

风向标

徽商银行直销银行上线

城商行布局线上平台热情不减

本报记者 钱菁苑

近日,徽商银行直销银行“徽常有财”正式上线,拉开了2015年传统商业银行布局互联网金融的大幕。据不完全统计,从2014年起,已有包括兴业银行、浙商银行、浦发银行、上海银行、平安银行、北京银行等16家左右的银行上线了直销银行。

商业银行对互联网金融的“热情”,源于互联网金融快速发展所带来的冲击。“互联网金融的兴起不仅使银行的负债结构从活期存款转向更为市场化的同业存款,由于其部分投向银行体系外的金融资产,也将导致商业银行负债总量的减少,对银行一般存款业务的开展带来双重挑战。”交通银行金融研究中心分析人士表示,在这样的背景下,针对互联网金融的负债产品创新将继续开展,带来的结果之一就是,基于互联网平台的直销银行将获得较快发展和复制,并分流传统商业银行的个人金融类业务。

然而,从目前商业银行直销银行的发展现状看,情况并不乐观。根据2014年银率网360°银行评测结果,有66.11%的受访者没听说过直销银行,22.46%的受访者听说过直销银行但并非其客户,仅11.43%的受访者是直销银行客户。“客户不选择开通直销银行的主因是对直销银行的业务不了解,对其安全性依然存疑。”银率网有关人士指出,此外,直销银行的用户体验度也有待提升,15.18%的受访者认为直销银行“操作复杂”。

“约10家直销银行在2014年下半年集中上线,充分体现出商业银行想要抢占这一市场的态度。但总体来看,的确有的银行是精心策划,有的则明显是匆忙上线。”一位银行业内人士向《经济日报》记者表示,但无论是哪种,都显示出银行正在积极布局互联网金融业务。

目前,提早布局的优势已经开始显现,如兴业银行直销银行官方数据显示,从去年3月27日正式上线至11月末,该行直销银行累计拓展客户已超50万户,资产超500亿元。

值得关注的是,目前布局直销银行的商业银行类别主要集中在股份制商业银行和城市商业银行,尽管从份额上看股份制商业银行的份额超过城商行,但从开拓直销银行业务的热情看,后者却远不输前者。

一位城商行人士坦言,相对而言,利率市场化等压力对城商行的挑战更大,而直销银行的推出,有望依托大数据等新技术,以更低成本,在更大范围内为目标客户提供精准服务。

一线新看点

上海推个人所得税网上查询平台

**本报讯** 记者崔文苑报道:为了进一步优化纳税服务,方便个人及时获取纳税信息,上海市税务局日前披露,将于下月推出“上海个人所得税纳税信息网上查询平台”,并启用《上海市地方税务局个人所得税纳税清单》。

据介绍,此项举措将改变以往较为单一的凭证获取方式,个人所得税纳税人可以通过上海税务网站、手机APP、微信等多种渠道登录“上海个人所得税纳税信息网上查询平台”查询个人所得税纳税的信息。

据介绍,查询平台不仅提供纳税人查询个人所得税缴税记录,还提供《纳税清单》的下载、打印、查验。有关第三方部门或机构可通过扫描二维码或录入《纳税清单》上的部分内容,查验凭证承载的相关信息。

原纸质凭证只能显示当年单个扣缴单位的扣缴个人所得税信息,而《纳税清单》可根据纳税人需要完整反映当年全部扣缴信息,方便纳税人全面了解自己的缴税情况。

相关财税专家表示,此项举措不但能为纳税人提供及时、便捷的个人所得税查询渠道,全面提升应用功能,而且有利于节约社会资源,提高服务效率。

进出口行助力装备制造业“走出去”

**本报讯** 记者刘滨报道:中国进出口银行最新披露的经营数据显示,该行积极支持装备制造业转型升级,截至2014年末,对装备制造业贷款余额已近8000亿元人民币。

在中国进出口银行与工信部日前联合发布的《关于加大重大技术装备融资支持力度的若干意见》中,该行特别强调要为企业提供装备研发、创新能力建设、技术改造、产业化、装备出口、“走出去”、兼并重组等产业链条多环节融资支持。在支持手段上,进出口银行将提供出口买方信贷、出口卖方信贷、境外投资贷款、进口信贷、转型升级贷款等多种信贷产品,并灵活运用银团贷款、融资担保、咨询顾问、选择权贷款等业务模式,满足企业多元化和个性化的融资需求。

据中国进出口银行相关业务负责人介绍,对装备制造业的支持一直是其业务重点。中国进出口银行围绕支持出口和企业“走出去”为重点,对带动效应大的大型设备境外应用项目提供支撑,以此带动装备制造业技术、服务、标准进入国际市场。另外,该行还以装备制造骨干企业为支撑,支持企业进入发达国家进行投资并购。

本版编辑 张艺良 孟飞  
电子邮箱 jrbjr@126.com

国家级的行业自律组织成立后——

小贷款如何“贷动”大实体

本报记者 姚进

热点聚焦

我国的小贷公司长期以来处于“散兵游勇”状态,缺乏一个全国性的行业自律组织。如何改变单打独斗的局面,实现集约化、规模化的团队效应,已成为一个亟待解决的问题



“这个行业将告别杂乱无序的野蛮生长阶段,有了统一纲领和发展目标,进入规范发展时期。”日前,东方资产副总裁、中国小额贷款协会副会长陈建雄在中国小额贷款公司协会成立大会上表示。

小贷公司是面向小微企业及“三农”等实体经济提供服务的专业放贷机构,主要分布在县乡镇,服务于“三农”、小型工商企业、个体经营者等小微客户。据统计,小贷公司的单户借贷金额在70万元左右,有的公司户均贷款不足6万元,且年周转率可达2次以上,是真正的小额贷款服务。

为这样一个对普惠金融有着重要意义的行业成立统一的自律组织,显得尤为重要。

行业亟需的组织

虽然发展迅猛,但我国的小贷公司长期以来处于“散兵游勇”状态,缺乏一个全国性的行业自律组织,加上近些年的“野蛮式”增长,如何改变单打独斗的局面,实现集约化、规模化的团队效应,以更好地服务实体经济,已成为一个亟待解决的问题。

“由于小贷公司一直没有明确的监管部门,导致发展水平良莠不齐,身份地位模糊,规模化、集约化难以实现。”翰华金控股份有限公司董事长张国祥表示,这家已在19个省市开展小微融资担保服务的企业,与业内的其他机构有着相同的感受。

为推动普惠金融的良性可持续发展,中国银监会今年年初便通过内部改革,专门设立了普惠金融工作部,加强了对小微企业、“三农”等薄弱环节和小贷等非持牌机构方面的监管力度。

“普惠金融监管新机构、小贷协会相继成立,将大大提高小贷公司的凝聚力、影响力和服务水平,也意味着我国的小额贷款行业发展越来越受到监管层和社会的关注。”陈建雄表示。

“协会成立是行业盼望已久的大事,也是普惠金融的又一桩盛事。”张国祥和与会的其他小贷公司负责人都认为,此举令整个行业感到欣喜。

据了解,打通小微金融服务“最后一公里”,引领行业服务实体经济,成为刚刚成立的国家级小贷组织即将切实履行的首要职能。中国银监会副主席周慕冰在明确小额贷款公司的定位时提出,要充分发挥小贷公司在区域产业链、供销链、消费链、社交链等方面的优势,扎根县乡基层,缩短融资链条,降低融资成本,服务区域实体,支持地方发展。

中国小额贷款协会会长闵路浩表示,有了统一的发声主体,协会将发挥好桥梁作用,致力于强化行业规范,并坚持市场化的管理思维,把支农支小的理念落实到位。

点评

带好“小”队伍 发挥大作用

王璐

散兵游勇的小额贷款公司,终于有了“娘家”。

小贷公司既小又大。它们的“小”,在于规模小、对象小、借款额度小;平均员工数12人,单户借款额70万元左右;它们的“大”,在于覆盖范围大、贷款总额大、社会责任大:目前小贷公司近9000家,遍布全国,总贷款余额近1万亿元,肩负着引导民间融资阳光化、规范化的行业使命。

试点10年来,小贷公司发展规范性不够,额外费用变相计息、账外经营规避监管等违规经营的情况客观存在,缺乏行业统一约束和管理。小贷公司的客户信用风险也偏大,需要推动小贷公司建立风险管理制度,遵循全面风险管理原则,规范风险识别、计量、监测和控制,防范化解信用及操作等风险,进而守住不发生系统性区域性金融风险的底线,以维护金融安全和社会稳定。

小额贷款公司协会的成立,可以发挥“内引外联”的作用,在行业自律、维权、服务和协调方面更好地引领小贷行业推进合规文化建设,加快形成公平、有序的市场环境;也可以通过探索小微贷款技术、创新产品类别、降低小微融资成本、提升贷款投放质效等方式促进行业创新发展;还可以促进小贷公司建立健全业务统计与披露制度,提升行业价值和社会形象。

结构继续优化 系统风险可控

信托业以速度换结构

本报记者 常艳军

喜忧参半的信托业迎来了2014年的成绩单。1月30日,中国信托业协会发布了2014年四季度末信托公司主要业务数据。数据显示,截至2014年末,信托业信托资产规模为13.98万亿元,同比增长28.14%,环比增长7.95%,环比增速较三季度末(3.77%)有所回升。信托公司经营业绩增幅有较大回落,但总体增长平稳。

“青黄不接”的尴尬

数据显示,截至2014年末,信托业实现营业收入954.95亿元,同比增长14.69%,但较2013年末30.42%的同比增速回落了15.73个百分点;利润总额同比增长也回落了15.86个百分点,人均利润首次出现负增长。

业内人士表示,经济增长放缓、无风险利率逐渐下行等,导致信托的市场需求发生变化。这需要信托公司对业务结构进行调整,协调在传统业务和创新业务的投入,由融资驱动向投资驱动转型。

中国银监会去年发布的《关于信托公司风险监管的指导意见》(99号文),也明确提出了债权型信托直接融资工具、设立直接投资专业子公司、并购业务等转型方向。

但转型并不能一蹴而就。“旧增长方式的萎缩速度与新增长方式的培育速度之间有‘时间落差’。”中国信托业协会专家理事周小明说,如何加快转型进程,是信托业未来发展的核心挑战。

“这种‘青黄不接’的局面今年还会继续,信托公司业务收入持续增长面临考

创新业务对业绩的支撑短期内很难见效。信托业要习惯于这种中低速甚至是低速增长,增速太快不利于业务结构的调整

信托业务功能“三分天下”的形成,是信托业适应理财市场需求结构变化、主动谋求转型的结果

通过并购、重组、法律追索等不同方式,对信托风险项目进行市场化处置,能够提升信托业的主动管理能力

验。”某信托公司研发部负责人表示。

西南财经大学信托与理财研究所所长翟立宏也认为,创新业务对于业绩的支撑短期内很难见效。“信托业要习惯于这种中低速甚至是低速增长,增速太快不利于业务结构的调整。”

转型效应正显现

好在信托业也不是白忙活,信托业务功能实现了“三分天下”。数据显示,截至2014年末,融资类信托占比继续下降,为33.65%;投资类信托占比为33.70%,事务管理类信托占比为32.65%,均在稳步提升。其中,事务管理类信托占比首次突破30%。

“信托业务功能‘三分天下’的形成,是信托业适应理财市场需求结构变化、主动谋求转型的结果。”周小明说,信托业在降低融资信托业务的同时,加大了具有浮动收益特征的权益性产品的开发。

上述信托公司人士表示,作为投资类信托重要组成部分的证券投资信托增长明显,也带动了投资类信托占比的上升。数据显示,截至2014年末,资金信托对证券市场的投资规模为1.84万亿元,占比达14.18%,较2013年末占比增加了3.83个百分点。

据了解,以事务管理驱动的服务信托业务,如土地流转信托、消费信托、年金信托、养老信托、公益信托等也在推进,信托功能越来越多元化。

从资金信托的客户结构看,“单一客户驱动的单一资金信托+合格投资者驱动的集合资金信托+银行理财客户驱动的银行合作单一资金信托”构成“三足鼎立”的布局继续呈现。集合资金信托有了明显提升,并首次突破30%,截至2014年末为30.70%。“长期以来,信托业招致诟病的一个主要原因就是主动管理能力不足。在信托资产规模增速下滑的同时,集合资金信托比例却加速提升,表明信托

业适应市场变化,加快提升主动管理能力,转型效应明显。”周小明表示。

构筑“防线”御风险

2014年,信托业个案风险事件有所增加,但整体风险可控。这不仅得益于信托产品之间风险隔离的制度安排、信托业资本实力的增厚和风险处置能力的增强,更得益于整个行业稳定机制的建立。

2014年,中信信托等多家信托公司增加了注册资本,以增强抵御风险的硬实力。增资潮今年仍在继续,四川信托等在增资之列。2014年四季度末信托公司主要业务数据,也显示出信托业固有资本实力的增厚。截至2014年末,信托业实收资本为1386.52亿元,同比增长24.18%。

“2014年,更多信托风险事件开始采用市场化的风险处置方式,并且效果良好,这反映了信托业风险处置能力的提升。”周小明说,通过并购、重组、法律追索等不同方式,对信托风险项目进行市场化处置,能够提升信托业的主动管理能力,推进行业成熟。

而2014年底以信托业保障基金及其管理公司成立为标志的行业稳定机制的建立,更将信托业的风险控制机制从公司层面提升到了行业层面,从而防范了信托业的系统性风险。

数据显示,截至2014年末,有369笔信托项目存在风险隐患,涉及资金781亿元,占比0.56%,相比2014年二季度末917亿元的风险项目金额和0.73%的占比均有所下降。