

银行系基金扩容 首批城商行系基金将亮相

本报记者 王莹

日前，银监会官网公布，银监会已同意兴业银行、北京银行投资设立基金公司事宜，且两家银行正在履行其他行政许可程序。

业内人士认为，随着金融业的发展和改革的不断深化，金融脱媒、利率市场化、资本约束、外资银行竞争等对国内银行传统业务发展已经带来严峻的挑战，此举将推进银行的发展转型，提高银行资产管理业务发展能力；同时，继续拓宽储蓄资金向资本市场有序转化的渠道，为商业银行探索跨业经营运作积累经验，为搭建综合经营框架、推进业务发展模式和盈利模式的转变铺路。

第三轮试点扩容在即

此前，北京银行、兴业银行、上海银行、南京银行、宁波银行设立基金公司事宜已经过银监会批复。按照流程，上述五家银行还需获得证监会批复方能设立基金公司。完成证监会审批程序，须经过递交申请材料、现场检查、召开设立评审会等几个环节。

“监管部门推动商业银行设立基金公司程序快、力度大，试点扩大将对商业银行、基金行业带来相互促进的作用，同时还将为资本市场带来更多增量资金。”资深业内人士表示。

背靠银行渠道的天然优势，银行系基金公司的规模已在短短几年内快速扩张。

早在2005年，人民银行、银监会、证监会启动了商业银行设立基金管理公司试点工作，工行、建行、交行成为首批的三家试点银行，分别成立了工银瑞信、建信和交银施罗德。2007年，经国务院批准，监管部门扩大试点范围，陆续增加了中银、农银汇理、招商、民生加银、浦银安盛基金管理公司。目前，这八家商业银行控股的基金管理公司管理的基金资产规模近5000亿元。

另外，光大、平安、中邮这三家银行则通过旗下控股公司投资设立了基金管理公司，分别为光大保德信、平安大华和中邮创业基金公司。

银行系基金凭借强大的渠道及在固定收益投资方面的积累，很容易“劝服”投资者从购买理财产品和储蓄，转为投资短期理财基金。据了解，工银瑞信成为2012年以来募集



以存贷款为主的业务模式是商业银行转型要解决的首要问题，面对利率市场化的步步紧逼和利差水平大幅收窄的盈利困境，商业银行必须加快业务转型，寻求新的利润增长点。 CNS供图

加速商业银行转型升级

盈利压力已成为商业银行普遍存在的问题。

“中国的利率市场化程度实际上远比通常认为的要高。受此影响，商业银行的负债和资产业务结构发生了深刻变化，竞争压力激增，盈利能力面临巨大挑战。”工行内部人士向《中国企业报》记者说道。

以存贷款为主的业务模式是商业银行转型要解决的首要问题。业内人士指出，存款增速波动加剧、流失严重。为了争夺客户，商业银行密集发售理财产品，竞相抬高理财产品收益，借以突破存款利率上限限制。存款理财化已成为银行业负债业务的最突出的变化。

大量发行理财产品实际上推高了银行资金来源成本。与此同时，银行间市场直接金融工具市场（短期融资券、中期票据等）的发展，使许多大型企业客户转向市场融资，冲击银行贷款业务。面对利率市场化的步步紧逼和利差水平大幅收窄的盈利困境，必须加快业务转型，寻求新的利润增长点。

“银行设立基金试点的再扩容为商业银行探索跨业经营运作积累经验，搭建综合经营框架、推进业务发展模式和盈利模式的转变铺路。”工信部副研究员吴维海告诉《中国企业报》记者。

有城商行高管认为，今后存款将不

再是商业银行负债的唯一内容，商业银行发行的基金等金融产品也将成为银行负债的重要内容，并且，银行通过旗下基金公司给投资者带来收益，能够进一步稳定和壮大客户资源。

亚洲联合资本合伙人刘克清指出，在过去10多年剧烈演进的金融市场环境里，国内银行的传统经营管理模式受到无情挑战。虽然国内银行近年有所突破，开始拥有证券基金管理公司、金融租赁公司和信托公司，但法律障碍仍然存在。“国内商业银行亟待被允许成为全能银行，除证券投资基金外，还可设立证券、保险、信托、私募股权投资基金、金融租赁等公司，或者允许银行拥有这些公司股权，甚至是控股股权，以便与境外全能银行的功能一致。”

“允许商业银行设立基金公司要比允许银行设立证券经纪公司或投资银行公司的风险小得多。”工行内部人士向《中国企业报》记者说道。银行成立基金公司的优势非常明显。在目前的基金行业中，商业银行已经扮演了两种角色：一是基金托管人，二是基金代销主渠道。

不过，人民银行内部人士对记者说，一旦更多的银行开始设立基金，那么过去分业经营的格局就会改变，金融领域各行的风险防火墙将在一定程度上被打破。银行系基金公司可直接投资股市，而股市的高风险可以通过基金的运作传递到商业银行，监管层也需要对此引导金融机构的风险防控。

互联网金融

阿里金融将推虚拟信用卡 再挑银行底线

本报记者 郭奎涛

继支付业务、小贷业务之后，阿里金融再次将创新突破到了传统银行业务。

日前，阿里金融宣布即将针对支付宝用户推出信用支付，授信额度根据用户交易纪录和信用数据产生，可用于淘宝、天猫等阿里系电商购物。虽然阿里金融方面一再强调与信用卡没什么关系，实际上这款产品已经具备了信用卡的基本功能，并被业内称为“虚拟信用卡”。

“理论上来讲，阿里小贷完全可以承担虚拟信用卡的资金成本，完全可以像小贷那样直接绕过银行去做虚拟信用卡。之所以选择合作银行作为资金来源，显然有意是要避免与银行的直接竞争。”分析人士在接受《中国企业报》记者采访时表示。

类似虚拟信用卡

这款信用支付产品的原理大致是这样的：支付宝将根据用户交易数据进行授信评级，信用额度从200—5000元不等，可用于在淘宝、天猫等阿里系电商平台购物，并且最长可以获得38天免息期。

“有时候因为一时周转不开，确实需要透支些钱，这个业务实在是想到用户的心坎上了。”听了对阿里这款产品的描述之后，上海的资深支付宝用户苏倩高兴地告诉记者，这实际上就跟银行发行的信用卡差不多。

在卖家端方面，淘宝网的“信用支付”卖家签约功能已经于2月28日上线，目前已经130万家店铺默认开通。山东一家男鞋销售商家透露，每个签约商家将为此支付1%的服务费（目前享受八折），比信用卡还要优惠一些。

据悉，这款产品将最快在4月中旬跟用户见面，并首先在湖北、浙江两地试点，9月底将会覆盖中国绝大多数城市。

挑动银行敏感神经

“阿里的交易数据库记录了淘宝和支付宝的所有消费数据，并且通过小贷业务的实践建立了一个合理的信贷模型，足以保证能给任何用户一个合理的授信额度。”一位要求匿名的支付企业人士认为，有了阿里数据的支撑，虚拟信用卡在风险控制上已经成功了一半。

然而，就像信用卡一样，虚拟信用卡同样面临着恶意透支的风险。例如，买家与卖家串通起来，用一个虚假交易，就可以取出虚拟信用卡的授信资金。按照阿里从网络催收到人工上门催收，再到核销账户的催收流程看，不仅缺乏强制力度，而且加大了成本。

在阿里引以为豪的数据库和授信模型之外，信用支付产品的另一道风险控制屏障则是其担保公司。资料显示，为其提供担保的担保公司注册资本为3亿元，按照最大担保额度不得超过注册资本金10倍的规定，这家担保公司最多可以保障授信30亿元的资金安全。

不过，根据阿里官方所称，预计今年信用支付总规模在四五亿元。以试点第一年5亿预期规模计算，如果爆发式增长，阿里担保能支持多久尚难料。

虚拟信用卡的另一个变数则可能来自合作银行。根据阿里方面的说法，信用支付的资金来自合作银行。但是，合作银行涉及哪些银行没有公布，双方利益如何分配也是一个谜。

第三方支付研究专家、中国支付网主编刘刚分析说，阿里做金融的意图已经很明显了，信用支付产品染指银行信用卡业务的奶酪，无疑会对银行产生进一步的刺激。不过从虚拟信用卡资金来自银行，而非阿里金融来说，也可以视为阿里的一种妥协。

有消息认为，之所以将试点选择在湖北、浙江，主要原因就是因为阿里在当地找到了可靠的银行资源。但是，目前尚未有银行公开表示参与这项合作。

联合资源 服务企业

中国企业报资源联合中心

中国企业报资源联合中心为年度内新设部门，担负拓展传统媒体的多项服务职能。主要业务板块是：全国企业品牌宣传，行业专刊和市级专刊的资源整合，推介金融、法律、人力资源、文化产品和中国中小企业100品牌大分类等服务。

联合热线：010--68735753 联系人：王雪

