

温州金改再遇挑战：“坏账银行”冲撞制度枷锁

■ 本报记者 朱虹

在经济下行等多重因素的叠加下,银行业的不良贷款正持续攀升,风险资产处置压力不断加大。近日有消息称,温州正在筹划申请首家地市级“坏账银行”,并采取一系列措施重塑信用环境。业内人士表示,地市级“坏账银行”这种具有地域特色的业务细分机构是一种很好的创新尝试,如果能够顺利成立,将对国内金融系统起到有益补充。

不过,由于相关规定的限制,温州“坏账银行”的设立,也面临着不小的挑战。

地市级“坏账银行” 尚属国内空白

对于温州正在筹划申请首家地市级“坏账银行”的消息,一位建设银行内部人士接受《中国企业报》记者采访时表示,已经关注到该消息,但是他们银行内部还没有相关信息。

这位建行人士同时告诉记者,“坏账银行”也不是真正的银行,只是业内的一个统称,实质是资产管理公司,从银行收购不良资产,经过整合再次出售。

英大证券研究所所长李大霄对《中国企业报》记者表示,“坏账银行”在国内已经有一些了,例如信达、华融等资产管理公司都是从事该类业务。但是地市级“坏账银行”在国内还没有,所以温州一旦能够成立国内首家地市级“坏账银行”,将开业内先河。

不过,这家尚未出炉的地市级“坏账银行”也面临着不小的挑战。

根据财政部和银监会联合下发的《金融企业不良资产批量转让管理办法》规定,各省级人民政府原则上只可设立或授权一家资产管理或经营公司,而2013年8月,浙江省已经成立省级资产管理公司浙商资产。这意味着温州“坏账银行”或遭遇制度的限制。

一位平安银行高管对《中国企业报》记者表示,相关规定的确是这样,按照“各省级人民政府原则上只可设立或授权一家资产管理或经营公司”的规定,浙江省此前已经成立了资产管理公司,所以温州是否能顺利突破制度限制,还有待观察。

一位不愿具名的金融业专家对记



王利博制图

者表示,当初资管公司的相应制度文件是由财政部和银监会共同下发的,而该制度一旦有所更改,涉及面较广,预计不是短期内能够成行的。

不过李大霄进一步指出,地市级“坏账银行”这种具有地域特色的业务细分机构是一种很好的创新尝试,因此其成立的可能性也是较大的。在银行面临坏账这个顽疾不能很好解决时,可以在专业市场、细分市场中通过创新来解决。

就上述问题,《中国企业报》记者致电温州银监分局了解情况,但对方表示“不接受采访”。

短期内全国推广可能性较小

银监会发布的数据显示,2015年一季度末,商业银行不良贷款余额9825亿元,较上季末增加1399亿元;不良贷款率1.39%,连续七个季度攀升。

业内人士指出,造成不良率持续攀升的主要原因是经济下行,多个传统行业产能落后、过剩问题突出,致使企业盈利下降,贷款违约增多。多数分析机构认为,银行不良贷款率将在今年下半年达到峰值。

对此有相关专家指出,温州模式是中国民营经济的缩影,作为金融改革试点,温州的尝试在全国或具备推广价值。

不过,对于这一说法,业内也表现出谨慎的态度。

“温州是国内民营经济发源地,融资需求也较大。”前述建行内部人士表示,在温州当地设置地市级“坏账银行”,可占据地利与人和,通过熟悉情况的当地政府来指导,可以更加有效地处理坏账等相关业务。但是此举在别的省市能否照搬,还要看当地的具体情况以及温州模式的发展顺利与否。

前述平安银行高管亦向记者表示,温州有其地域金融特点,民间创业氛围浓厚,中小型企业众多,银行信贷业务也较为繁荣,风险也相对较高,因此在这方面相较其他地区有较大的需求。

李大霄直言,万事开头难,温州能够成功成立试点,就是一项重要的金融创新,就已经很不错了。如果要在全国逐步推广,预计还需要很长一段时间,短期内难以实现。

契合温州金改措施

地市级“坏账银行”一旦成立,是否会包括银行在内的金融体系产生影响?

对此,建行内部人士表示,该机构一旦成立,预计对金融体系影响很小,因为国内已经有四大资产管理公司,而且也有很多省级资产管理公司处理相关业务。因此该机构如果成

立,将是国内金融体系的有益补充。

平安银行高管则表示,该举措符合温州金融创新的宗旨,而且,温州已经成立了全国首家金融综合改革试验区,此次尝试设立地市级“坏账银行”,也契合此前浙江省制定的温州金改措施,即设立区域性金融资产管理公司,属地化处置不良资产。而且,温州一旦成为了“首个吃螃蟹的人”,将对其他地区的相关机构发展提供借鉴经验。

李大霄表示,这种细分机构动摇了金融系统原来的格局,而是在原有的市场夹缝中找到一个细分市场。因此,该机构如果能顺利成立,更多的将对国内包括银行在内的金融体系起到补充作用。

至于地市级“坏账银行”如果在全国普及后能否全面解决银行坏账难题,李大霄坦言,没有办法完全解决,只不过是更专业的机构来化解局部风险,能做到这一点就很不错了。因为毕竟这方面才刚开始探索,而且该机构一旦成立,起初各种资源都会比较有限,例如规模、覆盖面、效益、人力资源等。

据记者了解,截至目前,全国已在江苏、浙江、安徽、广东、上海、北京、天津、重庆、福建、辽宁十个省市设立了地方资产管理公司。上述地区都是不良贷高发地区。此次有申请计划的温州,截至4月底不良贷款余额高达300亿元,不良率达4.39%。

互联网金融

万达开大企业众筹先河 能否倒逼银行彻底转型

■ 本报记者 郭奎涛

不只是中小企业,越来越多的大型企业也开始通过互联网金融平台直接融资了。日前,万达集团联合快钱推出了名为“稳赚1号”的房产众筹项目,首期金额5亿元。业内人士表示,这种金融脱媒加速的现象进一步佐证了互联网金融冲击下银行将成为“21世纪恐龙”的说法。

不过,齐商银行行长赵晓东认为,不可否认,互联网金融具备这种威胁,但是它忽略了一个变量:银行也会拥抱互联网进行创新。

万达房产众筹的示范意义

不能否认,万达与快钱推出房产众筹在中国互联网金融发展历史上是一种突破。

长期以来,互联网金融都是服务于中小企业,他们从银行贷款不到款被迫来到P2P平台、众筹平台找投资人直接融资。而万达试水房产众筹的背后,越来越多的大企业也开始尝试通过互联网平台直接融资。

官方资料显示,“稳赚1号”募集资金将直接投向各地万达广场建设(限于2015年新开工且在2016年开业的只租不售的国内城市商业广场项目),投资人则获得这些广场的收益权,包括商铺租金和物业增值两方面。

这意味着,相比银行贷款,万达此次融资早期的资金成本几乎为零。因为万达不需要向投资人支付任何利息,而只是许诺和投资入分享未来商业地产项目增值等带来的收益,并声称预期年化收益率可达12%以上。

有知情人士介绍,万达正在运用创新的互联网金融方式,加速集团向轻资产的服务型企业转型。“稳赚1号”使得万达可以运用金融杠杆,走轻资产路线,即能够充分灵活运用社会资金,用更快的速度来完成开业1000个万达广场的目标。

有业内人士表示,如果万达房产众筹模式可行,餐饮企业融资可做餐饮众筹,娱乐企业融资可做娱乐众筹,铁路公司融资也可做铁路众筹,当大企业都不从银行贷款的时候,银行可能真得要成为“21世纪的恐龙”了。

银行积极布局互联网

不过,正如赵晓东所言,银行也在积极布局互联网。目前,所有银行系互联网投融资平台至少有10家。

“齐乐融融e+”去年年底上线以来实际的业务量并不多,只有几十笔。但是让我们看到了银行拥抱互联网的前景,近日我们还推出了“齐乐融融e+”,把互联网金融业务从原来的信贷,扩展到了供应链融资、消费金融等领域。”齐商银行行长助理邹倩接受《中国企业报》记者采访时表示。

邹倩认为,相比传统银行授信线下蚂蚁雄兵模式,互联网金融利用大数据可以大大提升效率并节省成本。以尽责调查为例,传统模式通常需要两到三天,利用大数据,在十几秒之内就能生成一份完整的报告。

记者获悉,部分银行系投融资平台并不是银行直接运营,因为他们缺乏互联网经验。例如,招商银行“小企业e家”的运营支撑是广州优迈信通,齐商银行“齐乐融融e+”则是由泥鸽靶、量化派和安硕信息等联合为齐商银行提供大数据、运营等方面的支撑。

而从体量上来看,银行系投融资平台在整个互联网金融行业里还是少数派。

安硕信息互联网金融事业部负责人张晋锐认为,金融总是伴随着风险,互联网金融尤其如此,很难想象所有的风险都集中在一家或者几家互联网金融平台上,因此,未来互联网金融将是银行系与互联网系百花齐放的格局。

专家:银行需转换思维方式

需要指出的是,大部分银行投融资平台的目标群体是针对中小企业,这些从相关平台的定位甚至是名称上都可以看出,业务并不涉及像万达这种大企业,与传统银行业务是一种补充,这也符合互联网金融解决中小企业融资难的定位。

不过,银行布局互联网金融的同时,传统金融业务仍然是主要业务,而这部分业务也是受金融脱媒影响最大的。中国企业家俱乐部执行理事长、永隆银行董事长马蔚华曾指出,对于传统的银行来说,没有别的出路,只能拥抱互联网时代,转换自己的思维方式,否则真就会变成恐龙了。

然而,在业内人士看来,传统金融业务也有自己的优势,比如在安全、技术、人才和风控上拥有很多积累等等。此外,传统金融业务还有一个容易被忽略的优势,即合法合规,所有业务都是经过监管部门备案受法律保护的,反观互联网金融领域,虽然收益率很高,但往往游走在法律灰色地带,这给业务的长远以及投资人的回报都带来了风险。

以万达此次房产众筹为例,“稳赚1号”类似万达该项目的原始股票,是否有相关法律法规界定存疑。“稳赚1号”说明材料显示,预期年化收益率可达12%以上,并没有给出是否本息保障或风险说明。

截至发稿时间,当事企业之一快钱官方并没有就这些问题给予《中国企业报》记者回复。

资本达观

证券公司借力资本市场做大内涵

■ 达萨

近期一则公告并不吸睛但值得关注,广发证券公司董事会通过了议案,将通过境内外市场,进行不超过2000亿元的债务融资,其中永续债券的发行余额不超过人民币200亿元。同时公告强调,公司境内外债务融资工具均不含转股条款,不与公司股票及其任何权益衍生品挂钩。这大概是有史以来证券公司公告的最大规模的债务融资,其规模已经完全可以比肩顶级央企的债务融资水平。不能不说券商业务发展的速度和规模之令人赞叹。

众所周知,证券公司是资本市场上的承销机构,为企业或金融机构发行股票或债券提供承销业务服务,这也是最典型的,或者狭义中的投资银行业务。然而投资银行也是一个投资主体,像任何其他投资主体一样有投融资的需求,因此证券公司自身进行上市或发债融资也就顺理成章了。但现实里券商自身资本市场融资却并

不多见。2000年宏源证券开券商上市先河,到现在A股也仅22家挂牌,H股仅5家还包括了两家两地挂牌。发债融资方面,中国证监会早在2003年8月29日即正式颁布《证券公司债券管理暂行办法》,规定证券公司经批准可向社会公开发行或向合格机构投资者定向发行债券,当时即有申银万国、国泰君安、高华证券等证券公司尝试了这种私募融资的方式,但后继者乏力,直到大概四五年前,人民银行开始允许券商发行短期融资券,之后证监会放开券商发行次级债,如今放行证券公司发行公司债券,才有更多的证券公司走入债券市场融资。

究其原因,大概有几个方面:第一,过去证券公司中介业务和经纪业务占主流,对于资本金要求不高;第二,过去多年股市惨淡,债市不够发达,因此证券公司自身的自营业务并不发达,对资金需求不大;第三,证券公司融资或负债的限制过多。前两个原因是说明证券公司在资产端或者资金运用端的过于单一,第三个原因

是证券公司在负债端受到的来自政策面或市场面的限制过多。也就是说,往前看没有资产运用的需求空间,往后看没有融资的渠道和环境,因此证券公司长期担当了资本市场中介服务和经纪服务的角色,而其投资银行的功能和角色并没有也无法很好的诠释。

随着市场的不断深入发展和金融改革的不断深入,先进的证券公司已经开始不断探索做大资产规模凭借资本实力获取盈利的模式,典型的有中信证券在几年前提出的“资本中介”模式,因此我们可以看到近年来证券公司股票融资和债券融资的不断加速,并已形成一股强大的趋势。可以清楚地看到,市场的发展从资产端和负债端都给证券公司的转型提供了非常难得的良机。资产端,一方面股市大涨带动证券公司资金业务全面发展,比如现在做得风生水起的融资融券业务、配资业务以及申购新股等等,证券公司自己的自营业务,以及客户委托资产管理业务都得到

长足的发展,就连前些年惨淡一时的经纪业务也是满血复活,所有这些业务都需要资金的支持以及资本的支持。另一方面债券市场和一些衍生品市场也在蓬勃发展,还有这两年开始热火朝天的并购业务,这些都需要强大的资金和资本做支撑。简单看一下证券公司这几年的收入结构,过去经纪业务独大的地位在不断被削弱,同时承销业务、委托资产管理业务等蓬勃发展,业务收入占比不断上升。

回到广发证券的巨额债务融资上面,2000亿的新晋资金,如果按当前债券融资成本不到5%,最简单的一个资产运用是融资融券业务,资金运用收益在8%以上,用最粗略的方法计算其收益就有60亿之巨,这些巨大的利润必将驱动证券公司在以资本和资金为核心的业务道路上坚定向前。今年股市的流行语是“风口”,参与者都希望站在风口上飞行,而资本市场的融资对于证券公司来说就是业务发展的东风,希望所有的证券公司都能抓住这难得的历史机遇乘风破浪万里浪。