

## MPA考核去杠杆凶猛

## 城商行表外理财风险引关注

## 监管盯上城商行表外理财风险

日前,有消息称,银监会正在调研摸底城商行表外业务的开展情况,重点关注非保本理财业务中固收类、非标类和权益类等业务的主要投向,以及非标投资和结构化产品劣后级投资的潜在风险。事实上,监管层早已盯上银行表外理财业务。从2017年一季度开始,表外理财被纳入广义信贷口径,成为MPA考核中的一项重要指标,而这一举措对城商行这类中小银行影响明显。据悉,在3月底,不少中小银行在银行间市场紧急寻找代持机构,想把手里的一些信用债先转出去。

恒丰银行研究院研究员王丽娟对北京商报记者表示,广义信贷增速越大,对资本充足率的要求就越高,而中小银行目前便面临广义信贷增速过快、资本充足率相对较低的窘境。因此,中小银行在MPA考核中所面临的调整压力更为突出。

王丽娟给出了数据佐证。以2015年理财数据为例,五大行理财余额同比增速为34%,股份制为74.78%,城商行为80.59%,农村金融机构高达97.83%。

华夏银行总行资产管理部副研究员李虹含从具体业务层面做出了分析。他表示,对于城商行和农商行来说,资产规模是非常重要的一个考核因素,也是未来发展的重要制约因素。而大部分城商行在做资产规模的时候,都是通过买卖同业资产、买入返售或者买同业协存这些形式。但是表外理财纳入到广义信贷的考核当中,会对其风险资产、拨备覆盖率、资本充足率等这些问题产生一定影响,会限制资产规模的扩张。

## 脱缰的表外理财引发资金空转

由于监管限制少,银行表外业务越做越大,影子银行因此产生。也就是由

由于监管限制少,银行表外业务越做越大,影子银行因此产生。目前,监管层已注意到这一风险,除了将表外理财纳入广义信贷口径之外,也在摸底调查核查城商行表外业务的开展情况。在分析人士看来,城商行对表外理财业务的依赖性更强,随着监管趋紧,其通过表外理财撑资产规模的做法难以持续。



行提供资金、资产对接,却不放在贷款科目内的业务。央行负责人称,当前未纳入MPA的表外理财业务增长较快,部分银行的业务还潜藏着一些风险。

根据是否承诺保本,银行理财业务分为保证收益、保本浮动收益和非保本浮动收益三类,前两类均需纳入银行的资产负债表内进行统计,对于非保本浮动收益类,由于资产和负债端均体现在表外,运作更加灵活,且信息披露要求相对较少。因此,有部分银行为了应对监管,把表内资产移到表外。王丽娟表示,随着银行业监管的日趋严格,为优化监管指标、满足监管要求,部分银行开始将部分表内资产转移至理财,实现“资产出表”。

根据银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场报告》,2016年上半年,非保本类产品,即表外理财部分,基本贡献了全部的新增规模,占比达到76.8%,并呈上升趋势。中债登统计显示,

截至去年上半年末,国有大行理财规模增速为7.27%,股份行为8.25%,城商行16.88%,农商行增长最快,达44%。对于城商行和农商行而言,控规模的诉求明显要高于国有大行和股份行。

有数据显示,2016年江苏银行业资产托管和发行非保本理财规模(表外)同比增长都在50%左右。重庆银行业表外业务规模也有超50%的增长,高于贷款增幅超40个百分点。李虹含表示,城商行所能获得的项目来源不如大型商业银行广泛。在项目甄别的过程当中,存在饥不择食的问题,从而导致理财产品难以收回的问题。此外,城商行在发展理财业务的过程当中,大量的投资同业会导致资金留在金融体系空转。资金无法流向实体经济,与监管层倡导的“脱虚向实”存在矛盾。

王丽娟还补充,理财业务可以通过场内债券回购、分级基金等方式提升杠杆水平,部分甚至通过代持、抽屉协议等模式

进一步放大杠杆,加大了整个金融系统的潜在风险。此外,由于理财业务的“资金池”操作,表外理财难以真正做到客户自担风险。当出现风险时,银行仍会动用表内资产解决,刚性兑付,未实现真正的风险隔离。

## 城商行表外理财快速扩张难再

截至2016年末,城商行与农村金融机构的规模增幅均超过30%。分析人士表示,过快的涨幅致使区域性银行要想满足MPA的监管要求,需大幅降低理财规模,部分过度发展的区域性银行甚至面临规模腰斩的可能性。

王丽娟指出,若要满足MPA考核中关于资本充足率的要求,商业银行尤其是中小型商业银行必须严格控制广义信贷增速。在1月、2月信贷资产部分回暖的情况下,降低表外理财规模增速将是控制广义信贷增速的重点,理财增速放缓将是大概率事件。

在谈及城商行具体的应对之道时,李虹含表示,城商行会采用定额腾挪的方式。首先要降低自己扩张资产的欲望,减少购买同业资产,把风险挪到表内来,从而通过MPA考核。另外,资金成本也是城商行需要考虑的问题,如果没有通过考核,向央行拆借MLF等的利率也会提高,会增加资金成本。

此前,个别银行还曾因为MPA考核不达标而受到央行处罚,被取消2017年度公开市场业务一级交易商资格,或被暂停中期借贷便利MLF操作对象资格。

王丽娟也表示,银行业金融机构要根据表外理财规模、增速及投向情况,制定应对策略,合理调配信贷资源。同时还需要关注理财规模增速放缓后对现存理财的影响,谨防因期限错配、收益倒挂等问题发生系统性金融风险。

北京商报记者 崔启斌 刘双霞

## 相伴成长 感恩回馈

## 宁波银行推出20周年行庆系列活动

2017年4月10日,宁波银行迎来20周年华诞。宁波银行不忘社会各界的支持,始终对客户心怀感恩,近期推出系列回馈活动。

## 活动一:减免费用

4月新开网银的宁波银行零售公司客户,5月网银国内人民币转账交易手续费全免。

4-5月期间,宁波银行汇通信用卡客户编辑短信“HD20周年”发送至106902895574,就有机会获得账单分期减免2期手续费、办理预借现金业务免手续费等优惠。登录宁波银行官方网站(www.nbcb.com.cn)或查询宁波银行官方微信(微信号:nbc95574)推送信息了解活动详情。

## 活动二:提款有礼

4月10日当天,到宁波银行营业网点柜台提款100万元以上的前五名零售公司客户,将获得行庆大礼包。

4月,宁波银行贷款客户通过手机银行、微信银行、网上银行等电子渠道成功提款,每提款一次即可在5月抽奖一次,同一客户最多有3次抽奖机会。

4-5月,宁波银行信用卡客户首次办理万利金提现,单笔满1万元且期数为12期以上,将获得2期手续费减免优惠,每期

最高可减免600元。

## 活动三:微信互动

4月7日-9日,宁波银行官方微信推出“行庆大转盘”活动,关注或绑定宁波银行官方微信就可参与抽奖。

4月10日,宁波银行官方微信推出“送祝福,抽大奖”活动,关注或绑定宁波银行官方微信,并发送祝福,凡是祝福次数的尾数逢20即可参与抽奖。

4月14日-30日,客户通过宁波银行微信银行首次申请“e房宜贷”贷款,也有机会赢得大礼。

## 活动四:定制礼品

如果企业注册日期与宁波银行行庆(4月10日)同月同日,近期到宁波银行办理业务,有机会获得一份零售公司客户专属纪念品。

宁波银行将推出行庆专属理财产品,详情可关注“宁波银行个人金融”微信(微信号:nbc2014)、宁波银行官方网站等信息发布渠道。

4月1日-15日,宁波银行开展贵金属产品嘉年华活动,购买投资金、工艺金就有机会赢得奖品。

宁波银行各营业网点还将开展主题摄影、书信大赛等活动,共同庆祝宁波银行成立二十周年。

## 中信银行2016年年报

## 零售业务抢眼 资产质量稳健

中信银行日前公布了2016年年度业绩报告。该行以“最佳综合融资服务银行”为战略愿景,结合自身特点和优势走特色化经营之路,在复杂严峻的外部经营形势下实现了稳健发展,零售转型成绩斐然,资产质量保持稳健。

年报数据显示,报告期内,中信银行零售银行业务实现营业收入380.62亿元,比上年增长20.1%,占该行营业收入的25.95%;零售银行非利息净收入231.9亿元,比上年增长34.88%,占该行非利息净收入的51.53%,提升6.56个百分点。其中,信用卡非利息净收入168.86亿元,占零售银行非利息净收入的72.82%,零售委托代理业务收入39.5亿元,占比17%,推动业务收入结构进一步优化。

业绩的稳步发展源于中信银行精准的战略发展定位。该行提出了以公司银行为主体、零售银行和金融市场为两翼的“一体两翼”业务定位,将零售业务发展提到了新的高度。并以建设“客户最佳体验银行”为目标,推进零售银行二次转型,重点推动个人信贷、管理资产、收单业务等三大业务,取得了较好成效。年报数据显示,报告期内,中信银行零售业务个人贷款业务实现突破性增长,全年增速达43.9%,同时信用卡产能加速释放,净利润

贡献增长77%。

中信银行在保持业绩稳步发展的同时,资产质量保持稳健,风险总体可控。报告期末,中信银行不良贷款余额485.8亿元,不良贷款率1.69%,拨备覆盖率155.5%,总体风险可控;中信银行核心一级资本充足率8.64%,一级资本充足率9.65%,资本充足率11.98%,各级资本充足率均达到监管要求。

据悉,2016年中信银行全面启动风险文化建设工作,组织召开了培训宣贯、警示教育、案例教学和知识竞赛活动近5000场,制定风险自查和排查计划约2000项,风险合规意识持续增强。严把授信准入关,重构“大集中式”授信审核体系,全面上收二级分行用信放款终审权。持续推动风险化解工作,本行主动退出公司授信客户4079户,退出金额1417亿元。丰富问题资产处置手段,拓宽处置渠道,通过清收和核销等手段,累计完成不良贷款本金处置672.8亿元。

2017年是中信银行成立30周年暨上市10周年,也是三年战略转型收官的关键一年。中信银行董事长李庆萍表示,中信银行将与客户一道,在“最佳综合融资服务银行”战略愿景的引领下,创新出更多的产品和服务,为客户创造出更大的价值。