

# 商业银行有望获准设专业养老金机构



□本报记者 苗燕

为使商业银行更多地参与企业年金市场,有关部门有望对商业银行成立专门的养老金机构开闸。记者从消息人士处获悉,一份拟允许商业银行开设专业的养老金机构的文件已经上报国务院,文件规定,鼓励商业银行出资设立专业的养老金机构,大力发展企业年金业务,但对申请该资格的机构设置了一定程度的门槛。

据了解,第一批的年金管理机构中,7家商业银行拥有的资格仅为账户管理人和托管人,商业银行目前还不能进行企业年金的投资管理。不过,银监会业务创新监管协作部主任李伏安昨天在出席“中国与拉美国家企业年金发展论坛”时表示:“在一些情况下商业银行可以担任一些投资管理人的角色”也再次为商业银行运作年金投资打开了想象空间。

李伏安指出,银行业应该在养老金市场的管理中发挥更大的作用,也必须发挥更大的作用。他说:“养老金的管理涉及个人,而银行有条件对个人进行账户管理方面的服务,将企业和个人建立密切的联系,银行有特有的优势。因此银行应该通过适当的方式,参加一些专门的机构,强化账户管理工作;此外,更多的是可以做受托管理人。”

此外,李伏安更坦言,养老金的管理不是商业银行现有业务的一个简单扩展,要由专业的机构来做,需要有独立的防火墙来控制。他指出,必须在商业银行的传统业务和养老金业务之间建立一道防火墙,保证养老金的专业化和安全。

业内人士认为:“再没有比单独成立一个机构运作养老金更加合适的方式了。”而实际上,商业银行已经在基金业务上破冰,“商业银行有能力运作好企业年金。”

随着消费者对金融服务需求的增长,银行仅提供储蓄、贷款已经远远跟不上需求,而转向储蓄、养老、保险、投资等综合服务已成为趋势。李伏安也指出,商业银行必须根据市场变化及时调整自己的业务,应更多地参与投资市场,特别是养老金市场的管理。

## BBVA希望增持中信银行股权至10%

双方将于近期展开企业年金业务研究

□本报记者 苗燕

“我们有兴趣进一步增持中信银行的股份,无论是中信内地的还是香港的,都愿意增持。我们希望最终能够增持到中信银行10%的股份。”昨天,西班牙对外银行(BBVA)中国区负责人在接受记者采访时表示。而此前,双方在签署战略合作协议时曾经约定,BBVA有权选择获取另外4.9%,最高持股比例可以达到9.9%。

中信银行上市前,引入了战略投资者BBVA。BBVA以9.89亿欧元收购了中信银行5%的股权及中信基金15%的股权。上述人士指出:“BBVA愿意增加对中信银行的投资,但是这要看我们同中信合作的能力,并与我们开展的项目相结合。”

双方合作以来,一直对于两家银行拟进行合作的业务高度保密。昨天,双方合作的业务之一——企业年金业务才正式对外公布。

据了解,中信银行与BBVA在企业年金的管理运作方面将建

立深层次合作。中信银行相关人士表示,将借鉴BBVA在拉美养老险方面长期的管理经验,在未来几年内,将成为中国养老险领域有能力的推动者,为客户提供全方位的综合产品。

BBVA南美首席执行官罗得洛在接受记者采访时透露,应中国相关部门的要求,中信银行和BBVA与世界经合组织合作,正在共同研究一个规范的管理模式,以鼓励不同市场参与者创新不同的养老基金。罗得洛表示:“中国是我们高度重视的一个市场,我们愿意跟中国的同行和同事一起来进行开发。”

不过,除该项业务外,BBVA的相关人员未透露与中信银行其他的业务合作情况。但罗得洛表示:“如果条件允许,BBVA有能力进入中国市场,但是无论是在中国市场还是在年金市场,我们要进行任何业务的话,都会同我们的中方合作伙伴共同进行。”

据了解,目前两个银行内部还在就很多问题的合作进行谈判,随着谈判的不断深入,合作项目将陆续开始运行。

# 新版 QDII“招惹”企业眼球

□本报记者 袁媛

随着六月中外资银行新版 ODII 的集中发售,投向新版 ODII 的关注目光除了个人投资者热情有所高涨外,企业对新版 ODII 产品也展示了浓厚的兴趣。在近期一场基金举办的海外投资研讨会上,不少前来参会的国企资本运营部的人员纷纷向与会的专家咨询投资 ODII 之道。

“投资 ODII 可以更好地分散风险,让企业考虑全球布局,我们何乐而不为?”五矿投资发展有限责任公司的一位相关负责人表示。在我国绝大多数国企的组织结构框架里,资本运营部或投资部可以从事的业务不少,企业并购、一级市场、二级市场股票交易、债券市场、战略投资者引进、股权投资等,业务范围相当宽泛。“其实只要法律不禁止的国企都可以做,但我们在做的时候也要考虑收益,像收益率低的债券市场我们现在就不怎么做。”一位大型国企的投资部负责人称。新版 ODII 引起他们关注的原因显然有收益率的较大幅度提高。

由于允许直接投资海外股票市场,新版 ODII 产品预期收益率大幅提升,最高可达 30%。日前股市出现的大幅调整,也给获准投资港股之后的新版银行系 ODII 产品带来“爆发”机会。海富通基金负责机构业务的人士认为,投资 ODII 使企业业务品种更齐全,拥有国内国外两个市场,目前国内外两个市场有很强的不相关性,可以做风险对冲。

近来,中外资银行新版 ODII 纷纷出炉。5月底,工商银行率先推出了国内首款新版 ODII 理财产品“东方之珠”。



投资 QDII 可以更好地分散风险,让企业考虑全球布局,何乐而不为? 徐汇 资料图

交行“澳视群雄”、“珠穆朗玛”6日面市。汇丰银行6月11日起推出新版 ODII 代客境外理财产品,精选了3只基金供投资者选择。东亚银行将于7月推出第五期 ODII 新产品,也有3只基金供投资者选择,其中,有的基金是被列入香港强积金(类似内地的公积金)的投资选择名单之内。

专家认为,在 ODII 投资上,渠道已经拓宽,主要看企业对新业务有无兴趣,同时有没有外汇额度。

中央财经大学中国银行业研究中

主任郭彤勇认为,很多大型企业是银行存款贷款客户,无形之中中行的 ODII 更能得到他们的认可。虽然没有禁止企业买卖股票,但国有企业违规炒股被禁止,投资 ODII 显然更容易得到监管部门的认可。这也是企业越发关注 ODII 产品的原因。

按照银监会《通知》要求,股票类的 ODII 产品起点金额为 30 万元人民币。因此,新版 ODII 的认购门槛被大幅提高,业内人士指出,这对企业认购并不构成影响。“由于公司是人民币投资

限于国内,对 ODII 这块投资还没有具体探讨,但是兴趣很大。”一位国企资本运营部人士表示。据透露,很多外向型企业,由于本身有外汇,已具备操作可行性。而且已有企业开始购买 ODII 产品作为分散风险的投资工具。

郭彤勇认为,新版 ODII 这次是真正被接受。他认为,近期来看,人民币升值趋势放缓,未来可能维持每年 1-2% 的涨幅,加上拓宽投资领域后,新版 ODII 收益率更高。而且有投资范围进一步扩大的预期。

## S深发展 A 下周一复牌

□本报记者 袁小可

随着 S 深发展 A 股改方案的实施,公司股票将于 6 月 18 日复牌。

S 深发展 A 今日发布公告称,公司以现有流通股 1409361965 股为基数,以经审计的 2006 年度财务报告为基础,用未分配利润向股权分置改革方案实施股权登记日登记在册的全体流通股股东定向送红股,流通股股东每 10 股获得股份 1 股(含非流通股股东支付的对价)。同时公司向股权分置改革方案实施股权登记日登记在册的全体流通股股东定向(含非流通股股东支付的对价)每

10 股派发现金红利 0.09 元(含税),扣税后个人股东和投资基金实际每 10 股派发现金红利 0.011051 元。流通股股东本次获得的对价不需要纳税。

据了解,公司股改实施股权登记日为 2007 年 6 月 15 日,红利发放股权登记日为 2007 年 6 月 15 日,公司股票于 2007 年 6 月 18 日复牌,对价股份上市流通,股票简称由“S 深发展 A”变更为“深发展 A”,股票代码“000001”保持不变。复牌当日公司股票不计算对价除权除息参考价,不设涨跌幅限制,不纳入当日指数计算。

## 上海市个人电子银行业务翻倍增长

□本报记者 邹靓

记者昨日从上海银监局获悉,上海各商业银行的个人电子银行业务延续 2006 年的快速增长势头,一季度交易笔数接近去年全年的 50%。

数据显示,一季度上海各商业银行个人电子银行业务的交易笔数共计 1.07 亿笔,其中中资商业银行的交易笔数为 1.06 亿笔,占比 99.07%;交易金额共计 5424.68 亿元,其中中资商业银行的交易金额为 5420.87 亿

元,占比 99.93%。占比相比 2006 年均有上升。

上海银监局表示,受股市交易活跃的影响,今年一季度银证交易非常活跃。中资商业银行个人电子银行银证通和银证转账的交易笔数比上季度增长 75.87%,交易金额则比上季度增长 37%。

上海银监局人士认为,个人电子银行的快速发展,来源于客户需求和电子银行建设两个方面,对缓解银行网点压力具有积极作用。

## 牵手平安产险 中行拓展贸易融资版图

□本报记者 谢晓冬

国内最大的贸易融资银行——中国银行昨日对外披露,该行已与平安产险签订了《国内信用保险贸易融资合作框架协议》,双方将通过为客户提供集融资、保险于一身的全面金融服务,支持企业在国内贸易中采用更加灵活的信用销售方式积极拓展业务。

中行人士称,旨在把国际贸易中银行与保险公司在信用保险项下进行合作的成熟理念引入到国内,从而开拓新的客户群体和业务。即:企业在投保国内信用保险后,将保单赔偿受益权转让给中行,即可直接从中行获得融资支持。

去年以来,中行与其战略投资股东——苏格兰皇家银行(RBS)在供应链金融方面的合作,业内人士认为,中国银行正通过将贸易融资触角延伸至国内的方式,在供应链金融的概念下,重新巩固其在贸易融资领域的

霸主地位。

国际结算和与之相连的国际贸易融资业务向来是中行的传统优势之一,其优势业务包括贸易结算、非贸易结算、贸易融资、保函、保理等产品。不过,伴随着深圳发展银行、民生银行、上海浦发银行等股份制银行近几年内对该领域的渗透,中行的市场份额正在受到影响。

在重视国际贸易的同时,中行人士介绍,该行在供应链金融、结构化融资的理念下,加强了对于国内贸易环节融资市场的介入,如在国内首推信用证下福费廷等一系列创新业务等,并强化与其战略股东苏格兰皇家银行的合作。

在上述努力下,中行 2006 年国内贸易融资实现翻倍增长。年报数据显示,中行全年叙做人民币贸易融资业务 445.52 亿元,同比增长 166.65%。该行人士称,加强人民币贸易融资已成为该行的战略重点业务之一。

## 兴业银行与同业“核心”合作

□本报记者 邹靓

昨日,兴业银行与东营市商业银行的核心系统合作项目正式上线。这是国内首个商业银行向金融同业输出核心技术管理服务的成功案例,也是兴业银行继开创银银合作新模式之后,在“大同业”战略上取得的新的突破。

据悉,两家金融机构的合作以兴业银行自身核心业务系统为原型,由兴业银行为东营市商业银行定制适合其发展的核心业务系统,并负责该系统的远程灾难备份和日常维护。

兴业银行行长李仁杰表示,兴业银行的“大同业”战略旨在探索创新型同业合作模式,为中小金融机构提供低成本、可持续、符合银行发展需要的科技管理输出服务。

2001 年,兴业银行在国内同行中较早成立同业业务部,负责与境内外金融机构合作。近年来,其执行“宽领域、专业化”的发展战略,以向各类金融机构分别提供差异化的专业银行服务为核心。银银平台就是兴业银行为“大同业”战略开发的“联网合作、互为代理”业务系统。

## 72亿:民生银行理财产品募集创纪录

□本报记者 谢晓冬

中国民生银行发行的“好运套餐”3号产品——“全球新投资计

划”于 2007 年 6 月 12 日募集结束,这一理财计划总募集金额为 72 亿元人民币,再次刷新了目前国内理财市场单只产品销售创纪录。

# 零售银行香港领先 电话银行内地出色

□本报记者 谢晓冬 石贝贝

全球知名管理机构博思艾伦咨询公司昨日发布的最新一期研究报告表明,大多数零售银行都未能满足消费者的需求,未能将渠道的经营业绩发挥到最大。在零售银行领域,香港的银行表现最为出色。而中国内地在电话银行方面则达到世界一流水平。

这项研究是对 17 个国家的 100 家银行进行了广泛的调查,通过对消费者调研和银行暗访之后做出的,涵盖了银行目前的四大主要渠道:支行网点、电话银行、网上银行和流动性销售团队。

### 零售银行香港领先全球

报告称,总体而言,零售银行在所有销售渠道中都未能实现卓越,其中电话银行和流动性销售团队(客户经理)的得分最低。但总体上,在零售银行领域,中国

香港的银行表现最为出色,在五大领域中有三大领域居于领先地位(即:支行网点、电话银行和流动性销售团队)。

报告表示,香港的银行在客户细分和产品细分方面非常突出,这些银行能随时为客户提供专业化的销售顾问;此外,银行大堂的设计风格优雅而现代,配有互动性的电视幕墙。香港银行的电话银行可以直接接通人工服务,而且等待时间很短;银行的流动性销售团队可以在很短的时间内到客户指定的地点与客户会面。

美国的银行总体排名位居第三,并在支行网点业绩方面排名第二——这一优秀的业绩主要归功于银行采取了吸引客户去支行网点办理业务的“创新零售战略”,这项战略包括:为客户着想,调整营业时间,推出零售式的促销活动,以及客户服务水平的不断改进。“在其他领域,韩国银行的网上银行

行凭借其完善的网络安全体系创造了大量的利润,在这一领域保持领先。”报告称。报告在对 17 个被调查的国家和地区调研后认为,总体上表现最优秀的银行是中国香港的汇丰银行、瑞士的瑞弗森(Raiffeisen)银行和瑞士银行。

### 中国内地电话银行世界一流

报告尤其提到了中国内地银行在电话银行方面的优势。并称,其服务已达到世界一流水平。但同时也指出,而在支行网点、网上银行和多渠道整合方面还由进一步改进和完善的余地。

研究人员指出,在中国,电话银行全年、全天向客户提供服务;呼叫中心的专业服务人员可以解答客户的即时询问并帮助客户解决问题。但是,与全球其他银行一样,中国的银行也未能充分发挥网上银行对产品销售的推动力。

报告认为,中国银行的网上银行与

国际一流水平相比还有一定的差距,银行应着力改善网站的设计,提供能多的便捷功能和更为强大的安全性。另外,银行在建设渠道方面仍然将注意力放在单个渠道的开发上,跨渠道整合的力度有待加强。

尽管如此,报告还是认为,中国银行的当务之急还是改进和完善支行网点服务。研究人员在调查中发现,在中国,虽然电话银行和网上银行的发展非常迅速,但支行网点依然是最为重要的销售和服务渠道。其中,89%的顾客选择在支行网点办理现金和存款业务,而 78% 则会选择在支行网点申请按揭贷款。

另外,虽然外资银行的平均得分略高于众多国内银行,但差距并不明显。倒是不同支行网点的服务水平差异很大。报告指出,中国银行业必须不断提高服务水平,才能保持竞争力。在这方面可向中国香港和韩国的同行学习。

## 上海益邦投资咨询有限公司

- 1. 分析师:若干名**  
要求:有证券咨询从业资格、业绩出色,文笔好,文章能够及时、快速反映股市盘面情况。
- 2. 实战分析师:若干名**  
要求:有证券咨询从业资格,股票实践经验丰富。以上应聘人员地区不限,本公司提供广阔的发展空间,待遇面议。

联系电话:021-51575666 张先生  
邮箱:yourbank2000@vip.sina.com  
来信地址:上海市卢湾区徐家汇路 550 号宝鼎大厦 24 楼  
邮编:200025  
上海益邦投资咨询公司 张先生收