

## 券商PB业务迎发展良机

□本报记者 张莉

春节期间,基金业协会连续发布新规,对私募基金登记、内控等环节进行规范,其中要求“期限前未备案产品将被注销牌照”。在“私募”保壳的背景下,不少券商陆续推出私募基金综合托管的“一揽子服务计划”,并推出各类低门槛、低费用的营销“战术”,意图吸引私募客户进驻。在业内人士看来,这是继配资清理、接口转移以来,券商主经纪商(PB)业务又一次迎来快速发展的机会。

### 私募或现迷你产品

新年以来,从私募内控指引、私募信息披露管理办法到私募备案登记要求,私募行业的监管收紧引发了市场普遍关注。根据最新私募登记备案的规定,若新登记的私募6个月内未备案首只产品、登记满12个月但在今年5月1日前没有备案产品的,以及登记未满12个月但在今年8月1日前没有备案产品的,这三类情形的私募基金管理人均将面临被注销资格的情况。

在私募人士看来,此次新规的主要目的旨在清理一些以私募公司为名进行非法集资或违规业务操作的“空壳”公司。但新规发布后,一些已经备案但没有及时发行产品的合规私募,则面临产品发行时间期限大幅缩短的情况。“行情不好,很多公司新成立但不敢发行产品。在新规背景下,私募只能快速发行产品保住资格,预计市场上或出现很多百万元级别的迷你保壳产品。”

而据券商方面反映,近期私募产品发行的需求增加明显,不少私募机构来券商咨询相关托管、外包等服务费用,预计在新规效应下,市场会迎来一波私募发行潮。据相关数据显示,截至今年1月底,已登记但未发行产品的私募基金管理人数量超过1.7万家,占已登记私募基金管理人总量的69%。

### 机构PB业务竞争激烈

在私募产品发行需求激增的情况下,多数券商嗅到商机,在春节后陆续推出了针对私募机构“保壳”产品发行的一系列优惠政策和服务条件,旨在吸引更多的私募客户进驻。而这也是在此前清理配资、私募或信托接口转移至券商之后,券商主经纪商(PB)业务又一次迎来火爆发展的时期。

据悉,目前申万宏源证券、中信证券、银河证券、中投证券等多家券商都已经推出或正在推出私募综合托管服务“首发计划”,券商下属营业部人员亦在推广此项业务,其中在托管、外包费用、规模门槛、产品成立时间等方面均有力度不小的优惠条件。

以规模门槛为例,不少券商开始将以往千万元级别的产品门槛调整至200万元左右,而一些小型券商为招揽客户甚至直接将门槛降低至100万元左右,并配备诸如快速通道等服务条件。除了门槛要求之外,部分券商承诺可以降低收费、加速操作周期、寻找律所资源等一条龙服务,吸引更多私募客户资源留存。

不过,除券商审核环节之外,当前监管部门会对私募进行严格审核最终实现产品备案。在此过程中,仍有不少私募面临淘汰,这意味着私募的“保壳产品”存较大不确定性。业内人士担忧,在当前的私募“保壳”混战中,券商抓住机会发展业务无可厚非,但是若过度竞争、盲目争抢客户资源,对私募合规及相关资质审核要求放松,可能会向券商机构自身引入不小的风险。



IC图片

## 不良贷款率攀升 银行资产质量承压

□本报记者 周文静

2月17日,招商银行发布的2015年度业绩快报显示,2015年全年实现归属于股东的净利润576.51亿元,比上年同期增长3.11%。对比2014年净利润8%的增速,2015年净利润增速明显下滑。据已经公布的业绩快报,除南京银行以外,浦发银行、兴业银行、中信银行和平安银行等多家银行净利润增速均明显下滑。

不良率攀升	关注类贷款剧增
<p>招商银行业绩快报显示,截至2015年12月末,该行的不良贷款率为1.68%。同比上升55bps,不良贷款余额为474.48亿元。不良的增加主要与公司、小微贷款质量恶化有关,行业分布预计仍集中在小微、制造业和批发零售等领域。中信建投研究报告指出,招行2015年四季度单季不良净生成40.51亿元,前三季度净生成约154亿元,净生成率环比有所下降,预计招行同之前数家已公布业绩快报的银行类似,在2015年四季度大幅加大拨备和核销力度,资产减值损失预计环比增加近30%,单季接近200亿元。</p> <p>此前,银监会发布的2015年四季度主要监管指标数据提到,2015年,商业银行实现净利润15926亿元,同比增长2.43%;2015年末,商业银行不良率1.67%,较年初上升42BP;关注+不良率5.46%,较年初上升110BP;拨备余额2.3万亿元,拨备覆盖率181%,拨贷比3.0%。2015年全年拨备覆盖率下降51个百分点,而同期拨贷比上升0.1个百分点。</p> <p>券商机构认为,2015年末商业银行不良率1.67%,较三季度末环比上升8BP,较上年末同比上升42BP。由于上市银行在商业银行的规模占比约80%,上市银行与商业银行不良率走势趋势一致,呈逐季上行之势。华泰证券分析师罗毅等分析,银行利润增长将受制于息差收窄和不良率上升,而大零售、大消费、大投行等新盈利增长点的探索尚需时间,但随着地方债务置换和资产证券化的推进,不良率上升速度可控,预计2016年净利润增长率能保持在1%至2%的低位水平。</p>	<p>民生证券研究报告指出,2015年末,商业银行关注贷款率为3.79%,同比上升68BP,环比上升2BP;“关注+不良”率达5.46%,同比上升110BP,环比上升10BP,资产质量继续承压。在经济下行压力较大的背景下,关注类贷款率持续上升,未来资产质量继续面临较大压力。</p> <p>在上市银行与非上市银行的不良比较中,研究分析,进入2015年,两者不良率差值较往年略有扩大,主要是上市银行相较于非上市银行核销与转让不良力度更大所致。根据部分上市银行业绩快报测算,2015年核销力度远大于2014年。根据测算,兴业银行2015年核销260亿元,较2014年核销增长122%;浦发银行2015年核销转让约167亿元,同比增长约168%。</p> <p>数据显示,2015年末,大型商业银行不良贷款率1.66%,环比上涨0.12个百分点;股份制商业银行不良率1.53%,环比上涨0.04个百分点;城市商业银行不良率1.40%,环比下降0.04个百分点。券商机构认为,城商行不良率环比微降主要与四季度核销与转让力度加大有关。股份行与城商行不良率上升幅度好于预期,主要与核销力度加大有关,并不排除银行通过各种方式转到表外延缓暴露的可能性。</p> <p>2015年末,商业银行拨备覆盖率为181%,同比下降51个百分点;拨贷比3.03%,保持相对稳定。民生证券认为,尽管拨备覆盖率下降较快,但横向比较中国银行业的不良拨备仍处于较高水平。按照“拨备—利润—净资产”三层防御体系,当前真实不良情况尚不足以侵害到净资产。整体风险依然可控,但需防范部分区域的部分小银行倒闭的风险。</p>

## 60家平台接入央行互金风险信息共享系统

□本报记者 陈莹莹

近日,中国支付清算协会互联网金融风险信息共享系统(下称“互金系统”)完成了第二批互联网金融企业的系统对接,实现此次对接的有捷越联合、京东金融、美利金融等50多家企业。至此,系统累计接入企业达到60家,通过接入企业的风险数据共享,互金行业有望打破行业黑名单信息不共享的僵局。

专家和业内人士指出,信息不对称是阻碍互联网金融发展的重要因素,未来在完善个人征信方面需要政策层面支持,从而更好地促进行业健康发展。

### 更多平台即将接入

据支付清算协会相关负责人介绍,协会很快会放开第三批、第四批企业的对接申请,将从互金平台中挑选规模、风控水平等达到一定级别的企业,陆续接入。并且计划逐步丰富共享数据的种类,扩大共享数据的覆盖面,更好地服务于行业风险控制和业务发展。

据了解,系统本身不保存接入机构的用户数据,只是充当信息通路和联接枢纽的角色,因此系统收到查询请求后,立刻将查询请求转发到与系统相连的其他接入机构中。其他机构收到查询请求后,在本机构的数据库中查询请求报文中的借款人借款信息,产生结果报文,并反馈到系统中。目前通过系统共享的数据主要分为三类:一是不良贷款信息,指逾期超过90天的贷款;二是逾期贷款信息,指逾期90天以内的贷款;三是正常贷款信息,指未结清且尚未逾期的贷款。

捷越联合创始人兼首席风控官王晓婷表示,“现阶段,由于互联网金融机构无法接入央行信用信息基础数据库,且各机构间缺乏有效的信息共享手段,有些借款人在多家互金平台重复借款,一人多贷的现象比较突出,有时通过包装,平台很难识别。因此行业对此系统的需求非常迫切,希望越来越多的机构接入后,互金系统可以成为行业权威黑名单共享平台,让行业受益。”

银客网副总裁李飞认为,通过接入企业的风险数据共享有助于行业发展,此前行业在这方面存在一定的缺失,例如一个借款人在多平台融资。官方版信息共享系统的推出是一次很好的尝试,有助于行业自律,加强各平台风控建设。

### 征信体系建设任重道远

铜板街风控相关负责人表示,互联网金融公司相继接入央行互金风险信息共享系统,预示了市场对于个人信用数据的强烈需求。但互联网金融行业与传统金融不同,P2P、消费金融等分支下的消费场景与借贷需求不尽相同。传统的个人征信其实不能完全有效地满足当前互金行业的多元化需求。社交、电商以及出行等数据便是对传统征信很好的补充。因此,在这种情况下,势必催生针对个人及企业的征信机构,而这些机构也各有所长,侧重不一。

上述负责人表示,从2015年的征信元年至今,短短一年时间已经有多家征信公司拿到征信牌照。但是这个行业的完善任重道远,需多方面努力,包括监管层的支持与行业自律、征信数据多维度的丰富积累、信用观念的普及等。

拍拍贷CEO张俊认为,相比于欧美等社会信用体系较为发达的国家,我国的信用体系建设处于初级阶段。征信作为金融业的基础设施,10亿信用“白板”人群的存在,不仅意味着征信体系的巨大缺口,也意味着这部分人群的信贷需求极大程度上被抑制。“目前拍拍贷因业务需要做起来的征信业务已经走在行业前列。未来拍拍贷的征信数据将应用在更多场景中,包括租车、租房和婚恋等,为拍拍贷用户提供更多服务。”