

直销银行“多盈财富”清盘启示录

找准定位避“歧路” 子公司制亟待提速

□本报记者 陈莹莹 王凯文



视觉中国图片

河北沧州泊头农信社旗下直销银行“多盈财富”近日宣布清盘退出,这也是目前业内首例由于产品合规问题被叫停的直销银行。由此,在国内发展了数年却不温不火的直销银行业务被推上风口浪尖。

银行业内人士指出,在数字化浪潮下,商业银行布局直销银行领域乃大势所趋,但目前尚未找准发展定位,未来仍需加强风控、提升科技水平,谋求符合政策导向的差异化发展定位,最终与金融普惠和填补金融空白的发展方向契合。与此同时,目前我国尚未出台针对纯互联网、纯线上银行业务的监管措施,监管短板也亟待补上。

直销银行逾百家

直销银行起源于欧美,目前已成为欧美金融市场重要的组成部分,其在欧美市场份额已约占8%—10%,且比例仍在不断扩大。以美国为例,从2010年以来,美国直销银行占美国商业银行吸收存款规模的比例逐年上升。

据中国证券报记者不完全统计,截至目前,我国直销银行已突破百家。其中,由中信银行与百度公司联合发起的百信银行是业内首家、也是目前唯一一家获批的独立法人形式的直销银行。

另据中国银行业协会发布《2017年中国直

销银行评测与创新分析报告》统计,截至2017年8月末,国内设立独立直销银行APP应用的银行共计105家,中小银行是主力军。城商行、农商行/农信社占总数的88.6%,城商行表现最为积极,共63家城商行上线直销银行APP。有两家外资行设立独立直销银行APP,进驻直销银行领域,且越来越多的外资行正在积极探索进入中国市场。直销银行已产生一定行业影响力,用户知晓率高达80.7%,其使用人群中,用户复购率为60.1%。

中国证券报记者试用多家直销银行APP后发现,多数银行推出的产品以现金管理类为主,

贷款及银行理财产品占据主流。现金管理类产品多对接货币基金、智能存款及银行存款类产品;贷款类产品以提供线上申请入口为主,多需线下审核;银行理财为商业银行发行的理财产品;基金则主要是银行代销的债券类、权益类基金等;贵金属产品主要为两类:黄金实物产品及黄金投资产品;保险产品多为产险,如家庭财产综合保险、车险等;其他金融产品包括保险理财、类P2P产品等;金融服务主要为支付服务,包括信用卡还款、生活缴费支付、消费支付等;生活服务围绕用户日常生活,包括医疗服务、五险一金查询、汽车服务等。

人注意到泊头市农村信用联社。银行业金融机构必须爱惜自己的‘羽毛’,不能随意地外包。”在中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼看来,银行基于自身战略,加强与互联网公司合作是必要的,比如浙江省农信联社与腾讯集团战略合作。但任何一家规范经营的银行业金融机构都不会也不应把一块业务直接外包给外部平台,这是一种信用错配。

中国证券报记者在试用部分直销银行APP时发现,不少直销银行产品,在产品结构、期限等方面与某些P2P产品极为相似。

董希淼建议,应该加强直销银行合规性的审查,对产品的准入提出更高要求,并且向客户进行完整的信息披露。他说:“在监管上对直销银行应该保持线上线下一致的监管原则,不会因为线上就放松监管。”

转型路曲折

尽管直销银行的数量增长迅速,但直销银行这一“舶来品”在国内的发展难言顺利,与欧美发达市场相比差距仍较大。艾瑞咨询认为,目前国内直销银行功能较少,除去信用卡还款、理财等基本功能外,各家银行的其他产品及服务尚未获得更广泛用户的认可。直销银行由于支持服务较少,面对其他综合性互联网金融平台的竞争性不高,这也是为何直销银行在国内发展缓慢的重要原因。

或许正是因为对于发展转型路径的迷茫,才让部分银行陷入“歧途”,甚至触碰一些不合规的领域:比如在现有的模式上进行再“创新”,或者搭建投融资平台,上线P2P产品等。

泊头农信社旗下直销银行“多盈财富”之前公告称,由于监管政策叫停的原因,多盈财富直销银行平台不得不停止相关业务,平

台将实施良性退出。据其网站显示,多盈财富直销银行有“定期投”和“智能投”两类产品,“定期投”资金用于出借给借款项目的融资方;“智能投”项目的资金投资于经多盈财富精选的银票类、汽车抵押类、供应链金融类等项目。

业内人士对中国证券报记者直言:“这类行为在业内的争议也比较大,有人认为是业务创新,也有人认为这是处于监管的灰色地带。”

而部分业内人士担心的隐忧正在逐步“兑现”。多方消息证实,遭遇清盘的泊头农信社“多盈财富”直销银行被监管部门叫停,原因就是因其违规开展未报经银监部门批准的业务。

“如果不是这么一场闹剧,恐怕很少会有

子公司制亟待提速

退出计划。

董希淼指出,当前尽管部分银行通过单设直销银行部门或者组建直销银行事业部等方式,努力缓解直销银行独立性不足、竞争力不强等短板。他建言:“要真正解决上述问题,实现直销银行2.0版转型升级,推动这一创新模式又快又好发展,一个关键措施在于实施直销银行子公司制改革,设立直销银行子公司。通过对直销银行公司治理体系、业务管理体系、产品服务体系 and 风险控制体系的重检和创新,提高直销银行在银行集团内部的独立性和话语权,实现直销银行业务与商业银行传统业务的适度分离,从而使直销银行回归本质,独立经营,加快发展。”

“我国银行在防控风险的情况下加快发展,为消费者提供更多更方便快捷、优质的金融服务。监管部门对直销银行(独立法人)牌照的发放较为谨慎,要鼓励有实力的、正规的金融机构多尝试,鼓励以良币驱逐劣币。”董希淼表示,通过设立直销银行子公司,在直销银行与银行母公司之间实现管理隔离、业务隔离、声誉隔离、人员隔离、信息隔离,既有助于直销银行大

胆试错、积极创新,也有助于银行业稳健经营,维护金融体系稳定。

对于如何在合规前提下真正实现业务转型,赵亚蕊建议,由于直销银行依托金融科技平台,因此当前云计算、大数据、人工智能、区块链等信息科技的应用将从根本上改变直销银行运行模式,并提升服务效率 and 水平,降低服务成本。在运营模式上,借鉴国外成熟的独立法人运作模式,国内直销银行未来应当在客户、产品、渠道等方面更加强调自身独特的发展模式。在目标客户方面,应当借助金融科技平台,强化增加青年客户等增量客群。

中国银行业协会在《2017年中国直销银行评测与创新分析报告》中建议,直销银行在业务发展中,最大限度利用Ⅱ类电子账户发展新兴业务,将“安全感”放在首位,确保用户账户及资金安全的同时,进一步整合资源,加强同互联网企业的跨界合作,以更好地发挥直销银行的金融品牌效应。进一步将账户、消费信贷、财富管理等产品和服务体系与用户的高频次、高黏性消费场景进行结合,变场景为入口,开展完整的金融生活服务。积极拓宽获客渠道,积累用户。

9月网贷成交量降速趋缓

□本报记者 欧阳剑环

近期,监管层和各地区对P2P网贷行业持续加强规范引导,包括启动合规检查、公布存管银行白名单等,各家平台也积极投入合规检查工作。相关数据显示,9月份网贷行业成交量延续下降态势,但下降速度有所放缓,业内人士认为,这表明行业情绪有所好转,出借人的信心渐有恢复。

存管银行白名单扩容至30家

近期,监管层对网贷行业的规范和引导持续加强。

10月4日,中国互联网金融协会披露了重庆富民银行、西安银行通过网贷存管系统测评。此前,互金协会9月20日公布了首批25家通过银行存管测评的银行名单,并在9月29日公布了渤海银行通过测评的声明,9月30日公布了徽商银行和晋商银行的通过测评的声明。截至目前,网贷银行存管白名单包含的银行数量达到30家。

宣信公司副总裁、支付结算中心总经理刘怀敏表示:“资金存管的落实,一方面更加突出借款人 with 出借人在借贷过程中的自愿守信、责任自负、风险自担的原则;另一方面强调了网贷平台为借款人和出借人提供的诚信、自愿、公平的信息中介服务。同时,银行对于客户资金的监督有利于维护出借人与借款人的合法权益,随着越来越多的网贷平台接入存管业务,会促进整个网贷行业朝着健康有序的方向发展,也为出借人和借款人提供了更加安全、健康的网络借贷环境。”

另外,《关于开展P2P网络借贷机构合规检查工作的通知》已于今年8月下旬,要求合规检查应于2018年12月底前完成,机构自查、自律检查、行政核查的具体进度可由各地因地制宜,稳妥安排。

多地监管部门也在行动中,北京市互联网金融风险专项整治工作领导小组办

公室日前发布通知称,在京注册的P2P网贷机构须在10月15日前根据要求将自查相关材料上传,配合监管部门开展自律检查、行政核查。上海金融信息行业协会要求,网贷会员机构在10月31日之前递交自律检查申请。

紧锣密鼓开展合规检查

根据网贷之家近日对30个知名平台的调研结果,样本平台均已开展了合规检查工作。从检查进程来看,截至9月底,73.33%的样本平台处于自查阶段,其中4家平台已递交了自查报告;另外26.67%的平台已进入自律检查阶段。此外,86.67%的平台表示有信心在12月底前完成合规检查,另有13.33%的平台表示不确定。

网贷之家研究员王春影介绍,影响平台信心的因素多是考虑到合规检查涉及多轮检查,且参与机构众多,潜藏较多不确定性因素。考虑到部分地区参与合规检查的平台众多,而各平台状况各异,这些也可能影响监管对进度的统筹安排。所以能否在12月底前完成合规检查,主要还要看后续监管动态。

从整个行业来看,当前网贷行业仍在继续出清。网贷之家近日发布的《P2P网贷行业月报/2018年9月》显示,截至9月底,P2P网贷行业正常运营平台数量下降至1561家,相比8月底减少29家。目前行业中退出的平台多以延期进行资金兑付、暂停发标为主。

从成交情况来看,9月P2P网贷行业的成交量为1107.37亿元,环比下降7.2%,同比下降52.91%。网贷之家认为,9月行业成交量继续8月份的下降趋势,主要是受近几个月风险集中爆发,出借人信心受挫的影响,再加上大部分平台已进入自律合规检查阶段,为尽快完成合规,也有意压缩规模。值得注意的是,成交量的下降速度有所放缓,表明行业情绪有所好转,出借人的信心开始逐渐恢复。

提升投研能力 助推理财产品净值化转型

□本报记者 王凯文

随着近日银保监会下发《商业银行理财业务监督管理办法》(简称“办法”),净值型产品发行有望提速。银行业内人士指出,银行需把主要精力放在净值型产品的研发与发行上来,没有及时转型且净值型产品基础薄弱的银行,或面临客户流失风险。

新规落地开启理财转型

在竞争激烈且多变的市场环境中,银行资管的竞争范围已拓展至整个资管市场。普益标准统计数据 displays,截至今年二季度末,银行资管规模达29.09万亿元,占全市场资产管理总规模的23.82%,较上年同期略降;信托规模占比回升至19.87%;公募基金、私募基金规模占比分别同比上升1.92和2.36个百分点;随着资管新规的统一监管标准落地,银行资管除受到监管规定冲击外,其它相关资管机构的发展也将不断冲击银行资管的市场份额,银行需主动寻求突破,由传统被动资管模式转向新型资管模式升级。

据天风证券统计,封闭式预期收益型产品仍然是银行理财在过渡期内的主力。4月27日资管新规发布以来,四大行的预期收益型产品发行数量占比在96%以上,且持续提升;股份行+交行、城商行也在95%左右。

中信建投银行业首席分析师杨荣表示,6月末银行非保本理财产品余额为21万亿元,7月末为21.97万亿元,8月末为22.32万亿元。在投资结构上,仍以债券、存款、货币市场工具等标准化资产为主,占比在70%,非标资产占比在15%,整体结构与资管新规前保持一致。资管新规相关细则出台后,监管对非标投资进行了扩容,包括允许老产品投资新资产,这是8月份理财产品反弹较6月增长1.3万亿的核心原因。

杨荣认为,办法的发布,既是落实资管新规的重要举措,也有利于细化银行理财监管要求,消除市场不确定性,稳定市场预期,加快新产品研发,引导理财资金以合法、规范形式进入实体经济和金融市场;促进统一同类资管产品监管标准,更好保护投资者合法权益,逐步有序打破刚

性兑付,有效防控金融风险。

投研能力建设成关键

业内人士表示,资管新规正式稿明确提出“金融机构对资产管理产品应当实行净值化管理,净值生成应当符合公允价值原则,及时反映基础资产的收益 and 风险”,及时反映基础资产的收益 and 风险,是打破刚兑的关键。

天风证券银行业首席分析师廖志明表示,净值型产品竞争力是产品开发、投资研究、风险管理、前中后台全方面的综合能力,体系的搭建直到成熟运行需要长期的积累,存在较强的先发优势。银行资管部需加强产品研发能力提升 and 投资研究体系建设,在净值化转型的过程中提升投研能力、完善产品线、对标公募基金建立起前中后台的完整体系。

廖志明认为,银行理财子公司的发展与其自身的投研和销售能力关系更加密切,应该把主要精力放在净值型产品的研发与发行上来。随着刚兑产品将成为过往,银行理财的竞争格局预计会发生巨变,没有及时转型且净值型产品基础薄弱的银行,或面临客户流失风险。客群会涌向历史业绩优秀的净值型产品。客户再选择的速度或远快于新产品发行速度,这时马太效应将会凸显,未来,银行理财子公司也许会很快形成类似公募基金的头部集中格局。

华宝证券分析师杨宇表示,当前面对净值化转型,投研能力难建设和投入产出比低成银行最大担忧。他说:“其实通过子公司开展业务的优势是显而易见的,包括投资管理和销售渠道的灵活性增强、负债端成本和激励机制更容易市场化、风险管理和责任被彻底剥离等等,但相对应的所需的各种投入(基础设施建设、专业人员配备等) and 能力要求(投资能力、经营管理能力等)也更高。”

普益标准研究员魏骥遥建议,银行资管需从四大方面探索转型路径。一是投资理念需由同质转向差异化;二是投资范围需从单一转向多元化;三是投资策略需从持有转向“持有+交易”;四是投资关系需从“供给定需求”转向“需求定供给”。有步骤实施好上述转型路径,才可为后续投资模式升级打下坚实基础。