

# 银行业资产质量明年将不会持续恶化

——访平安银行行长邵平

见习记者 马传茂

对平安银行上半年净利增长15%，众多券商分析师给出了“符合预期”或“靓丽”的评价。日前，出现在2015年中期业绩发布会上的平安银行行长邵平也如往常一样，显得沉稳而乐观。

值得注意的是，今年上半年平安银行拨备前营业利润同比增长48.39%，净利润增幅逊色于去年同期的原因主要在于该行拨备计提同比大增128.64%，如果拨备计提同步于去年同期增速，继续维持远优于可比同业的成绩增速并不是问题。

在银行业利润个位增长成为常态的情况下，我们保持15%的增长已经很好。所以，趁着效益好，多提点拨备，增强风险抵御力，增强抵御能力更多是增强信心。”邵平在接受证券时报记者采访时表示。

他说，拨备前营业利润维持高速增长来源于平安银行商业模式的变革和创新，集约化、专业化经营。譬如健康文旅事业部刚成立，就通过一单业务在8月份赚了7500万美元的中间业务收入。由此，我们对下半年利润增长还是有信心，对五年规划的完成也有信心。”

而对于上半年滞后于全行发展脚步的未来战略重点——零售业务，邵平则认为，零售还处于夯实基础的阶段，集团整合综合金融资源以及平安银行特色核心系统的打造都需要过程，建设好客户、产品、服务、系统、机制、团队六大能力，然后具备承接更大客户迁徙的能力。

## 明年上半年经济或企稳回升

证券时报记者：2015年半年报数据显示，上半年平安银行计提的拨备甚至要高于上半年的净利润。从您的角度看，现在的风险环境是个什么状况？什么时候会有一个比较明显的底部？

邵平：商业银行的资产质量和大的经济环境息息相关，国家经济经历“三期叠加”非常时期，进入新常态，经济下行压力很大。所以传统的产业结构和过剩产业、落后产能以及商业交易方式等，都出现了非常大的困难。

这在银行经营中会通过坏账来反映。经济下行时，银行坏账增长是正常现象；假如经济下行压力很大，银行资产质量挺好，这就不正常。国务院已经采取一系列政策，但是政策有滞后效应。我个人判断，明年上半年整个经济应该会企稳回升。作为银行，资产质量压力最大是在今年下半年，明年上半年经济好转，银行业资产质量恶化的情况就不会持续下去。

针对政策的滞后效应，2012年底，新的经营班子换届后，已经把家底、自身情况分析透彻，前期已采取一系列措施，这些措施正在显现。大家看到我们关注类贷款增加很多，其实在已经得到控制，三季度会得到明显改善。

就上半年而言，平安银行资产质量下滑速度、坏账增长速度、资产质量数据要好于行业平均水平。我们基础原来比较弱，在结构调整中做了大量工作：第一，我们通过新的商业模式增加客户，质量可控——不管是大的战略客户，还是小微、零售；第二，存量客户结构调整，我们调整退出4000多家客户，力度很大；第三，对已经形成不良的清收化解，增加拨备。

整个银行业利润增长是个位数，我们保持两位数增长已经很好。所以，趁着效益好，多提点拨备，增强风险抵御力，风险抵御能力随拨备计提逐年增加而上升，所以我们对未来还是有信心，但是我们也要做最坏打算。今年上半年除计提拨备高于净利润，还有清收回一个2013年深发展时期15亿元的坏账，管理层和董事会还是比较理性，直接计入拨备而非利润。

信贷资源有效使用和投放，是规避经济转型非常重要的方法。银行也必须转变观念，真正落实国家发展战略、双创战略等等，支持小微，支持产业结构调整，而不是为了完成指标。银行内部管理、考核、运营、流程也都要发生很大变化，所以我们提出要真正地开动脑筋、智慧经营，并不是采取传统粗放模式。

## 对公业务投行化

证券时报记者：平安银行对公业务



**1** 今年下半年银行业资产质量压力将最大，明年上半年经济会好转，银行业资产质量恶化的情况将不会持续下去。

**2** 平安银行趁着效益好，多提点拨备，增强风险抵御力。风险抵御能力随拨备计提逐年增加而上升，所以对未来很有信心。

**3** 银行也必须转变观念，真正落实国家发展战略、双创战略等等，支持小微，支持产业结构调整，而不只是为了完成指标。

**4** 在互联网时代，平安银行做的系统肯定跟互联网对接非常顺畅，已经互联网化。将来甚至会物联网化，这个做好后，零售迁徙就只是时间问题。

平安银行行长 邵平

投行化色彩很浓，上半年成绩很突出，有什么经验可以分享？

邵平：平安银行近年转型、变革、发展方式转变主要有四个特色，就是专业化、集约化、综合金融、互联网金融。这两年半时间各项业务发展就是按照这些特色走，随着时间推移，效果也会越来越明显，最好的例子就是第一批事业部的成立。

从2013年8月份第一个行业事业部成立到现在恰好两年。这两年，我们地产业、能源矿产、交通、现代物流、现代农业、健康文旅六个行业事业部成立了，管理资产超过7000亿，盈利非常好，资产质量非常高，整个垂直细分市场所形成的竞争力也显现了。

能源和房地产两个部门所在行业近两年都非常困难。但这两个事业部经营资产、管理资产、客户都是行业最好的，两年多没有坏账，而且发展势头越来越好。我们的交通、现代物流、现代农业事业部发展势头都非常好，而且与国家战略也非常契合。

刚刚挂牌的医疗健康文化旅游事业部也是一样。过去我们“吃、住、行”是以吃住为主，但已经到了一个饱和期，下一步就是怎么发展娱乐、健康、旅游——这块业务是一个大市场，但银行该如何切入，大家还没有好的方法。

不过，我们用半年多对市场进行分析、对商业模式进行研究，找到了一个很好的切入点，把医疗健康和文化旅游两个板块结合起来。针对龙头企业，我们成立两个俱乐部，俱乐部客户之间形成非常好的上下游关系。我们进行资源整合、搭平台，通过行业、市场角度把客户集中到一个平台，让客户之间优势互补，形成新的发展模式、新的发展策略，而这正是“跳出银行办银行”思维。

客户也感觉平安银行搭的平台很有帮助，不仅融资，我们还融智，还有引流，把客流、资金流引进来。这样形成一个资源整合、跨界整合，不光对银行好，对客户也好。

思维改变后，我们发展模式 and 过

去相比发生非常大的变化。过去一些小银行不能接触的高大上客户，现在都和我们发生很深的业务关系，就是因为理念、服务方法不是像传统银行那样。

公司业务投行化，“投行”的内涵很多，我们考虑的是如何靠智慧经营，把智慧用到服务客户上，让客户受益，而不仅仅是银行受益。

随着市场变化，单一债务型融资远远满足不了客户需求，客户需求是多元化的。所以，我们针对不同市场、不同客户设计服务模式，细分市场效果就非常明显。今年下半年电子信息、装备制造两个行业事业部筹备组成立，到今年年底或明年春天将形成“1+8+1”11个产品事业部，8个行业事业部，1个平台事业部，我们事业部实力将非常壮大。

这里的“1”是指平台事业部，譬如在互联网金融上的橙e网。我们出发点、理念和别人不同，我们为大家提供开放平台，进而完善生态圈，把我们角色在生态圈中发挥好，把支付、清算、融资做得专业，平台一搭建，像插件一样插上就可以了。

从资产负债角度讲，更重要是一个商业模式。负债端过去靠拉存款，我们的结构性存款在整个负债比例当中比同业少20%，那我们成本就下来了，而且还有大量通过平台事业部进来的结算流水。还有一些大型企业在我们这里结算甚至有几十亿，都是活期，成本一下就下来了。所以今年上半年净息差、净利润率的改善还得益于商业模式、发展方式转变了，创新效果显现出来了，这个还会持续。

## 零售要撬动集团客户“金山”

证券时报记者：从零售业务线条来看，近两年无论是资产或者负债端增长，都还没有达到之前的预期，但是今年上半年零售业务不良新增反而在全行不良新增中占70%，下一步还需要在哪些方面夯实基础？

邵平：我们的转型中，除产品事业

部、行业事业部、平台事业部目前的“1+6+1”格局外，其实我们还有另外一个“1”——零售客户事业部。不过，去年成立的零售客户事业部才开始运转半年，效果还没有显现出来。

零售改革，我们首先要契合集团战略，集团未来要做零售金融，现在集团客户快上亿了，如何把这座“金山”用好，零售承担的责任非常大。

一方面银行要发展，要具备更多的资源，我们对公这块要发展起来，零售前期投入打好基础，我们零售客户事业部制度要对接集团个人业务板块，包括寿险、投资、陆金所等对接，这需要一个过程。

自身的改革还有一个过程，和集团板块对接更需要过程，基础就是把我们的客户、产品、服务、系统、机制、团队六大能力理顺，然后具备承接更大客户迁徙的能力。客户迁徙过来了，业务自然就来了，这些客户来了后，深度开发交叉销售。什么时候平安银行迁徙到5000万客户，效益很快就会出来。

第二方面，面对这么大的变革，包括集团整个综合金融资源整合，自身系统一系列问题的解决，这都需要时间。对这一块我不感觉担忧，还是很有信心。目前整个零售占比不到20%，我们可以放手让它做，未来这块成长性非常好，我们现在还不指望它赚钱。在前期，银行发展结构一定要各方面协调好。

2012年底，我们新班子进来后，首先把零售业务搬到“小平安”，把公司业务搬到“深发展”，这两个再焊接到一起，到高速公路就上路了，但高速公路起码跑的是奥迪、奔驰、宝马，所以现在我们也要进行系统的改造。我们进行模式改造，明年就把核心系统全部改造完。

改造好的核心系统也要体现我们专业化、集约化、综合金融、互联网金融四大特点，所以和原来商业银行的金融又不一样。在互联网时代，我们做的系统肯定跟互联网对接非常顺畅，已经互联网化了，甚至将来会物联网化，这个搞好后，零售迁徙就是一个时间问题。

■ 攸游互金 | Liu Xiaoyou's Column |

## 微众银行的初始形态和郑新林的同业情结

证券时报记者 刘筱筱

关于微众银行APP于8月15日凌晨低调上线的新闻，已经在微信朋友圈刷屏了两天。

总结加提炼一下，各报道的主要内容是：微众银行APP功能简单，但还不能刷卡消费和给别人转账，开户用到了交叉验证而非人脸识别，人脸识别还只能用于绑定第二张银行卡环节里；跟传统银行的直销银行长得好像，只是理财产品收益率比别家高；微粒贷缺席。

除了第四点，前三点其实讲的都是同一件事情——弱实名电子账户。

正是因为目前微众提供的卡号还只是一个弱实名电子账户，所以不能转账结算、交易支付和现金收付；而微众没有线下实体店网点，账户未在柜台与个人见面认证过，远程开户又尚未开放，所以在开户环节必然还需要关联别家银行的卡号，也就是交叉验证；首发的两款产品“活期+”、“定期+”收益秒杀同类也不难理解，毕竟新鲜上线，收益率弄得大持平哪还有吸引力，后台的运作不排除合作金融机构贴息。

说句正确的废话，这个账户的初始形态就已经彰显了微众的“不依赖存贷，走轻资产模式”的路径。估计以后再怎么变，也不会是一个大而全的传统银行账户的线上版，因为沉淀存款似乎一开始就不是微众要的。

回归微众银行对自身的定位——“连接客户和传统金融机构的平台”。只做连接者、中间商也有足够广阔的市场，金融机构当然希望通过微众银行输出产品，因为微众银行那头连接的腾讯社交帝国太庞大了。

郑新林用“落花人独立，微雨燕双飞”来形容他负责的微众银行APP即将上线时的心情。这句话出自北宋著名词人晏几道的《临江仙》。在此，记者斗胆以同样出自《临江仙》的对仗之句来送还郑新林——做这番事业，将来回头看，或许是“当时明月在，曾照彩云归”。

这种渠道层面的合作，包括微众银行目前呈现的初始形态，都让人觉得眼熟。与其说微众银行像其他直销银行，不如说它和其他直销银行都挺像当年兴业银行推出的“银银平台”。

早在2013年末，为中小银行输出完整金融服务解决方案的“银银平台”，兴业银行在自身基础上，推出了对零售端的互联网理财平台“钱大掌柜”，在国内最早地实现了货币基金、银行理财、信托等理财产品的线上销售。

这样的逻辑，后来也被使用在很多直销银行账户里。而当时的掌舵者兴业银行同业业务部总经理郑新林，于去年末出任微众银行副行长。

有点“巧合”是，在微众银行APP正式上线前的十多个小时，郑新林写的《我在同业的那些事儿》就流传开来。从该文不难看出郑新林的同业情结：“‘钱大掌柜’初期的注册客户70%左右是持有兴业银行的借记卡，造成银行最不可忍受的事——存款分流。但是，传统商业银行一直希望客户以存款的形式存在银行的想法是错误的。资本总是逐利的，即使资金量不大，每笔钱也都是希望增值的”。

这番话即使放在现在也依旧成立。已经酝酿多时、不久后将要登陆微众银行的“微粒贷”，利用渠道优势，可以覆盖到之前接触不到的长尾用户，并将折合年化利率低于信用卡；贷款资金来自于微众银行的合作银行，微众做的是前台服务、风险筛选、利率管理和获客营销，收入来源于合作的手续费和分成，告别靠利息吃饭。

郑新林用“落花人独立，微雨燕双飞”来形容他负责的微众银行APP即将上线时的心情。这句话出自北宋著名词人晏几道的《临江仙》。在此，记者斗胆以同样出自《临江仙》的对仗之句来送还郑新林——做这番事业，将来回头看，或许是“当时明月在，曾照彩云归”。

## 首单注册制下RMBS花落民生银行

证券时报记者 王莹

国内首单以注册制管理的个人住房抵押贷款证券(RMBS)——民生银行 抢富2015年第一期个人住房抵押贷款资产支持证券”近日正式发行。

此前，银监会对RMBS的发行进行“备案制”管理，今年4月央行正式实施资产证券化发行注册制管理，这标志着我国证券化发行市场规范化、常态化进程取得了新进展。其中，央行还简化信贷资产证券化管理流程，明确符合一定条件的机构可申请一次注册、自主分期发行，大幅提高后续项目的发行效率。

随着注册制推行，信贷资产证券化产品面临的审核约束弱化，未来市场需求的约束将逐步成为主导。对投资者而言，随着信贷资产证券化产品市场规模的不断扩大，持有信贷资产证券化产品的投资者将越来越多，随之而来的交易需求也会逐渐增多，将解决信贷资产证券化产品估值难度大、成交不活跃与难通过质押回购融资等问题。

对发行人而言，发行信贷资产证券化产品主要作用，一是释放贷款空间，二是节约监管资本。随着信贷资产证券化产品市场规模的扩大，市场趋于规范、投资者认识加深，最终招标率会低于贷款利率，会受发行人的欢迎。”业内人士称。

据了解，民生银行此单RMBS总规模为100亿元，首期发行规模7.8亿元，剩余规模将在两年内进行分期发行。

据介绍，本项目的基础资产是民生银行相对缺乏流动性的长期按揭贷款。通过资产证券化，实现了表内资产、表外资产等各类金融资产的腾挪流转；有效解决资本与规模的双重约束，通过盘活存量、做大增量，形成新的重要业务板块和利润增长点。

目前，民生银行资产证券化业务主要包括信贷资产证券化、企业资产证券化以及资产证券化产品投资交易三个板块。在证券化业务规模方面，均在所有商业银行中位列前茅。

此外，民生银行还主导了首单住房公积金贷款资产证券化项目“汇富武汉住房公积金贷款1号资产支持专项计划”的发行，并在交易所挂牌。

该项目由武汉分行发起，总行投资银行部推动，项目发行总金额5亿元。该产品为市场上首单以住房公积金贷款为基础资产的企业资产证券化项目，标志着数万亿的公积金贷款存量资产迎来盘活的机会，将开启各地住房公积金中心运用证券化手段向资本市场进行直接融资的大幕。

业内人士分析，RMBS基础资产是居民按揭贷款，与对公贷款相比，收益相对较低，导致其发行利率较低。但优点是风险低，在目前市场流动性相对充裕，资产收益下行背景下，获得不少投资者的认可。