

同业业务监管再加码 “类9号文”或年内出台

专家指出,相较于“107号文”而言,银监会的“类9号文”在监管和执行力度上会更大

■本报记者 王莹

近日,国务院办公厅向相关部委和各省下发名为《关于加强影子银行业务若干问题的通知》(以下简称“107号文”)引发市场热议;然而前段时间银监会“只听楼梯响,不见人下来”的网传“9号文”却一下子没了消息。

然而,业界普遍反映,相对于此前传言中的“9号文”,此番下发的“107号文”在监管力度上显得过于“温柔”。这也引发业界对“9号文”为何不能出台的质疑。

“‘9号文’对银行业的冲击比较大,监管层受到各大银行的重重阻力,所以导致迟迟未发。”某股份制银行投行部门业务经理王书鸣在接受《中国企业报》记者采访时指出,但国务院“107号文”统筹之后,预计未来会有一个比“107号文”执行力度更强,监管更为严格的“类9号文”出台。



专家指出,酝酿已久的同业融资的系统性细则或在年内下发,预计监管内容覆盖的范围将更广,也将更为严格。 CNS 供图

“107号文”被指 监管思路不明确

光大证券首席宏观分析师徐高表示,从披露的文件细节来看,“107号文”反映出了监管当局对影子银行的认识仍然模糊,风险所在仍不清楚,监管思路仍不明确。

“比如,影子银行仍然是多头管理,监管模糊地带继续存在。在这样复杂的多头管理格局之下,监管的重叠和漏洞在所难免,金融机构的监管套利空间仍然存在;加之影子银行的管理思路仍然停留在行政监管的思路,有效性值得怀疑。所以,‘107号文’给出的各项监管措施只是将猫鼠游戏又向前推进了一步,并不能完全管住影子银行。”徐高称,“107号文”内容还较为空泛,客观地说,“107号文”是监管当局对防控影子银行风险做出的又一次尝试,但它距离建成科学、完善、成熟的影子银行监管体系还相当遥远。

相比而言,去年年底风传的“9号文”的主要内容则更为具体且有针对性。包括同业融资纳入银行统一授信体系,计算资本和拨备;不允许银行接受或者提供“隐性”或“显性”的第三方金融机构信用担保,以及禁止同业代付业务和买入返售业务中,正回购方将金融资产从资产负债表中转出等。

德润律师事务所律师柯荆民在接受《中国企业报》记者采访时指出,“107号文”和“9号文”的关系,就如宪法与具体的刑法、民法、公司法等的关系,宪法的效力大,但比较抽象宏观。“‘107号文’”是规范影子银行的总体规定,影子银行包括有理财产品、同业、信托、小额贷款和民间融

专家指出,“9号文”对银行业的冲击比较大,监管层受到各大银行的重重阻力,所以导致迟迟未发。但在国务院“107号文”统筹之后,预计未来会有一个执行力度更强、监管更为严格的“类9号文”出台。

资等,而“9号文”重点规范影子银行业务中的同业业务。

《中国企业报》记者在采访中了解到,目前在影子银行所包括的多项业务中,同业业务堪称“主力”,而同业业务规模若无限,将具有无限派生功能,致使宏观金融不稳定性增加。

阻力太大致 “9号文”难产

“‘9号文’难产主要在于对银行业的冲击比较大,因此文件下发受到了不小的阻力。受到的阻力主要来自

因规范同业业务大幅收缩利润的几个银行;其因利润生变和考核压力给监管层施压的可能性最大。”王书鸣称。

曾有研究报告显示,在特定情境下将降低银行资本充足率约22bp,影响利润5%—12%(700—1700亿)。王书鸣称,加之年底资金面紧张,这一时点出台严厉的同业监管政策并不合时宜。

在王书鸣看来,同业业务本来只是为了有效控制银行之间的融通行为,监管层此前也督促过,但是银行为了业绩、指标以及与他行的竞争,往往只是表面上听话,但私下还是大规模在运作。

“监管层叫停,银行不听。监管层发文的效力也日渐降低。”王书鸣称,“相应监管办法在过去两年间不断出台;然而上市银行的内同业业务依然延续大规模快速增长的趋势。”

另外,银行总能找到同业融资的变通之道,监管效果甚微。

“监管层应该对银行也无奈。”王书鸣称,“‘9号文’还在传闻中,银行就以委托投资业务替代买入返售,开始出招规避‘9号文’的买入返售的监管。另外,银行变换会计科目,转而采用应收款类投资科目。从2013年上市银行已披露的定期报告看,不少股份制银行的应收款项类投资规模增速已经高于买入返售增速。”

“难产”的另一个原因是“9号文”仍然存在监管漏洞,仅仅规范买入返售等内容不能达到有效的监管效果。加之金融创新的不断加速,混业经营泛滥,以同业业务中买入返售金融资产监管为例,核查涉及银行和非银行金融机构的合作,光银监会一端发

力,难以解决。”王书鸣对《中国企业报》记者称。

“类9号文” 随后或将推出

有专家预计,“类9号文”随后或将推出。

“无疑,‘9号文’草案已经早就草拟好,但在‘107号文’发布后,会根据‘107号文’的内容进行相应的修改。”柯荆民在接受《中国企业报》记者采访时指出,“可以预见的是,规范同业业务以及理财产品、信托等其他影子银行业务的规章也会相继出台。”

王书鸣也表示,相信各监管机构会陆续出台一些具体的细则。“相较于‘107号文’而言,执行力度会更大。”王书鸣称。

而对于同业业务,业内普遍预计会出台一部“类9号文”的规范性文件予以规范。

“在信贷规模管控的近两年内,银行同业业务扩张速度过快。部分商业银行利用同业业务开展类贷款融资或虚增存款规模,加大了流动性管理和风险防控的难度,并在一定程度上影响了宏观调控和金融监管的效果。银监会刚召开年度工作会议,再次将同业业务风险列入重点监管内容。”王书鸣表示。

“酝酿了这么久,同业融资的系统性细则或在年内下发,预计监管内容覆盖的范围将更广,也将更为严格。”王书鸣表示,针对之前“9号文”的部分监管漏洞,监管层应该也会查漏补缺。比如,委托投资业务以及采用应收款类投资科目上做出相应规范等。

阳光保险电话中心通过 COPC 认证 成为国内金融类呼叫中心首家

1月6日,阳光保险集团电话中心成功通过 COPC-2000 顾客服务提供标准认证,成为国内首家通过 COPC 高绩效标准的金融类呼叫中心。

COPC 高绩效标准认证是全球呼叫中心行业最权威的国际认证,代表着国际一流呼叫中心的运营水平。打造 COPC 绩效管理体系就是通过改善服务和质量提高客户满意度,同时降低服务成本。

作为公司与客户沟通的桥梁和纽带,阳光保险电话中心一直在提高服务质量和客户满意度上不断追求。

为达到“行业最优、全球领先”的标准,该中心通过对呼叫中心行业国内外各项标准的对比和分析,最终选择了最有挑战和难度的 COPC-2000 顾客服务提供标准进行咨询和认证。该标准的基础来自于美国 Malcolm Baldrige 国家质量奖标准和框架,由来自全球知名客户服务公司成员组成的国际化标准委员会建立和完善,标准委员会每半年召开一次会议,引入新的发现成果,不断更新和提升,引领着行业发展。

2012年10月,阳光保险电话中心启动 COPC 标准咨询和认证项目,

经过一年多的学习、改善,建立起了符合 COPC 标准要求的指标体系,完善了符合电话中心特点的管理体系。2013年12月 COPC 顾问团队进行了为期一周的现场认证审核,并于2014年1月6日通过认证。

COPC Inc. (Customer Operations Performance Centre Inc.) 即顾客运营绩效中心公司,1995年成立于美国,是专门针对全球呼叫中心或服务行业设立的对其进行绩效评估的权威性机构,自成立以来,已帮助全球6大洲75个国家的1400多家公司改善了顾客服务绩效。

阳光保险电话中心秉承阳光一贯的客户至上的原则,不断强化内部企业文化和运营管理,提升客服品质,该中心在2010年就获得了由中国信息协会、中国服务贸易协会联合颁发的“中国最佳客户服务中心”、“中国最佳客户服务管理团队”两项殊荣。此次通过 COPC 高绩效标准认证,标志着阳光保险电话中心在管理和运营方面已符合国际认可的标准,进一步提升了在金融行业的核心竞争力,向着“打造金融行业最具客户价值的服务专家团队”的目标又近了一步。(杨轩)

互联网金融

借道互联网金融 外资曲线介入中国金融业

专家称对中国金融体系冲击有限

■本报记者 郭奎涛

炙手可热的互联网金融正成为外资密集投资的重地。日前,P2P网贷平台人人贷宣布获得由挚信资本领投的1.3亿美元融资。这是一家专注于投资中国市场的境外投资基金管理平台。1.3亿美元的天价融资更是让同期拿到国内融资的网贷之家、爱投资等无法望其项背。

而这仅仅是外资投资中国互联网金融的冰山一角。根据投资机构清科集团的统计以及清科研究中心高级分析师徐志鹏预测,截至去年底,中国互联网金融领域投资案例将近50起,无论从投资数量还是投资金额,外资风投都要远远超过中资风投。

外资热衷互联网金融

尽管最终获得的是中国风投的注资,网贷之家创始人徐红伟仍然明显感觉外资风投的“热情”。“与风投接触的近两年,可以感觉到,外资风投对中国互联网金融更加热情。我们接触的风投大概有20家,以外资风居多。实际上,第一家接触我们的就是外资风投。”徐红伟对《中国企业报》记者说。

早在2011年中国尚未对互联网金融形成共识的时候,IDG便以千万美元投资了宜信,这是一家模式上饱受争议的P2P平台。2013年9月,IDG还与宜信共同成立首期投资规模1亿美元的金融创新基金,主投互联网金融早期项目,目前投资了专注理财的挖财网。

相比软银对宜信的深耕,红杉资本更加注重全产业链的布局。自2012年向拍拍贷投资3000万美元后,红杉又先后投资支付平台“19PA Y”、“钱方”、虚拟商品的信用服务商“mo9”、理财APP“卡牛”以及网贷搜索平台“融360”等其它互联网金融业务。

KPCB、软银也不甘落后,前者2013年年中联合红杉资本、清科集团等完成了对“融360”的B轮融资,后者则在2013年年底向一家P2P网贷平台有利网注资千万美元。此外,还有光速创投等已经在中国互联网金融业出手外资风投。

以互联网切入中国金融业

“导致这种差异出现的主要原因是,互联网金融源于国外并在国外形成了稳定的格局,外资风投已经从国外互联网金融市场尝到了甜头,在中国互联网金融方兴未艾之时,自然能先于中资风投看到其广阔前景。”徐志鹏对《中国企业报》记者说。

主导IDG在中国互联网投资的合伙人李丰认为,包括移动端在内的整个中国互联网随着电子商务的带动,正在快速进入交易时代,这就产生了数据、小额支付进而是信用、借贷等互联网金融服务需求,为互联网金融的发展创造了条件。

金融作为关系国家命脉的重要领域,一直深受政府的特别关照。即使在改革开放30多年后的今天,外资金融机构想要进入中国依然面临诸多的高门槛。借道互联网金融,外资无疑找到了切入中国金融的一个捷径。

“金融服务一直是红杉感兴趣的行业,因为在金融牌照受管制的情况下,VC实际上并没有那么好的投资机会,所以对那些外围的金融服务企业就会特别关注。”红杉资本中国基金合伙人周涛早前接受媒体采访时也表示。

软银中国资本执行董事周晖进一步指出,互联网金融行业有三大发展特质,包括打破了因信息不对称产生的垄断、降低交易成本、覆盖传统金融难以覆盖的投融资群体,恰好解决了目前中国金融服务存在的种种问题,这决定了行业的广阔发展前景。

对金融体系冲击有限

不过,多位产业链人士接受《中国企业报》记者采访时表示,外资对于互联网金融的算盘伴随着互联网金融本身的各种因素还存在一些不确定性。

究其原因,徐红伟认为,不少中国互联网金融企业往往概念大于实质,很多只是在互联网上办理的传统金融业务,真正结合互联网属性做出的创造性产品很少,不排除像前两年的搜房网那样,经过一波投资热潮之后最终表现平平,已经进去的可能损失惨重。

另一方面,刚刚兴起的互联网金融目前鱼龙混杂,除了不法分子浑水摸鱼之外,真心去做的企业也时常面临运营不当、风险失控等问题,这种局面带来的政策叫停风险成了悬挂在行业企业心中的利剑。

徐志鹏还表示,传统金融机构不是不能做互联网金融,而是不愿意做,因为成本和风险可能大于收益。假如将来P2P模式比较完善的时候,经过政策批准,银行做自己的P2P,还是纯P2P平台难以抗衡的。

“长远来看,政府对于互联网金融还是要出面监管的,第三方支付不都一个个发了牌照规范起来了么,外资支付企业像e-bay进来也需要拿牌照。”徐志鹏认为,监管明确之后,互联网金融的外资成分对中国金融体系的影响将会同步规范。

首家互联网金融资讯门户网站上线

日前,互联网金融与民营经济发展论坛暨网贷界正式上线新闻发布会在京举行,包括北京市经济和信息化委员会、中国中小企业协会、北京信息产业协会等在内的多个政府部门及协会的领导莅临本次发布会,来自北京、广东、浙江、河北等地的P2P企业代表、互联网支付通道企业、相关的网络企业和投资人等也应邀出席。网贷界CEO高路认为,作为国内首家互联网金融资讯门户网站,网贷界由北京信息产业协会倾力打造,是受政府机构监督和引导的官方直属网站。网贷界的正式上线,对于规范P2P网贷行业的良性发展,营造一个健康、阳光、理性的大环境,具有不可忽视的意义。