

近年来,银行业案件已经由以前的暴力抢劫为主,转变为利用银行内部管理和制度上的漏洞实施作案为主。上海一家银行就遭遇到这样的事,其中暴露出银行内部管理不到位等诸多问题。

俞某与徐某同住在杭州的一个小区。2008年4月,徐某对俞某说,可以介绍上海一家银行的领导给他,并帮他到上海发展。有这样的好事,俞某当然求之不得。同年5月上旬,徐某将某行A支行的客户经理陈某介绍给俞某,称陈某马上就要做行长了。在交谈中,徐某谎称该行有一款年息高达 16%的一年定期储蓄产品,诱骗原告俞某前往该行存款。

5月14日,俞某来到这家银行办理开户手续。在办理过程中,陈某偷偷代原告开通了网上银行并领取了U盾,却仅将一张银行卡及一本加盖被告某行A支行印章的理财金账户活期对账簿交由原告。次日,俞某在自动存款机和银行柜面分别向该账户存入200元及500元。同月14日,原告与陈某、徐某签订一份委托书,约定由俞某存入被告某行B支行2500万元,期限一年,不提前支取,不转移,不挂失。陈某以银行委托代理人的名义在该合同上签字,并利用职务之便,在合同上偷盖了某行B支行的业务章。当日,原告将2091万元存入上述账户,徐某则将承诺的所谓高利息差409万元转入该账户。当日下午,徐某即利用冒领的U盾登录网上银行,将2500万元转账支取后,支付陈某75万元,其余款项被其个人挥霍。

2009年5月,俞某来到A支行,要求银行兑付到期存单,但是却遭到了拒绝。A支行认为,虽然陈某是A支行的客户经理,但是他无权办理开户手续,是俞某自行委托陈某办理,银行不应承担责任。

俞某又拿着委托代理合同找到B支行,B支行对委托合同上印章的真实性表示否定。

几经交涉无果,俞某遂将A支行和B支行起诉至上海市杨浦区人民法院,请求法院判令两被告兑付其存款本金2500万元及相应利息。

杨浦法院经审理,判令两被告返还俞建水存款本金2091万元及相应利

合规在线

法律与合规部 朱 骏

不法侵害却未采取必要的防范措施,或故意违反储蓄机构必要的安全规章制度而导致其财产受损,且该过错与损害结果之间存在因果关系的,则储户应当在其过错范围内承担相应的责任。

陈某身为银行工作人员,却勾结犯罪分子徐某,利用工作便利,违反存款操作流程,擅自为原告开立网上银行,并领取U盾交由徐某,导致涉案款项被骗取。被告某行A支行在工作人员管理、营业场所管理以及存款业务操作流程等方面均存在明显过错,且该过错与存款被骗具有相当因果关系。俞某虽然受案外人虚构的高额报酬所诱惑而去A支行处开户、存款,但只要A支行与俞某均按照规定的开户流程办理开户业务,案外人徐某就无法获取与俞某账户相关联的U盾,更无法在俞某不知情的情况下从其账户将资金转至他人账户。故俞某的存款目的与存款被骗取之间并无直接因果关系。而且,俞某于存款前,在自动存款机和银行柜面分别向该账户存入200元及500元,查询确认上述款项确实已存入其账户后才向该账户存入2091万元;存款后,俞某亦始终妥善保管存折,显然其已尽合理注意义务。因此,俞某与被告A支行的储蓄存款合同关系合法有效,银行应当承担向原告返还存款本息的责任。

原告账户所存入的2500万元中409万元系犯罪分子存入,属于为骗取原告账户控制权而支付的高额利息,故两被告返还存款本金时应予扣除,并按同期活期存款利率支付相应利息。在储蓄存款合同中,储户将存款存入银行后,资金所有权即归属于银行,储户则享有依据储蓄存款合同向银行主张本息的债权。因此,犯罪分子利用储户账户控制权骗取资金后,追赃所得的资金款项所有权应当归属银行。俞某未领取追赃款的行为并不影响其依据储蓄存款合同法律关系向两被告主张债权。据此,法院判令两被告返还俞建水存款本金2091万元及相应利息。

息。两被告不服,提起上诉。二审法院认为,相对于普通储户而言,银行更有条件防范犯罪分子利用银行实施的犯罪,故银行应当制定完善的业务规范,并严格遵守规范,尽可能避免风险,确保储户的存款安全,维护储户的合法权益。但是,如储户事先明知可能发生

2016年8月5日,随着一笔长江证券9.88亿元(扣除1200万元证券公司业务费)新干地下管廊发行债专款转入新干县城乡建设投资开发有限公司的账户,开业55个月的新干支行存款一举突破10亿元大关,余额达到16亿元,接近当地存款总额的10%,在当地10家金额机构中,仅次于农商行、邮储、农行,列第四位。这16亿元存款中,对公存款余额达到12.2亿元,储蓄存款余额达3.8亿元,其中对公活期为11.6亿元,低成本存款的效益非常可观。且这10亿元城投企业债之中,40%用于补充企业营运资金,60%用于专项建设,也就是说,有6亿元可以在账上至少停留半年以上,对该支行的转型发展和效益的提升起到了关键的作用。

新干县城乡建设投资开发有限公司的城市地下综合管廊建设专项债券由长江证券股份有限公司作为主承销商,用其自身合法拥有的638902平方米,评估价值为266579万元的土地作抵押担保,债券期限7年,年利率为5.48%,第三年开始还本金,每年偿还债券本金2亿元,我行经过半年的努力成为该债券发行的唯一资金监管行,成功营销了大额活期存款。

在该项业务成功营销的过程中,有以下体会与大家分享,希望能给大家在今后的营销过程中有所帮助:

一、总分支三级行联动,快速反应,赢得了券商及发行人的认可,为后一步资金监管及其他县域支行的债券发行监管银行营销做足了功课(目前修水支行也成为了修水城投企业债的唯一监管行)。当时发行人把我行作为唯一监管行推荐给券商时,券商对我行持怀疑态度,但在相关协议的签订过程中,总分行高管亲自坐镇指挥,以最快捷的速度达到了目标要求,使得券商代表梅文滔高级经理不得不感叹,在今年该公司地方债发行的县市中,新干城投和九江银行新干支行的合作配合是最愉快的,也是效率最高的。

二、截止8月20日,今年国家发改委已经行政许可了242家企业债券的发行,国家发改委在2015年发改办财金(2015)1327号文——《关于充分发挥企业债券融资功能支持项目建设促进经济平稳较快发展的通知》中放宽了发债的数量指标、领域、项目、条件等,并明确指出企业发行债券不与地方政府债务率和地方财政公共预算收入挂钩,这极大的激发了地方政府通过城投这一平台到债券市场融资的热情。且今年是地方政府换届年,新班子新气象必要大作为以作为政绩工程,但苦于财政资金短缺,这一通道的打开,为新班子的作为打下了良好的经济后盾。

三、县域支行在此机会中,要做好券商与政府的桥梁,以2016年吉安为例,发债规模不超过50亿元,新干已成功发行10亿元,还有40亿元的指标。九江银行基本完成了县域支行的覆盖,通过新干支行此次合作自上而下形成了一套完整的流程,各县域支行可积极与政府汇报,并与券商沟通协调促成债券发行的成功。而且国家发改委在发改办财金(2015)3127号文中指出,要充分发挥商业银行综合融资协调能力优势,鼓励商业银行利用直接融资平台和间接融资双重手段,承销以信贷组合方式发行的企业债券。“信贷组合”的企业债券优先审批,这样既可以营销政府类贷款,还可与券商分成发行费用及实现监管费用,增加我行中间业务收入。

四、要对重点人员实行重点营销,在此次企业债的发行过程中,新干支行密切联系县政府常务副县长、县财政局局长、县城投公司总经理,这是此次企业债发行的顶层机构。其次对于具体经办的城投副总经理、财政局国库股股长等关键岗位,也是时刻保持联系,保证信息畅通。

五、九江银行自2009年走出九江,经过多年的努力,即将在江西所有县域实行全覆盖,但由于国库集中核算与支付的规范及财政专户的规范统一管理,我行县域支行大都财政只开了一个专户,且大多为促发展专户,现改为非税收收入专户,非税收收入专户资金少且滞留时间短,县域支行营销财政存款难上加难,而做好地方企业债发行的营销将为我行财政存款的营销拓宽增存渠道。

吉安分行 龙志刚

新干支行成功营销十亿元城投企业债的启发

如何做好老年客户金融服务

南昌分行 吴珊珊

日益严重的人口老龄化已经成为全球性的问题,我国也早已步入了老龄化时代,面对庞大的老年客户群体,如何有效满足老年客户的金融需求,进而维护整个金融市场的稳定,已经成为银行未来发展和维系的目标。因此,银行必须重视做好相应的老年客户金融服务。

一、老年客户的特点

1.办理业务较为简单

一般只会办理普通的存单、活期存折等现金存取或零钱兑换等业务,外加养老金存取、社保缴存、水电费缴费、定期转存等日常业务,一般比较少涉及到手机银行、网上银行等电子业务。

2.对银行忠诚度较高

老年客户具有相对的稳定性,一般凭借过去的习惯和经验选择银行办理业务,老年客户很重视银行的口碑,且对新型的金融产品接受程度较低,偏好传统的、无风险的定期储蓄,除非在办理业务中造成极大的不满,不会轻易更换银行办理业务。

3.注重舒适与方便

老年客户年纪偏大,行动能力相对有所下降,喜欢选择离家近、交通便利的网点办业务,网点整体的环境舒适整洁程度以及办理业务的简捷度都是老年客户考虑的重要因素。此外,银行工作人员服务的热情和耐心程度也会影响到老年客户对银行的选择。

4.厌恶风险,倾向保守投资

经历了长时间的财富积累,老年客户手中持有资产较多,倾向于为未来的养老计划作出保障,一般偏好于稳定的无风险的投资储蓄,如整存整取、购买国债等。但随着理财意识的提高,储蓄利率的下降,越来越多的老年客户将目光投向于理财业务,当然,他们考虑最多的还是保本且收益相对较高的理财产品。安全性总是老年客户考虑因素的首位。

二、老年客户服务的要点

1、设备齐全,便民到位

各项自助设备如理财自助终端机、ATM机等,大堂经理可以及时指导老年客户办理查询余额、IC卡存取款等简单业务,减少老年客户等待时间。老年客户年纪较大,身体各项机能有所下降,常备老花镜能让客户在办理业务的过程中更好的看清凭证,爱心专座等都是为了更好的服务老年客户,饮水机常备热水让客户能在冬天及时享受到一杯热水的温暖,空调为客户营造冬暖夏凉的舒适环境等等。

2.服务贴心,客户至上

“客户第一,服务至上”。大堂经理在接待客户时要微笑迎接,以标准化的服务耐心处理每一个客户的需求,帮助客户填写办理业务相关单据,及时提醒耳朵不便的客户到柜台办理业务,减少客户等待时间,有效解答客户的疑虑。柜面人员在办理业务过程中也要态度和善,专业迅速的处理好相关业务,让客户体会到宾至如归的感觉。

3.温馨提示,讲解详实

银行工作人员一定要考虑到老年客户风险偏好的特点,准确的为客户提供合适的理财产品的推荐,对于重要因素如到期日、收益类型等一定要如实告诉客户,及时告知客户风险,不能为了业绩隐瞒重要信息。此外,在办理业务的过程中,不仅要体现专业素养,更要用通俗易懂的语言让客户真正理解金融产品的意思,减少纠纷。

4.金融教育,宣传到位

网点可以定时举办相关的金融知识讲座,邀请老年客户参加,并赠送相应的小礼品;可以结合自身情况深入到社区,了解老年人金融服务需求,现场解答老年人咨询,上门帮助解决老年人实际困难,方便老年人办理各类业务。

5.金融创新,养老金融

老年客户注重资产的保值增值,厌恶风险,偏好安全性的投资,但新的金融产品却不是一味的抗拒。我们可以针对老年客户养老、防癌等不同的需求,推出储蓄、理财、保险等老年客户专享产品。对于厌恶风险的老年客户,推荐其购买定期储蓄、国债等无风险金融产品;面对有意向资产稳健升值,能够承受一定风险的老年客户,可以推荐不同类型的理财产品,更好的为客户服务。

客户特征决定客户需求,在面对老年客户的金融需求时,要结合老年客户特点,配合每个客户的风险偏好,推出适合的金融产品,真正有效做到满足老年客户的个性化金融需求。

理财资金投资私募可交换债券的价值浅析

金融市场管理总部 李健

近期,从推出市场以来,原本属冷门、小众投资产品的可交换债券逐步受到资金的热捧。此前,发行人往往为不能募足发行量而多方路演,现私募发行的可交换债券都能吸引各路资金的超高倍数的募集申购量。深究其原因,笔者从以下几个方面对私募可交换债券投资价值进行浅显分析。

一、债券定义

可交换债券全称为“可交换他公司股票的股票”,是指上市公司股份的持有者通过抵押其持有的股票给托管机构进而发行的公司债券,该债券的持有人在将来的某个时期内,能按照债券发行时约定的条件用持有的债券换取发债人抵押的上市公司股权。可交换债属于固定收益类证券品种,实质也是一种内嵌期权的金融衍生品,综合地说是含固定票息、内嵌看涨期权的一种债券。

2015年1月15日证监会公布113号令《公司债券发行与交易管理办法》,推出了公司债“大公募”(面向公众投资者的公开发行)、“小公募”(面向合格投资者的公开发行)、私募/非公开(非公开发行的公司债券)三种发行方式,并且约定可以在公司债附加入股权、可转换成相关股票的条款。

从规定上来说,可交换私募债是指非公开发行的可交换债,非公开发行应当向合格投资者发行,不得采用公告、公开劝诱和变相公开方式,每次发行对象不能超过二百人。

二、条款设计特点

整体来讲,私募可交换债条款设计是发行人、投资者及管理人相互博弈的过程。因监管规定较弹性,故每只债券条款设计灵活、差异较大。一般来归纳,较普通债券比较,可交换债除约定票息及期限外,设置标的股票进行质押担保,管理人有权进行动态监测;存续期间,进行换股期后债券持有人有权将所持债券按换股价转换为标的股票。

1.发行期限:以1-3年短期为主,目前已经发行的可交换私募债期限均为3年以内。对行投资人来讲,期限较短,利率风险可控。

2.票息较高的流动性标准化资产:比股权质押融资有优势可交换的票息在4%-8.5%之间,较同等级利率有优势。相比于券商的股权质押融资成本更低,但质押比例更为宽松。另外,发行后可以在交易所挂牌转让,较传统股权质押融资业务具有更高的流动性。

3.担保措施:股票质押+发行人实际控制人连带责任担保

可交换债最重要的担保措施为股票质押。通常描述为“准备用于交换的一定数量的标的股票及其孳息质押给债券受托管理人用于对债券持有人交换股份和债券本息提供担保。”

①质押担保比例:用于质押担保的股票按照发行时的收盘价或是发行前N个交易日均价计算的市值与可交换债发行额的比例。目前已经发行的可交换私募债的初始质押担保比例在100%-120%之间。

②维持担保比例:在一定时间内(如存续期或换股期),随着标的股票股价的变动,应当维持的担保比例。目前发行的可交换私募债中,大部分规定了维持担保比例,维持担保比例多为80%-120%之间。如东旭二期可交换债规定“本期可交换公司债券交换期间内,担保比例应当不低于本期可交换公司债券本息合计的80%(按wind系统20日均价计算)。14歌尔债维持担保比例为120%。

③追加担保机制:当维持担保比例不满足时,质权人对出质人的要求机制。如14歌尔债规定的“当担保比例连续10个交易日低于120%时,质权人有权要求出质人在20个交

易日内追加担保以保证担保比例不低于120%。

4.换股条款:换股价、换股期、标的股票限售要求

换股价的设置需满足不低于发行日前一个交易日可交换股票收盘价的90%以及前20个交易日收盘价的均价的90%要求。

5、回售条款:回售期、回售条件、回售价格

回售条款为持有人在股价持续低于换股价的情况下提供了一定的保护,不过可交换私募债的回售条款通常设置比较严格,主要体现在回售期短,而且回售条件相对较为严格。从目前已发行的可交换私募债来看多数交换债设置的回售条款期限对到期前3个月内。

三、当前市场参与情况

私募可交换债市场近期的繁荣不仅仅是供给端的放量,同样也是需求的迅速增长。最直接的现象便是市场玩家的种类开始增多,不同玩家的诉求开始分化,这也同样促进了私募可交换债供给的加快以及性质的多样化。

1、基金公司开始涉足。相较于过往仅仅少数基金公司投向私募可交换债市场不同,近数月基金公司的布局明显加速。即使部分基金公司还未有投资项目,但似乎已经加大关注,并开展前期研究。

2、券商资金不容小视。券商资金分为两个部分,一部分来自自有资金一部分来自于向外募集资金。相比而言,自有资金更加灵活,不对流动性有过多要求。而募集资金则会遇到类似于基金系资金的问题。券商系的优势可能在于项目的获取能力,前提是券商内部可以充分协同。

3、银行资金异军突起。有着大量的资金做后盾银行保险系资金参与私募可交换债市场有着天然的优势,特别在常规资产投资者收益率接连降低的背景下,私募可交换债仍然具有相对较高收益率。银行保险系资金参与私募可交换债市场已经不能满足于投资于相关产品的优先级部分,目前已经开始通过平层产品直接投资。最大的桎梏来自于监管限制与资产信用风险,但随着私募可交换债的种类多样化,银行保险系资金能够参与的项目也将越来越多,未来可能成为私募可交换债市场主要的买方之一。

四、投资人获利方式

那么作为投资者,投资可交换债主要有哪些获利形式呢?

(1)债券票息,债券持有人在债券存续期间,可以获取固定的票面利息收入;

(2)以低于市场的价格换股,获得在二级市场上抛售股票的套利空间。当标的股票快速上涨后,债券持有人以既定的换股价价格换取相应的股票,进行二级市场抛股获利。

(3)如果股票上涨过快,触发赎回条款,发行人可以提前赎回,此时一般持有人均会进行换股操作(溢价空间存在);如因其它原因未及时换股,也可以获取“债券面值+赎回溢价款+应计利息”,获利退出;

(4)如果股票下跌过快,触发回售条款,债券持有人有权提前回售,获得“债券面值+回售溢价款+应计利息”,实现退出;

(5)如果执行向下修正条款,投资者将可以更低的价格转股,回到情形2。

综上所述,可以将可交换债视为固定收益+浮动收益的投资产品,且有较充足的股票提供质押担保,并针对担保比例进行动态监测。在当前的市场环境下,其投资价值具有一定的竞争优势,在享受固定收益的同时,又可以赚取二级市场股票上涨的超额收益。正可谓进可攻、退可守,下有保底、上不封顶,建议加大配置力度。

全民数据治理

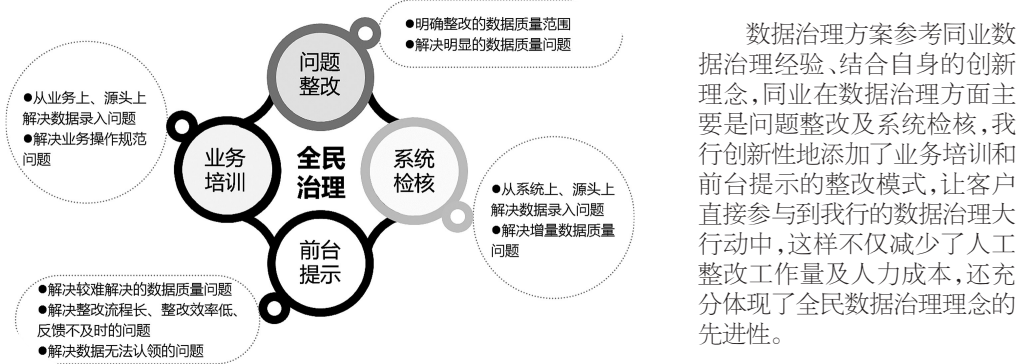
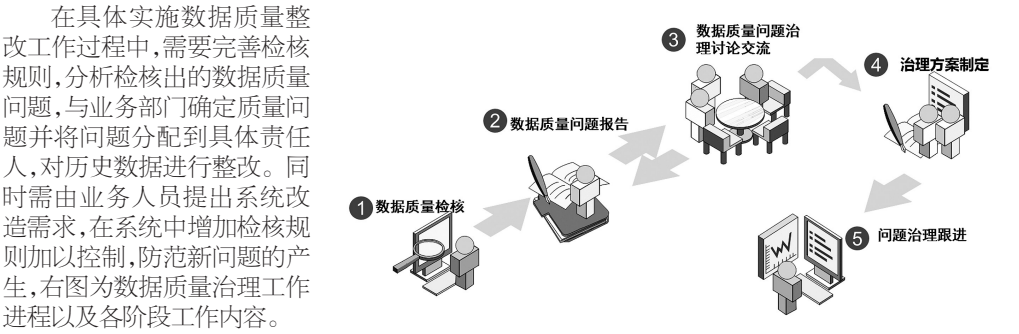
计划财务部 赵宁宁

数据是银行运营的“血液”,银行生产数据,同时也消费数据。为有效地发挥数据、信息对经营管理的支持作用,应采取措施保证业务数据的质量,并对关键数据进行全面的管理控制。多年来各家银行为解决数据质量问题,已付出了种种努力,包括信息系统升级改造、数据清洗等,投入大量的人力物力,成本巨大。但由于缺乏系统性标本兼治的方法,数据问题并未能从根本上解决。

从国际及国内先进商业银行的数据管控最佳实践来看,我们认为要提升数据质量,就必须从银行基础数据的管理抓起,从制度、组织、流程和系统建设抓起,从根本上解决体制和机制问题。

2004年中国建设银行首次提出银行业“数据标准化”概念,开启了银行业数据标准化建设进程。纵观国内银行业数据标准化进程,基本遵循了“全面规划、标准先行、分步实施”的策略。2008年中国工商银行开始数据治理工作,成果丰硕。在数据仓库部署业务检查规则和技术检查规则,周期性地对数据仓库的数据质量进行检查,同时还建立了数据质量指标体系,对业务和技术指标采取分层加权计算的方法,实现对数据仓库数据质量情况的量化评价。

随着我行业务的发展,数据质量问题成为我行业务发展和统计工作的瓶颈。从表层看数据质量问题体现在数据基础薄弱,数据不完整和不一致;但从深层次看数据管理体制不健全、内部管理职能不清、缺少质量稽核规则和评估方案等因素是导致数据问题的根本原因。为解决这些问题,我行已经开始制定全行统一的数据标准化体系和数据管控流程,清晰界定岗位及各部门职责和数据工作流程,为改善数据治理局面提供业务规范、流程管理和系统保障,并计划通过数据管控制度、组织、流程和系统建设来推动全行的数据管控工作。



数据质量是一项全行的基础性工作,需要全行上下通力配合和协作,以确保其能够真正落地实施。鉴于当前数据治理现状,通过整改方案的制定和后期方案的优化,整改的效果比较明显,但是很多治理环节是需要相关领导和同事们的大力支持与配合,这样才能尽快推动数据治理的进程,进而更好地为我行发展战略制定提供指导和决策依据,发挥数据治理的最大价值,最终实现数据创造财富的共同目标!