

《商业银行服务价格管理暂行办法(征求意见稿)》中所列收费项目达 3000 种

银行收费项目 7 年增 10 倍

中国银监会、中国人民银行和国家发改委日前联合下发了《商业银行服务价格管理办法(征求意见稿)》,向社会公开征求意见。其中明确表示,与人民生活关系密切的基本商业银行服务价格,将实行政府指导价或政府定价;商业银行自行制定的价格,必须“明码标价”,保障客户的知情权和选择权。

■ 本报记者 陈玮英

来自官方的数据显示,2011 年 7 月银监会和银行协会联合发布称,中国银行业服务项目共计 1076 项,其中 226 项免费,占总数的 21%;收费项目 850 项,占 79%。

更令人咋舌的是,武汉大学法学教授孟勤国曾向媒体披露的一份《银行卡收费不当问题调查研究》中显示,2003 年 10 月 1 日出台的《商业银行服务价格管理暂行办法》明确银行收费项目仅 300 多种,而现在《商业银行服务价格管理暂行办法(征求意见稿)》中列出的收费项目已多达 3000 种,7 年时间增加了 10 倍。

2 月 10 日,中国银监会、中国人民银行和国家发展改革委联合下发了《商业银行服务价格管理暂行办法(征求意见稿)》,向社会公开征求意见。其中明确表示,与人民生活关系密切的基本商业银行服务价格,将实行政府指导价或政府定价;商业银行自行制定的价格,必须“明码标价”,保障客户的知情权和选择权。

上市银行怎样让利润增长 40%—50%?

从已公布业绩的几家上市银行来看,2011 年其利润增长都在 40%至 50%,前所未有。

据了解,目前银行存款一年定期利率为 3.5%,根据国家统计局公布的数据显示,2011 年 CPI 总水平比上年上涨 5.4%,那么算下来把钱存在银行里其实是不划算的。而 1 年至 3 年贷款利率为 6.65%,5 年以后的贷款利率更是高达 7.05%。

在信贷规模管控与业务转型的双重压力下,银行打出一个又一个擦边球,资产管理费、服务费、信贷安排费等收费项目,变相不断提高贷款成本。某银行内部人士表示,在存贷比等监管压力下,银行只能打擦边球,价高者得。

曾工作于某股份制银行的一位不愿具名人士对《中国企业报》记者表示,现在大部分银行都在变相提高贷款利率,而这也是行业内众人皆知的秘密。

“因为银行都要考核中间业务收入,因此也会对包括消费贷款在内的贷款项目收取一笔中间业务费,以此完成考核。”上述人士表示,“虽然收费项目的名称各家的叫法不同,但实质是一样的,有的叫服务费、融资顾问费,有的叫管理费,总之各家银行对一般企业都会收的。”

一般企业?难道还有不一般的企业。

“对于央企等大型国有企业,银行往往为了留住客户,可能会采取降低利率的办法,即使在业内上浮利率的情况下,银行也可能降低利率。”上述人士告诉记者,因为涉及审批,客户经理会积极为企业争取,通常会积极主动与上级审批部门协商。

“但对于一般企业,银行是不会下调利率的,只会上浮,至于上浮多少也是由银行自行决定。”这位人士举例说,比如企业需要 1000 万元的贷款,银行要求企业先存入百分之多少的保



统计显示,我们国家的 16 家上市银行,2011 年前三个季度的净利差收入超过 1.2 万亿元,占营业总收入的 80%,其中五大国有银行为 71.7%,股份制商业银行为 90%以上。王利博制图

证金,如果保证金是存入 6 个月,但存款利率则不是按照 6 个月定期计算的,而可能是按 3 个月计算的。贷款利率本身就出现了上涨。

记者从另外一家银行了解到,最近这家银行计划将至少上浮利率 60%,而且操作空间非常大。“事实上,目前所有银行都是这么运作的。”

在国家存贷比的要求下,银行存款和贷款都是有一定比例的,存款的比例在 75%,贷款的比例在 25%。也就是说没有存款就没有贷款,如果银行的存款不能增加,那么贷款的额度就会大大受限。并不是银行有 100 元钱,就能放贷 90 元。现在企业缺少资金已成为普遍现象。利率上浮 60%。而且还要看企业贷款的时间,有 1 年上浮 60%,也有 6 个月上浮 60%。

据记者了解,在个人贷款方面银行也是按客户资质划分。如果贷款人属于优良职业客户,例如公务员或者在收益比较好的事业单位、金融、上市公司工作的员工,所贷款利率上浮额度并不是很高,年息按照银行一年基准利率上调 20%,即 7.98%,再加上每个月的管理费率 0.5%左右,一年下来费率在 10%左右。但如果不在这些范围内,利率则相应提高,年利率在 15%左右。

中国国际经济交流中心副秘书长陈永杰指出,能够支撑银行暴利的根本因素就是存贷款利率差比较大。这个存贷款利率差就是银行的主要经营收入,也是利润的主要来源。

统计显示,我们国家的 16 家上市银行,2011 年前三个季度的净利差收入超过 1.2 万亿元,占营业总收入的 80%,其中五大国有银行为 71.7%,股份制商业银行为 90%以上。

“也就是说,银行的营业收入当中

百分之七八十都是来自于存贷款利率差。这个利差是由国家规定的,国家给银行较高的利差,银行就可以赚更多的钱。”陈永杰表示。

行业垄断成众矢之的

银行利率越长越高,但存款利率又相对较低,因此中间就会产生暴利的现象。

银行已越来越成为垄断的代名词。业内人士普遍认为,当前银行业利润激增源于行业垄断。建议“应在适当的时候依据反垄断法对一些银行及其商业行为进行审查”。

就在几天前,有消息称银行将停办存折。此消息一出立即引起哗然,广大储户表示强烈反对,用着好好的存折怎么就要取消了,尤其老人对于存折停办均表示不能接受。

记者也参与了网上关于银行停办存折调查,根据调查结果显示,绝对数量的调查者反对取消存折的做法。

而事实上,银行在办理业务时对存折业务设置也采取种种限制,间接迫使储户不得不选用费用更高的银行储蓄卡。据了解,银监会 2011 年发布的 34 项收费取消通知里面明确规定,银行不得对存折开户收取工本费,但对银行卡,四大行都要收取 5 到 10 元不等的工本费,10 元的年费。

2011 年 6 月初,银监会发布了《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》,被坊间称之为“银十条”,而后不到 5 个月的时间,10 月下旬发布了《中国银监会关于支持商业银行进一步改进小型微型企业金融服务的补充通知》,对“银十条”相关要求进行了细化。

《通知》中明确要求商业银行努力

实现小型微型企业贷款增速不低于全部贷款平均增速,增量高于上年同期水平,并重点加大对单户授信总额 500 万元(含)以下小型微型企业的信贷支持。

同时,规范商业银行小型微型企业贷款收费问题。除银团贷款外,商业银行不得对小型微型企业贷款收取承诺费、资金管理费,严格限制对小型微型企业收取财务顾问费、咨询费等费用。

事实上,包括四大行在内的各家银行除收取贷款利率外,额外增收一笔费用依然是行规,收费范围从中小企业贷款到个人小额信用贷款,各家银行都名目繁多。

而其中与企业的资质有很大关系。曾经有一家大型企业,到某股份制银行贷款,银行将这笔贷款额度申请下来后,企业并没有用。按照规定,如果企业一年没有使用这笔贷款,下一年度需要重新报批,也就是需要重新走一遍程序。银行找到企业协商,请企业贷 1000 万元,那时贷款利率已经上浮 10%到 20%,但当时给该企业的贷款利率却是下调了 10%。

“在企业处于强势的阶段,银行可能采取下调的办法。”上述人士表示,小企业贷款,第一次和银行合作的情况下,各家银行都会出现利率上浮的现象。“这是市场导致的,并不是某一家银行的行为。经常出现客户经理到上级部门争一个贷款的现象,有 1000 万元,10 个人都需要贷款,那么只能是相互比价,看谁给的价高,谁的资质高。”

业内人士认为,由于金融改革还没有实现充分竞争,消费者和金融机构间的不平等,造就了市场竞争的不充分,使得一方占有强势地位,而另一方只能是被迫接受。

城商行：星火燎原式崛起

■ 本报记者 张龙

似乎一夜之间,在城市的街头巷尾,城市商业银行多了起来,其称谓可谓五花八门。小李就是某城商行北京分行的一名行政工作人员。与传统国有商业银行相同的职位相比,小李显得更为忙碌,原因在于小李还有拉存款的任务。

“每个月都会有指标,一年 200 万元的任务。虽然考核没有那么严格,但别人都拉到了,自己没有拉到,面子上过不去。而且奖金也和这个挂钩。”小李说。

小李告诉《中国企业报》记者,银行每个工作人员都被要求拉存款,这是银行要求的。“我们没有国有商业银行那么多客户,必须得从它们手里抢资源。”小李说,“靠着‘全民皆兵’式的打法,银行才能立得住脚,不至于被其他城商行甩得太远。”

中国银监会银行监管二部处长张海川表示,目前全国城市商业银行资产规模大约不到 9 万亿元,是 2003 年的 6.12 倍,现在总的市场份额大体是 8.34%。利润指标方面,城市商业银行现在的利润接近 900 亿元,是 2003 年的 16 倍。资本利润率为 21.88%。

包括城商行在内,国内大部分银行的利润来源仍然是信贷利差。这也是城商行拼命拉存款的主要原因——有存款才好放贷。

“短期拆借也是一种形式,利息更高,几天到十几天的都有,这是城商行一块利润来源。”小李告诉记者。

据了解,去年前三季度我国 16 家上市银行净息差全部同比上升。而且我国实行存贷款基准利率制度,比如一年期贷款利率是 6.56%,而一年期定期存款利率是 3.50%,而许多居民的个人存款为利息更低的活期存款,巨大的存贷利差构成了银行的主要收入和利润来源。

灵活的经营方式

目前,已经有城商行涉足了投行业务。东北一家城商行内部人士告诉记者:“我们做的已经算晚的了。很多城商行在去年就做得风生水起,尽管是刚起步,但未来前景看好。”

在已上市的城商行中,北京银行制定了“大投行、大同业”的发展战略,欲着力推进以投行、融资顾问等为代表的中间业务。自 2011 年起的 3 年规划中,南京银行亦明确提出要把投行业务作为战略发展重点,并在同年一季度通过南京本部和北京总部的职能划分与人员扩充,强化了投行业务的区域覆盖。

不过,眼下更多城商行仍将投行业务定位为传统银行业务的一种补充。“现在一年的营业收入在几十亿元,一般能赚五六百万元的投行业务已经算很多了。”某沿海省份城商行相关人士如是表示。

而据西部分省份某城商行的一位高管透露,由于投行业务大都属于中间业务,没有投行业务的支撑,银行的中间业务将很难有大的发展。

此外,城商行的另一大利润来源是,不少银行将利息收入“转化”成中间业务收入。

有银行内部人士告诉记者,有一家民营企业想贷款 1000 万元,按照与银行签署的贷款协议约定利息是基准利率基础上上浮 5%。

看起来这个条件很低。“但这才算开始,后面有补充条件。作为贷款的附加条件,该公司还与银行签订了一份账户管理合同,合同内容包括必须在这家银行开具基本账户、存款账户、贷款账户三个账户,由银行进行统一管理,帮助其理财,而相应的‘账户管理费’会很高。其实就是变相提高利率。”上述银行内部人士告诉记者。

据了解,目前贷款定价比基准利率上浮 30%是比较正常的价位;中小企业贷款定价一般为基准上浮 20%至 40%(不包括中间业务费用),资质非常好的大型国企,可以获得基准上浮 10%,甚至 5%的优待。

显然,那家企业并不在资质非非常好的大型国企之列。

规模化经营+上市的冲动

“国内很多城商行都在酝酿上市,上市会带来更大的收益,同时各地的城商行纷纷在异地开设分行,也是为了寻求规模化经营。”小李告诉记者。

小李本身并没有金融专业背景,能够进入城商行工作,也凸显出城商行人才紧缺问题。

从 2005 年上海银行获批成立全国城商行的第一家异地分行开始到 2011 年,城商行异地分行新增近 300 家,其中仅 2010 年一年新增幅度就近 40%。此前,城商行纷纷抢滩北京、上海、深圳、天津等一线城市,而近来,重庆、武汉、长沙、南京等发达经济区域的二线城市,也已成为城商行异地扩张的新宠。

高额利润刺激着城商行“跑马圈地”的野心,城商行异地扩张已经屡见不鲜。

如果能够上市,在得到了来自资本市场的融资之后,城商行跨区域经营的冲动或将全面爆发。根据公开资料,目前已经上市的三家城商行宁波银行、南京银行和北京银行均在全国 7 至 9 个重点城市拥有分支机构。

有专家曾公开表示了担忧,一些城商行疯狂扩张背后隐含的资产质量问题也令市场担忧。业内人士认为,相对于国有大行和股份制商业银行而言,城商行的资产质量较差。目前,不少城商行的实际控制人或重要股东仍是地方政府。虽然城商行的资本充足率普遍较高,但基于现有的地方融资平台,其贷款风险只会更大。

尽管如此,仍然挡不住城商行的扩张步伐和对上市的狂热。上市意味着将有更充裕的资金进行扩张。

继 2007 年南京银行、宁波银行、北京银行集中上市后,城商行上市脚步暂停至今。这期间,越来越多的城商行提出上市融资方案。

证监会最新披露的材料显示,目前共有 10 家城商行和 4 家农商行向证监会发行部递交了上市申请,其中 8 家银行进入初审,6 家银行在“落实反馈意见中”。

有业内人士分析,城商行出现在审批名单中,与这些银行的业绩密不可分。银监会最新数据显示,截至 2011 年 12 月末,银行业金融机构总资产为 111.5 万亿元,同比增长 18.3%,其中城商行总资产为 9.98 万亿元,同比增长 27.1%。继 2010 年之后,城商行总资产增幅再度居于银行业金融机构之首。

14 家银行扎堆申请上市,更是引发了市场将被继续“抽血”的担忧。财经评论员叶檀日前撰文指出,14 家地方银行至少通过 IPO 融资 500 亿元,加上上市之后的增发、配股、发债等再融资方式,从此生财无穷尽;且这些公司的控股股东们不会丧失控股权。地方商业银行的接踵而上,使股市成了地方金融机构甚至地方财政的主要来源之一。

特写

低资质客户：从银行贷款接近高利贷

■ 本报记者 陈玮英

“作为一家中小型企业,目前从银行贷款十分困难,即使能贷到款,成本也太高,接近央行规定的极限基准利率的 4 倍。”2 月 12 日,一位不愿透露姓名的企业老板向《中国企业报》记者诉苦道。

除了以各种名目多收费用外,银行在放款时还会以保证金等名义扣除部分贷款作为存款,企业实际拿到的贷款则大大缩水,而贷款者却需为所有贷款支付利息和附加成本。

“企业所交保证金基本不会拿到实际时间的利息,也就是企业贷 6 个月,保证金在银行存 6 个月,当企业还上贷款后,取保证金时,拿到的保证金利息是按照 3 个月计算的。”曾在股份制银行工作过的人士告诉《中国企业报》记者,由于到银行贷款

的企业相对比较多,其中多数为中小微企业,而银行的额度又是有限的,因此银行的态度就是所执行的利率谁能接受就与谁合作。这倒成了“周瑜打黄盖”了。

“以前银行只对企业主的经营性贷款收一定费用,但是由于近年信贷紧张,也就开始对消费贷款收费了。”上述人士说,“那就是费用给得多的客户就先发放贷款呗。业内基本都是这么做的。”

据介绍,该行会收取贷款金额 1.25%—3.125% 的费用,“一般是 2.5%,根据客户资质来上下浮动这一比例。”记者算了一下,该行虽然对外宣称消费贷款只上浮 10%,也就是 7.315%,但是加上 2.5% 的费率,成本也超过 9.5%。

在平安银行书面说明中明确列出了管理费和利率两栏,根据贷款金

额的不同和贷款人的职业情况每月收取 0.49%至 0.89% 不等的管理费。

据平安银行专门做小额贷款的理财经理介绍说,小额个人贷款一类是无抵押无担保小额贷款,基本条件为月收入 6000 元以上,最高可贷月收入的 14 倍。

“但实际是中间浮动空间很大,主要是根据客户资质而定。”上述人士表示,而对于私营企业主的自雇人士(指资质不好客户,编者注),年利率在基准利率基础上再上调 50%,即 9.84%,账户管理费为 0.89%,并且仅限于一年期贷款。以 100 万元为例,月还本付息为 32190 元,账户管理费为 8900 元。

细算一下,9.84% 的年化利率再加上每月 0.89% 的管理费,折合年成本则超过了 20%,而按照目前央行规定的三年期贷款利率 6.65% 计算,年

化利率若超过 26.56% 即属高利贷,目前这个成本已经接近高利贷水平。

上述人士告诉记者,有的时候如果企业只需要 500 万元的贷款,银行可能会批出 800 万元的额度,其中 500 万元真正贷给企业,另外 300 万元则作为企业存款又流进银行体系。企业需要支付 800 万元的贷款利息,而不是 500 万元。

“对于银行来说,业绩考核是按照某一时间段存款情况进行考核的。”上述人士告诉记者,而这 300 万元从资产变成负债,冲涨了存款指标。

据介绍,在近年贷款额度稀缺的情况下,此做法已比较普遍,这从而进一步加深了贷款企业的负债,导致贷款的综合成本在贷款本身利率并不高的时候快速上升,而银行却以此获取了更高的利润。