

Finance

建行释因中报和招股书部分数据差异

差异来自财报准则和编制口径不同

◎本报记者 袁媛 丁燕敖

日前,建行在证监会网站上进行了A股招股书(申报稿)的预披露。预披露A股招股书显示,建行2007年上半年实现净利润342.55亿元,较上年同期增长47.5%;实现营业收入993亿元,比上年同期增长41.3%;年化净资产回报率达到19.80%。成本收入比比上年同期下降4.4个百分点,达到31.5%。

记者注意到,与建行八月在香港发布的中期报告比较,此次预披露的A股招股书中净利润、总资产等数据保持一致,但净资产回报率、成本收入比、营业收入等数据存在一定的差异。

中报数据显示,截至2007年6月30日,建行实现营业收入998亿元,净资产回报率为20.88%,成本收入比为37.35%。

相关人士表示,建行在其A股招股书有关章节披露与中报产生的差异主要来自两方面原因。一是由于中报和A股招股书采用的财务报告准则不同。建行A股招股说明书中的财务报告按照财政部于2006年2月15日颁布的企业会计准则编制,而中报财务报告是根据香港联交所要求按国际财务报告准则编制。虽然目前两准则的要求已基本趋同,但披露时分类方法还存在一定差异,由此造成两准则报告中净利润、净资产、总资产等资产负债表和利润表的总量数据一致,但营业收入、业务管理费等项目还存在一定差异。因而,以财务报告明细项目为基础计算的有关指标如成本收入比也存在差异。

另一方面则是由于证监会对A股招股书中披露的一些关键指标规



建行即将启动回归之旅

定了详细的编制口径,有些指标的口径与按香港联交所要求披露的中报常规的披露口径存在差异。如净资产回报率,证监会要求按时间加权计算平均净资产,中报中仅要求用期初期末数简单平均即可;又如成本收入比,在计算该指标时,中报口径的“成本”中包含营业税及附加,A股招股书口径的“成本”则不含。

数据显示,截止2007年6月末,建行资产稳健增长,规模超过6.1万亿元,比上年末增长12.3%,贷款总额超过3.1万亿,客户存款余额超过5万亿。资产质量优异,实现了不良贷款余额和不良贷款率的“双下降”,拨备覆盖率达到90.7%。平均资产回报率到达1.18%,比上年同期提高0.23个百分点,继续保持同业领先水平。

回应“无缘”2007中国企业500强前十名原因

建行数据口径偏差 正与主办方沟通

◎本报记者 袁媛

在近日中国企业联合会、中国企业家协会向社会公布的“2007中国企业500强”评选结果中,去年位居第八的建设银行今年未能跻身前十受到了媒体关注。为此,中国建设银行新闻发言人接受采访表示,这个评选结果没有如实反映建行在国内银行业中的地位。关键是数据口径出现了偏差,责任主要在于建行提交参与排名的是2006年经营收入(净收入)数据,

即1516亿元。而如果按照同口径计算,建行2006年营业收入为2275亿元,排第七名。

建行新闻发言人表示,这个评选结果没有如实反映建行在国内银行业中的地位。2007年上半年,建行的平均总资产回报率、平均股东权益回报率、净利息收益率三项衡量商业银行业务盈利能力主要指标分别为1.18%、20.88%和3.11%。这些财务数据,不仅在国内,而且在国际上也属于最先进银行水平。这除了得益于央行调高贷款利率外,

主要在于建行加强了主动负债管理,压缩高成本负债规模,同时优化调整资产结构。

目前,建行已建立了覆盖所有机构、业务和经营管理流程的全面风险管理体系。建行减值准备对不良贷款比率为90.67%,比上年末提高8.43个百分点。如果考虑一般准备,则拨备覆盖率为118%。其不良贷款率已降至2.95%,在四大行中保持最低。

该发言人表示,建行正在就此事与主办方进行沟通说明。

加快城市网点改造 邮储银行布局城市金融

信用卡业务将成提升品牌切入点

◎本报记者 丁燕敖

随着日前广东、深圳等地分行的宣告组建,邮储银行城市金融业务发展的图谱正逐渐清晰。知情人士透露,一周前,邮政集团高层召集各地邮政、邮储负责人齐聚深圳,就邮政金融在城市地区的发展计划进行商讨。

会议形成的共识是:邮储必须抓住当前改革的有利形势,加快城市网点改造与布局,大力招纳人才,研发新产品和进行IT建设,发挥自身特色,力争在城市金融中谋得一席之地,以便为其日后城乡两方面的联动发展创造条件。

扭转“准金融机构”形象

一位与会人士解释称,尽管邮

储全国37000多个网点中有2/3在农村,但这并不代表邮储是一家业务只局限在农村的银行,相反,城市地区是邮储的“兵家必争之地”,作好城市业务反过来会进一步促进邮储服务农村。

他透露说,上述会议为城市业务发展勾画的图景是:在零售业务方面,立足社区,重点为城市个体工商户、学生、工薪阶层、进城务工人员等目标客户群提供理财、支付结算、信贷、代理保险和基金销售等各方面金融服务,逐步培育自身的高端客户群。

分析人士指出,很大程度上,这是邮储试图迅速扭转公众对于其历来印象和尽快实现转型的一种努力。一个不容忽视的事实是,相对于银行,刚刚挂牌不久且业务开展仍

存在诸多限制的邮储看起来仍像一个“准金融机构”。

如:营业网点硬件条件不达标,适应城市邮政金融业务发展的营业人员匮乏、电子银行渠道建设相对落后,自助设备服务能力不足,金融产品单一,难以满足客户多样化的金融需求等等。

中国社科院金融研究所研究员曾刚表示,拥有全国最大的一张金融网是邮储的最大优势,其结算业务与四大行比起来也“有过之而无不及”,但因其并未开展全行业务的经验,人员素质、产品研发、风险控制、成本核算等诸多方面,都存在短板。在这个意义上,通过大力发展城市业务,积累经验并将其传导至农村,无疑有着非常重要的战略意义。

重点出击信用卡

尽管如此,一位邮储人士坦言,邮储银行在发展城市业务时必须谋求差异化竞争,重点出击一些业务领域,如零售贷款、理财服务,信用卡业务等等。

为此,他透露说,邮储已拟推出精品网点建设计划,并拟以服务商贸市场为契机,在2008年底在全国建成1000个邮政金融“商贸服务”示范网点,在大型城市建立财富管理中心,而一个大规模的人才招募和培训计划以及自助银行和电子银行体系建设计划也正在准备中。

同时,邮储亦积极准备申请理财业务牌照,并在筹备开办信用卡业务。据上述人士介绍,邮储已将信

用卡业务作为邮政金融加强城市竞争力、维系客户关系、改善服务质量和提升品牌形象的切入点。并拟用2-3年的时间,建立起完善的集产品营销、风险管理和客户服务为一体的自上而下的信用卡管理体系,培养起自身的高端客户。

在零售业务方面,邮储还拟适时推出个人住房抵押贷款、小额贷款、汽车消费贷款等业务。同时,加快开办对公存款、对公结算等业务,并用2-3年左右的时间,争办一般工商企业贷款,成为全能银行。

“重视城市,并不代表否定农村。我们的目标是争取将邮储这张金融网的效能发挥到最大,最终实现城市和农村金融服务的联动发展。”上述邮储人士称。

雷曼兄弟:处于过热边缘的中国经济不排除通缩可能

◎本报记者 袁媛

雷曼兄弟最新一期研究报告指出,中国经济正处于过热边缘,但也不能排除通缩的可能性。

雷曼兄弟中国首席经济学家孙明春表示,从表面看,中国经济看来正处于过热边缘。然而,如果全球经济大幅萎缩,所有对经济过热的担忧可能会抛在一边。担忧可能会很快转向供给过剩和通缩的风险。全

球经济放慢增长的程度如果大大高于预期,这可能会抑制中国的出口,并引发严重的产能过剩综合症,从而让中国的生产商只有两个选择:削减产量或降价。

雷曼兄弟的报告坚持对2007年GDP增长10.8%的预期,但将对2008年的预期从9.8%下调到了9.5%。孙明春表示,如果通胀继续攀高而且全球金融市场趋向稳定,那么央行可能会决定再次加息。

申银万国证券股份有限公司关于对基金非现场交易费率实行优惠的第二次公告

为了方便广大投资者通过非现场方式申购申银万国证券股份有限公司(以下简称“我公司”)代理销售的开放式基金,经中国证监会批准,我公司特别推出了基金非现场交易费率优惠活动,具体内容如下:

投资者通过网上交易方式申购我公司代理销售的部分偏股型、平衡型及指数型开放式基金,其交易费率最低可享受原申购费率4折(前端场外申购模式);通过电话等非现场交易方式申购我公司代理销售的部分偏股型、平衡型及指数型开放式基金,其交易费率最低可享受原申购费率5折(前端场外申购模式)。上述两项最低优惠费率不低于0.6%。原费率低于0.6%的,按原费率(原申购费率指各基金公司发布的公开法律文件上注明的费率)。

上述事宜我公司于8月9日进行了第一次公告,由于近期多家基金管理公司加盟参加本次优惠活动,因此进行第二次公告。

鉴于基金公司旗下参加活动的基金品种繁多,同一品种在不同时期执行不同的折扣率,详细情况敬请投资者咨询各营业网点,如有变动,恕不另行公告。本次优惠活动的最终解释权属于我公司。

建行个人电子银行 转账费率全面优惠

手机转账最低1元 汇款手续费低至柜面五折

◎本报记者 袁媛

记者日前从建行了解到,自2007年9月1日起,建行对个人电子银行服务的转账类产品实行全面费率优惠。

据了解,此次费率的优惠幅度较大,惠及的层面也比较宽。网上银行、电话银行、手机银行的汇款服务手续费将享受柜面服务折上折优惠,费率都有五折的优惠。网上银行的系统内异地转账、跨行转账、个人对公汇划费都按金额的0.25%收取,最低2元,最高25元。电话银行的系统内异地转账按金额的0.4%收取,最低2元,最高40元。对手机银行办理异地转账包含速汇通及跨行汇款、转账交易、个人对公汇划费的客户,建行统一给予按交易金额的0.15%的手续费优惠,按最低1元,最高15元执行。这较此前按交易金额的0.3%收取手续费的规定费率也优惠了一半。

中行资金业务领跑中资行

上半年实现税前利润107.99亿增83.8%

◎本报记者 丁燕敖

记者昨日从中国银行获悉,今年前6月,该行资金业务共实现税前利润107.99亿元,同比增长83.88%,占集团税前利润总额比例由上年同期的16.75%提升到了21.29%,该项业务继续领跑中资银行。

金融市场业务(资金业务)一直是中国银行重要的赢利来源之一,也是中国银行新的组织架构中商业银行业务三大业务板块之一。该行人士介绍,股份制改革以来,中行根据现代银行产品线管理要求,推进本外币一体化经营与管理,进行业务流程再造,对该项业务做了进一步强化。目前已基本形成清晰合理的五大业务管理线条,即全球交易、全球投资、全球资产管理、债务资本市场和票据融资。

架构清晰后,中行各项业务发展迅速。仅以代客业务为例,2004年-2006年其年平均增长率为51%;今年上半年则同比增长了82.38%。同业中首创的与国际黄金和原油价格同时挂钩的“金油+油”产品,与国际知名债券基金挂钩和与香港恒生指数挂钩的产品,以及投资于香港股票型基金的QDII产品均取得了不菲的回报。

目前,中国银行多种金融市场产品和服务在同业竞争中占据明显优势。

招行推“点金池”理财服务

◎本报记者 王丽娜

记者日前从招商银行获悉,该行继成功推出稳健、平衡、成长三大系列点金理财计划后,又正式启动针对广大机构客户的“点金池”公司理财服务。认购期确定为9月10日至17日,广大机构客户可享受最新的流动性管理工具带来的快捷便利。

据介绍,“点金池”公司理财服务交易结构与货币市场基金类似,但却拥有更高的流动性,采用了国内首创的“T+0”交易制度,投资者可以根据资金状况在交易时间内随时申购或赎回份额,赎回资金实时到账。除了可以尽享活期存款的流动性外,该理财计划也可兼顾定期存款的收益率,获取货币市场基金的平均收益。

WOW Visa 奥运卡发行

◎本报记者 袁媛

国际奥委会全球合作伙伴Visa国际组织昨日携手浦发银行信用卡中心在北京举办上市发布会,宣布在全国限量发行WOW Visa奥运卡。

该套卡由五张卡组成,其中一张为双币卡,其余四张为外币卡。

据透露,此次将发行10万张WOW Visa奥运卡。来自Visa的统计显示,浦发银行平均每张Visa卡的消费金额在同行内名列前茅。目前在国内有超过20家的银行发行了Visa卡。

中行累计发放 国家助学贷款 68.75 亿

◎本报记者 丁燕敖

记者近日从中国银行了解到,自1999年开办国家助学贷款业务以来,中行不断扩大贷款规模与范围,截止2007年6月末,其已为115所中央部属院校,122地方院校的76.78万人,累计发放国家助学贷款金额68.75亿元,贷款余额59.04亿元。

中国银监会 连载② 公众金融教育专栏

与储蓄存款相比,理财产品因其更高的收益而受到大众青睐。但是,要购买一款适合自己的银行理财产品,却并非容易的事情,除了要了解这些产品的分类、收益,您千万不能忽略其中可能出现的风险。那么,购买银行理财产品时,得注意哪些学问呢?

简单来说,目前银行的理财产品大致分为保本浮动收益型、保本浮动收益型和非保本浮动收益型三类。

保本浮动收益型产品是银行按照约定条件向客户承诺支付最低固定收益,银行承担由此产生的投资风险,超出最低固定收益的其他收益由银行和客户按照合同约定分配;保本浮动收益型产品是指银行按照约定条件向客户保证本金,此外,投资风险由客户承担,并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财产品;非保本浮动收益型产品是指银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益,并不保证本金安全的理财产品。

知道了银行理财产品的分类,还得了解它的收益率。根据规定,银行不得无条件向客户承诺高于同期储蓄存款利率的保证收益率,因此不论固定收益产品还是浮动收益产品,在您购买时所看到的“收益率”其实是“预期收益率”,基

选择银行理财产品的学问

至是“最高预期收益率”的概念。只有当产品到期,银行根据整个理财期间产品实际达到的结果,按照事先在产品说明书上列明的收益率计算方法计算出来的收益率才是“实际收益率”。

还得提醒您的是,无论是最高还是预期收益率,银行都不具有保证支付的义务,最终的实际收益率很可能与最高或预期收益率出现偏差,购买的时候可千万得明白这点。

当然,购买银行理财产品还有一点需要您特别关注——投资的风险。“高收益必定伴随着高风险,但高风险未必最终能带来高收益”,这是在进行任何投资活动前都必须牢记的规律。银行理财产品也遵循这一规律。也正因为理财产品的风险高于普通存款,因此能有

机会获得高于存款利息的收益,一般规律是:保证收益类产品的约定收益较低,风险也较低;非保证收益类产品的收益潜力较大,但风险也较高。保证收益类产品的收益一般都会附加条件;可能是银行具有提前终止权,或银行具有本金和利息支付的币种选择权等。而非保证收益类产品,就得注意银行行说明的“预期收益率”或“最高收益率”可能与最终实际收益率出现偏差,同时得明白任何市场的历史表现都不能代表未来的走势,切不可被那些历史测试数据所“迷惑”。

只有在银行理财业务人员全面揭示了产品风险,告知了您在投资中的各项费用等投资成本以及规避风险的可能方式后,您才可以依据个人的情况购买适合自己的理财产品。

小链接 投资前的“三个了解”

◎了解您自己 在作出所有投资决策前您需要做的是:仔细考虑一下您的理财目的、资金量、理财时间、背景知识、对风险的认识等问题,考虑清楚再付诸行动。

◎了解产品 不要盲目跟风,尽量选择自己相对熟悉的产品购买,既便原来没有任何背景知识,也应该在购买前详细咨询独立的理财师,或要求银行专业理财人员详细解释。

◎了解金融机构 事先了解哪些金融机构可以销售银行理财产品,每个银行在理财产品和配套服务方面的特色和专长,选择您最信赖的金融机构。