

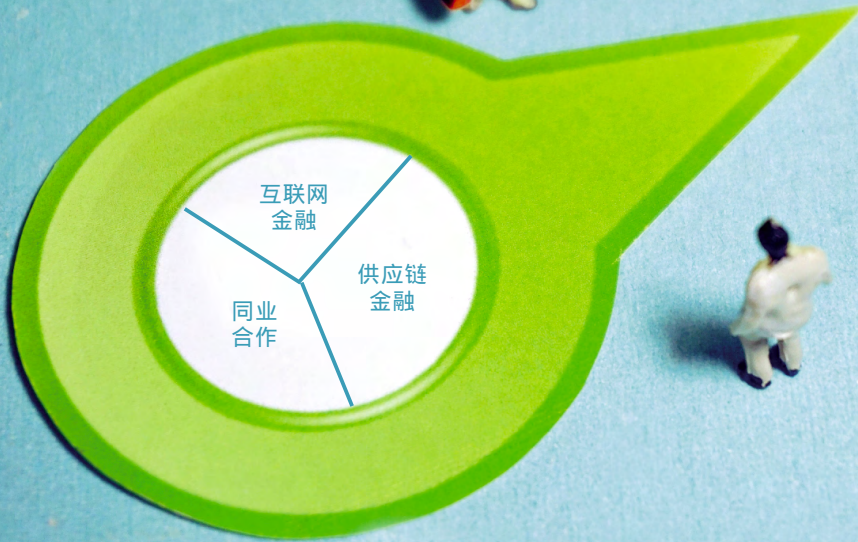


Introduction

曾刚

中国社科院金融所银行研究室主任

民营 银行



民营银行试点进展与发展方向

文/曾刚 本文编辑/张英凯

从2014年3月中国银监会正式启动民营银行试点工作以来，首批五家试点民营银行目前已经全部开业运营，本文在总结试点进展的基础上，期望对民营银行未来的发展提出相关建议。

作为我国新时期金融改革的重要内容之一，民营银行试点工作一直是各方关注的焦点。2013年6月，国务院常务会议首次提出“探索设立民营银行”。同年7月，国务院办公厅正式下发《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》（以下简称“意见”），明确提出“尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行、金融租赁公司和消费金融公司等金融机构”。2014年3月，中国银监会正式启动民营银行试点工作，第一批

5家银行，即深圳前海微众银行、上海华瑞银行、温州民商银行、天津金城银行以及浙江网商银行获准筹建，并在2015年相继开业。2015年6月，中国银监会颁布《关于促进民营银行发展的指导意见》，民营银行申请受理正式开闸，民营银行试点改革往常态化方向又迈进了一步。

民营银行试点进展

2015年6月，网商银行正式对外营业，至此，



2015年6月，中国银监会颁布《关于促进民营银行发展的指导意见》，民营银行申请受理正式开闸，民营银行试点改革往常态化方向又迈进了一步。

第一批试点的5家银行已全部开业。从筹备阶段的定位以及开业后的实际运行情况看，几家试点银行在目标客户与业务模式上既有趋同之处，也有明显的差异。

趋同之处在于几家银行的目标客户定位与业务范围。在筹备阶段，几家试点银行都对自身差异化的业务定位有过描述，比如，微众银行定位为“大存小贷”、金城银行定位为“公存公贷”、网商银行定位为“小存小贷”、华瑞银行和民商银行则定位为“特定区域模式”（限定业务和区域范围）。初看起来，上述这些定位各有侧重，几家银行的目标客户和业务范围也应有明显不同。但在现实中，由于市场竞争不断加剧，不同细分市场之间的界限（比如，大、小的额度如何确定？）很难区分。加之一度受制于监管政策限制，互联网银行账户的功能相对有限，如果继续执行筹备期的方案，既不利于新生民营银行的发展，也不符合市场化的原则。也正因为此，在目前的实践中，几家民营银行在受许可的业务范围上和普通银行没有明显的差异，个人金融业务和企业金融业务都有不同程度的开展，定位基本都集中于小微企业和个人消费者。当然，由于个人业务涉及的资质限制相对较多，获得许可需要一段时间，早期阶段，几家银行的业务更多还集中在小微企业。

不同之处在于几家银行的业务模式。五家银行中，金城银行、华瑞银行和民商银行更接近于传统银行，并具有明显的区域性特征。主要面向区域性客户，通过线下网点提供各种传统金融服务，并配合以互联网渠道建设。华瑞银行主要服务上海自贸区的小微和大众；金城银行定位于天津自贸区，并辐射京津冀和环渤海；民商银行立足温州，以服务温商为主。由于所处的区域环境不同，目前三家银行的业务特征略有差异。华瑞银行依托上海自贸区，业务发展较快，其中

金融市场和同业业务发展较为突出。截至2015年9月末，该行总资产接近170亿元，存、贷款分别为70亿左右和37亿左右。实现营业净收入1.34亿元；金城银行业务模式相对传统，立足天津自贸区，增长也较为可观，存贷款规模与华瑞银行大体相当。截至2015年9月末，该行资产规模接近100亿元，存、贷款分别为60亿左右和35亿左右；民商银行所在的温州地区，在经济总量和金融环境方面与上海、天津相比有一定差距，业务规模相对较小，但也发展较快。截至2015年9月末，该行资产超过30亿元。

与上述三家相对传统的民营银行相比，微众银行和网商银行的业务模式明显不同。两家银行都属于没有物理网点的纯互联网银行，业务主要针对互联网平台上的小微企业和个人消费者。由于互联网平台性质的差异，两家银行的目标客户略有不同。微众银行聚焦于使用QQ和微信的个人客户，主要产品“微粒贷”采取白名单制管理。截至2015年底，共开通白名单客户2034，授信客户352万人，累计在线贷款128.17亿元，贷款余额74.95亿元。网商银行则基于淘宝天猫平台，同时发展小微企业、农户贷款和个人消费贷款。自2015年9月正式上线第一款融资产品以来，网商银行已服务了30万家小微企业和个人创业者，贷款余额超过30亿元。除了对小微企业和个人消费者的网上信贷外，两家互联网银行另一个重要特色就是平台模式，充分发挥其互联网平台在用户数量上的优势，通过和同业高度合作来连接金融机构和个人，在为客户提供增值服务的同时获得手续费和佣金收入。根据相关数据，微众银行App代销各类基金理财产品的客户接近50万人，交易金额700亿元，管理资产超过150亿元。

未来发展的主要方向

从未来发展看，几家试点银行的业务重点可

能会集中在以下几方面：

首先是互联网金融。对网商和微众这两家互联网银行，基于互联网平台的产品和模式创新自不待言。即使是另外三家相对传统的民营银行，互联网渠道建设和互联网金融创新也是必然的发展重点。一是可以充分发挥互联网渠道低成本、广覆盖的优势，弥补物理网点和人力资源的严重不足；二是利用互联网和大数据，可以有效缓解信息不对称问题，为批发式开展小微企业和个人业务奠定基础；三是利用互联网平台可以实现银行“轻资产”的发展，以突破注册资本金较小对民营银行业务发展形成的制约，并达到优化银行收入结构、提高经营效率的目的。

2015年12月25日，人民银行发布《中国人民银行关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》，对银行账户实施分类管理机制。其中，

类户主要针对互联网银行（直销行）而设。之前，包括微众、网上银行在内的直销银行的账户绝大部分是绑定了银行结算账户的弱实名电子账户，只能购买本行理财产品，资金只能闭环流通。而在该《通知》里，类户较之前的电子账户增加了存款及有限额度的消费和支付功能。理论上，像微众银行和网商银行这类纯互联网银行可以通过类户吸收存款，其业务范围和未来的发展空间由此可得的到极大的扩展。当然，对电子账户功能的扩展，不仅利好微众、网上这样的纯互联网银行，对一般商业银行的直销银行业务有着同样的促进作用，预计在未来一段时间中，各类机构的直销银行探索将进入新的阶段。对实体网点同样缺乏的另外三家民营银行来说，以直销银行为代表的互联网金融，有可能成为突破经营地域限制、拓展客户范围、实现跨越式发展的重要手段。

其次是供应链金融。供应链金融是把供应链上的核心企业及其相关的上下游配套企业作为一个整体，以产业链为依托、以交易环节为重点、以资金调配为主线，将金融服务在整条供应链全面展开。这一模式的好处在于，实现“物流”、“商流”、“资金流”、“信息流”的四流合一，无须再单独去看大型企业或周围的小微企业，而是把核心企业和中间的上下游作为一个整体，为其提供融资和金融解决方案。民营银行的股东基本都是业绩良好的大型民企，在行业

和产业链中居于主导地位。围绕这些核心企业，整合产业链上下游的资源和信息，搭建“供应链金融”平台，为核心企业上下游的小微企业提供全方位的金融服务，也将成为民营银行业务发展的一种可行模式。可以在支持产业发展的同时，形成银行的核心竞争力。

第三是同业合作。总体上看，几家民营银行的发展思路虽略有差异，但核心基础还是以小微企业为落脚点，与传统银行的主要客户群重叠不多。加之资本规模较小和监管约束（尤其是对远程开户的限制），民营银行的业务范围和辐射能力受到了严重制约，短期内还难以对传统银行形成真正意义上的冲击。所以，在很长一段时间里，民营银行与传统银行还会以错位竞争和互补为主，合作空间较大，具体包括以下几个方面：一是渠道方面的合作。与传统银行相比，民营银行在物理网点上处于绝对的劣势，纯线上的网商和微众银行甚至没有物理网点。而在现有监管制度下，部分重要业务的办理必须通过物理网点，这意味着，民营银行只能通过同业合作，共享传统银行的网点资源，才能弥补自身的一些缺陷。二是销售业务方面的合作。网商银行和微众银行所依赖的互联网平台在标准化金融产品销售方面有着巨大的潜力，余额宝的成功已充分证明了这一点。预计这两家银行会在基金、理财、保险等金融产品的销售上，充分发挥其互联网渠道的优势，通过与传统银行的合作来获取中间业务收入。而对另外三家民营银行而言，在自身业务资质和能力有限的情况下，也需要借助与传统银行或其他金融机构的合作，来拓展产品和服务范围，提升对客户的竞争力。

总体上看，5家民营银行到目前为止的经营状况，虽然亮点不少，但无论是业务规模、产品创新程度还是对现有银行体系形成的冲击，与许多人的期望相比，可能还有不小的差距。但需要指出的是，由于开业时间尚短，许多业务资格（如银行卡业务、外汇业务、理财业务等）还有待批准或受到监管的限制（如远程开户问题），要判断5家民营银行真正的差异化模式，还需要更长时间的观察。在我们看来，在战略明确，定位清晰的前提下，随着时间的推移，这些民营银行在细分市场中的竞争能力将会逐渐显现出来。并对整个银行业的健康发展，产生积极的影响。❶