

# 基建投资升温 银信齐发力

□本报记者 陈莹莹

多位银行业人士表示，目前“稳增长”重新成为中央及地方各级政府工作的重点之一，新一轮投资已然“箭在弦上”。预计交通、水利、棚户区改造等与民生、城镇化相关的基础设施建设项目，将成为银行信贷投放重点。与此同时，信托、银行理财产品等成为地方城镇化建设、基建投资的重要资金来源。

专家表示，随着审计署对政府性债务全面清查工作的推进，地方融资平台通过信托、银行理财产品等渠道融资的隐患将受到关注。

## 交通水利成银行信贷重点

新一轮投资“箭在弦上”，而在投资重点上，国家发改委主任徐绍史近日透露，国家将采取多方面措施，充分发挥消费的基础性作用和投资的关键性作用。而新一轮投资重点突出，主要包括：“十二五”规划明确的重点建设任务，棚户区改造、市政配套基础设施、交通基础设施等。

毕马威中国基建行业主管合伙人叶伟成认为，从之前的五年规划和当前的“十二五”规划可以看出，基础设施的发展长期以来都是国家经济发展的引擎。就目前来看，随着我国经济发展目标转向更加温和的长期增长，经济基础设施的快速发展时期正逐渐过渡到可持续发展的轨道上，预计未来将越来越重视基础设施建设，进一步完善铁路、快速高速公路和农村公路网络，满足环境保护方面的需求等。随着国家经济进入更加可持续发展的阶段，基



CFP图片

础设施建设的持续投入是必须的，也是必要的。”

多位银行业内人士证实，接下来银行信贷的投放重点是中央、升级的在建续建工程和项目、铁路等重大基础设施、城市基础设施和保障性安居工程等民生工程建设和等，预计未来交通运输、水利建设等相关信贷投放料“井喷”。交通银行首席经济学家连平表示，合理的投资增速是实现经济稳增长的关键因素，下半年银行信贷应投向公路、水利、棚户区改造等与民生息息相关的基础设施建设项目。”

据了解，日前，农业银行与上海市签署了2500亿元授信额度协议。根据双方协议，农业银行将在上海城镇化建设、自主创新技术等六大领域加大金融支持力度。7月，建设银行与西藏自治区人民政府签订了战略合作协议，明确在2013年-2020年期间将向西藏提供1000亿元以上的授信支持。国开行近期

分别和湖北、江苏以及青海省政府签署理解备忘录，资助其进行大规模的基础设施建设。

## 谋求多元化资金渠道

业内人士坦言，在银行信贷“输血”、地方基建项目升温的同时，今年以来，信托、银行理财产品等非信贷渠道成为地方投资和建设的资金来源。根据用益信托发布的数据显示，2013年上半年基础产业信托共成立了405款集合信托产品，融资规模为851.05亿元。分季度来看，今年二季度基础产业信托成立规模约为428.46亿元，与一季度相比上升了1.39%。

中国证券报记者了解到，为地方基建项目设计并发行银行理财产品，成为各家银行今年的“工作和增收重点”。不少银行业内人士指出，银行通过发行理财产品“输血”地方融资平台，一方面可以控制平台贷规模、满足监管部门要求，同时将平台贷再发行给

投资者，获取中间业务收入。但须警惕地方债务风险。”

专家表示，随着审计署对政府性债务全面清查工作的推进，地方融资平台通过信托、银行理财产品等渠道融资的隐患将受到关注。

早在今年6月末，审计署审计长刘家义就表示，一些地方政府通过信托、BT（建设-移交）和违规集资等方式变相融资的现象突出。审计查出的地方政府变相举债融资资金占这些地区两年新举借债务总额的15.82%。

叶伟成指出，随着很多地方政府的债务问题越来越受到关注，这些项目贷款的偿还以及相关的再融资都需要清晰的思路。他建议，国内外养老金、社会保障基金，这些机构基金都可以作为备选。如何解答这些复杂问题和在公共基建领域，使募资渠道更加多元化是政府应当考虑的，在不久的将来，我们会看到有更多积极的发展。”

# 月末资金面骤然趋紧 银行理财收益率上涨

□金牛理财网研究中心 薛勇臻

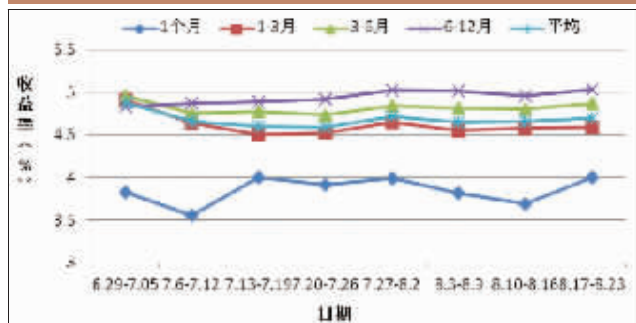
随着8月末临近，资金面骤然趋紧，“钱紧”阴影似乎再度笼罩市场，银行理财产品发行量和收益率开始回升。金牛理财网监测数据显示，上周8月17日-8月23日，银行理财产品平均预期收益率环比小幅上涨3BP至4.69%，其中国有商业银行、保本浮动收益型与中长期产品收益率涨幅最为明显。预计随着月末和季末的到来，货币市场利率易上难下，银行理财产品收益率或迎来新的上涨周期。

## 高收益品数量增五成

金牛理财网监测数据显示，上周76家银行共新发非结构性人民币理财产品642款，环比增发103款；平均预期年化收益率为4.69%，环比上涨3BP。从收益率分布来看，上周高收益产品数量增至126款，环比增加41款，增长近五成，市场占比上升4.8个百分点至20%；收益率在4%-5%的产品达到437款，市场占比下降3个百分点至69%。

从银行类型来看，上周国有商业银行发行量回升逾三成，市场占比扩大7个百分点至40%。同时，国有商业银行收益率也呈现大幅上涨，而其他银行则基本稳定。具体来看，上周国有商业银行理财产品发行255款，环比前周多发80款，预期收益率环比大涨10BP至4.59%；

银行理财产品收益率走势图（8月17日-8月23日）



数据来源：金牛理财网

股份制商业银行发行169款，环比增发7款，预期收益率微涨1BP至4.67%；城市商业银行发行179款，环比多发19款，预期收益率4.83%，连续两周环比持平；农村商业银行发行38款，环比少发3款，预期收益率下跌3BP至4.67%。

从收益类型来看，上周各收益类型产品发行量均有增加，并且保本浮动收益型产品收益率连续两周大涨。具体来看，上周保本浮动收益型发行119款，环比增发25款，平均预期收益率大涨15BP至4.40%；保证收益型发行65款，环比增发9款，平均预期收益率上涨3BP至4.12%；非保本浮动收益型发行458款，环比增发76款，平均预期收益率微升1BP至4.83%。

从投资期限来看，上周各期限

的产品发行量全线回升，除1-3个月产品收益率环比持平外，其他各期限收益率均明显上涨。具体来看，上周1个月以下产品发行27款，平均预期收益率环比大涨31BP至4%；1-3个月期限的产品发行386款，环比增发57款，预期收益率为4.58%，环比持平；3-6个月期限的产品发行152款，环比多发26款，预期收益率上涨6BP至4.87%；6-12个月期限的产品发行71款，环比多发4款，预期收益率上涨9BP至5.03%；1年期以上产品发行6款，环比多发2款，收益率上涨19BP至5.34%。

## 银行理财收益率看涨

上周银行理财产品收益率小幅上涨，显然是受到货币市场利率再度冲高影响。由于前半周

货币市场利率大幅走高，央行适时加大了逆回购力度，全周市场共计净投放720亿元，创下10周以来的最大净投放规模。尽管净投放规模扩大，对缓解资金面紧张起到一定作用，但上周Shibor利率整体仍较前周大幅上行，其中隔夜利率平均上涨26BP，7天期平均上涨41BP，14天期平均上涨116BP，1月期平均上涨51BP。货币市场利率大幅上涨，一方面，反映利率市场化加速推进，致使机构对未来资金紧张预期强烈；另一方面，由于外汇占款连续两月负增长，“钱荒”阴影再度笼罩市场，使得机构或提前为即将到来的月末和季末准备资金。

从上周银行理财市场数据来看，近期银行理财市场反映了货币市场利率的变化。对资金面比较敏感的国有商业银行上周已经率先大幅上调理财产品收益率，同时更接近市场利率的保本浮动收益型产品收益率也大幅提高，这充分反映了商业银行在8月末对资金的渴求。此外，上周中理财产品收益率大幅上涨，反映商业银行中长期资金面临较大压力。鉴于8月末货币市场利率易上难下，继续高位运行的可能性很大，因此预计短期理财产品收益率或出现明显涨幅。同时，随着三季度末的到来，银行理财市场或迎来新一轮上涨周期。

# 拼保费拼规模 保险公司患上渠道依赖症

□本报记者 丁冰

泛鑫保险事件一石激起千层浪，保险公司的高佣金之殇和渠道依赖症再度被揭开。业内人士表示，规模一直是保险公司追逐的目标，抱着没规模就没有利润创造能力的信条，保险业处于粗放式的快跑状态，渠道费用等保单成本的居高不下以及随之而来的销售误导，已经成为行业一大隐患。

## 高佣金透支利润空间

随着事件的发酵，泛鑫保险代理的套利模式日渐清晰：凭其规模优势，向保险公司收取明显高于行业平均水平的佣金，在缴纳首期保费后，泛鑫即能获得高达100%的首年保费佣金，这些佣金被反过来用以给付客户的“理财收益”，以及购买新的保单，继续套取高佣金。

确实会有部分中小公司为短期内做大保费规模，而给中介代理开出这种不计成本的高佣金。”有大型保险公司人士介绍。

据了解，对于佣金费用，保监会已制定监管制度，防止保险公司借高佣金展开恶性竞争。在具体操作上，保险公司在设计产品时，会根据产品类型和销售渠道类型不同，支付不同比例的销售佣金；保险产品在售前审批时，会附有佣金上限的规定。缴费期间越长的产品，佣金比例就越高；保障功能越强的产品，佣金比例就越高。期缴业务基本在5年内提供续期佣金保证，但续期佣金比例逐年递减。

对于大型保险公司而言，掌握着市场上的绝大多数营销人力，对保险代理中介倚重较轻，且已进入盈利考核阶段，因此很少会突破佣金比例限制，一般给传统保障险中介机构的的首年保费佣金比例在20%至40%，意外险的佣金比例在15%左右，而分红险仅在5%左右。

但对于近年来新成立的中小寿险公司，普遍没有建立起自己的营销团队，所以只好将个险业务“外包”，通过保险代理公司渠道拓展业务，大幅提高个险业务的销售佣金比例以实现激励，因此导致销售佣金的无序竞争逐渐升级。

有报道称，泛鑫首年获得的佣金水平高达160%。对此，有业内人士指出，如此高额佣金，应该是将续期保费的佣金提前在第一年支付了。比如以5年期产品为例，佣金常规应是第一年80%、第二年10%、第三年8%、第四五年5%，也就是5年总共可拿到1年保费的110%左右，但保险公司求单心切，因此一次性支付了。

## 渠道依赖易致销售误导

寿险业倚重传统代理人渠道，近年来，随着人力成本的提高，要提高代理人留存度变得越来越难。而过去几年，随着银保渠道的火爆以及其他渠道的发展，也导致寿险业最根本的代理人渠道不断萎缩，这更加促进了保险代理人“招募难、留存难”的恶性循环。此外，由于保险代理公司的佣金水平高于保险公司，也促使很多保险代理人流向保险代理公司，这加重了保险公司对中介代理渠道的依赖。

此外，在泛鑫事件中，银行渠道再度被牵连进来。有消息称，个别银行存在员工私下销售泛鑫理财产品事件。

保险公司支付手续费给中介机构，而中介再按协议与银行分账，银行从中获得的手续费绝不低于普通银保渠道的手续费，个别理财经理私卖甚至还能得到15%的收益。”业内人士表示，保险代理公司与银行合作的这种模式曾被认为是一种创新模式，目前愿意跟代理中介合作的多为地方性城商行。”

一般来说银行或个人售卖理财产品等，一般佣金收入最多是百分之几，但售卖一些保险产品的收益可以达到15%，是其他收入的好几倍甚至十几倍。因此，银行渠道人员为了收入，难免存在销售误导现象。

对此，业内专家指出，保险销售误导现象屡禁不止，行业发展要想杜绝这一现象，须首先转变意识，转变行业发展方式，不要仅以保费作为衡量绩效的主要标准。