强势回归的交通银行上市首日价格几近翻番,再现市场热捧之景。不过与短期的股价相比,这家拥有百年历史的中国第五大行未来能否在日趋激烈的银行市场中取得骄人表现,仍很大程度上取决于该行的业务转型战略能否顺利实现,而这又取决于交行如何能将其中间困境转化为独特地位优势。

来自交行的数据显示,截至

2006 年底,交行的资产规模、分销网络、客户基础、盈利能力、成长性均介于四大银行和中型银行之间。如其资产规模相当于建行的 32% 和招行的 1.84 倍;境内 143 个城市的 2628 家网点,使其比中型银行多,比四大行又少,且分布于集中。而 2003-2006 年之间的 18% 左右的存贷款增速,使其领先于四大行,但又略低于中型银行等等。

“这既使交行具备独特的

地位,也使其面临或者超越大银行或者被中型银行所超越的挑战,特别是伴随着中型银行和资本补充渠道的完善和大型银行重组上市的完成。”中金公司近日发布的一份研报称。

天相投资首席分析师石磊也向记者表示,这种位置的确实使交行有点“两头不靠”的意味。交行 2600 多家营业网点使其在负债方面相比中型银行具有优势,但其大型国有银行的体制,又使其在资产业务方面,尤其是在其确定的零售银行转型方面,难以向中型银行一样灵活。

石磊说,出于风险控制考虑,即便交行现在大力发展零售业务,加大对中小企业贷款的开办力度,也很难一下子做到像某些中小股份制商业银行一样全面开花,迅速提升这方面的业务收入在整个收入当中的业务占比。与此同时,由于其也不像四大行一样在全国各地与当地政府的良好关系和大客户资源,其银行业务的发展日后也会受到影响。

数据显示,截至去年末,交

行的盈利能力、净息差、手续费收入贡献、经营效率进而拨备前 ROA 都居于四大银行和中型银行之间。分析人士称,与其他银行相比,交行从客户基础、经营机制、产品创新等角度,虽有一定优势,但并不十分突出。

不过,石磊也表示,交行与其他银行相比,完善的公司治理机制,以及良好的风险管理水平和目前比较清晰的公司战略,使交行依然具备把目前似为中间困境变成将来独特竞争优势的机会。

中金报告也指出,与汇丰的战略合作有利于提升交行从中间状态脱颖而出的潜质。后者自与汇丰开展合作以来,已在信用卡发行、财富管理、风险管理以及国际业务等诸多方面得到了提升。

对此,交行董事长蒋超良早在路演时即表示,交行将通过加快发展中间业务、创新业务及中小企业创新业务,尤其是零售业务,优化收入结构,提升净资产回报率水平,并进一步延伸与汇丰的合作。

南京银行、宁波银行静夺城商行第一股

□本报记者 邹靛

谁将成为交通银行之后的下一个上市银行?股份制商业银行之后,城商行上市正浮出水面。目前南京银行、宁波银行的上市事宜已万事俱备,只欠“上会东风”。

A 股总市值中,金融股占比已经高达 40%。相比工商银行、交通银行的数十亿股的盘子,城商行在预期融资额度上并无可比性。但是,从资产质量和盈利能力来看,宁波银行、南京银行、北京银行、上海银行等一线城商行并不弱。特别是相比国有银行,城商行可谓“小而精干”。

从城市信用社发展而来的城市商业银行,多数是依托地方政府力量,服务地方经济

再拖。2006 年,自上市议案审议就开始高调操作的宁波银行,于当年年底向中国证监会提交上市申请。至 2007 年 4 月间,上述两家城商行一季度财报补充完毕,就上市事宜已万事俱备,只欠“上会东风”。

市场一度热议,交行后,城商行第一股不出其二。上海理工大学中小银行研究中心主任朱耀明曾这样表示,相比普通的上市公司,城市商业银行不仅将作为金融股被看好,而且会是金融股中的绩优股。

除上述两家上市走在前列的城商行外,北京银行、上海银行、重庆市商业银行、杭州市商业银行等或 A+H 股,或 A 股上市都已进入实质性操作阶段。

交通银行快速纳入新华富时指数系列

□本报记者 卢晓平

15 日,中国独立的指数公司新华富时指数宣布,交通银行(601328)在上海证券交易所首次公开募股之后,将被纳入新华富时 A 股指数系列,此纳入将于 2007 年 5 月 22 日市场开盘时正式生效。

根据新华富时指数的快速纳入规则,交通银行将被纳入新华富时中国 A50 指数、新华富时 200、400、600 全指,以及新华富时保险指数。

安徽将试办村镇银行

□本报记者 鲁长波

安徽省金融部门 2007 年将积极探索发展适合农村特点的多所有制金融组织,包括试办村镇银行。另外,该省有关部门还要求确保新增贷款百分之七十用于“三农”。

安徽是农业大省,新农村建设的急需大量资金投入,但农村金融服务供需不衔接,农村资金严重外流。与此同时,安徽省近年县域经济发展提速,但县域信贷投放情况不容乐观,2006 年,该省县域贷款余额仅占该省贷款余额的百分之二十四,新增贷款余额仅占百分之二十二。

为了改变农村金融工作的被动局面,安徽省金融办近期提出,各涉农银行要加快拓展农村地区网点和业务,加大对农业产业化、农业综合开发、农村基础设施等方面的支持力度,鼓励各类银行机构把服务延伸到乡镇,包括试办村镇银行。

招商银行点金公司理财业务破百亿

□本报记者 王丽娜

记者日前从招商银行总行公司银行部了解到,该行 2006 年 5 月在国内同业首推的点金公司理财业务已突破百亿元大关。由于该行业务填补了机构投资者受托理财业务的业内空白,该行已发行的 48 期公司理财计划目前已全部按时足额还本付息。

招商银行相关负责人表示,招商银行 5 月将持续推出稳健系列、平衡系列、成长系列八款点金公司理财计划,八款理财产品分别投资于银行间债券市场、股票、金融债、短期融资券及参与新股申购、银行承兑汇票转贴现业务等,适合不同风险偏好、收益偏好的投资者需求,理财计划预期收益率高于银行同期存款利率。

招商银行还将根据机构客户的个性化需求,推进单一理财计划,为机构客户量身定制理财规划。点金公司理财新产品的持续推出使招商银行为企业提供资产管理的服务向纵深发展。

下一阶段招商银行还将以公司理财客户群为基础,推出财务顾问服务,为企业提供有关策划、咨询等中介金融服务。

瞄准跨国经营 工行推出跨境现金管理业务

□本报记者 但有为

记者近日从中国工商银行举办的韩资企业金融服务推介会上获悉,工行已于近日开始实施跨境现金管理系统,该系统可以帮助远在韩国的企业总部及时了解其在华投资企业的财务状况,从而将其投资企业的现金管理活动纳入集团统一平台,大幅度提高现金管理整体运营能力。

工行相关部门负责人介绍,这一跨境现金管理系统是工行与韩国最大的商业银行——国民银行合作开发的。该系统以两家银行间的系统连接为基础,可以进行系统内实时转账等,实现高效的远程集团内现金管理。

据了解,伴随大批韩国企业在中国投资办厂,跨国经营活动的开展使得韩资企业的金融服务需求日益旺盛。工行正是看准了这一商机,及时推出了满足跨国企业现金管理要求的金融服务。

据了解,现金管理是工行的核心业务之一,截至 2006 年底该行的现金管理客户已超过 3 万户,并以较高的增长率继续递增。