

互联网金融三条“红线”不能碰

本报记者

钱箐旎

过去一年里，互联网金融和金融互网得到快速发展。受此影响，传统银行逐渐改进原有理念、思维和服务方式，不断开拓创新。

1月11日在北京举办的第十一届中国财经风云榜暨银行业高峰论坛上，中国银监会创新监管部主任王岩岫提出，在创新过程中，要坚持“栅栏原则”，把保护金融消费者的权益始终放在首位，所有银行在金融互联网创新上必须遵循线上、线下的一致性原则。

尽管与传统金融相比，互联网金融在渠道、数据和识别等3方面具有较大优势，但互联网金融并没有改变金融的本质，也就是风险的管理。互联网不但没有消除传统风险，而且产生了新的风险形式。

中国人民银行调查统计司副司长徐诺金认为，传统银行是监管非常严格的行业，需要高素质的人才和高成本的资本金。银行的经营管理活动要遵循严格的业务监管指标，对流动性指标、资本金、资金投向比例关系等都有严格要求。

“在互联网金融大热的今天，需要保

持一份冷静。”徐诺金表示，互联网金融存在不少风险，有3条红线一定不能碰：一是乱集资的红线；二是吸收公众存款的红线；三是诈骗的红线。

需要看到，银行和企业在互联网金融创新中，可以在不同的边界中进行创新，但并不是在同一个层次上相互竞争。“与传统金融服务相比，互联网并没有改变传统的金融模式，它只是提供了中介和服务的新渠道。金融服务的对象工具没有根本变化，说到底互联网金融就是技术和媒介。”王岩岫说。

中国银行电子银行部助理总经理董俊峰认为，金融服务的对象应该按照客户来区分。在公司金融、金融市场和多元化经营领域，由于有很高的能力和技术门槛、很高的资本金和流动性要求，以及很强的监管壁垒，因此互联网公司与P2P都很难渗透。

在个人金融方面，董俊峰认为在该领域有相当大的脱媒成分，比如信用卡线上收单、活期存款、理财产品的销售等，在这一领域，互联网金融进入是为客户提供了更多选择。

值得注意的是，金融是通过承担风险而获取收益的业务，有的风险是企业自身管理控制的内化风险，有的是企业自身经营的风险。由于互联网交易具有非面对面的特征，使得业务处理机制呈现后台化、隐性化特征，这就导致有些消费者在网上购物的支付过程中出现被骗，很多P2P网站也涉及其中。

“作为金融监管部门，我们始终鼓励互联网金融的发展，同时大力倡导保护金

融消费者，防止互联网发生任何风险。”王岩岫指出，银行在互联网金融创新始终做到“5个知道”。一要知道自己的风险，包括操作和法律风险；二要始终关注业务风险；三要始终关注产品风险，产品是否合适销售，是否给客户带来风险；四要始终关注交易对手的风险，你的交易对手存在什么样的风险，能否进行交易；五要关注客户的风险，包括法律风险在内的其他风险。

新闻链接

P2P行业去年总成交量破千亿元

据新华社北京1月12日电（记者王晓洁）P2P（网络个人借贷平台）行业门户网站网贷之家近日发布的2013年P2P行业数据显示，全年行业总成交量1058亿元，较2012年200亿元左右的规模呈现爆发式增长。

P2P贷款意为以网络为中介、对接

个人投融资需求的金融服务。据网贷之家统计，2013年，我国共出现约800家P2P网站，贷款存量268亿元。广东、浙江等经济发达大省的网贷平台数量最多、成交量最大，而广东又以深圳为最。山东作为民间借贷利率偏高的省份，也催生了很多网贷平台。

一线传真

银行系保险公司布局寿险市场

本报记者 姚进

日前传出消息，中国银行旗下全资子公司中银保险拟通过增资入股的方式，收购中航三星人寿部分股权，各方已经完成了商业谈判、签署了有关协议，并报请监管部门审批。若收购成行，五大商业银行将完成寿险公司的全布局，而中行也将成为银行业首家同时拥有寿险和财险牌照的银行。在此之前，工行持有60%工银安盛人寿股权；建行持有建信人寿51%的股权；农行持有农银人寿51%的股权；交行持有交银康联人寿62.5%的股权。

业内人士认为，银行多元化经营是一个不可逆转的趋势，脚步只会越来越快。

自2009年初国务院批准了银监会和保监会联合上报的《关于商业银行投资保险公司股权问题的请示文件》，原则上同意银行投资入股企开始，截至目前，银行系保险公司已接近10家，除了交行、工行、建行、农行外，还有光大银行、招商银行、北京银行等股份制银行，“银行系保险”的框架、模式与规则已初步确立。

“目前银行渠道已成为部分保险公司保费增长最重要的渠道。对于保险公司，商业银行具有先天的客户优势，无疑为保险公司带来了新的增长动力；而对于商业银行，也增添了新的利益增长点，盈利渠道得以拓宽。”首都经济贸易大学教授庹国柱认为。

至于商业银行大多选择在寿险领域进行布局，或许是因为相对于财险，寿险积累资金较快且多为长期资金。庹国柱表示，“如此一来可占用保费的时间较长，更有利于资源的优化配置。”

事实上，2012年以来的寿险行业一直在转型中艰难前行，日子并不好过。根据保监会2013年12月23日发布的保险统计数据显示，截至2013年11月底，寿险业务原保险保费收入8847.15亿元，同比增长仅为6.79%。而上述几家银行系寿险巨头的保费却增长迅速，如工银安盛2013年前3季度保费达93.84亿元，较上年同期的32.94亿元增长近2倍；而交银康联2013年前3季度保费达到了12.85亿元，同比增长103%。

“在经济环境低迷与行业竞争加剧的背景下，我国寿险行业短期内发展仍面临挑战，好在随着行业回归保障转型及监管改革的持续推进，主要寿险公司前期转型战略已初见成效，承保业务品质和投资收益率有所改善。”中诚信国际高级分析师张佳梦说。

此次中行如果能够成功入主中航三星人寿，一方面，中行得以实现保险全牌照经营的夙愿；另一方面，中航三星人寿也因变身为银行系保险公司而坐享中行的渠道等各方面优势资源。据银行系保险人士分析，中航三星人寿在国内业务的开展并不顺利，之所以选择与中行合作，看重的正是中国银行辐射至全国各个角落的机构网点以及庞大的客户资源。



图为石家庄西兴支行志愿服务人员在解答客户业务咨询。农行河北分行营业部把为民、便民、利民作为网点志愿服务社会，履行社会责任的有效载体，在全辖营业网点中建立了“便民利民志愿服务点”，配备了便民箱、免费热水等服务用品，每日服务群众近千次。薛建华摄

本版编辑 孟飞

电子邮箱 jjrbjr@126.com

中国银行业监督管理委员会贵州监管局

关于颁发、换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行业监督管理委员会贵州监管局核准，颁发、换发《中华人民共和国金融许可证》。现予以公告：

贵州凯里农村商业银行股份有限公司

机构编码：B0424H252260001

许可证流水号：00462481

批准成立日期：2005年04月20日

业务范围：许可该机构经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。

住所：贵州省凯里市宁波路6号

发证机关：中国银行业监督管理委员会贵州监管局

发证日期：2014年01月08日

以上信息可在中国银行业监督管理委员会网站（www.cbrc.gov.cn）查询。

私人银行的“智慧”

本报记者 姚进

广、专业化程度更高，同时个性化需求也更强烈。如何为私人银行客户提供具有个性化、高效的综合金融服务，是私人银行业务的最大难点。

走进因智能银行而小有名气的广发银行北京金融街支行，从智能叫号机、智能填单台到多种触摸屏，处处凸显出“以客户为中心”、“客户体验为王”的理念。

金融净资产达到600万元人民币以上客户的最明显的特点就是金融需求多

元化，这就要求理财经理都必须经过精挑细选和严格的培训。“每位私人银行客户配备一名专属理财经理和一名专属理财顾问。”曾在德意志银行工作过的周晓萍称，她主管的团队有10位理财经理。

广发银行通过私人银行客户调研数据发现，70%以上客户认为个性化的、根据市场情况灵活调整的资产组合更为重要。对此，广发银行确立了客户分层战略，即突破传统的私人银行服务是财富

管理“升级版”的模式，精细区隔财富管理与私人银行服务。

调研显示，在中国有40%左右的私人银行客户拥有自己的企业，他们对家人幸福和生活品质的要求也较高。广发私人银行在为企业主类型客户提供“一揽子”金融服务之外，还为其家人设计了医疗保健方案、专业定制旅游、子女礼仪培养等外延服务，还定期为客户举办各种沙龙。

在周晓萍的眼里，工作最大的挑战还在于怎样跟上客户的步伐。“广发银行在全球范围内进行专业人才的招聘，同时通过与全球各顶级专业机构的合作，共享各相关领域的顶级专家资源，共同组成了一个强大的专业化综合专属服务团队，以保障私人银行服务品质及客户体验。”周晓萍说。

走进金融机构

“从前天到昨天，改了3次见面时间后，我终于见到了客户。”这就是广发银行北京分行私人银行部理财经理周晓萍的工作常态。

除了财富的保值和增值外，私人银行客户对金融服务的要求涉及领域更