

特稿

张江小贷转制银行无果 监管层不作为或是主因

■ 本报记者 王莹

曾经计划转制成社区银行的张江小额贷款有限公司(以下简称张江小贷)在酝酿了三年之后,忽然没了消息。

“近期,我们并没有转制社区银行的打算,一是劳心劳力,再有我觉得我们还是做好自身的小贷业务为要。”近日,张江小贷总经理朱卫中告诉《中国企业报》记者。这种口气,显然和当初转制的高调形成鲜明的对比。

2009年,银监会发布《小额贷款公司改制设立村镇银行暂行规定》,明确小贷公司可以转制为村镇银行。

2010年,由上海金融办牵头对小贷公司转型进行了研究,张江小贷是此次调研活动中浦东区唯一一家小贷公司。2010年6月初,张江小贷公司和相关部门起草有关转制建立社区银行的计划书,随后上报给上海市金融办。

但接下来便没了下文。

转制计划上报之后 便没了回应

“当时我们接到上海金融办和浦东新区金融局的相关文件,说想把张江小贷作为转制社区银行(或者说是科技银行,因其主要客户为科技企业)的样本。”朱卫中对《中国企业报》记者透露,“当时挺兴奋的,也立即投入到转制的准备过程中。”

自《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》发布以来,凭借着金融先行先试的政策优势,浦东新区金融服务局积极争取有关政策,力推张江小额贷款公司率先完成由小贷公司到社区银行的转型。

“我们草拟了一个方案,对比了国外发展社区银行的模式,探讨了国内打造由小贷转制的社区银行的可行性。方案属于初步拟订的方案,由小贷公司直接转成银行。当时和新区金融局、上海金融办的领导在上海银监局、北京银监会和科技部几个部门来回跑,就为拿个银行牌照。”朱卫中表示。

张江小贷成立于2008年11月,目前其前三大股东分别为张江高科技园区开发股份有限公司、上海张江(集团)有限公司、上海浦东科技投资有限公司。作为典型的园区型小额贷款公司,张江小贷平均贷款利率始终较低。

朱卫中表示资本金不足是小贷公司转制的根本原因。上海金融学院国际金融学院副院长施继元也表示,目前小贷公司贷款规模和资本金比例过于接近,利润空间很小。

据了解,小额贷款公司的主要资金来源为股东缴纳的资本金、捐赠资金以及来自不超过两个银行业金融机构的融入资金。在法律、法规规定的范围,小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%。融入资金的利率,期限由小额贷款公司与相应银行业金融机构自主协商确定,利率以同期“上海银行间同业拆放利率”为基准加点确定。

“这就意味着因为无法吸收存款,小贷公司只能通过注册资本金及不超过注册资本金50%的银行融资进行放贷,加上我们放贷多为中小企业,从银行融资也并非易事。”朱卫中表示,改制为社区银行或许将彻底改变小贷公司“只贷不存”、必须完全靠自有资金经营的困境,可谓是治标又治本的方式。

“但最终还是没希望。”朱卫中很失望。

《中国企业报》记者随后拨通了浦东金融局的电话,知情人向记者透露,张江小贷转制社区银行是好几年前的事儿了,到现在始终没有结果。“一年多前他们还来找过我们,他们还是想转制的。”这位知情人告诉记者,“具体原因应该去问银监局,毕竟他们才是监管层。”



本报记者 王莹 / 摄 王利博制图

随后记者又向上海银监局发送了关于此问题的采访函,但截至发稿,并未得到任何回复。

监管层主观不积极

那么,张江小贷转制社区银行搁浅的原因到底是什么呢?

“我的观点是,监管层是被迫在开放银行业,但主观上并不积极。转制至少不是法律的问题,银监会既担心民间资本带来的风险,也担心打开民营银行大门后,冲击现有300多家银行的垄断利益。”朱卫中意味深长地说,“当时包括浦东金融局和上海金融办都非常热情地帮助我们准备材料,因为想要有一个真正转制成功的社区银行,而我们小贷公司自然很是配合,因

为小贷成立的愿景便是有朝一日,能成为社区银行(或村镇银行),拿银行的牌照。”

朱卫中表示,“所谓被迫开放,指的是政府最高层积极部署,但监管层(指的银监会)则更多考虑部门利益的分割,对于小贷转制并不积极。”

据了解,小额贷款公司现在由地方金融监管部门管理,若转制成功,将交由地方银监局监管。

另有业内人士对《中国企业报》记者表示,“国家担心银行放开后乱吸储,对新开设银行顾虑重重。”

“监管层最担心的是成立后的不法经营。银行直面众多散户,担心银行倒闭影响社会安定。如果社区银行全部放开,监管难度将加大。”该人士表示。

记者手记

小贷转型有多重选择

■ 王莹

金融大放开背景下,小贷公司转型也有多重选择。

目前,小额贷款公司的转型方向主要包括:一是村镇银行(或社区银行);二是民营银行;三是金融公司。

很多小额贷款公司的股东都是朝着村镇银行牌照去的,但小贷公司转制成村镇银行需要满足诸多条件,硬性指标包括连续经营3年以上;近两个会计年度连续盈利;不良贷款率低于2%;贷款损失准备充足率130%以上;且转制后由商业银行控股等。加之,小贷公司若直接转制成村镇银行,在经营管理、存款、结算方面有可能跟不上,如果突击发展,会面临很大的风险隐患。

而对于不愿把经营成果拱手让人或者暂时还不能满足转制条件的小贷公司,转制成金融公司则是一个很好的构想,说明小额贷款公司

不只村镇银行一条路可走。金融公司是不吸收公众存款的机构,是小贷公司转型的一个方向,不过这和部分寄望进入银行业的小贷公司意愿有点冲突。

金融公司不能吸收公众储蓄存款,但是可以吸收来自企业的大额存款,可以从事分期付款、融资租赁等业务;现在小贷公司增资,或者向银行融资都不是解决融资问题的长远之计。转制成金融公司,只比村镇银行少了结算业务,不吸收公众储蓄存款,但是吸收企业大额存款可以解决融资瓶颈。从监管角度,只要不吸收公众存款,就不涉及社会公众利益风险,照样可以进行属地化管理,也有效缓解了银监会系统的监管负担。

而国内有一批优秀的小贷公司正在尝试向专业的“小贷管家”转型,对外输出其核心理念、专业人才、微贷技术及管理模式,并试图借此路径搭建一个辐射全国的信贷网络平台,最终实现小贷公司的集团

“尽管成立小贷公司的初衷是满足小微企业的资金需求,但是由于许多地区对小贷公司股东审核不严密、成立条件放宽,许多小贷公司经营不善,同时还存在许多风险漏洞。或许,这也是监管层不敢推动小贷公司转制为村镇银行的原因之一。”宁海县华信小额贷款股份有限公司总经理冯在中则表示。

小贷转制银行 还需政策细则

尽管监管层明确发文鼓励小贷公司转制,但是实际情况并不乐观,至今小贷公司改制为村镇银行的数量仍为“0”。

“现在没有一家小贷公司直接转制成功,但是由小贷公司的发起人(或股东)与银行合作成立村镇银行倒是很多。”朱卫中表示。

一方面是转制很难,但另一方面,朱卫中认为,由小贷公司发起人和银行合作成立的村镇银行的经营状况并不好。

“这种合作模式对银行的依赖很大,比如管理和风控方面,吸储能力有限,资本金也不高。加上有些村镇银行没有单独的结算业务,比如不能发银行电子卡,便不能在ATM机存取款,这就限制了业务的开展。”朱卫中说,“转制的目的是为了更好的融资,若村镇银行经营情况如此,最后的结果是被银行收编,股东们也不愿转,现在小贷公司操作灵活,受银监会干预较少,地方金融办的管理也较为粗放,有些小贷公司就宁愿继续做小贷。”

要真正落实“改制”,其实还需要有具体、可操作性的细则。“目前,许多政策缺乏操作性。小贷公司转制为村镇银行需符合哪些具体的条件,例如风险把控需做到什么程度、合规化管理有哪些具体要求,不良贷款控制在什么范围之内、小额的贷款占多大比例等等。这些都需要有一个具体的指导意见。”冯在中表示。

“对于转制社区银行其实还是有想法的,有机会并且内外环境允许的话,在做好现有业务基础的同时,会逐步扩展区域,在不同的区域设立分支机构。”朱卫中表示。

化经营。

作为劳动密集型业务,小额信贷必须通过标准化和批量化的业务模式降低业务成本,并需要通过现代化的管理来有效防控风险,而集团化经营将是未来中国小额信贷业务和机构发展的重要趋势。

对此,张江小贷有限公司总经理朱卫中表示,未来想从区域上不断拓展业务,并想借鉴淡马锡控股的独资子公司富登金融控股的拓展模式,从区域上发展,从而顺理成章转制成银行。

据了解,淡马锡控股的独资子公司富登金融控股与中国银行合作积极参与中国农村金融的建设。中银富登村镇银行在中国已取得30至50张营业牌照,未来几年的计划是在中国开设400家分行,为外资银行提供金融服务。

实际上,小贷公司转制可以根据自身情况,转型为村镇银行和金融公司都可,只要符合条件和自身情况,道路没有优劣之分。

趋势

银行走出营业厅 金融移动办公受追捧

■ 本报记者 郭奎涛

移动互联网的连锁效应已经波及银行业,利用定制的PC、PAD等移动设备,越来越多的银行开始走出营业厅,到企业、社区展开一对一的营销和服务。

在日前举办的“2013中国国际金融展”上,《中国企业报》记者观察到,移动办公产品正在成为银行设备供应商推销的热点,并且引来各大银行络绎不绝的参观。

“我们的产品已与光大银行、建设银行广泛合作,还在与其它机构展开采购洽谈。通常一个网点需要两台这样的设备,在较大的社区,配备3—4台的也很常见。”在金融展上,升腾资讯市场总监张焯平在接受《中国企业报》记者采访时表示。

传统零售危机

据华为技术有限公司金融行业全球销售部总裁刘维透露的数据,过去十年,中国零售银行的存款与贷款的规模分别增长4.5倍和7倍。2015年,中国将会成为仅次于美国的全球第二大的零售银行市场,2020年预计总收入会达到1.5万亿元人民币左右。

“整体市场规模扩大的同时,则是行业竞争的同比加剧。全国各个银行在零售业务的团队,保守估计现在已经超过20万人,同业之间的竞争非常激烈。”一位银行业观察人士对《中国企业报》记者说,这还不包括新兴的互联网金融企业。

阿里巴巴就越来越像一家银行,已经陆续推出了支付宝、余额宝、快捷支付、虚拟信用卡、小贷等金融产品,基本上满足了用户在结算、理财、信用消费、小贷信贷等金融需求,这就使得银行将不再是他们金融消费的唯一入口。

银行业还面临着内部跟外部多方面的一些压力,例如利率市场化对资本收益率的挑战,加之成本和利润的压力。近日上市银行陆续发布的半年报及银监会数据都显示,中国银行业利润增速进一步由23.3%下降到13.83%,且不良贷款余额继续增加。

国际研究机构标准普尔的数据显示,未来2—3年,中国银行机构将加速商业化整合,各大银行需要各种人性化与多元化服务以争取到更多的客户,以便在竞争中取得一席之地。

站起来走出去

中国银行业的服务态度一直深受诟病,而竞争加剧已经在推动改善这一局面,例如,客户来到营业厅,大厅工作人员总会笑脸相迎,而不是像原来那样坐在窗口后面等着用户。

然而,站起来问候一声是远远不够的。面对互联网金融企业越来越多地从网上截留用户,商业银行还需要做得更多。目前,客户端银行、Web银行等系列电子银行产品已经成为标配,提供融资服务和金融产品的电商平台也开始兴起。

需要指出的是,电子银行的推出仍然是格式化的产品和服务,想要做到更加个性化、人性化,银行必须走出营业厅与客户展开面对面、一对一的交流,移动互联网和相关设备的发展则正好给银行提供了这样的条件。

“通过定制的手持终端,在企业、社区等营业厅之外的场所中,营销人员仍然可以保持与银行后台的互联互通,充分掌握客户相关的信息的情况下,对客户提供针对性的产品和服务,发展新用户和增加老用户的忠诚度。”张先生对《中国企业报》记者说。

营业厅或将分化

长期以来,商业银行一直苦于物理网点建设带来的人力、物力损耗,中小银行更是面临物理网点不足的困境,电子银行业务的逐步完善以及手持移动终端的兴起,物理网点是否有大肆扩张的必要,这是一个问题。

根据《中国企业报》记者统计的中国银行业协会近年的研究数据,从2009年至2011年,中国银行业金融机构新增网点分别为269家、1514家和7023家,保持连年高速增长。唯独2012年,这一数字转而下降到4200家。

交行首席经济学家连平认为,长期来看,物理网点会逐渐收缩,手机、网上银行等电子渠道将成为主体。考虑到用户对于物理网站更加依赖,兴建物理网点仍是趋势。

“目前各大银行的营业厅都是一个面孔,未来随着技术和市场的发展,将可能分为四个层次:起品牌营销作用的大型旗舰营业厅,针对VIP用户的私人银行,充分利用移动终端的社区银行以及自助终端的延伸,用户不仅可以存取款,还可以开户、补卡,由集中到统一后台的工作人员远程服务。”张焯平说。

在金融展上,《中国企业报》记者发现,光大银行已经推出了一款用户只需要扫描身份证即可以办卡的设备,从而不再需要前往柜台办理这一业务。目前,这一设备已经在武汉小范围测试,即将在全国网点大面积推广。