

6 财务精英 Financial Elite

变革时代:CPA 与事务所如何互融共进

当今时代，注册会计师行业早已告别了人们传统印象中的“账房先生”时代,跨越发展到互联网时代。“借贷必相等”的手工演算，逐渐被高度智能化的计算机软件所替代。

行业文化的四大变迁

网络在催生新经济业态的同时，也对注册会计师行业的文化变迁产生着持久而深刻的影响。如何廓清 CPA(注册会计师)个体和其服务的事务所之间的文化变迁，决定着行业的整体未来。

一是以制度为核心的内部治理框架,成为新文化变量下 CPA 的普遍诉求。文明时代,企业制度从理论上讲是商业交换的结果,但事实上并不完全如此。不同企业主受其对文明认知程度的影响和自身文明素质,对企业制度有着千差万别的理解,因此企业制度建设并没有同步跟上时代发展的步伐。在互联网时代,网络文化的放大功能,极大推进了制度的公平与正义。构建公开、透明的制度,已经成为新文化变量下,CPA 对事务所的普遍要求。

二是以民主为核心的权利分配格局,成为新文化变量下合伙人的基本愿景。传统有限责任公司体制下,会计师事务所少数大股东成为事务所权利分配的主要对象。多数小股东即使拥有名义上的股东权利,事实上也很难真正享受到法律意义上的股东权利。国内大中型会计师事务所特殊普通合伙制的推行,特别是受新时代文化变量的影响,使追求自己应该享受的法律权利,成为事务所合伙人的基本愿景。

湖北注协召开事务所执业质量检查通报会

为进一步发挥检查成果效用，增强注册会计师执业风险意识，促进会计师事务所执业质量全面提升，不断优化行业执业环境，日前，湖北省注协召开了 2014 年会计师事务所执业质量检查通报会。通报会上,省注协监管部对执业质量检查的基本情况 & 总体评价、整改情况和存在的主要问题进行了通报,对典型案例和造成问题的原因进行了分析,对

三是以跨界为特征的人才流动模式,成为新文化变量下 CPA 价值的综合体现。新时代文化变量下,传统的行业边界已经消失。不同行业间人才的横向流动成为普遍现象。注册会计师转行做理财、做金融,乃至做财经新闻,都已经成为现实。注册会计师价值的体现不再仅局限于注册会计师行业。

这为本就人才十分匮乏的注册会计师行业的人才积蓄和培养再次带来了影响。如何在 CPA 的个人事业追求和事务所整体利益间形成最大交集，成为行业人才竞争的新焦点。

四是不同舆论场的拉近与融合，成为新文化变量下事务所文化建设的挑战。与传统注册会计师行业单一的审计业态相比，如今的注册会计师行业早已成为审计、咨询等行业的集合。由此带来的一个显著变化是,行业人才的年轻化、知识与学历的高级化程度越来越高。而最容易受新文化变量影响的也恰恰是这部分群体。这部分群体对网络文化的运用和倚重大大超乎一般人想象，因而就不可避免地在 CPA 个体和事务所官方之间,形成了两个不同的舆论场。如何有效掌控和打通两个不同舆论场之间的通道，成为新文化变量下事务所文化建设的核心。

主动适应新变革的冲击

从封闭到开放的转变，给原本诞生时间不长的中国注册会计师行业发展带来了重大影响。如何因时而变,主动适应新文化变量给行业带来的巨大冲击，成为行业发展亟需研究解决的重大课题。如何实现 CPA 个体和事

务所之间利益交集的最大化，成为事务所研究的要务。

一要植入 CPA 在事务所制度建设中的主人翁基因,让企业规则在良性轨道中运行。发动事务所员工广泛参与事务所制度体系的制定、执行和监控,制定切实可行的规章制度。让员工有为自己“立法”的主人翁精神,而不是被迫遵守别人为自己制定的规则。只有这样,员工才能不断提高遵守规章制度的自觉性。

二要建构 CPA 与事务所的同一性利益导向原则,让利益共赢成为双方和谐共进的基石。在新时代文化变量下,事务所与 CPA 之间是利益的共同体。事务所任何决策都必须基于员工利益的基础上进行。只有这样,员工才能“安居乐业”,才能在岗位上真正贡献自己的价值。

三要引导 CPA 加强自律体系建设,构建从虚拟社会到现实社会的自律性传导机制。注册会计师行业的一个显著特点是高知人群集中,对新信息、新技术、新文化的敏感程度高,对互联网的依赖程度大。一个员工在互联网上发表的言论,可能会“诱发”全体员工。因此,事务所要学会引导员工在互联网上的自律性建设,让正确、合法的利益表达机制成为 CPA 个体和事务所集体之间的“减震器”。

四要搭建顺畅的多渠道沟通平台,让不同层级点对点沟通与交流成为新常态。事务所必须构建起可以直接“上天入地”的不同管道的沟通平台。特别是事务所核心管理层,必须主动适应新文化变量的影响,高度重视并且积极运用微博、微信等新媒体平台,实现 CPA 个体和事务所整体之间心灵上的互融互通。

识入手,增强遵守职业道德的自觉性。二是从日常的执业行为着手,牢固树立风险意识,将防范风险的意识融入到会计师事务所文化中,将风险管理贯穿于会计师事务所经营管理的全过程。三是从违法违规行为下手,对完全背离职业精神和毫无专业素养的害群之马,要坚决抵制和处理,共同维护行业形象。



海尔新模式亮相世界会计师大会

■ 尹为鉴

11 月 10 日—13 日,由国际会计师联合会、意大利会计师协会主办的第 19 届世界会计师大会(简称 WCOA)在意大利罗马举行。在大会期间举行的“下一代 eCFO,引领时代潮流”论坛上,海尔集团高级副总裁、首席财务官谭丽霞与来自英国电信(BT)、意大利索尔维(Solvay)和俄罗斯帝亚吉欧(Diageo)公司的财务总监以及英国皇家特许管理会计师公会首席执行官查尔斯·蒂利(Charles Tilley)围绕创新、开放员工、财务转型等话题进行了深入互动。谭丽霞在会上对于海尔基于互联网转型进行的财务体系变革进行了介绍,获得了与会者的高度评价。

本届世界会计师大会以“2020 年展望：汲取发展经验,创造美好未来”为主题,旨在通过汇聚全球会计专业人员的智慧构建面向互联网时代的财务管理方式。大会吸引了近 4000 位全球会计专业人士参加此次大会,共同讨论会计行业发展的经验和未来发展方向,以推动会计界及工商业界的创新发展。

谭丽霞在论坛上分享了海尔基于网络时代的平台化组织转型、人单合一模式创新与财务体系变革,介绍了海尔的创业小微机制、开放员工体系、利用互联网和开放资源构建生态圈持续为用户创造价值、财务人员事前算赢实现增值等方面的创新模式和生动案例。

谭丽霞表示,在互联网时代,海尔正在推进“企业平台化、员工创客化、用户个性化”的“三化”战略主题,让企业从原来封闭的组织变成开放的生态圈,可以整合全球的资源来完成目标。同时,员工从原来被动的执行者变成主动的创业者,通过人人创客将企业打造为开放的小微创客孵化平台。

在了解了海尔在互联网时代的创新实践后,与会代表纷纷对海尔的创新探索实践给予充分肯定。查尔斯·蒂利盛赞海尔是全球特别具有创新力的成功企业之一,并对海尔的财务创新高度认同,将海尔的创新理念作为论坛对所有 CFO 倡议的转型方向和目标。

美国注册会计师协会副总裁阿什诺亚(Ash Noah)认为,海尔的组织转型、管理创新与财务体系变革在全球范围都非常新颖和超前,具有时代引领和示范意义。同时,他认为海尔财务成功转型为商业价值创造的高效合作者,在战略、组织、流程、机制和平台的创新设计和有效运行等方面发挥了重要作用,为全球其他企业提供了非常好的模式示范。

世界会计师大会被誉为国际会计界的“奥林匹克”,旨在向与会人士提供交流意见和提出解决方案的机会,促进全球会计和经济的创新发展。此次参与论坛分享的企业均是大会主办方根据成长性和创新性等指标在全球范围严格挑选出来的,海尔成为此次会议上唯一进行论坛分享的中国企业。

浅析当前商业银行信用卡分期付款业务的风险识别及防范对策

■ 康萍 康丽

信用卡是目前各大银行主推的金融产品,发卡银行均投入巨资进行营销推广,在信用卡的增值服务中,分期付款是对持卡人最有吸引力的功能之一。目前,分期付款业务作为商业银行中间业务的重要增长点,已成为信用卡业务的重点发展产品。

伴随着商业银行信用卡业务的蓬勃发展,带动着分期付款消费的持续升温,信用卡分期付款正日益受到欢迎,各家商业银行也倾力打造独具特色的信用卡分期付款产品。同时,信用卡分期申请手续简便,免担保人。持卡人使用分期付款可以依照个人收入状况,选择分期缴款的期数及金额,最大限度地兼顾了持卡人自身收支的具体情况,持卡人拥有更多的自主决策权。

不过,随着信用卡分期付款业务的快速发展,风险也逐渐显现。因此,银行在大力发展信用卡分期付款业务时,需要密切关注由此带来的风险,做好风险管理工作。本文拟从信用卡分期付款的特点、面临的主要风险点出发,浅析信用卡风险防范措施。

一、当前信用卡分期付款业务的特点

信用卡分期付款是发卡银行向信用卡持卡人提供的一项信用卡增值服务,是指信用卡客户在一次性进行大额消费时,将购买的商品或者服务总额平均分成若干期数(通常以月为单位),每期按时偿还款项,直至商品总价清偿完毕为止的一种消费方式。换言之,分期付款的本质是一种买卖合同关系,同时又蕴含着消费信用关系。与传统的“钱货两清”的一次性付款消费模式相比,分期付款的主要特点有:

1.债权债务关系由商家与客户之间的商品或服务消费关系转移为银行与客户之间的消费信用关系。信用卡任意分期付款的实质是简略了贷款手续的消费贷款。

对于商家而言,通过与银行间的分期付款合作,可以扩大销售,提高市场占有率。在信用卡分期付款业务中,银行替持卡人向商家先行支付全部商品或服务价款,持卡人按期分期向银行归还欠款。与一般分期付款相比,不能收回商品全部价款的风险由商家转移到了银行,既能扩大销售,又能合理合法转移风险,商家求之不得,乐此不疲。分期付款

对银行和商家而言是合作共赢的,在商业银行大力开发信用卡分期付款产品品种和消费领域之际,不少商家也将办理分期付款作为推销商品的宣传策略。

2、还款周期因还款方式不同而变长;付款随意,还款额度任选,持卡人拥有更多的自主决策权。

对持卡人而言,可以不必一次性偿付大额消费的欠款,在减轻财务压力的同时提前享受优质生活,因此,持卡人也乐于选择分期付款消费模式。

与信用卡的一般刷卡消费相比较,持卡人按期分期归还银行欠款,不必在约定的到期还款日前一次性还款。还款周期由此变长。同时,信用卡分期申请手续简便,免担保人。持卡人使用分期付款可以依照个人收入状况,选择分期缴款的期数及金额,最大限度地兼顾了持卡人自身收支的具体情况,持卡人拥有更多的自主决策权。

3.信用额度或可放大。

对银行而言,可以限定持卡人在分期还款期间不能销卡,同时赚取不菲的利息收入或手续费收入,开拓新的利润增长点。因此,有些银行的信用卡不会占用银行给予的信用额度,即持卡人实际上享受了双重额度。在原来给定的信用额度上又增加了一个分期付款额度,信用额度被放大了。

二、信用卡分期付款业务面临的主要风险

信用卡分期付款一经推出,便备受持卡人青睐,被社会广泛认可。但随着业务的快速发展,风险也初见端倪,需要银行对这些风险进行识别与防范。

信用卡分期付款业务的主要风险如下:

1.欺诈风险。持卡人蓄意欺诈银行,骗取信用卡分期付款额度的发放,造成银行信用卡分期付款的风险。个别持卡人由于资金周转困难,与分期商户合谋在没有真实交易背景的情况下,以假合同、假协议骗取银行分期付款资金,在扣除给予商户的费用后,供自己使用。这种无真实商品交易的单纯融资行为往往会产生恶意逾期,造成银行资金损失。

2.信用风险。分为持卡人信用风险和商户信用风险。持卡人信用风险是指:持卡人由于个人经济状况的变化或社会外部条件发生变化造成无力偿还信用卡分期欠款的风险。商户信用风险是指:由于分期商户经营不善,分期付款的产品或服务无法提供给持卡人,

造成持卡人拒绝归还银行款项,使银行资金损失的风险。

在我国处于经济下行时期,持卡人和商户的信用风险更易发生。

3.市场风险。信用卡分期付款业务中的市场风险体现在两个方面。一方面是利率变动风险,即利率变化导致的资金使用成本上升,使得银行面临利率风险。在分期付款业务中,由于银行一次性代持卡人向商家先行支付了物品或服务的全部价款,同时也确定了持卡人每月还款金额,在还款期间,因利率变化导致的银行收益无法全部覆盖资金成本所带来的风险损失,尤其在利率处于上升通道时期,因利率波动带来的风险更大。另一方面是价格波动风险,即由于商品价格的变动使得持卡人的还款风险增大,当商品的价格下跌到不足持卡人的还款余额时,持卡人有可能放弃对于所购物品价款的继续支付。

4.操作风险。一是银行发卡前调查不尽职,片面采信申请人工作单位出具的收入证明,对申请人第一还款来源高评高估,将本不具备发卡条件的人吸纳为持卡人。

二是信用卡授信审批不够规范审慎,未根据申请人的不同评分进行差异化授信。

三是贷后催收管理执行不够到位,委外催收方式及信息反馈不规范。一方面委外催收的外包公司多以电话催收为主,未按协议约定履行上门催收并及时向银行反馈必要的催收资料,外包公司的回复材料中也未附加相关录音、照片等记录材料,催收过程记录不够规范;另一方面,个别银行工作人员怠于职守,未及时将外包公司反馈回的催收信息录入催收系统。

四是重数量,轻质量,对分期商户的准入管理亟待完善。

伴随着商业银行信用卡业务竞争的不断加剧,个别银行对商户准入未按规定流程办理。存在先签约、后调查等不规范现象,分期商户质量良莠不齐,客观上为不良商户的信用卡套现、虚假分期交易埋下隐患。

三、信用卡分期付款业务的风险防范措施

信用卡分期付款业务还款周期长,信用额度大,没有抵押担保等风险防控措施,在带来丰厚中间业务收入的同时,也蕴含着较高的风险。因此,在快速发展的同时,如何有效控制风险,确保稳健发展,是目前发卡银行面临的新挑战。商业银行应进一步加强信用卡分期付款

业务的风险管理。笔者结合多年来的银行从业经验,建议采取如下风险防范措施:

1.细致调研,准确锁定目标客户群体。

目前各家银行推出的分期付款产品种类繁多,大同小异。为防止出现因产品功能趋同而导致目标客户群体重叠,导致整体利润下降,应本着“最大限度满足客户需求为导向”原则,在设计分期产品之前,先行组建新产品研发团队,开展各项数据分析和业务调研,建立产品分析模型,通过多维度的风险收益预测分析,层层筛选出低风险高收益的目标客户群体,并准确加以锁定。

2.细分客户,严格把好持卡人的准入关。

出于风险控制考虑,目前金融业要求贷款申请者提供抵(质)押品、具备较高的信用等级等信贷准入条件,让众多小微企业、个体工商户难以准入,农户及自然人融资需求也难以满足,民间融资成本又相对较高,而银行信用卡消费透支免息功能却为小额融资者提供了免抵押、免担保的快速小额信用途径,银行业也为占据信用卡市场份额和增加中间业务收入大量发卡,使得信用卡透支成为小额融资者理想的融资渠道。加之,信用卡透支的免息期,本能为虚假消费套现提供了冲动,社会小额资金需求者想方设法汇集多张信用卡套现以获取资金。由此可见,严把准入关,将以融资为目的办卡之人拒之门外非常重要。

由于我国的信用征信体系还不够完善,各银行之间对持卡人信用记录无法共享,持卡人的违约成本相对较小,要想将以融资为目的办卡之人拒之门外并不容易。因此,采取西方发达国家商业银行建立在完善的个人征信体系上的审批原则并不可行。但审批过于严格又会导致持卡人数量不足,信用卡业务规模无法扩展。所以,锁定目标人群时,采取宁缺毋滥的原则,对不符合目标人群的信用卡申请者制定相对严格的审批制度,并可采取收取一定费用补偿审批成本的原则,严把准入关。

3.细选商户,明确双方权利与义务。

信用卡业务的发展离不开商户管理,对于分期付款业务,商户的管理尤为重要。银行在拓展分期付款商户时要严格把好商户的准入门槛。大力拓展经营规范、品牌知名度高、在当地同业位居前列的商户;对于违反国家有关规定,涉嫌套现、洗钱等欺诈行为的商户或经营不善、信誉度低的商户不予审核通过。在商户的日常维护中,定期对分期付款商户的机具设备进行检查,及时掌握分期商户经营情况及财务状况。建立商户退出机制,对违法违规操作、财务状况恶化的商户应及时退

出。否则,缺乏诚信的商家一旦在商品提供或配送过程中与持卡人产生争议或纠纷,就会影响到银行分期付款业务的开展,持卡人会以银行在选择商家时未尽审核义务为由,主张由银行承担连带责任。

4.实行差异化授信,审慎确定分期额度。

目前国内商业银行在分期额度的设定上有两种方式:一是占用信用额度,二是信用额度外另增设分期额度。选择何种方式要根据不同产品、不同客户群体而定。分期额度设定过高,对热衷于提前消费但不量入为出的客户风险较大,期间客户没有稳定收入来源很容易导致付款逾期;分期额度设定过低,失去对持卡人的吸引力,会影响分期业务开展。应结合持卡人的收支情况、个人征信记录等信息综合考量,按照产品风险等级、客户信用等级、地区经济发展水平以及分期商户信誉度等多个维度,授予合理的个性化的分期额度。

5.多策并举抓好催收工作。

办理了分期付款的客户一旦逾期,风险较大,特别是办理了信用额度外的大金额分期付款业务。此时若采用常规催收策略可能会延迟时间,导致风险快速蔓延。银行必须制定一套针对分期业务的催收策略。首先要在催收系统中对分期客户和分期类型加以识别。账户发生逾期后,催收系统获取逾期标志及分期付款类型标志后,将这部分账户转入单独的催收队列,再根据持卡人的行为评分或催收评分确定客户风险等级,并根据不同等级设定不同的催收起始时间、催收方式。与此同时,坚持信用卡业务有效发展与风险防控并重的原则,有效识别、预警和防范信用卡和商户套现风险,对涉及套现的信用卡采取账户止付、调降授信额度等措施。必要时,可以采取诉讼催收策略。

6.大力加强从业人员合规文化教育。

在金融业营造良好的合规经营氛围,进一步强化“人防、技防、物防”,用思想意识教育人、用规章制度约束人、用防控监督监督人,促使员工对违法乱纪的行为“不会为、不能为、不敢为”,强化员工行为管理、合规意识教育,严肃合规操作流程,切实防范操作风险。

综上所述,银行推出信用卡分期付款业务,并不是鼓励持卡人超出收入承受能力的消费行为,“量入为出”是个人理财的基本原则之一。如果对持卡人的消费没有正确的指引,很有可能造成意想不到的恶劣局面。商业银行应正视风险,严格准入,合理引导,敢于责任担当,才能促进信用卡分期业务的长足的稳健发展。