

银行贷款信息不对称催肥融资中介

证券时报记者 唐曜华

当急需贷款的中小企业在银行外摸不着门的时候,掌握着一定中小企业信息的小额贷款公司越来越热衷充当融资中介的角色。它们将中小企业介绍给银行,从中收取费用不菲的手续费。

融资中介悄然兴起

在日前举行的深圳小微企业融资展上,除了急需资金的中小企业外,还有大量融资中介前来咨询银行的小企业信贷产品。

95%的咨询者是融资中介,其中包括一些小企业贷款公司。”参加融资展的某银行中小企业部客户经理向证券时报记者表示。在工商银行的展位前,一位融资中介详细地咨询该银行的信贷产品,包括工行“深圳企业通”产品的贷款额度、厂房抵押贷款可贷比例等。在获知工行厂房抵押贷款可贷厂房评估净值的七成后,她提到另一家银行的厂房抵押贷款只能获得三成贷款,显然对银行的信贷产品颇为了解。

虽然同样为提供贷款的金融机构,小额贷款公司与银行的贷款利率差别较大,客户群体也存在差异。小额贷款公司的贷款客户群体大多为小微企业,此类客户要么跟银行接触较少,要么从银行贷款难度较大。

一般而言,小额贷款公司贷款综合成本高达25%以上,而银行贷款利率通常在10%以下。即使被银行认定为风险较高的贷款,贷款利率亦在15%左右。

手续费不菲

然而,银行对于跟融资中介合作

似乎兴趣不大。融资中介向企业收费,我们担心企业以为银行也参与收费,因此宁愿自己直接去寻找客户。”上述某银行中小企业部客户经理称。

小额贷款公司充当融资中介的角色则显得如鱼得水。当记者咨询二套房贷款首付不足问题如何解决时,一家小额贷款公司的工作人员专业地表示,只要告诉她第二套房首付所差金额以及第一套房的按揭情况,即可得到数套解决方案。解决方案既包括借

助银行贷款的方案,也包括结合利用小额贷款公司贷款的方案。

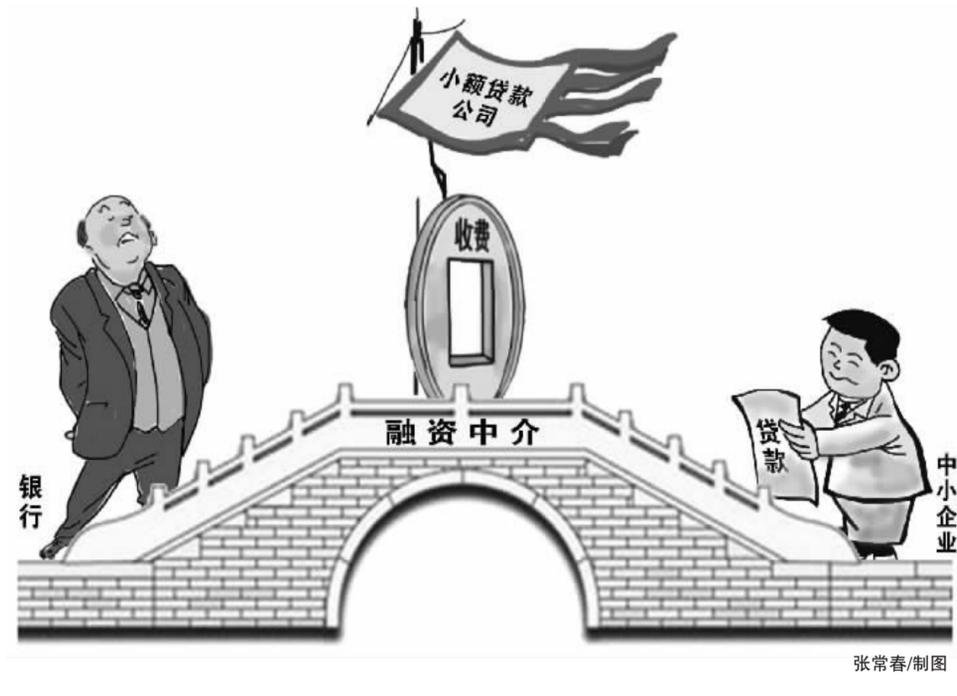
但小额贷款公司收取的中介费亦不是小数目。盛泽金融公司工作人员告诉证券时报记者,该公司成功介绍一笔银行贷款的手续费为贷款金额的1.5%。以一笔100万元的贷款为例,借款人需向该公司支付1.5万元。

值得肯定的是,融资中介可以在四处求贷的企业和银行之间搭起一座桥梁,帮助企业找到能为其提供贷款的银行,以及能为其解决融资难题的

贷款产品。

随着异地城商行加快扩张,一线城市的银行的数量持续膨胀,各家银行推出的小微企业信贷产品各式各样,可谓琳琅满目。很多企业都不知道我们有这样的产品,希望媒体能够帮助宣传。”记者在采访过程中经常听到银行公司业务部人士发出这样的感慨。

但如果融资中介为获得企业支付的手续费,力促贷款发放而不惜采取各种方式来达到目的,甚至帮助企业从银行骗取贷款,则会加大银行信贷风险。



张常春/制图

年底消费潮临近 零售批发商变身银行优质贷款客户

证券时报记者 唐曜华

虽然目前对宏观经济是否见底仍有争议,但随着年底临近,一些消费必需品行业、零售批发商的资金需求量上升,让一些灵敏的银行看到商机,并加大对相关企业或个体经营户的融资支持力度。

信贷向零售批发商倾斜

有的零售批发企业、商户年底信贷需求有明显的上升。按照规律,年底家庭消费需求会大增,这些企业和商户因此需要资金以扩大销售规模,迎接消费潮的来临。”深圳华润银行一位客户经理称。

受成本上升等因素影响,一些中小企业经营状况仍不容乐观,但与居民衣食住行相关的行业,始终具有较强的抗经济周期波动的特点。不仅如此,随着年底消费潮的来临,零售批发商的销售有望进一步扩大。

今年第二季度以来,一些中小企业陷入经营困难、资金链紧张的困境,小微企业、商户贷款亦出现风险上升的现象。尤其今年第三季度,企业经营困难进一步加剧,银行的惜贷情绪亦变浓。

寻找相对安全的、风险可控的企业成为银行的共同选择。一些受外需波动影响大、行业不景气度上升的行业被银行谨慎对待,比如造船、钢铁、光伏等。

与此同时,一些居民日常生活离不开的行业因抗经济周期波动而愈发受到银行青睐,农副产品批发零售行业就是其中之一。

民生银行深圳分行审贷会成员关粤对深圳海吉星农批市场的商户如数家珍。与其他银行的审贷专员常常坐在办公室不同,关粤每天活跃在农批市场,以更贴近商户、了解商户。目前,海吉星农批市场2000多名农批商户已有10%成为民生银行的客户。但该行显然并不满足,11月8日,民生银行专门针对农批商户群体推出了首张农批商户卡。

涉足银行以中小行为主

由于缺乏抵押物,涉足零售批发

■记者观察 | Observation |

银行应满足小微企业多样化需求

证券时报记者 唐曜华

虽然到目前为止,银行稳赚2-3个百分点的利差很舒服,但未来随着利率市场化推进、银行客户群体往下移,如何针对不同类型企业推出贴合需求的服务,将成为银行之间竞争的重点。目前,一部分银行已逐步认识到服务的重要性,不再满足于简单的存贷款机构的角色。

笔者所指的服务并不是简单的服务态度,而是银行是否针对企业的需求来开发产品,满足不同类型、不同行业企业个性化的需求。

笔者在接触贷款企业的过程中了解到,即便是银行细小的服务改进,企业对银行的赞誉度也会上升。例如,有批发商称赞某银行提供的资金归集功能,这样的功能对银行而言,是一个技术含量低的小功能。但对于每天收款笔数繁多、银行卡众多的批发商

而言,资金归集功能帮他省不少事。包括一些大型银行亦越来越重视服务,在个人业务领域,银行对服务的重视也达到前所未有的程度。银行普遍对客户群体进行分类,比如,按照综合金融资产的数量区间进行分类,并推出不同的服务。

但在对公业务领域,长期以来,掌握稀缺的贷款资源的银行大多将目光瞄准财务报表规范、抵押物充足的大中型企业。类似企业贷款程序简单,贷款发放后,银行就可坐等收益。因此,银行向来重视对企业进行前期营销和关系维护。但近年来,银行逐渐意识到,仅仅靠强大的营销能力拉拢企业已颇为吃力,企业对银行服务的需求也在不断增加和变化。

尤其目前中小银行的客户群体出现下沉现象,小型企业甚至微型企业的占比逐渐上升。而这些企业与大中

更让农批商户头疼的是,一些银行对抵押贷款的审批程序过长,他们急需资金时总是迟迟等不来贷款。我们的需求就是快捷、方便。”黄余明称。

型企业不一样,大多数小微企业财务报表不规范,经营特点也千差万别,对银行的差异化服务的需求更为强烈。

值得一提的是,此类企业对银行服务的关注度甚至超过了贷款成本。因为银行改进服务帮助企业提高经营效率带来的收益,远远大于贷款成本的略微差异。有批发生户老板告诉笔者,合作银行给他提供的贷款利率每年都会不一样。比如今年降息了,贷款利率会下降,但他自己都没仔细去算现在贷款利率到底是多少。他看重的是银行能否提供方便的服务,比如作为批发商,他很重视转账速,这样会增加供货商对他的信任,同时增加资金、货物的流转速度。

这对于苦思如何应对利率市场化的银行也是一种启发。未来利率市场化完全放开后,银行之间的价格战难免,仅仅靠降低价格来争取客户将变得难以生存。银行是时候该思考拿什么来吸引和留住企业客户了。

对此,目前,包括民生银行、华润银行、包商银行等中小型银行向此类商户推出了各具特色的无抵押的贷款产品,贷款类型包括联保、互保、应收账款质押贷款等。

■新闻短波 | Short News |

兴业证券获转融通试点资格

兴业证券今日公告称,该公司近日获得转融通业务试点资格,该项业

务授信额度为20亿元,保证金比例档次为20% (桂衍民)

兴业银行拟聘请三位副行长

兴业银行今日公告称,该行董事会同意聘请陈锦光、薛鹤峰、李卫民

为副行长。(桂衍民)

“光棍节” 支付宝狠赚5000万

证券时报记者 蔡恺

由电商网站策划的“双十一”购物节获得消费者热烈捧场,承担支付功能的支付宝随即成为行业的焦点。证券时报记者根据第三方支付行业的收费标准粗略计算,支付宝当天可能赚得超过5000万元的手续费。另外,大量交易造成不少银行的网银运行缓慢,仅工商银行与招商银行当日网银始终通畅。业内人士称,这与各银行的网银建设投入有关。

在前日被称为“光棍节”的网络购物节的当天,淘宝、天猫网站上的消费者纷纷点击购买心仪的商品,产生了大量交易。支付宝称,支付宝当天的总销售额达到191亿元,其中天猫商城132亿元,淘宝59亿元,全天交易量为1.058亿笔,是去年同一天的3.1倍。

支付宝的天量交易额所产生的利润引起了市场的强烈兴趣,微博上不时能见网友津津乐道地猜测支付宝当天到底赚了多少钱。

电子商务研究机构易观国际分析师张萌对证券时报记者表示,一般第三方支付企业向商户收取的支付手续费费率平均水平在千分之三至千分之四之间。证券时报记者发现,若按照千分之三粗略计算,支付宝当天录得191亿元的交易额,至少可赚手续费5730万元。

然而,一位不愿具名的支付宝内部人士陆先生则强调,当天手续费收入难以准确预计,因为淘气和天猫均是支付宝的关联企业,

支付宝向其商家收取的支付费率存在一定的优惠。

另一个引起广泛关注的是,“双十一”当天许多银行的网银运行缓慢。由于访问人数太多,交易量大大超出部分网银的承受范围。

据记者了解,在“双十一”当天,建设银行网银就由于交易过多导致一度出现用户无法支付的情况。此外,中国银行、兴业银行、交通银行、邮储银行、农业银行等多家银行也因为使用人数过多而出现系统繁忙。支付宝提供的数据显示,除了工商银行、招商银行的网银交易相对比较顺畅之外,其余银行都曾出现支付不顺畅的情况。

张萌表示,激增的交易量是造成“网银塞车”的元凶,而且几乎年年如此,但今年情况的确比较严重。数据显示,在11月11日凌晨第一分钟,支付宝系统承担的交易笔数就达到13.6万笔,是去年5.5万笔的2倍多。别说网银支付慢,就连我朋友用支付宝余额付款也比平时慢很多,当天的交易量太大了。”张萌说。

为何银行与第三方支付企业处理网络支付的能力存在差异?业内人士表示,这与各公司对IT系统的投入高低有关系。

张萌指出,一般来说银行会先预测一年中网银交易量的峰值,以决定投入多少资金用于提升交易量和交易处理速度。但如果投入太多,交易平淡的日子里这些投入就相当于浪费,因此从投入与产出的角度出发,一般银行不愿花太多钱在网银系统升级上;而第三方支付公司是专门做支付的,在系统投入上比商业银行积极。

人保H股上市或于本周路演

证券时报记者 潘玉蓉

人保集团H股上市上演最后50天的冲刺。证券时报记者昨日从多位投行人士处获悉,人保将在本周启动路演。

昨日,一位参与人保集团H股承销的香港证券公司投行部总经理向证券时报记者证实,人保已经安排在本周开始路演,重启H股上市计划。

我们了解到的信息是,人保在本月15日(周四)启动H股发行,计划12月上旬上市。价格可能与可比公司的估值有一定的折扣,但是具体估值还不清楚。”另一位参与人保上市项目的国内证券公司投行部人士表示。

对于人保与基石投资者在前期价格沟通上进行得如何,二人均表示不方便透露太多细节。此前有消息称,人保理想的发行价格在每股8-9港元,但机构给出的估值发行价在5港元左右。上述香港证券公司投行部总经理预计,价格上应该不会太多折让。他表示,人保在12月初上市

的这个时间点并不差,十八大之后市场将趋于稳定,而且内地经济已出现见底回升的迹象。不过,外部风险因素仍然不明确,财政悬崖未来会给香港资本市场带来多大影响,尚难估计。

据悉,人保上市是保监会推动的重点项目之一,早在2011年就已启动。最初是计划A+H股同步上市,后改为H股先行。今年6月下旬,人保H股首次公开募股(IPO)通过港交所聆讯后,突然暂停了IPO计划。按照港股聆讯期限的相关规定,通过聆讯的公司必须在6个月内完成上市发行。如今2012年即将结束,人保上市的时间窗口仅剩不足50天。人保一位中层人士曾对记者表示,上市计划一再更改,主要是为了寻觅合适的时间窗口。

人保集团旗下子公司中国财险已经在香港上市,中国财险的估值将成为人保集团H股定价的参照之一。昨日中国财险收于每股1002港元,下跌0.79%。人保集团此次从港股募集的资金在30亿美元至50亿美元之间,业内人士预计集团上市之后,有可能为中国财险增资。

中国太保前十月 实现保费收入1387亿

中国太保今日披露,该公司子公司太平洋人寿、太平洋财险今年1月-10月累计原保险业务收入

分别为818亿元、569亿元,合计1387亿元。(桂衍民)

中国平安前十月 保费收入达1961亿

中国平安今日公告披露,该公司控股子公司中国平安人寿、中国平安产险、平安健康险以及平安养老险今年前十月的原保险合同保费

收入分别为1097.93亿元、809.92亿元、1.81亿元及51.24亿元,合计1960.9亿元。(桂衍民)