

温州银行业不良贷款率升至 3% 拟推民企设金融机构



一份来自温州银监局的最新统计数据显 示,截至今年 8 月末,温州银行业不良贷款率为 3%。

去年 6 月底,温州不良贷款率为 0.37%,其银行资产质量之好,令全国诸多地级市羡慕不已。然而短短 14 个月过后,温州银行业不良贷款率增加了 7.1 倍,3% 的不良贷款率大大高于全国平均水平,创下温州近 10 年来新高。

为处置不良贷款,温州下发通知并提出"资产质量保卫年",愿景是在今年底将此比例降至 2.5%。

温州会继续坚持金融改革,通过搭建平台、完善机制、强化服务、加强监管,真正形成与国有银行相匹配、与实体经济相互支撑的完善健康的金融生态体系。

温州将启动社会公开招标,确保年内完成《温州市民间融资管理条例》的制定和论证,并报送浙江省人大常委会通过,使其上升为地方法规(规章)。并着手制定《关于加强投资管理咨询公司等市场主体监督和管理的实施意见》及配套管理暂行办法,加强对民间金融组织、民间借贷活动的管理,促进地方金融业规范发展。同时,继续

提升"温州指数"发布质量,准确把握社会资金的供求情况。

浙江大学金融研究所所长、经济学院王维安教授接受《第一财经日报》记者采访时认为,现在企业经营状况并未有明显好转,且银行存在"有钱不敢贷"的现象,温州银行业不良贷款率还将会继续上升。

"目前温州最大的问题是融资"怕"。"温州服装商会会长、浙江奥奔妮服饰有限公司董事长郑晨爱说。

14 个月不良率激增 7 倍

温州银监局数据显示,截至今年 8 月末,温州市银行业本外币不良贷款余额 206.78 亿元,比年初增加 119.83 亿元;不良贷款率为 3%,比年初上升 1.64 个百分点。

通常,银行在评估贷款质量时,把贷款按风险基础分为正常、关注、次级、可疑和损失五类,其中后三类合称为不良贷款。其中,次级类贷款是指那些放贷给信用品质较差和收入较低的借款人的贷款。

据统计,截至 8 月底,温州银行业次级

类贷款比重为 2.19%,环比上升 0.02 个百分点,比年初上升 1.08 个百分点。同时,损失类贷款出现飙升,截至 8 月底此类贷款额为 6.41 亿元,环比上升 2.4 亿元,比年初上升 3.41 亿元。

该统计数据还显示,截至 8 月底,温州银行业"关注类贷款"比重为 3.58%,环比上升 0.13 个百分点,比年初上升 1.62 个百分点。据温州一位银行业资深人士介绍,关注类贷款虽为正常贷款,但存在一些可能对偿还产生不利影响因素,在目前经济下行压力下,转化为不良贷款的比重要比以前高很多。

值得关注的是,股份制商业银行在温州受影响最大,合计不良贷款率为 4.08%,个别银行距离 10% 的不良贷款率警戒线国际标准仅一步之遥。

去年 7 月份开始,在民间借贷危机、中小企业资金链断裂影响下,温州银行业资产质量明显下滑。数据显示,去年 6 月底,温州不良贷款率仅为 0.37%,到今年 2 月末该比例已上升至 1.74%。之后 3 月末、4 月末、5 月末、6 月末和 7 月末,分别为 1.99%、2.27%、2.43%、2.69%和 2.89%。

何时见底?王维安认为,温州银行业不良贷款率还会继续上升,何时见底要看国内外经济总体转好。上述银行业人士说,原先隐藏的问题现在都已暴露,预计不良率将继续上升。

金改的诱惑已让多地按捺不住。在近日温州公布确定 9 家民企发起或升转创办新型金融机构后,温州周边城市都在急盼最后的审批结果,并希望在温州成功后跟进,不过目前温州的意向能否落实仍是未知数。

能否审批仍待定

温州金改已过半年,但进展并不如预期乐观。温州中小企业发展促进会会长周德文说,在舆论强大的压力下,温州市政府希望通过这 9 家企业发起或升转创办新型金融机构在金改上有所突破。

日前,温州首次公布了 9 家民企发起或升转创办新型金融机构的名单,这 9 家企业的使命包括试点小贷公司转制为村镇银行,民企主发起设立村镇银行、信托公司及融资租赁公司。但 9 家企业的发起人资格以及所承担的使命能否实现都不完全由温州市政府说了算。

温州金融办也明确,各主发起企业要在 10 月 20 日之前完成筹建报批工作,最终由国家和省相关部门正式批复确认其发起资格。

温州公布的 9 家民企发起或升转创办新型金融机构具体包括:苍南联信小额贷款公司、乐清正泰小额贷款公司主发起小额贷款公司转村镇银行;安徽方兴置业、新明集团、上海华东电器主发起设立村镇银行;上海均瑶主发起设立信托公司;温州市财务开发公司、森马集团、民扬集团主发起设立融资租赁公司。

金改必定意味着是对现有制度设计的突破,制约不小。比如发起设立村镇银行,目前银监会坚持要求银行业金融机构作为村镇银行主发起人,认为这有利于防范金融风险,保护存款人利益,民营企业作为主发起人目前还没有先例。小贷公司转为村镇银行也热议了几年,但仍未成行;信托和融资租赁牌照则尤为稀缺,9 家民企要完成使命并不像看起来那么简单。

对温州此举的前景目前看法并不一

致。中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇说,目前银监会政策没有松动,并认为这些试点不一定要仅限于在温州实施,虽然温州为金改试点区域,条件更好,但他还是认为监管机构不大可能全都批给温州。

周德文则表示,温州市政府在公布这 9 家民企名单之前,主动与银监会有过沟通。他猜测,温州公布这一批名单应该说说明沟通有一定成效,因此他对此充满期待,且相信会有一定成果,因为既然温州已是金改实验区,就应该对现有制度有所突破,否则金改没有丝毫意义,且一个有利的背景是,目前高层都在非常明确的向外发出鼓励民间资本进入金融业的信号。

多地翘首期望

温州金改细则也已呼之欲出,最新的消息是有可能在 13 号左右就此召开新闻发布会,周德文认为,包括民营企业发起设立新型金融机构等内容都应该会落在这一细则里,且细则省里或相关部门都应该已经过目。

温州的这一新举措以及金改细则的可能发布重燃了市场对温州金改的关注热情。周德文说,目前全国都在关注温州,这两天对他的媒体采访尤其多。

与此同时,与温州毗邻的台州相关领导,在温州发布民企创办新型金融机构的消息之后,随即找到周德文咨询温州民企主发起设立新型金融机构事宜,一有打算在温州申报成功后也参与申报,二也希望能有机会参与到温州的金改中来。

盯着温州的不止一个台州,包括在民间借贷领域同样故事颇丰的鄂尔多斯等地都在等着温州金改的结果,并希望温州金改对其能有所借鉴。(文/陈舟锡 周鹏峰)

网商逆袭银行 小资金的“大钱景”

实习记者 吴妍 成都报道

对于众多的中小企业来说,“融资难”早已不是新闻,如何解决它,考验着创业者和金融界的集体智慧。根据阿里巴巴集团最近公布的调研数据,目前,中西部 40.58% 的小微企业因资金不足而无力接单,有 72.92% 小微企业当前有融资需求,但有 69.3% 的中西部小微企业主要通过向亲戚朋友借款来融资。国内中小企业的贷款已经在提速,但仍然有大量企业的融资需求没有得到满足。在小微企业最为期待的扶持政策中,降低融资门槛排在第一位。阿里巴巴 CEO 马云说,“在几年前的网商大会上,呼吁银行全力支持中小企业。但从现实情况来看,银行有自己的难处,现有的模式很难让它们真正的去服务好网商和中小企业”。

银行净息差下降趋势明显 向中小企业贷款倾斜

近日,银监会公布《2012 年上半年商业银行主要监管指标情况表》,数据显示,今年一季度,银行实现净息差 2.8%,较去年上升 0.1 个百分点。二季度的数据则显示,银行的净息差下降到 2.7%。据银行业分析师预计,银行净息差可能会出现整体下滑的趋势,冲击到银行的净利息收入。银行因为利率市场化、资本约束等方面的压力,都知道要做中间业务收入,但是在两三年内,中间业务一下子提高不太可能,因此银行在同质化过程中探索差异化。

以招行为例,上半年,该行净利息收入占比降低了 1.15 个百分点至 76.4%。“小微企业”可能是短期内能够看到的利润增长点。据专家分析,小微企业贷款的定价略高,会是中小银行近几年的争夺领域。“控大中,促小微”的战略目标,正是招行 2012 年的总体信贷策略之一,大力发展小微企业和小微企业贷款,逐步压缩大中型企业贷款

占比。截止今年 6 月 30 日,该行境内中小微企业贷款达总额达 5379.09 亿元,较上年末增长 7.35%,占境内企业贷款比重达到 56.79%。

另外,也有金融界人士提出,小企业“数量多、贷款额度小”是其融资不易的重要原因,按照传统银行业的服务方式,要服务数量众多的小企业,人工服务成本过高,而小企业贷款额度小,投入产出的效应也不好。

阿里巴巴出招 成为银行的强力竞争者

旗下只有两家小贷公司,合计注册资本 16 亿元的阿里巴巴,正在给拥有 123 万亿元总资产的银行业带来一股强力的冲击。阿里巴巴信用贷款近日将从只面向付费会员开放,转为面向苏浙沪 3 地所有普通会员开放。这意味着,短期内其可以申请贷款的潜在客户群将出现爆发性增长,而这部分群体之前很可能是银行的客户。与正规银行机构相比,阿里巴巴在小微贷款业务上的增长令人刮目相看。由于拥有大量的客户、系统的信用平台、便捷的服务,阿里巴巴的小额信贷比银行更具吸引力。据专家分析,“如果阿里巴巴能够在金融领域进一步成长,将会成为银行机构的强力竞争者。”

据了解,从 2010 年开始,阿里金融就已经开始展开相关业务。目前,阿里金融的小额贷款分别为 B2C(商家对客户)平台,即向淘宝和天猫的客户提供订单贷款和信用贷款;同时也为 B2B(商业对商业)平台客户提供“阿里信用贷款”。对于偏重网络销售渠道的小微企业而言,由于缺少厂房、设备等资质,想要逾越传统贷款模式中的担保、抵押等条件无疑更为困难。而阿里金融提供的信用贷款及订单质押贷款,无疑是

对这一群体的深入挖掘。笔者了解到,与银行贷款相比,阿里金融的贷款服务更为精细,如将利息做到日结算。据悉,淘宝、天猫订单贷款日利率 0.05%,信用贷款日利率 0.06%;阿里信用贷款额度为 5 万至 100 万元,日利率在 0.05%至 0.06%之间。参照最低的 0.05%日息计算,阿里金融提供的信用贷款,年化利率最低为 18%。据了解,淘宝商户贷款特点是频率高、金额小,如果放到小贷公司或者银行,光成本就得吃掉很大一块利息。根据阿里金融统计显示,今年上半年,阿里金融累计向小微企业投放贷款 130 亿元,由 170 万笔贷款组成,日均完成贷款接近 1 万笔,平均每笔贷款额度仅为 7000 元。这种千元小额贷款放到银行就是赔本买卖,不过,这并不意味着阿里金融不盈利。数据显示,在巨大的业务量增长后,阿里金融在今年 7 月已经实现单日利息收入 100 万元。按此增速计算,一年后阿里金融的利息收入将达到惊人的 3.65 亿元。已经有业内人士指出,在从付费会员转向普通会员后,阿里金融的市场将变得更大,其盈利前景更为明朗。

网上小额贷款还需完善 银行遭遇传统观念挑战

电子商务的出现,已经给信贷风险管理,进而给中小企业获取贷款带来了革命性变化。“来自电子商务的大量网络数据可以直接用于评估小企业风险,”阿里巴巴集团旗下阿里金融相关负责人评论说,阿里小贷公司相关人士也表示,重视数据,而不是单纯依赖担保或者抵押,降低了小微企业融资的门槛,也让小微企业在电商平台上所积累信用的价值得以呈现。某客户说,“阿里金融我也在试,当天我申请,当天就给了我 1 万块钱,很便捷,相比银行少了很多门槛。”据阿里巴巴 CEO 马云透露,近两



年,已有十五万家企业凭借信用记录从阿里获得贷款,平均每家企业贷到的款是 4.7 万人民币,而这仅仅是开始。未来阿里将会用最好的技术、评价信用帮助网商群体。

不过阿里金融要想进一步扩展业务还要解决诸多限制。据了解,阿里金融的小贷资金来源于旗下浙江和重庆的两家小额贷款公司,注册资金总计 16 亿元,按照法规,阿里金融最多可用放贷资金为 24 亿元,能够达到半年 130 亿元的放贷量已经很可观了,后续发展需要进一步的资金支持。值得注意的是,阿里巴巴曾一度想通过与建设银行合作的方式开拓业务,寻求发展,但是最终双方无果而终。而现在,建设银行等银行机构已经在尝试通过搭建网上信贷平台的方式进入电商市场,为其提供更全面的金融服务,阿里巴巴如何出招,成为各方关注的焦

点。阿里巴巴要想从金融领域进一步发展仍需政策支持,但阿里巴巴也面临着缺少专业的金融人才,不能自主开发电子商务配套的理财产品及金融衍生品,且没有物理网点,难以为客户提供配套的线下支持服务,不能满足客户个性化的金融需求,这都是要解决的问题。专家分析,这都需要阿里巴巴首先获得一张银行牌照。我们的电子商务与社会的变化还存在着巨大的差距,面临着重大的挑战。我们的银行业要想发展,就得创新,多把中美银行进行比较,我们会发现从环境的差异到政策、系统,我们都有很多值得学习和借鉴的部分。同时,作为传统的银行,在面临网上银行的挑战,也需要调整观念,与时俱进,与网上银行相辅相成,同时构建一个良好的信用机制,才能使得我们的融资环境更加先进、有系统有次序。