

恒丰银行研究院执行院长、中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼:

民营银行出路在差异化发展

差异化发展是民营银行的出路。民营银行应定位为社区银行,做精做深,与大中型银行密切合作,做银行业的有益补充者。如何将差异化落在实处?民营银行还需要采取四方面的措施。

第一,坚持差异化的战略定位。我国民营银行产生的主要意义,在于改善银行服务和经济发展不均衡的状况,增加金融供给主体,填补我国商业银行特别是大型商业银行无法或无力顾及的市场,从而优化和完善金融体系、改进和提升金融服务。

第二,形成差异化的客户群体。民营银行应围绕当地经济的特点和中小微企业客户的需求,聚焦重点行业,通过调整信贷投向额度、优化利率风险定价策略、动态设定风险权重等方式,实施具有区域或行业特色的差异化经营,实现盈利能力的稳定和提升。

第三,打造差异化的渠道体系。民营银行应当在允许经营的

地域范围内,通过外部合作等形式延伸物理渠道,扩大辐射张力。同时,通过手机银行、微信银行、直销银行等方式,将物理网点与数字化银行有机融合,提升服务效率,增强线上线下一体化的服务能力。

第四,构筑差异化的风险管理。不同的民营银行要根据自身的业务定位制定不同的风险偏好策略;同一家民营银行对不同的客户群体要实施不同的风险偏好指标。通过风险偏好的引领作用形成差异化的风险管理,推动差异化经营落到实处。

民营银行的差异化竞争,还需要监管部门的支持和鼓励。建议监管部门推进并不断完善差异化监管措施,如落实和细化差别化的不良贷款容忍度政策,对小微不良贷款单列考核;对小额的小微贷款利息收入采取税收减免政策,鼓励民营银行专注于小微、“三农”企业服务。

中国社会科学院金融研究所银行研究室主任曾刚:

民营银行应先求生存再发展

求生存再发展是民营银行目前的发展策略。通过对第一批试点5家民营银行取样调查发现,虽然他们在筹备阶段对自身定位描述各有侧重,但在实际业务开展中各业务界限很难区分。比如微众银行定位为“大存小贷”,金城银行定位为“公存公贷”,网商银行定位为“小存小贷”,华瑞银行和民商银行则定位为“特定区域模式”(限定业务和区域范围)。但在现实中,不同细分市场之间的界限很难区分,几家民营银行都根据市场做了业务调整和拓展,在受许可的业务范围上都是既开展个人金融业务,也开展企业金融业务,这和普通银行业务并没有明显的差异。

切割细分市场,依据地区 and 人群而制订差异化发展战略。五家银行中,金城银行、华瑞银行和民商银行更接近于传统银行,并具有明显的区域性特征。主要面向区域性客户,通过线下网点提供各种传统金融服务,并配以互联网渠道建设。

依据发起人或股东资源优势而差异化发展。与上述三家相对传统的民营银行相比,微众银行和网商银行的业务模式明显不同。两家银行都属于没有物理网点的纯互联网银行,业务主要针对互联网平台上的小微企业和个人消费者。由于互联网平台性质的差异,两家银行的目标客户略有不同。

根据核心客户再重新定位“差异化”。各民营银行的差异化优势还有待时间检验。由于新开设的民营银行开业时间尚短,许多业务资格(如银行卡业务、外汇业务、理财业务等)还有待批准或受到监管的限制(如远程开户问题),他们的业务模式还未发展成熟,业务结构存在进一步变化的可能。

因此,在短期内各民营银行只有通过大力发展见效快的金融同业业务和对公业务来“求生存”,才能为未来长期的差异化“谋发展”创造更为有利的条件。

民营银行如何突围?

随着第二批民营银行的相继开业,近期民营银行热度不断升温,但是尚属于“新生儿”的民营银行在市场定位、合规经营、业务开展等方面仍面临一系列的问题。未来民营银行该如何发展?如何通过差异化、特色化发展实现突围?对此,《中国企业报》记者采访了多位专家学者。

民进中央经济委员会副主任、浙江民营企业投资联合会会长周德文:

亟待放宽民营银行准入门槛

从目前来看,已经获批的这些民营银行在财务数据上的表现还不错,总体运转正常。未来随着业务进一步扩张,风险也会进一步加大,出现坏账的可能性也会更大。

从相关调研结果来看,民营企业对创办民营银行依然充满期待,积极性还是非常高的。各级地方政府对创办银行,包括创办村镇银行的积极性也非常高。民营银行的市场发展空间非常大。但国家不能只把眼光盯住那些大型的民营企业,要让更多的中小企业,乃至更多的资本以股份的形式参与到民营银行的创建中来,让各种资本在这里涌流。

当然,民营企业前景光明,但风险也比较大。一是自身的体系风险。我国民营银行发展的时间比较短,自身模式和发展环境都存在不少问题,且没有经验可以借鉴。风控能力、负债能力等考验着民营银行的经营能力。二是残酷

的市场竞争环境。与国有大行、股份制银行、城商行等老牌的金融机构相比较,无论是品牌知名度、客户的信任度、风险抵御度都有较大的差距。另外,还有一些民营银行放贷给其关联企业所带来的特殊经营风险。

民营银行要发展,一是要充分认识到当前的经营环境和自身的不足,不断完善服务体系,走品牌建设之路;二是找准目标客户。要针对小微短期贷款、周转周期快的特点,以新兴产业、科技性为主,走专业化之路;三是要充分利用当前的“互联网+”,减少营业网点,降低运营成本;四是加强人才队伍建设。

希望国家尽快出台相关政策,放宽民营银行准入门槛,吸引更多的民营资本进入金融行业,大力发展民营银行,并通过民营银行引导民间资本反哺实体经济,促进经济又好又快发展。

国务院发展研究中心发展战略和区域经济研究部部长、研究员李善同:

民营银行风险问题不容忽视

民营企业进入金融业无疑为中小微企业融资提供了一条新的途径。我们应该从以下几个方面来考虑民营银行的出路问题。

首先,这些已经获批的民营银行需要考虑的是民营资本的初衷,也就是建立民营银行的最终目的。一条出路是因为看到了中国金融业发展的美好前景,希望在新一轮金融整合中抢占先机,待银行成功设立后再转手卖出,或待民营银行上市后在证券市场上套现。另一条出路是为企业搭建金融平台。有许多民营企业面临着贷款难的问题,急需资金,希望进入银行业后能为企业的进一步发展打造稳定的融资渠道。

其次还要考虑民营银行的实际作用。民营银行资本实力不足的先天缺陷和缺乏有效运作方式的后天乏力,将严重束缚其在银行业的手脚。金融业放开的直接结果,将加剧信贷市场的利率竞争,民营银行首当其冲,未来将扮演什么样的角色,目前还有许多不确定的因素。

最后还要考虑的是民营银行的风险问题。一家银行的建立,没有3年到5年的时间是看不出效果来的。现在,我国金融业已对外资全面开放,如何让还没有成熟的民营银行在竞争的夹缝中生存?而且这些民营银行要想适者生存,一定在某些领域有所突破才会长久,要想获得突破面临的风险就很大。我国目前的存款保险制度尚不完善,甚至连一个像样的银行退出机制也没有建立起来,万一出了问题如何处理?储户、投资者、国家的利益如何协调?这些都是必须直面的问题。

(本版稿件由本报记者何芳、钟文、洪鸿采写)

