

Finance

贷款增速放缓 二月上海新增存款创历史新高

◎本报记者 邹靓

受人民币存款多次升息累积效应的释放,以及近期股市、楼市走势低迷和月末新股IPO资金解冻回流,春节长假等多种因素的影响,2月份上海市新增人民币各项存款创下单月存款增量历史新高。同期人民币贷款增幅则小幅回落,较上月末下降0.9个百分点。

昨日,央行上海总部发布2月份上海市货币信贷运行报告。数据显示,2月份上海市中外资金融机构新增人民币各项存款1665.6亿元,同比多增1509.5亿元;新增人民币各项贷款198.8亿元,同比少增102.5亿元。

2月份,上海市各项存款出现全面增长,同时各类机构也出现存款普涨态势。当月除企业存款和储蓄存款明显增加外,中资金融机构人民币财政存款、保险公司存款和同业存款也分别增加238.6亿元、333.7亿元和1695.7亿元,同比分别多增219.1亿元、369.9亿元和2341亿元。当月中资金融机构中,国有商业银行、中小商业银行和财务公司分别增加456.1亿元、862.4亿元和61亿元。外资金融机构新增人民币存款34.4亿元,其中11家在沪法人外资银行上海分行新增9.7亿元。

央行上海总部强调,2月份的存款市场出现新的特点,其中一项就是企业和储蓄存款增长均以定期存款增长为主。数据显示,当月上海市中外资金融机构新增人民币企业存款491.7亿元,其中企业定期存款占8成;人民币储蓄存款增加516.5亿元,同比多增132.5亿元,其中定期储蓄存款增加388.2亿元,同比多增190.2亿元,创人民币定期储蓄存款单月增量的历史新高。

而贷款市场上,由于春节长假因素则出现了贷款增速减缓现象。2月末,上海市人民币贷款余额同比增长17.1%,增幅较上月末下降0.9个百分点。中外资金融机构新增贷款均以中长期贷款为主,当月增加179.3亿元,同比多增84.7亿元;短期贷款增加76.1亿元,同比少增99.5亿元,票据融资减少57.3亿元,同比多减90.7亿元。

中资金融机构方面,交通运输仓储业、房地产业和租赁商业分列新增行业贷款的前三位,占其当月全部贷款增量的92.6%。外资银行新增贷款则主要投向批发零售业、房地产业和制造业。



个人房贷新增逼近零点

◎本报记者 邹靓

2007年喧嚣一时的个人住房贷款市场,在2008年2月逼近了零点。

央行上海总部昨日发布2月份上海市货币信贷运行报告显示,2月份中资银行个人消费贷款呈现明显跌势。全市人民币个人消费贷款减少2.1亿元,其中中资银行人民币个人消费贷款减少4.16亿元,同比多减11.4亿元。

当月中资银行个人住房贷款

微增0.06亿元,同比少增2亿元,几乎逼近零点。其中新建房贷贷款减少14.1亿元,二手房贷款增加14.2亿元。央行上海总部分析认为,这主要是受到房地产市场交易量萎缩、个人房贷提前还款增加和新建商品房供应减少等多重因素的影响。

这与半年前的情形已经不可同日而语。2007年5月开始,上海市房贷市场放量猛增,仅三季度新增个人住房贷款就达到191.3亿元。在9月底央行出台针对第二套

住房房贷利率及首付比例的限制性政策之后,房贷市场的热度才慢慢缓解。至今年1月份,当月上海市新增个人住房贷款降至30.1亿元,已经低于2007年月平均水平。

某股份制银行个贷中心负责人,2月份的个贷市场缩量,主要原因还是春节因素和提前还贷造成的。“最近房地产市场的交易量一直不大,看房的人多,买房的人少”,上述人士称,预计在3月14-17日房展会之后,交易量会有所起色。

胡平西:外汇贷款增加与人民币升值预期有关

◎本报两会报道组

全国人大代表、央行上海总部副主任胡平西昨天在接受记者采访时表示,去年四季度以来,商业银行出现了外汇贷款增速加大,央行上海总部对此给予了关注。

他认为,外汇贷款增速加大的原因是对人民币升值的预期。他说,央行从紧的货币政策对商业银行信贷有一些道义劝说和窗口指导,不但人民币是这样,包括外汇也是这样。

据了解,上海银行业金融机构去年的房地产贷款占上海全部金融机构贷款的比例约为30%,存量约占1/4,增量约占1/3。但胡平西透露说,今年房地产贷款的增量不会有这么多,增量不会超过1/4。且总体上看,上海的房地产信贷质量较高,总体不良率只有1%多一点。

他还透露说,资本项目的开放没有时间表,而且短期外债今年的指标将与去年持平。

外资行发力外汇存贷业务

◎本报记者 邹靓

数据显示,2月份上海市外汇各项存款增加0.9亿美元,同比少增0.8亿美元;外汇各项贷款增加7.3亿美元,同比多增2.5亿美元。

中资金融机构外汇存款持续下降,而外资银行外汇存贷款均显

著增加。当月中资金融机构外汇存款减少4.3亿美元,同比多减5.3亿美元。外汇各项贷款增加2.3亿美元,同比少增1.2亿美元。央行上海总部认为,中资金融机构正延续外汇存款下降的走势,外汇贷款增速有所减缓。

而外资银行方面,则呈现出外汇存贷业务增长迅猛。2月份,外资金融机构新增外汇存款5.2亿美元,同比多增4.6亿美元,其中企业存款增加4.2亿美元,同比多增4亿美元。外汇各项贷款增加5亿美元,同比多增3.6亿美元,其中短期贷款同比多增6.7亿美元。

银保左右1月保费排名 寿险“二三梯队”爆炸式放量

◎本报记者 黄蕾

保监会昨日对外公布2008年1月全国保费收入成绩单,全国实现原保费收入1056亿元,同比增幅达到55%,其中,人身险同比增幅高达67%。从本报记者掌握到的一些内部数据来看,银保当之无愧地成为今年1月寿险大幅增长的最大“功臣”。

记者发现,昨日出炉的这份首月保费成绩单,要比之前的快报数据“逊色”好几个百分点。对此,监管人士称,由于快报是各地上报上来的一个预报,因此,实际出炉的数据通常与快报有几个百分点的出入。尽管如此,人身险67%的保费增幅仍令市场

人士感叹——“历年罕见”。

对于支撑人身险高速增长的背后原因,上述保费成绩单中并未给予任何说明。而上述监管人士给予本报记者的答复是,“主要还是万能险、投连险功不可没。”而作为上述两个险种的主要销售渠道——银行保险,当仁不让地成为各家公司渠道战中的主战场。

根据相关人士昨晚透露给本报的数据显示,今年1月,全国主要寿险公司的银保保费收入同比增幅排名为:泰康人寿392%、太保人寿228%、新华人寿199%、平安人寿119%、中国人寿50%。

很明显,由于银保表现的不一,寿险公司之间的保费增速差异顿时

被拉大。牛气冲天的银保,成为了左右寿险公司保费座次排行榜的背后推手。我们看到的公司表现是:在银保产品上乏善可陈的老牌险企,1月保费增速低于行业平均水平;而位列寿险“第二及第三梯队”的公司,凭借在银保市场上的发力,1月保费同比增速呈现翻几番的爆炸式放量。

具体到各家成绩上,通过对2007年1月保费收入的对比,不难发现,寿险三巨头中,除太保人寿同比增幅达到83%以外,中国人寿、平安人寿的同比增幅只有33%、43%;而以泰康人寿、新华人寿为主的寿险“第二梯队”,今年1月保费同比增速惊人,分别达到了183%、88%;“第三梯队”中,

太平人寿、民生人寿、生命人寿的保费收入同比增幅也分别达到了122%、244%和345%。

由于三家上市保险公司的保费收入及其原因分析已提前曝光,因此,对于昨日公布的全国首月保费成绩单,泰康人寿183%的高增长反而引来分析人士的关注。一位熟知寿险公司渠道及产品战略的保险分析师告诉记者,2006年泰康人寿发行次级债以后,使其在业务拓展上放开手脚,无论在代理人还是银保渠道,都花了很大的心思。而泰康人寿内部制定的“2008年上市目标”,无疑使其拿出漂亮报表的动因更加明确。

而2007年主攻投连险的外资寿

险,风光仍在。记者通过计算发现,外资保险公司中,保费同比增幅的排名较为靠前的有:中德安联人寿(161%)、信诚人寿(155%)、海康人寿(226%)、招商信诺人寿(212%)、中美大都会人寿(429%)、联泰大都会人寿(1479%)等。这些公司在去年那波投连险销售热潮中,均属于“领军人物”。

对于银保保费收入的膨胀,也有持不同观点的分析师指出,不能简单看规模保费增长,更应关注高价值的个险渠道保费收入的增长速度。而在三巨头中,太保人寿的个险保费同比增长最快,平安人寿与中国人寿基本旗鼓相当。

上海证大总裁朱南松:信托私募发展将提速

◎本报记者 唐真龙

十年前,朱南松战略投资四川长虹获得四倍的收益,那时本报以《投资倪润峰》为题阐释了其“价值投资”理念。十年后,朱南松依然活跃在投资领域的最前沿,其“价值投资理念”没变,不过他已涉足了一个全新的领域——阳光私募。

2007年在朱南松的带领下,上海证大投资13年来取得了超过两百倍的增长。其旗下的信托型私募基金平安证大一期以111.77%的累计净值回报率及125.14%的年化回报率摘取了2007年私募业绩排行榜的冠军。“2006年我们就预测到市场要过4000点,所以我们在2007年做的还不错。”在陆家嘴招商局大厦的上海证大总部,朱南松轻描淡写的向记者表示。

不过,相比于朱南松的从容自如,过去的一年对于刚刚兴起的信托私募来说并不是好过的一年:单边上涨的股市行情使得公募基金风生水起,而资金量小等方面的劣势使得私募黯然失色,由于过早踏空,私募领

军人物赵丹阳最终选择“清盘”,给了刚刚兴起的信托私募当头一棒。2008年,中国股市震荡格局已定,有关公募基金孰优孰劣的争议声又起。与公募相比,私募优势何在?震荡市中,信托私募是成是败?针对这些问题,本报记者对朱南松进行了专访。

“信托私募不输公募”

由于有了信托这个阳光化的平台,以往在人们眼中神秘的私募基金大都定期对业绩进行披露,因此有关公募孰优孰劣之争在2007年持续了一年,在对公募私募业绩进行对比之后,私募基金经理的能力遭到怀疑。作为一名私募基金经理,朱南松自然不服输。他认为,外界对私募的业绩认识有偏差,2007年公募比私募稍微逊色其实是有原因的。

首先,2007年大部分私募刚刚开始进入,对于他们来说一方面要花精力拓展客户,另一方面要把握市场。“私募基金经理还处于学习阶段,需要在客户和市场中寻找一种平衡。”

其次,与公募基金经理面对的大众客户不同,私募基金经理面对的是高端客户,这部分客户对投资收益的要求并没有那么高,而对于保本的要求则很强烈,这也使得私募基金经理的投资策略相对保守。

第三,从实际数据上来看,私募其实并不输于公募。2007年公募基金中的364家股票型基金,全年超过沪深300的只有10家,占比3.3%,在238只偏股型基金中,也只有10家超越沪深300,占比4.2%。而从私募的全年业绩看,如果把20%的费用还原进去,在63家管理型模式的股票型私募基金中,也有3家超越了同期的沪深300指数的涨幅,占比4.8%,好于公募。

私募业绩将超公募

“2008年应该是私募大发展的一个机会,2008年的行情比较适合私募运作。”朱南松认为,2008年将是大规模的震荡市,市场将呈现结构化、局部的、阶段性的特征,私募基金盘子小,投资灵活,可以很好地发挥私募

时机选择的优越性。其次,在经历了一年多的磨合与历练之后,大部分私募基金经理也将在客户和市场之间找到一种平衡,可以把更多的精力放在市场上。第三,在投资范围上,去年底,深国投和平安信托推出的信托私募投资单一股票的比例已经放开到30%,对于私募的限制更加宽松了,私募和公募在投资范围和标的上的差异缩小。第四,信托平台的增加。今年全国的信托公司大都可以发行信托私募产品,信托私募发行必将提速。

在信托私募发展的过程中,“深国投”模式和“上国投”模式被业内人士称之为信托私募的“南北模式”,经过一年多的发展,这两种模式之争渐渐平息。“目前来看,深国投模式更符合私募基金的发展特点,我们将逐渐从上国投模式中淡出。”朱南松认为,“上国投模式”并不是真正意义上的私募基金,而是一种融资安排,这种模式不仅成本高,而且风险较大。

在阳光私募领域,如今深圳的两家信托公司深国投和平安信托做的有声有色,而相比之下,上海的信托公司

北京银行:年内上海郊区设立支行

◎本报记者 邹靓

在昨日的北京银行上海分行中小企业媒体见面会上,该行行长助理沈建峰透露,该行正在积极申请在上海设立更多分支机构,下一步选址郊区开设支行,年内即可成型。

北京银行于2007年10月28日在上海设立分行,目前北京银行同时在环渤海经济区域和长三角经济区域拥有分支机构。北京银行上海分行副行长陈诚忠坦言,由于该行进驻上海时间不久,对市场的认识与了解需要一段时间。针对该行网点不足的问题,该行已着手推广电子银行以及增设ATM。

与大多数城市商业银行一样,北京银行将中小企业发展最为战略选择,定位市民银行。该行开发的“小巨人”中小企业系列融资产品,涵盖四大系列、33种产品,在北京地区的中关村项目、教育项目中均反响良好。

据悉,为解决创业初期中小企业融资难的问题,北京银行先后与9家专业担保公司合作。开发了市场商辅担保贷款、小企业主或主要股东个人财产无限连带责任担保、小企业联保等担保形式。

目前,该行已设立小企业中心,建立小企业的专业化管理团队。2007年该行还给予中关村科技园区管理部一定授权,组成了“三人审批委员会”实现快速审批机制。

韦莱成三峡工程保险顾问

◎本报记者 黄蕾

记者昨日获悉,全球三大保险经纪公司英国韦莱集团中国公司日前拿到了世界上最大水电项目——三峡工程营运资产项目两年的保险顾问合约,巩固了其在中国市场上作为电力、公用事业及工程项目的重量经纪人的地位。

在中国拥有二十家持牌分支机构的韦莱在中国发展迅速,并在近期上海保监局组织的“保险专业中介机构信用评级工作”中获得位列第一的最好评价。

前两月保费增长超两倍 民生人寿实现开门红

◎本报记者 卢晓平

继2007年规模保费实现180%以上的增长之后,新春伊始,民生人寿保险股份有限公司的业务继续表现出强劲的增长势头。2008年1至2月,民生人寿规模保费同比增长216%,实现“开门红业绩全线飘红”。

记者了解到,最近两年,民生人寿更是步入了快速发展轨道。2006年,规模保费收入同比增长75%;2007年,规模保费收入同比增长182%。

统计数据表明,2008年前两月,民生人寿多条业务渠道均实现了快速增长。其中,个险规模保费同比增长113%,银保保费同比增长63.4%。

百名人保客户 获奥运会开幕式门票

◎本报记者 卢晓平

昨天,北京2008年奥运会保险合作伙伴——中国人民财产保险股份有限公司在京举行了“拥有人保财险,喜看北京奥运——万众奥运门票大抽奖”活动最后一次抽奖仪式。100位获得奥运会开幕式门票的人保财险客户也在今天产生。

太平洋保险 启动系列主题服务活动

◎本报记者 李锐

为迎接“绿色奥运”和“3·15”国际消费者权益日,切实维护消费者合法权益,太平洋保险将于近日全面启动“服务贡献价值”主题服务月及环保公益活动。

为此,太平洋保险再度联手中国消费者协会发行《机动车辆保险消费指引》公益读本,向全国消费者免费发放。公司表示,太平洋保险近期加强了服务承诺与客户投诉管理工作,全面推广“集中式客户投诉管理系统”,集中监控,快速处置,努力将客户投诉化解在基层,解决在萌芽状态,努力塑造一个负责任的企业公民形象。此外,为了支持将于今年6月1日实施的“限售令”,作为一家负责任的保险公司,太平洋保险紧扣环保热点,启动环保袋公益活动。目前,太平洋保险开始征集环保袋设计方案,将在不久后推出设计新颖、时尚大方的“太平洋保险环保袋”,并向社会公众和广大客户赠送环保袋。

