

《商业银行全球系统重要性评估指标披露指引》发布

我13家银行将披露重要性评估信息



政信合作需多一分谨慎

常艳军

全国政府性债务审计结果日前公布,风险总体可控,但部分地方政府性债务管理存在风险隐患。从债务资金来源看,银行贷款、BT、发行债券是地方政府负有偿还责任债务的主要来源,紧随其后的是应付未付款项和信托融资。

数据显示,在地方政府性债务中,通过信托实现的融资占整体的7.97%,这里面包含负有偿还责任的以及或有债务。如果只计算负有偿还责任的债务,截至2013年6月底,信托融资的额度为7620.33亿元。

一直以来,政信合作是信托公司的重要业务。所谓政信合作,就是信托公司与各级政府基础设施、民生工程等领域开展的合作业务。政信合作类信托的融资方一般是政府的各类融资平台,负责城市基础设施建设、城市开发等。政信合作业务在2013年上半年获得较快发展,2013年二季度末政信合作业务规模比去年底增长了60.34%。但在2013年三季度其增速已明显放缓。

信托对于地方政府来说是融资渠道的补充。目前看,由于信托融资的隐蔽性强,融资成本较高,有可能增加地方政府性债务新的风险隐患。政信合作中的有些项目不是纯粹的公益项目,含有一定的商业性,否则很难承受信托的高融资成本。不少政信合作项目都是之前项目的延续,存在“借新还旧”的情况。虽然有关方面认可这种方式,将偿付压力后延,但债务总有一天是要还的。因此,对于经济实力不是很强的地方来说,应该适当控制信托这种成本比较高的融资方式。

从信托公司的角度来说,政信合作的风险主要是信用风险,风险的高低取决于地方政府的还款能力和还款意愿,如果标的项目符合其风控和业务投向的要求,没有主动减少政信合作的动因。在国家加强地方政府性债务监管的情况下,信托公司或许更愿意与优质的地方政府融资平台合作。不过,也有观点认为,券商、基金公司对公司对政府项目的争夺,会拖累政信合作业务的发展,地方政府通过信托融资的成本有可能会因为竞争加剧而降低。

此外,政策的变动或许是政信合作未来发展的“变量”。地方债务的政策趋严,体现出监管层规范地方债务以及把控风险的意图。中央经济工作会议更是将“着力防控债务风险”作为2014年经济工作的主要任务之一。在此背景下,政信合作未来发展将面临更严格的监管。在着力防控债务风险的大背景下,无论对于地方政府融资平台,还是对于信托公司,未来合作中需多一分谨慎。

资讯工坊

华侨银行人民币股权投资基金成立

本报上海1月8日电 记者李治国、通讯员孙梦琪报道:作为目前东南亚唯一一家获批上海合格境外有限合伙人(QFLP)资格的金融机构,新加坡华侨银行今天宣布其在华的第一支人民币股权投资基金——华侨星城(上海)股权投资基金正式成立,基金规模为1亿美元。

据了解,自2011年1月,上海合格境外有限合伙人试点项目启动,截至目前,上海市政府接收并批准了超过20家企业的试点申请。

建设银行推龙卡益贷信用卡

本报讯 近日,中国建设银行首推自动循环消费信贷信用卡——龙卡益贷信用卡。据了解,该信用卡是一款银联单品牌信用卡产品。持卡人当期消费总额在账单日自动分期,客户分12期按月等额还款。同时,该卡还具有额度循环使用的功能,能够有效满足客户自动循环消费信贷需求。

龙卡益贷信用卡的推出是建设银行加快产品创新、满足客户需求的又一成果,将进一步优化其消费信贷业务受理环境。(崔文苑)

南通银监局规范建工分配业务

本报讯 记者钱善旻报道:近日,南通银监局针对近年来“建工分配”业务中金融消费者集中投诉反映的热点问题,研究印发了《关于“建工分配”业务风险提示的通知》,切实维护建筑工人合法权益。

通知一是要求各银行机构尽可能通过银行卡的形式办理“建工分配”业务,方便建筑工人返乡取款和刷卡消费。二是严禁各银行机构开具不承兑的“建工分配”存单,切实保障其取款自由。三是要求银行机构根据需要进行首次交易先修改密码等风险防范措施,防止建筑工人工资被盗窃、占用。



日前,由四川银监局主办的第四届四川银行业小微企业客户经理技能竞赛总决赛在成都举行。建设银行四川省分行代表队最终获一等奖。熊博摄

本版编辑 孟飞

性风险分析、监测与防范。

根据《指引》,信息披露银行应当原则上于每个会计年度结束后的4个月内,在银行网站或年度报告披露相关信息。披露时间不得晚于每年7月31日。

需要注意的是,全球系统重要性评估结果是对商业银行全球系统重要性高低程度的评价,即该商业银行破产、倒闭可能会对全球金融体系和经济活动造成损害的程度的评价,不是对商业银行内部经营管理水平或风险高低的评价。

的。”社科院金融研究所银行研究室主任曾刚表示,由于大型商业银行在全球金融稳定体系中地位重要并且承担关键功能,如果破产、倒闭,对全球金融体系和经济活动带来的损害将是巨大的。

近年来,我国商业银行规模持续增长,关联度和复杂性不断增加。银监会有关负责人表示,资产规模达到一定水平的商业银行披露其表内外资产规模、关联度和复杂性等相关信息,有利于促进银行改进内部管理信息系统和管理水平,增加透明度,加强市场约束,加强系

过支付系统或代理行结算的支付额、托管资产、有价证券承销额、场外衍生产品名义本金、交易类和可供出售证券、第三层次资产、跨境债权和跨境负债。

目前,我国被列入全球系统性重要银行名单的只有中国银行和中国工商银行两家。按照《指引》的要求,信息披露银行将扩大至13家,包括五大国有商业银行,以及中信银行、光大银行、华夏银行、平安银行、招商银行、浦发银行、兴业银行、民生银行等8家股份制商业银行。“降低系统性风险是发布指引的目的

新年金融改革·创新

□ 本报记者 崔文苑

银行谋变 “借道”网络

2013年6月13日,余额宝、活期宝等产品层出不穷。第三方支付企业直接面向中小企业和个人用户,并为他们提供服务,从金融服务的创新和用户体验提升等方面,给传统金融机构带来一定的压力。在这种形势下,不少银行等金融机构开始重视电商、金融平台的建设。银行业“网络”经营创新层出不穷。

不断升级的银行系电商

银行布局互联网金融,往往从搭建电商平台开始。以中国建设银行在国内率先推出的电子商务平台“善融商务”为例,将传统金融服务与新兴电子商务服务应用相结合,面向广大企业和个人,提供从支付结算、托管、担保到融资服务的全方位金融服务。截至2013年末,成立仅1年多的“善融商务”在激烈的市场竞争中脱颖而出,全国交易量突破100亿元大关。

目前大多数银行的互联网平台,处于传统管理体系内运作,在一定程度上制约了银行平台业务的发展。也正是基于此,有的银行开始探索建立独立的电商公司,比如2013年8月29日,在深圳前海注册的民生电商,从法律上独立于民生银行,但因为其发起人为民生银行的7家主要非国有股东单位和民生加银资产管理有限公司,因此两者从股权结构上有着千丝万缕的关系。

再如,正在酝酿独立运作电子商务公司的兴业银行,虽然与民生电商有相似之处,同样是由“银行+银行资管”的结构进行控股,但其电商平台孵化程度又有进一步的提升。据了解,其即将剥离出去的银行平台,在业内率先建立以支付结算、科技管理输出为特色的理财门户,并实行代销分成制,预计2014年第一季度落地。



“微信银行”为体验而“生”

如果从用户体验角度列举2013年出现的银行创新业务,状元非“微信银行”莫属。从设计思路看,“微信银行”基于移动互联网,结合手机银行,在此之上进行业务创新。微信4亿多的用户数量,足以让金融业“热血沸腾”。不得不说,这正是互联网金融给银行业带来挑战的同时,给予其创新机遇的丰厚馈赠。2013年7月2日,招商银行宣布升

级了微信平台,推出了全新概念的首家“微信银行”,提供包括转账汇款、贷款申请、办卡申请等业务。

“微信银行”一推出,即受追捧。短短1个多月,从国有大行到股份制银行、城商行、外资银行,纷纷开辟微信银行新“战场”。微信的出现,革命性地提升了银行和客户交互的渠道体验空间。这反映了传统商业银行经营思路由封闭向开放、服务理念由以业务为核心向以客户为核心的转变。微信银行的安全性也在不断升级。

创新还得“接地气”

江帆

2013年百姓理财流行买“宝”,从余额宝、现金宝到全额宝,各种宝贝小巧轻便,兹是可爱。一分钱起存,一分钱开设账户,一分钱就给算利息,而且比银行活期高出十多倍,甚至几十倍。于是呼啦啦,银行的储蓄池不断被宝贝们“拉”开口子,跑冒滴漏者不计其数。

也许有人会说,在严格牌照制度下,银行是唯一可以合法揽储的机构,

宝贝们的钱最终还是得回银行。这点不假,但此钱已非彼钱,互联网金融宝贝们将散钱变成了巨款,成为了可以议价的同业存单。用一个不算恰当的类比,就如某些没有核心技术的领域,将初级生产资料低价出口,又高价买回被别人深加工后的产品一样。虽然互联网金融的冲击还远不足以从根本上威胁银行的生存,但提出的挑战却有足够的分量。

随着利率市场化,银行的传统优势

正在消退,坐等江山被侵蚀肯定不明智,而银行要参与竞争的利器还是创新,只是这种创新必须是结合互联网金融发展大形势的升级版创新。

首先,升级版创新必须是被提升到关键银行生存和发展的层面来设计的,而不能像过去那样更多停留在对传统经营模式,或传统业务补充、推动的策略层面。

其次,升级版创新必须具有能量内核,而不是简单地模仿或被动跟进。在

我国银行界,不乏有对欧美发达国家银行产品和管理模式的“拿来主义”,用这种观念和招数来对付互联网金融对手,肯定得不偿失。银行创新不仅要进入和利用互联网大平台,而且更要“玩”出一套能发挥银行优势的互联网金融套路。

最后,升级版创新必须是真正接通市场“地气”,扎根到百姓生活中的创新。这种创新的实质就是一切从用户出发,以用户的体验为起点和终点,而这恰恰是银行传统模式的短板。这说明,银行接“地气”才能有底气,才能准确感知市场需要,及时设计出贴近用户的业务流程和产品,也才有可能最终保持住银行的市场地位,否则一切都将都是奢望。

电子银行发力财富管理平台

本报记者 郭子源

通过该产品,家庭可在同一平台查看自己所有银行账户的余额、明细或资金流转,以及自家资产情况、负债分布、收支趋势等。“e家财富可以根据客户的投资偏好,e家账户资产负债情况,为其提供基金、理财产品推荐等个性化服务。”兴业银行相关人士称。

同时,兴业银行还推出银银平台,构建银银合作业务网络。在线上,开发智能手机客户端,使家庭能够随时随地进行财富管理;在线下,联网100多家商业银行,每家银行都可办理银银平台上的各类财富管理业

务。截至目前,兴业银行银银平台上共有446家签约银行,上线银行372家,其中柜面互通联网银行187家,共连接网点25600多个。

有了平台只是基础,电子银行还进一步挖掘、延伸平台资源,以更好实现家庭财富保值、增值。兴业银行相关负责人表示,三、四线城市和广大农村地区的财富管理市场潜力巨大,接下来,希望借助e家财富、银银平台等电子银行产品,加强与当地城商行和农村金融机构合作,丰富家庭财富管理业务体系,增加地区居民的财产性收入。

小贴士

购买理财产品注意事项

一是购买理财产品须“四问”:一问在哪查询、二问谁的产品、三问投向何处、四问与谁签约;

二是购买理财产品须牢记:理财产品非存款,购买前需问清,切忌贪利失方向,自我保护牢记心,转账汇款请谨慎,莫名公司谨防防,遇有疑问勿盲信,请拨银行客服号;

三是购买理财产品须警惕:无具体投向、无明确发售方、无风险提示的“三无”投资品。

(资料来源:上海银监局)

一线传真

借助互联网技术,电子银行使金融服务有了跨渠道、跨平台、跨空间的现实可能。家庭财富管理具有便捷、整合性需求,电子银行的技术优势正可与此对接。由此,借家庭理财之势,财富集中管理成为一些银行的发力点。

日前,兴业银行推出“e家财富”电子银行产品,实现家庭财富集中管理。