



揭开银行中间收入“催肥”套路

在近年来的商业银行转型升级大潮中,中间业务的贡献往往会被视为衡量一家银行转型成效的核心衡量指标。也正是因为这一原因,个别银行试图“催肥”中间业务收入。日前,黑龙江萝北农村商业银行股份有限公司因存在违规虚增中间业务收入的行为,遭到鹤岗银监分局处罚。这样的情形并不鲜见,北京商报记者调查发现,银行虚增中间业务收入的套路多种多样,将贷款利息收入转为顾问费、咨询费,推迟或提前确认收入等手段层出不穷。

银行中间业务收入虚增背后

商业银行试图催肥中间业务收入的背后逻辑很好理解:中间业务收入提高以后,会改善银行的整个报表,影响银行的业绩和外界的评价,同时,业内一般认为,中间业务收入比重较高,是一个银行转型比较成功、经营比较好的标志。不过,近两年来,受行业监管政策趋严、债券和资本市场波动、营改增实施、降费让利等因素影响,商业银行中间业务发展承受较大压力,收入整体呈现下降的态势,尤其是农商行、城商行等中小银行承压更大。分析人士指出,这些因素造成虚增中间收入违规行为有所抬头。

北京商报记者此前统计15家A股上市区域性中小银行三季报发现,有11家银行的手续费及佣金净收入规模呈下降状态,更有银行降幅高达50%以上。对于中间业务收入下降的原因,多家银行进行了解释,主要原因包括:理财业务、银行卡、投资银行业务收入减少等。

王剑辉认为,增加中间收入本身还是银行未来业绩发展的主要方向,这是一个长期努力的过程,不是急功近利就能达到的目标,所以银行要去除浮躁心态,稳步推进中间业务增长。

在监管层面,刘鹏表示,2017年,银监会出台多项措施,严厉查处银行业的各种乱象,其中就包括虚增收入的乱象,应该说,已经取得了很大的进展。刘澄建议,为了避免银行虚假增加中间业务收入,监管机构要采取有效的措施进行约束,加大处罚力度。另外,监管机构要出台有关政策,对某些收入明确划定界限,甚至必要的时候要核查收入的来源。银行要对中间业务收入来源的真实性负责,不能够进行各种转化来掩盖收入。

对于未来的发展方向,在刘澄看来,银行要立足现有基础,增加改进服务、拓展服务的能力,比如开设新的服务业务,像投资咨询、理财服务、顾问服务、房地产咨询、投资设计、融资规划等,都是银行未来的发展重点。银行未来要想突破发展,要有自己的差异化、个性化服务,而这些服务大部分体现在中间业务上,这也要求每家银行找到自己的定位,结合自身的服务对象开拓属于自己的服务空间,才能在激烈竞争中脱颖而出。

“催肥”套路1 以息转费

银行中间收入本质上是银行不依赖传统存贷利息差的收入,不过,有银行为了增加中间收入,常会采用将贷款利息转为中间收入服务费的手段。业内人士表示,所谓“息转费”,主要是银行为了调整收入结构,提高手续费收入占比,将应收取的利息分拆为利息和费用两个部分,向企业收取财务顾问费、贷款承诺费、资金监管费等。

此前,某国有大行分支行就因此项违规收到罚单。根据处罚行政信息显示,某国有银行沙县支行此前被三明监管分局处以100万元罚款,其中一项违规事由就是违规将贷款利息分解为中间业务服务费用收取。更早前,该行商丘分行存在违规收取小企业现金服务管理费、以贷收费和违规收取中间业务服务费等问题,被商丘银监分局处以50万元罚款。

北京科技大学经济管理学院金融工程系主任刘澄认为,中间业务对银行的咨询、规划、服务能力的要求很高。为了达到这一点,很多银行在能力没有提升的情况下想出一些歪主意,通过各种模式来增加中间业务收入,比如怎样通过把银行一些贷款利息收入转变成咨询费的模式,将收取的正常利息费用转变成中间业务收入。

“催肥”套路2 借道理财产品违规收入

据一位银行人士介绍,中间业务收入对应利润表中的“手续费及佣金净收入”,中间业务可再细分为银行卡、代理、理财、结算清算、托管、投行咨询、担保承诺等7项子业务。有银行也打起理财业务收入算盘,主要套路包括在委托理财资金投资信托计划或信贷产品过程中,向融资单位私自收取费用,或者利用理财产品为无融资需求企业办理融资,套取中间业务收入。

据上述银行人士介绍,有商业银行发行的理财产品说明书投资标的没有明确到具体单位。在办理具体理财资金投资委托贷款、债权类信托计划时,又在投资者不知情的情况下在相关协议外与融资方单独签订协议,收取融资费用,增加中间业务收入。

恒丰银行战略研究部研究员王丽娟表示,表面上看,不少银行是因为违规虚增中间业务收入而被处罚,实际上违规虚增中间业务收入只是银行违规业务产生的结果,具体背后的违规行为则可能存在差异,像年初个别银行因利用“理财产品+进口押汇”模式为无融资需求企业办理融资,进而套取中间业务收入。

北京商报记者查询到,今年2月,黑龙江银监局对某大型银行开出罚单,该行利用“理财产品+进口押汇”的模式为无融资需求企业融资购买理财套取利差收入,从而获取中间业务收入,被罚40万元。

“催肥”套路3 违规乱收费

此外,收费协议要素不全、未提供实质性服务、变相以贷收费,也是银行中间业务收入较常见的“催肥”套路。

据了解,银行与客户签订的部分投融资顾问、高端财务顾问业务服务协议没有协议签订具体时间,未规定提供服务的期限,提供的服务方案缺乏针对性,内容标准化、格式化,也未提供后续服务。银行提供的服务以电话咨询以及上门咨询为主,没有建立服务标准和服务体系,服务内容不能充分体现收费价值,实际上均为以贷款或融资为条件所收取的附加费用。银保监局丽水监管分局今年1月对某大型国有银行进行处罚,该行因中间业务收费质价不符、违规向已竣工的项目发放项目贷款合计被罚85万元。

国浩律师(北京)事务所金融专业律师刘鹏表示,银行虚增中间业务收入的手段很多,常见的包括直接将融资性利息收入转为手续费收入、在委托理财资金投资信托计划或信贷产品过程中向融资单位私自收取费用、收费协议要素不全、未提供实质性服务、变相以贷收费、提前或推迟确认收入等。

“催肥”套路4 提前或推迟确认收入

在账务调整上做文章也是银行常用的手法之一。据悉,银行会根据年度任务完成情况,提前或推迟确认收入。银行根据当年实际情况,与需要完成年度经营指标进行对比,将各项顾问等中间业务用来调剂平衡,采用弹性的中间业务合同提前或推迟确认收入。

此项违规也有罚单佐证。一家农村合作银行曾因为人为调整账务,规避了信贷规模及存贷款比率控制,变相提高了资本充足率、中间业务占比等指标,造成监管信息统计数据失真,被监管进行处罚。

对于银行各种套路,首创证券研究所所长王剑辉表示,银行的主要营业收入通常是利息差收入,但是银行在尝试转型以使得收益多样化和多元化,减少对信贷的依赖,不过这个过程并不是十分顺利。有的机构为了达到此前的考核目标,希望通过账目的调整来显得收入结构比较多元化,转型比较成功。一方面是考核机制的影响,另一方面是经营环境的要求,比如现在在有去杠杆的要求,如果信贷业务的收入增长过快,可能会引起监管部门的关注,所以为了避免这种关注,通过调整收入来减少监管的压力,这也是银行的一种迂回方式。

北京商报记者 刘双霞 吴限