



银行同业生意“生杀令”

“127号文”落地

“在银行业，全民皆同业一点都不为过。”一家股份制银行同业部一位人士告诉记者。

同业业务，就是商业银行之间互相拆借资金的业务。同业业务不仅越来越紧密地把几乎全部商业银行捆绑在一起，还因此影响了实体经济的资金供应，抬高了融资成本，而且可能掩盖金融风险。

在2013年三季度货币政策执行报告中，央行将同业业务与货币创造的关系写了进去，即资金空转导致货币供应量虚高。

猫鼠游戏

暂停，是许多银行的第一反应。

因为没有业务做，陈冲开始跟同行聊起天来。他群发了一句“你们行还有什么业务可以做”，多数的回复都是，“领导在开会”，“先等等看”。

第二天下班时分，消失了一天的陈冲的上司召集同业业务部开会，逐条解读“127号文”。用陈冲的话说：“这更像是研究监管漏洞的头脑风暴。”与市场弥漫的悲观情绪不同，领导倒是很乐观，并在会上定了调子，“还可以继续做，忍耐一段时间先。”

房地产与地方融资平台的噩耗

“127号文”着重规范的买入返售业务，为何银行如此热衷？这项业务背后的受益者究竟是谁？

兴业银行最先“发明”了买入返售，该业务一经推出得到全行业的推崇，迅速复制。这是因为，普通的信贷资产需要计提100%的风险资本权重，但转移到买入返售项下只需要计提25%。

对这项业务而言，第三方担保是最为关键的一环。买入返售方得到了卖出回购方的担保而增加了信用，从而规避掉了大部分风险；而卖出回购方付出的成本仅仅是出具担保函，而不需要任何风险计提及

就在5月10日至12日举办的五道口金融论坛上央行副行长刘士余因为拿错了讲稿而不得不即兴演说，痛批同业和各类理财便是发言的主要内容——“每个环节都扒皮加码的做法直接抬高了实体经济的成本，对劳动生产率的提高是毫无贡献的，而且是会把一个民族，把一个国家的金融体系带入极其带有赌博心态的短期行为。”

更糟糕的是，银行在逐利冲动下，很可能“互相掩护”，把高风险业务“曲线打扮”成低风险的同业业务。

127号文中规定，金融机构开展买入返售（卖出回购）和同业投资业务，不得接受和提供任何直接或间接、显性或隐性的第三方金融机构信用担保，国家另有规定的除外。

这也是让银行最感意外和头疼的一条。

但逐字逐句分析完这条后，该股份制银行金融市场部的负责人认为，不得接受和提供“第三方金融机构信用担保”，要同时满足“第三方”、“金融”、“信用”三个条件，只要有一个条

比如，一家银行的高风险客户需要贷款，银行就可以把这笔钱做成一个理财类产品卖给另一家银行，再约定什么时候买回来。这样，在报表上，这个高风险贷款就体现为同业业务了。

旨在整肃同业业务的“127号文”，正是在这一背景下出台的。

通过对具体业务作出详细规定，比如细化买入返售和同业代付业务规则，强调会计计提等，这一文件试图全面规范同业业务以及由此催生的庞大的影子银行业务，从而实现“引导资金更多流向实体经济，降低

件不满足，就可以接受或提供担保。

领导如此解读，同事们也开始小声议论。“可以投资券商发行的资管计划，自身为计划提供流动性支持。这可不是第三方担保了。”“以非信用担保的方式增信也是可行的，比如存单、银行承兑汇票。”顺着领导给出的藤，同事们纷纷摸起瓜来。

而非金融机构同样处在监管的真空地带，包括融资租赁、担保公司、基金子公司、小贷公司、P2P等，与这些机构合作同样能够规避监管。

投资。

2013年末，上市银行应收款项投资余额3.36万亿元，较年初增加了51%。其中招商银行增加了631%，中信银行增加432%，浦发银行增加了223%，增量均在2000亿元以上。

但记录在这一项下，需要计提100%的风险权重。海通证券作了一个测算，以8.9%的信托受益权为例，按照上述标准计提，银行净收益率将由原来的7.09%下降到3.77%。

即便如此，银行还是有做大这一业务的动力，因为还有两个好处：能帮助存款增长，并且帮助银

企业融资成本”。

但是，因为同业业务极为复杂并且与实体经济高度相关，监管层也保持了极度谨慎，关上一扇门的同时，也开了一扇窗——真正的同业业务，既没有期限和投资种类的约束，也没有设定规模上限。一家股份制银行某分行同业部的负责人惊呼：“春天来了。”

对银行来说，从这份文件落地的那一刻起，他们就在逐字逐句地品味其中的意味，寻找空间和变通的法门。

某股份制银行同业部处长也在华创证券举行的宏观政策电话会议上指出，在文件出台前市场上已有大量央企、国企担保项目，银行之所以愿意投资是因为认可这些担保方的实力。

127号文中规定，同业融资业务最长期限不得超过一年，业务到期后不得展期。此举重点针对同业的期限错配。不过，“万能的领导们”也已经想出了破解之道——签署远期协议、抽屉协议就可以轻松规避。

行规避存贷比的监管红线。

对于这些业务，127号文并没有一刀切死，只是希望能挤出其中风险更高的那些资产。同时，也给了银行窗口期，也就是等到业务到期后结清。这正是监管层出于对实体项目资金链风险的考量，不希望2014年出现系统性的兑付风险。

不过，房地产企业和地方融资平台还在等待输血，应对之道很可能是由“真通道”变为“假通道”，也就是到期的买入返售项下项目，重新包装后再拿给该银行代销。但由于银行无法出具担保，一旦出现违约风险，难免双方扯皮。

“总行都不知道分行做什么项目。”吴京说。以往，会计核算都是放在分行层面，五家国有行和九家股份制银行一级分行的公章均被市场承认。

140号文要求，商业银行应于2014年9月底前实现全部同业业务的专营部门制，并将改革方案和实施进展情况报送银监会及其派出机构。

事实上，成立专营部门并不能一劳永逸，而业务审批权和分支机构在操作及审批上的权限分配才是规范同业业务的关键所在。可以预见，同业业务的巨大利益，将使这项规定引发激烈博弈。（据南方周末）

总行与分行的博弈

与“127号文”几乎同时落下的，还有监管者的核查。

在一家股份制银行分行同业部工作的吴京，现在每天上班都提心吊胆，因为不少“在规范之列”的项目都是经他的手放出去的。

2014年2月中旬到现在，当地银监局处长带着十来个应届生坐镇同业部，所有能查的项目都要一一过目，包括同业资金投向、表外放贷企业的运行情况等等。

吴京很清楚，很多项目分行既没有报备，也没有计提，即便是总行有时候也会瞒报。分行领导已经嘱咐过，如果银监会的人问有没有出承诺

函，就要一口咬定说没有。

吴京也被盘问过一次，他清楚地记得被问及的项目出过承诺函，但还是给银监出具了一份确认书，并盖了分行的公章，一口咬定没有出具任何形式的承诺函。

其间，银监会也查出了不少违规操作，这时总行会把责任全推给分行，并称对此并不知情。虽然总行勒令分行整改，但在行内大会上，还是对吴京所在的分行同业业务贡献的收入大加表扬。

这种情况，也正是“127号文”着力规范之处。

文件要求法人总部对银行同业

业务实行统一管理，不允许分支机构及其他业务部门经营同业业务。同时要求各家银行尝试事业部或专门部门的方式运作同业业务，且必须由总行专营部门掌握业务核心权限，包括客户、价格、期限、业务模式、收费、会计核算等。

不过，分支机构经营同业也被留下一道口子——总行专营部门可以“业务委托”，凡是在统一市场依托电子化交易可以完成的业务不允许分支机构进行操作，但对于没有公开统一市场、非电子化交易的业务可以交由分支机构承担，接受上级专营部门指令进行操作。