

河北银行员工私售千万理财 法院裁定再审合同纠纷

本报记者 杨井鑫 北京报道

近年来,银行员工私售理财产品等违规行为一直是监管重点打击对象,但是在巨大利益诱惑面前仍有不少顶风作案者。事实

千万理财虚构?

高某是河北银行沧州黄骅支行原理财经理,2016年下半年于某到银行投资理财时,高某告知其有一款保本理财产品,仅在月初、月末可以办理。投资周期短,理财收益高,7天即可还本并给付利息。

据了解,于某同意购买产品之后,每次由高某带领到银行大厅西北角贵宾室进行刷卡办理,而高某也向于某承诺了理财的保本保息。

2016年11月至2017年3月,于某经高某分两次在河北银行沧州黄骅支行购买理财累计投资了1820万元。其中,2016年11月于某投资950万元,投资的本金全部收回;2017年1月6日至2017年3月4日投资870万元,于某仅收回本金470万元,尚有本金400万元未收回。

谁来买单?

银行员工私售理财一直是不少银行的内控“痛点”。由于销售人员数量庞大,银行要做到员工行为的“无死角”很难。而且银行员工职务行为和非职务行为的界定也很模糊,一旦出现风险事件,银行和投资者都会“叫冤”。

“谁对损失买单是需要认定对应的责任。银行不能个人行为一个借口就完全撇清责任,毕竟机构需要对内部员工加强管理,做好风险的防范工作。当然,投资者如果

上,商业银行和投资客户往往双方都是受害者,谁来承担其中损失却在市场颇有争议。

据《中国经营报》记者了解,河北银行一支行员工两年前私卖超千万元理财产品,案发后投资

者在逾期未收到约定的理财本息后,于某向银行询问并主张返还投资款。由于银行当时也无法与高某取得联系,于某遂向公安机关报案。

河北银行方面称,于某并未在河北银行购买理财产品,于某所能提供的刷卡交易凭条仅能证明资金是通过河北银行POS机转出,但是资金却不知去向。同时,于某在购买理财产品过程中存在未尽合理注意义务,对于理财过程中诸多不合规的操作未产生怀疑。比如客户在银行购买理财产品时,银行首先为客户进行风险评估,并要求客户填写申请表,在银行柜台上将资金存入理财的银行卡方可购买,但是于某仅在POS机上刷卡,未

有过错就应当承担相应的损失,这需要具体的案件针对性的分析。”一家股份行内部人士称,有的投资者就是看中了高息,明知理财产品有问题也心存侥幸。

该人士指出:“没有签订合同,没有产品介绍,出于对理财经理盲目信任就转账的做法不太恰当。如今,很多银行在官网和经营网点都会公布银行自营和代销的投资理财目录清单,其实仔细一查很容易分辨。”

者纷纷向银行索赔。

在长达近两年的官司中,法院一审和二审判决均让银行负责损失的赔偿,但是银行仍然不服申请再审理。2019年5月30日,河北沧州中级人民法院

签订任何书面资料且资金未转入其在河北银行开立的账户,而是转入了他人账户。

值得注意的是,高某承诺给于某的理财利息超过了月息5%,折合年息60%。河北银行认为,高某与于某两人属于个人之间的借贷关系,高某的行为是非职务行为,其损失也不应该由河北银行承担。

然而,法院在一审和二审中认定,高某作为河北银行黄骅支行的业务客户经理向于某推荐了理财产品,通过银行的POS机刷卡转出存款,交付于某刷卡原始凭条,承诺本息等等行为均属于职务行为。高某在银行工作的职责范围包含了向客户推荐理财产品,而于某购买理财产品是在河北银行营业场所,且多次购买具有一定持续性。

记者在采访中了解到,很多银行管理人员对于员工私售产品的做法非常担心。“很难保证所有的员工都没有在外面私下做违规的事情,内部管理人员也不可能所有的事情都知道。但是,一旦出事管理人员便会受到连累。”上述股份行内部人士表示,这需要在制度设计上更完善,并做好对外的宣传工作。

据他介绍,在监管要求下,银行理财产品的销售已经能够通过风险

发布一则《金融委托理财合同纠纷再审理民事裁定书》,将重申河北银行沧州黄骅支行与客户于某的金融委托理财合同纠纷,银行“背锅”的局面出现了一丝转机。

记者注意到,在高某私售理财这起案件中,于某并非唯一受害者。吕某、张某某等投资者与于某有着类似经历,也同样通过打官司向河北银行讨要投资款,而于某案子的最终判决可能对其他案件有很大借鉴意义。

在二审败诉之后,河北银行仍表示不服,向河北省高级人民法院申请了再审。河北省高级人民法院也指令河北沧州中级人民法院再审案件。2019年5月30日,河北沧州中级人民法院公布了判决,撤销了一审和二审的民事判决,并将案件发回黄骅市人民法院重审。

针对此事及银行内控问题,记者联系了河北银行采访,该行回复:“案件已经在重审进行中,一切以法院判决为准。”

评级、双录等环节减少一些员工私下销售理财产品的行为。但是也要提防新的陷阱和套路,购买银行理财要多留个心眼。

“银行私售理财事件对银行的影响不仅仅是在资金损失上,对银行信誉的伤害也是无法估量的。银行经营销售员工原本是应该与客户建立相互信任的关系,但是恶性事件发生后建立的信任会荡然无存。”前述股份行内部人士认为。

上接 B1

一季度资本下滑

从营业情况来看,近三年来,紫金农商行业绩稳中有增。2016年至2018年末,该行营业收入由34.4亿元增长至42.3亿元,利润总额由12.5亿元增长至14.9亿元,归属于本行股东净利润由10.3亿元增长至12.5亿元。

但值得注意的是,在业务规模扩张的同时,紫金农商行在资本充足方面一直面临着一定的压力。

2016年至2018年上半年,紫金农商行资本充足指标呈下降趋势。2016年至2018年上半年,该行资本充足率分别为14.42%、13.94%、12.69%;一级资本充足率分别为11.45%、9.69%、8.84%;核心一级资本充足率分别为11.45%、9.69%、8.84%。

2018年末,紫金农商行资本充足水平略有回升。资本充足率、一级资本充足率和核心一级资本充足率分别为13.35%、9.7%、9.7%。但今年一季度末,该行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为13.01%、9.54%、9.54%,较上年末分别下降0.34、0.16、0.16个百分点。

关于资本充足以及其他经营情况,记者按照紫金农商行董办工作人员提供的邮箱发送了采访提纲,但截至发稿暂未收到该行回复。

紫金农商行在《公开发行A股可转换公司债券募集资金使用的可行性报告》公告中表示,首次公开发行股票后该行资本得到了及时的补充,但较快的发展速度使得资本,尤其是核心一级资本充足情况并不十分乐观。上市后通过扩张经营,预计资产规模将得到进一步提升。较快的资产增速将导致该行风险加权资产快速上升,进而对该行资本产生较大消耗。

该行还在公告中表示,截至2018年末,该行资本充足率为13.35%,核心一级资本充足率为9.70%;2018年实现净利润12.54亿元,加权平均净资产收益率11.93%,仅依靠利润留存无法支撑该行业较快的发展,持续较高的资产增速与相对不足的资本成为制约本行发展的重要矛盾。

昆山农商行IPO反馈意见 股权频繁转让等成关注重点

本报记者 秦玉芳 广州报道

5月31日,证监会网站披露《江苏昆山农村商业银行股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈意见》(以下简称“反馈意见”),涉及该行股份频繁转让、净利差及净息差逐年下降、吸收存款率逐年下降、现金流净额由正转负等48项内容。

对此,《中国经营报》记者向昆山农商行方面发送了采访

现金流量净额波动较大

2019年2月14日,因其2017年增资扩股时的评估机构江苏中企华中天资产评估有限公司的母公司北京中企华资产评估有限责任公司被证监会调查,昆山农商行IPO被证监会中止审查。近日,证监会网站显示,昆山农商行IPO审查恢复,并得到监管反馈意见。

昆山农商行近年来 现金流量净额

| 年份 | 现金流量净额 (亿元) |
|----------|-------------|
| 2015年 | 74.51 |
| 2016年 | 116.98 |
| 2017年 | 60.28 |
| 2018年上半年 | -106.84 |
| 2018年 | -71.05 |

数据来源:银行财报

函。昆山农商行方面表示,目前正处于IPO阶段,不便单独回复,以公告为准。

据业绩数据显示,2018年昆山农商行实现营收及净利润快速增长,其中净利润同比增长幅度逾35%;不良率和不良贷款余额呈“双降”趋势。值得注意的是,受同业萎缩及贷款规模激增的影响,昆山农商行经营活动产生的现金流量净额大幅下降,2018年,随着同业存单发行规模的大幅增加,其流动性压力得以缓解。

原因,昆山农商行方面未给予记者明确回复。不过某股份制银行相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时指出,对于商业银行来说,流动性指标为主要监管指标,流动性管理为主,现金流管理为辅,在流动性安全的前提下,过高的备付水平会影响盈利能力。

上述负责人进一步指出,商业银行经营活动现金流情况主要反映存贷款和同业业务变动导致的现金流变动情况。存贷款业务和同业业务属于银行的资产负债类业务,且规模大,变动对经营活动现金流的影响远大于损益类现金流的影响。

昆山农商行在2018年年报中指出,经营活动产生的现金净流出71.05亿元。其中,现金流入129.03亿元;现金流出200.08亿元,比上年增加133.11亿元,主要为发放贷款增加、同业拆借减少所致。

年报数据显示,2018年昆山农商行同业拆借资金净减少额达79.2亿元;客户贷款及垫款净额增加83.39亿元。

中国银行国际金融研究所熊启跃认为,一方面近年来同业业务受监管影响收缩严重,理财、结构性存款等监管趋严,使得银行压力更大,尤其地方银行需要通过其他方式获得资金支持,支撑业务增长;另一方面近来利率下降,同业存单成本下降,且同业存单是银行主动负债,吸收的资金比较稳定,因此地方银行更愿意发行同业存单获得资金支持。

熊启跃指出,从整体来看目前地方银行同业存单发行也会收缩,尤其是包商银行事件后,市场的风险溢价提高,以后同业存单成本会受银行自身信用评级影响更大。

与此同时,昆山农商行贷款规模快速增长。截至2018年12月末,该资产规模达1016.82亿元,较期初增长10.71%;发放贷款和垫款净额为449.07亿元,较期初增长21.93%。

股权交易频繁

与此同时,昆山农商行股权交易频繁也引起监管层的关注。证监会反馈意见显示,昆山农商行自2015年1月1日至2017年12月31日共发生342笔股份转让(包括非交易性股份转让),涉及股份数2.83亿股。

昆山农商行在2018年年报中指出,报告期内,公司受理股东股权交易87笔,交易股份1.05亿股。其中自然人股东股权交易85笔,交易股份5731.4534万股(含职工股减持交易70笔,4403.0622万股);法人股东股权交易2笔,交易股份4794.9830万股。

据年报显示,2018年昆山农商行完成了职工股减持,由吴江佳力高纤有限公司、苏州凯瑟琳装饰材料有限公司、吴江市巨成纺织有限公司、吴江市永顺达纺织有限公司、吴江市中连经编纺织有限公司、吴江市金凤纺织品有限责任公司等6家法人机构对65名职工股自然人股东的4403.0622万股

份进行收购。

值得关注的是,近年来昆山农商行股权频遭司法拍卖。记者从淘宝司法拍卖网初步统计发现,仅2018年以来,就有近50起昆山农商行股权拍卖项目,流拍量达到20余起。

证监会的反馈意见还指出,昆山农商行制造业不良贷款率下降,建筑业不良贷款率持续上升,批发零售业不良贷款率波动较大以及住宿及餐饮业不良贷款率较高且持续增加。

昆山农商行在年报中分析称,本行不良贷款主要来自于企业贷款(含贴现),企业不良贷款规模最大的为制造业;主要是受宏观经济波动影响,部分中小型企业抗风险能力较弱,贷款违约有所增加。

截至2018年12月末,昆山农商行制造业不良贷款余额3.35亿元,较上年末增加0.36亿元;占该行不良贷款总额的54.62%,较上年末上升6.51个百分点;不良贷款率2.26%。

“一带一路”新时代、新消费、新金融发展高峰论坛在西安开幕

渤海银行： 借力消费金融助“一带一路”建设



为深入探讨新时代背景下消费金融如何更好地服务“一带一路”建设,进一步促进政银企合作,6月4日,由渤海银行主办,渤海银行西安分行承办,西安市政府相关部门支持举办的“一带一路”新时代、新消费、新金融发展高峰论坛在新晋国家中心城市——西安拉开帷幕。陕西及西安市政府有关部门、地方金融监管部门,和来自中国人保财险、平安普惠、360金融、阿里巴巴、小米金融等企业的200多位嘉宾齐聚西安,围绕新形势下消费金融的发展方向、创新思路、风险策略以及合作服务“一带一路”等话题展开了深入的沟通和交流。陕西省金融监督管理局相关领导、西安市政府相关领导、渤海银行董事长李伏安等领导出席会议并致辞。

李伏安在致辞中提到,在消费升级和金融创新大背景下,我国的消费金融市场规模近年呈爆发性增长。消费金融的意义不仅在于满足人民日益增长的美好生活需要,更是带动整个产业转型升级的重要引擎。与此同时,“一带一路”建设正在不断

走深走实,灵活便捷的消费金融服务模式成为“一带一路”建设中的金融创新亮点。渤海银行作为金融市场的重要参与者,将积极搭建企业家交流对话的平台,以合作促进开放共赢,共享发展机遇与实践成果。

在与会嘉宾的共同见证下,渤海银行与浪潮集团等单位签订了合作协议。6月5日,渤海银行西安分行与西安市蓝田县政府联合开展精准扶贫对接活动,利用银行庞大的客户群体,对扶贫地区产品进行宣传和推介,与合作的全国龙头科技金融公司联合为扶贫地区设计交易结构、交易模式,为扶贫地区打通销售渠道和环节,充分发挥消费金融在助力“一带一路”扶贫攻坚工作中的积极作用,彰显了渤海银行积极参与“一带一路”建设的责任感和使命感。

据了解,为贯彻落实国家关于提升服务实体经济质效及促进居民消费升级的要求,渤海银行近年来把消费金融转型发展作为工作重点,大力推进大数据、云计算、人工智能等技术与金融服务的结合,打造简约定制、

实时智能的“渤乐e贷”创新产品体系,搭建消费金融新生态,为助推消费升级、服务民营经济和小微金融,以及助力国家信用体系建设做出贡献。2019年一季度,渤海银行零售信贷增长率11%,位于股份制银行同业前列,其中消费金融业务增加182亿元,占全行贷款增加额的56%,消费金融业务创收占全行零售业务收入的比重已经达到39%,转型发展初见成效。未来,渤海银行将不断推动零售业务特别是消费金融业务转型发展,重点建设“互联网赋能”的能力,用“开放银行”的方法,通过“线上线下相结合,自建生态和共建生态相结合”,实现“科技向生态赋能,生态向银行赋能”,全力打造科技生态银行。

高峰论坛期间,阿里巴巴集团副总裁、阿里云副总裁刘松等嘉宾就2019年消费金融的改革创新、“金融科技”背景下消费金融的发展方向等学术前沿和理论实践问题发表了主题演讲,为“一带一路”建设出谋划策的同时,也为实现合作共赢,搭建了招商引资平台。