

编者按

从银行的“钱荒”传闻到P2P网贷业务的兴起;从各大银行的同质化竞争到微众银行的突然出现;从流行的城商行合并重组到“山东模式”的探索,近年来,中国银行业的改革可谓高潮迭起。本期《高端访谈》重点关注对小微企业发展做出贡献的城市商业银行,以及城商行发展中的“山东模式”。

“小银行”联盟走出“山东模式”

合作联盟让15家城商行共享统一的后方服务平台

“中国不缺大银行,缺小银行,缺社区银行,缺百姓身边触手可及的可提供便捷服务的银行。另外,为弱势群体、小微企业、创新创业群体服务的银行太少了。”山东省城市商业银行合作联盟(后称合作联盟)董事长史跃峰认为,中国的银行业改革已经完成了从专业银行向商业银行的转变,未来的发展趋势是“特色银行”。城市商业银行作为特色灵活的“小银行”,为小微企业发展做出了突出贡献,但也因抵御风险能力不足而遭遇发展“瓶颈”。在围绕诸多城商行发展道路中,“小银行”间的合作联盟方式让山东的城商行走上了“第三条道路”。

文/片 本报记者 修从涛

大银行同质化竞争严重 中国缺小银行特色银行

围绕着齐鲁软件园和联荷大厦这两大写字楼集聚区周边,分布着近20家银行的相关营业网点。如此高密度的银行网点分布,即便是在一流大城市的发达商业区也不多见。据了解,除了这一范围里集聚大量人群外,两大写字楼里的近1500家中小微企业也是各大银行竞相争取的目标客户。而细心的市民会发现,这些银行网点中不仅有工、农、中、建、交这样的国内大银行,也有像青岛银行、威海银行、日照银行等这样的小型城市商业银行。

“中国的金融市场里,工、农、中、建、交这类大银行大概占有70%的市场份额。”史跃峰介绍,从上个世纪80年代开始的银行业改革,如今基本完成了从“专业银行”到“商业银行”的转型。“以前农业银行是做农业的,工商银行是做城市工商业的,建设银行是搞基本建设的,但是现在,大家做的业务基本是一样的,同质化十分严重。”史跃峰认为,银行业务的同质化让专业银行转变为商业银行的同时,也从最初的垄断走向了竞争。在他看来,银行间的市场化竞争是好的,老百姓和企业都是受益者。

然而,大商业银行间的竞争更多的是关注大中型企业,尤其是国有大中型企业。“比如大银行跟中石油合作,一下子可能就是100个亿,这是小型商业银行不敢想的。但是一些小微企业就很难得到大银行的关注,获得贷款的难度较大。”史跃峰介绍。据了解,在高新

既保留灵活性又节省成本 合作联盟走出“山东模式”

今年1月初,中国首家互联网民营银行微众银行发出首笔贷款。据了解,即将投入运营的微众银行,其特色是既无营业网点,也无营业柜台,更无需财产担保,而是通过人脸识别技术和大数据信用评级发放贷款。国务院总理李克强在视察该微众银行时表示,“希望用你们的方式来倒推传统金融的改革。”

传统金融需要哪些改革呢?城商行在国家经济发展中尤其是支持小微企业中发挥着巨大作用,具有灵活性的小型城商行是否也需要改革?尽管在解决中小微企业融资方面发挥了一定的作用,但对于小型的城市商业银行来讲,也有自身的缺陷。

据了解,由于各城市的城商行发展资源分散,规模效益较低;高级人才缺乏,培训层次不高;创新能力不足,城商行之间同业存在同质化现象。此外,城商行对经济金融政策和发展战略研究不够,信息来源渠道狭窄等,也使得其在抵御风险和发展决策中容易出现失误。城市商业银行要提升金融服务能力,谋求更快更好的发展,保持同大银行相当的市场竞争力,必须走横向联合、共同发展的道路。为了解决城商行面临的“瓶颈”,不少省市对区域内的城商行进行了一系列的改革。史跃峰认为,目前中国的城商行改革发展模式有三

区的上万家企业中,科技型中小企业众多,这些企业普遍存在轻资产、无形资产占比高,可抵押物不足状况。而大型银行对于企业融资的限制条件较多,融资问题一直是困扰中小企业发展的难题。

有需求就有市场。针对小微企业的融资需求,除了各类风投和基金外,近年来,P2P网贷业务作为一种低门槛的新型产业也逐步发展起来。然而由于相关法律监管缺位,靠行业自律往往难保良性发展,也出现不少资金管理的风险事件。

从某个角度讲,小型城市商业银行或许可以弥补了这个不足。史跃峰举例说,小型城商行与大银行的目标客户有错位,“比如在潍坊,潍柴可能是大银行的目标客户,而小微企业就是潍坊银行的目标客户。再比如,潍坊银行70%的业务是小微业务,政府90%的创业贴息贷款是潍坊银行放出去的。”同时兼任潍坊银行董事长的史跃峰介绍。

“中国不缺大银行,缺小银行,缺社区银行,缺百姓身边触手可及的可提供便捷服务的银行。另外,为弱势群体、小微企业、创新创业群体服务的银行太少了。有没有一家银行是专门针对农业、农村或家庭农场的?有没有一家银行是专门针对创业群体的?有没有一家专门针对老年人的‘银发银行’?”在史跃峰看来,中国银行业未来的发展方向是从同质化走向差异化,从“商业银行”走向“特色银行”。

种,一种是放任式的不做调整,各自发展;另一种是打破原有的组织状态,取消一级法人资格;第三条道路就是山东模式。

据了解,早在2005年,安徽省徽商银行就采取吸收合并方式,即由一家实力强大的城商行出资,吸收合并其他行,取消被吸收合并银行的一级法人地位,实行统一经营管理;2007年,浙江省浙商银行采用参(控)股制方式,即由各城商行共同参股成立一家新的商业银行,由新银行先对少数核心成员行进行控股,同时参股其他行,采取二级法人运作,原城商行的牌照和经营自主权保留不变。

“山东走的是合作联盟第三种模式。”史跃峰介绍,由于山东省内各城商行的实力相当,合并重组方式或参控股的方式难度较大,而且一旦打破原有的组织状态,有可能造成城商行丧失原先的灵活性。“城商行最大的优势就是灵活性,一旦取消了一级法人资格,就如同把诸多小银行合并变成了大银行。”史跃峰认为,大银行的同质化竞争已经十分严重,一旦重组变成大个头的“齐鲁银行”,就跟安徽银行、浙商银行等其他大银行没有本质区别。

既保留小银行的灵活性,又能节省研发成本,同时让小银行尽量减少“小”带来的风险,山东走上一条“合作联盟”的第三条道路。



合作联盟董事长史跃峰在接受本报记者专访。



合作联盟可为城商行股东的金融产品提供科技服务支撑。

破除国外核心技术垄断 研发自主可控的金融系统

2008年9月,山东省城市商业银行合作联盟有限公司正式在济南挂牌成立,成为由银监会批准设立,具有独立法人资格,成为全国唯一一家为中小金融机构提供后台支持服务的非银行金融机构。“合作联盟不具有管理职能,不直接参与股东行的业务运营和经营管理,不经营具体银行业务。”史跃峰介绍,合作联盟最初主要为省内的14家城商行股东提供银行IT系统开发和数据运营维护,银行业务运营服务、金融产品研发以及银行信息咨询等。

据了解,银行的IT系统向来被视为银行的“心脏”,银行每年花两个亿做系统技术研发很正常,这也是银行的最大投入。合作联盟成立不久,其与IBM联合研发的“单系统多法人”系统逐步完成了股东城商

行的“换心”工作。“以前每家银行都得自己花巨资投入研发系统,现在我们给股东做系统研发,相当于花一家的钱大家共享,大大节省了成本。”

然而,城商行合作联盟的“山东模式”也并非一帆风顺。“过去6年,我们也走了很多弯路。”史跃峰介绍,研发新系统往往需要协调各家股东意见,就像联合国开会,协调工作往往很难。“现在我们统一了发展战略,健全了法人制度,我们的研发工作要考虑规模效益。”

城商行合作联盟的“山东模式”也引起了省外银行业界的关注。2009年7月底开业的陕西长安银行,于当年也加入合作联盟统一开发的IT平台,成为合作联盟的第15个股东。

实际上,城商行间合作联盟的“山东模式”并非山东首

创,而是借鉴了德国储蓄银行联盟的组建模式。据了解,德国储蓄银行联盟下共有489家规模不大的储蓄银行,都是法人机构。该联盟将诸如电子数据处理、支付往来以及证券交易等后台工作集中起来处理,不但高效,而且可以节约成本。

然而,城商行合作联盟的山东模式并不囿于德国模式。根据史跃峰的规划,“未来合作联盟的目标是为股东创造利润,实现企业上市。”同时,史跃峰对目前中国金融业的信息安全也表示出担忧。据了解,由于我国目前金融系统所采用的核心技术大都是国外技术,而国外对核心技术的封锁,必然使得中国的金融信息安全存在威胁。“研发自主可控的金融系统设备,我们现在已经走在了这条路上。”