

银监会新政“敲打”互联网金融 业内人士建议提高准入门槛,从源头遏制风险

2017年退休人员 养老金上调5.5%

经国务院批准,人力资源和社会保障部、财政部日前共同印发《关于2017年调整退休人员基本养老金的决定》,决定从2017年1月1日起,为2016年底前已按规定办理退休手续并按月领取基本养老金的企业和机关事业单位退休人员提高基本养老金水平,总体调整水平为2016年退休人员月人均基本养老金的5.5%左右。

据悉,这是我国连续第13年提高企业退休人员养老金水平。在经济增速持续放缓、职工基本养老保险基金收支压力增大、人口老龄化加速的形势下,国家继续坚持提高退休人员养老金,将使8900多万企业退休人员和1700多万机关事业单位退休人员从中受益。

人社部有关负责人介绍说,今年在退休人员养老金调整方面将继续实行“定额调整、挂钩调整与适当倾斜相结合”的调整办法。

李唐宁

博将资本罗闻: 资本世界瞬息万变 不断学习是立身之本

在竞争激烈、大鳄云集的国内资本市场中,“博将资本”这个名字对外界来讲是鲜为人知的,然而,十多年的行业沉淀,低调的博将资本取得了令人不可小觑的成绩。

创始人罗闻告诉记者,自2005年成立以来,博将资本已经在美国硅谷、洛杉矶,中国香港、北京、浙江、深圳等地布局,先后投资了微链、尖叫科技、热电厂、悟空租车、GET、Artpollo、达阅科技、太崆动漫、两点十分、神显科技等众多海内外创新创业企业。

罗闻告诉记者,公司只投资Top项目,即市场第一名或者将成为市场第一名的公司,比如太崆动漫(TAI-KO),“太崆动漫是博将资本在行业情怀上的鲜明表现。”

“太崆动漫致力于创业者提供有价值的帮扶,为中国动漫走出国门加油助力,正是基于这一点,我们对其进行了战略投资。”罗闻表示。

除了参与国内Top项目的投资外,博将资本也成功参与了海外一线创新公司的投资。说起做投资的感悟,罗闻总结为四个字——不断学习。他告诉记者,自己每年都会看百篇论文,让自己在阅读中学习。“在瞬息万变的资本世界里,保持学习心态,不断汲取最新思想和技术,这是立身之本。”罗闻说。

本报记者 王菁

广发银行推出新五年发展规划 银保协同、金融创新成亮点

广发银行近日正式推出《“十三五”发展规划纲要》,明确提出“建设全国一流商业银行”的战略目标,实现“功能完备、业务多元、特色鲜明、同业一流”的发展愿景。广发银行副行长尹爽3月底出席金融论坛活动并发表演讲时称,未来五年广发银行将加大实施综合化经营力度,加强银保协同,加快金融创新步伐。

记者获悉,广发银行新发展规划纲要提出,“十三五”期间,将保持发展速度超越股份制银行平均水平;“十三五”期末,实现赶超超位,力争进入股份制银行第二梯队。为达到“十三五”目标,要实现经营实力明显提升,经营效益稳步提升,资产质量大幅提升,经营结构明显优化。

据该行有关负责人表示,实现“功能完备、业务多元、特色鲜明、同业一流”是广发银行的战略发展愿景。其中“功能完备”是战略的支撑,“业务多元”是战略的内涵,意思是广发银行不再只强调某一类业务,而是要全面发展、多元发展。“特色鲜明”是战略的重点,是在“业务多元”的基础上,通过自我完善,经过市场竞争,再逐步形成、发展和强化自己的特色。“同业一流”是战略的目标,目前面临经济下行等诸多挑战,但广发银行仍然要有争创一流的信心和雄心。下阶段,该行将以《纲要》为统领,保持定力,矢志不移,朝着创造辉煌的方向稳步迈进。

记者了解到,广发银行将着力推动公司金融、零售金融、金融市场三大业务板块协调发展。其中公司金融发展目标是进入主流市场,缩小与同业差距,在零售金融方面强化差异化核心竞争力,金融市场业务全面发展。

广发银行有关负责人表示,该行将加快物理渠道建设,尽快基本完成国内机构布局,实现国内省份、直辖市的网点全覆盖,与中国人寿机构渠道顺利对接和深度融合。加快推进网点综合化、轻型化和智能化建设,完善网点服务功能,提升网点效能。把握人民币国际化、“一带一路”等战略机遇,关注并推进海外机构设立。

通讯员 钟文斌 本报记者 金乐平

市网络借贷信息中介机构事实认定整改通知书》(下称《整改通知书》)。

据悉,《整改通知书》中列了8大项148条禁令,其中最重要的包括禁止设立风险保证金、准备金、备付金等提供担保或者以此进行宣传;禁止网页和平台上有理财字样、预期收益率等理财产品特征的信息;禁止资产端对接金融交易所产品,对接融资租赁公司产品,对接典当行、对接保理公司、对接小额贷款公司、对接担保公司等其他形式。

从源头遏制风险

专家和互联网金融业内人士建议,除了大力打击行业中目前存在的违法违规行为外,未来应提高互联网金融行业准入门槛,从源头上阻止那些企图不轨或者没有风控实力的参与者进入行业。

分析人士指出,在本次《指导意见》中提及要对网贷业务进行清理整顿,但细则如何执行、何时执行尚未确定。未来加强监管,可能从三个方面着手:一是严控牌照提高准入门槛,没有牌照的公司将被清退,有牌照的公司经营将严格纳入监管。二是从资金端入手,严格控制进入资金的种类和数

量,将整个市场的规模控制在合理水平。三是控制网贷的合理利率水平,未来利率下行将是长期趋势。

另外,对于近期各方资本趋之若鹜的互联网小贷牌照,某网贷平台CEO林坚诺希望监管部门充分考虑互联网小贷与传统小贷公司的不同,提高准入门槛,加强防范措施,尽快制定出一个或一整套全国性的互联网小贷管理规定。

林坚诺说,互联网技术是互联网小贷正常经营的基础和前提,建议监管部门对于申请及开办互联网小贷设立一些互联网技术方面的标准:比如拥有可靠的网络防攻击能力,确保业务系统及数据安全;拥有信用、风控模型搭建能力,能根据业务及客户数据变化实时调整风控模型;拥有全面获取、保存客户申请数据、行为数据、征信数据及客户其他第三方数据的能力,对客户数据进行分析处理,对客户进行客观、综合的信用评价;拥有反欺诈能力,能对客户进行人脸识别和四要素认证;拥有数据分析和数据监控能力,能实时反映公司整体或个别业务情况,为公司经营管理、决策及运营提供数据支持等。

中证

互联网时代,温州首家直销银行富民有方 两年里为1.5万小微客户解决11亿元的资金难题

□本报记者 尤成勇

打开微信,登陆“富民融通”平台,温州市区的赵女士投了一款年化收益6%的2万元理财项目。然后,家住苍南县宜山镇开办织皮筋作坊的x小老板蒋捷,不用抵押担保,从富民融通宜山镇服务点拿到了2万元资金。原来,年初蒋捷花了十几万元购买了设备,导致资金有小缺口,“目前在谈一个大单子,如果谈得下来,今年一年都不用愁啦!”蒋捷高兴地对贷后回访的工作人员说。

这是一幕新近发生的场景。2015年4月,借温州金改的东风,鹿城农商银行推出温州首家互联网直销银行平台——“富民融通”直销银行,采用O2O(线上到线下)模式,坚持“专家+移动+智能+普惠”的理念,重新定义“支农支小”小额贷款服务,率先探索互联网普惠金融新路。

作为温州首家“互联网银行”,“富民融通”运行两周年交出了成绩单:两年累计撮合11.33亿元资金需求,为15357户小微客户提供信贷支持,户均贷款7.38万元,注册用户数达3.9万户,为“投资难”的小散投资者与“融资难”的小微企业架设互通金桥。

成绩:撮合11多亿元投融资需求

平阳鳌江镇下厂社区的林天(化名),与舅舅在村里自主创业开办机械厂。为了筹集创业资金,他东奔西走,但仍有5万元资金缺口。就在一筹莫展之际,“富民融通”联系了林天,“不用抵押、担保,就贷给我5万元。”收到贷款资金后,林天第一时间将这笔钱打给了设备供应商。现在机械厂在村里红红火火地开起来了。

这是鹿城农商银行“富民融通”解决小微群体资金难的一个案例。类似的事件,在这两年里,在温州全市发生了1万多起。

区别于传统商业银行的直销银行,“富民融通”将关注重点投向“三农”、个体工商户、工薪阶层等小微群体,提供20万元以下的融资信息发布,资信评估,同时为资金出借方提供信息搜集、信息交互、借贷撮合等服务。其主打产品“富民贷”,针对“三农”、小微企业、个体工商户等群体提供10万元以下无抵押、无担保、纯信用贷款的互联网小微融资服务。

自2016年初至2017年3月末,“富民贷”业务深入覆盖苍南、平阳等6个县域的1792个村居,村民建档19.97万户,授信9.86万户,授信金额累计38.87亿元,户均3.94万元,用信1.29万户,用信金额5.47亿元,户均4.24万元。



“富民融通”委派的属地风控经理与当地农户核实信息



“富民融通”线下服务点

手段:从人工授信到“智能授信”

2016年4月份开始,鹿城农商银行联合富民投资管理有限公司,在温州市各县域试点开展“富民普惠金融服务”业务模式,探索“富民融通”O2O模式。截至2017年3月末,“富民普惠金融服务”在全市建立村居金融档案20万户,授信10万户,为1.3万户村居居民客户提供了融资支持,余额达54133万元,户均融资4.2万元,有效支持了县域村居小微借款人的融资需求。

“传统银行+互联网”会发生什么裂变?“富民融通”给出了答案。

鹿城农商银行相关负责人说,以客户经理(农贷员)为主体的传统农户贷款服务模式,虽然具备较为成熟的小贷技术支撑,一名客户经理(农贷员)一年的小贷客户维护量最多在1000-1500名之间,而且存在维护成本大、维护质量不高等问

题。而在“富民普惠金融服务”试点中,运用智能分析技术结合银行专业的风控体系,客户服务效率出现了几何式增长。试点期间,一支由22名风险经理组成的“特种部队”,借助总部大数据技术和智能分析技术,仅仅一年时间就完成了对全市1800个行政村居、20万户村居居民的信息登记和数据分析,其中有10万户得到了“富民融通”的授信,户均授信金额6万元。

据悉,“富民融通”的网贷技术正是由鹿城农商银行引入的大数据分析模型,加上风险经理的属地风控管理,得出可以获得普惠金融服务白名单用户,再通过标准化的流程提供服务。这样,不但能够有效规避操作风险和信用风险,更能使所有用户获得公平的金融服务。

目标:争取独立法人直销银行牌照

“专业的事情必须由专业的机构来做,普惠金融这场仗,还是得由金融正规军来打。”鹿城农商银行董事长陈宏强说,“富民普惠金融服务”实质上就是传统农村金融专业技术与先进互联网思维相结合的产物。当前“富民普惠金融服务”的对象,全部都是户口在农村,生活、生产在各乡镇的“三农”群体。

同时,“富民融通”不受区域限制,面向全国,还到在外温商集聚区设立机构,以金融为渠道,推进温州人经济转化为温州经济。

而这一特性,就使得“富民融通”有了直销银行的属性。

实际上,互联网银行严格来说就是直销银行的一种运作模式。直销银行不依赖实体网点和物理柜台来扩展业务。2017年1月5日中信百信银行获批,这是全国第一张独立法人直销银行牌照。目前已有招商银行、江苏银行、包商银行、徽商银行等超过20家银行在申请独立法人直销银行牌照。

在温州,已出现了鹿城农商银行“富民融通”、温州银行“小鹿bank”两家直销银行,这两家直销银行目前还属于各自银行的一个部门,尚未拿到独立法人直销银行牌照。

业内人士称,作为国家级金融综合改革试验区,温州非常有必要去争取独立法人直销银行牌照,推动传统银行转型,进而丰富金融机构体系。“这一牌照的意义,不亚于成立一家民营银行。”而“富民融通”的目标,就是争取独立法人直销银行牌照。

两校一行共推新一轮金改 温州新金融研究院揭牌

温州金改将诞生新一批“智囊团”。4月16日,温州商学院与中南财经政法大学、鹿城农商银行共同签署协议组建温州新金融研究院,同时,中南财经政法大学与温州商学院亦正式签署《合作培养硕士研究生协议》。

根据协议,温州新金融研究院将联合中南财经政法大学、温州商学院两校的研究力量和鹿城农商银行的业务力量,组建一支年龄结构、学缘结构、职称结构均较合理的高水平跨学科研究团队。中南财经政法大学与温州商学院将采取合作培养模式开展硕士研究生人才培养项目,并以此为契机,有组织、有计划地在人才培养、业务科研、资源共享等方面展开全面合作,建立并发展合作伙伴关系。

在签约仪式上,国家高端智库-国家金融与发展实验室理事长、温州商学院院长李扬透露,温州新金融研究院将重点研究温州金融改革,尤其是中南财经政法大学与温州商学院联合培养的硕士、博士,其研究方向就是地方性资本市场建设与温州产业发展、中小微企业融资等领域。“温州金改五年来取得了一批可复制可推广的经验,同时,也应清醒地认识到,温州民营经济发展的方方面面,特别是民间金融等问题,还有更多值得深入研究。”李扬说,温州新金融研究院可以为温州区域经济研究领域,特别是在新金融研究领域上,提供理论支撑。

未来三年,研究院将以区域金融应用性研究为重点,以温州民间融资动态监测、小微金融服务

创新、金融创新风险监测与监管、传统产业转型升级的金融扶持以及新业态金融支持等为主要研究内容,打造民间金融、产业金融、跨境金融等特色研究方向,服务温州市金融综合改革试验区建设和民营经济的区域性金融中心建设,推进区域金融改革与产业发展,为全国金融改革提供“温州模式”的经验。

此外,该研究院“立足温州、面向东中部、辐射中国、紧扣国家战略”,以《浙江省温州市金融综合改革试验区总体方案》为指导,研究温州新金融模式,举办高端金融论坛,组织多轮金融培训,培养现代金融人才,开展国际学术交流。

本报记者 李尖



湖州吴兴农商银行近日积极开展“走千访万”“百名行长进千企”等活动,深入走访科技型小微企业,创新信贷服务模式,推动绿色金融发展。图为该行织里支行工作人员正在走访浙江创盛光能有限公司,了解企业科技创新与生产经营情况。

赵新荣 朱婉雯 吴梦刚