

# 汇金为何不做“婆婆”

王 璐

证券公司综合治理、保险公司治理改革和政策性金融机构改革,推动工、农、中、建四大国有商业银行和光大银行、新华人寿、银河证券在内地和香港成功挂牌上市。汇金公司控参股机构20多家,涵盖银行、证券、保险业重点金融机构,资产总额近70万亿元,约占全国金融业资产总规模的一半,不仅有效实现了国有金融资产的保值增值,而且落实了国家宏观经济金融政策、促进了金融业深化改革和稳健发展。

汇金模式坚持市场化改革,与行政化管理方式的最大区别是汇金公司不发布指令不搞审批,以市场化的方式,通过股

东会、董事会议案审议表决方式履行职权。一方面,有利于实现政企分离和政资分离,避免行政直接干预国有金融机构商业化经营;另一方面,也有利于针对不同类型的机构特点,实施市场化、差异化的股权管理。

派出董事制度是汇金的创新探索,汇金公司向控参股金融机构派出股权董事,已达百人之多,派出董事全天候在控参股机构“坐班”,他们的组织、行政和工资关系都在汇金公司,由汇金公司进行绩效考核,在一个派驻机构任职最多不能超过6年。这种特殊的制度安排避免了利益冲突,解决了长期困扰国有金融机构的信息

不对称、内部人控制等问题。同时,汇金公司派出董事的席位占比,意味着对于重大事项拥有否决权,是公司治理有效制衡的机制性保障。从近几年的董事会议案审议情况来看,派出董事的反对和弃权票约占全部反对和弃权票的2/3,特别是在收购兼并、固定资产购置、人员费用等方面发挥了制衡作用。

汇金公司的实践证明,采用控股公司模式,依据公司法,以资本为纽带,以出资额为限,通过市场化方式管理国有金融资产,实现了市场化方式与国有金融资产管理的有机结合,符合“以管资本为主加强国有资产监管”的改革方向。

## 走进金融机构

提供一站式金融服务——

# 新平台对接小生意

本报记者 钱菁流

“银行服务真的变了。”在北京做布艺生意的陈女士由衷地发出感叹。

2013年10月,陈女士在其商铺所处的布匹市场遇到广发银行“上门”提供信贷服务的客户经理。看着小伙子拿着的平板电脑,陈女士猜想,“这不过就是银行的宣传手法,也就是看看产品介绍啥的。”出乎意料的是,通过查阅身份证和营业执照,不到一分钟时间,陈女士能够申请的贷款额度便在平板电脑中显示了出来。第二天,陈女士就顺利到网点签了信贷合同,并就拿到了放款和“生意人卡”,开头的感叹由此而生。

陈女士所经历的,就是广发银行在2013年为小微企业量身定制的“生意人卡”产品,针对客户需求向生意人提供一揽子专业持续的综合金融解决方案,支持小微企业的发展。截至2013年11月,该行向小微客户投放贷款额同比增长超过一倍。

## “走进”小微客户的需求

“小微企业是非常务实而且具有创新冲劲的群体。作为他们成长的伙伴,银行必须脚踏实地,让客户在和你接触的第一秒就相信你真能帮他们。”广发银行个人银行部总经理吕诗枫说。

换言之,要想真正服务好小微企业,贴近市场、贴近客户本身,对银行来说才是关键所在。对小微客户而言,能贷款、快到账、省利息、服务好,就是他们选择贷款银行的根本因素。

小微企业需要的不仅是一次性的融资授信,而是便捷、快速、持续,能贴合其发展特点的综合金融服务。广发银行推出的“生意人卡”,便是以创新的方式整合了小微企业融资功能以及企业主个人财富管理功能,为小微企业主提供了真正一站式金融服务平台。

具体来看,“生意人卡”系列个人经营性融资方案,核心优势就是审批快,抵押灵活,还款“随心”。从无抵押贷款、POS流水贷到联保贷、经营贷等产品,“生意人”系列多元化的产品设计让每一位生意人卡客户都可从中选择符合自己需要的融资服务。最高达1000万元的额度,期限最长可达10年的期限设计,基本覆盖了绝大多数小微企业的融资需求。

## 模块化业务 定制化服务

针对客户融资需求频繁的特征,广发银行“生意人卡”特别设计了循环额度、随借随还、按日计息的功能。客户只需要经过一次审查授信过程,即可获得最长可达5年的循环额度期限,且无担保无抵押,客户可根据自己的资金流情况随借随还、按天计息,最大程度地为客户提供灵活便捷的融资方式。

“小微客户的金融需求既存在大量共性,但不同行业,不同发展阶段的小微企业客户的金融需求差异也非常大。”吕诗枫说。据了解,广发银行通过“生意人卡”把小微企业融资服务、个人及公司资产管理服务、支付结算服务以及其他增值服务四个服务板块整合在一起。每个服务板块均设计了迎合不同客户需求的多元化解决方案,客户可以根据自己的需求选择不同的产品服务进行组合。

吕诗枫指出,虽然客户手里“生意人卡”外观是一样的,但卡内服务却是个性化定制的,可以随着客户业务发展阶段、经营模式的变化而改变。以“个人及公司资产管理服务”板块为例,客户通过“生意人卡”,不仅可以享受“现金管家”系列现金流管理产品,其中,规模较大的企业还可以使用“薪管家”智能代发工资。此外,根据客户的资金沉淀情况,广发银行还为客户提供相应理财服务,协助客户灵活有效运用自有资金。

## 风控考验的是“硬功夫”

银行要做好小微金融服务,必须练就“硬功夫”,即流程管理和风险控制。

两年前,广发银行把个人经营性贷款业务放到个人银行条线管理,同步启动了零售风险管理体系以及个人信贷全流程管理。“根据小微企业经营情况的特殊性以及财会制度不规范等特点,传统的对公风控体系以及业务执行流程不能适应客户需求。”广发银行有关负责人表示,目前,该行已针对个人客户融资特点,建立了国际先进的零售信贷风险控制管理体系。通过遵循大数据法则,启用个人经营性贷款风险平衡记分卡,信贷工厂模式等手段,实现个人经营性贷款业务的全流程风险管理。经过了两年高速发展,截至去年11月,该行个人经营性贷款业务整体不良率仍保持在较低水平。



图为宁波银行近日为外来务工人员子弟学校学生发放学习用品活动现场。近年来,宁波银行将经营行为和社会责任紧密结合,开展走进社区普及金融知识,走进空巢老人家里慰问等公益活动。 本报通讯员 魏华兵摄

本版编辑 梁睿 梁剑箫  
电子邮箱 jrbjr@126.com

## 银监会主席助理杨家才日前提出完善信托业治理的八项机制——

# 分类经营能否搞好信托业

本报记者 常艳军

## 热点聚焦

日前,银监会主席助理杨家才在信托业年会上提出了完善信托业治理体系的八项机制,并希望信托业以信立市,以信承托,通过这八项机制来实现长效发展。

产品登记机制、分类经营机制、资本约束机制、恢复与处置机制、行业稳定机制……在信托业资产规模突破10万亿元之后,监管部门正谋求信托业治理体系的不断完善。

## 有多大本事就让做多事

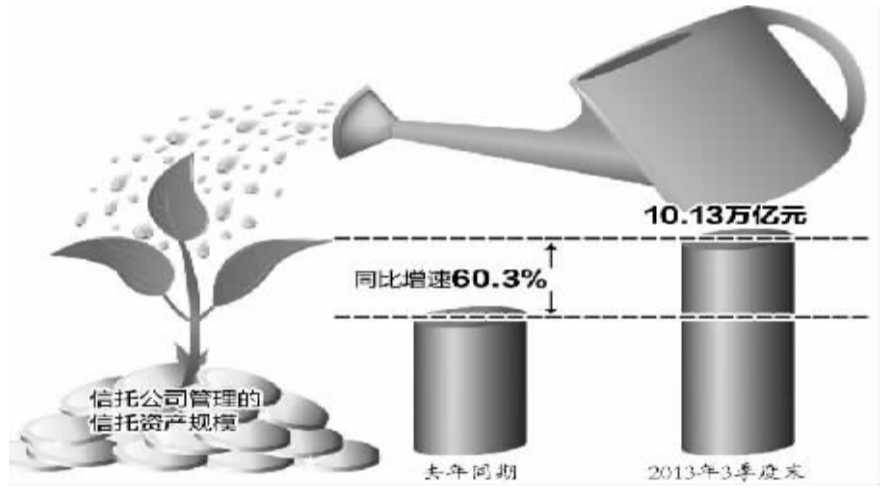
应该说,随着信托资产规模的不断扩大,关注度提高的同时其影响力也在扩大。目前看,信托业中出现到期清算问题的项目占比很低,整体上出现系统性、区域性风险的可能不大,但个体行业和个体项目的风险仍不可忽视。

用益信托工作室负责人李旸表示,前几年年均50%的增长,让信托受托资产规模不断攀上台阶,在突破10万亿元之后,基于外部的竞争以及内部存在的问题,信托业发展面临“拐点”,信托业也需要更为深入的监管引导。

从信托公司来说,分类经营机制相当重要。一位信托公司人士认为,分类经营、分类监管或许对信托公司影响最大,这会使得信托公司的分化更加明显。

中建信托研究员王苗军认为,八项机制的提出,对信托公司最大的挑战在于未来信托业的市场竞争将更加激烈。“在分类经营机制的带动下,公司治理状况、风险管理水平、人才团队建设和软硬件支撑等情况将决定信托公司未来的生存空间。”他说,在这种背景下,信托公司的制度优势已不能满足信托公司的生存需求。“信托公司未来的发展必须建立在自身的经营能力之上。”

在杨家才的阐述中,分类经营机制的基本出发点是,有多大本事就让做多事,促进差异化、特色化发展,让人尽



其能、物尽其用,实行分级管理、分类经营,同时建立升降级制度。

## 避免“一人生病,全家吃药”

不同资质的信托公司将与不同的业务范围相对应。“分类经营机制会使得信托公司整体结构板块更清晰,信托公司将只能从事与自身实力相匹配的业务,一些实力弱、内控不完善、风控能力差的信托公司将可能只能从事基本业务,其发展规模和速度将受到制约。”中国人民大学与基金研究所执行所长邢成说,也可以避免“一人生病,全家吃药”的负面情况。

如果分类经营机制推出,看上去会使规模较大、业绩靠前的信托公司赢得发展先机。但真实的逻辑是,“因为这些信托公司本身具有良好的资产管理能力、风险控制能力以及人才储备等先发优势,才获得了发展先机。”王苗军说。

八项机制的提出对信托公司未来的发展指明了方向,就是发展必须建立在风险可测、可控和可承受的基础上。王苗军表示,这八项机制中,建立和完善信托产品登记机制是业内期盼已久的,对信托业发展的促进作用也将更为直接和明显。而建立信托行业稳定机制等具有较强前瞻性。

“过去信托公司发行产品,除个别创新产品外,基本实行报备制。”邢成表示,产品

登记机制或将明确监管部门对信托公司发行产品实行分层监管,即信托公司的产品将按照审批、报备、公示不同层级加以监管,使得信托公司产品的发行和监管更加规范和严谨,一定程度上提高了信托公司产品发行的门槛,从而督促信托公司对产品的开发、设计和发行更加尽职尽责。

## 避免多米诺骨牌效应

而在保险已有了保障保障基金,证券有了投资者保护基金,银行也在酝酿存款保险基金的背景下,信托业也可以探索建立一个“信托稳定基金”。

“行业稳定机制的提出不仅是与国际风险缓释机制对接的重要举措,也可以在防范信托公司个体、个案风险引发行业风险以及系统性、区域性风险中起到重要作用。”邢成说,一旦个体或个案出现问题,通过稳定基金的救助和接盘,避免了多米诺骨牌效应。当然被救助和接盘的信托公司可能会在事后付出相当的成本和代价,面临一系列的整改措施。

目前,信托公司还存在热点驱动,一哄而上的现象。“在未来新的监管机制下,信托公司需要着眼于长远制定公司的战略规划,由外延式、粗放式的发展模式向内涵式、精细化、专业化、高附加值的业务模式转型。”邢成表示。

## 观察

只当股东,不做“婆婆”,是汇金模式成功的关键。这艘金融航母,在10年航行中,成功地成为国有金融资产保驾护航,让种子资金在各处生根发芽,结出硕果。

2003年12月,国务院利用外汇储备对国有重点金融机构注资并行使出资人代表职责,设立中央汇金公司以控股公司模式对这些金融机构进行管理。10年来,汇金公司先后注资并参与了中行、建行等国有商业银行股份制改革,参与了

## 中国银行

### 为中航授信600亿元

本报讯 近日,中国银行与中国航空集团公司(“中航集团”)在京签署《战略合作框架协议》,双方正式建立全面战略合作伙伴关系。中国银行将为中航集团提供总金额不超过600亿元人民币的授信支持。

根据协议,中国银行与中航集团将在飞机融资、飞机租赁领域、银行间市场融资工具、投资银行、保险、企业年金、个人金融等领域开展合作。以此次双方《战略合作框架协议》的成功签署为契机,中国银行将继续发挥国际化、多元化的业务优势,为中航集团提供优质的全球化综合金融服务。

(刘 涇)

## 兴业银行

### 首推套保动产质押融资

本报讯 中国首笔套保地产融资业务已悄然落地,实业界迎来又一融资好渠道。“套保动产质押融资业务”是大宗商品生产商或贸易商以其合法持有的动产质押于兴业银行,并在兴业银行指定的期货公司建立与质押的动产对应的卖出套保头寸后,由该行提供短期融资的业务。这项业务的一大特点是“快”,当下即可放款。

“当天出质,当天放款”、“当天还款,当天解质”和“当天出质,当天置换”谈及业务时效,兴业银行贸易金融部总经理林晓中充满信心。质押率高、融资成本低,是兴业银行“套保动产/仓单质押融资业务”的另两大特点。

(王誉蓉)

## 东莞邮储银行

### 新增网点服务农民工

本报讯 记者钱菁流报道:广东东莞邮储银行2012年获广东银监局核准新设的10家网点,已于日前全部完成开业。据了解,新增网点分布在工业园区等农民工聚集区域,覆盖约50个村级社区和工业区,区内工厂约4000家,外来务工人员约90万人。

统计显示,开业以来,截至2013年末,新增网点月均人流量超过9万人次,服务人群主要为农民工,单个网点月均新开户数达2000户,其中90%余额不足2000元,月均汇兑交易量达3000笔,金额约600万元;自助设备月均交易量超过7万笔。

# 大资产管理时代需要高水平监管

胡建忠

险、证券、基金等也都能开展资产管理业务,作为非金融机构的资产管理公司更是如雨后春笋般快速增加。截至2013年6月底公开数据,信托业受托管理资产已达9.45万亿元,证券业受托管理资产总额已达3.42万亿元,基金受托管理资产总额达3.48万亿元,若计入保险业中投资规模,整个大资产管理业务规模已经超过20万亿元。

近10年来经济的快速发展,使得我国高净值人群的数量快速增加。但主体仍以东南沿海生产型企业及资源类企业的创一代为主,对于金融资本市场的理解分析能力不足,思维方式仍然局限于实业经营。由此容易导致两个极端,一是拒绝资产管理、拒绝委托外部人管理;二是冒进式管理,风控意识不强,跟风投资的“羊群行为”特别明显。不少人潜意识里认为通过大银行理财没有风险,只盈不亏的思想根深蒂固。

随着监管的放开,能够从事资产管理业务的机构也越来越多,银行、保

为主,主动管理类的业务仍不够。往往是因项目找资金,因监管找资金,债权类、通道类业务较多,对于投向和量没有一个个自主的整体的规划。

同时,各资产管理机构作为资产受托管理方,契约意识不强。在项目的信息披露、风险揭示方面还存在不少问题。需求方对于资产管理的理解不深,风险承受能力、分析能力的欠缺使得目前的资产管理仍以自己、家人的独立操作为主,投资方向也以保本型理财、不动产投资为主。而市场化程度不高、管理水平的欠缺,使得管理机构仍不能深入了解这些高净值客户的深层次需求,设计出贴合需求的产品。得益于经济的增长、人们资产管理意识的提升,预计未来资产管理市场将会涌入更多资金。同时,投资渠道的不断拓宽,资产管理机构专业性的不断增强,也将会为市场提供更多投资机会。

金融知识的普及、监管的放松,使得未来不同风险承受能力的人购买不同

风险水平的产品成为可能,分层投资将会成为常态。对于同一个项目,通过分层投资一方面可以提高风险偏好者的收益,另一方面可以显著降低风险厌恶者的风险水平。

资产管理业务的繁荣,必然会有很多鱼龙混杂的资产管理机构应运而生。为了保障投资者的权益,需要研究资管机构的准入条件和退出机制,加强对从业者历史信息的披露,防止因一两家违规经营的机构影响整个行业的稳定发展。同时对于各式资产管理计划,需加强监管,强制受托机构进行必要的信息披露,对风控方式、交易结构、处置方式等尤其需要特别提示,明确收益水平或收益区间,做好市场的保护和培育工作。

由于资产管理业务规模将会越来越大,在整个金融系统中的重要性会越来越高,需要进一步加强统计和分析,防止各类资产管理业务游离于监管之外,对整个金融系统的正常运行产生危害。(作者为中国长城资产管理公司副总裁)

## 专家论坛

“大资管”一词是近两年新出现的词语,源于监管的放松,原有信托资产管理业务的外延不断扩展,证券、保险、银行、基金、信托之间的竞争壁垒被打破。形形色色的广告牌上,各个金融机构的大厅里,充斥的“资产管理”字眼在不断提醒我们,我们现在已经身处“大资管”时代。

社会存在大量的资产管理需求。根据招商银行和贝恩资本联合发布的《2013中国私人财富报告》中提供的数据,2013年底高净值人群数量将达到84万人,可投资规模将达到27万亿元。财富保障、财富传承、子女教育、个人事业、企业的进一步发展等成为高净值人群的财富管理目标。

随着监管的放开,能够从事资产管理业务的机构也越来越多,银行、保