



**编者按:**2014年,经济新常态尚在碰撞磨合之中,中国产业已经迎来大变局。信贷放水+基建投资+房产投资的旧常态三角凳在走下神坛,消费+服务+创新的新常态大三角在酝酿成型。之于前者,银行业、房地产、重化工等过剩产能,躺着赚钱的日子一去不复返;之于后者,互联网金融、快递业、以电商为代表的互联网经济,正在构建自己的赚钱生态。

第一篇落笔金融业。房地产结束超级繁荣,重化工和基建投资低迷,再加上利率市场化改革的步步逼近,银行利差暴利时代趋于终结。而在银行的卧榻之下,互联网金融已经呼啸而来。

## 银行业

# 结束“躺着赚钱”

北京本报记者 孟凡霞

### 商业银行三季度不良贷款率创近四年新高

三季度不良贷款余额达7669亿元,较上季末增加725亿元,增速创2005年以来新高



今年三季度存款余额为1999年以来首次下降

(单位:万亿元)

“企业利润那么低,银行利润那么高,有时候我们自己都不好意思公布。”三年前,某位银行高管一句无意之语引发了各界对银行暴利的质疑。

而几年之后,曾经令人艳羡的上市银行难以再复制往日的荣耀,中国银行业正站在一个巨大的三岔路口,一边是利率市场化的滚滚浪潮,另一边是互联网金融的崛起,银行机构自身暴露出的过于依赖存贷业务、坏账上升等问题也拖慢了各家银行前进的脚步。

### 不良贷款率创新高

往年,上市银行无论是净利润规模还是利润增速都足以让市场侧目;但如今,五家上市国有大行中,仅上市时间最短的农业银行能够保持10%以上的净利润增长,其余四家银行净利润增速均降至个位数。

以上市银行三季报来看,工、农、中、建、交五大国有银行今年前三季度共实现净利润7458.56亿元,同比增速为8.27%,日赚27.6亿元。但五家银行的利润增速都有明显的放缓,农业银行以10.47%的增速位列国有大行之首,而工商银行、建设银行、交通银行、中国银行等四家银行净利润增速均跌至个位数,分别为7.26%、7.83%、5.78%、9.09%。

此前一直高速发展的股份制银行也显得后劲不足。除了平安银行外,多家股份制银行的净利润增速有所下滑,民生银行、光大银行、招商银行、浦发银行分别实现净利润367.78亿元、233.22亿元、458.04亿元、347.99亿元,增速分别为10.4%、10.82%、15.97%、16.7%。

与净利润增速全面放缓形成鲜明对比的是不良贷款的攀升。来自银监会的数据,截至三季度末,中国商业银行不良贷款余额达7669亿元,较上季末增加725亿元,增速创2005年以来新高,这也是不良贷款连续第十二个季度上升。不良贷款率为1.16%,较上季末上升0.09个百分点,创近四年新高。而另一个问题在于,银行可以通过贷款滚转或延期来掩盖逾期贷款,也许,真正的风险尚隐藏在海平面之下。

### 守不住的存款

2013年可以称为互联网金融元年,余额宝的出现促使了百姓理财观念的觉醒,各种互联网“宝宝”如雨后春笋般涌现;而今年,P2P、众筹、团购理财等互联网理财模式又大行其道,让银行的活期、定期存款受到各种挑战。

央行数据显示,中国银行业三季度的存款为112.7万亿元,减少了9500亿元,这是自1999年以来存款首次下降。上市银行三季报也显示,今年三季度末16家上市银行存款总额合计为75.61万亿元,这一数据与半年报的77.13万亿元相比流失了1.52万亿元,降幅1.97%。16家上市银行中,有13家银行三季度存款出现了负增长,而去年同一时间段,仅2家银行出现负增长。

存款是银行业务的根本所在,存款增速的缩水甚至流失,让银行陷入了“巧妇难为无米之炊”的境地。银监会特邀顾问、工商银行原行长杨凯生表示,“工、农、中、建四大行今年来的新增存贷比达到了140%,这显然太高了”。

为了保住存款规模,所有银行都想方设法截留资金。例如,有的大行关闭了股份制银行的POS机理财转账业务端口,严防存款搬家;有的银行对超级网银资金归集的单笔额度进行限制。

此外,银行对互联网“宝宝”的额度限制也是“一紧再紧”。以微信理财通为例,北京商报记者发现,目前支持理财通买入的14家银行都设置了限额。更有部分银行趁着iPhone 6走俏,做起了存款就送iPhone 6的营销噱头。

尽管各家银行使出了浑身解数,但不可否认的是,银行存款下降已经成为一个“新常态”。兴业银行首席经济学家鲁政委表示,“2003年以来的十年间,中国银行负债当中存款占比整体上持续下降,从过去最高的84%下降到现在的76%左右。与此同时,各类投资理财迅速崛起,基金、券商资管、保险资管、信托、银行理财等规模共计38.8万亿元,相当于银行存款规模的40%。它们都已成为银行存款的有力竞争者”。

### 利率市场化不止是阵痛

与初来乍到就声势浩大的搅局者——互联网金融相比,利率市场化是国内商业银行难以逃脱的命运之枷。

自1996年以来,我国利率市场化改革不断推进,货币市场、债券市场利率、境内外币存贷款利率、人民币贷款利率都已实现了市场化。如今,只剩下存款利率放开这惊险一跃。11月21日,央行宣布不对称降息,金融机构一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%,一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%;同时,金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。

这对于长期依靠利差收入过日子的商业银行来说并不是一个好消息。据了解,央行上次采取降息+放开存款浮动上限的策略还是在2012年6月,在接下来的两年时间里,商业银行利用利率政策空窗期进行了一轮资产定价,息差已经看到回升的趋势。

然而,此次央行的重拳调整,又会再次让银行陷入压力。首先是揽储成本的上涨。在央行发布重磅消息后,为保证存款迅速加息,宁波银行、南京银行和苏州银行等多家商业银行当晚就将存款利率上浮到顶。近日,甚至连国有银行也开始有条件地将存款利率上浮20%。

与此同时,贷款利率的降低又将银行净息差进一步压缩。来自中金的分析报告称,此次降息后,银行净息差下降约20bps,盈利下降约10个百分点。这次降息后明年银行盈利预计零增长或小幅负增长。

另一个对银行至关重要的重大制度——《存款保险条例(征求意见稿)》的发布,也会对中小银行利润形成影响。有分析称,存款保险的保费收取将结合银行的风险率而制定,这意味着今后在相同的市场环境下,中小银行将承受着比大型银行更加重的保险费率压力。“今后存款保险费的上缴,将会在短期内加大银行的资金压力,这也就势必影响到银行对风险控制和利率上浮程度上的考虑。”

### 零售业务成转型重点

面对互联网金融的步步蚕食以及势不可挡的利率市场化改革浪潮,国内商业银行依靠存贷业务吃利差,“躺着赚钱的日子”已经到头了。

对于未来的出路,业内普遍认同将零售业务作为突破的重点。原招商银行行长,现任中国企业家俱乐部执行理事长、永隆银行董事长马蔚华表示,在当前发达国家和地区的商业银行中,零售银行业务的比重通常都在50%以上。

社区银行业因此成为零售业务转型的重要战场。如今各大银行都积极尝试,民生银行、兴业银行、平安银行、华夏银行、光大银行等多家银行的社区银行业务已经初见成效。以国内最早践行社区银行的民生银行为例,它提出了“三年1万家”的规划目标。

另外,为了反击互联网金融,突破网点及地域的限制,国内银行业掀起了一股直销银行“热潮”。截至目前,民生银行、平安银行、北京银行、浙商银行、江苏银行、包商银行、工商银行等已涉水直销银行业务,争相实现银行业务的“互联网化”。

中国银行业协会专职副会长杨再平认为,如今银行业的客户已经发生深刻的变化,如今中国老百姓的钱袋子“鼓”了,高净值人群也显著增加,同时创业群体也不断增长,“80后”、“90后”这批社会主力军是伴随互联网成长起来的,他们的日常生活与互联网紧密联系在一起,许多银行业务也是通过网络平台实现,所以物理网络数量多这一优势对于传统银行来说正在被改变。银行通过互联网完成业务,可节约1/10至1/16的时间。同时,互联网的大数据能为银行提供准确的客户信息,有利于银行将最恰当的产品推荐给最适合的客户。

正如狄更斯所说,这是最好的时代,这是最坏的时代。对于商业银行来说,更大的考验在于能够在纷繁复杂的局势中寻求突破之路,谁能够成为最后的强者,我们都拭目以待。

## 互联网金融

# 开始“野蛮生长”

北京本报记者 闫瑾

### 各路大佬进场



### 监管风险凸显



商业银行感叹“躺着赚钱的日子”即将成为过去,互联网金融却异军突起,迅速抢占了一大批草根投资者,成了不折不扣的投资明星。如果说“宝宝们”将互联网金融的春风吹到了万千草根投资者心中,那么P2P(Peer to peer)平台的兴起更让无数的投资者多了选择。

“步子太快总会跌倒”,互联网金融在野蛮生长的同时也在经历阵痛,对互联网金融从业者来说,“良币驱逐劣币”的时代早日结束是他们对本行业的最大期待。

### P2P大踏步前进

有人说2013年是“互联网金融元年”,2014年是“互联网金融监管年”,虽然监管细则还未下发,但2014年互联网金融市场已经逐渐走向成熟。

从互联网金融投资明星“宝宝们”来看,2014年“宝宝”类产品收益从6%、7%一路下滑,目前年化收益仅维持在4%左右。可以预计,在资金面保持宽裕和利率市场化的大背景下,互联网“宝宝”收益将继续下行,长期看可能跌破4%。

随着“宝宝”类产品收益率优势逐渐消失,一直让人“又爱又恨”的P2P理财产品则凸显出“高性价比”。从去年开始,P2P行业“红得发紫”,2014年国内网贷平台的发展进入了一个“洗牌”阶段,随着网贷平台激增、各路大佬不断进驻,网贷行业诸侯争霸的竞争局面越加明显。除银行、保险、上市公司、大型集团等传统金融机构纷纷进军互联网金融领域,不少第三方财富管理公司、小贷公司、典当行也纷纷转型开始做起“线上”生意。

同时,越来越多的P2P平台获得了资本的青睐。据北京商报记者不完全统计,今年以来获得融资的P2P平台超过30家。不仅如此,国内网贷平台的巨变并不止在“量”的方面,单纯的P2P平台衍生出P2C、P2B、P2N、P2G等新模式,“中国特色”的P2P模式在今年进一步凸显出来。

目前,我国已超越美国成为全球最大的网贷交易市场。虽然整个P2P行业基本告别了过去20%以上收益率项目满天飞的状态,但10%以上的收益看上去更为稳健。融360数据显示,目前国内P2P平台已经达到1405家,2014年前三季度,325家融360重点监测的P2P网贷平台成交量915亿元,预计全年网贷行业总成交量有望突破2000亿元。

### “跑路潮”屡有发生

P2P爆发式增长的背后,风险问题也一次次暴露。由于长期监管空白,平台跑路、提现困难或倒闭屡有发生。去年末P2P行业密集跑路已经带给投资人过多的伤痛,今年的“跑路潮”也根本停不下来,使无数投资者频频“踩雷”。一些诈骗平台从创办之初便本着“敲一笔算一笔”的态度,今年跑路的P2P平台中有不少即为此类。

网贷之家最新发布的数据显示,11月问题平台达

到39家,其中,浙江、广东成为重灾区,问题平台分别达到11家和8家。61%的问题平台因为“提现困难”被曝光,这些平台多数通过“限制提现额度”或者“续投”方式来解决当下问题,但也不乏借机拖延时间,寻求跑路机会的平台。

网贷之家CEO徐红伟指出,虽然目前P2P平台已达1500多家,但P2P与电商行业不同,还处于发展早期,未来P2P平台数量可能超过5000家甚至1万家。金信网首席运营官安丹方认为,2015年监管细则将会出台,届时P2P市场将迎来最大规模的一轮洗牌,淘汰一批经营不善以及假借P2P平台进行违法犯罪活动的平台,让一些有实力的公司顺利发展起来。

徐红伟指出,目前,宏观经济下行,许多小微企业盈利情况堪忧,年底越来越多的不良贷款将会显现。中小平台自身实力和风控能力较弱,将会面临严峻考验。对于投资人来说,投资人需警惕平台运营风险、稳健投资。

### 行业洗牌在所难免

“互联网金融领域成为投资蓝海”,这已成为无数投资者的共识。无数行业大佬的进驻,无疑让这一年竞争更加激烈。理财范COO叶映辉认为,2014年对于互联网金融行业来说当属“群雄逐鹿”的一年。从股东背景来看,主要来自传统银行业、地方国资、上市公司、风险投资、民营企业。从业务模式上看,包括P2P网贷、第三方支付、大数据金融、众筹、金融产品网销门户。从行业上来看,主要还是来自互联网和金融两个行业。互联网金融企业发力互联网金融的主要代表为阿里巴巴的蚂蚁金服、百度金融、腾讯金融;金融企业参与互联网金融多半是依托自身的金融资产辐射能力与风控能力来拓展互联网金融业务。

而对于曾经火爆的互联网“宝宝”来说,好日子可能快要到头了。“宝宝们”是利率管制时代的阶段性产品,其本质是货币基金。“宝宝”的壮大把存款带到银行同业拆借市场,从一定程度上冲击着银行业的根本利益。但互联网“宝宝”类产品有阶段性特征,随着利率市场化的推进,“宝宝”类产品将面临更大的生存“挑战”。而票据类、保险类等理财产品的推出也将是互联网“宝宝”的威胁。

事实上,虽然互联网金融获得了资本和草根投资者的青睐,但是相比银行理财产品25万亿元的市场规模,目前“宝宝”类产品和P2P网贷的规模占比加在一起仅为6%,还只是很小的一部分。鑫茂荣信财富总裁寇权认为,银行以及上市公司的介入,推动我国P2P行业的格局逐渐形成四大阵营“战国割据”之势。即最早进入P2P行业的“草根平台”、后来的“国资背景平台”,以银行等金融机构为主要力量的“金融背景平台”以及以实力上市公司为主要力量的“上市公司背景平台”。目前各势力平台都在苦练内功的创立期和过渡期,竞争肯定存在的,但是还没有发展到白热化阶段。相信将来大家内功练好、行业监管政策落实后,P2P行业定将迎来一场洗牌。

### 期待监管政策落地

展望2015年,各类互联网金融行业的从业者都有着美好的愿景,“投资者更加成熟”,“监管政策加速落地”,“P2P行业回归稳健,投资收益回归理性”。

积木盒子联合创始人魏伟直言,2015年,相信酝酿多时的监管政策会往前走一大步,行业的风险会更多地暴露,投资者能够更理性地看待风险,更多金融机构和传统金融产品会拥抱互联网,更多的消费者也会加入到这个浪潮中。

搜易贷CEO何捷则表示,希望明年初监管指导意见能出台,把存心不良的P2P平台赶出市场。投资人方面也要有自我承担风险的意识,但不能是投资人单方面的责任,平台和投资人也要成熟起来。

爱投资COO程晗也认为,之前一直讨论的监管政策、资金托管等问题,都应将在明年正式出台与实施。经过2013年的摸索,2014年的自由发展与竞争,2015年应对行业有成文的规范。若是在这样的前提下,行业内比拼的主要方向则应是服务、管理、风险抵御能力。

同时,2015年也是P2P产品集中兑付的一年。“2015年是P2P网贷行业发展的最关键的一年,因为2015年是P2P网贷长期理财产品第一波集中兑付的一年,是对P2P网贷企业在风险控制、治理和服务等业务方面最直接‘考核’,不排除会有风控等业务能力不足的网贷企业被收购或倒闭的可能性。此外,以用户需求为核心,金融产品或服务迭代将成加速趋势,这种快速敏捷的开发速度对传统金融企业会造成不小的压力。”理财范COO叶映辉直言。

寇权表示,“2015年将会有一部分P2P公司出局,甚至一些没有实力背景、只靠高回报吸引用户的公司一定会出局。在P2P发展的初期,市场鱼龙混杂,部分投资者盲目追求高回报,高息平台借势名噪一时,但是2014年P2P行业跑路风波不断,很多曾经追求高回报的投资者都开始回归理性,开始自我反省。未来,在安全前提下让资产实现稳定保值增值的投资模式将是大势所趋。”

李杰/制表