

# 机构全面备战企业年金二度选秀

◎本报记者 邹靓 本报特约记者 唐真龙

## 银行

设立银行系养老基金公司仍存争议的现状并未影响到商业银行筹备养老金的热情。同时,他们也在为获得第二批企业年金基金管理资格而积极备战。这一切都是为了争夺增长日益迅速的企业年金市场。

### 先争“受托人”

2005年8月,来自银行、证券、保险、信托、基金等行业的29家机构获得首批37个年金基金管理资格。其中获得账户管理人或托管人资格的银行有6家,为工行、建行、中行、交行、招商、光大。

记者从多家银行了解的情况显示,农行、浦发、中信、兴业、华夏、民生都在积极准备账户管理人或托管人资格申请。

兴业银行总行企业年金中心负责人昨日表示,离申报日期还有一个月的时间,该行的申报材料已经准备就绪。

此次申请托管人资格的6家商业银行各有优势,而企业年金业务作为开拓中间业务的一项长期稳定的资金来源,显然没有一家银行不心动。目前,四大国有银行在托管市场占有率近70%的市场份额,而企业年金市场又集中在经济效益好的行业尤其是电力、石化、石油、煤炭和电信等行业垄断行业。

兴业银行人士表示,中小银行的优势在于其客户结构本身就偏重于中小企业,“中小银行的参与将有利于完善企业年金市场结构,促进中小企业及民营企业建立企业年金制度”。无独有偶,劳动保障部日前已向各金融机构下发《企业年金基金集合计划管理暂行办法(草稿)》,针对中小企业的集合年金计划即将成型。

一家正在准备申请托管人资格的商业银行相关负责人表示,虽然商业银行暂时未能全面参与企业年金市场,但获得托管人资格肯定是第一步,而在本次设定的“4家左右”政策限制下,即使是相对弱势的商业银行也将



各路机构竞相争夺快速增长中的企业年金市场 资料图

积极争取这样的机会。

### 备战养老基金公司

8月28日,交行行长李军在该行股东大会上公开表示,有意联手汇丰成立专业的养老基金公司,为今后申请企业年金基金的法人受托资格做好准备。在已获企业年金基金托管人资格的6家商业银行中,交行并不是唯一想要获取企业年金牌照的一个。

此前,光大银行相关投行业务部总经理兼新产品开发委员会办公室主任刘璐就曾公开表示,有意申请成立养老基金公司。商业银行之所以如此积极,原因在于在目前的企业年金市场,仍然以受托人企业年金业务开展的主导。

在首批资格认定的过程中,受托人由信

托、保险公司担任,银行仅能申请账户管理人和托管人资格。而今年6月劳动保障部基金监督司司长陈良曾表示,在今年进行的第二批基金管理资格认定时,将不再对账户管理人评审单一资格,转而采取“受托加账户管理”,或者“托管加账户管理”这样的合并模式,以减少企业的管理成本。

这意味着,银行在企业年金基金管理资格认定中将面临更激烈的竞争。

知情人士称,虽然银监会已向国务院申请试点商业银行设立养老基金管理公司,但由于仍存争议,申请迟迟未能通过。

不过,多家商业银行相关负责人表示,商业银行的优势在于庞大的营业网点和丰富的客户资源,只要银行系养老基金公司开闸,商业银行无疑将很快介入。

## 信托

对于信托公司来说,企业年金无疑是一块大蛋糕。但由于监管部门对于企业年金托管人有着十分严格的限制,在首批申请企业年金基金管理资格的金融机构中,只有三家信托公司通过了审核。对大部分信托公司来说,企业年金还只是水中之月——可望而不可得。不过,在劳动保障部宣布9月开始受理第二批企业年金基金管理资格申请消息之后,信托公司对于企业年金的想像空间又开始丰富起来。记者了解到,目前很多信托公司已经摩拳擦掌,准备申请第二批企业年金托管人资格。

“今天上午,公司刚刚开了一个会,并成立了一个研发小组专门负责本次申报工作。”苏州信托办公室的谢伟对本报记者表示,眼下离申报时间不到三周时间,公司上下都非常重视此次申报工作,研发部门正在加紧调研,准备材料。

而厦门国投办公室的郑主任则向本报记者透露,公司此前一直有准备,在通告出来前,公司就已经成立了专门的研发部门,对企业年金的盈利模式进行研究、考察,目前各项申报材料已经基本准备就绪。对于准备相对充分,郑主任对于厦门国投取得第二批企业年金基金管理资格显得比较自信。

对于一些规模较小的信托公司来说,企业年金受托人资格仍然是可望而不可及。金港信托总裁陶勤海对本报表示,“目前暂没有申请计划,因为比照相关规定,金港信托还不够资格。”成都衡平信托的丁宁则表示,虽然公司早就换发了新的金融牌照,但目前暂没有申请企业年金受托人资格的计划,因为“公司研发部门认为,按照目前银行做企业年金2+2的盈利模式,短期内不会给公司带来很好的利润。”但他表示,研发部门一直在进行调研,因为毕竟企业年金是大家都看好的一块市场,信托公司是不会自己放弃这块市场的。

业内人士分析,第二批企业年金管理资格认定数量明显少于第一批,预计竞争将会十分激烈。而对照上一批受托人资格的审核,信托公司并不占优势,因此,此次申请究竟能有几家信托公司通过审核还有待进一步观察。

## 业内快讯

### 国开行贷款 229 亿元 支持低收入家庭住房项目

◎本报记者 但有为

记者31日从国家开发银行贯彻落实《国务院关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》的专题会上获悉,近年来,国开行将城市低收入住房建设作为支持民生领域发展的重要内容,不断加大信贷支持力度。截至7月底,国开行累计贷款229亿元。

据了解,这229亿元贷款共支持了26个省(自治区、直辖市)的低收入家庭住房贷款项目119个,建成5512万平方米、92万套低价值的小户型住房,惠及402万低收入人群。

在会上,国开行行长陈元表示,国开行将进一步加大对城市低收入家庭住房建设的支持力度,融资推动住房保障领域规划先行和制度建设,建立公平高效的低收入群体住房保障体系。

国务院提出,加强廉租住房制度建设,是解决好城市低收入家庭住房困难的途径。据了解,目前我国廉租住房建设一直进展缓慢,主要原因是较之商品房,其商业价值明显过低,开发商和银行普遍不愿意介入。

### 平安 9 月再战投连 市场竞争格局将再变

◎本报记者 黄蕾

为应对加息周期冲击,力挽保费增速下滑势头,国内寿险业两巨头坐不住了。继不久前放行中国人寿投连险账户之后,保监会网站昨日又公布对平安人寿投连险增设两个投资账户——平安稳健型基金投资账户和平安进取型基金投资账户的批复。平安人寿沉寂多年的投连险“重出江湖”在即。

知情人士告诉记者,除在原有投连产品上增设账户外,平安人寿9月再推投连新品。市场人士认为,在目前保监会尚未松口放开定价利率上限时间表之前,寿险公司通过推出投连险,可以抵消股市分流保费的部分影响。

值得注意的是,在今年这波寿险公司扎堆卖投连的风潮中,中资险商的脚步显然慢于外资公司好几拍。与联泰大都会人寿等合资寿险公司单月投连险保费进账数亿元的飘红业绩相比,没有投连险的中国人寿、平安人寿保费二季度收入较去年同期呈现下滑。

加上加息倒逼寿险2.5%预定利率上限,两大寿险巨头终于按捺不住。在业内人士看来,两家寿险巨头涉足投连险,是顺应了市场发展的必然之举。在资本市场火爆的大背景下,客户显然已不再满足于分红险、万能险的投资收益,投资偏好趋向收益更高同时包含一定保障的产品,而与股市紧密挂钩的投连险正好满足这部分客户的需求。

而对于国寿、平安两家公司而言,分析人士表示,开卖投连险将有助于其更好地应对资本市场的挤出效应。“不过,由于数年前投连险退保风波留下的阴影,平安在看待投连险营销策略问题上一定颇为谨慎。”

从整个行业来看,寿险业两大巨头的加入,也将改变目前投连险市场的竞争格局,一场争夺投连险市场的大戏即将上演。

### shibor式票据和利率互换 业务报价机构扩容

◎本报记者 秦媛娜

全国银行间同业拆借中心昨日公布了第二批以Shibor为基准的票据业务和利率互换业务报价机构名单,为shibor“做市”的机构队伍再度壮大。

根据名单,第二批以Shibor为基准的票据业务报价机构为中国光大银行,第二批以Shibor为基准的利率互换业务报价机构为中国工商银行、中国光大银行、中国民生银行、渣打银行(中国)有限公司。

今年7月4日,中国外汇交易中心暨全国银行间同业拆借中心曾发布《关于开展以Shibor为基准的票据业务、利率互换报价的通知》指出,以shibor为基准的票据转贴现、票据回购和利率互换报价信息发布界面正式在“货币市场基准利率网”(www.shibor.org)上线运行,由报价机构每日对规范品种进行报价,为市场交易提供定价基准,首批各有10家银行成为以shibor为基准的票据业务报价和利率互换业务的报价银行。

按照通知,这一信息发布界面开发的目的在于建立以货币市场基准利率为核心的市场利率体系,指导货币市场产品定价,进一步培育上海银行间同业拆放利率(Shibor),推动货币市场、衍生品市场的发展。参与报价的机构需要具备每日连续报价和各期限档次全面报价等5项基本条件,符合标准的交易成员可以提交申请材料向同业中心申请相关业务的报价资格。

### 人民币昨盘中升破 7.54 中间价市场价距离拉开

◎本报记者 秦媛娜

人民币中间价和市场价之间的差距正在被拉开。虽然昨日中间价显示人民币回调40个基点跌破7.56关口,但是在询价市场上,人民币仍旧快速上跳,盘中将7.54关口撞开,最高触及7.5395。

昨日人民币汇率中间价报7.5607,比前日下调了40个基点,但是询价市场并不“买账”,当日波幅为7.5395-7.5570元,在盘中已经将7.54的关口撞开。本周五个交易日,人民币呈现前涨后跌的态势,前面三个交易日连续累计上涨升幅达到了186个基点,最后两个交易日受到美元反弹影响,人民币又快速下调整理。

### 下周三将有 96.5 亿元 短融券发行

◎本报记者 秦媛娜

下周三,将有三期短融券在银行间债市发行,总规模达到96.5亿元。其中,山东招金集团短融券期限365天,规模6.5亿元,经大公国际资信评估有限公司综合评定,本期短期融资券的信用等级为A-1级,公司的主体长期信用等级为AA-。国电集团发行的第一期短融券50亿元,期限304天,另一只期限335天,规模40亿元。经大公国际资信评估有限公司综合评定,两期短期融资券信用等级为A-1;发行人主体信用等级为AAA。

## 浙商银行创出“小企业贷款难”破解新路径

◎本报记者 蔡国兆 章勇

2004年8月挂牌的浙商银行在开业之初就面临着“两难”的尴尬境地——做大企业业务,市场已被分割殆尽;做小企业业务,业务零散、风险大、成本高。但凭借不断的金融业务创新,在不到三年的时间里,这家银行就杀出一条血路,在周边区域已小有名气,其所首创的小企业贷款“风险摊薄模式”被当地经济界人士称为解决中小企业融资难问题的破题之作。

截至2006年底,浙商银行各项存款余额301.75亿元,贷款余额210亿元,资本充足率11.87%,不良贷款率保持为零,各项主要相对经营指标均位居全国型商业银行前列。有关专家指出,浙商银行的成功经验,对我国发展新设金融机构,尤其是中小城市的商业银行、金融管理机构以及周边县市的村镇银行有着积极的借鉴意义。

### 定位:困难意味着商机

浙商银行将自己定位为以中小企业服务为特色的金融平台。谈到这个定位,浙商银行行长龚方乐无奈又庆幸。

浙江省有中小企业100多万家,占全省企业总数99%。与此并存的现象是,当地金融机构众多,但金融机构中的大多数主要贷款客户并不是这99%的多数。“经济单位的主体部分反而不能得到充足的金融服务,这一方面意味着存在体制性障碍,另一方面也意味着巨大的市场机会。”浙商银行行长助理陈春祥说。

小企业贷款难是世界性的难题,但在在这方面任何一点进展都可能带来市场份额的突破性膨胀。正是基于这一理念,浙商银行提出以中小优质民营

企业为基本客户的战略定位,在总行和分行设立小企业信贷部,并成立了全国第一家小企业贷款专营支行(浙商银行杭州城西支行)和一批以小企业贷款为业务重点的综合性特色支行。

在浙商银行的战略安排中,杭州城西支行被赋予了“试验田”的功能,主攻小企业贷款业务创新试点和模式总结。在一年的时间里,它推出各类创新16个,规模也已经达到一般银行支行运行三、四年后的水准。截至今年5月底,该支行贷款余额7.05亿元,共有小企业、微型企业、个人经营贷款客户250家,户均余额282.12万元。

### 机制:鼓励一切可以容忍的创新

“只要创新的风险在可以容忍的范围内,我们都允许并鼓励它的出现。”龚方乐说。

浙商银行的创新其实不仅在“试验田”里进行,在整个银行体系内,“个案创新”机制得到了全面的推行。

沈大实业是浙江余杭乔司镇一家从事小企业标准厂房租赁的公司。由于流动资金困难,公司4万平方米的厂房建设陷入了僵局。沈大实业总经理沈浩荣在跑了几家银行后有些心灰意冷:“按照流动资金贷款规定,抵押资产只是第二还款能力,厂房在建,公司现金流过于‘细小’,因此这些银行提出了许多苛刻的附加条件。”

但沈浩荣在浙商银行余杭支行找到了解决办法。按照一般的思维,房产没有建成就不能抵押。这个案例的创新在于1年宽限期。“当然,这个创新没有可推广性。乔司土地看涨,厂方租赁供不应求。只有在这样的环境下,风险才可控。”浙商银行余杭支行行长王俭说。

“不能将任何一个有价值的创新扼杀在萌芽状



态。”陈春祥说,“个案创新”一方面能满足客户的特定需求,另一方面也有可能是“全局创新”的开始。两个方面中浙商银行更看重后者。

### 模式:专业化中间体护航小企业贷款

就是在这样一种创新氛围里,浙商银行探索出一套小企业贷款“风险摊薄模式”。浙江大学经济学院副院长金雪军教授认为,浙商银行首创的这一模式可以有效解决银行面对小企业的“借贷”心理,对解决小企业贷款难问题有重要意义。

浙商银行小企业贷款“风险摊薄模式”源于该行杭州城西支行的一笔“没人敢做的业务”。

安德维网络传媒公司是一家只有100多万元注册资本的杭州企业,但公司的经营理念、成长潜力良好。能不能为这样一家没有多少资产的“空壳公司”提供贷款?浙商银行与当地的中新合力担保公司创造性地提出了“第四方承诺”解决方案,即在以往担保公司、银行和小企业传统担保融资模式基础上,引入风投或上下游企业作为“第四方”。该第四方承诺,当企业出现财务危机时,第四方将以股权投资等形式进入企业,为企业带来现金流用以偿付银行债务,并保持企业的持续经营。

根据这一解决方案,安德维公司去年引入了软银、鼎辉两家国际风投。在中新合力提供担保,并与国际风投签署代偿风险共担协议后,浙银行为该公司放贷500万元。目前,国际风投1000万美元的创投资金已经到位300万美元,安德维公司归还了银行贷款,公司发展已经步入良性轨道。

在“第四方承诺”解决方案的基础上,浙商银行还推出了小企业老手联保贷款、小企业生意圈联保贷款等新品种。具体操作方式是由知根知底的企业组成联保体,联保体只需要在银行交纳一定的保证金,就可以获得3倍于保证金的贷款额度。

“出于自身利益的考虑,风投、联保体等会对贷款者资格、资金使用进行严密的审查、监控。银行等于多了一批高度专业化的审贷员。”浙商银行杭州城西支行行长盛争朝说,这些新金融产品共同之处在于通过中间体的介入控制、摊薄银行风险。

目前,浙商银行已经在当地中小企业中建立了一定声誉,客户群日渐稳固,小企业授信贷款业务也打开了局面。截至2007年5月浙商银行发展小企业授信客户749家,授信贷款余额72.58亿元,占全行所有贷款余额的27.63%。

上证所固定收益证券平台成交行情(8月31日)

上证所固定收益证券平台确定报价行情(8月31日)