

# 营 MONEY 商 | 环 | 境



主编/张荣旺 编辑/朱紫云 美编/刘红 校对/于淑梅 zhuiziyun@cbnet.com.cn 611982852@qq.com

泸州银行快速扩张幕后:关联贷款多&集中度超标 >B2 腾讯、淡马锡等否认投资 比特大陆上市路坎坷 >B5 审计之战:内资所百单不敌外资一单 >B9

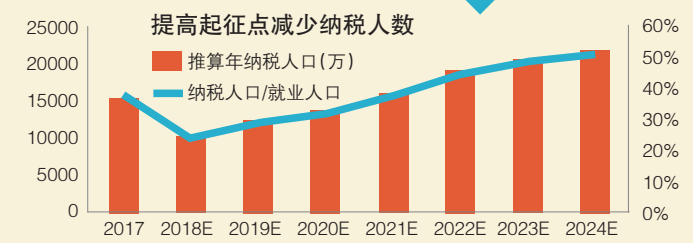
### 图说金融 >

## 新个税政策、影响及节税方案!

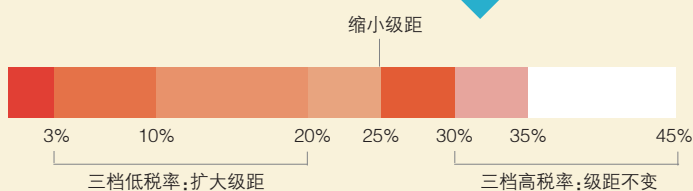
8月31日,十三届全国人大常委会第五次会议表决通过了关于修改个人所得税法的决定。这是自1980年个税法出台以来第7次大修。

### 四大重点

#### 起征点由每月3500元提高到每月5000元



#### 减税向中低收入倾斜



#### 将原先分别记税的工资薪金所得、劳务报酬所得、稿酬所得和特许权使用费所得进行综合征税。

级数	现行(每月)	新版(每月)	税率(%)
1	不超过1500元	不超过3000元	3%
2	超过1500-4500元	超过3000-12000元	10%
3	超过4500-9000元	超过12000-25000元	20%
4	超过9000-35000元	超过25000-35000元	25%
5	超过35000-55000元	超过35000-55000元	30%
6	超过55000-80000元	超过55000-80000元	35%
7	超过80000元的部分	超过80000元的部分	45%

#### 多项支出可抵税



#### 新税法规定

专项附加扣除,包括子女教育、继续教育、大病医疗、住房贷款利息或者住房租金、赡养老人等支出等。

#### 个税改革后对收入和消费的影响

应纳税所得额 = 工资收入金额 - 各项社会保险费 - 起征点(3500元)  
应纳税额 = 应纳税所得额 × 税率 - 速算扣除数

#### 新税法实施后每月节省额(元/月)



资料来源:招商策略研究、同花顺财经 数据整理:朱会珊 信息制图:刘红

# 资管新规显威: 银行理财规模整体下降收入大减

本报记者 王柯瑾 北京报道

上市银行2018年半年度报告披露完毕。受资管新规影响,多家银行理财业务规模下降、收入

### 规模下降 收入减少

在资管新规的指导下,2018年上半年,多家上市银行均降了理财规模。据记者统计,五大行半年度报告中明确披露2018年6月末理财产品余额的银行有工商银行、建设银行和中国银行。尽管各行统计口径可能不尽相同,但可以看出,三家银行中,除了工商银行2018年6月末理财余额较上年末有所上升外,建行和中行均有所下降。

而股份制银行中,均具体披露2018年6月末以及2017年年末理财产品余额的银行共有7家,分别为招商银行、平安银行、浦发银行、民生银行、兴业银行、中信银行以及浙商银行。记者统计发现,在7家股份制银行中,有4家银行2018年6月末理财产品余额较上年末有所下降,其中,招商银行降幅最大,为17.8%,其次为

理财规模下降、收益减少的同时,理财产品净值化进程也在加快,多家银行在半年报中均有披露理财产品净值化转型的情况。

邮储银行在半年报中提到,报告期内,该行已全面停止发行保本理财产品,推进存量保本理财产品有序到期退出,截至报告期末,该行保本理财产品占比为1.84%。另外,该行对预期收益率产品实施有序压降,预期收益型产品余额较期初下降超过16%。同时,加大净值型产品投放,今年以来,该行累计投放净值型理财产品50余只,净值型理财产品占比为年初的4倍。

截至2018年6月末,工行理财产品余额为33708.23亿元,该行在半年报中表示,要稳妥推动理财产品净值化转型。

股份制银行中,招商银行表示,报告期内,该行一方面,稳妥有

序压降保本理财产品、预期收益型产品等不符合资管新规要求的产品,同时启动结构性存款投资管理职责移交内部部门流程;另一方面,推动符合资管新规净值管理要求的存量净值型产品直接过渡为合规净值型产品,重点推动存量净值型产品经改造后转化为合规净值型产品。

兴业银行在产品体系上,根据净值化转型大趋势,通过提升产品创设能力,加大了净值型产品转型力度。截至今年6月末,该行净值型产品规模为3367.66亿元,占比超过30%。

此外,中信银行,在个人客户理财方面全力推动产品净值化转型,今年上半年,该行净值型个人理财产品规模同比增长超200%;民生银行个人客户净值型理财产品销量接近上年全年的26倍。

浙商银行,降幅达10.05%。随着理财规模下降而来的是理财业务收入的减少。

如在国有银行中,2018年6月末,中国工商银行手续费及佣金净收入为792.6亿元,虽较2017年同期增加25.9亿元,增幅为3.4%,但值得注意的是,其中,该行个人理财及私人银行收入较上年同期下降10.19亿元,而对公理财较上年同期下降了25.66亿元。中国建设银行则在半年报中明确表示,受资管新规及理财产品市场发行成本较快提升影响,2018年上半年,该行理财产品业务收入为65.52亿元,较上年同期减少58.29亿元,降幅达47.08%。

在股份制银行中,华夏银行半年报数据显示,2018年上半年,该行手续费及佣金收入中理财业务

降低。从上市国有银行以及股份制银行半年报情况看,2018年上半年,各家银行均实现了利润稳增长。但从利润构成情况看,尤其在

股份制银行中,构成中间业务的手续费及佣金收入呈现出下降或增幅较小的特点。

此外,《中国经营报》记者发现,银行理财产品净值化改造速度

加快,多数银行在半年报中明确提出理财产品净值化转型的措施及

进程,并且还有不少银行积极发力财富管理业务,调整理财业务结构,提高零售理财客户的占比。

加快,多数银行在半年报中明确提出理财产品净值化转型的措施及进程,并且还有不少银行积极发力财富管理业务,调整理财业务结构,提高零售理财客户的占比。

截至2018年6月30日,浙商银行对非保本理财产品提供资产管理服务而收取的中间业务收入为8.62亿元,较去年同期收入为39.14亿元。值得注意的是,2018年上半年,上市银行理财产品结构也做出了调整。例如,浙商银行上半年个人理财产品余额为2306.14亿元,较上年同期增长98.76%,在全行理财余额中占比为73.41%。

中国农业银行副行长张克秋表示,资管新规对银行理财产品的影响是行业性的。“从产品端来看,保本理财退出市场,非保本理财也要进行净值化的转型。从资产端看,对非标投资期限的错配、投资

表示,理财产品的净值化是必然趋势,但目前市场对净值型理财产品的认可度仍然存在一定的不确定性。以其所在的银行为例,高净值客户表现较稳定,但对大多数客户来说,观念的转变需要时间。他表示,大行尚且如此,一些中小银行面对产品的转型和客户的黏性方面的维护都面临着压力。在他看来,在新规的过渡期理财规模和收益或将持续收缩。

自资管新规落地以来,银行理财业务转型的步伐加快,除上市银行中报显示出来的数据外,下半年以来,根据融360统计,银行理财产品数量和收益率均在下降。9月4日,融360监测的数据显示,最新一周(8月24日~8月30日)银行理财产品发行量微跌,平均预期年化收益率结束了连续九周下跌的局面,较上周略微上升了0.01个百分点。

# 外资行抢占内地财富管理市场

本报记者 张漫游 北京报道

从近期公布的外资银行半年报数据来看,渣打集团、汇丰控股、恒生银行、星展银行等在中国

### 内地利润拉动外资行

8月30日,渣打集团公布了2018年半年报。数据显示,上半年,渣打集团除税前基本盈利为24亿美元,同比增加23%;营业收入为76亿美元,同比增加6%。其中,渣打集团在中国的营业收入为4.22亿美元,较2017年同期的3.41亿美元同比增长23.75%;税前基本盈利为2.36亿美元,较2017年同期的1.45亿美元同比增长62.75%。

几乎同期,汇丰控股公布了二季度业绩报。数据显示,截至2018年6月底,经调整后,汇丰控股在亚洲地区的除税前利润为93.60亿美元,较2017年同期的82.23亿美元增加了11.37亿美元。其中,在报告期内,中国内地为汇丰控股带来的除税前利润为15.49亿美元,2017年同期为13.21亿美元,同比增长17.26%。

内地的盈利情况向好。其中,粤港澳大湾区及“一带一路”重大发展正成为外资银行业绩转好的重要机遇。这种机遇不仅体现在企业银行业务上,更

表现在财富管理业务方面。

正如东亚银行所预期的,随着大湾区内交通进一步改善及资金流不断增多,区内增长势将加速,大湾区的客户占私人银行内

机遇。上述机会不仅表现在企业银行业务中,也表现在外资银行擅长的财富管理领域。2018年上半年,东亚银行的中国业务录得净利润3.93亿港元,按年增长17.2%。东亚银行认为,随着大湾区内交通进一步改善及资金流不断增多,区内增长势将加速。目前,大湾区的客户占私人银行内地客户群的管理资产19.6%,东亚银行计划在未来3年内将该比例增加一倍。此外,东亚银行透露道,该行私人银行亦将服务加强聚焦至内地其他正高速发展的城市。

根据麦肯锡预计,至2021年,中国个人财富将达到158万亿元人民币,其中,居民非现金和存款的金融资产配置占比将不断提升,从目前的51%左右提升到56%以上;同时机构投资者也在加速

成长,过去五年其管理资产增速也达到了20%以上。

中国庞大的财富市场正吸引着外资银行。如恒生银行表示,该行以深入的数据分析及客户分层策略,并透过全方位产品组合带动财富管理业务增长,令相关收入增加13%,为45.45亿港元,其中,内地的财富管理业务按年增长117%。

据了解,2018年上半年,东亚中国也加紧推进其零售业务转型策略。上年度,东亚中国与领先的互联网平台公司开展合作,推出创新的信用卡及消费金融产品,成功以更具成本效益的方式吸纳新客户。东亚中国将加快推进零售业务转型,进一步加强与领先的互联网平台公司的合作、升级其流动应用程序、发展电子银行服务渠道,从而扩大客户基础并提升客户体验。

渣打中国财富管理部董事总经理梁大伟告诉记者,在中资银行进行净值化转型的过程中,可以积极借鉴国际资产管理机构,尤其是国际领先银行资产管理机构。

梁大伟举例道,比如建立对于不同大类资产的研究体系,在此基础上,建立大类资产配置模型和投资建议;需要建立专业的投资顾问团队和销售团队;基于大类资产的研究和专业团队的建设,加大产品创新和服务模式的创新力度;银行改变传统的利差盈利模式,减少对资产端和负债端利差的依赖,构建了以“固定费用+业绩分成”为主要收入来源的盈利模式。

不过,资管新规对于外资银行而言,或许成了他们深入中国市场的新机会。在采访中,花旗中国个人银行业务总裁柏达仁告诉记者:“据我们统计,在中国被监管的财富管理市场大概有1.7万亿人民币的市值,而所有财富管理产品的市场约为17万亿美元。在资管新规的影响下,前者的数值或将增

### 资管新规成契机

长到7.5万亿美元。我们会抓住这个契机,继续增加在中国财富管理市场上的投资,实现规模化增长。”

柏达仁认为,花旗在财富管理方面的优势在于该在全球拥有丰富的个人银行业务经验,这些经验和能力使花旗可以更好地为目标客群设计和交付产品。花旗银行不需要面对大量普通储户,所以能给目标客户更为个性化的银行服务体验。花旗凭借全球优势,能够在中国或国际市场给他们独特的高端服务。

柏达仁介绍道,近年来,花旗重新布局资源,打造财富管理中心,持续投资并提升数字化能力。进一步加强对客户经理的专业培训,提升其专业能力,提供贴合客户需求的理财咨询和服务体验。上半年,在“数字化+财富中心”模式下,零售银行业务比去年同期增长9%,其中财富管理业务增长23%。

顾家祥也表示,在中国,星展的个人业务专注于中高端客户,未来星展将致力于提升私人银行金融服务能力、产品设计、开发能力以及风险控制能力。伴随中国金融开放不断扩大,为高净值客户人群带来更完善服务。