

加息的影响已经迅速地传递到银行信贷客户经理王梅面前,与前几年不同,她要思考除了放贷之外的其他留住客户办法。同时,她的同行也在遭遇着“推销人员与银行人员不得入内”的尴尬。除了对付更加精明的企业财务总监,他们还要承受着考核的压力。在流动性过剩的大环境下,赢利压力下,银行不得不主动出击,寻找放贷对象。

然而,在新一轮的加息周期及流动性过剩的环境下,依靠利差获取盈利的方式能持续多久?市场化改革中的银行如何平衡盈利压力与战略转型之间的矛盾?

或许此刻商业银行恰逢一个“最坏的时候”,也同样是“最好的时候”。

银行误解央行调控意图

结构化加息途中的利差幻象

◎本报记者 谢晓冬

2007年以来的第3次加息,在市场的焦灼等待中于上周五终于来临。随后本周一,上证综指即在包括银行股在内的金融股引领下,大涨155点对此作出回应。一个广泛流传的看法是,尽管2002年以来央行首次提高活期存款利率,但银行的利差并未因此收窄,相反还有所提升。

“这并不准确。存贷利差是仍在扩大,但如果你考虑到债券、银行在中央银行的存款,总利差实际在下降。”国泰君安金融研究员伍永刚说。与其他研究员

一样,他也认为此前自2006年以来的4次加息,事实上在促成了银行总的净利差水平的提升。但这一次情形已截然不同。

他表示,央行此次更具结构化特点的加息手法,或许暗示其意图对资产价格施加更大的影响,而同时缩小实际净利差水平,来加速推动商业银行提高风险定价能力,进行战略转型。不过一个怪论是,由于实际存贷利差仍在加大,或许会刺激银行进一步加大信贷冲动。对于商业银行,最大的挑战依然是穿过利差幻象来加快进行战略转型。

利差变动“升降之争”

扩大还是缩小?从去年4月央行单独上调贷款利率之外,伴随着央行每一次结构性加息措施的出台,关于银行净利差的方向变动便会引来争论。由于中国实行了管住存款利率上限和贷款利率上限的做法,商业银行可以获得制度性的利差收益,而其变动方向无疑将会对其赢利水平产生直接影响。

越来越多的机构承认,主要由于活期存款占比较高的影响,在过去的4次加息当中,即便是今年4月一年期定存利率加息幅度大于一年期贷款利率上升幅度的那次,银行的实际存贷利差仍在扩大,尽管此次2002年以来首次提高活期存款利率,也是一样。

本次加息之后,长江证券发表研究报告认为银行业将再度从中受益。并表示,银行的活期存款比重越高,加息政策的正面影响程度就越高。很多研究机构也基本持类似看法。不过,伍永刚认为,上述分析可能忽略了由于负债成本的上升,放在中央银行那11.5%的法定存款准备金资产的收益率水平。

去年至今,由于对冲流动性管理的需要,央行频繁提高商业银行的法定存款准备金率,至今,已从去年年初的8%升至目前的11.5%。按每0.5个百分点冻结1500亿资金计算,中央银行从中国回收了大约一万多亿的流动性。

不如此,与一年期贷款利率5%~6%的回报水平相比,同期一年期央行和一年期存款利率也达到了3%左右的水平,而对于法定存款准备金,银行只能获得1.89%的法定利率回报。一个显然的逻辑是,当等额负债资金被配置到更多低回报率的资产类型时,银行的综合收益率就将下降。而此次加息虽然扩大了存贷利差,但可能导致债券收益率和存放央行存款收益率的降低。

据伍永刚测算,单纯考虑存贷利差,本次加息将有约0.51%的正面影响,但考虑到债券投资,由于加息导致债券收益率的下降,债券一项将会给银行业带来-0.76%的影响,而央行存款则又给银行业带来-0.68%的影响,综合起来考量,本次加息将对银行业净收入总额减少约1.07%。

信号

虽然如此,上证综指在银行股的带领下仍然在本周一大涨155点。在伍永刚看来,这或许是市场还没有正确理解央行对资产市场的调控意图。他预计,未来货币紧缩对银行业的负面影响将趋于增大。

2006年以来,中国股市、楼市、债市、甚至艺术品投资市场出现了全面的繁荣,一个普遍的共识是流动性过剩所致。但随着上述市场价格的不断走高,关于其中存在泡沫的担忧也正日益加重。一些权威专家最近纷纷发表看法认为目前的货币供应明显偏松,要求关注资产价格实施更紧缩的货币政策的呼声日高。

另一方面,一些人士也认为,央行缩小银行净利差的举措,或许意味着其意欲给改革中的银行系统施加部分压力,以促使他们提高转型的力度和速度。在刚刚过去的上半年,中国的银行体系虽然历经四次准备金率提高、两次加息以及频繁窗口指导,仍投放出了2.54万亿的新增贷款,完成了全年预定目标的87%。

其中大部分由国有银行和股份制银行完成。一位

幻象

“这样一来,一旦未来信贷增速减缓或发生逆转,银行在经营上将会遇到较大的压力和挑战”。中国建设银行研究部高级经理赵庆明称。尽管他对未来中国银行业战略转型的主动性和信贷市场保持14%~15%年均增长率持乐观看法,但他指出,利率市场化和金融脱媒的推进速度以及宏观经济周期所可能给中国银行业以及信贷市场带来的变数仍值得充分关注。

赵锡军教授指出,中国高度增长的信贷市场根源在于中国投资拉动的粗放型经济增长模式和以银行体系为中心的融资系统。这两者的任何一点改变,尤其是后者将会对银行形成很大冲击。这在国家提出大力发展债券市场的背景下,商业银行尤其要尽快推行转型。

另一方面,据央行货币政策司副司长王煜此前不久透露,央行将通过先简化存贷款利率档次,再将 shi-

股份制银行总行从事授信工作的人士向记者承认,稳定乃至扩大的银行利差是他们追求投放规模的重要原因。只有见了规模才能见到效益。而上半年投放比较多,则是基于早投放,早受益。“到年底形成同样的总资产,你是愿意拿一天的利息,还是一年的利息?”该人士向记者称。

中国人民大学金融与证券研究所赵锡军教授向记者分析指出,从货币当局意图看,稳定的银行利差一方面是通过银行增加自身收入来消化不良资产,提足风险拨备,以提高未来应对风险的能力。但另一方面,也是让银行有比较好的赢利护航,从而顺利推进战略转型。

不过从现实看,短期赢利性的要求,使各家银行向零售和中间业务转型的措施大多停留在口号上。银行更多的还是追求最能带来收益的贷款业务,而疏于在业务转型方面真正地下工夫。利差保护反而刺激了银行对于信贷的依赖和热情。

bor与开放的存贷款利率挂钩来推进利率市场化进程。由于shibor基准利率作用正日益彰显,存贷款利率自由化的步伐正越来越接近。

尽管有分析指出,中国4%左右的存贷利差在国际同行中只属于中等偏上水平。而考虑到债券投资、同业往来以及中央银行存款等收益率较低,实际上代表整体生息资产和付息负债收益水平的NIM则更要低,为避免削弱中国银行业的竞争力水平,货币当局不会大幅收紧银行的利差水平。但在来自上述等因素的作用下,届时那些自身风险定价能力不强的银行就将面临利息收入缩水风险,从而导致经营困境。

正因为此,分析人士指出,正确认识此次央行加息的意图非常重要。而穿过信贷利差扩大的表面幻象,加大风险定价能力和资金管理能力的提升,以及更积极地推动业务转型已显得极为迫切。



我如何留住客户

“你稍等一下。”正在与记者通电话中间,某股份制银行天津分行的一位信贷客户经理王梅突然打断了记者的话。5分钟后,她回到电话旁略显无奈的说,刚刚有一个经销钢材的企业打电话过来,要不在这做承兑汇票了。“还不是‘加息惹的祸’。”原来上周五央行宣布加息,这家经销商进购钢材的钢铁厂要求使用银行承兑汇票的客户提高原来承兑汇票的加贴额度。这个经销商权衡之后,觉得这样一来还不如直接支付现金划算,所以干脆打算撤消承兑汇票的保证金账户。这一天是7月23日下午,距离7月20日央行宣布加息仅过了半个工作日。然而加息的效果已经传递到了她这里。自2006年4月,央行在本轮加息周期中启动加息以来,王梅感觉工作越来越难做。“我回头做做工作吧,争取把他留下”。王梅说。 ◎本报记者 谢晓冬

越来越精的财务总监

根据目前的规定,每做一笔银行承兑汇票,银行可以收取千分之五的手续费。但王梅的担心并不在此。她真正忧虑的是保证金账户撤消后,影响到她的存款绩效。

所谓银行承兑汇票是一种经银行承兑(担保)的商业信用票据,通常是购货人因资金短缺或资金管理需要,向开户银行提出申请,在经开户银行同意并承诺当购货人存款资金不足时,由其垫付款项给销货人时,购货人向销货人开出票据。该票据期限一般不超过6个月。

一位银行人士介绍说,尽管该业务对银行是表外业务,银行从中有手续费收入,但对许多银行来说,由于可以要求企业在其处开设保证金账户,便可以增加存款收入。因此,相较追求那千分之五的保证金收入,银行实际上更重视保证金账户的额度。这将很大程度上增加银行的存款规模。

王梅介绍说,由于上周五的加息推高了市场利率水平,钢材厂要求使用承兑汇

票的这家经销商提高加贴水平。这家企业的财务总监在计算了保证金账户的利息收入和加贴增长后的成本之后,觉得不划算,所以干脆想撤消账户。

“唉,现在这些企业的财务总监真是越来越精。”王梅感慨说。不只此一件事,去年进入加息通道以来,一些企业主正在将贷款争取提前偿还。另一方面,在拉存款方面,一些企业正试图在法定的最高存款利率之外,额外要求一些利益。这些利益被以财务费用的方式支付给这些企业。“实际就是存款利率还是被拉高了。”王梅说。

工作难做的背后是竞争的加剧。王梅感觉去年天津设立滨海新区以来,似乎银行一下子增加了很多。这样的直接后果是,企业的财务总监感觉越来越难对付。“你去了,他或许跟你说,我们没有存款或贷款的需求,但实际上,他可能给别的行做了。”王梅说。

竞争的升级

这似乎与人们印象中的银行人员的形象不相同。然而却可能是目前银行业的真实生存现状。王梅称,她自己从做市场的角度感觉,现在银行界的基层竞争格局日趋激烈。

有这种感觉的当然不只他这样的基层人员。江苏昆山一家地方银行的高管对记者表示,与往年不同,今年银行信贷突然面临放不出去困境。为此,全行不得不开始搞贷款营销。中信银行风险管理部二级部总经理冯雯刚此前在一个论坛上更是感慨,商业银行的经营目前已陷入了一个最难题。“以前是财务总监要跑银行,现在是等着银行来跑。甚至有的公司在门口立‘推销人员与银行人员不得入内’的牌子”。他引用一个令人印象深刻的例子说。

定价权之痛

一方面是企业的赢利改善,对贷款的相对需求在下降,另一方面,是来自银行越来越激烈的竞争。商业银行来自贷款利率下行的压力越来越大。事实上,这也凸显了商业银行的定价权仍是软肋。

“我们也有定价模型啊,但如果你按你的定价模型算出一个很高的数字,但人家就看你的定价报低一点,你说客户会选择谁呢?”上述股份制银行人士对记者称。在他看来,依靠数字计算出来的风险定价,正遭遇当下中国银行业的特殊国情。

“我们现在也在考虑是不是要更多的下浮利率,因为现在有越来越多的客户反

映。”一位南方发达地区的农村金融机构的负责人向记者称。央行的货币政策报告显示,相比国有银行、股份制银行,农村金融机构贷款下浮的比例目前还比较低,不过这一情况似乎也有所松动。

来自申银万国的报告显示,中国银行业真实的约4个百分点的利差水平实际上在国际上只是中等。可以预计,一旦放开贷款利率下限可以自由浮动,中国银行业的利差水平还将大幅下降。

来自央行的报告显示,一季度新增的中长期贷款投向多为房地产业、交通运输、仓储和邮政业,电力、燃气及水的生产和供

业,制造业,水利、环境和公共设施管理业等行业,事实上,这些正是各家银行争相争夺的优质客户领域,另一方面,对于中小企业,三农领域的贷款则仍远远不够。

一位业内人士称,一方面是对大客户的集中争夺,另一方面是对中小客户的普遍淡漠,实际背后,仍是风险定价能力的缺失。然而风险定价能力的提升一方面有来自银行自身的改变,另一方面,定价模型所依赖的基础制度如国债收益率曲线等的完善和建立显然非银行所能,这实际上是我国要求整个金融市场制度的建设要加速推进。

现在的企业财务总监往往是问了东家问西家,谁出的报价便宜,他就给谁做。“就差公开招投标了。”王梅有些夸张地说。另外一个有趣的现象是,一些企业的财务总监正在更多地从银行挖人。王梅称,在这种情况下,他对你的业务流程和报价水平非常清楚,你想报一个很高的价格水平,几乎不可能。

事实上,她感觉这背后也有企业赢利水平在这两年来的提升。与前几年企业对于贷款的饥渴状态相比,企业现在正变得手有余粮,“常常你去问贷款,人家问你不要存款。”王梅说。

统计数据显示,自2004年以来,工业企业利润总额与企业外部融资总额的比例正在一路上升,由39.08%增至47.11%。而企业内源性融资和外源性融资比例也从20.15%上升至2006年的32.28%。即使从企业固定资产投资资金来源来看,贷款的重要性在近几年也在下降。

“我们不比国有银行,我们有了资金就必须贷出去,要无法完成赢利目标。”一位股份制银行总行从事信贷审批的人士向记者表示。在有基本利差保证的情况下,放出规模就是效益。该人士说。

他向记者介绍,由于当前企业的赢利水平总体在上升,再投资的动力也比较大。这其中,对于信贷的需求也比较旺盛。但现在各家银行都盯着,我们不做,别的银行也就做了。“我们为什么不给他利率下浮呢。”他反问记者。

2004年以来人民币基准利率第六次调整概况

自2004年10月29日起	金融机构一年期存款基准利率由1.98%提高到2.25%,一年期贷款基准利率由5.31%提高到5.58%;
自2006年4月28日起	金融机构一年期存款基准利率由2.25%提高到2.52%,一年期贷款基准利率由5.85%提高到6.12%;
自2006年8月19日起	金融机构一年期存款基准利率由2.52%提高到2.79%,一年期贷款基准利率由6.12%提高到6.39%;
自2007年3月18日起	金融机构一年期存款基准利率由2.79%提高到3.06%,一年期贷款基准利率由6.39%提高到6.57%;
自2007年5月19日起	金融机构一年期存款基准利率由3.06%提高到3.33%,一年期贷款基准利率由6.57%提高到6.84%。