优先引入农业产业化龙头企业、农村种养大户投资入股——

陕西农合机构改制农商行步入快车道

本报讯 记者姚进报道：近年来，陕西银监局高度重视农合机构改制农商行工作，启动和实施“四轮驱动”战略，充分调动监管部门、农合机构、政府部门和民营资本的积极性，依据成熟一家改制一家的思路，农商行组建工作取得跨越式发展。2012年底，陕西省仅有5家农商行，占全省农合机构的4.7%。截至2014年9月末，该省已有17家农商行进入组建阶段，完成或进入组建农商行阶段的农合机构占全省农合机构的比例已达42.1%。

据了解，2012年底，陕西全省10个地市中仅有榆林、咸阳两个地市已改制农商行5家，到2014年9月底，全省改制农商行的地市已增至9个，启动改制农商行的农合机构数量也增至45家，县域覆盖面由3.6%上升至41.0%。

陕西银监局相关负责人表示，依照《中国银监会关于鼓励和引导民间资本进入银行业的实施意见》精神，鼓励优先引入当地农业产业化龙头企业、农村种养大户投资入股农商行。同时，积极支持服务“三农”战略、追求长期投资价值的本地民营资本投资入股，积极引导打造多元化、本土化的股权结构和有效的公司治理机制。目前，陕西已开业的农商行民营资本占比达95%以上。

下一步，陕西银监局将进一步实施“四轮驱动”的战略，加大对农合机构改制农商行的力度，成熟一家改制一家，力争完成2015年底全省农合机构的60%以上改制成为农商行的发展目标。

三季度人身险网销保费收入增

本报讯 记者姚进报道：中国保险业协会日前公布的数据显示，今年第三季度，人身险网销保费近170亿元，为上半年的1.7倍。其中，7月和8月网销规模保费双双突破60亿元，仅单月保费就超过2013年54.5亿元的全年水平。

统计显示，今年前三季度，人身险行业保费总收入为10592.3亿元，其中网销实现年化规模保费273.4亿元，占比达2.58%，较上半年提升1.25个百分点。开展网销经营业务的人身险公司也从2013年的44家增长到目前的51家。

“目前，人身险网销渠道方面仍以第三方渠道为主，但自建官网比重已呈逐步上升态势。”据中国保险业协会人身保险专业委员会有关负责人介绍，前三季度通过第三方渠道实现的人身险保费收入为257.7亿元，占网销总保费的94.3%；同期行业官网渠道流量近3.8亿次，与上半年相比翻了近一倍，实现保费收入15.7亿元。

监管视线

河南濮阳银监分局：

不断优化银行业结构

本报讯 在创新金融服务理念、业务产品和管理模式的思路引导下，河南省濮阳市银行业今年各项存款首次突破千亿元大关，各项贷款增速连续3年全省排名第二。

近年来，濮阳银监分局引导全市银行业机构强化“资产负债均衡发展、规模结构匹配相称”发展原则，完善银行业机构体系，扩充社区支行及村镇银行外延，银行业机构建设进一步优化。此外，陆续完成了“濮阳市城市信用联社”改制为“濮阳银行”，“台前农联社”成功改制并组建“台前农商行”，范县德商村镇银行挂牌开业等。截至2014年9月底，濮阳市各项贷款446.03亿元，较年初增加64.32亿元，增幅达16.85%。

（赵雪刚）

山西运城银监分局：

推进微贷技术服务企业

本报讯 为进一步扩大运城农村中小金融机构在支持地方经济中的影响力，在运城银监分局引导下，运城农商行积极引进先进小微信贷技术，今年以来，运城农商行以“重信用，轻抵押”的理念为指导，坚持“优化流程、提高效率、充分授权、防范风险”的管理原则，建立起包含信贷营销技术、贷前调查技术、“10+2审贷法在内的全流程小微信贷技术，积极推进微贷技术发展应用。

据统计，截至10月末，运城农商行小微业务部共受理客户320名，签订借款合同173份11345万元，发放贷款123笔9789万元，为客户安装POS设备89台，开立个人和对公网银共计98个；客户储备量达183户，其中进入贷款办理阶段的有13户，微贷技术的推广应用有力提升了运城农商行服务“三农”、服务小微的能力和水平，为进一步助推运城农商银行实现战略转型提供有力保障。

（张华伟）

本版编辑 李会 孟飞
电子邮箱 jjrbjr@126.com

今年已有超过10家银行涉足

直销银行军团扩容

本报记者 崔文苑

热点聚焦

继11月8日平安银行定位于年轻群体的直销银行“橙子银行”上线后，日前中国工商银行也表示将推出名为“工银融e行”的直销银行。这也意味着工行有望成为首个开展直销银行业务的国有大型商业银行。

“作为一个新生事物，目前国内从理论界到实务界，对直销银行的概念、模式、演进方向尚没有统一、清晰的界定。”国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松说。

然而，这丝毫没有影响到直销银行迅猛发展的势态。自今年2月民生银行直销银行上线后，近期华夏银行、浙商银行等中小银行的直销银行平台也“扎堆”上线。初步统计今年已有超过10家银行涉足该项业务。

差异化发展露头角

相较于传统银行业务的同质化竞争，作为银行业的新生事物，直销银行由于没有“固定套路”，反而存在明显差异。

在业务模式方面，目前各家直销银行大体分为两类：一种是只提供线上服务，比如民生银行直销银行、兴业银行直销银行等；另一种是线上和线下相结合，比如平安银行刚推出的“橙子银行”、北京银行直销银行。尤其是北京银行在业内首创“直销门店”与互联网平台结合的方式，实现立体渠道、多元终端的服务体系。

在服务细节方面，差异化、特色化也是各直销银行的着力点。以开户为例，民生银行需要注册电子账户，如果消费者购买金融产品时绑定的银行卡为其他银行，还需上传身份证、照片等资料。兴业银行则更为“开放”，消费者可以直接选中需要申购的投资产品，使用其他银行的银行卡也可以直接购买。

相比之下，在产品服务方面，直销银行整体还略显“单薄”。记者调查发现，目前各直销银行能提供的基本上都是存款、投资、交易、转账汇款等服务，同质化倾向较明显。

业内人士也表示，目前我国直销银行尚处在发展的初期阶段，差异化生存实属必然，但也不排除随着市场认可度高的产品和服务出现后，会出现同质化的竞争。

功能异于电子银行

同样是依赖互联网技术和电子渠道提供金融服务，直销银行和电子银行究竟有什么不同？

业内人士认为，电子银行更倾向于打造先进的支付手段和交易渠道，代替部分柜台业务的处理；直销银行则是比较完备的简便“小型银行”，存款、投资、交易等业务能更加简单、快捷地办理。

同时，在客户定位上，电子银行是以更优化的渠道，提升原有服务的水平，更好满足老客户的需求；直销银行则是对物理网点和电子银行的补充，是银行拓展市场、吸引新客户的新手段。

正是因为这些特点，在激烈的市场竞争中，直销银行更受中小银行的青睐。在目前推出直销银行业务的银行中，有8家为城市商业银行。

业内人士分析认为，城商行之所以更青睐直销银行，一方面是因为城商行异地开设机构少、吸收存款压力大，开设直销银行可以争取异地、跨行客户，摆脱物理网点受限的发展瓶颈；另一方面，互联网金融和利率市场化对中小银行冲击更为明显，直销银行也是城商行在互联网金融竞争中与大银行、互联网巨头相抗衡的手段。

发展空间巨大

据波士顿咨询公司的调研结果显示，我国“数字一代”人口将从2013年的5200万增长到2017年1.1亿，城市网银渗透率5年增长20个百分点。简单测算，我国直销银行潜在客户规模超过3000万，5年后可达6000万。

巨大的市场需求，为直销银行的创新发展提供了广阔空间。但是，目前我国直销银行处于起步探索阶段，体制、机制上需要进一步完善。比如，在盈利模式上，为了吸引更多的客户，直销银行的产品收益往往会比较高，但这可能压缩银行利润空间，与传统网点利益产生冲突。

巴曙松认为，从长期来看，直销银行需要发展为独立的子银行，针对独立的客户群，建设独立的品牌体系。

此外，有关专家表示，在未来发展中，直销银行需要摆脱传统渠道的强势地位，不仅是做一个超级分行，而且必须利用当前互联网金融的竞合关系，强化内部整合，迅速做大规模。比如，积极开展与大型电商平台的合作，或是在支付结算、客户结算等方面强化与第三方支付公司的合作等。

恒丰银行北京分行开业

12家股份制银行完成北京市场布局

本报北京11月19日讯 记者钱箐旋报道：恒丰银行北京分行今日正式对外营业。至此，全国12家股份制商业银行均已完成在北京的布局。

据恒丰银行北京分行行长邱野介绍，面对趋于饱和的北京市场，将以机构客户为营销目标，大力发展纯负债业务，力争使机构存款占总存款的30%至40%。2015年计划在北京地区筹建综合支行2家、小微支行6家。

作为最后一家进驻北京市场的股份制银行，恒丰计划通过发展互联网金融等展现后发优势，提高市场份额。截至今年三季度末，恒丰银行资产规模达到8821亿元，同比增长25%，资本利润率29%，实现净利润74亿元。

截至目前，在12家全国性股份制商业银行中，除广发银行、恒丰银行、渤海银行和浙商银行外，其余8家银行均已上市。对此，恒丰银行董事长蔡国华表示，恒丰银行力争早日进入全国股份制商业银行第一方阵，打造以恒丰银行为母体的国际金融财团，明年将启动上市工作。

一线传真

中国农业银行四川省分行：

把小微企业育成“铁杆客户”

本报记者 钟华林 通讯员 吴翔

“中型企业大多是从小企业一步步成长起来的，银行如果不主动去培育，小企业可能长不大，别人培育长大了也很难争过来。所以，培育中小企业既是银行的社会责任，也是自身生存之道。”中国农业银行成都经开区支行副行长秦林说。

秦林的道理得到了当地企业广乐食品有限公司的“验证”。广乐公司副总经理马帅介绍，作为农业产业化企业，对资金的需求一般有几个特点：一是集中，因为农产品都是集中上市；二是现金，农民不接受支票；三是高效，说要就得马上提出来，拖不得。而这几点，可以说农行经开区支行都做到了。正是在农行的支持下，企业逐步成长为重点龙头企业，也成为农行的“铁杆客户”。

秦林告诉记者，在成都经开区，支行有一批像广乐公司这样的客户。据统计，截至今年8月，支行对小微企业贷款余额合计约13亿元，同比增幅达141.5%，在全省农行位居第一。而农行四川省分行今年对小微企业的支持力度也进一步加大，仅今年上半年就新增贷款71.48亿元，增幅14.81%，超全行各项贷款增幅8.37个百分点。

据了解，2012年以来，农行四川省分行对小微企业开辟了“五专”服务，即组建专门机构、订制专属产品、打造专项通道、配备专职团队、提供专业化贴心服务。该行不断降低小微企业准入门槛，简化信贷审查审批流程，从发展目标、信贷准入、审查审批、产品创新、担保创新等方面为小微企业发展制定了一系列扶持和激励政策，并在全省设立小企业金融服务中心23家，搭建起省市县三级、立体化的小微企业金融服务平台，实施小企业业务专业化、集中化经营管理。两年来，该行累计向小微企业投放贷款近600亿元。

11月18日，山东省无棣县农村合作银行的工作人员（左二）来到小泊头镇泊西村，指导村民进行手机银行操作。 蒋惠庆摄

棉花目标价格改革启动

农发行600亿元确保“钱等棉”

本报记者 王璐

一线调查

为配合棉花目标价格改革，今年农发行首次提出在新疆和内地实行差异化策略，将新疆作为信贷支持重点，准备600亿元资金并将根据收购需要继续追加，确保收购企业“不断档”

11月的新疆，已飘起雪花。作为全国最大的商品棉产区，往年此时新疆的棉花收购工作已基本结束，但今年棉花收购工作才刚刚过半。记者调研发现，尽管收割机械化程度在提高，但这一季棉花因遭遇自然灾害而减产并晚熟，加上国际棉价下跌，棉农观望惜售，企业收购也相对谨慎。

“我们在等米下锅，但收购速度有点慢。”新疆沙雅县益康集团董事长胡孝伦说，“今年中国农业发展银行给了我们10亿元的授信，帮助我们收购棉花，但目前来交货的棉农还不是很多，大家都在观望。”

目前，新疆每公斤籽棉6元多的价格折合成皮棉大概在每吨14000元左右，离目标价格改革的每吨棉花19800元还有相当的距离，棉农寄希望近期价格还能涨一涨，但事实上，国际棉花丰产导致的价格下跌已经传导过来，涨价很难。

据了解，今年是棉花目标价格改革第一年，以往政府“托市收购”的模式彻底改变，将由市场决定价格，差价由政府补贴。今年，国家不再制定最低收购价，而是结合种植面积，再以每吨19800元为目标价格，根据9月至11月的市场平均成交价，划出一个采集价，假设每吨14000元，那低于目标价格的差价（即每吨5800元），将由政府直接补给棉农。

作为棉花收购资金最主要的供应者，农发行在今年的作用尤为显著。“去年还有很多商业银行愿意贷款，但今年全靠农发行在支持，收购开始前铺底资金2亿元早已到位，保证了前期工作正常开展。”新疆生产建设兵团第一师棉麻公司总经理李成表示，由于补贴资金要等收购结束后才发放，因此今年收购环节中资金能够“钱等棉”更为关键。

为了配合棉花目标价格改革，也考虑到新疆是棉花主产区，今年农发行首次提出在新疆和内地实行差异化策略，将新疆作为信贷支持重点，全力保障新疆棉花收购资金供应，促进目标价格改革顺利实施。同时，考虑到相关市场主体对新的政策环境有一个熟悉的过程，为履行政策性银行职责，保障收购资金供应，农发行划出了收购底线，即不能在农发行开户贷款企业中出现收购棉花“打白条”现象，也不能出现系统性信贷风险。

“在新的形势下，棉花收购对资金需求仍非常大，为保障收购顺利进行，农发行准备了600亿元资金，同时将根据收购需要继续追加，确保农发行支持的收购企业‘不断档’。”农发行相关负责人说。

为了提高供应棉花收购资金的效率，同时兼顾信贷风险防控，农发行选择了一批优质企业作为支持收购的重要载体，科学布局收购资金供应网点。以新疆为例，今年农发行新疆分行积极与自治区发改委等部门联系，把取得自治区棉花目标价格补贴授权资格作为前提条件，已经认定的具有贷款资格的企业238家，轧花厂560家，加工能力450万吨左右，基本可以满足新疆棉花加工需要，做到在棉花收购网点布局上不留空白点。

“排除天气等因素，从我行目前棉花收购情况看，棉花收购、加工、预约入库、公检等各方面进展顺利，整个试点工作开局是良好的，运行正常有序，且已取得了初步成效。”据农发行新疆分行副行长丁新贵介绍，截至今年10月24日，农发行新疆分行累计向222家企业发放2014年度棉花收购贷款195.32亿元，支持收购皮棉117万吨。