

新规发威 元旦后银行房贷额度不松反紧

对于银行业,需要未雨绸缪,以避免成为风险接棒者

证券时报记者 潘玉蓉

往年1月份银行房贷额度相对充裕,2021年情况却有所变化。

近日,一位大中型银行支行行长向证券时报·券商中国记者估计,2021年该行的房贷额度不会宽松。这个表述的背景是,2020年12月31日央行和银保监会出台了金融机构房地产贷款集中度管理通知。

根据该通知,各家银行的个人住房贷款占比,最高不能超过32.5%,规模越小的银行,个人住房贷款业务的上限越低。

房贷额度 不比2020年宽松

刚迈入2021年,要换房的王女士(化名)就开始催促贷款中介,尽快联系银行放款。2020年11月就拿到贷款承诺函的王女士,但由于银行年底贷款额度不够,已经等了一个多月。此前贷款中介的说法是,元旦后就可放款。

不过,证券时报·券商中国记者联系到的一家贷款中介表示,往年的1月是各家银行房贷额度最充足的时候,但银行这几天反馈,2021年情况较为异常,额度普遍较紧。

2020年的个人房贷就已经很紧张了,2021年恐怕也不会宽松。”一位大中型股份制银行支行行长对记者表示。

根据去年12月31日出台的《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》,对银行进行分档:

其中,中资大型银行——工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、国家开发银行、交通银行、邮政储蓄银行的房地产贷款占比上限不超过40%,个人住房贷款不超过32.5%;

中资中型银行——包括招商银行、农业发展银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、民生银行、光大银行、华夏银行、进出口银行、广发银行、平安银行、北京银行、上海银行、江苏银行、恒丰银行、浙商银行、渤海银行房地产贷款占比上限不超过

27.5%,个人住房贷款不超过20%;中资小型银行和非县域农合机构的房地产贷款占比上限不超过22.5%,个人住房贷款不超过17.5%;

县域农合机构的房地产贷款占比上限不超过17.5%,个人住房贷款不超过12.5%;

村镇银行的房地产贷款占比上限不超过12.5%,个人住房贷款不超过7.5%。

部分银行 个人房贷业务或超限

今年1月1日开始,银行对房地产贷款实施集中度限额管理,超过限额的银行需要在规定时间内调整额度。其中,超出2个百分点以内的,业务调整过渡期为2年;超出2个百分点及以上的,业务调整过渡期为4年。

证券时报·券商中国记者统计上市银行2020年半年报数据发现,如果按照2020年6月末的水平,大

部分银行的房地产贷款业务都在限额范围内。不过,也有部分银行偏高,比如,建设银行、邮储银行的个人住房贷款超过32.5%;招商银行超过20%,略高于现行标准中对应的限额比例。

值得注意的是,2020年6月末,大部分银行个人贷款业务的占比要低于2019年末的占比;一方面是因为疫情的原因,个人买房计划延后了;另一方面,也印证了市场对2020年房贷并不宽松的感受。

随着房贷集中度管理的实施,意味着2021年购房者如果要申请房贷,去大银行申请贷款额度可能相对容易。

银行预警 避免成为最大的房东

历来炒房热的背后必有资金助推。银行房贷额度审批,是房地产买卖中最重要的一环,也是打击炒房热的“七寸”。

2020年,在疫情冲击下,为保

证实业不断流,央行采取非常规手段面向小微企业释放流动性。然而,M2的快速增长,在市场流动性的助推下,先后在深圳、上海等地出现房产交易量上升、房价上涨的现象。

去年12月,银保监会主席郭树清在一篇署名文章中表示,上世纪以来,世界上130多次金融危机中,100多次与房地产有关。目前,我国房地产相关贷款占银行业贷款的39%,还有大量债券、股本、信托等资金进入房地产行业。可以说,房地产是现阶段我国金融风险方面最大的“灰犀牛”,要坚决抑制房地产泡沫。

这意味着,对于银行业,需要未雨绸缪,以避免成为风险接棒者。据报道,去年9月底,监管部门要求大型银行控制房贷规模,要求多家大行新增涉房贷占比降至30%以下。当时,控制个人住房贷款增长,已是山雨欲来。

2021年,对于银行而言,只有做大各项贷款余额的规模,才能按比例提高房贷业务额度,如何利用好有限的房贷额度带来最大的经营成果,各家银行都要开动脑筋了。

比特币逼近3.5万美元: 买100元十年升值至13亿

证券时报记者 安仲文

刚超越台积电,比特币市值就在1月3日超过了阿里巴巴。比特币价格1月3日再次大涨超13%,截至记者发稿时,比特币价格已接近3.5万美元,高达4万亿元人民币的市值,足以在全球上市公司当中排名第7。

比特币价格再次大涨超13%

自比特币突破2万美元以来,比特币的价格屡创新高,在整个2020年价格上涨了足足3倍。在2021年的前两个交易日,比特币价格继续突飞猛进,1月2日晚间突破3万美元。1月3日再次大涨超13%,价格突破3.4万美元,正逼近3.5万美元,每个比特币的价格折合人民币约22万元。

现在比特币市值已达4万亿元人民币(6377亿美元)左右,这是一个惊人的数字。就全球资产市值排名来看,比特币先是在2021年1月2日晚间22时超越台积电,又在1月3日晚间超越阿里巴巴,市值可以在全球上市公司中排名第7位。

如果拉长时间线,从比特币2009年诞生后第一次在2010年产生价格所对应的约0.0025美元计算,截至2021年1月3日发稿,10年间比特币价格涨幅已超1300万倍。也就是说,当初投资100元人民币,目前已升值至13亿元。

1月2日,曾在中国人民银行工作的区块链专家洪蜀宁在微博上表示,比特币本轮牛市第一阶段从2019年2月启动,中间被PlusToken的抛售压制了很长时间,到2020年初再次启动后又受到疫情严重影响,以312暴跌为结束的标志。这一阶段的特点是一波三折。

第二阶段从2020年3月开始,一路涨涨跌跌,到年底顺利创新高并突破2万美元。

第三阶段的标志就是只用不到一个月的时间就再上一个台阶,突破3万美元,空头彻底丧失抵抗力。

火币研究院的一位分析师称,近期美国SEC开始加强监管,对瑞波币进行较强打击,瑞波的投资者或将把问题资产转移到优质资产上,因此比特币获得更大需求,这也是比特币价格仍被不断推高的原因之一。

靠比特币 美股公司股价一年暴涨53倍

比特币牛市也带动了相关股票强势拉升。证券时报·券商中国记者注意到,Bit Digital公司(NASDAQ: BTBT)在过去的12个月内股价上涨了53倍。Bit Digital公司是在纳斯达克上市专注于比特币挖矿的公司,成为2020年美股市场最大赢家之一,对应53倍的股价涨幅,同期标普500和纳指2020年涨幅只有15.5%和43.4%。

此外,在美股上市,Bit Digital公司披露的2020年前三季度财报显示,截至2020年9月30日,该公司运行矿机22869台,其中第三季度新增16964台,累计产出比特币814.23个,其中第三季度新增739.51个。

该公司前三季度实现收入860万美元,其中第三季度为791万美元。由于营运能力的不断增强及人员管理等固定费用的分摊,在不考虑已终止经营业务的情况下,该公司第三季度实现利润10万美元。

此外,在美股上市的知识产权与专利控股公司马林松专利集团,因为涉及比特币挖矿业务,导致这家上市公司近期出现股价连续上涨,使其全年股价涨幅达10倍。为了进一步刺激股价,马林松专利集团在2020年12月28日,宣布将以1.7亿美元天价,向中国矿机生产商比特大陆买入7万台搭载ASIC晶片的S-19蚂蚁矿机;该公司预计,订单将在2021年底前交货完毕,届时其矿机总数将突破10万台。

不过,比特币短期涨幅实在太,跟风资金的助推,使得比特币短线可能存在回调的可能。华尔街的一些分析师认为,比特币疯涨的趋势可能会在2021年初暂停。

也有更为疯狂的言论——华尔街巨头古根海姆(Guggenheim Partners)首席投资官Scott Miner表示,其公司的基本面分析显示每个比特币应该值40万美元。根据Miner的说法,该价格目标基于两点,分别是该资产的稀缺性及其相对于黄金的相对价值。此前消息,规模50亿美元的古根海姆宏观机会基金向美国SEC申请投资灰度比特币信托,或配置5.3亿美元比特币。

持牌优势渐显 独立直销银行沉寂4年再“冒泡”

见习记者 李颖超 杜晓彤

随着互联网金融风险整顿进入尾声,流量巨头们的监管套利时代随之而去。在这一背景下,沉寂已久的独立法人直销银行领域再度活跃,1个月之内连发两块牌照,被业内视为互联网平台与银行合作共赢的一扇“正门”正在徐徐打开。

2020年12月,招商银行、邮储银行两家银行相继公告称,已获批准筹建独立法人直销银行招商拓扑银行和邮惠万家银行。距离中国首家独立法人直销银行中信百信银行获批,已经过去4年。

至此,国内独立法人直销银行扩容至3家。不少业内人士预期,未来独立法人直销银行队伍还将壮大。有分析人士向证券时报·券商中国记者表示,直销银行为商业银行探索新的业务模式提供了一种可能性,为应对行业竞争的加剧和互联网巨头的冲击,商业银行不会放弃这一重要的线上业务布局,未来牌照扩容与配套监管文件逐步出台也都在情理之中”。

起底国内直销银行

目前,中国现有的3家持牌独立法人直销银行中,百信银行与招商拓扑银行均有互联网机构入股,邮惠万家银行则为邮储银行全资持股。从注册资本方面来看,邮惠万家银行注册资本拟为50亿元,而百信银行、拓扑银行筹建期时均为20亿元。目前,百信银行已增资至56亿元。

事实上,商业银行对线上直销这一业务模式早有尝试,尔后国内互联网金融兴起,加速倒逼传统金融机构探索线上渠道。2014年2月,民生银行上线国内首家直销银行。据不完全统计,开展过直销银行业务的银行已超100家。

相较于有多层分支行经营架构的“分销”式传统银行,直销银行采用纯线上直达客户的经营模式,没有线下的物理网点,且不发放实体银行卡,有助于传统金融机构打破自身经营所存在的地域限制。

但在过去几年,仅有百信银行一家拿下独立法人直销银行的牌照,其他谋求此类业务的银行均只是在内部设立直销银行相关事业部,而非独立法人模式,其经营模式也受传统银行内部体系较大的束缚。百信银行行长李如东曾表示,国内大部分直销银行属于银行的某一事业部,在决策上往往缺乏自主权,科技资源投入上也不足。

此外,早期直销银行模式成本高,产出低,使得不少商业银行并不愿意对此“全心投入”。有业内人士



向记者表示,银行零售业务投入成本很高,譬如IT系统、电子银行等零售业务基础设施,前期都是烧钱的业务,只有达到一定规模才会实现盈利,且对于精细化管理、成本管理等方面的能力要求也很高。”

投入产出比达不到要求,加之业务同质化明显,已有不少银行将直销银行并入手机银行APP。例如光大银行、华夏银行均于2020年宣布将其直销银行与手机银行进行渠道合并。

市场日渐成熟

从实践情况来看,百信银行在开业第3年即第2个完整财年实现盈利,微众银行、网商银行、新网银行等互联网银行模式的民营银行也基本在2-3年内实现盈利。中泰证券戴志峰团队认为,这印证了消费金融、小微金融等资产端业务的盈利能力较强,能够拉动业绩的快速提升。

根据百信银行2019年年报,该行成本收入比降至39.41%,生息资产收益率为8.61%,净利差为4.94%,均优于行业平均水平。这一年,百信银行首次扭亏为盈,也为发展独立法人直销银行模式注入了一剂强心剂。

社科院金融所银行研究室主任李广子向记者表示,经过多年的发展,随着行业竞争加剧以及外部互

联网巨头的冲击,传统银行已经面临一定发展瓶颈,迫切需要突破现有发展模式,培育新的增长点,直销银行为此提供了一种可能性。

而上述可能性更多在于低成本覆盖长尾客群。一位股份行零售部门员工对记者表示,直销银行基于互联网大数据等技术,能够更好地触达传统银行难以覆盖的长尾客户,在这方面弥补传统银行业务发展瓶颈,又不会与母行构成激烈竞争。

以百信银行为例,百信客户群瞄准百度平台所带来的互联网客户群,与自身原有客户群不产生交叉,也不会对中信本身构成竞争。”该人士还认为,独立设法人机构不仅能够将母行与子公司的风险进行有效隔离,还能吸引资本、资源甚至文化方面的“新血液”注入。

根据百信银行2019年年报显示,该行信贷客户100%从线上获取信贷服务,三线(含)以下城市客户占比50%左右,月收入1万元以下客户占比75%,30%的客户此前从来没有在正规金融机构获得过信贷服务,具有典型的普惠特征。同时,百信银行已经初步形成了差异化发展模式,接入场景80余家,实现快速获客。

中泰证券戴志峰团队认为,直销银行对母行而言最重要的功能就是承担长尾和年轻客群的获客职责,如果招商拓扑银行可以

成功帮助母行获取差异化客群,并形成适应于年轻客户的服务体系,完善母行客户全生命周期服务的闭环,那招商银行的市值有望再上台阶。”

持牌机构优势凸显

随着监管不断推动金融业务回归持牌经营,互联网平台虽坐拥流量却失去监管套利机会,流量通过金融业务变现缺口被堵,而持牌机构优势凸显。

最近互联网平台销售银行存款、银行理财产品都迎来了强监管,10多家互联网平台陆续下架相关产品。银保监会也于近期发文,规定非金融机构和个人不得代理理财产品,只有理财子公司和吸收公众存款的银行业金融机构为正规的销售渠道。

监管层对金融科技的监管转向已提前到来。”平安证券袁喆奇团队认为,央行联合银保监会等部门二次约谈蚂蚁集团,提出持牌经营等整改要求,结合此前监管明确金融科技金融属性的表态,认为未来互联网平台从事金融活动将逐步纳入传统金融的监管框架,在资本充足、股权结构、公司治理等要求上看齐传统金融机构。

在这一环境下,互联网平台开展金融业务的“偏门”被堵,通过直销银行牌照展业的“正门”却徐徐打

开。例如,度小满金融平台上的存款产品几乎都已下架,只有百度持股的百信银行存款产品未受影响。

李广子也表示,直销银行最大的优势是牌照优势,在既定的监管框架下发展,能够有效控制风险,也有助于获得客户认可。”

朱来,直销银行牌照发放的步伐大概率将加快。”一位不愿具名的分析师向记者表示,虽然现在直销银行的“玩法”还未明确,发展前景也还需要观察,但线上化趋势已经明确,有实力的商业银行都在对直销银行这个线上布局机会翘首以盼。”

探索独立法人模式 仍面临重重挑战

实际上,当前独立法人直销银行模式的发展不及预期。目前,该模式下可供参考的经营样本仅有百信银行一例。有多位分析人士表示,作为传统商业银行探索互联网运营的新模式,从目前的实践来看,独立法人模式的直销银行发展不及预期。未来这一模式是否能取得较大发展,还尚待观察。

与同样具备互联网基因的网商银行、微众银行相比,百信银行无论规模还是利润均存在较大差距。百信银行年报数据显示,在2019年首次实现小幅盈利前,该行连续两年亏损,累计亏损金额近8亿元。2018年,百信银行收入12.95亿元,净亏损4.84亿元;2017年,百信银行收入0.3亿元,净亏损2.91亿元。2019年也仅盈利0.2亿元。2020年上半年,受疫情影响,该行业绩又出现显著下滑。

李广子向记者表示,商业银行探索直销银行模式仍面临重重挑战,“首先需要突破传统银行的框架,进行运营模式与发展思维的转型,不能把直销银行变成银行网页或手机银行;其次需要实现差异化定位,特别是在客户定位方面,如此才能与母行形成错位竞争,进而产生优势互补;最后,直销银行没有物理网点,如何获得足够的流量是一大关键。此外,目前直销银行还面临账户权限等方面的政策限制。”

中泰证券戴志峰团队认为,法人直销银行是传统银行探索互联网运营的一种新模式,直销银行在国内发展并不理想,中信百信银行有初步成效,未来直销银行的发展水平将主要取决于市场化程度、客群拓展能力和风险定价能力,其中包括对金融科技的理解决度和互联网运营能力、如何通过开放银行的模式获取和留客、新客群如何匹配相应的金融产品。

考虑到未来大概率会有更多互联网机构和商业银行参与设立直销银行,市场竞争将进一步加剧。”该团队表示,与此同时,互联网贷款业务所面临的政策不确定性也仍然较大。

