中国城市商业银行创新“一带一路”金融合作业务

中俄首笔同业间银团拆借成功签约

本报讯 记者倪伟龄报道：日前，国内首笔中俄同业间银团拆借签约仪式在哈尔滨成功举行。签约仪式上，哈尔滨银行、包商银行以及内蒙古银行作为银团成员行，共同向俄罗斯联邦储蓄银行拆借10亿元人民币。

中俄同业间银团拆借为中俄金融合作领域的创新业务，也是首笔以银团形式开展的多边业务合作。借款人俄罗斯储蓄银行为俄罗斯最大国有银行，持有俄罗斯银行系统近百分之三十的资产，拥有覆盖全俄的最广泛的银行分支网络，是俄罗斯国内经济的主要贷款提供者，并在存款市场占有非常大的比重。此次哈尔滨银行接受储蓄银行委托并邀请包商银行及内蒙古银行，共同参与俄储蓄银行同业间银团拆借业务合作。中俄同业间银团拆借业务的成功开展，是中国城市商业银行助推“一带一路”建设，建立中蒙俄经济走廊，建立中俄金融通道的重要举措，对加深两国金融间的合作以及贸易往来具有重要的现实意义。

哈尔滨银行是中国最早开办对俄业务的城市商业银行，该行专门组建对俄金融事业部，在卢布做市、现钞兑换、同业合作、跨境融资等对俄金融领域均取得重大突破；此前成功与俄罗斯资产排名前十的银行签署多领域合作协议，分别两次对俄同业拆出余额为15亿元人民币，实质性推进人民币国际化进程，促进中俄两国间贸易及投融资的便利化。

哈尔滨银行对俄金融事业部总裁周杰表示，中俄银行间首笔银团拆借签约意义十分重大。俄方已表态要把拆借到的资金主要用于对华贸易、主要投放到远东地区的客户和机构。因此这项合作必然对黑龙江省、哈尔滨市的对俄经济贸易起到积极的支撑和助推作用。此前，哈尔滨银行先后实现对俄罗斯银行的结算清算、贸易融资、外汇交易、本外币跨境运输，直至如今推进银团拆借业务，这是中俄金融机构合作的一次重大突破，对未来进一步建设“中俄跨境金融合作联盟”，为中小银行和股份制银行提供对俄交易合作平台意义重大。

风向标

打造“互联网+税务”新模式

深圳“微信缴税”便利纳税人

本报讯 记者杨阳腾报道：深圳市国税局、地税局、腾讯公司日前联合举办“微信缴税”启动仪式。这是全国税务系统首次国、地税联合利用微信平台推出移动支付缴税服务。这一项目的推出，不仅为纳税人提供了24小时移动缴税便捷服务，而且有助于开展纳税人征信平台建设、完善纳税人诚信体系。据悉，深圳市“微信缴税”功能已在深圳国、地税局同步开通。

据了解，深圳国税的微信功能主要运用于代开发票预缴税款，纳税人在国税网上办税服务厅提交代开发票申请并选择微信支付缴税后，通过微信“城市服务”或国税微信公众号即可查询并进行微信缴税。深圳地税则实现微信缴纳车船税功能，纳税人通过微信“城市服务”或者地税微信公众号，即可查询和缴纳当年度车船税。通过微信缴税的国、地税纳税人均可通过邮政寄递等形式获取完税凭证。自此，深圳国、地税部门将税收征管的功能全面拓展到了税款征缴、凭证寄递等核心业务，打造了全流程移动互联办税平台。

此外，腾讯公司还与深圳市国税局、地税局联合签署了合作协议，三方将在“互联网+税务”方面共同开展更深层次合作。下一步，深圳国、地税微信缴税功能也将覆盖所有缴税业务，并实现微信扫码缴税、微信通知缴税、微信查询缴税等多元化支付方式。

行业动态

福建自贸区释放金融红利

本报讯 记者陈煜报道：自4月下旬福建自贸试验区挂牌以来，众多企业就已经享受到金融红利。记者从福建省银监局获悉，目前已有3家银行为12家自贸试验区企业办理跨境人民币借款22.86亿元，综合融资成本比境内低1.5个百分点，帮助企业节约融资成本3429万元。

此外，工行福建省分行、中行福建自贸试验区福州片区分行、渣打银行福州分行等银行还为区内24家企业办理跨境人民币结算1.26亿元，帮助企业节约汇兑成本约63万元。

中信银行拉萨分行营业

本报讯 记者代玲报道：日前，中信银行拉萨分行正式营业。同时，中信银行与西藏自治区人民政府签订了“一带一路”战略合作协议。

按照中央第五次西藏工作座谈会的要求和国家“一带一路”战略部署，中信银行将紧密围绕西藏自治区政府“一带一路”战略规划，借助中信集团在支持“一带一路”建设中的独特优势，落实总行支持“一带一路”重点举措，积极满足西藏人民金融服务需求，全面提升藏区群众金融服务体验，积极践行企业社会责任，助力西藏经济社会跨越式发展。中信银行将在提供融资支持的同时，加快推进信用建设和制度建设，将政府的组织协调优势与中信的综合金融优势相结合，并按照监管部门的要求，加强与其他在藏金融机构的合作，共同推动西藏经济社会跨越式发展和长治久安。

中国进出口银行喀什建分行

本报讯 记者王璐报道：日前，中国进出口银行在全国设立的第一家二级分行——喀什分行正式开业。在国家实施“一带一路”建设大背景下，新疆是丝绸之路经济带核心区，作为核心区的重点区域，喀什与丝路经济带沿线国家山水相依、人文相亲、经济相融，具有“五口通八国、一路连欧亚”的区位优势，在国家发展和稳定大局中具有特殊重要的战略地位。喀什分行的成立，是中国进出口银行对金融支持丝绸之路经济带建设的积极响应。分行落地喀什，是力争要为南疆地区落实“外引内联、东联西出、西来东去”的开放战略，推进对外开放迈上新台阶发挥重要作用。

上市商业银行半年报解读 ④

互联网金融战略深度推进

本报记者 常艳军

今年以来，商业银行加快推进互联网金融战略，并已取得一定成效。央行等10部门《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》为互联网金融健康发展指出了方向，商业银行可打造线上与线下相结合的全方位金融服务体系，拓宽获取客户的渠道，提升服务张力

商业银行与互联网融合已是大势所趋。从近期陆续发布的商业银行2015年上半年业绩报告中可以看出，商业银行从支付、融资以及投资理财等方面不断丰富互联网金融产品，手机银行、网上银行等服务客户的数量增加明显，银行不断深化线上与线下渠道的互联互通。未来，商业银行又将如何进一步推进与互联网的深度融合？

互联网渠道客户量质齐升

今年以来，商业银行加快推进互联网金融战略，并已取得一定成效。中国工商银行推出了“融e购”电商平台、“融e联”即时通信平台和“融e行”直销银行平台“三大平台”，和以支付、融资、投资理财“三大产品线”为主体的互联网金融产品体系。浦发银行上半年对个人、小微企业、直销银行客户等不同版本客户端入口进行智能化整合，推出手机银行7.0版。平安银行构建了橙e网、口袋银行、平安橙子等面向公司、零售、同业等客户群体的互联网门户。

在服务小微企业等方面，工商银行推出了网贷通、电子供应链融资、公司逸贷等适合小微企业的网络融资产品，其中，互联网贷款产品网贷通已累计向7万多家小微企业发放贷款；中国农业银行在浙江、天津等地推行“e商管家”等在线融资平台，利用互联网服务小微企业。

商业银行网络渠道服务体系的完善和技术的升级为其服务小微企业、个人创业者和普通消费者等“长尾”客户创造了条件。多家商业银行的中报显示，银行互联网渠道服务客户的数量和水平不断提升。今年上半年，浦发银行手机银行交易笔数1.03亿笔、交易金额1.29万亿元，电子渠道交易替代率近90%；截至上半年末，中国光大银行手机银行客户1636万户，比上年末增长30%，对私网银客户1850万户，比上年末增长20%；截至6月末，民生银行手机银行客户数达1603.66万户，上半年交易笔数1.51亿笔，同比增长124.18%。

恒丰银行研究院执行院长董希淼表示，从产品端上看，商业银行运用互联网技术提供支付、融资、投资理财等便捷服务，加速涉足互联网金融商业模式的步伐。

“商业银行在与互联网融合发展中也存在创新不足、互相模仿、产品同质化等问题，需要银行立足风险控制，积极进行创新。”银率网理财分析师闫自杰表示。

线上线下加速互联互通

商业银行拥有覆盖范围广的众多物理网点，在发力建设互联网渠道的同时，商业银行也在不断加强物理网点的智能化改造以及线上与线下渠道的互联互通。董希淼说，在拥抱互联网的过程中，商业银行需形成“个性化+标准化”“网点+平台”的服务模式，将产品、渠道与客户体验无缝对接。

为实现一体化服务，今年上半年工商银行在境内1.5万余家营业网点免费开通了WIFI服务，并建设智能银行154家；中国建设银行近几年也着力打通线上与线下渠道，以实现物理网点和电子银行间的互联互通。

“经过多年发展，线上渠道在建设银行交易处理、标准产品销售和客户服务等方面作用日益显著，物理网点向营销服务转型的目标也已实现，线上线下协同发展、信息共享、流程无缝对接初步具备条件。”中国建设银行网络金融部总经理黄浩表示，下一步，建行的重点是逐步实现所有产品和服务的全渠道协同部署和线上线下的无缝衔接。

与此同时，商业银行也在采取措施保障互联网金融业务的安全。今年上半年，建行电子银行风险监控平台拦截欺诈事件1.91万起，为客户挽回损失达1.39亿元；光大直销银行——阳光银行整套安全体系通过了国家信息技术安全研究中心检测，并拥有专属密码控件、微信变动通知、保险赔付、交易实时监控等安全措施；浦发银行电子银行交易监控平台利用大数据分析建立的反欺诈规则模型初显成效，预警覆盖率超过99%。

加快传统业务互联网化改造

央行等10部门7月出台的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，为互联网金融健康发展指出了方向，其鼓励银行等金融机构依托互联网技术，实现传统金融业务与服务转型升级，积极开发基于互联网技术的新产品和新服务。这将推动商业银行进一步布局互联网金融。

与互联网融合发展过程中，商业银行在存量客户基础、资金、信用以及金融数据积累、线上线下结合等方面的优势将得到体现。“商业银行需要更好地利用这些优势，进行传统业务的互联网化改造，并勇于进行新业务、新模式、新渠道的互联网化探索，在风险控制、产品覆盖、服务质量、用户体验等方面迈上新台阶。”闫自杰说。

据了解，浦发银行启动了新一代网络银行平台建设，对手机银行客户端进行了优化，PC端新版门户网站已进入内部试运行，客户与理财经理互动的移动端O2O智能服务即将进入系统实施。黄浩表示，在推进线上线下无缝衔接的同时，建行将依托历史数据，识别中高端客户和大众客户的需求差异，落实差异化的个性服务，并向领先的互联网企业学习，加快向智慧银行转型，实现服务和管理的智能化。

闫自杰表示，商业银行开放互联网渠道接口，和电商、社交平台等合作，可借力使力实现共赢。

《指导意见》也支持各类金融机构与互联网企业开展合作。“互联网企业和商业银行各有优势，两者应扬长避短，加强合作，形成‘竞合关系’。”董希淼说，通过与互联网企业的合作，商业银行可打造线上与线下相结合的全方位金融服务体系，拓宽获取客户的渠道，提升服务张力。

董希淼同时表示，在小微企业和“三农”等金融服务的薄弱环节，商业银行需进一步丰富相关的互联网金融产品，优化网络金融平台的风险鉴别系统，加强内部审批人员对该类网络金融产品在信用风险、流动性风险、操作风险等方面的把控能力。

商业银行要有新作为

贺 强

财金观察

过去10年是我国商业银行发展的“黄金时期”，其资产和利润规模快速增长。当前，我国经济发展进入新常态。商业银行在经营理念、节奏、模式上，还存在着不能适应新常态要求的问题。

首先，经营理念上过于追求增速和份额。目前，我国商业银行资产总量已经达到GDP规模的3倍，而实体经济融资难、融资贵问题仍普遍存在，商业银行发展与实体经济运行存在一定程度的脱节。从国际发展趋势看，商业银行竞争重点已从追求客户数量、追求市场份额转向其他更为综合的目标。我国商业银行则仍把客户数量及市场份额作为发展的核心目标，热衷于依赖大客户扩规模、上层次。

其次，经营模式上过于追求利润目标。为增加收入来源，部分银行通过理财、同业等影子银行开拓收入渠道，在拓宽收入来源的同时，也延长了企业融资链条。为了提高非利息收入占比，部分银行实施息转费，将收入从“左口袋”掏到“右口袋”，在优化自身收入结构的同时，却由于收费质价不符而受到社会质疑。为了提高存款增速，部分银行采取“以贷转存”“循环开票”的模式，在为自身“创造”存款的同时，却推高了企业融资成本。

再次，经营节奏上过于以自我为中心。在贷款方面，受“早投放早受益”观念影响，部分银行授信集中在年初投放，造成融资期限与企业的生产经营周期脱节，到期时间集中也加大了企业偿付难度。在存款方面，虽然在偏离度管控下，银行冲时点动力有所减弱，但部分银行仍然把存款“冲时点”作为负债规模扩张的突破口，在月底等关键时点上，存款仍然形成了月底涨、次月跌的“人造波浪”，一定程度上干扰了货币政策实施。

因而，商业银行要适应新要求，必须抢抓结构性机遇，才能有新的作为。

一是坚持自身发展与服务实体经济的统一。牢固树立服务实体经济的宗旨意识，坚持服务实体经济的根本导向，平衡好追求经济利益和履行社会责任的关系，实现金融与实体经济的协同发展和良性互动。适应经济增速换挡要求，调整对业务发展速度的心理预期，确立科学合理、实事求是的发展目标。调整经营策略、绩效考核、资源配置等策略，把优化业务结构、服务实体经济放在更加突出的位置。

二是坚持速度规模与质量效益的统一。摒弃过去跑马圈地、外延式扩张的传统业务老路。由讲增速、讲数量向讲转速、讲质量转变。通过改进综合定价机制、产品创新机制、绩效考核机制，提高精细化管理水平，增强发展的内生动力，提高发展的质量和效率。坚定不移地走资本节约、创新驱动、内涵增长的可持续发展道路，实现速度、质量、效益的统一。

三是坚持普惠金融与重点战略的统一。既要围绕国家战略，支持基础设施、新型服务业以及新兴产业发展，促进金融支持产业结构升级。同时，也要扶持小微企业发展，推进普惠金融落地。通过借助大数据、云计算等技术，实现金融产品的标准化运作、批量化推广、专业化经营，利用规模效应降低业务成本。通过创新金融业态，传导国家政策红利，提升银行经营的活力，增强发展的后劲。

（作者单位：中国银行总行公司金融部）

江苏金融租赁成功引入险资

本报讯 记者常艳军、通讯员蔡友才报道：近日，江苏金融租赁股份有限公司与平安资产管理有限责任公司合作设立“平安-江苏金融租赁项目资产支持计划”，成功募集了30亿元、6年期保险资金。据悉，此次合作以江苏金融租赁提供的教育、医疗类优质金融租赁资产为基础资产，通过向平安资产管理公司转让基础资产收益权的方式进行交易，资金价格为贷款基准利率略有上浮。保险资金的成功引入，为金融租赁公司拓展了新的融资渠道。

本版编辑 梁 睿
电子邮箱 jjrbjr@126.com