

让个人住房贷款流动起来

李宇嘉

近期,持续了半年多的银行个人住房按揭贷款收紧的局面有所缓解,但住房金融市场存在的问题不可能就此解决。针对今年以来各地普遍出现的商业银行提高住房贷款利率、延缓贷款发放周期等房贷紧缩现象,5月份以来,央行和银监会相继表态,要求商业银行要“大力支持首套住房需求”。根据笔者近期的调研,目前商业银行个人住房贷款“审批-发放”周期从过去的2-3个月缩短到1个月左右,部分城市商业银行个人住房贷款利率上浮幅度有所回调,这对于加快开发商资金回笼、消化库存来说有很大帮助。

住房贷款市场只是阶段性回暖

但是,笔者认为,个人住房贷款紧缩局面的缓解,很大程度上是银行资金面阶段性宽松所致。随着银行半年末考核时点过去,银行短期资金来源成本趋势性下调、定向宽松货币政策的实施、存贷比监管政策的调整等等,7月份以来,银行资金面趋于宽松。在国家监管部门连续喊话的压力下,银行阶段性改善了对于个人住房抵押贷款的政策。

值得注意的是,个人住房贷款市场回暖只是阶段性的回暖,而非趋势性的回暖。对于商业银行资产组合来说,目前个人住房贷款仍旧是“最不赚钱”的业务之一,个人房贷利率最高也不到8%,而小微企业贷款、消费贷款、信托等资产收益目前仍可以达到10%以上;其次,不像企业贷款,个人住房贷款无法给银行贡献结算存款,也就无法缓解银行未来可能再次出现的存贷比爆表问题,未来新增个人住房贷款空间仍旧有限;再次,个人住房贷款短则10年,长则30年,属于银行最长期限的资产,

而近年来,银行资金来源却越来越趋于短期化,甚至通过超短期的理财产品来“滚动”。这样的话,个人住房贷款增加发放,必将恶化银行的流动性风险,这是银行未来面临的最主要风险;最后,个人住房抵押贷款属于期限长的表内贷款,是占用银行资本最大的业务,而且未来还可能随着风险的暴露,而增加银行的资本占用和坏账拨备,相比小微、中小企业、消费贷款、同业等期限短、收益高的资产来说优势不再。

银行紧缩个人住房贷款是大趋势

因此,未来银行紧缩个人住房贷款,甚至“抛弃”个人住房贷款是大趋势。让我们疑惑的是,如果站在15年前,即“房改”开始的时间节点上看,彼时个人住房贷款被认为是银行优质的资产业务。在对待个人住房贷款业务的态度上,银行之所以在一前一后出现如此大的反差,直接源于楼市未来将步入大周期下行阶段。可以推理,目前银行发放的任何一笔个人住房抵押贷款,都有可能未来随着房价下行而成为不良贷款。因此,对于以盈利为取向的商业银行来说,贷款资产组合中调减、甚至抛弃个人房贷业务是理性的选择。更何况,目前银行可选贷款业务中,有比个人住房贷款收益更高的产品可选,因此,在风险加大和收益率相对下降的情况下,商业银行只好以提高个人房贷利率来缓冲不利,这也是为何监管部门不断喊话,但个人住房贷款利率仍旧难回优惠利率水平的原因。

其实,从全球商业银行资产选择来看,不管在楼市上升时期,还是楼市下降时期,围绕住房的资产业务都是银行资产包里的重要选择之一,这主要源于住房资产业务收益稳定、风险相对较小、抵押物有保障、部分区域的房产长

期具有升值潜力等。但是,我国之所以在当前出现银行“不见”个人住房抵押贷款业务,如果与其它国家相比的话,最大的区别和问题就在于个人住房贷款业务的流动性太差,导致这一业务上述优势在新的市场形势下反而成为劣势。

由于贷款不流动,再加上过去几十年基本坚持优惠的贷款利率,个人住房贷款在提高老百姓资金杠杆的同时,事实上也在发挥着给开发商低成本融资的作用,按揭贷款一直占据银行资金来源40%左右的份额。过去的几十年内,特别是房改以来的15年,房价上涨收益的绝大部分被开发商和购房者分享。对于商业银行来说,尽管也能够获得贷款收益,但相比房价上涨收益来说,小巫见大巫。更委屈的是,由于贷款期限长,不流动,在房价进入下行通道后,房价下行的所有风险基本上都让商业银行承担了。也就是说,在整个个人住房贷款周期上,商业银行风险和收益严重不匹配。另外,在我国,由于没有个人破产的法律,再加上法院在裁决经济案件时,往往保护被告人的基本住房需求。因此,即便银行为保护债权而有权收回抵押房屋,但在实践中也难以通过拍卖来保全债权。

设法让个人住房贷款流动起来

如果个人住房贷款能够流动的话,特别是可以将其证券化,发行以未来资产现金流收益为基础的证券,并可以随时将其出售给市场投资机构,尤其是在流动性风险突出或预期房价下行时。这

样的话,就可以有效地消除银行在个人住房贷款业务上收益和风险严重不匹配的情况。更重要的是,通过资产证券化,银行不仅能够参与房价上涨收益的分配,而且还能调仓来规避下跌风险的损失,这事实上改观了银行目前“分享小收益、承担大风险”的局面,特别是解除了银行对于“未来可能将承担楼市下行风险”的顾虑,银行开展个人住房贷款业务的积极性也会高很多。

另外,即便个人住房贷款不能证券化,但如果我国能够建立像美国“两房”(房利美和房地美)类似的政府支持的金融机构,购买商业银行发放的住房抵押贷款,那么银行可以将现有的存量个人住房贷款通过贷款二级市场出表,大大缓解银行存贷比压力、资本占用压力、流动性风险压力;另一方面,也可以极大地缓解银行在未来可能将承担楼市下行风险的顾虑,银行在发放新的住房贷款上的积极性也将会提升很多。事实上,美国住房金融的主体——储贷协会之所以在上世纪80年代纷纷破产,利率市场化后个人住房贷款利率与市场化的存款利率“倒挂”和流动性风险是罪魁祸首。而美国之所以建立以“两房”为主的二级房贷市场,目的是为适应金融市场新形势,创新住房金融供应模式。目前,我国面临着与美国80年代储贷危机前类似的局面,不管是实施抵押贷款证券化,还是建立二级市场,让个人住房贷款流动起来刻不容缓。

(作者单位:深圳市房地产研究中心)

银行理财业务新规 规范行为隔离风险

项峰

近日,银监会发布《关于完善银行理财业务组织管理体系有关事项的通知》,要求银行业金融机构设立理财业务经营部门,负责集中统一经营管理全行理财业务,并按照“单独核算、风险隔离、行为规范、归口管理”四项基本要求规范开展理财业务,防范理财业务的风险积累。虽然《通知》旨在积极推动商业银行理财业务回归资产管理业务本质,但不容忽视其可能引发的系统性影响。

我国理财业务已经具备对金融市场的系统性影响。一是商业银行理财业务规模较大。截至2014年5月末,我国银行业金融机构共存续理财产品50918款,涉及金额13.97万亿元。而2013年末,我国信托业全行理财产品规模才10.91万亿元,我国保险业总资产8.29万亿元。截至2014年3月末,我国115家证券公司总资产2.27万亿元,资产管理业务规模6.06万亿元,都远低于银行理财业务规模。

二是商业银行理财业务与传统银行业务的相关性较大。为满足存款季末、年末时点考核,增强存款吸收能力,商业银行往往将理财产品的发行日设定在季末、年末前几天,使得募集期的理财资金转为商业银行的一般性存款。同时,理财业务资金运用策略与商业银行自营业务基本一致。

三是商业银行理财业务是金融市场重要参与者。投资于货币市场的商业银行理财资金规模较大。2013年3月27日银监会发文要求“商业银行应当合理控制理财资金投资非标准化债权资产的总额,理财资金投资非标准化债权资产的余额在任何时点均以理财产品余额的35%与商业银行上一年度审计报告披露总资产的4%之间孰低者为上限”。假定我国全部理财资金投资非标准化债权资产比例为30%,那么涉及金融市场标准化资产规模将达到9.78万亿元。

四是商业银行理财业务也是金融市场利率的重要发现者。2013年,我国商业银行理财产品加权平均收益率为4.13%,一定程度上反映出金融市场整体利率水平。2013年12月全国银行间人民币市场同业拆借月加权平均利率为4.16%,质押式债券回购月加权平均利率为4.28%。

目前,我国商业银行理财产品运营除存在销售误导、信息不透明、关联交易、利益输送为代表的行业性问题外,存在系统性影响的主要问题:一

是风险不隔离。商业银行自营业务与理财业务不能风险隔离,理财产品之间相互交易、调节收益。由于风险无法有效隔离,理财业务风险向银行表内业务传导,而表内业务也通常借助理财业务进行掩盖。二是资金资产池运作。监管部门要求商业银行为每一只理财产品单独核算,只是保证了形式上的独立性。在实务中,理财业务在资金来源方表现为资金池,在资金运用方表现为资产池。资金资产池运作,使得商业银行理财业务已经完全具备了“银行”的特征。三是缺乏风险缓冲制度设计。目前监管部门对理财业务对应非标准债权的规模进行限制,但在商业银行理财业务规模发展空间上没有直接约束。这实际上意味着商业银行理财业务规模可无限扩大,而不需要相关资本进行支撑。同时,由于理财业务风险由客户自行承担,商业银行也没有依据为理财资产风险损失计提拨备。

理财业务新规具备了系统性影响。从业务实际出发,理财业务新规核心在于风险隔离,即不允许商业银行信贷资金与理财产品、理财产品之间不能进行交易或调节收益。如果严格按照理财业务新规执行,有可能会引发系统性冲击。一是引发理财资产结构大幅度调整。为满足风险隔离要求,最理想的状态是为每一笔独立资产发行独立的理财资金,期限匹配,不存在流动性风险,也无需涉及关联交易。而实际上商业银行理财期限与资产久期之间错配是行业惯例,保守估计在14万亿的商业银行理财产品中至少一半资产不符合理财业务新规要求,面临资产大规模调整与重新布局。二是刚性兑付风险事件将会集中爆发。在禁止信贷资金与理财产品交易,禁止理财产品之间相互交易、调节收益,必然会引发部分理财产品到期集中兑付风险,进而可能会引发群体性事件。三是可能会影响到货币政策传导效果。为满足理财业务新规要求,商业银行理财资金应减少对非标资产的投入,势必会影响对实体经济融资。而商业银行理财业务收缩与调整的过程可能会引发连锁反应,加剧实体经济融资难度与成本,这对当前货币政策着力降低融资难、融资贵可能存在一定影响。

从根本上说,商业银行理财业务应回归资产管理本质。即使采取事业部专营组织制度,并不能改变其“类”银行运作基本特征。为减少理财业务新规影响,适当宽限期和不追溯可能会是比较好的选择。另外,从规范业务、防范风险角度看,在商业银行下成立持牌法人机构专门经营资产管理业务,比照银行进行有效监管,可能会是现实可行路径。

银行放贷 缘何反遭小微企业闭门羹

闻一言

北京朝阳区雅宝路市场,是目前国内最大的针对俄罗斯、东欧的服装市场。据报道,民生银行在开拓雅宝路市场的时候,却遇到了不小的麻烦。对于银行的种种营销活动,在这里的小微商户看来,无非就是惦记着自己兜里的钱。

小微企业遭遇融资难、融资贵由来已久,轻资产、缺少抵押品,账目混乱、信息不对称,这些正是“中国式”小微企业的融资瓶颈。正是银行对小微企业放贷采取了“朝南坐”的老板派头,不仅让小微企业付出了较高的融资成本,而且也让小微企业备受银行贷款重重条款的限制欲贷而不能。从目前情况来看,小微企业的融资额度80%都是来自民间放贷,从银行获取的贷款不足所需贷款20%。这凸显了小微企业在遭遇融资难、融资贵的同时,还遭遇到银行从骨子里透出来对小微企业的极不信任感,小微企业宁愿向民间借贷也不愿意去捧银行的“臭脸子”。由此银行与小微企业之间的关系变得非常微妙和怪异。而当银行主动上门放贷,不受欢迎也就罢了,反倒吃了小微企业的闭门羹,这种怪现象值得我们认真地反思。

现在,宏观经济正面临下行风险,“微刺激”一个重要的定向目标,就是要加快金融支持实体经济特别是小微企业和“三农”有关的政策落实,来缓解企业融资难、融资贵的问题。当小微企业对银行主动伸出的“橄榄枝”时,小微企业本应是快捷急接,可是,小微企业出人预料并不领情,而是从小微企业自身发展的角度,对银行主动上门放贷的行为看成是一种“从自己口袋掏钱”的举动。小微企业主这种考量,反映出小微企业在屡遭银行不待见的冷遇之后,开始对银行主动放贷有了更客观的考虑。银行看中小微企业的发展潜力,如果自身没有足够吸引银行放贷的营利潜力,银行不为自身赚钱的考虑是无论如何也不会把自己的票

子往水里扔的。

小微企业对银行送上门来的资金,以一种复杂的情绪给予抵挡,深层次的原因是银行与小微企业之间缺乏最起码的信任。过去到银行门上千求万拜也难拿到的贷款,现在却被主动送上门,这种转变让小微企业主很不习惯。所以,当银行上门放贷真的发生在小微企业主面前,他们对银行所作所为以一种怀疑的目光对待着、审视着,他们下意识地产生了“银行的人过来营销,无非就是惦记着自己兜里的钱”的逆反心理。而要消除小微企业主对银行的逆反心理、戒备心理,不是银行情绪化、任务化地搞几次上门放贷那么简单,而必须首先要抛弃急功近利的心理,摆正对小微企业放贷的态度,把化解小微企业融资难、融资贵作为己任,深耕基层,方能拉近与小微企业主的心灵距离与感情距离,以优质的服务来打动小微企业主,让小微企业主从心底里感到银行是可以信赖的,方能建立起良好的信贷关系,真正打通缓解实体经济融资难政策落地的“最后一公里”。

银行能够放下身段主动向小微企业放贷,这是银行放贷态度的一种转变和进步。想要把资金安全有效地贷给小微企业,不是光靠有钱。在这个市场中,“价格信号”往往是失灵的,而用户体验等软性因素却起着决定性作用。现在,小型金融机构是否真正具有竞争力,恰恰在贷款业务之外。银行应切实提高小微企业贷款可获得性,拓宽小微企业金融服务覆盖面。采取“先行先试”的策略,在做好风险防范和管理基础上,稳步探索小微企业金融服务新模式、新产品、新渠道,进一步提升小微企业金融服务广度和深度。银行应有的放矢,结合不同企业、行业特点进行“滴灌式”灌溉,进一步提高小微企业信用贷款不良,动态扩大小微企业不良贷款的容忍度。更重要的是用真诚和有价值的服务,来消除客户的戒备心理,达成需求双方的互利共赢。

可口可乐发雾霾补贴排斥中国籍员工



中国籍员工
微观/漫画 甘霖/诗

可乐公司真玄虚,补贴还分黄白皮; 难道雾霾分真假,西方厚来东方稀。 提醒中国留点意,环境污染大问题。 一年若有三季黑,莫怪凤凰不来栖!

企业给政府出的题:不要政策要环境

谭浩俊

日前,在李克强主持召开的经济形势座谈会上,格力集团董事长董明珠与东方希望集团董事长刘永行不约而同地表达了不要政策要环境的愿望。刘永行表示,我们不需要政府补贴,我们就不需要公平。而董明珠则表示,我们不需要国家的产业政策扶持,只要有公平竞争的环境,企业自己就可以做好。对此,李克强总理连连点头,称董明珠等人的建议“很受启发”。

对已经习惯了要资金、要政策、要补贴的中国企业来说,突然听到有的企业不想要这些,而要环境了,确实有点令人吃惊。毕竟,政策也好,补贴也罢,都是实实在在的。比起市场竞争,这些利益所需要付出的代价和风险都是相当小的。那么,为什么董明珠和刘永行都突然对政策不感兴趣了呢?难道这两家企业的实力已经强得不需要

任何政策支持的地步了吗?显然不是,这说明两家企业成熟和真正长大了。

在不违法违规的情况下,企业向政府要一些政策和资金的扶持,十分正常。甚至在一些企业眼里,谁争取的政策和资金多,就是谁在政府眼里的地位高,谁的能耐久。然而,这些看起来是政府对企业关心的手段,反而成为了市场秩序的破坏者,成为了市场秩序的影响者。因为,政府在操作这些政策和资金过程中,由于制度不全、规矩不严、监督不力,相当一部分政策和资金的操作,变成了部门和个人的权力与利益,随意支配,靠人情和关系,最终使市场秩序和环境受到了极大的破坏和影响。

对格力集团和东方希望集团来说,在发展到一定规模以后,什么政策、优惠、扶持,已经不重要,重要的是,能够给予一个良好的市场竞争环境,能够让企业在平等环境下竞争和发展。如果企业真的有能力,经营者真的能耐,不

需要任何的政策和资金扶持,同样可以将对手击败,在商场竞争中取胜。

从目前政府在政策与资金支持方面支持企业的实际情况来看,更多情况下,都变成了一种对市场的恰当干预手段。一方面,真正需要扶持和帮助的企业,却很难得到政府的帮助与支持,如中小企业、小微企业和“三农”等。相反,那些本就实力雄厚、占有社会资源多的企业,因为手中的资源多,投资能力强等,随时都会得到政策的支持与帮助。如金融危机后央企在地方的扩张,不知享受了多少的政策与资金支持。由于竞争过于激烈,目前地方对央企落户的优惠政策和资金等,力度更大、幅度也更大;另一方面,企业获得政策和资金支持所需要付出的代价很大,风险也很大。原因在于,不仅需要有大力的投资能力,还要有超强的公关能力,否则,要想资金顺利拿到手,也不是一件容易的事。

在政府职能没有有效转变、政府行为没有有效规范的情况下,企业生存和发展的市场环境是相当差的。政府这只有形的手,时刻都准备着干预企业的生产经营,干预企业的投资决策。

董明珠和刘永行的想法,不仅标志着中国企业已经开始成熟,而且标志着中国新一代企业家也在转变发展思路、发展思维、发展理念。它带给政府的压力,就是如何改善企业的发展环境,如何处理好政府与企业之间的关系,如何让市场真正对资源配置起决定性作用。

董明珠和刘永行的不要政策要环境,已给政府出了一道题。虽然这道题的答案很简单,但政府能否答得出来,却不是一件容易的事。因为它所需要的是政府给市场放权、给企业松绑,让政府的归政府,市场的归市场,企业的归企业。如此一来,政府就成为了一个真正的“无权”政府,政府能够真正树立企业才是市场主体的观念吗?