

金融风云榜

2013(第四届)南京金融风云榜

引领改革 卓越创新

2013年对于中国的金融业而言,注定是承上启下的重要一年。“转型”“改革”“创新”这些关键词已永久地注入了每一个金融人的血脉当中。利率市场化开放、互联网金融逆袭、民企抢滩商业银行、上海自贸区成立……一系列的事实表明金融业改革已然步入“深水区”。

站在新的起点上,抓要领抢起跑是成功的关键,地处经济大省核心位置的南京,各大金融机构在2013年底又将交上怎样的答卷?即日起,读者可致电84783605参与现代快报发起的“2013(第四届)南京金融风云榜”评选活动互动。

金融改革创新之年记

2013年的银行业是忙碌的一年,一方面贷款利率放开、互联网金融的崛起都冲击着传统银行业务,而另一方面微信银行、可视银行卡、直销银行等一连串创新产品的突破又让银行业变得生机勃勃。

同时另一银行传统业务理财产品在本年度中也摆起了盛宴,各家银行都变得“爱过节”了。端午节、教师节、中秋节、国庆节,各类专属理财产品紧盯客户,遇上季末、年末时理财收益率更是不断攀高。根据普益财富发布的数据显示,刚刚过去的2013年第三季度,全国银行理财产品发行继续保持增长,

发行数量为13483款,发行规模约为15.21万亿元。

而后生力量基金、保险在改革的摸索中也走出传统直销、电销模式,在互联网的润泽中大显身手。余额宝,百度“百发”“百赚”系列理财产品,“赏月险”“脱光险”等创新险种,再一次刷新受众对金融产品的认知和体验。

权威视角 民意监测

“南京金融风云榜”由现代快报在2010年发起,已连续举办了三届,秉承公开、公平、公正的原则,结合大众票选与专家评审的科学方法,已发展成为南京地区最具权威

性、开放性、专业性和互动性的年度金融评选盛典。

据悉,本届“南京金融风云榜”以“引领改革·卓越创新”为主题,数十家金融机构将角逐2013年引领变革系列奖项与2013年金融创新系列奖项。活动联合南京知名院校经济学教授成立智库联盟专家库,以专业的视角制定评奖模型,同时还将听取现代快报读者及网友最真实的声音,接受120万快报读者、网友的读者信箱、在线投票,最终评选出年度大奖。

下周,“2013(第四届)南京金融风云榜”候选名单将公布,投票通道也将陆续开通,敬请关注! 现代快报记者 陈孔萍

专家观点

张春:防止过度监管抑制金融创新



张春,上海交通大学上海高级金融学院(SAIF)执行院长,金融学教授

今天上午,由21世纪经济报道、上海交通大学上海高级金融学院联合主办、现代快报战略协办的“2013SAIF金融高峰论坛”将在南京绿地洲际酒店举行。论坛上,几位专家将就“面对新一轮金融改革金融机构及企业的机遇与挑战”的主题与南京市民分享精彩判断和观点。金融改革路线图的核心看点有哪些?面对利率市场化的冲击,商业银行如何转型和创新?现代快报记者专访本次论坛演讲嘉宾之一的上海交通大学上海高级金融学院(SAIF)执行院长、金融学教授张春,解析金融改革背景下的生存之道。

利率市场化是“金改”重点

张春认为,下一轮的金融改革有三个重点方向。第一是资本账户开放,不对资本跨国交易进行限制或对其采取可能会影响其

交易成本的相关措施。降低国内民间资金与国际资金流通的壁垒,不仅可以拓宽国际间资金流量,也让投身于境外的投资者具备了更高的自主筛选意识,同时更对潜在的民间资金的流通渠道创造了更广阔的投资领域。

第二就是利率市场化,由市场供求来决定利率浮动,将利率的决策权下放给金融机构。庄家根据资金状况和对金融市场动向的判断来自主调节利率水平,最终形成以人民银行基准利率为基础,以货币市场利率为中介,由市场供求决定金融机构存贷款利率的市场利率体系和利率形成机制。

第三便是汇率形成机制的市场化,现行的1994年制定的人民币汇率制度缺乏弹性且需要较高的维持成本,而完善人民币汇率形成机制的改革方向是回归真正以市场供求为基础的有管理的浮动汇率制度利率市场化,更好地打开市场,与国际接轨。

张春认为,三点之中,利率市场化的改革是现阶段最为关键,也是最迫切的金融改革要点之一。

民企贸然办银行风险很大

近期6家上市银行2013年三季报披露完毕,报告显示银行利润增速明显放缓。在张

春看来,银行业利润增速下滑完全在预料之中,中国的整体经济发展在放缓,在现阶段开放度不断提高的金融市场中,融资、投资渠道选择增多,银行在金融领域中扮演的角色不再是一家独大,民众面对的将是一个更加多元化、开放的市场。

此外,前段时间央行取消了银行存贷利率的上下限,存贷差带来的利润肯定受到了一定程度的冲击。在这样的大环境波动下,银行必然要加强转型和创新。一方面要从内部引入更为现代化的管理机制;另一方面也要重塑金融知识,加强利率衍生品的开发力度,从而更好地应对利率波动、套值保值,也为即将到来的转型做准备。

“创新意味着金融监管面临更多考验,但不管怎样,监管不能过度,因为监管过度容易抑制金融创新。”张春强调说。

张春还谈到,民营银行的人市进程也在进一步加快,这对传统的国有商业银行也是一个冲击。但是他强调,民营银行进入市场还需要面对三个严峻的问题,1. 民营银行金融专业化程度是否已经完全具备? 2. 民营企业的资金投入量是否充足? 3. 市场对于民营银行的认可也依旧是个未知数。在没有成分考量的情况下,贸然入市风险极大。

现代快报记者 马文昱

创新行动

定位高净值人群 保险公司“瞅”上 外资银行

银行代销保险并不是什么稀奇事儿,但如果是外资银行向您推销保险,您会接受吗?本月,友邦保险一款1200万元保额起售的保险产品,在渣打银行正式开售,成为国内首款针对高净值人士的特殊需求,由银行代销的高端终身保障计划。有趣的是,记者采访发现,保险公司携手外资银行拓展银保渠道业务,已然成为一种趋势。在保险行业,外资银行具有着强大的吸引力。

外资险企产品率先抢滩

记者浏览了几家外资银行网站发现,在目前在售的代销保险产品中,80%以上来自外资、中外合资的保险公司,国内的保险公司也只有平安尚且占有一席之地,但论及产品比例也不及其他保险公司。以花旗银行为例,在售的代销保险产品就以中美联泰大都会人寿、中德安联人寿为主。据了解,合资保险公司与外资银行的合作还在持续增加。仅大都会人寿,就与花旗银行、渣打银行、东亚银行(非南京地区)等多家外资银行合作,开拓银保业务。

一名外资险企江苏分公司的相关负责人吴先生表示,选择外资银行,一方面是由于合资保险公司在抢夺中资银行渠道上的不利地位,但保费增长的压力需求又在不断扩大,因此,合资保险公司在银保渠道的开拓尤其重要。其次,外资银行所拥有的高净值人群资源也与保险公司的发展策略契合。

与此同时,一名外资银行工作人员透露,近年来,保费收入在个人理财业务中所占比例越来越大,目前已逾30%,其中60%的保费又来自高净值人群。尽管如此,外资银行在选择保险公司时也很慎重,不仅充分考虑资本状况、偿付能力、风险管控能力、受处罚情况等,同时也会合理确定合作对象范围和数量。

高端险试水银行贵宾客户

在产品方面,各家外资银行所代销的保险产品涵盖了财富保全、子女教育、退休养老、健康保障、财产传承等多方面的综合保障计划。为把控产品风险,部分浮动收益的投连险等产品仅针对北京、上海、广州、深圳四地发售。

据了解,友邦保险于本月在渣打银行开售的“友邦传世尊享终身寿险”最低保额1200万元,这意味着保险公司开始寻求与外资银行在高端产品线的合作。友邦中国首席营销官谭广能表示,渣打银行在高净值人群中所积累的丰富客户资源和专业的服务经验,打开了双方在高端客户领域的首度尝试,满足了日益成熟的中国高端客户的独特需求。

与此同时,记者从大都会人寿获悉,外资行重视理财服务,能满足到客户的深层次服务需求,国际上先进的客户理财管理经营经验正是保险公司所看重的。例如汇丰银行(中国)在官网上显示:不同的网点销售的保险产品范围并不相同,且某些保险计划仅针对汇丰卓越理财客人。

现代快报记者 谭明村