

# 城商行小企业信贷异地扩张频走样

证券时报记者 孙闻

**本报讯** 小企业信贷是城市商业银行异地扩张时宣传的金字招牌。但记者调查却发现,不少城商行说的多做的少,在异地扩张时走回了依赖大客户、舍弃小企业的老路上。

## 小企业信贷说多做少

中小企业贷款?目前还没开始做。实话说目前根本就顾不上。”昨日,北方一家银行深圳分行人士接受记者采访时的回答让人感到意外。因为7月底这家银行深圳分行开业时对外宣称会在中小企业信贷市场发力。

当时,该行落户深圳特意选址在特区关外的宝安区,该区中小企业较

为集中。这一独辟蹊径的选址被解读为是为了力求接近并服务中小企业。然而,据该银行人士介绍,目前该深圳分行业务开拓还算顺利,已经有总资产约20亿元,但中小企业贷款实际上却是一单未做。

上述银行人士坦率表示,悦归说做归做”。小企业信贷业务肯定要做,但新银行都不可能在设立初期就把精力放在中小企业贷款上。目前全行上下最要紧的任务还是希望能拉到大客户。”据介绍,小企业贷款数量少成本高,很难对新设立分行盈利起到立竿见影的支持作用,为了尽快扭转亏损局面,银行自然要想尽办法先争取到几个大客户。

据记者了解,这一做法并非个案。广东发展银行深圳分行一位人士

向记者证实,城市商业银行初到深圳需要利用差异性打开局面,因此在宣传中都强调了自身擅长的中小企业贷款业务,但实际上都希望能拿到大单子。去年至今已经和他们有过多次项目竞争经历。”该人士说。

## 大单养小单

第三方银行研究机构银联信的研究也发现了这一现象。银联信分析师钟加勇将这一策略称为,“大单养小单”。

他分析,小企业信贷只有达到批量营销,银行的成本才会下来,但这一过程颇费时间和成本;而大企业大单子对眼前更有利,又容易出效益和业绩,因此对城市商业银行异地分行来说,用现有的大单培育小企业信贷业务是稳健的做法。

但舍弃擅长的小企业贷款去争取竞争激烈的大客户意味着城商行可能重回依赖大客户的老路上。而且值得注意的是,对异地扩张的城商行来说,要在别人的地盘上拿下大单子恐怕比拿小单子要难得多。钟加勇认为,城商行异地扩张出现大单现象一个深层次原因是定位同质化仍然较严重,没有明显的差异化定位。他认为,城商行异地分行需要掌握好平衡的艺术,没有大单眼前没饭吃,没有小企业的定位将来没饭吃。

上述接受记者采访的银行人士也承认,长远来看,以中小企业信贷业务为核心进行差异化定位仍然是城市商业银行异地扩张的最有效道路,但他对业务重心“回归”小企业信贷的时间并不感到乐观。

## 上海产权市场 金融股权交易火热

证券时报记者 伍起

**本报讯** 上海联合产权交易所昨日公布的数据显示,上周金融类企业股权项目持续走热。金融业一周新挂牌股权高居榜首,达到9亿元。包括东方证券7个股权项目、中银国际证券股权转让项目纷纷挂牌。

记者获悉,上周文汇报新民联合报业集团成功转让东方证券500万股股权,沪上一家资产管理公司以3650万元价格予以收购。而长城信息产业股份有限公司同时发布7个股权转让公告,将其持有的东方证券5000万股股权分7单挂牌转让,挂牌价总计3.25亿元。

## 华安证券三家服务部 接受升级验收

证券时报记者 韦小敏

**本报讯** 华安证券日前表示,安徽证监局已对该公司安徽繁昌、太和与界首三家服务部规范升级工作进行了验收。检查小组特别对信息技术人员进行严格要求,保障信息系统的稳定运行。

## 正德人寿营销员 伪造证件被查处

证券时报记者 伍起

**本报讯** 上海保监局日前接到举报称,正德人寿上海分公司个人营销员伪造“中国保险监督管理委员会上海保监局客户回访证”和“中国保险监督管理委员会上海监管局告市民书”,冒用上海保监局的名义从事保险销售活动,目前这起伪造证件事件已经被查处。

## 上海银行业举办 网上融资洽谈会

证券时报记者 张若斌

**本报讯** 记者昨天从上海银监局获悉,今年上海科技型中小企业融资洽谈会,创造性地运用互联网直播平台,得到中小企业的广泛欢迎。其中,贸易融资和小额信用贷款成为中小企业咨询的热点问题。此次,上海银监局、上海市小企业办、15家银行以及张江小额贷款公司共组成近30人的专家团队,参与网上融资辅导,对问题进行现场即时回答。

## 国元农保为安徽农业 累计赔付2亿元

证券时报记者 伍起

**本报讯** 记者昨日从安徽国元农保获悉,自2008年7月安徽省正式启动政策性农业保险试点以来,国元农业保险公司已累计承保农作物6500万亩,为安徽农业提供了180多亿元的风险保障,已赔付2亿多元。

## 首都机场挂牌转让 天勤保险经纪10%股权

证券时报记者 伍起

**本报讯** 随着首都机场集团转让天勤保险经纪公司10%股权项目的公开挂牌,首都机场集团全面退出天勤保险经纪等金融类企业股权的步伐正在提速。记者昨日获悉,首都机场集团上周在北京联合产权交易所公开挂牌转让天勤保险经纪的股权,挂牌价为181.628万元。

## 永诚保险新推 三款旅行险产品

证券时报记者 伍起

**本报讯** 日前,永诚保险连续推出了“君行天下安”、“海外畅游乐”和“神州任我行”三款旅行险新产品。据了解,这些新产品具有保障范围广、保险期限灵活、满足欧洲“申根国家”签证要求、提供24小时境内外救援服务等特点。

## “中国投资银行英雄谱” 在京揭晓

证券时报记者 李彦

**本报讯** 日前,“中国十年投资银行英雄谱评选盛典”在北京揭开帷幕,并最终评选出了中国最佳投资银行奖、最具创新精神投行奖、“十年投行成就奖”等多个奖项。

## 扩张过度埋下风控隐忧

城商行高速异地扩张可能在为日后健康发展留下隐忧。高调宣传中小企业信贷,实际却严重依赖大客户的信贷政策异化现象不过是其中问题之一。业内人士指出,风险管理能力的不足,将为城商行跨区域经营带来极大的风险。

### 跑马圈地带来新利润点

9月中旬,城商行龙头北京银行宣布长沙分行开业,这已是其跨区发展的第六家分行。而南京银行的异地扩张也在快马加鞭之中。这两家银行的急速扩张只是国内城商行群体扩张冲动的一个缩影。

自今年4月银监会出台了《关于中小商业银行分支机构市场准入政策的调整意见(试行)》,放宽对银行分支机构管理要求后,众多具备条件的城商行掀起了异地扩张浪潮。数据显示,截至目前,国内实现跨省经营的城商行已突破20家,在省内外拥有分支机构的城商行也有30余家。

值得城市商业银行期待的是,异地扩张带来了资产规模的快速膨胀和新利润增长点。以北京银行为例,其2009年半年报显示,其五家异地分行贷款余额504亿元,占该行全部贷款的20.19%,上半年新增贷款占该行贷款增量的41%;5家分行的存款余额382亿元,占该行全部存款余额的10%,上半年新增存款占全部存款增量26%。其他进行异地扩张的城商行也在异地市场有不俗斩获。

### 风控隐忧增加

然而,城市商业银行急速跨区域经营却隐藏着很大的风险。银行研究机构银联信总经理符文忠认为,从目前的跨区域经营情况看,除了少数真正具备全国发展的城商行之外,大多

则只是一种跑马圈地的行为。

银联信分析师钟加勇认为,城市商业银行在异地扩张中要面临比本地银行更多的风险。首先,其他银行所面临的风险他们一样不少。这包括市场风险、操作风险等方面。更重要的是,城商行还有自己独特的风险。因为城商行此前实行二级管理架构,异地扩张变为三级管理后经验不足,这导致组织管理和风控能力不很适应。并且,总分支之间存在标准化和本地化的冲突也会导致风险放大。

实际上,在异地扩张中有所斩获的大多是规模较大的城市商业银行。这些大的城商行实际上有能力追赶上市股份制银行,而对那些资产只有几百亿的城商行来说,异地扩张首先还是要考虑风险。”广东发展银行人士对记者分析说。

该人士表示,目前城商行异地扩张从总资产角度看是做了很大贡献,但一个隐忧是这些信贷资产形成时间较短,不良信贷尚未充分暴露。他认为,一旦过快发展管控不严,将来风险暴露也会更严重。

而城商行的风险控制能力正是其薄弱环节之一。数据显示,上半年北京银行、南京银行、宁波银行不良贷款率为1.14%、1.37%、0.85%;这一水平已是城商行的最高水平,而上市股份制银行中则只有华夏银行在1%以上,上市城商行和上市股份制银行之间的差距显而易见。

实际上,能够将不良贷款率控制在1%以下的城商行目前屈指可数。符文忠直言,城商行风险管理能力参差不齐,遑论大多数中小型城商行,即便是特大型城商行,和全国性股份制银行相比也存在着相当的差距。风险管理能力的不足,将为城商行跨区域经营带来极大的风险。”(孙闻)



## 城商行“野外”生存需跨四道门槛

相对于本地天时、地利、人和的生存环境,城商行异地扩张就像是要进行野外生存。要赢得这场考验,城商行至少需要跨越四道门槛。

初来乍到,城商行需要面对的第一个困难是:脱离本地资源优势、人生地不熟,开发业务困难。众所周知,城商行在地方上坐拥天时、地利、人和三重优势,即便面对大型国有银行,城商行的的人脉关系也不落下风。一旦脱离本地,城商行恐怕要立刻面对举目无亲的境地。城商行在异地如何高效开拓业务成为行长最头疼的问题。

城商行要面对的第二个问题是,“蓝海”早已变“红海”。城商行异地扩张大多首先选择发达城市,

而这些地区金融机构已呈饱和态势,竞争刺刀见红。首先,异地市场上有享受垄断优势的五大国有商业银行;其次有机灵活竞争力不断增强的股份制银行;第三,还有其他坐享地主优势的城商行、农商行等本地金融机构。如何应对竞争压力成为第二道难题。

第三个难题是城商行缺乏核心产品、品牌。实际上,大多数城商行发展仍处在较低层次,没有形成核心产品研发能力,在产品条线上也没有形成自己独有的品牌。尽管南京银行、宁波银行等少数几个领先城商行在小企业信贷以及零售业务中提出了自身品牌,但相对于股份制银行多年的经营和品牌建设,城

商行的差距仍然很大。如何尽快形成能满足市场需求能力的产品体系仍是摆在城商行面前的当务之急。

第四个难题是城商行管理体系急需改进。正如研究人员指出,城商行异地扩张后面临管理体制二级向三级过渡的考验。据记者了解,这一问题已经带来了现实中的不适应感。采访中,城商行信贷人员向记者介绍,中小企业信贷需要流程快,但有些城商行的流程很慢,很难满足小企业需求,而同时银行风险管理能力却并不高。显然,不解决这些内部管理架构上的问题,城商行很难在异地生存下去。这也给城商行提出了苦练内功的需求。

(孙闻)

## 中债信用增进投资公司 昨日在北京成立

证券时报记者 贾壮

**本报讯** 昨日,中债信用增进投资股份有限公司(CBIC)在北京举行成立仪式,这是国内首家全国性的债券信用增进机构。据悉,CBIC是应银行间市场成员要求,由中国石油天然气集团公司、国网资产管理有限责任公司、中国中化股份有限公司、北京国有资本经营管理中心、首钢总公司、北京万行中兴实业投资有限公司联合中国银行间市场交易商协会共同发起设立,注册资本金达60亿元人民币。

CBIC有关人士介绍,该公司业务发展初期拟主要为优质中小企业及部分低信用等级的大型企业债务融资工具发行提供信用增

进服务。随着债券市场发展及公司内部风险控制机制的完善,将通过适当扩大增进服务、创新信用增进手段等方式扩大服务范围,逐步实现多方式全方位提供债券信用增进业务的经营目标。

业内人士分析,国外发达金融市场实践表明,有了各类基础债券产品而没有建立起与产品相关的各类风险分担机制,债券市场的发展是不完善的,市场繁荣也难以持续。由专业债券信用增进公司为低信用等级发行主体发行直接债务融资工具提供信用增进服务,是国际金融市场上比较成熟的基础制度之一,通过信用增进可以降低债券融资工具发行成本,熨平信用风险引起的市场波动,实现信用风险专业管理。

## 信托公司参股基金公司热情高涨

证券时报记者 吴清桦

**本报讯** 与券商一样,信托公司对投资基金公司股权的兴趣也愈来愈浓。华宸信托日前表示,将与韩国最大共同基金公司合作,在中国成立一家合资基金公司。

据了解,华宸信托此次筹备合资基金公司的合作方为韩国最大共同基金公司——未来资产。华宸信托发言人表示,该合资计划还需要得到监管层的批准。而未来资产日前则表示,其董事会已批准对中国投资约2595万元人民币在中国成立一家合资公司,通过25%的股份出资设立华信未来基金管理公司;未来资产不日将签署华信未来基金管理公司成立合同。

与外资合作筹建基金公司的并非只有华宸信托一家。据了解,东莞信托与中粮集团、英国摩利基金管理有限公司已签署了三方协议,三

者将共同发起设立“中英基金管理有限公司”。该基金公司将在上海注册,初始注册资本为2亿元人民币,东莞信托持股比例为30%。目前,这

**基金公司信托公司 进行金融股权投资的一大领域。截至去年底,已有19家信托公司参股了20家基金公司。**

家基金公司还在筹备中。此外,杭工商信曾透露拟筹建一家名为华时基金的基金公司。

业内人士认为,参股基金公司获得丰厚回报是信托公司积极参股基金公司的主要原因。随着基金业和基民队伍的发展壮大,在基金公司赚得盆满钵满之时,对基金公司

进行股权投资的信托公司将分得一杯羹,因而信托公司自然不会错过这一投资机会。另外,金融股权投资已成为信托公司长期股权投资的重要领域,符合信托业监管政策导向。

数据显示,截至去年底,有19家信托公司参股20家基金公司,基金公司是信托公司最青睐的金融机构,参股基金公司也为信托公司带来不菲收益。信托公司2008年年报显示,国投信托持有国投瑞银51%股权,投资收益为4896万元;华宝信托持有华宝兴业基金51%股权,投资收益1.2亿元;中泰信托持有大成基金48%股权,投资收益2.18亿元;上海信托持有上投摩根51%的股权和华安基金20%股权;外贸信托参股诺安基金40%,投资收益13409万元,同时参股宝盈基金25%,投资收益2248万元;厦门信托参股南方基金15%,投资收益11250万元。