

全国政协委员
北京银行董事长
闫冰竹

如今我国经济发展进入新常态，随着经济增速放缓，一些深层次问题逐渐显露。其中，中小企业融资难、融资贵问题持续发酵，已成为制约中小企业发展的突出问题。而执掌北京银行近20年的闫冰竹对中小银行的发展颇为关心。

1996年1月8日，在整合北京市原90家城市信用社的基础上，北京银行挂牌成立，由于信用社遗留的坏账累累，严重资不抵债，几乎没有人愿意来接手。而如今，北京银行总资产已超过1.5万亿元，是成立之初的70余倍，品牌价值超过200亿元，位居全国区域性银行首位。一级资本在全球千家大银行的排名在过去十年内跃升了400多位，跃居全球百强银行之列。作为连任两届的全国政协委员，北京银行董事长闫冰竹将眼光聚焦于金融领域。在《关于加大中小银行支持力度，促进实体经济发展的提案》中，为了使提案问题更加充分、建议更具代表性，闫冰竹在撰写过程中向全国120家城市商业银行征求了意见与建议，中小银行在监管分类、业务准入、税收政策、融资渠道等方面的问题受到普遍关注。从国际经验看，利率市场化将对中小银行形成较大冲击。

闫冰竹： 为中小银行谋政策扶持

· 商报访谈 ·

支持中小银行就是支持中小企业

北京商报：在此次全国“两会”上，建设银行行长张建国说“银行是弱势群体”，引发市场关注，您也提到和大企业相比，银行的确是弱势群体。如今，全面深化改革是时代的鲜明主题，在利率市场化改革中，中小银行面临怎样的处境与困难？

闫冰竹：当前，世界市场持续低迷，经济复苏曲折艰难，国际金融形势错综复杂，充满变数。我国以利率和汇率市场化为代表的新一轮金融改革全面启动。中小银行发展面临的困难和挑战明显加大，利率市场化将深刻改变银行业竞争格局，冲击银行传统盈利基础，对中小银行带来致命冲击；金融“脱媒”不断挑战银行传统融资中介的地位，时刻冲击中小银行的客户资源；资本监管的日益强化，考验中小银行的持续发展能力。

此外，经济转型期的潜在风险增加了中小银行发展的不确定性；互联网金融的快速发展对中小银行的发展模式、支付方式等带来挑战。为此，有必要从更深的层次、更广的范围去重新思考中小银行的转型发展之路。

北京商报：这次全国“两会”，您带来了《关于加大中小银行支持力度，促进实体经济发展的提案》，请问站在促进实体经济发展的角度，您认为应该从哪些方面加大对中小银行的支持力度？

闫冰竹：中小银行也是中小企业，支持中小银行就是支持中小企业。在中小银行发展层面，一是要进一步推动科学动态的市场化分类监管，实行以资产规模、资本实力、管理能力、监管评级以及业务复杂程度等为主要标准，能上能下的动态监管方式，让各类银行都拥有“出彩”的机会，促进银行业差异化、特色化发展。二是进一步构建公正公平的市场化竞争环境，相关部门尽快取消现行政策中不利于中小银行发展的不公平规定，并给予中小银行一定的税收优惠及差异化的政策扶持。三是进一步支持中小银行探索市场化改革，加快“走出去”的步伐。顺应扩大对外开放

格局，围绕国家“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带三大区域战略，建议支持并鼓励公司治理较好、资产规模较大、资本实力较强、风险管理能力较强、监管评级较高的中小银行走出区域先行先试，将特色金融服务复制推广到更多区域，同时对城商行在本地新设网点放宽条件、鼓励开设社区银行等小型网点；鼓励中小银行适时走向国际设立境外分支机构，打造国际化的金融品牌。四是支持中小城商行、农商行上市，利用资本市场补充资本金做大做强才能更好地支持三农企业、中小微企业，激发金融市场竞争活力。

北京商报：面对当前国民经济转型升级的战略机遇，您认为中小银行应该如何为实体经济提供针对性强、附加值高的金融服务？

闫冰竹：作为中小银行，应当始终围绕服务实体经济这条主线，深入推进业务模式、服务模式、管理模式全方位转型，不断提高服务实体经济的能力和水平。在中国银行业加快迈入大分化、大调整、大变革的历史新时期，中小银行应扎根于实体经济并主动作为，从经营理念、业务模式、资金运营等多个角度创新，持续提升发展的质量和效益，走出一条资产与资本相平衡、质量与效益相兼顾、成本与效率相统筹的可持续发展道路，为我国经济转型升级贡献力量。

北京商报：互联网金融发展势头强劲，对于传统银行来说，该如何应对？

闫冰竹：互联网与实体经济的深度融合，成为中小银行实现内生性、可持续发展的重大契机。中小银行应加快搭建涵盖银行柜台、自助机具、网上银行、手机银行、智能银行等在内的多元化、全方位金融服务网络，加快社区银行和微网点建设，解决好“最后一公里”的金融服务问题，为小微企业和市民百姓提供随时、随地、随心的金融服务，不断地为实体经济发展注入生机活力。

北京商报记者 孟凡霞



· 委员声音 ·

互联网是银行转型动力

在利率市场化改革的背景下，银行资产端需求不旺、负债成本上升，银行业的资产负债两头受压，以存贷为主的业务模式早已不可持续。更为严峻的是，在过去一年中，互联网“宝宝”、众筹、P2P、团购理财等，互联网金融的发展势头如雷霆之势，挤压了传统银行的生存空间。

不过在闫冰竹看来，互联网金融为中小银行的发展新开了一扇窗，商业银行必须顺势而为，主动拥抱技术变化，通过大力发展互联网金融业务，加快推进自身的创新转型。

闫冰竹表示，市场化是金融业改革的主旋律，互联网是金融业创新的新领域。对于广大中小银行而言，这既是机遇也是挑战，惟有加快战略转型才能迸发创新活力，迎来又一次的华丽转身。

相对于传统银行来说，直销银行能够有效获取新客户，通过打破传统金融渠道，降低成本、提高效率、吸引海量互联网用户。同时，又帮助银行盘活存量客户，即提供更多、更好的金融产品，增加现有客户黏性，积累更多客户资金。随着混业经营趋势的到来，直销银行可发挥金融平台的优势，推出保险、基金等产品，消费贷款、车贷等银行传统优势业务也能接入到直销银行。

在中国互联网金融大发展时代，北京银行率先推出国内首家直销银行，2014年该行组织机构改革时，专门设立了独立业务条线——直销银行总部。目前，北京银行直销银行已经形成了专属网站、手机客户端、电话销售中心和微信服务平台四大线上渠道，并推出“惠存类”（储蓄产品）、“慧赚类”（理财产品）、“会贷类”（贷款产品）三大产品系列，将成为北京银行在互联网时代创新发展的又一强大增长极。

闫冰竹也对北京银行直销银行规划了目标。闫冰竹表示，北京银行直销银行的近中期目标是创立法人资质、中外合资的北京银行直销银行。到2016年底，基本搭建健全完善的治理体系机制，建设相对完备的IT系统平台、标准化产品库和科学健全的风险管理与运行管理平台，面向社会目标客户提供直销银行专属金融服务。