

国有银行离职潮再起：大批“二把手”跳槽股份制银行

国有银行扩张速度放缓压缩晋升空间,个人发展受阻成离职主因

■ 本报记者 王莹

8月20日,是王金连续加班的第十二天,作为一家国有银行信贷审批的员工,王金近期不仅要对接大型企业的信贷审批,由于本部门同事的离职,原先并不归属其负责的小微信贷审批工作也落到了他的肩上。

“我们银行从上半年开始,就陆续有高管离职,我们部门领导走后,就带走了一批同事。”王金对《中国企业报》记者表示,最近工作骤增,压力太大了。

今年上半年以来,多家国有银行迎来密集人事变动。值得注意的是,此前人事变动多发生在同一性质银行之间,但这次国有银行人员多流向股份制银行。并且,此次跳槽的多为副处、科级干部。

国有银行人员频繁跳槽

知情人士向《中国企业报》记者透露,近期工商银行一批员工已经跳槽至平安银行和兴业银行,涉及审批、风控等多个部门。

“比如兴业银行就特别喜欢找工行和建行的员工。”该人士透露,国有银行接触的客户群体层次更高,风控也更为严格,将这类人才调至股份制银行可以缩减磨合期。

“平安银行上海自贸区分行一直在向我们行要人。”王金对记者表示,“我们银行就去了一个处长当分行副行长。”

而建设银行内部人士对《中国企业报》记者透露,近段时间国有银行人才流失确实严重,“我们一个月五个人的小部门走了三个人,有两个去了光大银行,一个去了中信银行,让留下来的压力很大,是去是留?留下来,感觉升职无望;走,目前来看,自己又没有更好的机会”。

在其看来,离职本是正常的人员变动,企业离职率保持在一定程度上有利于良性竞争和企业创新;但银行业员工过于频繁的跳槽可能会带来招聘培训成本增加以外的关键技能、核心客户损失等商业风险。

国有银行密集人事调动,早在今年三月就已现端倪。

3月10日晚间,建设银行副行长朱洪波跳槽任光大集团党委副书记



一职;随后,中国银行信贷风险总监詹伟坚离职,央行上海总部原副主任凌涛退休前1个月突然“裸辞”,任华瑞银行董事长。

晋升过缓,国有银行员工感觉“前景惨淡”

今年年初实施的“限薪令”引发了国有银行高管离职潮。不过有银行业人士告诉记者,这波离职潮其实受“限薪令”影响不大,因为“一把手”走得少,“二把手”走得更多,薪水只是一个方面,更重要的是国有银行扩张速度放缓,压缩了晋升空间,使得他们感觉个人发展受阻。

记者发现,今年以来,国有大行净利润增速骤降。数据显示,去年第一季度四大行净利润增长228.89亿元,而今年一季度,四大行总计净利润增长为35.7亿元,还不及去年同期两成。与此同时,部分股份制银行一季度两位数的高速增长十分抢眼。中信银行、光大银行、浦发银行、民生银行等计提拨备前利润都有20%以上的增速。

一位从建设银行信用卡中心离职的中层干部告诉记者,国有银行高管离职主要还是发展受限,大家可能觉得前景暗淡,“大致来说,股份制银行比国有银行好很多,个别岗位差异

几倍工资”。

此外,记者了解到,国有银行既有机关事业单位的性质又要按照企业模式运作,由于国有银行的多身份性质,导致其晋升机制要受多规则影响。优秀的年轻员工得不到重用,而进入中层的管理人员的进一步发展也是长路漫漫,也导致了员工的纷纷跳槽。

不过,银行业人员劳动力市场供少于求,人才具有较强的议价能力。新型金融机构如外资银行和城商行等发展势头强劲,对人才需求量大,加之按照企业运作模式进行,薪酬福利更有吸引力,晋升通道更加顺畅,因此也不断得到银行各层级员工的青睐。

薪酬激励机制落后亦为重要因素

另有业内人士表示,国有银行的薪酬福利制度在实践中未形成一个科学合理、富有吸引力的人才激励体系,激励机制明显落后,也是导致国有银行出现员工流失的深层次原因。

《中国企业报》记者梳理发现,在银行高管薪酬方面,国有各大行此次披露的2014年高管薪酬基本在100万元人民币左右,与2013年相比总体趋势是微涨。比如,建设银行行长张建国去年年薪微涨2.1%到113万

元,工商银行行长易会满年薪微涨5.4%到109万元。

但与股份制银行相比,国有银行高管收入却相形见绌。2014年,平安银行、招商银行、民生银行行长薪酬水平包揽了银行业前三位。招商银行行长年薪475万元、民生银行行长450万元,平安银行行长以835万元的年薪问鼎冠军。

“一直以来,国有银行薪酬分配上就没有股份制银行分配灵活,多实行平均主义,各地方发放的各种津贴都要按照固定的标准来进行,忽视了员工的差异性,薪酬的设计标准不能反映员工的存在价值,员工的工资分配只能与银行间的工作效益挂钩,而与员工个人职责、业绩挂钩较少。”一家国有银行人力资源部内部人士对《中国企业报》记者表示。

而一位离职的银行中层领导坦承,从待遇的角度出发,股份制银行肯定是会比国有银行好。比如客户经理这个级别,股份制银行的收入会非常高,因为银行的大部分盈利都来自一线,按业绩说话;但在国有银行,则会较为平均,激励机制相对不足。

在其看来,加之薪酬与员工的工作年限挂钩,年轻员工的积极性容易受到挫伤,而薪酬按工作年限达到一定水平不再变动时对老员工的激励作用也变得十分微弱。

互联网金融



互联网金融分羹校园分期 线上线下载结合做风控

■ 本报记者 郭奎涛 实习记者 朱绍烁

商业银行在校园分期领域铩羽而归数年之后,一批消费金融类互联网金融平台正在将这个市场做得风生水起。

校园分期是指一种面向学生消费的分期付款业务。自2002年起,传统银行曾大力开展校园信用卡业务,但由于风控滞后,坏账率高,一度被视为“鸡肋”。近两年,分期乐、趣分期等校园分期平台迅速席卷全国。相比银行的校园信用卡,它们采取“小额信贷+分期付款”的模式,属于消费金融范畴。

分期乐首席风控官刘华年表示,不像银行早期盲目推广校园信用卡,分期乐等校园分期平台通过线下地推团队和线上大数据技术相结合,可以更好地做好风控,有效地降低坏账率。

资本热捧

互联网金融的崛起使得数量庞大而集中、接受新事物能力强的高校学生成为诸多创业公司争抢的客户群体。创办于2013年10月的分期乐是国内最早的校园分期平台,趣分期、仁仁分期等紧随其后,校园分期市场迅速变成“热土”。

除了分期乐、趣分期、仁仁分期这样的创业公司外,传统互联网公司巨头也相继切入这个领域,京东金融和人人网已经针对校园消费市场推出相应产品,校园白条和人人分期,阿里旗下的蚂蚁金服已经斥资入股趣分期。

资本市场对校园分期也表现出了很大的热情,各大分期平台融资消息频出,最近两个季度尤其频繁。3月17日前后,99分期获数千万元A轮融资,易分期获得500万元天使投资,分期乐获京东战略投资。随后趣分期相继完成第4.5轮融资,金融分别高达1亿美元和2亿美元。

校园分期趋热背后,是一个潜在爆发的蓝海市场。国家统计局发布的教育数据显示,2014年中国在校大学生有2468.1万人,按照大学生5%的需求比率、每个人4000元消费计算,每年就有近50亿元的规模。大学生消费金融是一块细分的市场,背后还有很长的链条,分期平台市场之大显而易见。

刘华年透露,最近分期乐发展得非常快,已经拥有几百万的注册用户,每个月的放款金额已经接近6个亿,而接下来的数字还会上涨。

新型风控

校园分期并不是第一次引起金融行业的关注。自2002年招商银行发行第一张针对学生的信用卡后,多家银行也紧随其后。

银率网调查显示,2007年国内在校大学生持卡比例上升到24%。但是,大学生持卡人数不断攀升的同时伴随着逾期还款率的上升。2009年2月9日,中信银行的大学生卡“i卡”正式停止发行,不久招商银行也暂停了针对大学生的“young卡”申办,其原因都是坏账率过高。

普遍观点认为,风控滞后是导致这种结局的主要原因。一位早前办理过校园信用卡业务的人士透露,当时办卡非常简单,用身份证和学生证填写申请表格就可以了,很多大学生都兼职做信用卡推广员,几乎没有任何门槛。

随着互联网技术的发展,新兴互联网金融平台在校园分期风控上开始有据可依。例如,分期乐在对用户的身份识别以及消费监控方面也有很大的进步。“分期乐把传统身份识别技术与互联网技术结合,通过机器识别码分析用户的消费习惯,从中可以为用户的还款能力、还款意愿找到依据,这些技术是传统金融机构很难实现的。”刘华年说。

据了解,传统银行在做校园信用卡时,没有在每个学校有效地建立庞大的地推队伍。此外,银行的推送方式是统一的,缺乏针对性,而分期乐则采取情商推荐。刘华年举例道,如果大学生发生还款难问题,分期乐可以提供兼职工作来给大学生提供挣钱机会。

期待监管细则

官方透露的数据显示,分期乐目前的坏账率为0.84%。刘华年认为,做风险管理就是更好地在风险和业务之间做盈利的最大化。如果业务部门提出业务能增长10%,风险只增长1%至2%,这个业务就值得做。

只是,除了风控风险,互联网金融平台通常还面临着政策不确定性的风险。与校园分期相关的是,支付宝和腾讯去年推出的虚拟信用卡被紧急叫停,它和校园分期业务都具有“信用”、“分期”等特点。

不过,两者有质的区别。虚拟信用卡属于信用卡的范畴,而校园分期属于消费金融的范围。虚拟信用卡是给用户一个信用额度,然后就这个额度可以任意买东西。校园分期是,用户虽然会有一个额度,但是需要先买一个商品,然后根据商品的价格进行分期。

在日前公布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中,除了互联网支付、网络借贷、股权众筹之外,在互联网金融消费方面指出,互联网消费金融业务由银监会负责监管,要制定完善产品文件签署制度,保证交易过程合法合规、安全规范。目前,网贷、众筹等细分领域的监管文件已在制定当中,尚无互联网金融类金融的相关消息。

刘华年认为,出台监管文件对于分期乐来说是一件好事,政策出台把一些不合格的玩家剔除在市场之外,因为玩家做得不好也会影响整个行业的参与情况,在监管期间分期乐也会主动寻求渠道与监管部门沟通以获得认可。

资本达观



城投公司互联网发行私募债存隐忧

■ 达萨

《什么债这么牛,不通过银行券商就能发行?》《万亿民间版债市隐忧》,这些吸引眼球的文章标题出现在近期媒体上,说的是区域股权交易所挂牌债券在经过去所谓打包和分拆之后,在互联网平台进行销售的问题。据报道,蚂蚁金服旗下的招财宝平台已与重庆金融资产交易所、天津滨海柜台交易市场、广东金融高新区股权交易中心等17家区域性股权及金融资产交易平台合作,销售各种企业尤其是政府平台挂牌的“私募债”等金融资产。

尽管债市规模庞大,依然有大量中小企业尚未能走入债市融资,加之“43号文”之后各地政府平台发债实际上进入停滞状态。因此,有人已预期以招财宝为首的互联网平台将成为大量城投公司和中小企业融资新渠道,从而可能催生高达万亿级别的债券市场。诚然,网络平台连接产品与投资者,区域性股权中心和第三方担保公司的引进,提供托管和保障

的功能,双方似乎的确可达成一个完整的配合。据不完全统计,招财宝在线发售的产品里,仅私募债这一类就有90只产品,规模为1.8亿元,而其各类产品的交易金额则已高达千亿元以上。其他各类理财平台也纷纷推出私募债券品种,例如互联网理财平台“湖州晚报理财帮”,其销售的“15湖州民生债”发行规模不超过4亿元,5万元即可起投。

这一现象风生水起背后有这样几个原因:一方面如前文所述,地方融资平台债券融资依然缺乏有效和通畅渠道。“43号文”之后,尽管发改委曾出台了一系列措施,但其收效甚微。前段时间网络广为传播的发改委副主任的电视讲话,大幅放松发债限制,曾经让市场躁动一时,但时至今日仍然不见城投债再次进入正常审批轨道。而在财政部这一边,虽然年内已下达三批万亿债务置换计划,但对于地方政府巨大融资需求仍远不够解渴。在这种情形下,互联网平台给地方政府平台融资无疑打开了一扇新窗口。

但这随之也带来了几个问题:首先是分拆销售问题。比如私募债都有200个人的上限要求,而个人投资者平均投资额度有限,那么200人能够募集的规模就非常有限。因此通常做法是把总发债规模切分成多期产品,让每只产品合规,或者通过信托或资管计划等通道把个人投资者的小钱汇集成一笔大额资金来参与认购,如果进行穿透审核则显然是违规操作了。第二个问题就是股权中心监管问题。尽管各个股权中心都拿出各种文件证明其审批私募债券的合法性,但万变不离其宗,不管产品名称叫什么,实质上都是企业面向不特定公众的公开债务融资,就是标准的债券品种。本来我们债券市场多头监管就饱和,曾经让市场躁动一时,但时至今日更是一片乱象了。第三个问题则是不断理还乱的地方政府债务问题。按照“43号文”精神,这些地方融资平台在互联网上发行私募债券是否可以划分政府债务,其偿债来源来自哪里,其用途又是否与现行规定相违背均是说不清道不明的模糊地带。将来

一旦出现兑付问题,如何去处理债务,如何保障广大个人投资者权益,现在看来还没有一个清晰和明确答案,估计大部分政府都是抱着先做了再说的心态。第四个问题就是互联网金融终极问题了,就是风险控制问题。在互联网平台销售这些产品的时候,有没有专业人力和物力以及时间和精力去做充分尽职调查和风险判断,是否制定了相应风险防范措施,都是未知的。要知道,这些产品所面临的投资者是不具备专业风险判断能力的中小个人投资者,与债券市场中成熟的机构投资者是不可同日而语的。诚然,风险自担,收益与风险匹配是应有的道理,但如果一味地把风险自担的大帽子扣到投资者头上,管卖不管还,那也偏离了资本市场偏重保护中小投资者利益的基本宗旨和原则。老百姓有句话,好借好还,再借不难。如今我们“互联网+区域股权市场”所面向的群体正是这些普通老百姓们,因此也应该用老百姓的俗语儿去办事,这样才可求得债券市场持续繁荣与发展。