国有大型银行将有首张期货牌照

本报北京2月17日讯 记者崔文苑 报道:2014年2月7日,经中国证券监督管 理委员会批准,建信信托有限责任公司成 功以现金方式认缴上海良茂期货经纪有 限公司新增注册资本3.36亿元,认缴完成 后,建信信托在良茂期货的出资比例将达 到77.07%,原股东上海良友(集团)有限公 司的出资比例将变更为22.93%。

据了解,建信信托作为建设银行旗下 控股子公司,主营业务包括种类齐全的信 托业务、作为投资基金或者基金管理公司

→ 资讯工坊

兴业银行瞄准互联网金融发力

本报讯 记者常艳军报道:继推出

记者从兴业银行电子银行部获悉,

升级后的兴业银行网上商城与国内众多

知名电商网站合作,服务频道增至团购、

充值、商旅、彩票、生活、服饰、百货、食

品、数码、鲜花礼品等十余个,汇集衣食

进一步提升。新版兴业银行网上商城页

面设计参照"导购型电商网站"风格,增

加信息容量的同时将栏目划分得更为清

晰,并简化购买流程。此外,商城还支持

理财卡或信用卡支付,开通信用卡分期

业务,持卡人通过该行网上商城购买商

行正积极探索建立一站式的互联网金融

综合服务平台,从客户需求最前端入手,

为企业、个人客户提供全方位的互联网

德银成兰精集团现金管理银行

旅报道:德意志银行环球金融交易业务

部今天宣布,德意志银行获选担任兰精集

团在上海自贸区的现金管理银行。根据

《中国人民银行关于金融支持中国(上海)

自由贸易试验区建设的意见》,在自贸区

注册的企业可以通过合作银行开展集团

素纤维。德意志银行环球金融交易业务

大中华区总经理魏凯表示:"上海自贸区

将成为未来的金融创新中心,因此我们

上海自贸区内企业的现金流动性和资金

管理得到进一步优化,同时能够通过更多

本版编辑 孟 飞

电子邮箱 jjrbjr@126.com

离岸融资渠道来支持在岸业务的发展。

据了解,双向跨境人民币现金池将使

希望与更多区内企业开展合作。"

本报北京2月17日讯 记者钱箐

兴业银行电子银行负责人表示,该

品超过100元,即可办理消费分期。

互联网用户比较看重的用户体验也

住行各种资讯。

金融解决方案。

互联网理财品牌"钱大掌柜"和网银创新 产品"e家财富"后,近日,兴业银行互联网 金融再次发力,全新升级"网上商城",进 一步整合电商资源,拓宽消费服务频道。

的发起人从事投资基金业务、经营企业 资产的重组、购并及项目融资、公司理 财、财务顾问、证券承销等等。2012年 受托资产约为人民币3508亿元,业内排

交易完成后,建行将成为首家拥有期 货牌照的国有大型银行集团。此前,建行 已经拥有寿险、基金、信托、租赁、投资银 行以及中德储蓄银行、村镇银行等专业化 的金融机构,本次交易再添完整的商品期 货和金融期货业务平台,标志着建设银行 集团在落实综合性、多功能、集约化发展 战略上取得积极进展。

我国期货市场广阔的发展前景,给建 设银行的经营战略提供了契机。"随着未 来利率、外汇等金融期货品种的推出,国 内期货市场由商品期货向金融期货过渡, 预计期货行业未来将迎来高速增长期,发 展潜力较大。"建设银行有关负责人表示。

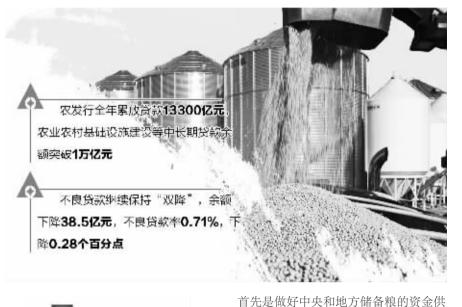
该负责人进一步说:"今后,期货子公 司作为建设银行集团的重要一员,将依托 集团优势,积极推进产品和业务创新,完 善与集团的全方位协同合作机制,利用期 货及衍生品工具,为建设银行集团拥有的 广大客户提供投资及风险管理服务。"

同时,建信信托注资良茂期货,也有助 于期货行业的良性发展。这也意味着信托 系期货公司在有平安期货、天富期货以及冠 通期货3家的基础上,又增加1家。有市场 人士表示,虽然目前信托系期货公司队伍还 不够壮大,但"期货+信托"模式可以使期货 公司摆脱主要依赖代理业务的盈利模式, 逐渐形成真正的全方位金融企业。

在商业性金融追求收益最大化的前提下,大力发展政策性金融

是实现农村金融服务均等化的现实途径——

农发行如何当好支农主力军



热点聚焦

尽管这些年来金融对"三农"的输血取 得了明显成效,但农村金融资源投入不足、 金融服务效率不高、服务覆盖面不广的问 题还未得到有效解决。在农村金融业务成 本高、利润低,商业性金融追求收益最大化 的前提下,大力发展政策性金融是实现农 村金融服务均等化的现实途径。而作为目 前我国唯一农业政策性金融机构——中国 农业发展银行则大有可为。

做好粮食收储是首要任务

去年又是一个丰收年。农发行各地 都在保收储方面下足了功夫。农发行新 疆分行2013年累计发放棉花收购贷款 650.29亿元,同比多放59.16亿元,贷款

分地区玉米价格低迷,粮食加工企业需 求下降,农民手中尚有大量粮食待售的 情况,农发行总行专门下发通知,防止出 现"打白条"或"卖棉难",保证跨年粮棉

"支持粮棉油收储事关保障国家粮 食安全,2014年农发行要继续把保收储 列为首要任务。"农发行行长郑晖表示,

应和管理工作。及时足额供应收储资 金,确保中央和地方储备粮增储轮换的 顺利进行。其次是做好支持托市收购工 作。要适应"分贷分还"带来的新变化, 执行托市收购的地区,各分支机构应对 辖内代储企业分类排队,合理认定、择优 选择贷款企业,并加强贷后管理,严控代 储企业转嫁风险。此外,应做好支持市 场化收购工作,支持多渠道主体参与市

基础设施建设有待发力

"农民上楼"往往是新农村建设最主

中央财经大学教授胡建忠表示,新 型城镇化是最需要政策性金融机构出力 的地方之一,当前要支持农发行围绕城 乡发展一体化,开展农业开发和农村基 础设施建设中长期贷款业务,并建立差 别监管体制。

胡建忠认为,在实际运作中,一要明 确支持重点。应继续重点支持水利和新 农村建设,优先支持纳入国家投资规划、 有可靠还款来源的高标准农田建设和农 业开发,择优支持农村路网。二要完善 信贷政策。完善"三率一额度"准入政

策,推行区域准入差别化管理;根据客 户、项目类型和风险状况,完善担保方 式、资本金比例和押品折率等政策。

事实上,创新项目运作模式也需要 不断探索。相关专家表示,应该探索以 城镇化项目带动新农村建设项目和农业 现代化项目的支持模式,以及高标准农 田建设的支持模式和投贷结合的支持模 式。在支持扶贫开发方面,在风险可挖 的前提下,适当放宽贷款条件,进一步落 实"办贷优先、规模倾斜、利率优惠、期限 延长"的扶持政策。

明晰政策性和商业性边界

在支持粮棉油收购、促进农业和农 村经济发展中,农发行发挥了不可替代 的作用,但由于历史原因,适合政策性银 行特点的补偿、监管、考核和激励约束等 制度安排尚不完善,制约了农发行的长 期可持续发展,主要表现有:

支农范围有限。农发行现有的业务 种类仍不能全面满足"三农"的需要。如 种养业大户贷款、农村助学贷款等业务, 对政策性金融需求十分巨大;

资金来源渠道单一。目前农发行信 贷资金来源的渠道主要有3个方面:央行 再贷款、发行金融债券、企事业单位存 款。由于资金来源渠道单一,业务成本较 高,随着业务范围的拓展和筹资体系的市 场化,资本金严重不足的问题日益突出。

推进政策性金融支农,需进一步明 确农发行的定性定向问题。中国社科院 教授李连仲认为,解决制约农发行可持续 发展的体制机制,要从几方面入手:一是 坚持政策性银行性质,并坚持按现代银行 的体制机制运作,完善法人治理结构、经 营机制和经营管理方式。二是明确职能 定位。着眼于解决农村金融存在的突出 矛盾和问题,涵盖商业性金融和市场不愿 意做或做不到的、商业性金融和市场愿意 做但不能满足需求的业务。另外,要合理 区分界定政策性业务和商业性业务,两类 业务相互促进,相互补充。三是在资金来 源上,要建立长期稳定的资金筹措机制。 另外,需进一步完善财税扶持政策、完善 外部监管和考核评价机制,对政策性金融 实行差别化监管。

2013年移动支付增长超2倍

本报北京2月17日讯 记者张忱报道:央行网站 今天发布的2013年支付业务统计数据显示,电子支付 业务增长较快,移动支付业务保持高位增长。其中,移 动支付业务16.74亿笔,金额9.64万亿元,同比分别增 长212.86%和317.56%。

央行发布的2013年支付体系运行总体情况显示, 2013年,支付体系安全、稳定运行,社会资金交易规模 进一步扩大,支付业务和工具不断创新,零售支付服务 市场持续改善,对提高资金使用效率,夯实支付服务实 体经济基础,满足社会公众日益增长的支付服务需求 发挥了积极作用。

数据显示,2013年,全国共发生电子支付业务 257.83亿笔,金额1075.16万亿元,同比分别增长 27.40%和29.46%。其中,网上支付业务236.74亿笔, 金额 1060.78 万亿元,同比分别增长 23.06%和 28.89%。2013年,支付机构累计发生互联网支付业务 153.38亿笔,金额9.22万亿元,同比分别增长56.06%

工行新签约银团贷款 合同额超 4000 亿元

本报讯 记者郭子源报道:工行近期发布数据显 示,2013年工行共牵头筹组境内银团贷款项目323 个,较上年增加52个。境内新签约银团贷款合同总金 额超过4000亿元,其中银团贷款牵头分销金额超过 1600亿元,同比增长超过3成。

银团贷款,是指获准经营信贷业务的多家银行或 其他金融机构组成银团,基于相同的贷款条件,采用同 一贷款合同,向同一借款人提供的贷款或授信业务。 与传统的双边贷款相比,银团贷款多边审查、制衡、监 督,具有融资金额大、贷款风险分散等优势。

工行相关负责人表示,工行积极向客户和同业推 广银团贷款模式,已为多个大型项目筹组银团贷款,支 持实体经济发展。在境内,工行牵头筹组了云桂铁路云 南段项目、天津地铁六号线调整及延伸项目、上海虹口 区虹镇老街旧区改造项目等多个银团贷款项目,力图在 基础设施建设、循环经济、先进制造业等领域,支持重大 项目建设和产业转型升级的融资需求。



网络理财高收益或难持续

去年6月余额宝的推出开启了中国互联网金融的 浪潮,随后其巨大的吸金能力吸引多个互联网企业加 入战局。进入2014年后,各种互联网理财产品更是"百 花齐放",刚刚过去的元宵节理财市场更是硝烟弥漫, 好的产品一份难求。

众所周知,互联网金融产品的亮点之一就在于:对 于用户的最低购买金额没有限制,一块钱就能起买。此 外,存银行还是存支付宝,人们的第一反应往往是把余 额宝的投资收益和银行的活期利息拿来比较。据支付 宝介绍,同样一万元,通过活期存款一年的收益只有 35元,而如果通过余额增值服务一年的收益可以达到 380元至400元以上,收益比活期高出十倍。

东方证券分析师金麟指出,互联网理财新产品之 所以可以吸引更多的闲散资金涌向类"支付宝"产品, 是因为在用户心中,购买某种金融产品心理门槛较高, 而"余额宝"仅仅是支付宝的拓展,使自己的闲散资金 增值;另一方面也来源于支付宝在移动端的快速布局: 仅仅需要用到支付宝客户端,而购买其他互联网金融 产品则需安装更多软件。"余额内的资金能随时用于网 上购物、支付宝转账、缴费等支付,其所获收益又比银 行活期存款更高,因此大大增加了其用户黏度。"

网销理财产品的高收益从何而来?这样的收益能 否持续?业内人士明确表示,"肯定是无法持续的"。

当前的互联网理财产品大多绑定的是货币型基 金,本质就是以"T+0"的方式,吸引人们放在第三方 支付平台的"闲钱"。去年下半年,银行间市场资金紧张 加剧、同行拆借利率走高,为做短投为主的货币型基金 创造了"天时地利"的条件。但随着市场资金需求的逐 渐缓解,其收益率必将回落。

天弘基金副总经理周晓明也曾坦言,挂钩天弘货 币基金产品的余额宝近期接近5%的7日年化收益率 并不能长期持续,"高收益并不是一直能保持的,未来 会回归常态。'

业内人士认为,现在网络上余额宝的产品可以大 卖,因为其确实接近无风险收益率。但在同样的平台 上,如基金超市中的复杂性产品,债券型基金销售则很 差。余额宝单个产品的胜利,并不意味着互联网的胜 利。长期来看,未来高利率不再的时候,如何投资理财, 才是投资者需要考量的。

文/新华社记者 郑钧天 王 原 王淑娟 (据新华社上海2月17日电)

能拿多久? 商海春作 (新华社发)

内双向人民币资金池业务,为其境内外关 联企业提供经常项下集中收付业务。 总部位于奥地利的兰精集团专为全 球纺织品和非织造布行业生产人造纤维

累放额和余额均创历史新高。

针对去年底秋粮上市以来,东北部 收购顺利进行。

要的标志,但城乡一体化发展,需要的不 仅仅是农民从土坯房住上楼房,而是综

传统银行以变应变才是正道



近来,一些银行和部分互联网现金管 理工具之间的关联通道出现了梗阻,某些 大型银行在各种"宝"们的银行卡绑定平 台上,通过程序设置进行排他性垄断。

本来,按照诸如现金宝、财富宝等先 前的承诺,不论充值还是取现,均可绑定 多张银行卡,即"支持多家主流银行储蓄 卡"。但近来,有的"宝"却只能绑定一种 银行卡。如果客户按照网页指示去添加 其他行的银行卡,页面会立即出现一行醒 目的提示:由于银行端限制,您的账户暂 时不支持添加其他银行借记卡。还有一 种是,有的"宝"被银行设定了提现转入额 度,最低的每天只能转进5000元。更有 甚者,一些"宝"们在绑定银行卡的过程 中,需要完成繁复的操作环节。

显然,银行不愿意让各种"宝"们再轻 松分流自家的储蓄了。表面看来,这是互 联网金融各种"宝"们与传统银行在争客

户、抢储蓄,但实质上是两种不同金融文化 之间的矛盾和碰撞,即开放、共享、便民与 垄断、排他、程序化经营模式之间的冲突。

与传统银行有很大不同,因互联网创 新基因生长起来的各种"宝"们,最大的特 点就是"接地气",从投资、理财产品设计的 人性化,到实际操作层面的便民化,无一不 体现了轻松、便捷、透明的金融平民化特 点。各种"宝"们关注的是点击率和客户体 验,用这种金融文化构筑起的理财平台,必 然是一个开放的、能够容纳众多银行的共 享平台,而这正是传统银行难以接受的。

具体而言,由各种"宝"们共同形成的 共享式平台,会让投资者的资金在挂卡银 行间实现无障碍流动,跨行转账的手续费 被合理规避,这对银行来说损失了一大笔 中间收费。其次,这一平台实际上营造了 一个挂卡银行间贴身竞争的空间。大型 银行不仅要应对资金分流,还要直面服务 质量好的同业之间的竞争,存在通过各种 "宝"们的理财平台分流大量客户的风险。

从目前市场格局看,互联网金融浪声 虽急,却并未动摇银行在金融行业的"王 者"地位。面对市场的变化,银行是排他、 抵制甚至是封锁,还是顺应市场,以合作 的态度、创新的精神来改变自身,这是决 定银行业在未来市场环境中,能走多远的 重要因素。

不争的事实是,银行业面对的改革压 力在日趋增大。从外部环境看,利率市场 化改革节奏加快,金融机构贷款利率管制 全面放开,贷款基础利率集中报价和发布 机制已开始运行,金融市场创新和规范管 理在进一步加强。从内部看,银行业经营 的压力也明显增大。从16家上市银行已 公布的2013年三季度数据看,净利润平均 同比增长仅为14.72%,而2012年的这一数 据为25.45%,下降了10.73个百分点;主营 收入同比增长同样出现下降,2013年三季 度为15.22%,比2012年的25.52%也下降了 10.3个百分点。人民银行最新一期的货币 政策执行报告也显示,住户存款增长有所 放缓。去年末金融机构住户存款余额为 46.1万亿元,同比增长13.6%,增速比上年 末低3.1个百分点,比年初增加5.5万亿 元,同比少增2160亿元。

从这些见微知著的数据中,银行业显 然感受到了市场的变化。应该看到的是, 在利率市场化步伐越来越快的今天,无论 是互联网金融各种"宝"们的争相出生,还 是新生代"宝"们搭建的竞争平台,对于传 统银行来说既是一种挑战,更是一种机 遇,应对的方式也只有一个,就是以"变" 应"变":通过让自己变得更加市场化,在 保持传统稳健经营、注重风险防范的基础 上,不断增添时尚金融元素,才可能保持 或延长现有的"王者"地位。

对国内银行业来说,如果仅仅以限制 或垄断的方式去保持市场优势地位,结果 可能只会适得其反,最终将被消费者"用 脚投票"。笔者近期发现网络上已有不少 网友表示,将放弃只能专挂某家银行卡的 那个"宝",转入更开放的"宝"中;而银行 限制资金转出的做法,更是遭到了网友的 "吐槽"。原因很简单,因为不方便,这就 是市场。这也给某些传统银行提了个醒, "霸道"并非"王道",请敬畏市场的力量。

(作者单位:东北财经大学产业组织 与企业组织研究中心)