中小银行欲借信用贷款重塑小微金融格局

证券时报记者 刘雁

玩过集中审批、联保联贷等各式花样后，中小银行小微信贷业务的新策略是什么？答案是信用贷款。证券时报记者注意到，今年下半年以来，越来越多的中小银行已注意到传统小微业务存在的短板，并试图做出改变。

“我们计划在三年内，将信用贷款占小微金融的比例提高到 50%以上，这是未来小微业务的重点方向。”平安银行一位不愿具名的内部人士称。无独有偶，目前在小微信贷业务领跑市场的民生银行、招商银行等，都在打信用贷款的主意。

“民生银行针对小微企业推出的‘商贷通’中，七八成以上都采用抵押或者强担保贷款形式，这没有任何技术含量，如果是四大行来做，会比我们强得多。但如果今后我们 90%以上是信用贷款，谁还敢和我们竞争?”民生银行董事长董文标此前宣称。而他口中的“如果”二字，其实正逐渐变成现实。今年 9 月底，民生银行武汉分行宣布，在小微业务原有品种基础上，新推出一系列免抵押信用贷款新品。

“我们最终是希望用信用卡的模式来管理小微信贷，这本质上是一个信用产品，抵质押的手续可以嵌入其中，但我们对客户风险识别的根本是要依靠他的信用级别。而如何确定和甄别信用级别，将是未来各银行小微信贷业务决定胜负的关键。”招商银行零售部小微信贷业务负责人说。

加速转变

除了民生银行武汉分行宣布新推畅易贷、流水贷、季节贷、超短贷等一系列免抵押信用贷款新品外，还有多家银行也在小微业务中力推信用产品。

以招行为例，该行今年即在传统“生意贷”产品基础上，升级推出了多项针对小微企业主的信用贷款产品。据了解，该行于今年 4 月开始在深圳地区试行小微信用贷款业务，目前该业务的放贷额度已达数十亿元。如今该行 50 万元以下的小微信用贷款业务已在全国范围内推出。借款人只需要出具一些基本资料，不用提供任何抵押和担保便可获得贷款。

而平安银行今年在信用贷款领域推出了“新一贷”。记者获悉，该行内部近期正在讨论的小微金融三年规划亦将信用贷款提上了日程。前述平安银行内部人士向记者证实，“由于平安银行小微金融团队较新，一切都要慢慢推。信用贷款的确是我们未来的一大方向。”

此外，兴业银行在长三角地区大力推广中小企业专项信用贷款，南京银行亦专为小微企业打造了纯信用贷款产品“鑫微力”。显然，多家银行正在打造小微金融新版图，而信用贷款逐渐成为主流。

记者翻阅上市银行财报发现，今年上半年多家银行的信用贷款余额有所上升。其中，截至 2012 年 6 月底，民生银行信用贷款规模达 1944.21 亿元，在所有贷款中占比为 14.92%，较去年年底微升；平安银行信用贷款规模达 1337.35 亿元，占比 19.58%，较去年年底上升 1.08 个百分点。

“这些数据显示，信用贷款在所有贷款的占比并不突出。当然，这其中包含了大型企业和个人贷款的额度，但即便是在主推小微金融多年的民生银行，其信用贷款的占比亦有很大的成长空间。”海通证券银行业首席分析师戴志峰表示。

对于银行小微金融加码信用贷款现象，交行首席经济学家连平接受证券时报记者采访时表示，“这是银行针对小微企业的需求和实际信用状况而进行的创新。很多小微企业的特点是没有房产等固定资产抵押物，但他们有技术和市场，这些无形的东西不能作为抵押品，倘若银行一味地靠‘一押了之’，这对于缺乏抵押物的小微企业发展是不利的。”

采用零售模式

那么，各家银行小微业务加码信用类产品的原因是什么？从表面上看，在利差收窄、银行利润增速减缓的大趋势下，定价较高的小微贷款成为各家银行锁定的目标，但是产品竞争模式日益趋同，于是部分银行力推信用贷款以求抢占小微金融的制高点。

多位受访的银行小微金融业务人士均认为，如今几乎所有银行都在做小微金融业务，传统的产品已失去竞争力，但信用贷款并非所有的银行都敢做，这确实需要胆识。

平安银行小微金融事业部市场营销副总经理嵇磊告诉记者，“信用贷款体现了小微金融的特性，可以说是将‘大数法则’用到极致；另一方面，信用贷款的定价较高，亦体现了效益覆盖风险的原则，只要把不良率控制在一定水平即可。”记者了解到，相对于其他担保方式的贷款，纯信用贷款的年利率一般要高出 4~5 个百分点。

上市银行2012年6月末信用贷款余额		
	信用贷款余额(百万元)	占全部贷款比例(%)
工商银行	2,706,513	32.1
农业银行	1,319,630	21.7
中国银行	1,996,547	29.56
建设银行	1,967,381	27.86
交通银行	761,359	27.85
民生银行	194,421	14.92
光大银行	301,855	31.04
招商银行	380,197	21.31
兴业银行	207,047	19.57
中信银行	314,585	20.49
浦发银行	320,399	22.06
平安银行	133,735	19.58
华夏银行	113,856	16.96
北京银行	104,284	23
南京银行	17,145	14.61
宁波银行	24,677	18.11

刘雁/制表 翟超/制图

不过，也有业内人士认为，部分银行冒着不良率上升的风险力推信用贷款主要原因或许在于传统的批发模式已经不能满足小微金融的发展壮大，只能倾向于采用零售模式进行批量化操作。

实际上，传统的公司信贷被归入批发银行业务，由于单个客户的规模很大，银行对于每一个客户的背景都需要了如指掌。同时，银行在这些客户身上投入的管理费用完全可以赚回来。

然而，小微企业虽然也属于公司客户，但由于单个客户的规模很小，如果按照上述做法，银行在小微客户身上获得的收入就不一定能覆盖成本。因而，有的银行已开始改变目前这种模式，他们希望尽可能地把客户圈进来，并鼓励他们循环用款，实现工厂化生产——也就是所谓的零售模式，信用贷款只不过是其中的实现手段之一。

“信用贷款是未来小微金融发展的趋势，因为信用贷款可以挖掘更多的潜在客户和需求，而且更容易实现批量化操作。”戴志峰表示。

以招行为例，该行小微企业中心已由公司业务划至零售业务麾下，“我们发现小微企业的特性更接近零售业务，而且可以充分利用信用卡来实现规模效应。”前述招行人士称。

然而，银行小微金融业务要实现从批发到零售的转型并不容易。据工行一位内部人士介绍，由于大银行的条块管理较为严格，对公和对私的系统差异较大，要将中小企业信贷纳入对私业务条块难度较大，工行深圳分行前年尝试将中小企业划入个贷部门旗下，但去年又划了回去。

即便是民生银行，董文标虽曾宣称要实现信贷工厂化，但作为信贷工厂化的重要手段——该行的小微信用贷款至今占比仍然不高，背后或许有难言的困难。

在戴志峰看来，不管采用哪种模式，小微金融最核心的还是成本控制和规模效应，只有做到批量化和标准化才能有规模效应，小微金融的成本才能控制得更好。否则，小微贷款如果逐笔审核、逐笔跟踪、逐笔复核，单笔成本将难以降下来。

考验银行风控能力

在多位受访的银行业人士看来，信用贷款无疑是小微金融未来发展的趋势。不过，业内对其风险问题却看法不一。“民生银行向来比较激进，敢于创新，其他银行虽然也会跟着做信用贷款，但不会像民生银行这般大刀阔斧，毕竟风险问题仍然摆在第一位。”中信银行一位人士表示。

连平说，不能简单地认为小微企业信用贷款就一定具有很大的信用风险，“这类小微企业虽然没有抵押物，但银行可以根据市场、技术、管理层水平、诚信度来进行全面评判。从某方面来说，信用贷款风险甚至有可能低于抵押贷款。”

来自招行的一组数据或许可以说明信用贷款的风险未必高于抵质押贷款。该行 2012 年中报显示，集团逾期贷款为 188.34 亿元，比上年末增加 52.13 亿元。逾期贷款中，72.23%为抵质押贷款，17.68%为保证贷款，信用贷款仅占 10.09%。而该行信用贷款余额在所有贷款余额中占比则为 21.31%。

由于担心风险问题，部分银行在信用贷款方面显得比较谨慎，其中以四大国有银行为甚。一位国有大行中小企业部人士向记者表示，在信用贷款方面，四大行比较保守，步子迈得比较慢。今年以来，由于经济不景气，四大行在小微金融业务方面颇为谨慎，就连挑选合作的融资性担保公司的标准都非常严格。

“小银行的市场份额较小，因而需要开发具有竞争力的产品。但对于四大行而言，信贷额度通常不够用，在创新业务方面可能不会那么激进。”工行深圳分行中小企业金融部经理罗先生告诉记者，“工行深圳分行去年做信用贷款比较猛，但在经济不景气的情况下，今年仅对规模在 3000 万元以上的中型优质企业发放过信用贷款。”

罗先生认为，信用贷款的方向是可行的，但必须建立在经济向上走的基础上，一旦出现金融危机，由于客户基础比较薄弱，其风险很容易大面积爆发。此外，在中国信用体系建设并不完善的环境下，纯信用贷款推行起来仍然比较难，大部分银行可能还是以组合贷为主。

尽管业内对于信用贷款的风险问题颇有争议，但戴志峰仍认为，“信用贷款更能真正考验银行对客户的风险识别和定价能力，而对客户进行合理的风险定价和管理才是银行的核心竞争力。”

为了控制信用贷款的风险，银行方面也绞尽脑汁。平安银行采取的措施之一是交叉认证。据嵇磊介绍，该行目前与公安、工商系统均有联网，比如企业主有赌博等不良记录的，银行将不给予信用贷款。

“国外银行的信用贷款一般根据信用卡记录、水电费情况给予放贷。但在中国，借款人很可能会做一套假资料来欺骗银行。”他亦道出推行信用贷款的难度。

招行采用的方法是利用信用卡的方式发放贷款和还款。前述招行人士表示，“我们甚至希望尽早看到风险暴露，这样可以及早预防风险大面积发生，而不是被动地去接受风险。”

巴黎银行增持南京银行5938万股

南京银行日前公告，巴黎银行于 2012 年 10 月 10 日至 12 月 6 日之间以合格境外机构投资者（QFII）的身份，通过上海证券交易所交易系统增持该公司 5937.8 万股，占该公司总股本 1.99998%。截至 2011 年底，巴黎银行作为战略投资者已持有南京银行 12.682%股份。（刘雁）

华泰证券11月份实现净利949万

华泰证券日前公告，该公司（以指华泰证券）11 月实现营业收入 1.85 亿元，净利润 949.18 万元。该公司控股子公司华泰联合证券 11 月实现营业收入 4306.39 万元，净利润 467.05 万元。（刘雁）

交行:高收入家庭不动产投资意愿上升

交通银行日前在上海发布的财富景气指数报告显示，小康家庭对股票和基金的投资意愿持续降低，而高收入家庭的不动产投资意愿开始回升。

交行这份对 5 个核心城市和 21 个省会城市，约 2000 个样本的调查报告显示，42%的小康家庭对现在的收入感到满意，较上季的调查明显回升。交行表示，尽管经济回升苗头显现、股息红利差别化税收等政策性利好不断出台，但在此次调查中，小康家庭股票和基金收益总体仍处于负值区间，在各类投资产品中的投资收益排名最低，投资意愿也排在最后。而固定收益类银行理财产品位于投资意愿之首。

该报告还表示，通过对小康家庭不动产投资意愿的跟踪发现，年收入在 30 万元以下的小康家庭此前开始减少不动产的投资，但近期开始重新恢复。年收入在 30 万以上的小康家庭，无论是现在还是预期的不动产投资意愿，均保持上升态势。（赵缜言）

一周重要新闻微评

银监会鼓励银行发行新型资本工具

银监会近日发布《关于商业银行资本工具创新的指导意见》，要求商业银行坚持以内源性资本积累为主的资本补充机制，同时加强对资本工具创新的深入研究，通过发行新型资本工具拓宽资本补充渠道。

微评：在监管机构的鼓励和推动下，相信不久后包括一级资本债在内的创新资本工具将会陆续试行，这既有助于缓解银行在 6 年过渡期内的资本达标压力，也有助于资本补充手段多元化，缓解银行再融资对股市的压力。

汇控与中国平安和平分手

日前，汇控称已与泰国正大集团达成协议，向后者出售所持的全部中国平安 H 股股权，作价 727.36 亿港元，相当于每股 59 港元。部分款项由国家开发银行香港分行提供贷款融资。

微评：正大集团成为平安单一最大股东后，大部分市场人士都认为正大并不会过多干预平安的战略发展。但平安失去了汇控这个强有力的“靠山”后，今后的发展是否还会如之前一帆风顺，这也是市场人士所担心的。

王兆星:中国金融市场资金脱媒将提速

日前，银监会副主席王兆星表示，下阶段中国金融市场将会加速发展，带来的资金脱媒也将进一步加速，比如影子银行的新增长，会给传统银行的资产、负债、客户群体以及银行市场空间带来更大的挤压。

微评：以债券融资高速增长为代表的金融脱媒现象愈演愈烈，银监会时不时给业内打“预防针”也在情理之中。但银行如何调整业务结构，创新业务种类，以应对这种不利形势呢？也许明年我们会看到答案。

阎庆民:扶持小微企业融资银行业要把握四重点

银监会主席助理阎庆民日前表示，银行业在扶持中小企业尤其是小微企业破解融资难上，应主要把握四项重点，即“机构为主、机制为重、政策引领、目标先到”。

微评：在以上四点中，“机制为重”是最重要的，因为小微贷款的运营风险定价机制、独立核算机制、高效审批机制以及激励约束机制是高效地运营小微贷款的核心。尤其是审批和激励机制，如何做到快速批贷，满足小微企业“短、急、快”的借款需求，以及如何让客户经理有动力做小微贷款，都是值得银行研究的。

李东荣:移动支付技术标准近期将发布

央行副行长李东荣日前在“金融移动支付技术创新”研讨会上介绍，央行将于近期正式发布移动支付相关技术标准以及 PBOC3.0 规范，以进一步支持和推动移动支付业务和产业发展。

微评：今年是移动支付的“创新年”，包括银联、商业银行、移动通讯运营商和第三方支付公司在内的多方角逐移动支付创新技术，因此统一的标准出炉势在必行，相信在标准“大一统”之后移动支付发展会更上一个层次。（蔡恺）

稳中求进,追求资产稳定增值

——招商证券资深投资顾问姜丽丽介绍

姜丽丽女士现任招商证券深圳沙头角金融路营业部资深投资顾问，也是我司仅有的四名资深投资顾问之一。自2006年加入招商证券以来，一直从事投资顾问的服务工作，具有丰富的行业经验。

姜丽丽女士对市场有着极敏锐的观察度，投资风格稳健而又不失进取，追求风险控制前提下的利润最大化。崇尚在精选业绩优良个股的基础上结合市场走势波段操作，追求资产的稳定增值。2010年把握热点板块，抓住了成飞集成、巨化股份、横店东磁等个股，指导客户参与波段操作。2011年强调现金管理控制风险，指导客户配置国债逆回购和货币基金有效规避股市单边下跌的风险，获得了客户的广泛称赞和信赖。她按照风险偏好对其客户进行了细分，给客户提供个性化的高端服务。在跌宕起伏的资本市场发展进程中，姜丽丽始终携手客户，共同面对市场变化，把握市场脉搏，为客户实现规避系统风险，资产稳定的增值。

姜丽丽的工作理念是："真诚对待客户，立足想客户之想，急客户所急"，她的真诚和细心让客户切身体会，同时也得到了控制风险稳定收益的成果。她将竭诚为客户提供个性化的资产增值方案，让客户的财富不断的增值，积累更多的财富。(CIS)