

2012年以来,中国银行业的经营压力显著。世界经济低迷,中国经济增长呈现持续回落态势,企业景气度持续下降,银行业面临着信贷需求不足、风险水平上升、利润空间压缩等挑战。同时,资产业务继续受到从投向到规模的一系列严格约束,对于银行收费的舆论与监管约束也给银行中间

编者按

业务的提升带来压力。更为重要的是,社会融资的日益多元化,以及利率市场化的推进对中国银行业的发展格局正在产生深远的影响。由中国银行业协会最新完成的《中国银行业调查报告2012》展示了银行家应对压力的思考与行动。



中国银行家的思考与行动

最看好

小微企业贷款仍是公司金融业务发展的重点领域

在未来公司金融业务发展重点的调查中,小微企业贷款以高达77.4%的占比继续位居首位,紧随其后的是现金管理、国际贸易融资及对外担保,占比分别为45.1%和43.1%(见图1)。

调查显示,在金融脱媒和利率市场化的大背景下,满足小微企业贷款需求已成为银行公司金融战略布局和业务发展的重点。同时,在政府和监管机构的政策引导下,商业银行普遍采取了降低小微贷款门槛、提高放贷审批效率、提高小微企业不良贷款容忍度等方式来发展小微企业贷款。

此外,多数银行家继续认可现金管理、国际贸易融资及对外担保、财务顾问等业务在公司金融业务中的重要地位,体现了商业银行对企业综合化、专业化资金管理及运作需求的主动回应。与2011年相比,国际贸易融资及对外担保在2012年的调查中更显重要,而集团客户贷款占比则有所下降,也在一定程度上反映了商业银行更加重视在传统贷款业务的基础上发展贸易结算类业务。

私人银行在个人金融业务发展重点中首次位列第一

中国银行业的私人银行业务虽然开源于2007年,但得益于中国高端财富市场的迅猛增长,私人银行业务也在呈现跨越式发展的态势。在对个人金融业务未来发展重点的调查中,私人银行、财富管理和信用卡分别以71.6%、68.7%和56.5%的比例排在前三位。与前几年的调查结果相比,私人银行跃居第一位,体现了在高净值人群规模不断壮大的背景下,为高端客户提供更加全面的资产管理服务已成为商业银行发展个人金融服务的重点(见图2)。

个人住房按揭贷款的重要性下滑明显,占比从2010年的53.6%,降至2011年的33.9%,又降至2012年的22.5%,这与国家对房地产行业的政策调控紧密相关。

最担忧

房地产、纺织、造纸、造船成为信贷重点限制行业

调查显示,2012年银行重点支持行业中,战略新兴产业以72.0%的比例居首位,物流业、传播文化业以超过半数的比例位列其后。银行业重点限制的行业中,房地产业以67.4%的比例高居榜首(见图3)。

与2011年的情况相比,由于取消了政府还贷二级公路收费及公路行业风险暴露,银行业对公路铁路运输业的支持力度出现下降,且有超过20%的银行家表示将限制对公路铁路运输业的贷款规

模。此外,在国家倡导节能环保、低碳经济的背景下,造纸业、纺织业、冶金业也是重点限制的行业;国际航运市场低迷,船舶制造业景气度变差,也成为银行业重点限制行业。

战略新兴产业中,节能环保产业、高端设备制造业、新能源继续成为银行家表示重点支持的领域,与2011年基本保持一致。具体来说,有57.6%的银行家选择支持节能环保业,选择支持高端设备制造业和新能源的银行家均为46%左右,而仅有4.5%的银行家表示暂不涉及相关领域。

六成以上的银行家认为地方政府融资平台贷款应收缩

地方政府融资平台贷款普遍存在规模大、期限长、用途监管困难等问题,其风险一直受到社会各界的关注。尽管目前地方政府融资平台贷款的清理规范工作有序推进,但银行家对平台贷款依然持谨慎态度。调查显示,六成以上的银行家表示应收缩地方政府融资平台贷款规模,其中44.2%的银行家选择了“适当收缩规模”,20.9%的银行家选择了“大力收缩规模”(见图4)。

调查显示,不同地区的银行对待政府融资平台贷款的态度有所差别。相对西部地区,中部、东北及东部地区的银行家群体对待地方融资平台贷款的态度更谨慎,认为应该大力收缩规模的占比分别为26.8%、23.1%及21.5%。西部地区由于地方政府融资平台数量相对较少,仅有13.7%的西部银行家认为应大力控制。

最纠结

近八成银行家表示将扩大理财产品业务规模,50.9%的银行家认为理财产品形成的大量表外资产可能会对银行的资产质量和经营稳定性带来影响;49.6%的银行家对理财产品资金投资标的面临的信用风险和资产质量表示担忧;对于商业银行开展理财业务中存在的盲目承诺收益的问题而引发的声誉风险,也有超过四成的银行家关注

调查显示,近八成的银行家对于理财产品业务的发展持支持态度,其中54.3%的银行家认为可适当扩大规模,23.6%的银行家认为应大力增加其规模。

在银行理财产品爆发式增长的同时,理财产品市场存在的风险也成为监管层、业界及投资者关注的重点。调查显示,对银行资产质量的影响和投资标的资产面临的风险成为银行家最为关注的风险,其中50.9%的银行家认为理财产品形成的大量表外资产可能会对银行的资产质量和经营稳定性带来影响;49.6%的银行家对理财产品资金投资标的面临的信用风险和资产质量表示担忧;对于商业银行开展理财业务中存在的盲目承

诺收益的问题而引发的声誉风险,也有超过四成的银行家关注(见图5)。

此外,调查还显示,75.2%的银行家对理财产品同质化、价格恶性竞争表示关注,体现了银行家对目前理财产品市场现状的担忧。出于监管压力、声誉风险等方面的考虑,目前各家银行理财产品的基础资产主要集中在货币市场、债券及组合投资类产品,而依据客户偏好设计开发的产品很少。

另外,逾三成被调查对象认为“投资者教育不到位,缺乏必要的风险承受能力”、“未能在客户分层基础上匹配相应风险的产品”、“尚未形成独立的产品研发能力”也是理财产品市场存在的主要问题。

面对当前第三方理财机构、证券公司、保险机构在资产管理业务方面的较快发展,多数银行家认为这对银行理财业务的正面影响大于负面影响。55.8%的银行家认为竞争对手的增加可以倒逼银行加快理财产品的创新步伐;46.7%的银行家认为非银行金融机构资产管理业务的发展将为银行带来托管、代销等业务机会;32.4%的银行家表示由于很多银行已经开展综合化经营,具备上述不同机构的优势,市场变化对其影响不大;仅有1.2%的银行家认为第三方理财机构、证券公司、保险机构的快速发展对银行理财业务会带来较大的负面影响。

半数银行家认为应该加大银行业向民间资本开放力度,但高达86%的银行家认为,“不具备相应的风险管理能力”是民间资本发起设立村镇银行的主要风险

全国金融工作会议强调,要“推进股权多元化,切实打破垄断,放宽准入,鼓励、引导和规范民间资本进入金融服务领域,参与银行、证券、保险等金融机构改制和增资扩股”。调查显示,54.8%的银行家认为,最应该加大对民间资本开放力度的领域是银行业,占比最高。此外,选择“基金”、“信托”、“保险”、“证券”的银行家占比分别为48.7%、48.1%、40.7%、37.8%,选择“其他类型金融机构”的占比为3.8%。

能否向民间资本放开村镇银行的发起设立,关系到民间资本在中国能否真正控股银行业金融机构。在这一重大问题上,银行家普遍的立场是相对积极的。调查显示,近八成银行家认为,村镇银行的发起设立可以“向具备一定资质的企业放开”,该选项占比79.4%。此外,认为“无须放开”、“全面放开”的银行家占比分别为11.9%、8.7%。

在积极支持村镇银行的发起设立向民间资本开放的同时,银行家也表达了对其风险的担忧。调查显示,高达86%的银行家认为,“不具备相应的风险管理能力”是民间资本发起设立村镇银行的主要风险。选择“容易引发关联交易”的银行家占比为55.1%,超过一半。此外,

选择“引发银行业恶性竞争”、“无法满足资本需求”的银行家占比分别为22.6%、13.1%。只有1.5%的银行家认为“不存在风险”。

2011年底,国务院出台支持小微企业金融财税政策措施,其中提出要强化对小微企业、社区、居民和“三农”的金融服务。银监会也提出在审慎监管的基础上,引导金融机构增加服务网点,向辖内县域和乡镇地区延伸机构。超过一半(53.3%)的受访银行家认为新型非银行金融机构发展“仍处于初步阶段,发展潜力很大”。但同时也有三分之一(33.6%)的受访者认为非银行金融机构“已经开始进行客户和资源的争夺,须高度重视”。而认为非银行金融机构“仍处于起步阶段,未来对银行冲击不大”(4.8%)、“行业发展受诸多限制,能成气候”(2.4%)的银行家居少数。

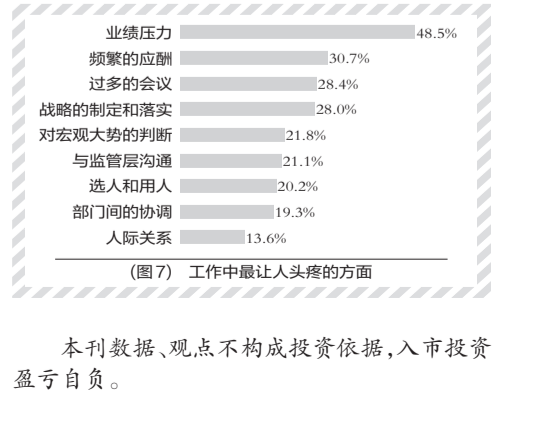
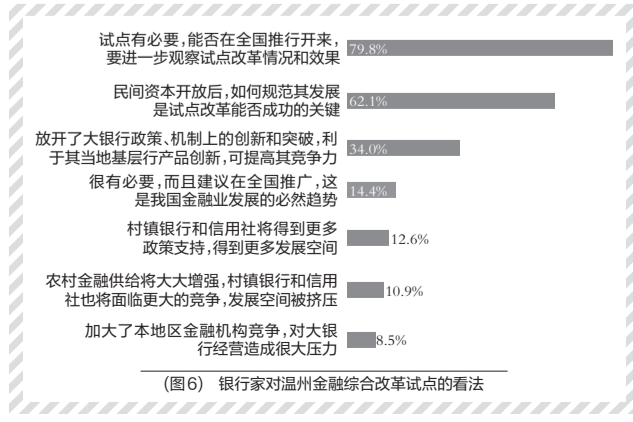
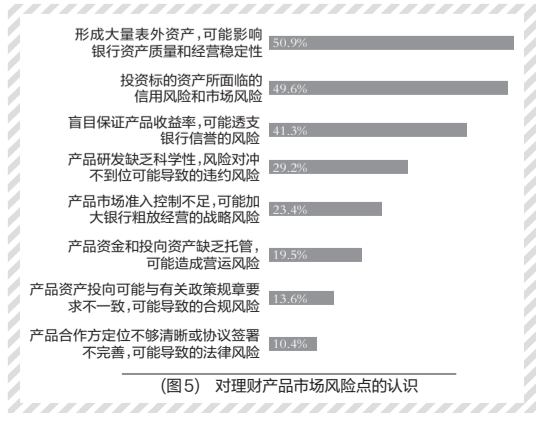
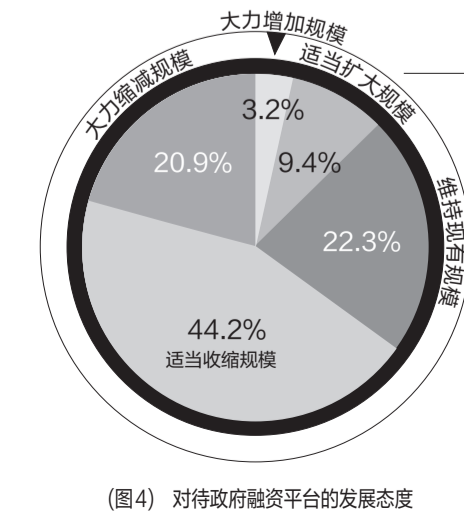
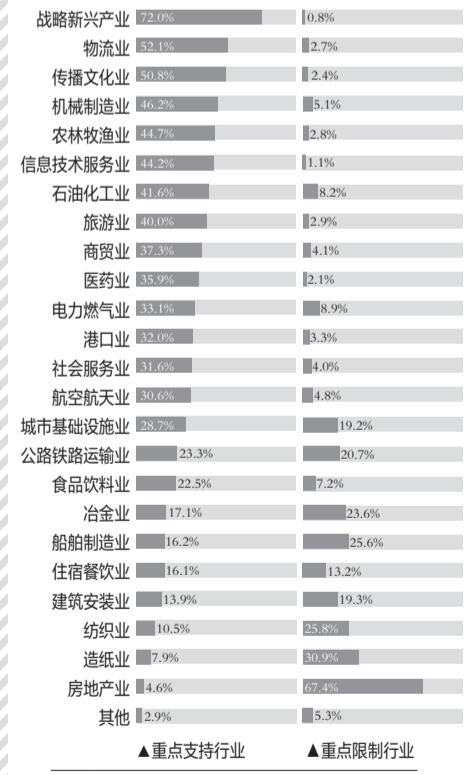
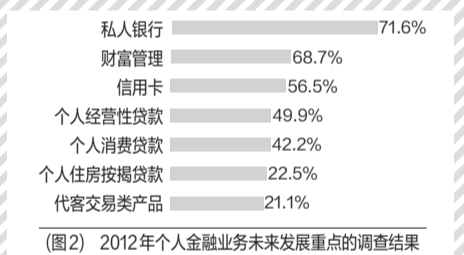
2012年3月28日,温家宝总理主持召开国务院常务会议,决定设立温州市金融综合改革实验区。调查显示,对于温州金融综合改革试点,银行家大多持审慎观望态度。79.8%的银行家认为“试点有必要,能否在全国推行开来,要进一步观察试点改革情况和效果”。超过六成的银行家将规范民间资本的发展看做是金融综合改革试点能否成功的关键。仅有14.4%的银行家认为温州金融综合改革试点是中国金融业发展的必然趋势,建议在全国推广,反映了银行家群体对综合改革试点的审慎态度(见图6)。

最头疼

业绩压力在工作中最让人头疼,尤以分行层面显著体现

近年来,在银行家的带领下,中国银行业保持快速发展,银行利润高速增长,但与之相伴的是,银行家群体也面临着诸多困扰与挑战。调查显示,在当前市场化程度日益加深、市场竞争更加激烈的趋势下,近半数的被调查对象(48.5%)认为,业绩压力已成为最为头疼的因素;此外,30.7%的银行家选择“频繁的应酬”,28.4%的银行家选择“过多的会议”,28.0%的银行家选择了“战略的制定和落实”(见图7)。

比较总行与分支行,最令总行高管头疼的前三个方面分别是业绩压力(34.3%)、部门间的协调(31.9%)和战略的制定和落实(28.7%);最让分行高管头疼的前三个方面分别是业绩压力(55.4%)、频繁的应酬(35.0%)和过多的会议(31.9%)。由此可得出如下结论:一是业绩压力是总分行共同面临的首要困扰,但分行作为主要的利润来源,其受到的业绩压力明显高于总行;二是相对而言,总行管理性工作的占比更多,因而花费了更多精力用于部门间协调和战略制定落实工作,分行高管则需要优先应对伴随业务开展而来的频繁应酬与会议。



本刊数据、观点不构成投资建议,入市投资盈亏自负。