

卖房的、卖肉的、卖家电的、卖西装的……都要开银行
蜂拥而起的民营银行什么样？说不清

民企抢注银行被指 “抢占茅坑”

风险质疑

银行本是高风险行业

江苏一位银行家向记者透露，江苏一家拿到民营银行工商核准的企业想邀请他去主持该民营银行，他没有多想就拒绝了。“理由很简单，这个企业家自己还没有想好怎么办这家银行，我判断不了与他在办银行上是否有一致的理念和方向。没有一致的方向，未来如何主持这家银行的工作？另外，民营企业办银行团队很关键，我要过去肯定不是一个人，而是一个团队。这个银行八字还没一撇，我不能让这么多人跟我去冒这个风险。”他表示，或许来得太突然，有些民营企业家把办银行想得过于简单。

“银行本身就是高风险行业。”南京一家股份制银行的负责人告诉记者，我国一直没有建立存款保险制度，银行往往是由国家信用提供隐形担保，经营风险被弱化和掩盖了，“回顾几大行几次转型中的教训就会发现这种风险事实存在，动辄数十亿的坏账不是一般小银行能挺过去的”。而这种国家隐形担保将随着民营银行的开闸而宣告终结。日前，全国人大常委会财经委副主任委员吴晓灵透露，中国可能在年底前启动存款保险，这就意味着未来“银行将允许倒闭”，高风险的属性就会显现出来。

上海交通大学上海高级金融学院副院长、教授朱宁认为，管银行与管企业不同，毕竟是从实体经济转做虚拟经济，从监管适用到运营思路都有很大的跨度，由实业进入银行的民营企业在在这个过程中要做好“交学费”的心理准备。

关联交易让风险更大

就因为银行是高风险行业，所以风险把控在每个银行都至为关键。纵观国内外银行所受的破产冲击，都是因为过度放贷、违规放贷导致不良资产占比过高，集中爆发坏账时直接冲击银行的根基。

相较于国有大行及股份制银行已经成熟的风险把控体系和更加严格的监管体系，在面对政策性因素、经济周期因素、选择判断客户的能力、内部风控能力等方面，对初次进入银行业的民企来说都是考验。

张先生是一家城商行总行派驻南京分行的风险总监，他的主要任务就是代表总行在分行领导签字审批过的一些项目上把最后一道关，目的就是按照总行的规定控制好分行一级各项业务的风险。在他看来，除了业务风险外，民营银行还存在公司治理层面的风险，那就是股东方的关联贷款风险。

他介绍说，2004年5月1日起施行的《商业银行与内部人和股东关联交易管理办法》中，商业银行的股东、董事、高级管理层都在管理交易监控的范围中。以一个企业集团发起成立的民营银行为例，其净资产为10亿元，吸收存款1000亿元，而这家公司有可能将其中的几百亿元信贷投向其关联企业。“民企发起成立民营银行的一个重要意图就是解决相关企业的资金需求，这种关联贷款不可避免，而关联交易本身就隐含较大的风险。”他建议，民营银行开闸后必须首先完善民营银行关联交易制度体系，以防范民营银行关联交易风险。

自7月5日国务院发布《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》至10月30日，已经有22家民营银行名称获国家工商总局核准。随着这批注册银行背后的发起企业浮出水面，人们发现，无论是卖房子的、卖家电的，还是卖猪肉的、卖西装的，都在抢着注册办银行。

于是，对于民营银行的讨论也从牌照发放时间、数量以及对现有金融格局的冲击转向对民营银行的定位和出路上。其中，比较集中的是对民营银行风险把控的怀疑，以及对于其业务定位和发展方向上的担忧，一批注册了的民营银行被指跟风“抢占茅坑”，根本没想好怎么办银行。

现代快报记者 刘果 杨连双



各方声音

国家要出台清晰、透明的准入标准，对民营银行经营方向进行制度安排，有效规范、约束其行为，既保证构建市场化、多层次、优势互补的金融体系，又让民营银行始终不脱离健康的运行轨道。

——中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇

现在的银行赚钱是垄断造成的，假如真正放开平民化，银行将成为高风险行业，我不认为做民营银行就一定会比做其他挣钱多。

——万达集团董事长王健林

如果十八届三中全会有关民营银行的细则出来，就没有人对民营银行有兴趣了，所以赶快逃离民营银行概念股。原因是：第一，关联贷款受到了严格的控制；第二，办民营银行可能承担无限责任，公司不仅破产，自己本人也会倾家荡产，风险很大。

——知名财经评论人士叶檀

参与民营银行须防高杠杆风险、利率风险、信用风险、流动性风险、信誉风险、操作风险及政策风险这七大风险。

——加拿大RiRe顾问公司执行总裁张力军

路在何方

产业链上区域化运营

民营银行究竟如何进行业务定位？这是业内讨论较多的话题之一。苏宁云商集团副董事长孙为民日前接受现代快报记者采访时透露，苏宁是把苏宁金融当作零售业务来做的，因为信息化时代讲究信息流、物流、资金流，苏宁要做全程在线的服务。目前苏宁银行已经通过商标注册，苏宁希望把它作为服务于供应商的手段和平台，某种意义上，更便于与大银行合作，做的是以信用为代表的业务。然而，22家获得工商核准的民营银行中，并非所有企业都像苏宁这样清楚自己的定位。

南京一家银行分管业务的副行长认为，苏宁模式是民营企业办银行的一个主流思路，业务定位与每家银行自身的战略部署有关系，总体上看民营银行的区域化会比较明显，正所谓“脱胎于民间、形成于民间、服务于民间、受益于民间”。比如，江苏民营企业发起成立的民营银行重点业务可能会锁定江苏，他认为，关于这一点，银监会会做出窗口指导，对于民营银行的发展方向给出定位。

朱宁认为，近距离运营将是民营银行的一个普遍特点，这与其“出身”有关，民营银行一是服务自身产业链上的企业，一是服务地方经济建设，当然，如果未来规模壮大，也完全可以走出去。就这点而言，他比较看好江浙两地的民营银行，这两个省份的经济环境和金融环境为民营银行成长提供了沃土。

小微金融和消费金融

事实上，“嫌贫爱富”在不少大银行一直存在，这导致有一些客户不能够很好地享受到金融服务，这正是民营银行的机会。交通银行首席经济学家连平认为，民营银行带来的竞争更多的是在小型客户和个人客户身上，与其他银行的小微业务构成竞争。另外，民营银行的优势在于机制灵活及市场化管理方式，这都是民营银行进行精细化运营的优势。

朱宁认为，从业务范围来讲，民营银行除了服务中小企业外，企业中的个人及高端财富领域的个人客户有可能将是民营银行个人业务的方向。“在大额贷款、一站式服务方面，民营银行很难与大银行抗衡，但其精细化和灵活性却明显可以更胜一筹，这对于特定人群来说有一定的吸引力。”而对于老百姓来说，对于民营银行的期待主要在于民营银行进入后，带来利率市场化的进一步放开，从而提供存款收益及其他理财形式的收益。

除了定位小微金融，消费信贷也被认为是民营银行可以主攻的方向之一。南京一家证券公司资深人士认为，相较发达国家，我国的金融消费业务还有广阔的空间，从现有互联网金融的发展趋势来看，不论在支付还是小微贷款、消费信贷方面都将带来新的商业模式，而这有可能会成为民营银行个人业务的重要方向之一。