

财富

周刊 WEEKLY

理性投资，财智生活

财眼看市

新三板为何拒绝“类金融企业”

仲宇

近日，笔者的朋友圈被一则《新三板有望重启类金融企业挂牌，准入标准不再一刀切》的报道刷屏。随后全国股转公司立即表示，“该报道为不实报道，公司从未研究过该报道中所谓的‘类金融企业’重启挂牌和融资的相关事宜”。

对许多拟挂牌新三板的“类金融企业”而言，刚刚燃起的希望之火瞬间被浇灭了。新三板为何会对“类金融企业”说“不”？

实际上，最早被暂停挂牌新三板的，不是“类金融企业”，而是私募基金管理机构。去年12月中旬，曾有市场传闻称，全国股转公司对各个券商进行窗口指导，暂停私募基金管理机构的挂牌事宜。在不久之后的中国证监会例行新闻发布会上，这一传闻得到证实。

监管层的做法不无道理。新三板主要为创新型、创业型、成长型中小微企业直接融资服务，但不少私募基金管理机构在新三板挂牌后，融资额较高。据统计，在新三板去年全年1216亿元融资规模中，仅中科招商、九鼎集团这两家私募基金管理机构就达208亿元。而资金的流向最终可能只有较小的比例进入实体经济。

私募基金管理机构可能存在“在新三板募集资金，然后跑到二级市场炒股”的做法，而这明显与新三板市场发展的初衷相违背。

今年1月中旬，全国股转公司再次向券商发出窗口指导，宣布将暂停“类金融企业”的挂牌。所谓的“类金融企业”，其实是不严谨的说法。按照全国股转公司有关负责人的表述，这类企业被称为“其他具有金融属性企业”，包括了小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司等，它们与“一行三会”监管的企业、私募基金管理机构等有所区别。

不少市场人士认为，“类金融企业”被暂停挂牌的原因，私募基金管理机构有些不太一样。“类金融企业”挂牌暂停主要是受到外部风险事件频发后监管收紧的传导，如“e租宝”事件和多起P2P公司卷钱“跑路”事件。

而按照全国股转公司有关负责人的说法，“其他具有金融属性企业”大多处于新兴阶段，所属细分行业发展尚不成熟，监管政策尚待进一步明确与统一，面临的监管形势错综复杂，行业风险突出。在相关监管政策明确前，暂不受理其他具有金融属性企业的挂牌申请。对申请挂牌公司虽不属于其他具有金融属性企业，但其持有其他具有金融属性企业的股权比例20%以上(含20%)或为第一大股东的，也暂不受理，对已受理的，予以终止审查。

目前，至少有6家私募机构和“其他具有金融属性企业”已经领到了新三板同意挂牌的函以及拿到了股份转让代码，最终却倒在了“黎明之前”。这6家公司中有3家属于私募机构，另3家属于小额贷款公司。

目前，除了受“一行三会”监管的企业之外，其他金融类企业均被暂停挂牌新三板。针对私募机构的挂牌准入，全国股转公司在今年5月份还新增了8个方面的条件，主要包括：私募机构持续运营5年以上，且至少存在一支管理基金已实现退出；创业投资类私募机构最近3年年均实缴资产管理规模在20亿元以上，私募股权类私募机构最近3年年均实缴资产管理规模在50亿元以上；挂牌之前不存在以基金份额认购私募机构发行的股份或股票的情形；募集资金不存在投资沪深交易所二级市场上市公司股票及相关私募证券类基金的情形等。毫无疑问，这些新增条款都将有助于遏制此前私募机构在市场上的不规范行为，也有助于新三板的未来发展。

责任编辑 陆敏 温宝臣
美编 高妍
联系邮箱 jrbcfzkg@163.com

从传统的银行物理网点，到线上的网上银行，再到手机银行的开发，金融的便利性逐渐提升——

未来银行啥模样？

本报记者 钱菁璇



录次数能达到30多次，更活跃的能到40次以上。“当月登录次数反映的是客户黏性，一旦APP的客户黏性较高，这时做一些交叉销售就有了基础。”韩峰说。

业内专家表示，纯粹的数字银行由于没有历史积淀，也就没有传统银行的保守谨慎，这就使其能够更快地根据客户对产品和服务的需求不断变化，灵活地推陈出新，从而更迅速地吸引目标客户。相对而言，传统商业银行由于缺少客户体验基因和产品设计基因，要想满足客户对丰富、多元形式的需求有一定难度。

尼勒什·库玛同时表示，“银行网点的实体存在往往会给客户带来某种安全感。手机APP银行更适合客户的日常或短期需求，对于希望通过银行进行长期储蓄、投资以及多元化需求的客户来说，传统网点会更受青睐。未来，银行的服务将更全面，将有线上、线下不同类型的机构并存，分别服务于客户的不同需求”。

从另一个角度来说，数字银行的存在也推动了传统银行更快地转型，倒逼传统银行更多地从客户的角度进行思考，进而推动整个银行业的创新化发展。

操作风险需防范

数字银行要成功，不仅仅是把产品放到网上就结束了，背后的风险审批流程、IT系统和客户支持等都需要花费很多时间和精力。“APP银行在发展的过程中，最大的风险是这些纯粹的数字银行缺乏实体网络架构和运营后台的有效支撑。”尼勒什·库玛表示。

朱宇表示，对于手机APP银行而言，在新型技术环境下的操作风险防范也会是一大挑战，许多的操作风险事项只发生了，才会进行防范，但网络世界的传播速度和影响力让非传统技术环境很难预见和判断。

风险应当如何防范？多位业内人士向《经济日报》记者表示，一方面，传统银行和数字银行可以加大融合，数字银行可以在监管许可的范围内从事传统银行的业务，传统银行也能够通过创新和快速响应需求变化更好地服务客户；另一方面，增加在技术方面的投入，尽可能地避免技术性失误等风险的出现；同时还要增加在网络安全方面的把控，因为金融服务和消费在许多时候需要更加谨慎和严谨的流程以防范诸如反洗钱、反欺诈、误导销售等风险。

此外，王衍行认为，由于银行的风险管理具有更大的不确定性，因此必须要求银行从业人员德才兼备，否则会给社会带来混乱，以致得不偿失。

目前，随着智能手机在我国的日益普及和人们消费需求的改变，对于手机APP银行会不会在国内出现的讨论也日趋热烈。韩峰认为，“这主要是看监管的发展，因为目前国内的监管规定，如果没有经过线下身份验证则只能开二类账户，有很多产品和服务的限制。但随着监管理念的转变，未来这些限制被突破了，就有可能出现没有物理网点的银行”。

而根据中国人民银行规定，通过传统银行柜面开立的、满足实名制所有严格要求的账户，设为全功能一类账户。二类户与一类户最大区别是不能存取现金，不能向非绑定账户转账。银行对二类账户还设置了10000元人民币的单日支付限额。

与此同时，王衍行表示，除金融监管这个因素之外，手机APP银行出现的条件还包括银行文化及技术手段、银行对自身信息及网络安全地把控、对恶意竞争对手及敌人的防控，以及个人信用体系的完备等。

阿基米德曾说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。”如今，科技就像是支点，撬起了整个现代金融业态。

从传统的银行物理网点，到线上的网上银行，再到手机银行的开发，金融的便利性逐渐提升。当人们正在思考下一步的发展会是如何的时候，英国一家完全基于手机APP的数字银行Atom，在没有物理网点的情况下，获得了英国金融监管机构——审慎监管局(PRA)授予的银行牌照，并接受金融行为监管局(FCA)和审慎监管局(PRA)的监管。

引发人们关注的焦点在于，这是否就是未来银行的发展方向？这对银行的消费者来说意味着什么？

技术撬动新业态

“在确保安全性的情况下，手机APP的银行模式发展是一种必然趋势，因为这种形式给消费者提供了更多的便捷和自由。”普华永道会计师事务所中国金融服务部合伙人朱宇在接受《经济日报》记者采访时表示，其实，许多传统银行已经发展出了各种手机APP，与Atom的不同之处在于，这些传统银行还保留了其他的服务提供方式，包括电话、网络、网点和ATM机等。

记者了解到，除了英国的Atom银行，类似的银行已在多个国家出现，如德国的Number26银行和美国的Simple银行等，业务对象主要为个体，且都是通过移动应用提供服务的银行。花旗中国零售金融业

务数字银行主管尼勒什·库玛(Nilesh Kumar)表示，这些银行迅速发展并创造了新的市场，特别是这些新型银行模式吸引了很多不经常使用主流金融服务的群体。

“这些银行还提供一些引入的功能，如记账等，而且是用比较生动的形式来展现，比如在个人资产上，用一个气球来表现资产的增加。”麦肯锡咨询全球副董事合伙人韩峰表示，这些都是围绕零售客户的综合需求在挖掘业务。此外，有的还侧重提供理财服务，帮助客户进行资产配置，而这在传统银行中都只是为私人银行客户提供的服务，属于比较高端的业务，但实际上中端客户在这个领域的需求也是比较高的。新型银行利用机器人投顾，在不增加成本的前提下正好覆盖了这部分需求。

不难发现，手机APP银行模式之所以能够出现，一个重要支撑就是科技的发展。麦肯锡咨询在近日发布的一份研报中有这样的表述：随着移动设备的普及，银行此前独享的实体分销网络优势开始减小。智能手机创造了支付的新模式，让消费者能得到充分的个性化服务。同时，全球的数据变得更为透明和易得，高效计算能力的成本同时大幅降低。

曾有一位金融科技创业者如是说：“1998年，我成立金融科技企业要做的第一件事就是去买服务器。今天，我不需要这么做，因为可以利用公共的云服务。”

“在此背景下，数字化平台作为服务渠道的一种被客户越来越多地采用。”尼勒什·库玛表示，这得益于数字化渠道的特性，即任何时候都能满足使用者的需求，这也成为金融新业态迅速发展的技术支持。

注重客户“带入感”

在业内人士看来，新型银行的出现，给消费者带来的好处主要有二：一是简单便捷。中国人民大学重阳金融研究院高级研究员王衍行认为，在银行的贷款管理上，这类银行可以更多地利用客户数据分析技术，较为敏捷地完成审批，大大方便了客户。二是成本低廉。这主要表现在传统银行物理网点运营成本过高，而手机APP银行可以在很大程度上缩减这部分开支，使得客户可以享受更多成本低廉的金融服务。

此外，韩峰表示，新型银行模式在用户体验上是特别的，不仅表现在操作使用上的顺畅，还包括情感方面的带入感，这与互联网公司的模式是相通的。另外，一些定制化的服务也在很大程度上弥补了传统银行覆盖面以外的客户群体。

换言之，新型银行的发展更多是由客户在驱动。在朱宇看来，和传统银行相比，手机APP银行的优势在于便利，使得人们在任何时间、任何地点都能获得良好的金融服务，如果结合其他APP的活动场景，其服务的及时性和深度甚至会超过传统银行。

客户驱动还表现在对这类银行的衡量标准上。韩峰表示，衡量这类银行的一个标准是KPI，即客户的月登录次数。据不完全统计，在国内，用户活跃的手机银行，客户每月登录次数大约在10次左右。但相比而言，澳大利亚的数字化银行的月登



警惕非法金融传销平台设骗局

本报记者 温济聪

产，其实质就是一个庞氏骗局。

记者在手机微信公众号页面搜索“金融互助”，出现了210多个相关搜索结果，包括波士顿金融互助平台、GKF金钥匙互助平台、莫里斯国际金融互助平台等。这些平台除了宣传如何获得超高收益和营销方式以外，几乎都留下微信群的号码或腾讯QQ号码。平台以“金融互助”名义招揽投资者入群，通过“金牌讲师”对其进行洗脑，鼓动入群者投入更多资金，并承诺超高的回报率，借此不断发展“下线”资源。

这类平台大多以夸张的广告宣传来诱惑投资者。莫里斯国际金融互助平台声称自己具有“2016最轰动的商业模式、美国上市公司团队运作、独特控盘机制、超强网络安全技术团队、打造互助行业标杆”等特征，而其账号主体则为“深圳市文丰泰科技

有限公司”；“FBC金融互助”将自己美化成法国国民互助信贷银行旗下平台，总部在巴黎，但其微信公号的用户主体却是“个人”，一名姚姓男子。

江苏省互联网金融协会副会长、开鑫贷总经理周治翰表示，这些非法金融传销平台打着“互联网金融”“金融互助”的幌子，更具有迷惑性和欺骗性。非法金融传销平台存在非法集资、传销交织等特征，参与非法集资不受法律保护，参与传销的相关人员要承担法律责任。

中国政法大学互联网金融法律研究院院长李爱君教授表示，这些所谓的金融传销互助平台主要以不断扩大“下线”资源作为盈利资金主要来源，这种玩法就是在“击鼓传花”，最终跑路将成为大概率事件。在金融工场CEO崔海晨看来，投资者

不能盲目相信一些平台上所谓的高收益的承诺，即便有具体的投资项目，也需要进行信息核实，认真研究其投资的具体产品，了解行业发展情况、项目业务模式、风险点以及合法合规性等。而对于监管机构而言，通过监管资金流向来防范金融传销是较为有效的方式之一；此外提高犯罪门槛、整肃行业纪律同样势在必行。

“交入门费”“拉人头”等特性表明，这类平台涉嫌非法传销。一方面，要提醒投资者不要轻易相信这类所谓的“投资理财高收益”，尤其是学生、老人要明辨是非，谨防不慎落入非法传销组织事先编制的圈套；另一方面，要创新监管方式并逐步完善相关法律法规，以“零容忍”的态度对其严抓严打，不给非法传销组织留有任何滋生空间。”李爱君说。