

## 政策圈点 &gt;&gt;

## &gt;&gt; 央行年内第三次加息

中国人民银行决定，自2007年7月21日起上调金融机构人民币存贷款基准利率。这是央行今年第三次实施银行加息。

金融机构一年期存款基准利率上调0.27个百分点，由现行的3.06%提高到3.33%；一年期贷款基准利率上调0.27个百分点，由现行的6.57%提高到6.84%；其他各档次存贷款基准利率也相应调整。与此同时，个人住房公积金贷款利率相应上调0.09个百分点。

## 相关分析：

## ■ 加息目的在于遏止CPI上涨

加息属于央行常规性调整，目的在于遏止CPI上涨。一年定期存款的收益率提升了71.5个基点，将极大地延缓储蓄资金向股市和房市的分流。同时，对股市而言，无风险利率的上升，将进一步降低估值水平，防范滋生资产泡沫。

本轮经济增长周期中，企业利润丰厚，积累的自有资金较多，同时信贷对投资的约束弱化，投资可能进一步反弹，同时CPI在下半年仍将维持高位，因此，本年度仍有可能再加一次息。但由于巨量特别国债的发行，发行方式、发行对象和发行节奏尚不得而知，如果在银行间市场发行规模较大，将对信贷具有挤出效应，并大幅提升市场利率，其实质上与加息等同，在这种情形出现的情况下，则可能不加息。

## ■ 加息将使银行资金成本上升约18个基点

此次加息央行一方面继续明确传达缩小银行存贷利差的政策信号，以促使银行业切实转变盈利模式，另一方面对存贷利差的真实缩小力度又相当温和。加息将可能使银行资金成本平均上升约18个基点，受此影响回购利率的底部将进一步抬升。由于加息对市场的影响将很温和，收益率曲线可能温和上移，加息后央票收益率的变动仍将是市场调整的定盘星。

加息之后市场有望迎来一段政策平静期，但特别国债发行与较长期限国债回购的重启预示着央行对短、中、长期利率的引导即将全面加强，必将对市场收益率定位产生直接影响，对此市场需要高度关注。”



## 政策圈点 &gt;&gt;

## &gt;&gt; 8月15日起利息税税率调至5%

根据第十届全国人民代表大会常务委员会第二十八次会议修改后的个人所得税法第十二条的规定,国务院决定自2007年8月15日起,将储蓄存款利息所得个人所得税的适用税率由现行的20%调减为5%。

根据1999年修订的个人所得税法和《对储蓄存款利息所得征收个人所得税的实施办法》,我国自1999年11月1日起,对储蓄存款利息所得恢复征收个人所得税。对储蓄存款利息所得恢复征收个人所得税8年来,在鼓励消费和投资、合理调节个人收入、增加财政收入等方面发挥了积极作用。

## 相关分析:

## ■ 我国利息税的征收情况

新中国成立以来,利息税曾两度被免征,而每一次的变革都与经济形势密切相关。

1950年,我国颁布《利息所得税条例》,规定对存款利息征收所得税。但当时国家实施低工资制度,人们的收入差距也很小,因而在1959年停征了存款利息所得税。

1980年通过的《个人所得税法》和1993年修订的《个人所得税法》,再次把利息所得列为征税项目。但是,针对当时个人储蓄存款数额较小、物资供应比较紧张的情况,对储蓄利息所得又作出免税规定。

上世纪90年代末,我国商品零售物价总水平连续几年出现下降趋势,储蓄存款余额则在连续多次降低银行利息的情况下,依然持续增长。为改变内需不振和居民消费乏力现状,我国自1999年11月1日起开始恢复征收20%利息税。

目前,我国经济社会情况发生了新的变化,投资增长较快,物价指数有一定的上涨,个人储蓄存款收益相对减少,减征储蓄存款利息所得个人所得税,有利于增加个人储蓄存款收益,符合国民经济发展的需要。

## ■ 调整利息税 储蓄型保险影响最大

调整利息税,对于人寿保险产品的影响,因为产品类型不同,影响也不尽相同。目前,人寿保险产品定价预定利率不能超过2.5%,如果减免利息税的话,影响最大的就会是储蓄型保险,在储蓄型保险中有影响的也是不分红的保险,而对于分红的保险影响有限,原因在于保险公司对于分红险有分享机制,相对影响会小一些。

而对于保障型的理财产品,因为产品本身追求的是一种长期稳定的保障,短期的利息税的波动,如果客户需求是一种保障,那么利息税的变动对其影响也是很小的。

工行在线 &gt;&gt;

## ● 工行全球500强排名上升29位

近日，美国《财富》杂志7月刊公布了2007年世界500强企业的排名，按2006年度营业总收入计，中国工商银行以368.329亿美元位列全球第170位，排名较去年上升了29位。此前，英国《银行家》杂志7月刊刚刚公布了全球1000家大银行按一级资本排序的最新排行榜，工行凭借591.66亿美元的一级资本跃至全球第7位，较去年上升了9位。

今年《财富》杂志世界500强企业的排名显示，沃尔玛今年凭借3511.39亿美元的营业收入重登榜首，而去年排名第一的埃克森——美孚以3472.54亿美元退居第二位，壳牌石油和英国石油仍列第三、四名。同时，此次共有30家中国企业登上了全球500强的榜单。工行在中国内地企业中居中国石化（17）、中国石油（24）和国家电网（29）之后，排名第四。在国内银行业中，工、农、中、建四家银行荣登排行榜，中国银行列215位、中国建设银行列230位、中国农业银行列277位，工行在国内银行业内名列第一。

自1999年首次参加排名以来，工行已连续8年入选《财富》全球500强排行榜，特别是自2004年以来，随着营业收入的不断增长，工行排名逐次攀升，2004年至2007年的排名依次是243位、229位、199位和170位。随着2006年10月27日工行在香港H股市场和内地A股市场两地同时成功上市，工行已经进入了迅速成长的快车道。过去的一年中，工行的税后利润增长高达30.2%，总资产增长16.3%，而从1999年至今长达8年的时间，工行所有新增的贷款的不良率低于2%。靓丽的数据显示，工行正在实践“又好又快发展”和“既要做大，又要做强”的承诺。



## ● 工行率先发行第三方存管业务银证联名卡

近日，工行正式与国泰君安证券股份有限公司签署合作协议，推出基于第三方存管模式下的工行第一张全国性银证联名卡——牡丹国泰君安灵通卡。

该卡是基于牡丹灵通卡·e时代的联名卡，可向客户提供以牡丹灵通卡·e时代为载体和媒介的个人结算、理财、基金、国债、刷卡消费、电子银行、银证转账等银行服务，同时独具特色的是可利用银行和券商双方的优势和资源，向联名卡客户提供交易积分、一号登录、股票投资信息资讯等增值和附加服务，从而满足证券投资客户的综合性金融需求。

该卡将于7月中旬开始面向客户发放，并逐步覆盖拥有国泰君安营业机构的省市地区。牡丹国泰君安灵通卡的发行将为工行第三方存管业务的发展起到积极的推动作用。

工行在线 &gt;&gt;

## ● 工行成功举办2007年度理财产品创新推介会

为进一步提升工行理财产品的品牌知名度和市场影响力，2007年7月26日，工行举办了主题为“稳健保障安全，创新提升价值”的中国工商银行2007年度理财产品创新推介会。

推介会上，工行代表向支持工行理财产品发展的媒体、产品合作伙伴和关注理财产品的客户介绍了工行理财业务的发展方向以及加强风险管理和客户服务的设想；工行理财专家还向来宾们详细讲解了工行理财产品体系和产品种类，以及近期即将发行的创新产品；最后媒体就理财业务发展相关事项进行了提问。整个推介会内容丰富，气氛活跃，获得了圆满成功。

## ● 工行个人银行类理财产品销售额突破700亿元

为满足个人客户持续增长的理财需求，工行今年以来不断加快产品创新步伐，有效推动了理财产品销售，个人银行类理财产品销售量不断攀升。6月份工行率先推出国内首款代客境外理财产品——“东方之珠”，随后又推出首款理财金账户专属理财套餐产品。两款创新产品不但满足了客户的理财需求，同时进一步巩固了工行在个人理财市场的领先地位，促进了理财产品销量增长。

6月份工行全行个人银行类理财产品销售额达114.66亿元，继续保持了单月销量超百亿元的势头。截至6月底，工行个人银行类理财产品累计销售额已突破700亿元，达729.79亿元，位居同业领先地位。

## ● 工行个人网银客户超过三千万

2007年以来，工行大力推进网上银行建设，不断创新业务产品，提升服务水平，个人网上银行客户数量以平均每个工作日新增约6万户的速度增长。截至6月末，工行今年已新增个人网银客户741万户，客户总数累计已经超过3000万，达到3066万，比去年同期增长54%。

在客户数量快速增长的同时，工商银行网上银行的客户结构也在持续优化。今年工行个人证书客户新增了114.4万户，较2006年同期增长1.7倍，累计达到256.4万户；口令卡客户新增559.5万户，较2006年年底增长1.7倍，累计达到了881.2万户，个人口令卡和证书客户数量占全部个人网银客户总数的占比已经由2006年年底的19.9%上升到37.1%。今年工行还新增企业网银客户19.1万户，比2006年同期增长34%，累计近80万户。

客户数量的激增和结构的不断优化直接带动了工行网上银行交易额和交易笔数的持续攀升，上半年工行个人网上银行交易额和交易笔数分别达到1.5万亿元和1.9亿笔，同比分别增长244%和135%；企业网上银行交易额和交易笔数分别达到35.6万亿元和1亿笔，同比分别增长78.1%和69.7%。目前，工行通过电子银行办理的业务在全部业务中的占比已经达到了33.5%，较2006年年底增长了3.4个百分点。

## 分行动态 &gt;&gt;&gt;

## ● 工行广西分行开展“理财有道”巡回讲座

为传播工行理财理念，推介工行理财产品，拓展优质客户群体，工行广西分行专门成立了由个人金融、机构与结算、电子银行、银行卡部业务骨干组成的理财专家组，赴广西省内各地市为企事业单位、集团的高管等高端客户作巡回讲座。

理财讲座采取通俗易懂图文并茂的幻灯演示、台上台下一起互动的形式，从“生钱”、“护钱”、“管钱”三个方面入手，深入浅出地与客户一起交流理财的话题，分享工行的理财产品和理财工具，探讨达成理财目标、享受优质生活的方法途径。讲座为工行优质客户提供了清晰的理财思路和方法，启发了客户的理财需求，为工行各项金融产品的持续营销打下坚实基础。



## ● 工行苏州分行举办客户投资交流会

为实现“财富生活”的投资理念，帮助客户增长财富智慧，构架财富远景，提高生活质量，并树立起工行贵宾理财的一面旗帜，工行苏州分行于近日举办会员客户财富大讲堂投资交流会。

本次投资交流会特别请来了华安基金公司集中交易部总监助理曾广钧先生、梁晓玥经理。二位专家针对今年资本市场上最受关注的股票市场以及股指期货作了精彩演讲，得到了与会贵宾的热烈掌声。

工行苏州分行不仅为贵宾客户推出了财富大讲堂投资理财速递，将最新的投资理财资讯信息及时传递给客户，并且精心设计投资意向表，请贵宾留下E-mail邮箱，将每日发送会员资讯，帮助大家及时了解市场动态，把握财富先机。通过这一系列的会员服务，使得贵宾客户对工行的满意度进一步提高，继续为工行贵宾的财富生活构筑投资理财交流平台，提供资产增值可靠支撑，实现工行贵宾客户理财服务的品牌化、专业化。

## ● 工行广东分行代客资金理财业务发展迅速

为了满足客户的金融需求，2007年上半年，工行广东分行相继推出了如“中小企业集合理财产品”、超短期“债市通”等一系列创新的业务品种，推动了该行代客资金理财业务的迅速发展。

截至六月底，该行共实现代客资金交易量1326亿元人民币，比去年同期增长43%；实现代客理财产品销售量为110.65亿元，同比增长56%。其中发行中小企业集合理财产品22期；发行债市通3期；发售“稳得利”15期；发售“汇财通”11期、“珠联币合”1期、“东方之珠”1期。