模式渐变

名称	开业时间	注册资本(亿元)
建信理财	6月3日	150
工银理财	6月6日	160
交银理财	6月13日	80
中银理财	7月4日	100
农银理财	8月8日	120
光大理财	9月26日	50
招银理财	11月5日	50

2018年12月2日,银保监会下发《商业银行理财子公司管理办法》,银行理财正式步入“理财子公司时代”。在市场人士看来,银行理财子公司是一张“超级牌照”,具有“信托+公募+私募”的业务范围,将极大拓展银行理财子公司的业务和客户范围。

乘着政策“暖风”的理财子公司如何把握好投资者与产品风险承受能力的匹配,也加大了对银行理财子公司的考验。在陈飞旭看来,在打破刚性兑付、规范期限错配、取消多层嵌套的背景下,理财子公司应对理财产品进行风险穿透管理,增强底层资产的投前、投中、投后风险管理,对资产进行公允价值计量。对投资者进行投资者适当性管理,按照投资者适当性原则,对客户实行分层管理和风险承受能力评估。对从业人员进行严格的考核管理,加强对从业人员的培训,增强理财产品销售的合规性。

随着我国金融体制改革不断深化,金融业正在进行着各类市场化改革,理财行业迎来大资管时代。“资管产品将全面实施净值化管理,产品将更加多元化;其次,打破刚兑、消除多层嵌套、抑制通道业务、打击期限错配之下,各大资管机构被拉到了同一起跑线上,很多资管机构面临业务转型,需强化管理能力、提高核心竞争力;非标资产存在向标准化资产转换需求,权益类投资将提升;金融市场进一步对外开放,资管行业将迎来国际投资机构入场布局。”刘银平说道。

可以预见的是,未来不管是大型银行、股份制银行还是城商行,理财子公司与母行分支机构在销售管理、利益分配等方面,都将需要更多协调。对未来资管市场的新方向,陈飞旭认为,资管行业将回归“真资管”,回归“受人之托,代客理财”的本源。这一过程中随着投资者需求的不断多元,“以产品为中心”的模式将难以满足投资者多元化的需求,资管行业需要逐步向“以客户为中心”的模式转变,在此过程中资管机构需要不断增强服务能力,并基于各自的禀赋进行差异化竞争,甚至逐步发力财富管理业务。与此同时,金融科技将贯穿于资管行业的发展之中,通过科技赋能,充分挖掘用户的使用场景,使得资管业务能服务于更多的群众和他们更广泛的需求。

中信银行——将“菜篮子”做成大生意

“菜篮子”是各家各户出门买菜必备的物件,在北京,菜篮子也是北京新发地农产品批发市场(以下简称“新发地”)的代名词,新鲜蔬菜、水果每天从新发地市场流向各个二级批发市场,再经过超市、菜市场,最终端上百姓餐桌。新发地这一北京乃至亚洲交易规模最大的专业农产品批发市场与金融业态相遇能碰撞出怎样的火花?中信银行让我们见证了北京“菜篮子”从老规矩到新姿态的华丽变身。

嵌入普惠金融服务 4100余商户开立借记卡

近年来,中信银行克服网点、人员、资金等困难,举全行之力发展普惠金融。成立由董事长李庆萍任组长的普惠金融领导小组,在总行设立23个推动工作小组,在总行和20家重点分行设立普惠金融部,持续加大各项资源保障,多措并举提升小微企业金融服务能力。今年前三季度,中信银行普惠金融贷款较年初增长39%,其中法人普惠贷款余额较年初增长超3倍,贷款利率逐年下降,形成“增量、扩面、提质、降价”的良好发展局面。

中信银行北京分行扎实做好中小客户,落实普惠金融,服务实体经济,从客户需求出发,目前与新发地的合作主要在电子结算平台的建立、联名卡的发行、普惠金融服务的嵌入、电商平台合作、跨境贸易撮合、商户金融知识普及六大方面。

中信银行北京分行公司银行部总经理王凯在接受采访时介绍称,对于新发地市场,中信银行设计了一些针对新发地市场类的小微企业、普惠客户的支持安排。中信银行创新性地为新发地提供了电子结算系统,提升了市场内的通行速度,并为市场管理方节约了人工成本,降低了收到假币的风险。

据了解,目前电子结算系统已上线,并已在新发地市场的7条收费通道进行使用,预计会再增加8条电子结算平台收费通道。为配合电子结算平台的上线,新发地市场4100余家商户均需开立中信银行借记卡用于线上结算,联名卡在上线后期计划为商户带来进门收费优惠等一系列惠农政策。

增加商户黏性 探索“租金贷”专属融资模式

新发地从2020年开始对商户收取租金的政策为租户一次性给付三年租金,三年内租金不上浮,此项优惠政策吸引商户选择按此种方式给付租金,免去租金近几年上浮的风险。综合交易大厅内的商户基本为小微企业,对于部分商户来说,三年一次性给付约50万-150万元租金存在一定困难,融资借款需求随即产生。据了解,目前中信银行正在进行方案研究,将通过线上线下相结合的方式设计个性化产品,为商户提供专属融资服务。

王凯透露,“租金贷”就是中信银行即将打造的产品,准备通过“融资+结算”、“线上+线下”提供个性化的金融服务方案。在“融资+结算”方面,通过全付通、电商管家在收单侧为小微商户提供实时到账、费率优惠的结算服务,同时通过这两项产品的系统收集到的小微商户的收单数据,辅助判断小微企业的真实经营情况,从而实现单户租金贷金额的审批。在“线上+线下”方面,通过线上融资产品简化审批及放款流程,提供更为高效的融资服务。若“租金贷”模式反响不错,中信银行后续会应用于整个新发地市场,为4100余家的小微商户提供普惠金融支持。

实行白名单准入管理 破融资难题加强风控双管齐下

小微企业是普惠金融的主要服务对象,也是经济发展的重要源泉,如何在解决小微企业融资难、融资贵的问题的同时加强风险管控,中信银行北京分行也有着自己的思考。

就新发地市场小微企业普惠金融后续开展的思路,王凯表示,“新发地是市场管理者,他们对商户非常了解,中信银行北京分行在做贷款之前,会和新发地管理部门沟通,了解小微商户真实的经营状况,对商户进行白名单制客户准入管理,纳入白名单的可以进行贷款调查审批”。此外,通过小微商户法人主体以及实际控制人个人的工商税务征信等公开信息进一步进行客户的筛选。在贷款限额方面,根据商户的真实流水和中信银行北京分行的个贷系统数据进行核定,在风险可控的前提下为商户提供便捷服务。

众所周知,资产质量是商业银行持续稳健发展的关键指标之一,对新发地小微商户贷款能否做到有效防控风险?对此,王凯指出,“租金贷模式需要进一步商谈,上线之前就会做预评估,预计不良率不会太高”。

为了达到破解小微商户融资难题与有效防控风险相结合的目的,中信银行北京分行计划为新发地提供“租金贷”,也会提供“信用贷”。中信银行能给新发地提供的贷款金额要根据借款主体的经营情况、总体资质、现金流水、业务需求综合测算,测算之后给予一个合理的贷款金额上限,对不同交易规模、不同风险承受能力的商户给予不同的贷款上限,满足商户需求。

中信银行 CHINA CITIC BANK 北京分行 BEIJING BRANCH
以信致远 融智无限