

城商行加快布局投行业务

二季度对境内金融机构 直投净流入121.99亿元

本报讯 记者钱菁报道：城市商业银行布局投行业务的步伐正不断加快。日前，天津银行对外公开发布投资银行部招聘公告称，为全力打造优秀的投资团队，诚招业内精英加盟。截至目前，已有上海银行、徽商银行、哈尔滨银行、长沙银行等多家城商行成立投资银行部布局投行业务。

“开展投行业务是城商行应对利率市场化的战略措施之一。”天津银行总行投行部总经理余春燕表示，当前城商行有很多方面的转型，投行业务是其中的一个板块。“相比其他全国性银行，城商行可以与

当地企业开展战略合作，通过投行业务解决传统业务不能解决的问题，满足其直接融资、财务顾问、并购等方面的需求。”

投行业务对银行本身要求较高，能否取得业务开展资质是第一步。据了解，天津银行于2008年3月份正式获批非金融企业债务融资工具承销资格。2014年3月，该行成为全国首批4家获准开展非金融企业债务融资工具B类主承销业务的商业银行之一，从而具备了交易商协会主导的各类债务融资工具的主承销资格。

投行业务产品设计往往较为复杂，这也对城商行提出了较高要求。如上海银

行在2012年与摩根士丹利、摩根大通、瑞银集团、工商银行开展战略合作，分别在投资银行、另类投资服务(AIS)、私人银行、电子银行等业务领域开展战略合作，以提升银行竞争实力。数据显示，上海银行2013年实现债务融资工具主承销金额193亿元，同比增长8.4%；对公理财产品销售1534亿元，同比增长83%；本行投行与理财业务收入14.18亿元，同比增长116%。

城商行投行业务下一步该如何扩展？“城商行要注重发挥自身优势，选择适合自身实际的投行业务经营模式，有序加

以推进，不断累积投行业务经验和优势。”长沙银行投资银行部总经理朱忠福认为，投行业务产品设计在逐步复杂的同时也带来了一定风险，因此在投行业务开展前期，城商行应从简单、传统的业务入手，注重积累经验、控制风险。

同时，还可推进自营与平台合作相结合的经营模式。业内人士表示，通过合作平台，城商行可将受业务资质、客户资源、专业性等方面限制而无法自营的投行业务，交给专业外部机构或以合作的方式操作，借助其他机构的渠道和交易资格，以有效满足客户对综合性投行业务的需求。

本报讯 记者陈果静报道：国家外汇管理局最新数据显示，今年二季度，境外投资者对我国境内金融机构直接投资流入215.53亿元，流出93.54亿元，净流入121.99亿元。

金融机构直接投资是指境外投资者对我国境内金融机构或我国境内金融机构对境外企业进行股权投资，且这种股权投资使直接投资者在直接投资企业中拥有10%或以上的表决权。

数据显示，二季度我国境内金融机构对境外直接投资流出223.05亿元，流入117.13亿元，净流出105.92亿元。按美元计价，2014年第二季度，境外投资者对我国境内金融机构直接投资流入35亿美元，流出15.19亿美元，净流入19.81亿美元；我国境内金融机构对境外直接投资流出36.22亿美元，流入19.02亿美元，净流出17.20亿美元。

资讯工坊

平安银行上线多品种期权产品

本报讯 记者陈果静报道：自8月国家外汇管理局允许商业银行为企业办理卖出人民币期权、两个或多个期权组合等新型期权产品以来，截至目前，平安银行已累计为客户办理人民币期权业务近6000万美元，除了普通欧式卖出期权外，业务品种还涵盖了价差期权、海鸥式期权等新型期权组合业务。

平安银行金融市场事业部相关负责人表示，企业可根据自身的风险偏好、收益需求和对未来汇率的看法，选择风险逆转、价差期权、比率远期、参与远期、海鸥式期权等各类期权业务组合产品，不仅能对冲汇率波动的风险，还能在一定程度上增加企业的收益。

华夏银行首次主承销超短期融资券

本报讯 记者杨阳腾从华夏银行深圳分行获悉：作为主承销商，华夏银行日前成功为深圳能源集团股份有限公司注册120亿元超短期融资券，并于7月顺利地完成首期20亿元的发行，实现了华夏银行主承销超短期融资券零的突破。

华夏银行深圳分行金融市场部总经理芮峻岭介绍，超短期融资券产品在发行方面具有灵活、实时和短期等优势，能及时保证企业临时性资金需求到位，又能避免短用长贷给企业造成的资金成本压力和损失。据悉，今年上半年，华夏银行债券承销业务量达到507亿元，相当于去年全年发行量563亿元的90%，增速快于同业平均水平。

工行与一汽大众开展购车合作

本报讯 记者郭子源报道：日前，中国工商银行与一汽-大众正式在全国范围内开展信用卡购车分期业务合作。

据了解，一汽-大众将为使用工行信用卡购车的客户提供分期手续费补贴，补贴车型包括捷达、宝来、CC、迈腾、速腾；奥迪A6L、A4L、Q3、进口Q5、进口A1等多数畅销车型。工行信用卡客户购买以上车型可全部实现12期“0银行分期手续费”，个别车型可以实现18期、24期或36期“0银行分期手续费”。目前，工行已与国内外30余家主流汽车厂商开展合作，购车分期业务覆盖的汽车授权经销商已达1.4万余家。

金融支持实体经济在行动 ⑤

做好“加减法”

差异化信贷助力产业升级

本报记者 郭子源

在经济结构调整和转型升级过程中，金融应扮演什么角色？方式与路径有哪些？金融支持与产业政策、政府功能定位之间又应遵循怎样的逻辑关系？在《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》发布一年之际，记者赴江苏、浙江部分地区调研，试图从中寻找答案。

产业转型的温岭“切片”

浙江温岭是一个土地面积占全国万分之一的县级市。经过3年时间，当地污染、能耗较高的铸造企业已由原来的464家压降到现在的82家。

企业数量的变化，只是温岭市泵与电机业转型升级的一个“切片”。据了解，铸造业属于泵与电机产业链的生产加工环节。“泵与电机产业转型升级，要把中间过剩的生产制造环节压降，把两头的研发、销售环节做大做强。”温岭市经济和信息化局副局长江胜说。

产业转型，不是简单的压降。记者在采访中强烈地感受到，产业转型升级需要多种手段协同发力，其中贯穿着一个逻辑：除了金融政策支持，产业政策的方向、财政政策的力度、区域政策的结构都对产业转型升级十分重要，相互配合才能取得更好的效果。

“温岭在做的，正是探索政策彼此间如何衔接。”浙江台州银监局副局长吴志民介绍，尝试的结果之一是实行“名单制”管理，鼓励银行对在册企业给予信贷支持，跟进各项金融服务。最终，“转型升级示范企业名单”由台州银监局、台州市经信委、温岭市政府共同确定，2011年在册企业146家，2013年和2014年进行过两次调整后，分别为140家和145家。

做“加法”层次渐丰

“名单制”作为“有保有压”的典型手段，已被多家银行广泛应用。但在实际操作中，由行政力量制定的名单是否会混淆政府与市场的边界？

中国银行温岭支行副行长汪献军表示，名单只是导向，限制的坚决不能做，但推荐的不强求全做，“中行根据自己的经营实际从145家中选了29家。”

由此，要“保”的怎么支持，要“压”的如何降解，成为考验银行信贷技术的必选项。

目前，在江浙两地，银行“保”的做法



农行温岭大溪支行工作人员在浙江东音泵业股份有限公司了解生产情况。李筱萍摄

主要包括对名单内的企业降低信贷准入门槛、增加信贷规模与额度、提高审批速度、降低贷款利率、创新担保方式、增加信贷品种等。

以温岭当地为例，在2011年下半年以来信贷额度普遍偏紧的情况下，各家银行积极争取信贷规模，以保证对名单内企业的信贷投放。截至2014年5月末，辖内银行业对泵与电机产业授信余额达68.39亿元，比2011年末增长42.75%。

在贷款定价与审批上，工行对名单内企业上浮5%至10%；中行则对企业开启贷款审批绿色通道，承诺在3个工作日内完成授信审批。

“项目贷款属于中长期贷款，对企业转型升级的技术改造影响较大，但中小企业申请项目贷款往往比较困难。”江苏南通某数码打印企业的企业主告诉记者。为帮助中小企业申请贷款，把控银行该类业务的风险，温岭市财政在企业设备改造中，直接予以现金补贴。其中，国产设备补助其金额的6%，进口设备补助其金额的10%，每一单财政补助不超过500万元。“产业改造要从调整生产方式上入手，设备项目是重点。”温岭市副市长陈刚说。

做“减法”并非“一刀切”

相较于优中选优的“保”，不搞一刀切的“压”则更需讲究政策。目前，比较有代表性的做法有总量控制、限额管理、名单制等。

在总量控制手段上，各家银行通常

会根据自身情况确定“两高一剩”的压降目标。如中国农业银行江苏省分行今年要求压降10%，且“两高一剩”行业年度贷款增幅要低于全行贷款平均增幅不少于5个百分点。

“对于我们来说，压降主要涉及化工、电解铝、铜冶炼等。”农行南通支行副行长徐小飞表示，总体来看，截至5月底，这些行业的授信额度比年初已下降9.7亿元左右。

与总量控制相配合，“名单制”的意义则在于不搞“一刀切”。中国工商银行江苏省分行对钢铁、造船、水泥、太阳能、光伏等8个产能过剩行业实行融资分类管理，把贷款企业客户分为友好、合格、观察、退出四类。“我们预计，这些行业总量会下来，但集中度会提高，银行需要在这一过程中主动抓客户管理。”工行江苏省分行高级专家刘任捷说。

不过，“减法”压降之后，银行也面临如何寻求新的信贷投向、贷款品种如何创新等问题。针对贷款品种创新，金融机构业内人士表示出部分担忧。“创新做了很多，比如贸易融资、商品融资等，但银行风控压力较大。”江苏某国有商业银行负责人表示，商品融资目前在法律确权上仍较模糊，一旦贷款发生逾期需抵押物变现，一个企业往往有多个债权人，会出现多方哄抢抵押物，因相关法律保障尚存不足，银行在这一过程中维权不利。

“金融支持是产业升级中的一个环节，需要政策、法律等相关配套的协同。”该负责人说。

上海银行业创新成果逾700项

本报讯 记者沈则瑾报道：上海银监局近日发布《2013年上海银行业创新报告》，集合了上海银行业金融机构2013年业务创新和监管创新769项成果，其中支持金融中心建设和支持重点行业发展的分别超过200项，支持上海自贸区建设的29项。

《报告》揭示了监管部门对金融创新方向的判断。上海银监局向上海银行业提出加大结构调整力度，努力提升资产业务价值创造能力的要求，重点在三方面形成竞争优势：一是发挥上海作为全国资金集聚中心的作用，以国际金融中心建设、中国（上海）自由贸易试验区建设等外部市场和政策环境为契机，研究和实现转型发展；二是大力推动商业模式、金融产品和服务方式的创新，重点加强债券市场投行与交易业务等7个业务领域的产品创新，向“网点—网络—移动终端”的全方位金融服务模式转变；三是针对当前利率市场化加快、金融“脱媒”程度加深的现状，提升全面风险管理能力，加快管理方式、技术、流程的创新。

一线传真

黄土地里蹦出个金娃娃

本报记者 刘畅 实习生 颜丽楠

最近几天，接二连三的好事儿让陈德远笑容甜蜜。不久前，他成功“入围”中国农业银行四川省分行首批农村土地流转收益保证贷款户之列。眼下虽然酷暑难耐，但来他所经营的园艺场购买花木的小货车一辆接着一辆，生意异常红火。

两年前，陈德远通过信用贷款的形式从农行成都温江支行获得了第一笔100万元的贷款。这种贷款形式一直沿用至去年底，直到同行告诉他，流转的土地也能“变出钱来”。“当时没想到农交会把农村土地流转收益保证贷款的试点选在温江，更没想到自己会首批获得这1年期100万元贷款。”陈德远说。

农行成都温江支行个贷营销中心主任罗毅告诉记者，农村土地流转收益保证贷款是农行为适应农村产权制度改革而推出“三农”贷款品种，特点是在不改变土地农业用途、不附带各种政策补贴的前提下，农户或者农村土地承包经营权流转的受让方，可以将土地承包经营权作为融资性担保公司的反担保措施，由担保公司向金融机构提供担保后获取贷款。

针对土地流转收益权价值具有随行就市和受自然条件影响等特殊性的，农行四川省分行和温江区农发局多次和土地流转抵押的管辖村、社负责人沟通，以确定收益权的合理评估办法。

2013年底，中国人民银行成都分行联合四川省农业厅、四川省金融办制定了四川省农村土地流转收益保证贷款试点工作方案，选取温江区作为全省农村土地流转收益保证贷款首批9个试点区之一。截至今年5月末，农行四川省分行共向维芳园艺、恒润园艺、逸飞园艺和盛诚园林发放4笔累计350万元的土地流转收益保证贷款。这也是农行四川省分行发放的首批土地流转收益保证贷款。



为做好特殊消费群体金融服务工作，工行河北省承德市太平桥支行专门成立服务小组，对行动不便的“特殊客户”开展上门服务。图为该行工作人员正在对行动不便者提供上门服务。

李凤文摄

观察

信托业转型与风控需齐头并进

常艳军

近段时期，信托业的发展离不开两项主题，一是风控，一是转型。其实，无论转型还是风险的控制化解，目的，都是为了让行业实现可持续发展。

多年以来，在信托公司考核体系中，有着重前台轻中后台的倾向，这从某种程度上导致了信托公司的业务发展中轻视尽职管理，从而也使其规模增长与风险管理不能协调发展。特别是热点驱动下的盲目与冲动，更是体现了这一点，典型的例子就是矿产信托。前几年矿产信托比较热，信托公司一哄而上发了不少矿产类信托，而随着多个项目风险的暴露，不仅让信托公司疲于应付后续风险处置，也让投资者“如梦初醒”。

当前，政策导向明显，不仅要促进“脱实向虚”的信贷资金归位，更多投向实体经济，有效降低企业融资成本；还要引导金融机构更好地服务经济结构调整和转型升级。过去许多信托公司经营策略中通过“银信合作做规模”、“投向房地产赚利润”的普遍做法，已不合时宜，在监管层指明的债权型信托直接融资工具、设立直接投资专业子公司、并购业务、高附加值的信贷资产证券化业务等六大业务转型方向上，信托公司需要根据自身实际，立足“受人之托，代人理财”的功能定位，实现差异化、特色化发展，培育核心竞争力。

转型发展方向已然明确，风险管理也要齐头并进。各个信托公司都需要建

立非常严格的风控流程和措施，寻求成长和风险管理平衡。这不仅需要信托公司管理层、员工更加重视风险的防范与化解，也需从公司制度层面去进行保障，不断完善风险防控能力建设；信托公司绩效考核体系不仅要适应当前发展需要，在经营理念等方面也要有长远考虑。相关部门也需积极引导和提高信托公司的专业能力和道德水准，有效管理信托行业的营销问题。

目前，监管层正在采取多种风险防范处理措施，并将房地产、融资平台、矿业、产能过剩行业等作为重点风险监控领域，同时加强风险项目问责和潜在风险防控。这就要求信托公司在进入上述领域的时候要更加谨慎，采取更加严格的风控措施。据悉，监管层也在加紧

修订《信托公司监管评级与分类监管指引》，将适当调整评级指标，综合考察信托公司的风控水平、公司治理、团队建设等，加强引导信托公司实现更加稳健的发展。

出现风险并不意味着一定会造成损失，存在风险隐患的项目最终也可能被有效处置。但“受人之托，代人理财”的信托业从来靠信誉吃饭。无论从信托业可持续发展、信托公司本身的声誉以及投资者的切身感受而言，都经不起风险事件的折腾。对于信托公司乃至信托业而言，识别、防控、化解风险的能力的提升是一个长期且非常重要的课题，与其转型发展息息相关。相对于规模或者收益，投资者将来会更看重信托公司的风控能力。