信贷资产证券化备案制落地 明年发行量料翻番

机构预计,明年CLO发行量约4000亿

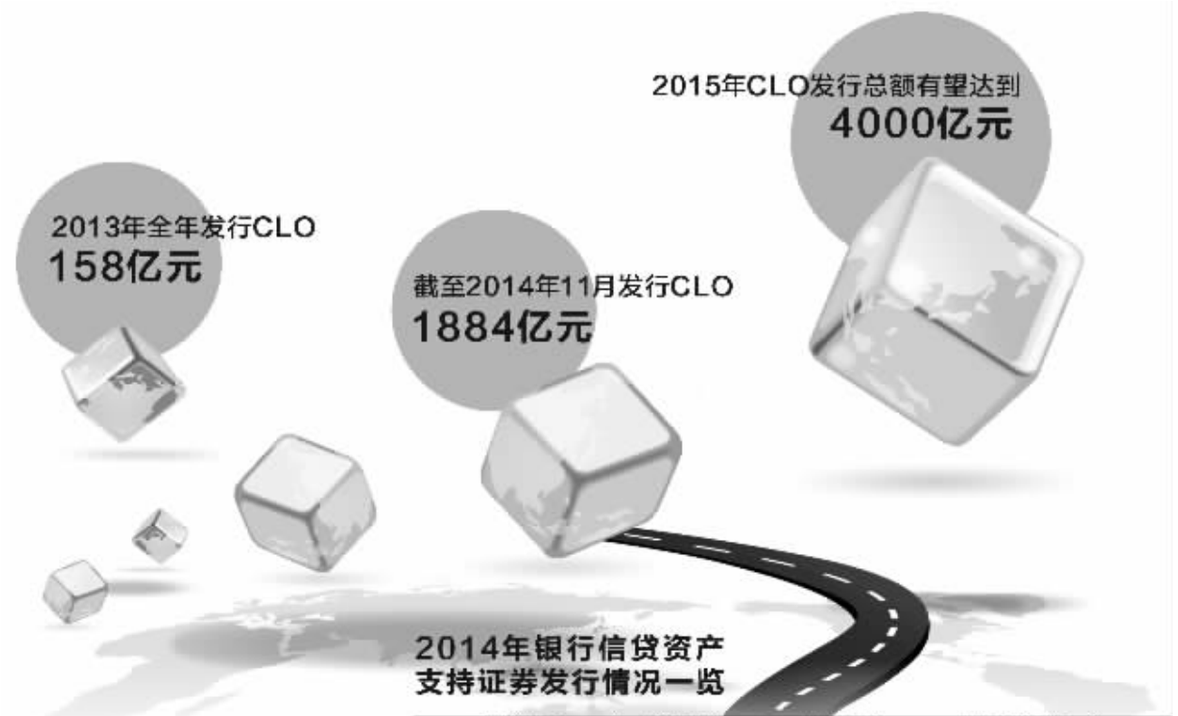
证券时报记者 蔡恺

银行信贷资产证券化业务正迎来新引擎的有力拉动。

银监会近日印发《关于信贷资产证券化备案登记工作流程的通知》,信贷资产证券化由审批制改为备案制,这意味着银行发行信贷资产支持证券以实现盘活存量的需求将被全部释放,随之而来的将是发行量的大幅增长。机构预计,明年发行量将比今年翻一倍。

按照通知要求,备案制之下,银监会将不再对信贷资产证券化业务进行逐笔审批,银行在申请取得资格后开展业务,在产品发行前进行备案登记,已备案产品需在3个月内完成。

早于2005年启动,在国际金融危机期间一度停滞的中国信贷资产证券化列车,正在步入畅行无阻的快车道。



2014年银行信贷资产支持证券发行情况一览

机构性质	发起机构	发行期数	发行总额(亿元)
政策性银行	国开行	6	553.0
资产管理公司	华融	1	12.4
	长城	1	12.1
国有银行	东方	1	8.1
	农行	1	101.2
	交行	2	99.9
	中行	1	93.8
	工行	1	55.7
股份制银行	招商银行	2	164.4
	兴业银行	3	150.5
	浦发银行	3	144.5
	中信银行	1	62.0
	渤海银行	1	36.7
城商行	北京银行	1	57.8
	宁波银行	1	45.8
	南京银行	1	33.3
	徽商银行	1	30.9
	杭州银行	1	30.1
	青岛银行	1	28.3
	河北银行	1	28.0
	上海银行	1	22.7
	江苏银行	1	21.4
	汉口银行	1	20.1
	南昌银行	1	15.9
	南充银行	1	12.0
	台州银行	1	5.3
农商行	顺德农商行	1	15.3
	江南农商行	1	14.3
	广饶农商行	1	5.0
	九台农商行	1	3.1

蔡恺/制表 吴比较/制图

提高发行方积极性

备案制甫一落地即引来各界广泛关注。社科院金融研究所银行研究室主任曾刚对证券时报记者表示,资产证券化契合盘活存量的精神,是银行业未来发展切实需要的。

在曾刚看来,信贷资产证券化对银行业益处有多方面,包括释放新的信贷额度、节约资本、加快资金周转、降低资金成本、改善期限错配、获得中间业务收入等;从金融市场角度来看,信贷资产证券化增加了可投资的金融工具,更大的意义在于,间接融资转化为直接融资,优化了中国的融资结构。

徽商银行今年9月成功发行了30.9亿元信贷资产支持证券(CLO),该行相关人士表示,资产证券化有利于降低该行资本消耗,提高资产流动性,增加中间业务收入,而此次将审批制改为备案制,将使业务操作流程更快捷,提高了银行开展业务的积极性。

券商对信贷资产证券化备案制落地的评价普遍正面和乐观。海通证券表示,信贷资产证券化有利于存量信贷重新定价,降低存量信贷的融资成本,是降低社会融资成本的利器,应大力发展。

中金公司也持积极态度,首先,原有政策下CLO发行完成要5个月以上,备案制下仅需3个月,将大大提高银行积极性;其次,新政策下,已发行CLO的银行无需再申请业务资格,意味着多数银行将得到豁免;此外,从申请材料清单以及备案登记表来看,登记过程并不复杂,发行效率将大大提高。

明年发行量有望翻番

备案制落地后,有机构预期2015年CLO发行量将会再度井喷,比今年翻一倍是大概率事件。

曾刚表示,备案制后信贷资产证券化业务将常规化发展,额度管理将取消,发行机构完全根据市场状况决定发行频率和发行规模,规模有望翻番。

市场已见证了2014年CLO的发行量井喷。据证券时报记者粗略统计,截至11月21日,超过30家发行机构共发行了总额约1884亿元CLO,比2013年全年的158亿元大幅增长了11倍。

对于今年CLO发行井喷的原因,海通证券认为,主要在于供需双方的意愿变化:一方面过去银行以规模扩张为导向,缺少资产出售动力,当前情况是存款难拉,贷存比超标,导致银行必须出售资产;另一方面,资产证券化产品收益率仅6%左右,在过去的高利率时代,难以吸引债券投资者兴趣,随着高收益时代的渐行渐远,这类产品将吸引更多市场关注。

中金公司固收团队在10月底针对南昌银行2014年第一期CLO发表的投资价值分析中称,近期资产证券化产品的需求明显提升,首先可能因为收益率曲线大幅持续下降,CLO成为价值洼地,信用风险小,且收益率仍较短融等高出30到50个基点;其次是投资者认识加深,尤其是基金专户等对流动性的要求不高,但其资金成本较高,对高收益产品有较高需求。

中金认为明年CLO发行延续供需两旺局面,除了政策鼓励,市场认知度正在提高,加上高收益品种少,需求端接受度提升也是重要原因;此外,中介机构将重心向资产证券化转移以及银行需求的增多也将带来供需两旺局面。

中金公司预计,按今年7月以来CLO单月发行量平均在300亿元左右来看,明年整体发行量约4000亿元,即比2014年至今的1884亿元翻一番。

上海某上市券商研究所研究员对记者表示,自下半年以来央行通过各种手段保持银行间市场低利率,明年的宽松基调已基本确定,银行发行CLO也有成本优势。

"美国资产证券化的规模在顶峰时期占整个债券市场的20%,而我国目前的相关占比仅为0.53%左右,这也意味着中国还有巨大的市场发展空间。"该研究员称。

高存贷比银行发行CLO动力最强

证券时报记者 蔡恺

今年以来,除了信贷资产支持证券(CLO)总发行量大增外,城商行和农商行的加入,也使得发行主体更为多样化。资本充足率低、存贷比高的上市银行发行CLO动力最强。

城商、农商行发行积极

2013年,发行CLO的仅三大政策性银行以及工行、邮储、民生3家商业银行。2014年以来,参与机构大大增加,包括1家政策性银行、3家资产管理公司、4家国有银行、5家股份制银行,以及13家城商行和4家农商行。

城商行中,除了北京、南京、徽商等上市银行之外,也有一些中部、北部的城商行加入,例如汉口银行和河北银行。虽然发行规模较小,但顺德农商行、江南农商行、广饶农商行和九台农商行这4家农商行"新兵"也加入了发行队伍。城商行、农商行的网点遍布乡镇,使得信贷资产证券化的地域分布进一步扩大。

徽商银行相关人士对证券时报记者表示,对于城商行来说,资产证券化是缓解资本充足率、存贷比、流动性管理等压力的重要途径,因此城商行也能积极参与业务试点,这将助推我国信贷资产证券化业务的发展;另外,城商行和农商行的市场定位为服务中小微企业,发展资产证券化业务也有助于进一步支持中小企业发展。

徽商银行人士补充说,目前该行正积极推进资产证券化业务常规化开展,2015年将会继续开展该业务,根据该行业务发展需要确定具体发行额度。

高存贷比银行更有动力

备案制落地后,哪些上市银行将成为发行主力?相关统计显示,2014年初至今,上市银行中交行、招行、兴业、浦发4家银行的发行期数均在2期或以上,其中兴业和浦发各发行3期,总发行量分别为150.5亿元和144.5亿元,招行发行2期,总发行量为164.4亿元,为上市银行中最多。

展望明年CLO发行市场,国开行等发行需求量稳定,大型银行中浦发、华夏及招商等银行资本充足率偏低、存贷比较高,仍有发行动力。

某上市券商研究所银行业研究员称,从三季报的存贷比指标来看,A股16家上市银行中超过一半银行在70%以上,其中,招行、交行、中信、浦发、北京、光大等均在73%以上,接近75%红线,预计这些银行进行信贷资产证券化的需求最为强烈。另外,不良率较高的银行也应该有很大需求,包括农行、交行、中信等。

申银万国最新研报显示,由于再融资难度相对较大,加上资本充足率限制,以及非标业务难以为继,银行要保证利润、规模的稳步扩张,只能通过将信贷打包出售实现出表,将传统的存贷利差收入转变为中间业务收入。

发展瓶颈待解

虽然资产证券化对银行有多种好处,但发展瓶颈同样存在。海通证券宏观团队表示,虽然CLO已进入到供需两旺时代,但问题是国务院"融十条"给银行"解套",可能会有新政策降低银行的贷存比,一旦存贷比合规后,银行卖资产的动力可能下降。

某东部上市城商行高管对记者表示,银行资产证券化目前存在的问题和障碍还包括:一是市场流动性差,基本上是银行体系内互持;二是缺乏投资者教育,保险和社保基金参与很少,期限短,收益率的优势不大;三是对资金需求方而言,风险溢价没有得到充分体现,资产证券化融资成本较高;四是替代渠道多,理财、非标等影子银行对该业务有显著的挤出效应;五是可证券化的资产要求较高,各家银行又对高收益的优质资产有强烈的惜售心理。

平安证券在今年年初发表的银行资产证券化专题报告中称,若银行间互持的局面无法改变,则风险在银行积聚的本质就没法得到根本改变,风险转移定价及缓释的目的仍无法达到。

■克观银行 Luo Keguan's Column

五分钟搞掂客户预审批 银行拥抱互联网有高招

证券时报记者 罗克关

说起过去两年互联网对银行的冲击,除了余额宝包裹的货币基金让活期存款很受伤之外,真正意义上的改变非常少。虽然各家银行都在用网银等新渠道接触客户,但核心银行业务的作业大多都停留在前网络时代。比如贷款的审批,每个客户能够在银行贷多少款?怎么定价?有多大折扣?这些在网络时代本该是唾手可得的基本信息,现在大多是两眼一抹黑。

这不是银行不愿意做出改变,事实是大多数银行没有能力这样做。因为一个简单地将后台风险审核流程推到前台的动作,涉及各种复杂的数据运算。这些运算可以简化为一长串的基本问题:什么年龄段的客户违约风险小?从事什么职业的客户违约风险小?有本地户口和无本地户口的客户有什么不同?结婚和未结婚、有小孩和无小孩的人群,从概率上讲哪一类风险更大?

传统意义上讲,这些综合数据的筛选和判断都依靠有经验的信贷员来完成,后台的审核只是用形式和流程的复核去杜绝风险,对定价的干预并不多。通常规模越大的银行后台审批效率越慢,因为庞大的业务量都依靠审贷官人工逐笔审核。这种作业模式带来的客户体验,在网络时代确实令人抓狂,这也难怪从另一个世界掩杀过来的互联网大佬,能够高调地喊出"颠覆银行"的口号——因为他们能够让客户立刻就知道自己能够以什么价格,买到多少资金。

但庆幸的是,由于互联网的冲击已让银行如坐针毡,一些有远见的银行正在努力尝试改善这方面的客户体验。上周,一家大型股份行就在最传统的房屋按揭业务上,推出了基于互联网和大数据基础上的新应用。这家银行通过对1000多万零售客户进行完整的数据分析和模型构建,用一台iPad实现了不管客户在哪里,只要输入几个简单的数据,就能够让客户知道自己能够以什么价格在银行贷到多少资金。

笔者亲身体验的结果是,5分钟左右就可以知道准确的审贷结果,然后做决定的选择权就交到了你的手中。这家银行零售信贷部总经理说,他打算用这个应用解决每个月200亿元~300亿元左右的信贷规模。换句话说,这家银行每年接近2000亿元左右的住房按揭贷款,都有希望在这一操作平台上快速处理。他的目标非常宏大——现在全行大约有800名专职的房贷业务员,以后要抹去一个零,80名就够了!

要知道,即便是曾经以100亿元累计授信额轰动业界的阿里小贷,由于受实收资本规模的限制,每年最大的授信额度都很难与一家银行一个月的信贷规模相提并论。实际上,只要银行能够在客户体验上提升一半效率,互联网做金融的梦想基本就可以宣告破灭。因为互联网时代的金融仍然是金融,互联网不能包办一切。

这家银行零售信贷部总经理说,他计划未来将所有标准化的信贷产品的后台审核都向前台推送,让客户在第一时间知晓自己准确的审贷结果。因为标准化产品的特征,就是风险审核可以通过大数据和风险模型进行推算和模拟。在前网络时代,这种操作模式有一个业界耳熟能详的名称——"评分卡"。但在网络时代,他要充分利用互联网打破时空约束的便利性,将评分卡装入移动终端,尽最大可能提升客户的服务体验。

他对笔者透露了一个小秘密,为了做到在5分钟之内完成客户的预审批,他花了整整3年时间,反复调试和开发后台。言下之意,改造后台拥抱互联网并不容易,但一旦做成了,不仅同业的竞争对手望尘莫及,来自互联网的竞争压力也将成为小菜一碟。

工行董事长姜建清:商业银行增长将全面趋缓

证券时报记者 顾哲瑞

工行董事长姜建清近日出席2014新浪金麒麟论坛时表示,中国银行业发展正在进入"新常态",这意味着国内银行将面临诸多严峻挑战,商业银行增长将全面趋缓。

姜建清表示,当下对银行的直观感受是增长减慢,"以工行为例,2006年完成股改上市后的五六年间净利润年均增速始终保持在30%左右,总资产增速在15%左右,而近两年的净利润大约每年增长10%多一点,总资产每年增长8%左右。整个银行业的发展大致也是这个趋势。"

姜建清认为,中国银行业发展的新常态意味着增长方式和经营模式的深刻变革,国内银行可能会面临诸多严峻挑战甚至是生存挑战。

首先是金融市场变化的挑战,金融脱媒化趋势进入加速期,越来越多社会资金绕开银行,直接进入金融体系,使得银行贷款在社会融资中占比持续下降,并给银行的存款基础带来较大冲击,抬高资金成本。其次是监管收紧的挑战,随着巴塞尔协议III在全球范围的全面实施,中国商业银行在国内外市场都面临着更加严格的监管要求,新监管规则对银行资本充足率水平和资本质量都提出更高要求。

面对新挑战,姜建清认为,银行要抓住经济结构调整带来的业务机遇,促进内涵式发展。比如在解决过剩产能过程中,银行要做的不仅是控制信贷投放和处置不良资产,更应该发挥引导作用,通过促进企业兼并重组、技术革新、过剩产能走出去等,支持传统产业转型升级;抓住居民财富快速增长带来的金融需求多元化机遇;此外还要抓住中国经济加速融入全球化趋势带来的业务发展机遇。

银行业首家物流金融事业部挂牌

证券时报记者 牛溪

平安银行在事业部架构上再出举措。11月22日,该行现代物流金融事业部正式挂牌成立,成为我国银行业首家物流金融专业事业部。至此,平安银行的事业部架构增至"1+4+1",形成了地产、交通、能源矿产、现代物流四大行业产业链"全覆盖"的模式。

挂牌仪式上,平安银行现代物流金融事业部与28家骨干物流企业签署了战略合作协议。对此,平安银行副行长胡跃飞表示,平安银行不仅致力于成为中国领先的现代物流综合金融服务商,更聚焦于整个物流产业的合作共赢,推动行业健康发展。