

5000亿试点规模仅完成十分之一 资产证券化两大瓶颈待解

证券时报记者 梅苑

5000亿的试点规模,已经超过2005年以来的信贷资产证券化产品的累计发行总额。

以央行的注册制和银监会的备案制为标志,资产证券化的发展已进入了春天,步入了一个常态化发展,但还是处于一个早春阶段。”江苏银行董事长夏平近期指出。

资产证券化是本届政府“盘活存量”的政策思路应有之举,而对银行来说,利率市场化倒逼其必须重视资产证券化,以释放更多信贷资金,但国内资产证券化的市场及制度建设亦将刚刚起步。

新信贷投放的重要出路

央行数据显示,截至4月末,M2余额为128.08万亿,而目前我国商业银行信贷资产存量已高达90万亿。

在本届政府“盘活存量调结构”的政策思路之下,国内货币存量以及银行信贷资产存量增速虽有所减弱,但仍面临“资产存量大,结构单一”的问题。在2013年7月份国务院“金十条”提出的“盘活存量”十项重点措施中,逐步推进信贷资产证券化(ABS)“常态化发展”位列其中,这是去年11月以来央行以及银监会资产证券化备案制等各项制度的背景。

利率市场化加快推进,银行面临息差收窄,竞争加剧的困境,其他金融机构表外资产也受到严格监控,资产证券化可以提高资本充足率,改善银行资产流动性。”华东一家上市银行高管说,目前,大力推动发展资产证券化已经非常迫切。

工行前行长杨凯生日前也表示,要保证银行业有新的信贷投放能力,重要的甚至是唯一的出路就是要让银行的信贷资产、贷款资产具有流动性,使银行的贷款可转让、可变现。具体的方法即将信贷资产证券化。

近期的国务院常务会议决定,新增5000亿元信贷资产证券化试点规模,但亦要求资产证券化试点银行要将腾出的资金用在刀刃上,重点支持棚改、水利、中西部铁路等领域建设。

监管层一直通过各种政策鼓励银行信贷资源向小微、涉农等领域倾斜,但收效不大,大量企业仍要承受民间借贷高利率成本,信贷资产证券化有利于优化信贷结构,有针对性支持重点、薄弱领域。”上述华东地区上市行高管表示。

作为27家信贷资产证券化试点银行之一,浦发银行曾于今年发行国内首单以工程机械贷款为基础资产的信贷资产证券化,总规模为14.66亿元,贷款客户为通过各类工程机械设备参与相关工程或道路等基础设施建设个体工商户。除了创新基础资产种类外,此单资产证券化产品在一定程度上亦是用金融

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

利率市场化改革正悄然提速

证券时报记者 罗克关

上周银行领域重磅消息众多。其中最重要的有两条:一条是周三国务院常务会议新增5000亿元信贷资产证券化规模,另一条是针对个人和企业的大额可转让定期存单也将很快落地。

5000亿试点规模公布两天之后,银行间市场交易商协会正式公布了个人车贷和房贷作为基础资产的证券化信息披露指引。这一节奏,显然有将资产证券化试点进一步推向纵深的考虑,不管市场有关地方政府债务置换后续将与资产证券化结合起来的传闻是否属实,资产证券化的时代走到我们眼前已是事实。

值得一提的是,这一政策在5月10日降息之后不久公布,对于利率市场化改革亦是必要而且及时的配套。如果在资产端不能打通这扇门,那利率市场化后负债端的压力就将直接影响银行的放贷意愿,这对中国这样一个间接融资



创新解决小微企业的融资难题,盘活后的资金还可用于小微企业贷款。”浦发银行投行部人士表示。

今年仅完成十分之一

自去年11月,监管部门推出资产证券化备案制、注册制新规,以及简化发行流程、提高审批效率之后,截至上月末,今年以来市场仅发行了18单总规模518亿元资产证券化产品,与去年同期的10单520亿元几乎持平。如此计算,5000亿元资产证券化试点规模今年仅完成十分之一。

银监会的统计口径显示,今年1-4月份,共有22家机构完成了27单信贷资产证券化的备案工作,备案金额也仅1122亿。

截至去年年底,我国M2余额已经和美国持平或超过美国,信贷余额约为美国的四分之一,但从信贷资产证券化率上,截至去年年底,我国信贷资产证券化率尚不足0.5%,美国已达17%左右。

我国信贷资产证券化起步较晚,美国次贷危机之后又有较长时间停滞,造成了我国资产证券化发展极不充分,但即使从现在来看,我国信贷资产证券化的制度及市场环境建设仍较滞后。

监管层鼓励是一方面,银行作为商业机构,不能不考虑成本-收益的各项因素。”一家上市股份行投行部副总经理说,从目前情况来看,基础资产种类较少,资产证券化产品流动性不足,风险定

价体系不够完善等问题客观上来讲还没得到解决。

两大瓶颈待解

就信贷资产证券化在国内的发展,多位业内人士向记者表示,目前急需解决的是基础资产品种稀少,以及证券化产品流动性不佳两大瓶颈,基础资产池适度放开,资产证券化规模就上去了,流动性解决了,产品定价的问题也将得到解决。”上述华东地区上市银行高管表示。

首先是信贷资产证券化基础资产池方面,我国目前仍以对公贷款为主,占比90%左右,而主流的信贷ABS基础资产应是住房、汽车、信用卡、学生贷款等标准化程度高的零售产品,在美国,2014年末以零售贷款为基础资产的ABS余额占全部产品余额的89%。

零售贷款资产池笔数多,同质性较高,可以通过大数法则,获得资产池相对稳定的违约率并进行定价,而对公贷款类ABS定价机制不完善,本身潜在的风险因素尚待实践检验,流动性也不够。”央行副行长潘功胜在近期发言中指出。

值得注意的是,银行间交易商协会上周五正式发布了个人汽车贷款、住房抵押贷款资产支持证券信息披露指引,这是我国首次针对资产证券化发布专门的信息披露指引。专门针对车贷、房贷

元,相当于60多万人民币。毫无疑问,未来信贷资产证券化的发展空间是巨大的,对商业银行经营模式转变的意义也将是巨大的。

当然目前来看,商业银行还有一些时间去适应这一转变。最近一次降息没有直接放开存款利率管制上限,亦有其他方面配套尚待落地的考虑。上周五,市场传出针对个人和企业的大额可转让定期存单也将很快落地的消息,其中个人起点为30万,企业起点为1000万。这一消息,堪称上周第二条行业重磅。

这一政策落地之后,商业银行才将正式面临负债端结构调整的真实压力。试想一下,在存款保险制度已经落地,针对个人、企业、机构的大额可转让定期存款次出炉,资产证券化业务试点规模以几何级数急剧扩大,利率市场化的靴子最终落地不会让市场等待太久。

结合不断推进的政府债券置换事宜,这或许也将是破解当前金融系统转型难题的不二法则。对利率不敏感的货

发布信息披露指引,是因为这两类资产是信贷资产证券化产品基础资产的主力,亦表明监管层将鼓励这两类基础资产的证券化。”江苏一家城商行投行部资产证券化负责人说。

其次是资产证券化产品流动性方面,目前我们银行间债券市场合格投资者除了银行类金融机构外,还包括信托产品、证券公司的资管计划、基金管理公司及其子公司特定客户资管计划和保险资管公司资管产品,但资产证券化产品仍非常缺乏流动性,市场吸引力不强,银行间互持现象较多,风险难以分散。

国内证券化资产多为优质信贷资产,本身违约风险较低,发行人不可能将其匹配较高收益率,在资本市场刚性兑付尚未打破的背景下,对机构吸引力有限,这是国内信贷ABS遇冷的最重要原因。”上述上市股份行投行部副总说,目前,信贷类ABS发行多为银行间相互“抬轿子”,风险并未分散至行业外。

对此,夏平指出,解决流动性问题需要多个方面的努力,比如加强信息披露、创新产品设计、进一步壮大发行规模和投资者群体、完善质押回购融资功能、尝试引入做市交易等。

从目前情况来看,今年5000亿的信贷资产证券化额度全部用完可能性不大,但表明了从政府到监管层大力推进资产证券化发展的决心,从银行自身来说,也有发展这块业务的迫切性和必要性。”上述江苏城商行投行部资产证券化负责人表示,资产证券化大时代已经来临。

款需求中,地方政府被直接分流至债券市场,国企将面对更加计较成本的商业银行,如果这两块需求在每年新增信贷中的占比能够下降,更多的信贷资源才能够流向对价格更加敏感、效率也更为靠谱的领域,金融系统对转型和创新的支持才有实际意义。

也唯有这样,整体的经济金融市场才能从依靠总量宽松负重前行的怪圈中解脱出来。

而环顾市场,真正意识到利率市场化脚步渐行渐近对存量资产组合压力且行动起来商业银行仍然不多。这或许与经济结构转型的时滞相关,但是不要忘了市场的新来者已经站在门口虎视眈眈。

上周五,首家开业的民营银行微众银行已经悄然上线了第一款个人贷款产品。尽管这一产品从结构上来看并非新颖,但考虑到90后的一代客群已有相当比例不再将银行网银当成自己的金融服务主界面,最后传统的商业银行突然发现自己已经落伍,并不是没有可能。

直销银行加速法人化 纯线上贷款待破

证券时报记者 刘筱攸

即便没有政策风向,获客入口、产品推广、资产运营均已剥离母体的直销银行,确已有了成立独立法人机构的可能性。

而独立子公司的运作模式,将直接影响20余家直销银行在业内的排名。

直销银行法人化

直销银行最容易也最需要成立独立法人机构”,中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希森对记者说,他甚至预测直销银行的法人化试点进程有可能比理财业务、私人银行更快。

这确有可能。此前,银监会刚就试点成立独立法人直销银行事宜召开研讨会,就有消息称民生银行已提交设立直销银行独立法人机构的申请。

据记者了解,民生银行直销银行目前突破300亿的金融资产,全部来自于他行客户,行内客户的金融资产未计入其统计口径。

成立之初就确立了,只在线上推广,避免和分支机构在客户资源上的争夺;只做他行的新增客户,避免分流自有客户存款。”相关人士告诉记者。

也就是说,在获客入口、产品推广、资产运营上,民生银行的直销银行没有借助中间渠道,已有条件剥离母体。

这在董希森看来是直销银行法人化的天然优势。与理财业务对网点的依赖和私人银行在银行内部交错的资源嫁接相比,直销银行与信用卡业务试点独立法人确实较为务实。

直销银行成立独立法人机构有迫切需求。产品的研发、人才的激励、战略响应,这些放在整个银行架构下不具备优

直销银行 错过围剿微众的黄金期

证券时报记者 刘筱攸

说实话,同样都是免抵押、无担保、随借随还、按日计息的纯线上贷款类产品,“微粒贷”要不是微众银行搞的,它哪有这么大威力引得高度关注。

其实直销银行去中介化、纯线上化、打破物理限制的自我定位,与微众和网商两家民营银行高度相似。直销银行,似乎也从传统银行应对互联网金融跨界抢食而做出的应对,演变成跑马圈地,前提是具有强大互联网基因、又具有政策背书的网上银行还没发威。

毕竟,同行比草根可怕。而现在,“微粒贷”大军压境。目前的“微粒贷”采取“白名单”机制,微众筛选出腾讯平台与自身体系内掌握强关联征信数据的用户;而下一步,可能是几家合作银行或平台的存量客户。

那直销银行们早干嘛去了?都快两年了才只是个限制叫器的“存、汇、贷”功能目前只完成了前两个,走得最近的民生也只搞了个合作平台除销贷款,酝酿的也是针对代发工资客户的薪资贷。

纯线上授信业务其实很难,此前由李克强总理亲放的首笔民营银行贷款,对象是微众邀请的内测对象。也就是说,微众不可能只凭刷脸验证就放款,一定是根据用户以往的有效征信数据划拨相应的信贷额度。

这里就牵扯出强关联征信

势。”董希森直言。

一个稍显尴尬的事实是,目前从产品层面上来看,20余家直销银行们似乎还是限制了功能性结算类账户,标配是余额理财、代销基金、存款与转账、信用卡还款等基础电子银行账户功能。子公司运作,对于直销银行后续的差异化运作至关重要。

纯线上贷款待破

法人化风声乍起,直销银行新产品已经在路上。

证券时报记者获悉,民生直销银行目前正在内测纯线上授信类产品“薪资贷”。

略显遗憾的是,这与此前已上线的“称心贷”一样,均未能全面覆盖新增用户。“称心贷”是民生直销银行和去哪儿网合作推出的消费类贷款,根据后者用户的消费记录和征信数据,提供五千到几万不等的贷款额度,限于在去哪儿网的酒店及机票预定、租车的消费。相当于民生为合作平台用户打造的除销服务。

目前20余家直销银行的纯线上贷款产品寥寥可数。重庆银行直销银行,其DIY贷仍脱离不开实体网点,申请者仍要亲临重庆银行网点进行审核;此前说要在自家直销银行上线的、针对电商用户的“南粤e贷”,最后仍需线下面签。

换言之,目前直销银行的贷款类产品要么仅针对存量用户(或合作平台用户),要么只是机械把申请环节线上化。

不管是放在哪个渠道,银行对于授信是很审慎的。现在新客户的信用数据很多是割裂的,我们在后台还要凭借很多渠道判定借款人的还款能力、还款意向、资金流向等。而在未能有效判定这些因素之前,愿意放慢脚步。”上述民生直销银行商务合作中心人士告诉记者。

数据和弱关联征信数据之别。说到底,在线时长、虚拟资产、支付频率、购物喜好、社交行为等大多为弱金融关联数据,银行不可能剔除风控,根据这几个数据就放贷。

总而言之,通过社交网络等渠道形成的征信方法和数据并不能全盘满足监管要求和银行生存法则。为了给微众提供数据支持,腾讯一直在尽可能多地建立、并且与合作伙伴拓宽金融消费场景,甚至从滴滴打车累积的行车记录中,分析出来的工作单位和消费地点。

所以微众银行的首款贷款产品,确实没有大多数人想象来得快。但直销银行更慢。只能说,它们错过了围剿微众的黄金期。其实直销银行绑定的银行卡背后,太多金融交易数据是有价值的,但遗憾的是,基于业内人士过于专业的考虑,如与自身信用卡业务体内竞争、新增客户征信数据割裂等,甚至依旧把直销银行定位成电子银行升级版等,“贷”走得过慢。

直销银行在目前仍更加注重客户的理财需求,这也是为什么二十几个玩家不断上线基金产品。相比起理财,在人们消费需求膨胀与电子商务高速发展的眼下,“贷”也许更能围住新用户。

直销银行业务的法人机构试点意义重大,它决定了直销银行的运营思路不再是传统银行的补充渠道,而可以从产品、服务上做出市场化定义。虽然围剿微众的黄金期已过,但至少也保证不被碾压得太惨。