

銀行界

BANKING SOCIETY

总第 60 期

2016

1

主管：深圳银监局

主办：深圳市银行业协会

- 王晓辉局长在 2016 年深圳银行业监督管理工作会议上的讲话
- 以上市银行标准探索银行审计工作的创新
- 全市银行业反信息诈骗工作会议暨 2015 年度鹰眼查控网（司法协助工作平台）工作总结表彰大会
- 我国创新生态系统建设的比较分析
- 深圳银监局栾锋副局长在全市银行业反信息诈骗工作会议上的讲话
- 2015 年四季度深圳中小企业运营暨金融服务分析报告
- 聚焦一带一路，深圳中行亮相第九届中国（深圳）国际金融博览会
- 为善最乐 这个冬天不再寒冷
宝生村镇银行创新创业基金筑梦起航

2016年深圳银行业 监督管理工作会议



放眼未来 · 思考当下



深圳市银行业协会
SHENZHEN BANKING ASSOCIATION

行长论坛

创新论坛

微笑金融

研究文章

业务探讨

文化园地

行业动态

汇聚行业领军人物

引领行业发展方向

小微力量不容忽视

宏观微观深度广度

同业交流分享经验

人文精神品位人生

记录行业点点滴滴

銀行界
BANKING SOCIETY

投稿邮箱：asdbz@163.com

联系电话：0755-8828 4298

銀行界

BANKING SOCIETY

主管 中国银行业监督管理委员会深圳监管局
主办 深圳市银行业协会

顾问 王晓辉 宁效云
编委会主任 范文波

主编 朱 静
副主编 聂后应
编辑 庄奇伟 廖璋律
美编 茗 婷 敏 唯

本刊编委
(按姓氏笔画排名)

马小耘	马培红	马梦琪	王 霞	王少青	王宇彪	王佑武	王春生
方 晖	甘 宏	石 磊	史德怀	向心如	闫 江	孙冠英	李校军
肖红涛	吴广灼	邹小兵	张兆刚	张耀麟	陈 兵	陈文玲	陈庆华
陈柱祥	陈显忠	林敦敬	周 峰	周建平	杨海峰	周春梅	郑 拓
郑波涛	郑 寅	郑镇波	孟晋平	赵 勃	赵锦华	胡勇达	洪毅俊
姚 嘉	贺国荣	袁 东	袁筱华	聂后应	莫正宁	贾国福	顾 红
陶 建	黄文耿	黄冬林	黄金凤	黄健南	黄晓龙	彭后华	董士奇
韩俊峰	程 军	傅莎莉	熊 开	霍建梅			

会员名单

中国工商银行股份有限公司深圳市分行	中国农业发展银行深圳市分行	中国华融资产管理股份有限公司深圳分公司
中国农业银行股份有限公司深圳市分行	宁波银行股份有限公司深圳分行	中国长城资产管理公司深圳办事处
中国银行股份有限公司深圳市分行	杭州银行股份有限公司深圳分行	中国东方资产管理公司深圳办事处
中国建设银行股份有限公司深圳市分行	北京银行股份有限公司深圳分行	中国信达资产管理股份有限公司深圳分公司
交通银行股份有限公司深圳分行	江苏银行股份有限公司深圳分行	深圳金融电子结算中心
招商银行股份有限公司	包商银行股份有限公司深圳分行	中国银联股份有限公司深圳分公司
平安银行股份有限公司	上海银行股份有限公司深圳分行	深圳市威豹金融押运股份有限公司
深圳农村商业银行股份有限公司	东莞银行股份有限公司深圳分行	华润深国投信托有限公司
广发银行股份有限公司深圳分行	渤海银行股份有限公司深圳分行	平安信托投资有限责任公司
中国光大银行股份有限公司深圳分行	浙商银行股份有限公司深圳分行	深圳市有色金属财务有限公司
中信银行股份有限公司深圳分行	广州银行股份有限公司深圳分行	深圳能源财务有限公司
中信银行股份有限公司信用卡中心	华兴银行股份有限公司深圳分行	中广核财务有限责任公司
中国民生银行股份有限公司深圳分行	珠海华润银行股份有限公司深圳分行	港中旅财务有限公司
华夏银行股份有限公司深圳分行	广东南粤银行股份有限公司深圳分行	深圳华强集团财务有限公司
兴业银行股份有限公司深圳分行	深圳南山宝生村镇银行股份有限公司	国银金融租赁有限公司
上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	深圳龙岗鼎业村镇银行股份有限公司	鹏元征信有限公司
中国邮政储蓄银行股份有限公司深圳分行	深圳龙岗国安村镇银行股份有限公司	中国金币深圳经销中心
国家开发银行股份有限公司深圳市分行	深圳宝安桂银村镇银行股份有限公司	深圳外资金融机构同业公会
中国进出口银行深圳分行	深圳福田银座村镇银行股份有限公司	中兴通讯集团财务有限公司

专业委员会名单

中小企业专业委员会	村镇银行工作文委会	安全保卫专业协调委员会	银行卡业务专业协调委员会
金融创新专业委员会	银行服务工作委员会	银团贷款专业协调委员会	个人银行业务专业协调委员会
公共关系工作委员会	法律与合规工作委员会	信贷业务专业协调委员会	集团大客户金融工作专业委员会
履行社会责任委员会	消费者权益工作委员会	会计运营业务专业委员会	风险资产管理与处置专业协调委员会
研究发展工作委员会	金融同业业务专业委员会	外汇业务专业协调委员会	
信息技术专业委员会	人力资源管理委员会	资金业务专业协调委员会	

电话：0755-88284298 传真：0755-25870911 网址：www.asdb.org.cn 邮编：518010 投稿邮箱：asdbz@163.com

I CONTENTS I



4



18



32



32

监管之声 REGULATORY VOICE

- 4 王晓辉局长在 2016 年深圳银行业监督管理工作会议上的讲话
- 11 深港进一步深化跨境人民币业务创新的构想
- 13 伞形信托发展历程及其思考

行长论坛 BANKERS FORUM

- 16 以上市银行标准探索银行审计工作的创新
- 21 我国创新生态系统建设的比较分析

司法合作 JUDICIAL COOPERATION

- 29 全市银行业反信息诈骗工作会议暨 2015 年度鹰眼查控网(司法协助工作平台)工作总结表彰大会
- 30 深圳银监局栾锋副局长在全市银行业反信息诈骗工作会议上的讲话
- 32 铸造历史, 再创辉煌
深圳银监局栾锋副局长在司法协助工作总结表彰会上的讲话
- 33 多措并举 助力案件查办
银行司法 共铸执法利剑
农业银行深圳市分行运营管理部总经理梁欣代表先进集体发言
- 35 团结协作 严谨高效
中国银行深圳市分行营业部司法协助中心业务经理唐苑琳代表先进个人发言
- 36 媒体报道

小微金融 MICRO-FINANCE

- 38 企业运营压力增大
小微服务仍见成效
2015 年四季度深圳中小企业运营暨金融服务分析报告



如果你对我们的版面有任何想法或建议, 请将你的邮件发送到 asdbsz@163.com, 期待你的回应。

研究文章 RESEARCH ARTICLE

40 “十三五”银行业发展和竞争格局

45 交易银行
商业银行对公业务转型趋势

业务探讨 BUSINESS DISCUSSION

49 “打造专业品牌，成就不一样的平安银行深圳分行”
平安银行深圳分行全面推进“特色分行 专业支行”
建设

小微企业 MICRO ENTERPRISES

52 植入“互联网+”基因，聚焦实体普助小微
使命在肩，深圳中行祭出金融组合拳
扶持中小微企业创新发展

优质服务 OUTSTANDING SERVICE

54 诚信为本 服务至上
深圳银行业学习和践行社会主义
核心价值观的几点体会

反信息诈骗 ANTI INFORMATION FRAUD

57 深圳农村商业银行
警银合作，打击信息诈骗

行业动态 INDUSTRY NEWS

58 聚焦一带一路，深圳中行亮相第九届中国（深圳）
国际金融博览会

60 招商银行、滴滴出行达成全面战略合作，展现分享
经济思维的新典范

61 中信银行与百度联合发起设立百信银行开创“金融
+ 互联网”新模式

66 华润银行全力布局社区银行打造社区普惠金融
该行预计今年一年在深圳新开 21 家社区支行

会员风采 MEMBER STYLE

65 深圳农行携手 SAT 名师助学子圆梦美国

65 全民跑步风口之上，招行银行如何玩跨界？

67 中信银行在西藏、甘肃贫困地区开展定点扶贫工作

68 新春佳节公益行 寒冬慰问暖人心
杭州银行深圳福永支行走访慰问社区老人

69 为善最乐 这个冬天不再寒冷
宝生村镇银行创新创业基金筑梦起航

协会动态 ASSOCIATION NEWS

70 协会参加中法创新加速器论坛

72 协会被推选为深圳社会组织总会副会长单位

73 协会研究发展工作委员会召开 2016 年 1 月份主任工作
会议

75 协会召开全市银行业反信息诈骗工作会议

75 协会与深圳市中级人民法院联合召开 2015 年鹰眼查控
网（司法协助网络工作平台）
工作总结表彰大会

76 摘要

文化园地 CULTURAL GARDEN

77 摄影作品

光荣榜 HONOUR ROLL

81 光荣榜

王晓辉局长在 2016 年深圳银行业监督管理工作会议上的讲话

(2015 年 1 月 28 日)



同志们：

这次会议的主要任务是，全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，中央经济工作会议和全国银行业监督管理工作会议精神，总结回顾 2015 年深圳银行业发展和监管工作，分析研判当前经济金融形势，研究部署 2016 年重点工作。下面，我讲三个方面的意见。

一、2015 年深圳银行业发展和监管工作回顾

2015 年，面对复杂的经济金融形势，深圳银监局认真贯彻落实国家各项政策，按照银监会的工作部署，积极适应新常态，优化服务质效，强化风险防控，深化改革创新，各项工作取得积极成效。

截至 2015 年末，深圳银行业资产总额 6.83 万亿元，比年初增长 12.9%；存款余额 4.17 万亿元，贷款余额 3.24 万亿元，比年初分别增长 13.9% 和 15.8%。不良贷款率 1.12%，比年初上升 0.22 个百分点，低于全国平均水平。全年实现净利润 956 亿元，同比增长 19.1%。总体上看，深圳银行业经营发展保持

稳健态势。

（一）提升服务，大力支持实体经济发展

一是用好增量与盘活存量并重，支持经济转型升级取得新成效。引导辖内机构在保持信贷规模合理增长的基础上，重点做好盘活存量，优化结构，实现量增质优。全年新增信贷资金 4424 亿元、理财和信托资金 4426 亿元，盘活存量贷款超过 147 亿元。其中，围绕深圳打造“21 世纪海上丝绸之路桥头堡”，支持深圳制造、深圳企业“走出去”的境外贷款余额比年初增长 15.8%；围绕深圳建设“国家自主创新示范区”，对工业转型升级项目、战略性新兴产业的贷款余额比年初分别增长 60.1% 和 29.1%。

二是健全机制推动创新，普惠金融发展再上新台阶。加强监管引领，推出专项工作措施，组织服务宣传月活动，搭建银企对接平台，提升小微金融服务覆盖面；创新增信手段，与市国税局合作建立“互联网+”银税合作新模式，推动深圳市政府建立中小微企业贷款联保增信平台，缓解小微企业信息不足、

信用不足难题。截至 2015 年末，深圳银行业小微企业贷款余额同比增长 14.9%、贷款户数同比增加 1.44 万户、申贷获得率同比上升 2.87 个百分点。深圳中资银行小微企业贷款实现“三个不低于”目标。坚持合理布局，鼓励银行下沉机构网点，提升金融服务均等化、便利化水平。2015 年批复 2 家村镇银行筹建，在原特区关外设立支行 56 家，新设社区支行 108 家。

三是引导合理定价，降低企业融资成本取得新进展。开展不规范服务收费清理工作，切实整治不必要的资金“通道”和“过桥”环节，累计取消收费项目 258 项，整合精简收费项目 1890 项，降低收费标准项目 104 项，共清退不合理收费 3833 万元。合理有序引导金融创新，丰富还款结息方式，执行小微企业流动资金续贷政策，鼓励运用多层次的增信融资方式，不断降低融资成本，帮助企业减轻负担。

四是持续优化机构布局，银行业金融服务水平实现新突破。着力构建“机构种类齐全、网点布局优化、金融服务多样”的银行业金融服务

体系，提升金融集聚和辐射水平。大力配合国家“一带一路”战略规划，推动开泰银行法人改制，引进玉山（中国）、马来亚银行深圳分行、国泰世华银行深圳分行等“一带一路”沿线国家和地区的金融机构。优化银行网点布局，2015年新引进6家分行及以上机构，新设支行网点163家。指导银行业协会推行网点服务考核评价，招商银行深圳龙岗支行营业部和中信银行深圳八卦岭支行被评为2015年度全国文明规范服务百佳示范单位；中国银行深圳市分行和南洋商业银行深圳分行被评为全国百家创建工作先进单位。

（二）严守底线，有效防范重点领域风险

一是突出标本兼治，全面加强信用风险防控。持续化解平台、房地产、信托等重点领域风险，截至2015年末，全口径平台贷款余额316亿元，比年初下降56.5%，平台贷款无不良；房地产贷款不良率0.22%，低于辖内平均不良率；化解10个信托风险项目合计92亿元。切实推动大额客户风险处置，其中，佳兆业集团债务顺利实现重组，保障了债权人和投资者的权益，维护了辖区的金融稳定。

二是坚持以查促改，全面加强操作风险防控。开展“两个加强、两个遏制”专项检查，发现37家机构392个问题，对17家违规机构处以罚款4110万元。开展“飞单”专项整治工作，排查31家机构近百万条信息，查实可疑账户33个，处理从业人员28人，暂停3家支行相关业务。保持案防高压态势，加大案件查处和惩戒力度，对重大案件开出大额罚单，并暂停相关业务。加强信息科技风险监管，率先发布手机银行安全评估规范。

三是强调正本清源，全面加强新兴业务风险防控。推动同业业务向流动性管理手段的本质回归，部分同业业务下降明显，截至2015年末，拆放同业余额比年初下降29.6%，买入返售资产余额比年初下降53.1%。规范理财业务发展，督促各机构严格落实理财销售“三严禁”要求，全面梳理排查代销业务，严肃查处违规代理销售行为，没收违法所得和罚款共计530万元。加强票据业务风险管理，下发风险提示，实施专项检查，坚决纠正规避监管行为，切实防范承兑汇票业务风险。

四是强化监管协调，全面加强外部金融风险防控。建立与一行两局之间的信息共享机制，与人行签订反洗钱信息数据交换协议、与保监局联合发文规范银行代销保险产品行为，形成了跨业监管目标一致、协调推进的良好格局。积极配合地方政府，做好打击非法集资相关工作，全年共出具涉嫌非法集资企业核查证明42份。与深圳公安部门合作，共建涉案资金网络查冻扣系统，积极参与反信息诈骗、反网络欺诈和打击经济犯罪的各项行动。强化打击非法金融力度，联合深圳公安部门果断取缔非法使用“银行”字样的“深圳财富艺术银行”和“金砖城市投资银行”，维护正常金融秩序。

（三）深化改革，扎实推进转型发展

一是推进简政放权，自贸区银行业集聚效应凸显。制定自贸区前海蛇口片区银行业监管系列制度，取消主要中资银行新增网点计划限制、简化机构高管准入。2015年新增机构52家，机构布局增速明显，集聚效应持续放大，带动自贸区金

融创新不断提速，在跨境金融、综合金融等领域涌现出包括工商银行深圳市分行“工银前海跨付通”、中信银行深圳分行“前海全程通”等一批创新服务模式。截至2015年末，自贸区客户存款余额1810亿元，贷款余额505亿元，国际结算量2145亿元，有效满足区内金融服务需求。

二是创新产品监管，引导新型机构取得良好开局。完善持续监管框架，以产品监管为抓手，鼓励深圳前海微众银行、招联消费金融公司运用大数据、云计算等新兴信息技术，为客户提供全方位金融服务，探索普惠金融发展新路径。截至2015年末，两家机构服务覆盖近1000万名客户，累计发放贷款170多亿元，实现了对中低收入客群的服务延伸，试点成效得到社会广泛认可。中央电视台、人民日报等中央媒体多次赴深调研，在《新闻联播》、《焦点访谈》等播发或刊登相关报道40多次。

三是激发市场活力，银行业改革开放取得新成绩。有序推进民间资本进入深圳银行业，辖内村镇银行民营资本持股比例提高至46.4%，支持民营企业顺丰控股设立企业集团财务公司。推动银行业务管理架构改革，支持平安银行和中信银行信用卡中心探索子公司制改革。支持深圳农商行投资设立金融租赁公司，探索综合化经营之路。

四是拓宽消保渠道，第三方调解机制建设成效初显。创设全国首家银行业消费者权益保护第三方机构，深圳市银行业消费者权益保护促进会自2015年7月中旬对外行使职能以来，受理各类纠纷568件，调解成功率近90%。此外，还探索建立消保考评机制，优化信访投诉工作流程，创新“互联网+”宣传

教育,有效提升消保工作质效。

二、深圳银行业面临的形势和主要风险

2015年,我国经济增速稳中趋缓,“新常态”背景下结构调整和升级步伐加快,去库存、去产能、去杠杆压力明显增加。利率市场化基本完成,人民币国际化进程加快,存款保险制度全面落地,资本市场波动加剧,互联网金融等新兴金融业态发展迅猛,银行业面临的外部金融环境日趋复杂。银行业的经营管理面临前所未有的压力,也对监管工作提出了新的挑战。

(一) 经营环境发生深刻变化, 银行发展转型压力加大

一是有效信贷需求不足,优化信贷结构存在挑战。传统制造业的有效信贷需求明显不足。截至2015年末,传统信贷投放两大行业——制造业和批发零售业贷款余额比年初增加197亿元,同比少增911亿元。楼市持续升温,房地产贷款集中度不断上升,给后期信贷结构调整优化带来难度。截至2015年末,房地产贷款余额比年初增加2333亿元,占全部新增贷款的52.7%。房地产相关贷款余额在各项贷款中的比重达49.3%,比年初上升3.65个百分点。

二是存款持续分流,优化负债结构存在难度。资本市场和理财产品对银行存款的分流效应持续加大,截至2015年末,深圳银行业同业存放余额比年初增加12.6%,占负债比率25.6%;理财产品募集资金余额比年初增长57.1%。从结构上看,单位化和活期化特征明显。单位存

款增量占全年存款增量59.5%,个人存款比年初仅增长4.3%,个人定期存款甚至出现了8.5%的负增长。

三是收入增长点有所转换,保持后期增长存在压力。受年内央行累计5次降息、有效信贷需求减弱以及优质客户议价能力上升等影响,利差有所收窄,存贷款净利息收入在拨备前利润中的占比由2014年的70.3%下降至59.8%。同时,银行销售资本市场相关理财和基金产品拉动手续费和佣金净收入较快增长,同比增长达27.6%,但这部分收入随市场形势波动,稳定性较差。

(二) 经济下行面临较大压力, 银行风险形势更为复杂

一是信用风险管控压力加大。从规模看,不良贷款持续反弹。截至2015年末,辖内不良贷款余额363亿元,比年初增加110亿元;不良贷款率1.12%,比年初上升0.22个百分点,连续10个季度反弹。从趋势看,资产质量向下迁徙压力增大。2015年末,辖内贷款质量总体向下迁徙率3%,比年初上升1.95个百分点,关注类贷款向下迁徙率达到11.4%,比年初上升6.85个百分点。新增违约持续增多,2015年末,逾期贷款比年初增长100%,增速高出同期不良贷款增速56.86个百分点。从结构看,呈现点多面广的特征。制造业、批发和零售业等传统行业不良贷款率上升较快,2015年末不良贷款率分别比年初上升0.92个百分点和0.87个百分点。大额贷款风险暴露加快,深圳中资银行新形成大额不良贷款占所有新形成不良贷款的70.1%。小微企业

风险加速上升,2015年末小微企业不良贷款率比年初上升0.43个百分点。信托风险项目增多,全年新发生10笔,涉及资金39亿元。从化解看,风险处置难度上升。一些集团客户风险牵涉面广、金额大、成因复杂,风险处置协调存在较大难度。全年新增不良集团客户30户,涉及金额34.1亿元。企业道德风险上升,跑路、逃废债、转移资产的现象有所抬头,增加银行债权保护难度。

二是跨业交叉风险上升。非标债权业务总体规模仍在扩大,截至2015年末,深圳银行业非信贷融资余额9707亿元,比年初增加1034亿元。民间借贷、“影子银行”与非法集资引发的风险事件增多,据统计,2015年共有74.9亿元新形成不良贷款与民间借贷相关,占所有新形成不良贷款的37.4%,外部转移风险较为突出。

三是流动性管理难度加大。在国内利率管制基本放开、资本市场波动加剧以及外部美联储加息、人民币汇率预期变化的背景下,银行资金来源的稳定性降低,波动性增大,修订后的《商业银行流动性风险管理办法》,对流动性风险管理也提出更高要求,中小法人银行流动性管理面临较大压力。2015年末,辖内8家村镇银行核心负债依存度未达到60%的监管标准;辖内外资银行各项存款余额比年初下降了12.8%。为提升盈利空间,资金“短融长用”现象仍然突出,部分法人机构期限错配缺口持续加大。

四是案件防控形势比较严峻。

2015年，辖内共发生案件2起、案件风险事件4起，打破了近三年无一、二类案件的局面，案件数量和涉案金额均呈反弹之势。案件和风险事件涉及同业存款、贷款诈骗、非法集资等领域，暴露出一些机构考核激励偏差、内控管理失效、员工管理不严等漏洞和问题。在员工管理方面，部分机构存在“重结果、轻过程”的导向，在选人用人上仍然存在“重业绩、轻操守”的现象，高管和员工合规意识弱化，道德风险上升，为案件发生埋下隐患。在内部监督上，有些机构的风险排查流于形式，违规问责轻描淡写，没有做到动真碰硬，难以真正起到惩前毖后、警示教育的作用。

（三）社会公众期望不断上升，银行服务水平亟待提高

一是对经济发展薄弱环节的支持不足。部分机构主动开拓创新意识有所消退，投入资源有所削减，小微企业贷款增速有所放缓，融资难、融资贵现象依旧存在。一些机构小微金融服务体制机制尚不成熟，考核激励机制有待完善，专营机构的专业化程度不足，提高不良容忍度等差异化监管政策执行不到位。部分机构小微企业信贷政策执行不力，增速不达标且未达到我局小微贷款占比要求的银行有10家，包括农业银行深圳市分行、平安银行深圳分行、上海银行深圳分行、包商银行深圳分行、广州银行深圳分行、珠海华润银行深圳分行、华兴银行深圳分行，以及宝安融兴村镇银行、宝安桂银村镇银行、坪山珠江村镇银行，对全辖“三个不低于”目标

的实现造成了较大影响。其中，农业银行深圳市分行、平安银行深圳分行、宝安融兴村镇银行，在我局重点督导后，小微企业贷款余额不增反降。

二是对金融消费者权益的保护不足。2015年，共处理金融消费者的各类信访投诉近4200单。投诉焦点主要集中在信用卡、理财产品、贷款业务等领域，其中，一些机构的私售“飞单”、理财产品销售不当等问题较为突出。暴露出部分机构对消费者保护工作重视不够、主体责任落实到位、工作机制不健全，处理投诉时推诿拖沓、手段生硬，致使问题久拖不决，事态升级扩大。2015年，我局接待的重访、群访、缠访现象日益突出，由此引发的信息公开、行政复议和诉讼也越来越多，信访投诉压力急剧上升。

各机构要不断认识和适应经济发展新常态，分析银行面临的发展机遇和挑战，找准银行工作的方向、重点和着力点，切实解决好对当前形势“怎么看”和新常态下银行业工作“怎么干”的问题。**一是认真研究银行业改革发展的方向和目标问题。**各机构要充分认识与实体经济之间共生共荣、与客户之间互利共赢的关系，加大创新力度，下沉服务重心，有效提升金融服务的覆盖面、多样性和渗透度，切实履行社会责任，树立良好的行业形象。

二是认真研究银行业转型升级的路径模式问题。各机构要摒弃过去“贪大求全”和“比拼速度”的发展模式，尽快扭转过于注重规模扩张而相对忽视风险调整的业绩考核体系，结

合自身的功能定位和禀赋条件，研究探索差异化、特色化的业务模式，切实推动转型发展。**三是认真研究银行业业务创新的本质问题。**各机构要坚持创新“有利于提升服务实体经济的效率，有利于降低金融风险，有利于保护投资者和债权人的合法权益”的“三个有利于”本质，不断提升创新的水平，增强银行发展的动力。**四是认真研究银行业风险管控技术的问题。**各机构要认真研究健全全面风险管理体系、风险识别化解和风险吸收能力问题，不断加强风险管控，缓释存量风险，严控增量风险，守住不发生区域性系统性金融风险底线。

三、2016年工作安排

2016年深圳银行业监管工作的总体指导思想是：全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中全会以及中央经济工作会议精神，深入贯彻落实习近平总书记系列重要讲话精神，认真落实2016年全国银行业监督管理工作会议精神，坚持稳中求进总基调，按照“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局的要求，认真遵循创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，认真落实去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板五大工作任务，着力支持供给侧改革，提升金融服务质效，严守金融风险底线，为促进深圳经济社会平稳发展作出新贡献。

（一）提升服务实体经济质效

1. 围绕五大发展理念，支持经济转型升级。切实将五大发展理念贯穿到各机构的体制机制建设、发展战略计划和日常经营决策中去，

建立健全配套激励政策，支持符合五大发展理念的产业和行业。一是**支持创新发展**。信贷资源要向转型升级的传统产业和企业倾斜，向战略性新兴产业和科技创新创业企业倾斜。创新科技金融和“双创”服务方式，创新组织架构和信贷管理机制，积极探索投贷联动，适当拓宽抵质押品范围，充分利用云计算、大数据等新技术提高服务效率和风控水平。二是**支持协调发展**。主动对接国家战略实施，支持深圳建设海上丝绸之路桥头堡和发展“湾区经济”、支持特区一体化建设，保障重点基础设施和重点民生工程的资金需求。三是**支持绿色发展**。建立绿色信贷长效机制，确保信贷资金投向环保、低碳领域，积极探索能效融资、碳排放权融资、绿色信贷资产证券化等绿色金融。支持深圳新能源汽车示范推广试点，提高新能源汽车应用普及化程度。四是**支持对外开放**。健全银行业金融机构境外业务管理、风险管理、投资经营决策等制度机制，支持讲信誉、有实力、守法规的企业“走出去”，支持本土企业赴“一带一路”沿线国家投资，深化国际产能合作。支持“一带一路”及金砖国家和地区银行来深设立机构，支持外资银行在商业可持续前提下合理布局、均衡布点，积极落实CEPA服务贸易自由化协议，支持港澳银行在深圳发展。五是**支持共享发展**。积极发展普惠金融，大力支持小微企业、特区原关外地区金融服务等薄弱环节。支持深圳与泛珠三角城市的合作，共享改革开放成果。对于服务

实体经济成效显著的银行业金融机构，在市场准入和业务创新试点等方面将给予适当政策倾斜。

2. 围绕“三去一补”，支持供给侧改革。一是积极落实去产能、去库存、去杠杆。各机构要主动作为，快速摸清产能过剩重点行业压缩产能可能引发的信用风险，以及“僵尸企业”的融资情况，合理评估，制定预案。下一步，我局将按照银监会工作要求，对有三家以上债权银行且贷款余额达到一定标准以上的风险客户，推动组建债权人委员会，由债权人委员会集体研究确定增贷、稳贷、减贷、重组等处置措施，确保各成员银行一致行动，增强银行业支持困难企业扭亏、转型、发展、脱困的合力。要按照企业的风险状况，采取不同的处置策略。对于“僵尸企业”，债权人委员会要制定清晰可行的资产保全计划，稳妥有序推动其重组整合或退出市场，坚决实施去过剩产能，实现市场出清；对于出现暂时性经营困难的企业，债权人委员会要切实做到稳定预期、稳定信贷、稳定支持，通过必要的、风险可控的收回再贷、展期续贷、并购重组等方式，最大限度地帮助困难企业实现近期解危、远期解困；对于公司治理良好、产品有市场、发展有前景，但当前投入不足的企业，债权人委员会要通过组建银团贷款或建立联合授信机制等方式予以支持。二是**切实补足金融服务短板**。持续加大小微金融服务力度，不断创新方法和手段，进一步改造信贷管理制度和信用评价模型，合理设定授信准入门槛，创新抵质押

方式，提高投贷精准度；总结推广“银税互动”的新服务模式，推动建立政府、银行和担保机构合作机制等，强化外部保障。各机构要研究完善尽职免责制度，切实放宽小微企业信贷不良容忍度要求，加大对小微企业信贷投放的跟踪和督促力度，力争实现小微企业贷款“三个不低于”目标。加强对金融服务薄弱领域的支持，通过网点布局和服务改进，提升对关外厂区、特殊群体等的服务水平，补足短板，提升全社会金融资源供给的均等性、公平性和可获得性。

3. 围绕履行社会责任，支持降低企业融资成本。进一步加大违规收费清理规范和督查处罚力度，促进银行服务严格规范合理收费，禁止收费质价不符和无服务的乱收费；对必要的收费项目，按照长期综合算大账和互利共赢、共建共享原则，合理稳妥定价，与实体经济共度难关。根据企业规模或成长的不同阶段，持续创新融资工具、拓宽融资渠道、优化融资方案，积极为企业提供财务顾问服务，推动企业综合采取公开上市、股份增发、股权转让、债券发行等方式，优化融资结构，降低融资成本。提高融资效率，通过去通道、去链条，优化流程、简化手续、压缩时间，推动银行业资金直接高效地进入实体经济，切实减轻实体经济负担。

4. 围绕优化金融服务，强化金融消费者合法权益保护。一是**落实金融消费者权益保护主体责任**。进一步完善金融消费者权益保护的组织和制度体系，在法人机构层

面设立专职部门，分支机构要有专职岗位和工作人员。强化自我约束，加大产品准入和销售全过程的管理，以及对违法违规行为的责任追究力度。畅通投诉受理和处理渠道，尽快建立消费者投诉快速垫付机制或类似安排，支持深圳市银行业消费者权益保护促进会进一步发挥职能。**二是切实保障金融消费者知情权。**实施销售专区和录音录像制度，各机构应在年底前完成销售专区内电子监控系统的安装配备工作，实现自有理财产品与代销产品销售过程全程同步录音录像。**三是切实保障金融消费者财产安全。**采取严格的内控措施和科学的信息科技手段，加强对业务授信、岗位分离、印证凭证保管等薄弱环节的管控，严格区分机构自身资产与客户资产，严禁挪用、占用客户资金。**四是加强消费者宣传教育。**提高宣传覆盖面，充分利用全体员工、物理网点和网络资源优势，扩大日常宣传效果。提升宣传的时效性和敏感性，针对当前多发的“飞单”、信用卡还款纠纷等突出问题，开展主题宣传，增强消费者识别非法金融和防范不法侵害的能力。我局将加大对辖内机构消费者权益保护工作的考核力度，考评结果将作为各机构年度监管评级、机构发展规划等的重要参考依据。

(二) 严守金融风险底线

1. 严密防范信用风险。一是**严防重点领域。**继续强化全口径政府债务管理，做好地方政府存量债务置换工作，优化平台贷款结构，防范融资平台贷款风险。在积极支持

房地产去库存的前提下，采取差别化信贷政策，高度关注房价快速上涨阶段发放的贷款风险，加强对房地产信贷的压力测试和风险监测，稳妥应对房企信贷风险事件。加强异地业务授信管理，加大风险预警和管控力度。**二是严控风险传染。**严防关联企业贷款、担保圈企业贷款、循环担保贷款风险，避免企业资金链断裂引发连锁反应，防止信用风险传染放大。加强票据业务风险管理，严禁通过票据转贴现业务转移规模、消减资本占用，严禁利用承兑贴现业务虚增存贷款规模。禁止与票据中介联手，违规交易，扰乱市场秩序。严查纯套利性跨境贸易融资业务，严禁融资套利行为。**三是严盯不良资产。**各机构要全面排查表内外信贷资产，摸清风险底数，真实反映资产质量。采取有效措施缓释潜在风险，严控新增不良。推动不良贷款防范化解，拓宽渠道、创新方式，提升市场化、多元化、综合化处置不良资产的能力。

2. 严密防范流动性风险。一是**健全流动性风险管理体系。**持续开展压力测试，完善流动性风险应急预案，严防流动性突发风险，探索建立村镇银行流动性互助合作机制。**二是提升负债管理能力。**拓宽负债来源和渠道，加强主动负债管理，改善中长期负债结构，实现负债来源的稳定性、结构的多样化、获取的主动性和成本的合理性。健全流动性风险定价机制，大力推动流动性风险管理工具和产品创新。**三是强化相关业务领域的风险排查和防控。**要将同业、外汇、投资、

托管、资管等快速发展、且易成为流动性风险来源的业务领域纳入监测范围，科学评估个别业务对流动性风险的影响机制和力度，在此基础上制定合理的流动性限额和应对方案，采取有效措施，切实防控好流动性风险。

3. 严密防范交叉金融产品风险。一是**理顺交叉产品风险管理机制。**法人银行总行要切实承担起对交叉金融产品风险管理的主体责任，对交易对手资质、投资产品目录、交易账户等方面实行集中管理；要明确内部审计部门、内控管理、合规管理职能部门和业务部门之间的职责分工，进一步完善代销业务、理财业务、投资业务等方面的内部监督检查和跟踪整改制度；要积极开展有效的跨行业跨市场风险管理工具，综合运用交易账户监测、压力测试、限额管理等手段，有效识别、计量、监测和控制跨行业跨市场风险。**二是加强“防火墙”建设。**按照“透明、隔离、可控”的原则，加固跨业、跨市场风险的“防火墙”。进一步规范理财、自营、同业等的资金投向管理、限额管理和交易对手管理，使跨行业跨市场资金流动“看得见、管得了、控得住”。**三是防范理财等新兴业务风险。**强化各类非标债权业务治理，摸清风险底数，强化全口径、全流程风险管理。依法依规开展理财业务，理财资金投放应当避免不必要的通道环节，不得通过理财资金对接资管类产品绕道投向国家法律、政策规定的限制性行业和领域。**四是加强交叉产品创新的监管。**审慎开展金融产品创新，严

防借机隐匿、转嫁和放大风险。将创新需求及时备案，我局将按“三个有利于”的标准审视银行业跨行业跨市场的金融产品创新，及时叫停和通报明显违反上述标准的创新产品，防止风险积累和放大。

4. 严密防范案件和操作风险。

一是明确防控责任。各机构要真正落实案防主体责任，持续落实案件防控目标责任制，全面开展案防评估和案件风险排查，及时发现和处置案件风险隐患。**二是加强员工行为管理。**完善员工违规处罚信息库，建立“灰名单”。严格员工行为管控，加大员工异常行为排查力度，高度关注员工参与“掮客”交易、频繁划转大额资金等现象，及时发现潜在风险隐患。杜绝柜员利用从业身份以及借助银行营业场所代售“飞单”等非法金融活动的可能。**三是完善内控机制。**要大力提升内控管理水平，前移案件防范关口，要确立符合本行整体发展战略的操作风险管理组织架构和体系，充分发挥业务管理、合规风险、内部审计三道防线作用，强化对基层网点的风险管控，增强内审稽核的覆盖面和深度。

5. 严密防范社会金融风险传染。加强银行与社会融资中介业务合作的管理，筑牢银行业金融机构、非银行业金融机构和民间融资活动之间的“防火墙”。**一是严格社会融资管理。**银行业金融机构在授信等融资活动中对包括小贷公司、融资

担保公司在内的各类社会融资性公司一律按照一般工商企业对待，严格履行贷款“三查”等制度。**二是规范同业合作。**禁止银行业金融机构将非持牌金融机构列为同业合作交易对手，不得为非持牌金融机构的相关业务提供违规担保。**三是严防非法集资风险。**健全常态化的监测预警，认真识别非法集资的相关特征，严禁银行业金融机构为非法集资提供任何金融服务，严禁银行业金融机构员工参与非法集资，发现一起查处一起，有效防范非法集资风险向银行体系渗透；积极发现和报告非法集资风险线索，认真配合相关部门做好查处工作；针对非法集资的新特点和新表现，开展及时有效的警示宣传教育。**四是打击非法金融活动。**认真配合地方政府做好互联网金融风险专项整治和交易所风险排查处置，尽早完成与“深圳市涉案资金账户网络查控平台”的对接，形成打击非法金融活动和网络诈骗的合力，切实防范外部风险输入。

此外，还要进一步加强银行业信息科技风险、跨境业务风险、声誉风险、市场风险等的防控力度。

（三）深入推进银行业改革开放

1. 推动银行业改革转型。扩大民间资本进入银行的渠道和方式，支持符合条件的民间资本发起设立消费金融公司、金融租赁公司、企业集团财务公司等机构。支持银行深化战略改革，持续鼓励前海微众

银行和招联消费金融公司的创新发展，依托互联网技术和普惠金融开展业务创新，在“大众创业、万众创新”金融服务效率方面发挥积极作用；推动深圳农商行引入民营企业作为战略投资者，加快股权改造，提高公司治理有效性。支持银行治理机制改革，继续探索事业部和专营部门改革，支持银行业金融机构设立普惠金融事业部，探索对信用卡、理财、私人银行、直销银行、小微企业信贷等业务板块进行牌照管理和子公司改革试点。

2. 推动业务创新规范发展。提升创新质效，以过硬的研发能力、有经验的专业人才为支撑，摆脱低水平、低层次复制怪圈，真正开发出具备核心竞争力、体现自主创新能力的高端金融产品。体现区域特色，把握深圳开发自贸区前海蛇口片区，建设国家自主创新实验区的契机，围绕自贸金融、科技金融、普惠金融加快创新步伐，不断丰富产品和服务，提高创新的针对性和有效性。

同志们，今年是“十三五”规划和全面建成小康社会决胜阶段的开局之年，更是我国经济转型发展的关键之年，做好银行业发展和监管工作意义重大。大家要认真贯彻落实党中央、国务院和银监会的各项政策要求，锐意进取，真抓实干，为深圳经济提质增效和银行业改革发展作出新的更大贡献！

深港进一步深化跨境人民币业务创新的构想

文/毛政

改革开放三十多年来，深圳充分发挥毗邻香港的地缘优势，与香港在经贸往来等方面开展了多层次的交流合作。近年来，两地更率先实施《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》（“CEPA”）、“自由行”等一系列政策。深圳在促进自身经济社会发展的同时，为全国深化对外开放特别是与香港等地的融合发展提供了丰富的经验。前海位于金融完全开放的香港和有限开放的内地之间，开发建设前海深港现代服务业合作区，是国家在深圳特区成立三十周年之际做出的一项重大战略决策。前海定位于中国未来十年至二十年金融市场发展蓝图的试验区，承载着国家对外开放、经济和金融业发展先行先试的重任。本文拟对以前海为依托的深港跨境人民币业务创新提出新设想，为我国金融业改革及人民币国际化探索新路径、积累新经验。

一、深港跨境人民币业务发展概况

自2009年开放跨境贸易人民币结算以来，香港离岸人民币业务发展迅猛，以人民币作为支付结算货币的比例逐步提高。香港与内地金融交流与合作日益紧密，成为目前全球最大的离岸人民币资金池和贸易结算中心。

随着陆港特别是深港两地的交

流日益频繁，境内居民使用香港的服务也日渐增多。2012年7月香港金融管理局宣布香港银行可以为非香港居民开户和提供全面的人民币银行服务，包括一般存款、兑换、转账等。香港银行相关业务得到快速增长，目前非香港居民个人客户已开立超过4.8万个人民币账户，存款额超过100亿元人民币。

内地特别是深圳高度重视与香港的业务联动，深圳一直以来大力推进跨境人民币业务，积极扩大跨境人民币结算规模，支持跨境产品创新，在政策上鼓励先行先试，促进深港金融合作，积极助推人民币国际化。

二、深港跨境人民币业务创新构想

目前，香港在国家“十二五”规划及CEPA系列协议框架下大力发展离岸人民币业务，并已形成一定规模和深度。香港监管机构和金融机构亦在离岸人民币业务的政策制定、内地协调合作、市场拓展及产品创新方面累积了一定的经验。根据“批复”，国家允许前海探索拓宽境外人民币资金回流渠道，配合支持香港人民币离岸业务发展，构建跨境人民币业务创新试验区。前海的离岸人民币业务可与香港对接，在规模、额度、比例遵循渐进可控的原则下，直接参与离岸人民币资

金的同业拆借、外汇交易、企业信贷、直接投资、贸易结算、资金管理以及个人业务等，从而进一步推进内地与香港的金融合作，扩大人民币对外开放的深度和广度。为此，不少商业银行提议进一步深化两地合作，开展更深层次的跨境人民币业务创新。

（一）“双账”管理

积极鼓励前海银行机构大力开展离岸人民币业务，实现于同一银行同时提供在岸及离岸人民币业务，服务前海客户。为实现这一目标，前海银行机构在账务处理上可以实行“双账”管理，即在岸账户（Domestic Banking Unit）和离岸账户（Offshore Banking Unit），可分别于在岸及离岸人民币市场拆借资金及进行离在岸的人民币外汇交易，并采用境内外不同的利率和汇率，用于支持前海的企业及个人客户的人民币业务。两本账户之间的资金融通应视为跨境交易，按跨境资金相关法规和额度操作处理。

具体而言，境内外企业及个人客户分别在前海银行机构开立DBU账户和OBU账户，藉此使用在岸及离岸人民币服务。境内客户于DBU开立的账户与一般境内银行账户间的资金可自由调拨，境外客户于OBU开立的账户与境外银行账户间的资金调拨亦不受限制。如涉及两

个账户间的汇划，则须按照跨境资金处理。

前海银行机构通过 DBU 和 OBU 账户为客户提供便捷的一站式本地与跨境银行服务，客户可在同一银行使用在岸及离岸人民币服务。前海银行机构可参与离岸人民币业务，亦有助拓宽境外人民币资金回流渠道，推进跨境人民币资金双向流动，促进深港金融一体化，有利于香港离岸人民币市场的发展，同时巩固前海作为中国金融改革创新引领者的地位。

（二）对公业务

1. 信贷业务

一方面，境内企业可在前海银行机构开立 DBU 账户，前海银行机构可于在岸市场拆借资金向其提供传统贷款；亦可在一定限额内利用于离岸市场拆借的人民币资金并按照境外的人民币贷款利率，直接向境内企业发放跨境人民币贷款，贷款须符合人民币外债相关规定。此外，《前海跨境人民币贷款管理暂行办法实施细则》允许在前海注册成立的企业从境外银行借入人民币资金，因此，前海银行机构可直接向前海地区企业发放跨境人民币贷款，用于前海建设发展。

另一方面，境外企业可在前海银行机构开立 OBU 账户，申请离岸人民币贷款，前海银行机构利用离岸人民币资金并按照境外人民币贷款利率发放贷款，用于支持企业的离岸人民币业务及跨境人民币贸易和投资。境外企业亦可在限额内申请跨境人民币贷款，即前海银行机构利用在岸资金并按照境内人民币贷款利率向境外企业发放人民币贷款，用于支持企业于境外的投资和业务发展，支持企业走出去。

2. 资金管理

境内企业于 DBU 开立的账户与一般境内银行账户间的资金可自由调拨。境外客户于 OBU 开立的账户与境外银行账户间的资金调拨也不受限制。企业亦可按实际业务需要，于境内外银行账户间办理经常项下及资本项下跨境人民币汇款。

此外，前海银行机构也可以试点形式办理跨国公司人民币境外放款业务，为有向境外母（子）公司或关联公司放款需求的企业办理结算业务。相关集团的母公司及子公司可在同一前海银行机构开立 DBU 和 OBU 账户，有关境外放款便可于同一银行办理，使集团更灵活便捷地处理跨境资金管理。

3. 兑换业务

境内企业可通过在前海银行机构开立的 DBU 账户，按跨境贸易和投资需要，叙做传统结售汇业务，前海银行机构可于在岸市场平盘。前海银行机构也可研究创新跨境人民币业务，向境内或前海地区企业提供 CNH（离岸人民币）兑换服务，于限额内在离岸市场平盘，而此 CNH 兑换只限于一些指定用途，如资金必须用于跨境贸易。

境外企业则可通过在前海银行机构开立的 OBU 账户，与前海银行机构进行 CNH 兑换交易，前海银行机构于离岸市场平盘，用途没有限制。前海银行机构亦可参照《跨境贸易人民币结算试点管理办法》^[1]，根据真实跨境贸易，于限额内向境外企业提供 CNY（在岸人民币）兑换服务，交易可于在岸市场平盘，以支持跨境贸易人民币结算。

（三）零售业务

境内个人客户可在前海银行机构开立 DBU 账户，按现有外汇管理

法规使用传统 CNY 结售汇服务。此外，还可参照现行个人人民币业务法规，允许境内个人在前海银行机构开立 OBU 账户，办理 CNH 兑换，用途不受限制。DBU 账户与一般境内银行账户间的资金可自由调拨，OBU 账户与境外银行账户间的资金调拨也无限制。DBU 及 OBU 账户间可参照义乌市等地个人跨境贸易人民币结算试点办法，办理个人经常项下及资本项下跨境人民币汇款等业务。

境外个人客户可在前海银行机构开立的 OBU 账户，以 CNH 汇价兑换人民币资金且不受限制，亦可按现行个人人民币相关业务法规在额度内以 CNY 兑换。此外，境外个人亦可在前海银行机构开立 DBU 账户，DBU 与 OBU 账户间在限额内进行资金汇划，并可原路退回。此外，亦可如前所述参照有关试点办法，办理个人经常项下及资本项下跨境人民币汇款等。

三、政策建议

为有效防范跨境金融风险，建议前海与香港开展跨境人民币业务时，监管机构在额度、规模、比例上设定一定的限制，以防游资大规模进出，扰乱两个市场的平稳运行，确保前海在风险可控的情况下推进金融开放与创新。如：前海银行机构于离岸人民币银行同业市场的拆借总额度，可根据香港离岸人民币资金池的规模作一定比例限制；对于外汇交易，监管机构可以对前海银行机构与境外银行之间的人民币购售业务实行日终净额双向规模管理。

（作者单位：深圳银监局外资处）

^[1] 根据《跨境贸易人民币结算试点管理办法》，境外参与银行可就货物贸易下的跨境人民币结算办理人民币购售业务，并通过境内代理银行或境外清算行在限额内于在岸市场平盘。

伞形信托发展历程及其思考

文 / 董莉萍

伞形信托在产生后相当长的一段时间默默无闻，并不为常人熟知；2014年下半年和2015年上半年股市暴涨时被多人追逐，也屡屡被主要经济媒体追踪报道，成为家喻户晓的热点名词。这一时期的伞形信托逐渐成为高杠杆，股市波动推手的代名词；2015年下半年证券公司要求限期关闭外接系统，伞形信托被清理，10月份基本清理完毕。回顾伞形信托发展历程，将有助于我们厘清监管思路和监管策略。

一、结构化证券投资信托的起源及形式

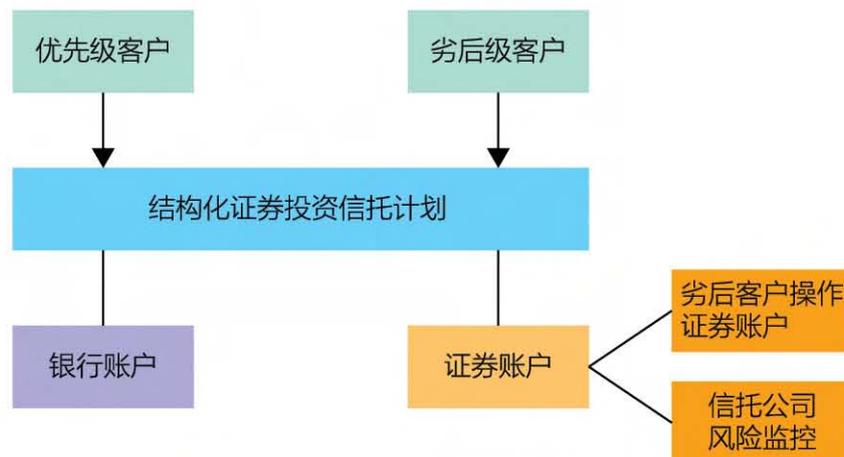
谈到伞形信托，绕不开结构化证券投资信托，因为伞形信托是从结构化证券信托演变而来，业内认为属于结构化证券投资信托的一种。

结构化证券投资信托起源于上海，早期被称为上海模式阳光私募，与深圳模式阳光私募（私募机构担任投资顾问，并不需要投入资金垫底，所有的资金一视同仁地享有收

益和承担风险）相对应，即私募机构按照一定比例投入资金作为保底资金，充当劣后级。如果信托产品投资发生亏损，最先亏掉的是私募机构本金；相应的，盈利超过预期时，投顾的资金可享受超额收益。结构化证券投资信托本意是增加优先级资金的安全垫，最早是为满足监管部门保护一般投资者提出的监管要求而产生的，却未想成就了劣后投资者融资目的，在市场行情好的时

候成为投资顾问相继追逐的目标产品。

证券公司2008年以前不可从事融资业务，为信托公司留出了业务空间，多家信托公司陆续推出了结构化证券投资信托计划，为有融资需求的证券投资客户提供包括新股认购、增发配股认购、二级市场买卖等领域的融资服务。结构化证券投资信托计划运作方式如图：



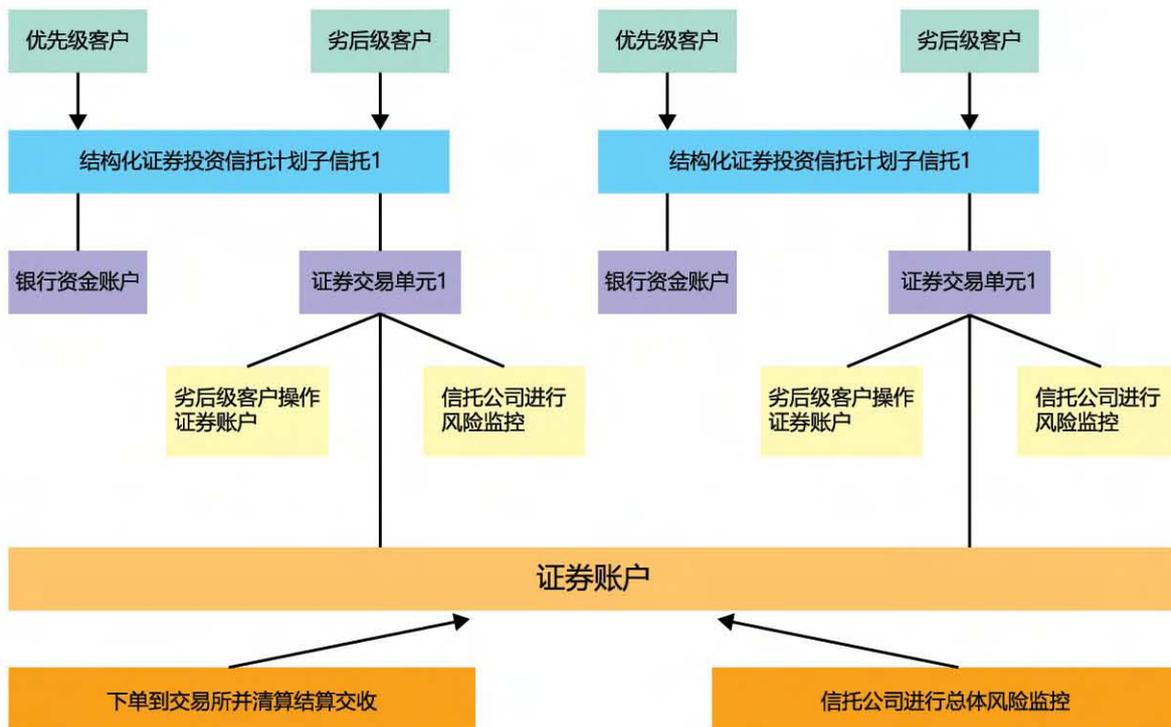
图一：结构化证券投资信托计划示意图

二、伞形信托业务的兴起

伞形信托是建立在证券信息账户管理系统基础上的。以恒生电子为代表的信息技术公司在公募基金和私募基金发展壮大时开发了账户管理信息系统，能实现在一个证券

账户下不同交易单元资金、证券、清算、交易的完全独立，用于一个公司不同交易团队或者不同交易员交易资金的分配、对比和统计管理需要。2008年，证券信托投资开户被暂停后，信托公司利用这一信息

管理系统将新的证券投资信托计划挂在原有的证券账户下，不同信托计划之间实现证券买卖和清算的相互独立。这种在一个证券账户下，挂有多个信托计划的模式被业内称为伞形信托。其示意图如下：



图二：伞形证券投资信托计划示意图

信托证券投资类账户虽然在几年后放开，但是伞形信托依然有市场，原因在于：

1. 有效节约交易成本。开立一个证券账户，需要到中证登上海和深圳分公司现场开立，与券商联网通讯专线，有不菲的租费，此外还有各种维护成本。在一个证券账户下通过信息技术手段分拆出若干交易单元，能有效地节约成本、提高

效率。据调查，信托公司的一个证券账户一般可以下挂几个甚至十几个交易单元。

2. 能扩大客户基础。通过分拆交易单元、降低成本，信托公司能降低业务门槛，吸引更多的合格投资人。

因此，在股市行情火热的2014年下半年和2015年上半年，伞形信托的账户数和规模急剧膨胀。

三、伞形信托经营中存在的问题

A股市场在2014年、2015年上半年暴涨暴跌，尤其是2015年6月中旬后2个月内市场最高跌幅45%，个股跌停现象出现20多次。证券市场监管部门及部分市场人士认为，证券融资行为是助涨助跌的重要推手，而伞形信托作为证券融资的一种，因而被列入了清理之

列。经过实地调查，我们发现信托公司开展的伞形信托业务的确存在一些问题：

第一，有的信托公司对投资顾问了解和准入控制不严。从图二可以看到，信托公司对伞形信托计划的监控是从证券账户和证券交易单元两个层面进行的，而监控的重点一是合规性，即交易是否符合证券类信托产品有关的规定；二是保证优先级资金安全性，如优先劣后比例、计算、确定和严格执行预警价格和平仓价格。从表面来看，信托公司对这两个方面的监控基本到位，体现在虽然国内股市遭遇了断崖式下跌，优先级资金受损失的比例很低。但是仔细查看信托公司业务流程和细节，有的信托公司对投资顾问的准入控制并不足够，比如对投资顾问背景、劣后资金来源等了解并不足够。虽然有信托公司对劣后受益人要求资金上不得低于1000万，或者更高，但只要投资顾问承诺资金自有，且从同名银行账户转入就算是合规了，至于投资顾问资金来源的合理性和合适性，投资顾问资质等，信托公司少有关注。

第二，对信托计划资金交易的监控不够。各家信托公司对伞形信托合规性的监控主要是客户承诺的方式，比如说承诺“不会单独或者合谋，进行交易价格或者交易量的操纵；不涉及内幕交易、关联交易等”，对于一些证券账户购买上百支股票等异常情况缺乏监控，对外挂软件恒生homs、铭创或者同花顺等系统使用的情况缺乏了解和监控。

证券监管机构事后通过信息系

统数据分析，发现部分证券结构化信托产品的劣后受益人，在其证券子单元上，通过外挂交易软件，将证券交易子单元进一步拆分为一层到多层次单元，为投资人提供更低门槛的融资。证监会认为，这涉及到非法放贷、非法从事证券业务，还有通过子单元规避监管，隐瞒真实投资人身份，乃至洗钱、分散持仓操纵市场等嫌疑。证监会认为，证券公司和信托公司为民间从事配资活动的机构提供了信息技术上的便利。鉴于此，证券监管机构要求将外接分拆系统的信托证券账户、伞形信托账户、单一结构化证券投资账户中劣后投资人不具备投资顾问资格的账户全部限期清理。

四、由伞形信托强制清理引发的纠纷和思考

证券公司在监管部门的要求下，对包括伞形信托在内的证券投资账户外接的信息系统限期清理。这一政策的强硬出台，信托公司首先面临外接的信息系统关闭后如何履行风险控制的问题。虽然证监会称可以采用券商自身的PB端口进行交易和风控，但是有的券商没有PB系统，有的券商仓促推出的PB系统不够稳定可能带来较大的操作风险和声誉风险，故信托公司不敢或者不愿使用。事实上信托公司多数目前选择放弃进一步推广这一业务，一定程度上加剧了市场上的资产荒。其次，也是最为严重的是信托产品提前结束，意味着信托公司违约，信托公司面临如何弥补优先级客户和劣后级客户的亏损以及保障客户利益的问题。特别是劣后资

金损失严重，信托公司需要平息客户的不满情绪，甚至与之对簿公堂。虽然依靠着强有力的行政推动，优先级客户和绝大部分劣后级客户放弃了维权，但是对合规投资人权益的侵害却是实实在在的。

从伞形信托产生和发展脉络来看，伞形信托并不是为了融资而产生，其本意不在推动股市震荡，伞形信托顺应了市场上不同风险偏好投资者的需求；从恒生Homs系统的产生和发展脉络来看，开发之初是一个账户管理工具为便于客户管理多账户，满足投资顾问内部多基金经理考核和实时风险控制的需要。这一产品或者这一系统本身并没有好坏之分，在一些特定的市场环境下，在监控不够时，成就了另外一些事情，对市场产生较大的影响。

事实上，信托产品往往跨货币市场、资本市场、银行间市场和大宗商品市场，哪个市场有机会就会做到哪个市场，所以信托产品往往标准化程度较低，差异性较大，创新性强，监管政策和法规不能跟上是正常现象。作为监管部门，对信托公司的产品容忍度相对要高一些，同时需要对新产品和市场了解和持续监控，谨慎评估其对各方的影响，必要时谨慎发出监管提示或者监管要求。此外，信托产品跨市场，市场监管部门和机构监管部门可能不一致，这需要建立起监管部门之间的沟通机制和信息互换机制，以共同应对市场波动或者不良行为治理。

（作者单位：深圳银监局非银处）

以上市银行标准 探索银行审计工作的创新

文 / 李敏



他山之石，可以攻玉。为学习借鉴同业先进，努力提升审计工作有效性，不断增强对银行安全运行的服务保障能力，课题组对深圳地区已上市的多国家有银行分行、股份制银行和城市商业银行进行了调研和分析，重点了解上市银行内部审计的体制和成效，为按照上市银行的标准提升审计工作的有效性，探索审计工作的创新提供支持。

一、上市银行内部审计的体制特征和工作重点

（一）重视制度建设，为有效审计提供良好的审计环境

一是多家上市银行成立了总行层面的审计委员会。专门指导部署审计工作，评价审计质量，加强对审计工作的全面管理。如某股份制银行在董事会下设立审计与关联交易控制委员会，主要职责为：选聘各年度外审会计师事务所；监督会计师事务所高质量完成审计审阅工作，包括对财务报告和内控审计计划等的监督；审核定期报告和财务预算方案；指导监督内部审计工作，强化问责管理，完善内部控制，这也是该委员会的主要职责之一，为审计工作提供了有效监督和保障。

此外，还承担对规范关联交易管理，确认关联方清单，保证本行关联方信息的动态更新，为关联交易合规管理打下基础。

二是各家银行高层充分重视审计工作，多家银行主要领导亲自抓审计工作，如某股份制银行为监事长分管内审工作；某股份制银行按事业部制管理，隶属于董事会审计委员会下设的稽核监查部；某城市商业银行由行长一把手抓内审工作。高层的重视是保证审计工作发挥应有作用的重要制度保障。

三是制定了审计工作规则或者章程。对审计权利、人员配置、工作流程、考核等进行了规范，从制度上进行保障。如某国有银行和某股份制银行等制定了较为全面和详

细的内部审计章程；某股份制银行制定内部审计章程、基本准则十二项、具体准则六项和内部管理制度二十三项；某城市商业银行专门制定了董事会审计委员会年报工作规程。

（二）重视财务信息的审计，增强投资者信心

多家上市银行聘请外部审计对上市银行会计报表审计，银行自身的内审部门在这方面是做好相关配合工作，同时监督外部审计工作客观公证的开展。通过审计，确保重大信息的真实性，增强投资者信心，重点审计领域主要有：关注资产质量；各项准备金的提取，特别是呆账准备的提取；关注贷款业务；关注负债的合规性；重视银行收入真

实性确认；关注银行表外业务及关联事项等等。

（三）重视风险管理的审计，为银行安全健康运行提供保障

主要审计风险管理体制、流程、制度、人员配置等环节，避免风险管理漏洞，加强风险责任审计，提升风险管理的有效性。多家银行的审计分部对区域内的分支机构内控环境、质量进行审计评价和监督，努力使分支机构的内控与风险管理达到监管部门的要求，确保分支机构安全健康运行。如，某国有银行深圳稽核分部对一、二道防线的风险管理、内控等的有效性进行评价。某股份制银行各区域审计分部对区域内机构的内控管理定期进行评价，以确保机构的内控评价达到监管部门的要求。某股份制银行将内控评价融入日常审计项目中。

（四）重视非现场审计系统的研发，提高审计时效和精准性

多家银行都开发了完善的功能强大的非现场审计系统，提升疑点排查的有效性，为准确审计、时时审计、全流程审计提供有力的保障。特别是对于员工疑点、资金流向疑点等提供了及时有效的支持保障，审计发现能力显著提升。通过对业务数据的全面性筛查和关联分析，突破了不同业务部门之间的“隔离墙”，实现对跨部门、跨区域、跨机构、跨业务、跨产品、跨风险信息的关联整合，持续、系统性地监测业务发展与风险变化趋势，捕捉到数据背后隐藏的各种风险及相互关联，前瞻性地提出审计建议。但调研也发现，有的银行审计部对非现场审计数据的采集和使用权限存在限制，无法获取跨区域跨同业的数据，对疑点抓取分析存在局限。

（五）重视组织架构的改革，实现总行的垂直管理，保障审计独立性，不受区域分支机构的干扰

由于审计发现问题往往涉及一些分支机构的领导和经营单位的利益，不仅银行内部审计人员往往思想上存在顾虑，而且在审计中还存在分支机构干预审计的情况。所以如何保证审计工作和人员不受干扰地开展审计，保障审计人员应有的权利，保护好审计个人自身的权益不受影响，充分保障审计人员的积极性，是审计条线努力改革的方向。对深圳地区国有上市银行和全国性股份制上市银行中调研发现，这些上市银行均由总行设立不同区域的审计分部、分局或者稽核分部，承担对区域性分支机构的审计与稽核工作，人员配置与业绩考核由总行审计部门直接管理，最大程度的保证了审计垂直性管理，并保障审计工作客观公正和独立性的开展工作。而某城市商业银行作为城市商业银行的上市银行，由于跨区域的分支行不多，所以未设立区域审计分部。设立区域审计分部的上市银行，审计工作直接由总行派驻和管理，垂直性、独立性更加得到保障。

但在调研中还发现，上市银行审计部门承担的审计内容和定位有所不同，设立的区域性审计分部或者分局，主要职责在于对分支机构经营业绩、监管部门关注的内控评价、主要负责人的经济责任等开展审计，发挥监督作用。而一些基层的责任认定、员工疑点排查和现场检查等工作，一般由分支机构，如一级、二级分支行的风险管理部门、合规内控管理部门承担。审计的职能和定位不尽相同，但是作为风险管理第三道防线的职能是一致的，

这是监管部门的统一要求。而某城市商业银行由于未设立区域审计分部，审计工作由分支行内设的审计部承担，审计部门受总、分支行双重管理。

此外，为确保有限的审计资源发挥最大的作用，各上市银行均重视审计队伍建设，审计队伍一般由不同工作经历和专业技能的人员组成，如某城市商业银行深圳分支行审计人员经历中，有支行行长、人力资源部总经理、客户经理、营运管理和统计专业等经历和专业人员组成；某股份制银行各区域招聘的审计人员，需要法律、授信管理、IT专业、国际业务、金融市场、金融同业等专业和经历的人员优先；某国有银行深圳分支行稽核部负责人有过信科部门和管辖支行管理经验；某股份制银行设置专业技术序列，由低到高划分为初级审计员、中级审计师、高级审计师和资深审计师4个层级，反映个人价值和贡献的高低排序。

二、拟上市银行审计工作面临的挑战和压力

目前，许多中小银行正努力通过资本市场直接融资来充实核心资本。这不仅有利银行增强抗击风险的能力，增强对经济实体的服务能力，同时也能通过投资者和市场的约束与促进，不断改善公司治理能力，不断提升自身的经营和风险管理能力。通过对深圳地区上市银行的调研，我们深刻感受到，由于上市银行受证券和银行双重监管，加上市场约束，上市银行普遍高度重视审计作为三道防线的关键和重要的作用。所以，拟上市的广大中小银行待上市以后，审计工作在原有基础上，审计环境将会进一步改善，

审计队伍将进一步得到优化和加强，审计作用将进一步得到提升。

但是，机遇和挑战总是并存的。时隔多年，在银行业 IPO 重启之际，许多中小银行将与中外一流银行同台竞技，竞争更激烈，市场需求，外部监管都将面临新的环境，审计工作将会面临更多新情况和新问题，也将面临更多新的挑战 and 压力。

（一）面临更多监管的要求和市场的约束

不仅审计人员需要了解掌握银行监管的政策规定，还要了解掌握证券业监管的政策规定。同时，作为上市公司，要时刻关注投资者的利益，财务报表和信息披露都要严格按照监管要求披露，这对审计工作提出了更专业和更高的质量要求。如证监会在 08 年全球金融危机后，加强了对上市银行信息披露的监管要求。结合监管实践专门修订了《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 26 号文——商业银行信息披露特别规定》，要求进一步提高上市商业银行信息披露质量，一是加强高风险领域的信息披露监管，提高披露质量。增加了对信托、财富管理创新业务的信息披露要求。另外，增加了对信用风险、市场风险等相关风险的计量方法、风险计量体系的重大变更和相应资本要求变化的披露内容。还要加强声誉风险管理，因为一旦出现声誉风险，扩散速度会更快，对上市银行的负面影响更大。二是统一信息披露标准，加强各规定之间的衔接性。明确相关监管指标的计算口径按银行业监督管理机构相关标准计算；涉及资本及资本充足率的指标按巴塞尔协议等国际标准进行规范统一；明确本规定适用范围包括年报和半年报，以降低信息披露成本，

提高有效性。三是简化信息披露内容，提高信息披露针对性和有效性。删除关于银行内控制度的重复规定，重点加强投资者关心关注的重大事件的披露。

（二）上市银行金融创新加快带来的新挑战

大数据和互联网金融外部环境倒逼银行业加快了创新的步伐，从银行网点的新形态到业务产品的创新都在加快。直销银行、网上银行、社区银行、资产托管、结构化融资、投行业务等等，银行创新的节奏和步伐明显加快。作为上市银行，要获得更多投资者的青睐，更要加快加强创新能力。对于风险管理、合规管理都带来许多新情况、新问题。如何支持创新，并使创新始终坚持合规安全的进行，对审计人员专业素质、知识结构提出了的新需要。目前，审计条线中既有业务管理经验，又有多年审计工作经验的人员所占比例较少。部分从事审计的人员，虽然具有长期从事银行审计工作的经验，但对金融新业务了解不多，一般局限在对商业银行传统业务进行审计，对不断出现的新业务审计深度广度不够。

（三）内审资源的有限性与全面风险管理要求的新挑战

一方面，近年来银行业案件频发，经营风险巨大。银行与社会各领域联系广泛，是一个高风险的行业。近年来审计中发现，不法分子时刻关注银行管理漏洞进行金融诈骗活动，或与银行员工内外勾结联手作案，如诈骗贷款、挪用客户存款和伪造票据等重大案件时有发生。在审计工作中，尽管审计人员实施了必要的审计程序和审计方法，但仍然存在较大的审计风险。信用风险、流动性风险、操作风险和声

誉风险，以及案件防控都面临较大压力。在当前银行业风险防控压力增大的背景下，要求中小银行严守风险底线，确保不出现系统性、区域性风险，对各类重点风险，要早发现、早介入、早处置。

另一方面，银行审计资源整体力量不足的情况也较为突出。根据同业调研情况看，内部审计人员普遍低于 1% 的比例。同时，许多项目审计时间有限，违规问题未能发现和披露的潜在风险较大。就省市分支行内部的审计而言，面对大量的网点和人员，审计资源紧张的情况也将长期存在。

（四）新挑战给银行审计提出了新的要求

新的形势和挑战需要银行内部审计更新理念，需要增强审计的服务功能以提升价值，需要创新工作方法以提高效率。

一是需要以识别、控制与化解风险为目的，创新开展风险导向审计。针对加强全行风险管理的需要，作为内部审计部门如何将审计方法由传统的合规性审计向以加强和改善组织风险管理为目标的风险导向审计转变，成为需要深入研究解决的问题。确保风险管理目标与业务发展目标的一致性，力求从源头上加强风险管理，真正做到“风险先行”。

二是需要以对经营业绩的鉴证、咨询为导向，定期开展各级管理人员的任期经济责任审计。内审的一项重要职能是开展鉴证审计，除主要监督银行及时准确披露与银行经营决策重大问题有关信息外，还体现对高管人员的任期经济责任审计。任期经济责任审计既包括合规性、合法性审查，也包括经济性、效率性和效果性的评价，成为集传

统合规性审计与绩效审计为一体的综合性审计项目，审计对象和内容既是对个人更是对单位的业绩评价。

三是需要以揭示、反映经营管理和内部运作中存在的问题、风险弊端、制度缺陷及不足为重点，广泛开展流程缺陷审计。“流程缺陷审计”是在充分理解银行业务流程的前提下，通过规范化的手段，评价银行风险管理、内部控制和治理程序，发现影响银行控制管理和运作效率的不利因素，提出改进建议，为组织增加价值。流程缺陷审计应重点关注流程链条是否过长、烦琐，是否适应市场以及内外部客户需要，是否合理、经济、高效，流程设计是否把握了业务发展和风险的平衡关系。

三、加强审计创新提升银行审计有效性的思考

目前，银行业 IPO 重启和注册制的推行，多家银行已经进入上市的关键时期，未来将面临更加激烈的市场竞争、更加挑剔的评判标准与更加严格的监管要求。从分支行审计的角度看，借鉴上市银行的成熟经验，努力实现审计的创新，努力推进审计理念、审计手段、审计制度和审计环境等方面的创新。在创新中坚持以提升风险管理与合规管理能力为导向，坚持实事求是原则、服务保障原则、资源效率原则，不断提升审计工作的有效性，更好服务分支行安全健康发展，更好的发挥内审第三道防线的作用。

1. 创新审计理念。要实现创新，观念的转变更新尤为重要，银行审计制度、组织架构和人员配置的改革创新，首先要有观念的转变，实现审计职能和定位的转变。从银行基层的分支机构的角度，审计理念要体现“三新”：一是“新理念”。

要树立正确的审计理念，紧紧围绕银行各阶段的中心任务，实现由过去重点以合规性审计向风险审计、管理审计和绩效审计并重的方向转变。要更加深入揭示经营管理中存在的风险、问题，促进被审计单位在可接受的风险水平内，实现效益和风险相匹配。二是“新定位”，增强服务功能。要从事后监督，努力实现事前、事中风险管理有效结合。要以风险为导向，审视全行的经营管理全过程，对经营管理情况作出分析和评价，扬利除弊，努力帮助各级管理层提高水平，增强执行力，提升经营效益。三是“新作用”。审计是生产力的体现，本身也产生价值。审计要突出全行主体业务风险，把分支行关注的重点、外部监管没有覆盖到的内容和风险突出的业务作为审计重点，从决策、机制和内部管理层面提出切实可行的审计建议，帮助分支行防范风险，规范管理，为分支行价值的稳定增长提供可靠保障。

2. 创新审计制度。要按照上市银行的内部控制规范，不断推进拟上市银行内部审计制度体系建设，完善内部审计环境，强化内部审计监督，提高内部审计在极端情况下识别和防范系统性风险的能力。一是要不断完善与审计工作基本工作规则和制度，为有效开展审计工作提供更强保障。要不断完善内审制度。分支行可以从实践中发现的问题建议，及时整理上报各家银行的总行，为完善总行审计制度提供支持。二是建议适时进行总分支行审计组织架构的改革创新，努力提升审计的垂直型和独立性管理。可以参照上市银行的普遍做法，在国内各地设立总行派驻的审计分部，加强总行内审对各区域的审计管理，

进一步增强垂直性和独立性。实施审计派驻制，建立独立的垂直管理的内部审计体制，可以有效防范审计人员与派驻行的利益关系，使审计人员在独立、超脱和不受干预的情况下实施审计，有效解决银行内部的检查难、上报难和处罚难的“三难”问题。实施审计派驻制能有效增强审计的力度、广度和深度，必将在促进合规合法经营、防范化解风险、健全完善制度、堵塞漏洞和强化管理方面发挥重要作用。三要探索完善审计质量控制体系，加强审计项目全过程质量控制，落实审计工作各环节的工作目标和质量要求，促进审计内部管理符合国际内审标准要求，达到国际先进银行的管理水平。四是探索审计人员轮岗制度。建议在分支行试行一、二、三道防线人员轮岗制度，一方面不断优化充实审计队伍，不断充实新生力量，一方面通过轮岗和审计工作实践，最大程度的传播内控风险管理有限的理念，促进分支行不断巩固加强良好的合规风险文化。

3. 创新审计手段。要创新审计手段和方法，拓宽审计领域。一是要进一步加强分支行对非现场审计模式的运用，在每个审计项目实施前，努力运用非现场审计辅助系统进行全面深入的分析，确定主要风险点，寻找审计突破口，提高审计的针对性和有效性。二是要现场实施手段的新探索。通过建立联合检查机制，努力形成检查合力，弥补审计人员不足的普遍性问题。三是探索问责、纠错的有效机制，确保分支行内部责任认定的信息有效反馈与畅通，为人力资源部门、监察室、纪委等部门问责及时提供支持，提升问责的及时性、有效性。四是要加强审计关口的前移，通过建立

审计服务信息简报、加强风险预防教育等措施,更好地发挥审计的“免疫系统”功能作用。五是探索各地区分支之间的相互交叉审计检查。对于重点业务和风险领域,可试行分支之间相互检查,一方面将审计检查作为分支相互学习的机会,一方面可以减少审计人员一些思想顾虑,增强审计客观公正性和深入性。审计回避制度和交叉审计制度,有利保证审计人员审计工作的独立性,防止审计人员利用职权徇私舞弊,也可避免嫌疑。

4. 创新审计环境。良好的审计环境是提升审计有效性的重要保障。一是要提高全行对审计重要性的认识,重视和支持内部审计工作,在相关检查,资料提取,疑点查证等方面给予积极的配合。这不但需

要制度上的完善提供保障,更重要的是经过有效的宣传沟通,形成对审计工作重要性的认识。这需要分支行各级领导进一步提高对审计工作的重视和支持,才能在全行构建更好的审计环境,为增强整体的风险管理能力创造条件。二是建议在分支行建立兼职审计员制度。增强各分支行内部审计力量,调动全员参与日常风险管理,形成上下合力、沟通畅顺的风险管理机制,为拟上市银行健康、平稳发展建言献策。兼职审计员岗位要求,熟悉并了解本条线所涉业务的风险点,能够识别风险事件,责任心强,具有一定沟通和协调能力的团队经理(含)以上人员。及时了解本部门在日常发挥第一或第二道防线时,风险防范的覆盖面,内控及业务流程中存

在的隐患,并将需要跨部门间协调解决的风险管理问题报送分支行内审部。参加内审部召开的定期风险管理讨论会或相关培训。配合审计项目开展期间,需核实相关业务的沟通和协调。三是要探索建立审计人员有效的培训机制,确保审计人员新法规、新知识、新技能的培训,加强宏观经济、法律制度以及现代科技、计算机等相关知识的学习。尤其应加强对证券监管法律法规的培训学习,努力打造开阔眼界、启迪思路,增强揭示、处理、防范和化解风险的能力的复合型审计队伍。

(作者单位:江苏银行深圳分行课题组组长:李敏 组员:张望、陈莉萍、钟思洋)



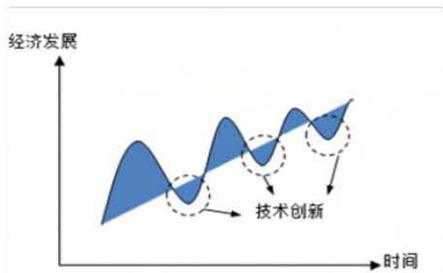
我国创新生态系统建设的比较分析

文 / 刘文生、吴攀

当前中国经济正处于转型升级阶段，科技创新正成为转型成功与否的核心因素。从全球视角来看，创新最活跃的以色列、美国硅谷、波士顿等地区都出现了各自的创新生态系统。分析发现创新生态系统的构建，需要企业、政府、大学、创业者和风险投资等利益相关方的共同存在，并在地理位置上集中，进而相互协同作用，以促成大量的创新型企业的出现。国内北京、上海、深圳三地具备了创新生态系统形成的要素，经过对比发现，深圳的创新生态系统构建最为成熟。

科技创新是经济持续增长与繁荣的关键因素。从微观角度看，企业所处行业均具有周期性，呈现抛物线结构。原行业衰退时，企业如果通过创新，提供新的产品和服务，则可以成功进入下一个周期，否则将面临生存危机。从宏观角度看，宏观经济周期来自于各行业周期的叠加，当传统行业增长驱动力减弱后，需要不断的技术创新，形成新的增长点，进而驱动宏观经济波浪式向前发展。

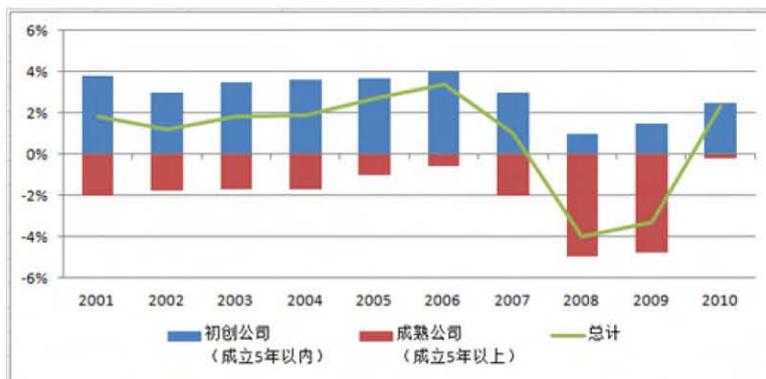
图 1. 技术创新与经济周期示意图



此外，在经济危机时期，创新仍然可以持续创造新的就业岗位，降低经济下行对就业的影响。来自 15 个 OECD(经济合作与发展组织)

国家统计局数据表明，在 2008 金融危机期间，传统行业成熟公司的就业受到了重创，而创新驱动下的初创公司就业依然正增长。^[1]

图 2. 2001-2010 年 OECD 国家初创公司与成熟公司净就业增长率
数据来源：OECD



美国是全球典型的科技创新驱动国家之一。2008 金融危机后，美国在移动互联网、3D 打印、生物制药、新能源等领域的技术创新积累，成功引领经济步入复苏通道。

当前中国经济正处于转型升级的关键时期，依靠传统要素投入驱动的经济增长乏力，而科技创新的

驱动力尚未完全形成。因而创新生态系统的构建，对我国能否成功转型，实现经济持续健康发展具有重要意义。

一、创新生态系统构建

从全球视角来看，创新活跃的地区往往伴随着创新生态系统的出现，通过分析以色列、美国硅谷和

[1] 数据来源：经济合作与发展组织 OECD, www.oecd.org

波士顿三大创新活跃地区，发现创新生态系统的构建主要包含三个要素：一是系统内要有企业、政府、大学、创业者和风险投资五大利益相关方；二是利益相关方地理位置上要集中；三是系统内各利益相关方要协同作用。本文从上述三个要素来分析创新生态系统的构建。

(一) 创新生态系统构建要素之一：五大利益相关方

通过对以色列和美国硅谷分析，发现两个创新生态系统中都存在企业、政府、大学、创业者和风险投资五大利益相关方。

1. 以色列创新生态系统的利益相关方

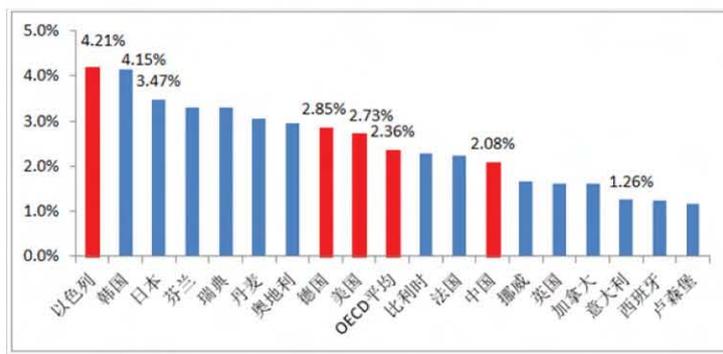
以色列是全球创新最活跃的地区之一，国土面积为 2.1 万平方公里，仅半个珠三角，资源匮乏，且处于常年战乱地区；总人口 800 万，仅北京的三分之一，但却出了 162 位诺贝尔奖获得者，占诺贝尔奖总数的 20%，科技对 GDP 的贡献率高达 90% 以上。以色列拥有三个第一：研发支出占 GDP 的比重居全球第一、硅谷以外创业公司数量第一、风险投资人均第一。整体来看，以色列已经形成了国家范围内的创新生态系统，并具有如下一些特点：

以色列大力投资教育。政府教育投入长期保持在 GDP 的 10% 的高水平，77% 的人口接受了 12 年以

上的教育，就业人口中 45% 拥有高等教育学位，每万人中工程师和科学家人数达 140 人，全球第一（远高于美国、日本），其中以以色列理工学院培养了 70% 的工程师，是以色列科技人才和技术的主要来源。

以色列中小企业是创新主体。4000 家高科技企业中绝大部分为中小企业（资产超过 10 亿美元的不到 10 家），市场反应灵敏，创新动力强烈。按照 OECD 公布的数据 2013 年以色列研发费用 GDP 占比为 4.21%，全球第一（2013 年美国为 2.73%，中国为 2.08%）。

图 3. 2013 年主要国家研发费用的 GDP 占比 数据来源：OECD

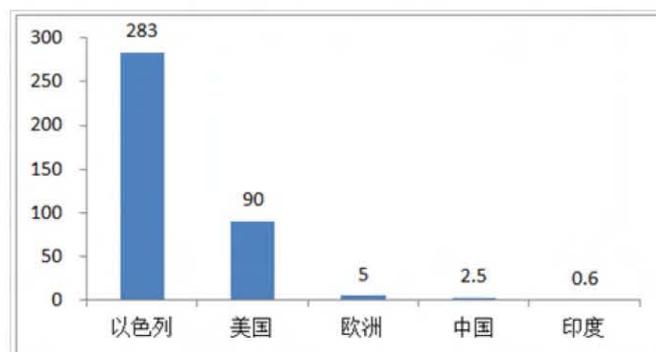


以色列吸引了大量的国际风险投资者，2013 年人均投资已达 283 美元，远超过美国、欧洲及中国。企业主导的研发创新及政府良好的制度保障，吸引了国外投资者。2013 年以色列研发经费支出中，国

外资金占到了 45.6%。风险资本的退出方式除了上市外（以美国纳斯达克为主），还大量的以并购方式退出。1998 年以来，约有 178 家企业在美国纳斯达克上市，84 家在欧洲上市，总共募集资金约 270 亿美元；

约 30 多起大型的并购发生，金额约 280 亿美元。整体来看，以色列的风险投资进入与退出相关制度建设较为完善。

图 4. 2013 年主要国家和地区人均风险资本（美元/人） 数据来源：《以色列谷》



以色列形成了独特的创新生态系统，既包括了政府的投入支持，国际风险投资等外在因素，也包括企业家自身、个性主义等内在因素。此外，以色列不迷信权威，包容和辩论文化，让以色列人敢于创业创新。

2. 美国硅谷创新生态系统的利益相关方

美国硅谷创新生态系统的形成源于企业、高校与政府的百年创新合作。从1910年以来，硅谷从真空管、无线电功率管、微波炉、集

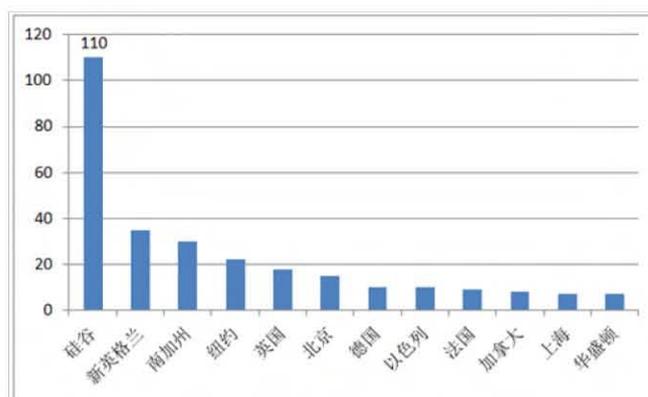
成电路、个人电脑等电子信息领域，到生命科学、互联网、清洁技术和社交媒体等新兴领域，基本上每十年到二十年都有科技创新的标志性技术出现。

硅谷的发展过程中，政府扮演了重要的角色。美国政府的军事采购对于硅谷50年代晶体管的发展和60年代集成电路的发展中起到了重要作用，以此奠定了硅谷在全球电子信息领域的领军地位。

从创业者来看，代表性的有仙童半导体创始人有肖克利、诺伊

斯、摩尔。仙童公司曾经是世界上最大半导体生产企业，为硅谷的成长奠定了坚实的技术基础。然而相比于对硅谷的技术贡献，其更为重要影响是，这家公司为硅谷培养了大量的技术和管理人才，可以算是电子信息界的“西点军校”，人才溢出效应极为明显。仙童半导体的创始人诺伊斯和摩尔后来创办了英特尔(Intel)，在仙童半导体工作过的斯波克后来成为国民半导体公司的CEO，桑德斯则创办了AMD公司。

图 5. 2012 全球主要地区风险投资（亿美元） 数据来源：麻省理工斯隆管理学院



从风险投资来看，硅谷的风险投资总额高于美国乃至世界任何地区。此外斯坦福、伯克利和加州理工大学等高校给当地提供了源源不断的技术和人才，成为硅谷创新生态系统的重要组成部分。

(二) 创新生态系统构建要素之二：地理位置集中

当今世界，信息、人员的交流已经不再受地理的限制，然而全球创新型企业仍然呈现高度的集中现象，地理位置的集中也是创新生态

系统产生的重要原因。

1. 麻省理工肯德尔广场

除了以色列和美国硅谷创新企业集聚出现以外，位于波士顿的麻省理工肯德尔广场也呈现出类似的集中现象。

图 4. 2013 年主要国家和地区人均风险资本（美元 / 人） 数据来源：《以色列谷》



围绕着广场，遍布着国际上诸多大企业的研发中心及创业公司，

涉及能源、IT、生物医药等领域。麻省理工的创新文化，通过其培养

的人才与技术一起外溢到大学周边的肯德尔广场。

图 7. 麻省理工对肯德尔广场的影响



从麻省理工 1861 年建校至今的创新实践来看，麻省理工为美国政府制造许多高科技设备，极大推动了美国高新科技的发展，正如麻省理工学院的使命：“促进科学、技术和其他学术领域的知识和教育，为国家和世界造福……同时与其他机

构合作，使此类知识对全球最大的挑战发挥影响。”

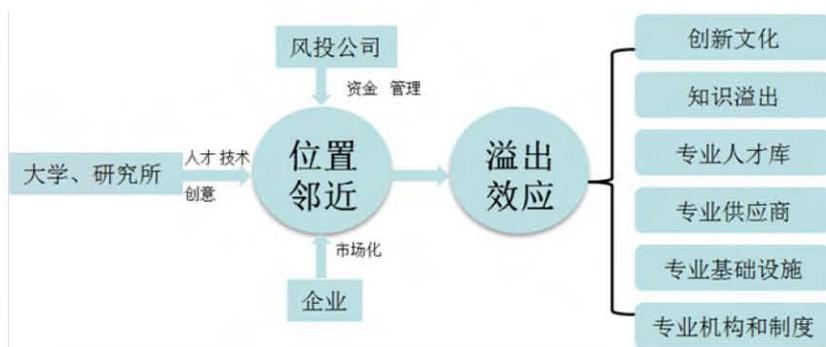
2 位置集中产生溢出效应

位置集中区内的大学作为人才、技术和创意的总源头，往往成为区域的中心，风险投资公司依托自身的风险判断，将资金与人才、创意

嫁接，共同推进市场化。

位置的邻近使得企业能受益于相互的“溢出效应”。溢出效应包括：知识溢出、专业人才库、专业供应商、专业基础设施、专业的机构和制度、创新文化。

图 8. 位置邻近产生溢出效应



位置邻近使得该区域内人才、技术、创意、资金等关键要素的交流及流通成本降低，集中区内的创意、创新变为创业的周期变短，成本变低，创新型企业成功的概率大幅提升。创业成功后的企业继续留在该区域，继续正向反馈，产生新的溢出效应，使得创新生态系统可以持续良性循环。

（三）创新生态系统构建要素之三：各利益相关方相互作用

创新生态系统成员可以概括为企业、政府、大学、创业者以及风险投资五大利益相关方，地理位置上的集中使得各方可以相互联系，相互作用，共同构建了创新生态系统。



图 9. 新生态系统利益相关方示意图

这五大利益相关方各自发挥独特的作用，概括如下：

创业者的作用：创新的最源头，需要调动各利益相关方，整合各种资源，主导创业的全过程，是整个创新生态系统的核心。政府的作用：营造有利于创新的政治环境、法制环境和商业环境，合理的设计创业制度、税收制度建设等，以及建造创业园区等基础设施。大型企业的作用：建立基础设施，以聚集生态系统，比如芬兰的诺基亚；为创业者提供培训和支持，比如中国的阿里巴巴；作为创业者的合作伙伴，比如新加坡的星展银行。风险投资的作用：为创新企业发展初期或者有发展潜力的技术提供资金。大学的作用：提供技术资源和人才，聚集创业力量，为最前期的创业团队提供部分基础设施，如实验室、会议场所等。

二、基于创新生态系统视角对京沪深地区的分析

北京、上海和深圳作为国内的一线大都市，三大金融中心，政府财力雄厚，科技企业聚集，研发机构众多，是我国创新最为活跃的地区。从创新生态系统构建的要素来看，京沪深三地是国内最适合创新生态系统形成的地区。

（一）政府和企业

从政府和企业方面来看，中国发达城市的地方政府，在资金方面对创新的支持力度都比较大，北京还得到了中央和地方两级政府的支持。

北京和上海的创新能力建设主要依赖两方面：一方面是国有经济，主要是央企和国企；另一方面是外资，主要是各类外企的区域研发中心。然而，从创新效果来看，国有经济无法克服“效率低下、主动性和积极性差”的共性问题。而外资区域研发中心的创新一般不触及核心，以辅助性边缘创新为主。

相比而言，深圳政府对企业的干

预较少，政府从具体经济活动中抽身，退而维护创新制度环境，给予企业相对自由的空间，民营企业成为创新的绝对主体。因此深圳诞生了世界 500 强的华为、腾讯两家民企，而北京和上海暂时还没有民企进入世界 500 强。另外，深圳政府对企业的科技支持方式也较为市场化，较早的实行了专项补贴、贷款贴息、股权直投等多种金融方式支持科技企业创新。

（二）大学

从大学来看，北京有北大、清华等名校，上海有复旦、交大等名校，且两地研究机构数量领先全国。但整体来看，国内大学和研究机构如何能具备像麻省理工那样的创新能力，对周边产生溢出效应，进而围绕大学形成创新生态系统，还有漫长的路要走。

大学是深圳最为明显的短板。尽管深圳引进了一些新型科研机构（香港中文大学（深圳）获批招生，哈工大深圳研究生院获批筹备本科教育，深圳北理莫斯科大学、清华伯克利深圳学院启动建设，深圳国际太空科技学院等一批特色学院加快筹建），但名校需要时间的积累，深圳要建设好的高校，路还很长。然而，深圳毗邻香港，受到香港地区大学资源辐射，可部分享受技术、人才的外溢效应，因此一定程度弥补了深圳缺少本地高校的短板。

（三）创新人才和创业者

从创新人才和创业者的环境来说，北京、上海和深圳经济活跃，对创业者都有较大的吸引力。深圳作为改革开放后兴起的城市，具有独特的移民文化，相对于北京、上海更加包容和开放，更适合创业。然而北京、上海和深圳三地受制于成本、体制和惯性等因素，还面临以下共性的问题：

1. 综合商务成本高

虽然创新生态系统的构建要求地理位置上的集中，但是近年来京

沪深三地综合商务成本的不断上涨，对处于萌芽或初创期的高新技术企业产生了挤出效应。比如上海，不少产业孵化园都成功孵化了较多优秀企业，但最终落户在江浙周边。因为当这些企业发展起来后，面临扩张成本高的问题：厂房紧缺，租金上涨，使得有潜力的企业生存和发展空间小，此时周边城市低廉的土地成本、人力成本和优惠的产业政策就显出了优势，导致许多企业选择将产品生产环节甚至企业整体外迁。长此以往，上海就将丧失开展创新、锐意进取的精神。

北京、上海的面积分别为 1.64 万平方公里，6340 平方公里。相对来说深圳的面积最小，只 1996 平方公里，受制于土地约束，未来将难以给企业提供合理用地，也将难以提供轻松、舒适、优美的创新创业环境。由于深圳的拥挤，已经有些深圳企业选择去东莞的松山湖建立基地。北京由于首都的特殊地位，加上周边也没有很好外迁环境，似乎没有上海和深圳面临的问题突出。其实不然，北京不仅有土地制约，而且还有空气污染的限制。北京的外迁危机，一方面表现为往国外迁，另一方面表现为往国内其他地方外迁，这些变化都在悄然而行。

2. 房价过高，户口制度束缚

北京、上海和深圳是中国三地经济最发达地区，房价也是前三，当然房价与经济发展程度相关，硅谷的房价自然也不便宜。但目前三地房价实过高，已经导致初创人才难留，影响创新型企业的发展，削弱了城市的竞争力。

此外，三地发展还受户口制度的束缚。尽管饱受诟病，不少城市已在放开，但北京、上海和深圳惯性使然，仍然作为调控手段。人如果自由迁徙都受限，如何产生创新意识，如何去创业，是值得深思的问题。

3. 创业资金和风险投资

从资金和风险投资等要素来看，中国和美国不同，中国是以银行间接融资为主体的，作为中国三大金融中心，金融机构众多，资金量大，但银行真正支持创新的举措不多。从风险投资来看，三地都处于发展壮大期，政府的法治环境建设对风险投资的发展至关重要。

此外，就创新文化的建设和氛围而言，目前三地作为大都市的强大资本力量、社交网络和市场空间

对于创新创业的贡献还够。而在纽约、旧金山、波士顿等美国创新活跃的城市，中心城区的主要魅力就在于创业者能够通过各种各样的创业文化活动、社交网络等接触资本，例如大型的各种酒会，创业集中区无处不在的创业咖啡馆。风险资本也能得到相应的创业信息。目前在三地也出现了较多以互联网创业为主题的咖啡馆，行业涉及的广度还不够，资本与初创者的对接的平台

还较少，还不够完善。

三、我国创新生态系统建设最为成熟的地区—深圳

北京、上海和深圳作为国内创新最为活跃的地区，均具备创新生态系统相关要素。创新生态系统的成熟度可以通过研发投入、创新能力、创新对经济贡献以及企业孵化能力四个维度来衡量。经过对比发现，目前深圳是我国创新生态系统最为成熟的地区。

(一) 研发投入比较

表 1 2014 年北京、上海、深圳科技投入比较

地区	研发经费支出 (亿元)	研发经费占 GDP 比重 (%)
北京	1288.6	6.03
上海	831.0	3.60
深圳	643.0	4.02
全国	13015.6	2.05

数据来源：北京、上海、深圳及国家统计局

北京、上海、深圳研发经费支出占 GDP 的比重远高于全国平均水平，是国内研发投入力度最大的三个地区。从全球来看，科研投入已经与创新活跃的国家（以色列、韩国、芬兰、日本研发经费投入占 GDP 的 2.5-4.5%）相当。

从研发经费支出构成来看，2014 年上海规模以上工业企业的研

发经费投入为 405 亿元，占全社会研发经费的 50%；北京规模以上工业企业的研发经费投入为 161 亿元，占全社会研发投入的 12.5%；深圳规的比例为 94%。北京尽管研发经费支出最大，且 GDP 占比最高，但大量研发经费通过研究机构投入而形成，地方及中央政府主导的研究机构是研发投入的主力。

相比而言，深圳的研发投入几乎全部来自企业自主投入，企业是深圳科技创新的主体，因而研发经费使用效率和带动效果也优于北京和上海。

(二) 创新能力比较

目前，研发投入的产出效果普遍用发明专利数量来衡量。

表 2 2014 年北京、上海、深圳发明专利拥有比较

	申请量	授权量	每万人发明专利拥有量
北京	78129	23237	40.4
上海	39133	11614	23.7
深圳	31097	12032	58.61

数据来源：国家知识产权局

从发明专利申请和授权的总量来看，北京居首，但从每万人发明专利拥有量来看，深圳则领先北京和上海。2014 年深圳 PCT（专利合作协议）国际专利申请量已达 1.16 万件，占全国总量的 48.9%，连续 11 年居全国首位。

北京、上海研发机构集聚，北

京创新能力主要依靠大国企与国家级科研院所，上海本地企业创新能力不足，外资研发机构占主导，深圳本地民营企业是创新主力，创新能力最强。

截至 2014 年底，在上海的外资研发中心有 378 家，其中三分之一是由世界 500 强设立，70 多家属

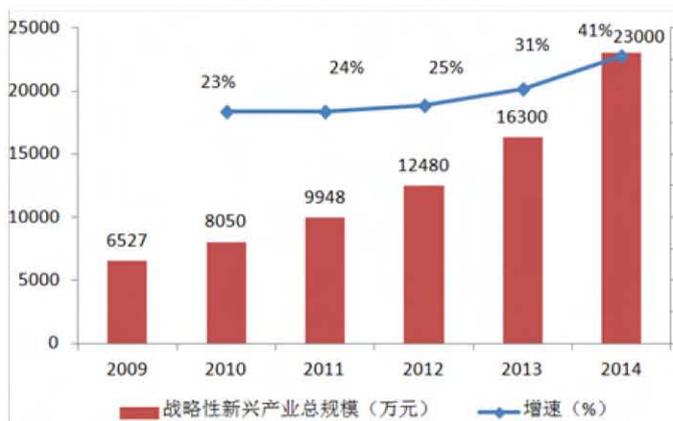
于跨国公司设立的区域性研发中心，北京外资研发机构 503 家，均远远领先于深圳。然而，与美国硅谷聚集的全球性研发中心或总部相比，上海和北京聚集的基本上都是跨国公司区域性的研发中心，大多定位于技术支持和产品开发，从事原创性的研发创新的较少。

表 3 2014 年企业发明专利授权量排名

排名	专利人名称	发明专利授权量
1	华为技术有限公司	2409
2	中兴通讯股份有限公司	2218
3	中国石油化工股份有限公司	1913
4	鸿富锦精密工业（深圳）有限公司	524
5	海洋王照明科技股份有限公司	516
6	京东方科技集团股份有限公司	484
7	中国石油天然气股份有限公司	476
8	国家电网公司	408
9	深圳市华星光电技术有限公司	362
10	杭州华三通信技术有限公司	336

数据来源：国家知识产权局

图 10. 深圳战略性新兴产业总规模及增速 数据来源：深圳市发改委



从 2014 年企业发明专利授权量的排名情况来看。上海没有企业进入前十，北京有中石油、中石化、国家电网、京东方四家国企进入前十，而深圳有华为、中兴、华星光电、海洋王等五家企业进入前十，且都为民企或混合所有制企业。比较发现，深圳的企业自主创新能力整体强于北京和上海。

（三）创新对经济贡献比较

科技创新正在成为经济社会发展的重要力量，因而大力培育新兴产业，抢占未来经济科技的制高点，已经成为世界主要国家的战略方向。我国于 2012 年出台了《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，战略性新兴产业

包含了生物、互联网、新能源、新材料、文化创意、新一代信息技术、节能环保七大产业。依据规划到 2015 年，战略性新兴产业增加值占国内生产总值比重将达到 8% 左右。战略性新兴产业成为了科技创新的主要方向。

根据统计数据，2014 年，北京、上海、深圳三地的比重已经分别达到 20%、15%、36%。战略性新兴产业对深圳的经济拉动作用最为明显，并逐年上升，成为深圳经济发展的“主引擎”。

近年来深圳战略性新兴产业规模年均增长 20% 以上，2014 年总规模已经达到 2.3 万亿元，同比增长 41%。2015 年前三季度，深圳战略性新兴产业增加值 4898 亿元，占 GDP 比重达 40%，继续领跑全国，是国内平均水平的 4 倍以上。

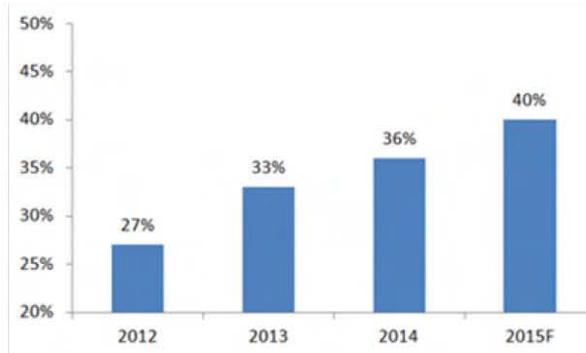


图 11. 深圳战略性新兴产业增加值占 GDP 比重 数据来源：深圳市发改委

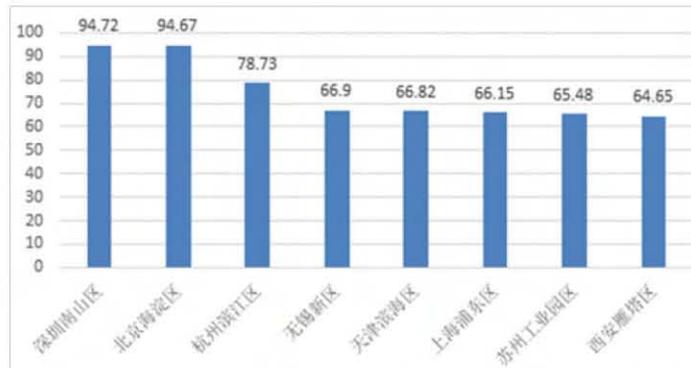
（四）企业孵化能力比较

根据广东社科院 2014 年发布的《中国区域孵化能力评价研究报告》

披露，中国区域孵化能力排名前三名的区域分别是深圳南山区、北京海淀区和杭州滨江区，上海浦东新

区排在第六。北京和深圳的企业孵化能力较强，上海相对较弱。

图 12. 我国主要地区孵化能力指数 数据来源：《中国区域孵化能力评价研究报告》



代表深圳企业孵化能力的南山区，在 185 平方公里的辖区内，聚集了 8000 多家科技企业，每平方公里超过 43 家。其中战略性新兴产业的企业超过 6700 家，上市企业达 109 家，占深圳市上市企业总家数的 37%，且 80% 以上上市公司为科技创新型企业。深圳南山区的科技创新企业集聚已经颇具规模，有中兴、迈瑞、康佳、创维、腾讯、海普瑞、大族激光、大疆等大批行业龙头企业。

著名商业杂志《福布斯》首次发布的 2014 “中美创新人物” 专题的中国 10 人名单中，有 5 位创新人物来自深圳，分别是华大基因总裁汪建、大疆创新科技创始人汪滔、比亚迪董事局主席王传福、顺丰速运集团总裁王卫、腾讯公司高级副总裁张小龙，代表了深圳在基因测序、智能设备、新能源汽车、现代物流、互联网领域的企业孵化能力。

其中大疆是近年来深圳企业孵化能力典型代表。2006 年创始人汪滔香港科技大学毕业后，在深圳创立大疆，开始从事消费级无人机的

研发与生产，依托深圳优良的创业创新氛围以及完整高效的产业链，成功开辟了全球消费级无人机市场，目前全球市场份额为 70%。近年来大疆的收入保持高速增长，2013、2014 年销售收入分别为 10 亿元、30 亿元，2015 年预计达 60 亿元。

经过分析发现，大疆的起步、发展与壮大同研发实力雄厚香港科技大学、提供创新制度环境的深圳政府、高质量低成本的产业链公司、创新氛围熏染的创业者等息息相关，上述相关主体一并构成了深圳的创新生态系统。

四、总结

本文分析了全球创新最活跃的以色列、美国硅谷、波士顿等地区创新生态系统的特点，得出了创新生态系统构建的三个要素：一是系统内要有企业、政府、大学、创业者和风险投资五大利益相关方；二是利益相关方地理位置上要集中；三是系统内各利益相关方要协同作用。基于创新生态系统视角，通过对京沪深地区研发投入、创新能力、创新对经济贡献以及企业孵化能力

四个方面的比较，发现深圳创新生态系统建设最为成熟。

当前中国经济正处于转型升级的关键时期，有计划的完善创新生态系统的各要素，以促成大量的创新型企业的出现，将有助于经济持续健康发展。

参考文献：

[1] 顾克文, 丹尼尔 罗雅区. 以色列谷 [M]. 机械工业出版社, 2015.1.

[2] 曾国屏, 苟允钊, 刘磊. 从“创新系统”到“创新生态系统” [J]. 科学研究, 2013, 31

[3] 吴航. 中国战略性新兴产业发展思路：打造创新生态系统 [J]. 现代管理科学, 2014, 12

[4] 徐东. 风险投资基金组织形式国际比较及我国的选择 [J]. 亚太经济, 2010, 1

(作者单位：国家开发银行深圳市分行)

全市银行业反信息诈骗工作会议 暨 2015 年度鹰眼查控网 (司法协助网络平台)工作总结表彰大会

2月2日,深圳市银行业协会在中国银行深圳市分行先后与市反信息诈骗专项办联合召开了2015年全市银行业反信息诈骗工作会议、与深圳中院联合召开了鹰眼查控网(司法协助网络平台)工作总结表彰大会,各行行领导、部门负责人、先进个人员工代表,以及市专项办(市公安局)、市委宣传部、市市场和市场监管局、市金融办、市民政局、深圳人行、深圳银监局等单位领导出席了会议;参会人员共138名。

会议总结并充分肯定了我市各商业银行在全市反信息诈骗工作和鹰眼查控网(司法协助网络平台)工作中做出的突出成绩和贡献,并对先进集体和个人进行了公开表彰,同时举行了南京某企业被骗资金(870万元)原路返还仪式。

会议受到包括中国经济日报、中央人民广播电台华夏之声、南方都市报、深圳广电财经频道、深圳商报、深圳晚报深圳新闻网等媒体关注和报道,并从深圳是全国司法协助网络查控改革的始作俑者角度,广泛宣传深圳银行业作为重要的参与者和建设者,对改革做出了不可磨灭的贡献;同时,勇于担当社会责任,通过不断创新机制与做法,在反信息诈骗工作中走在全国前面。

2016年,协会将继续做好维权等各项工作,并努力保持全国银行业领先地位。



深圳银监局栾锋副局长在全市银行业反信息诈骗工作会议上的讲话



各位领导、各位朋友，同志们：
大家好！

首先，请允许我代表深圳银监局，对获表彰的反信息诈骗工作先进集体和先进个人，表达最崇高的敬意、和最热烈的祝贺！祝贺你们，获此殊荣！

2015年是我国“十二五”规划的收官之年，在刚刚过去的这一年里，深圳银行业保持平稳较快发展，银行业整体实力和各类银行业机构自身实力得到发展壮大。截至2015年11月末，深圳银行业资产总额69694亿元，存款余额40854亿元，贷款余额31897亿元，税后利润951.46亿元，机构网点数1730个，从业人数67819名。各项主要指标位居北京、上海之后，居全国第三名。除了在经济上贡献较大，深圳银行业一直努力践行社会责任，积极与警方和有关方面配合，扎实开展反信息诈骗工作，特别是近年来在反信息诈骗工作方面不断创新，使反信息诈骗工作取得了显著成效。

2015年8月1日，深圳市反信息诈骗犯罪专项行动正式启动，这是深圳反信息诈骗犯罪工作的深化和提升行动。在市委市政府和市反信息诈骗专项行动领导小组的正确指挥下，深圳银行业作为主要参与方，在以往工作的基础上，大胆创新银行业反信息诈骗工作制度和探索建立完善银行警方联动机制，加强与各相关方面的配合与合作，切实落实各项工作责任制，推动反信息诈骗工作全面深入的发展。专项行动开展半年来，打击和防范信息诈骗工作取得显著成效。从8月1日到11月27日，经深圳银行机构与公安机关等有关方面的共同努

力，全市共立案信息诈骗案件8868宗，环比行动前的9923宗下降了11.9%，首次做到了连续四个月信息诈骗案件环比达两位数的下降；立案数同比去年同期仅上升了9.7%，上升势头远低于行动前平均34%的增幅，上升幅度显著收窄。这期间，全市共破获信息诈骗案391宗，环比前期的363宗上升了7.7%；逮捕249人，环比前期的229人上升了8.7%；打掉团伙26个，环比前期的22个上升了18%；冻结涉案账户3605个，快速冻结涉案诈骗资金8310万元，其中全额速冻被骗资金的案件达559宗共2495万元，返还被骗资金30笔共699万元，返还资金环比上升5.7倍。在这个过程中，涌现了若干成功案例，例如：9月16日下午5时，南京警方请求速冻1280万元QQ盗号诈骗资金，深圳迅速启动警银快速查冻机制，通过招商、工商、建设、农业、平安银行等多家银行的接力查询速冻，连追3级、13个账户，仅用时90分钟就成功查冻涉案资金1397万元，为受害人挽回了全部损失。目前，全国各地警方纷纷通过深圳银警合作反信息诈骗机制查冻涉案资金。这些显著工作成效的取得，一方面是银行警方联动机制等制度有效保障的体现，另一方面是深圳银行业广大员工和广大公安干警等通力合作、共同奋斗的结果。2016年1月7日，专项办和市银行业协会联合发文，对在在这次专项行动中取得显著工作成效和起到了先锋模范作用招商、工商、建设、农业、平安、邮储银行等单位及个人进行通报表扬。我们召开这次全市银行业反信息诈骗工作会议，也要对这些先进单位和个人进行表彰颁奖。我

们要向受表彰的单位和个人学习，敢于担当、发挥优势、大胆创新、奋勇拼搏，以乘胜追击的姿态，坚决打赢反信息诈骗专项行动这一仗。

几年的实践表明，信息诈骗具有通过技术手段实行智力犯罪的特征，反信息诈骗工作涉及公安、银行、通信、工商、网络企业等多方面，是个技术含量高涉及面广的系统工程。一些传统的工作方法已不适应信息化的要求，必须创新做法，才能提高反信息诈骗的工作成效。因此，**在以往工作的基础上，我们应该聚焦取得打击成效这个目标，继续大胆创新银行业反信息诈骗工作制度和探索建立完善银行警方联动工作机制，从整体上提高防范和打击信息诈骗犯罪的工作水平。在此，我提出四点工作要求：**

一是持续创新工作联动机制。深圳市公安局、深圳银监局、深圳市银行业协会三方签订的《深圳市反信息犯罪案件涉案账户资金应急处置合作协议》和深圳市信息诈骗案件涉案资金原路返还工作规定等，构建起反信息诈骗工作有关各方联动工作机制的基本框架，在此基础上，我们要探讨银行与通信营运商等相关机构的合作协同，努力构建起警方、银行、通信营运商三方反信息诈骗“铁三角”的工作体系，形成全社会更为有效的防范和打击信息诈骗犯罪的工作联动机制。

二是持续创新内部工作制度。银行在已经建立的司法协助窗口和网络工作平台基础上，要充分发挥安全保卫部门和客服热线的职能作用，不断完善银行警方快速查冻与协作处置机制，实现24小时无缝对接。同时，银行要与警方密切配合，做好行政与法律两方面的衔接，探索开展涉案资金“原路返还”，在信息诈骗涉案资金交易流水清晰的前提下，深入探索由受案派出所提请，经公安分局网警、分局领导及市局网监层层把关，由银行具体实施，将被骗资金原路退回事主账户的涉案资金“原路返还”工作模式，逐步形成一套行之有效的做法，切实保护消费者权益，努力实现反信息诈骗社会效益的最大化。

三是持续创新专项工作措施。各类银行机构要采取系列措施开展反信息诈骗专项教育培训，迅速提高全体员工，尤其是一线员工防范和处置信息诈骗事件的能力，

为反信息诈骗工作赢得主动。银行要与警方、社区等配合，坚持向客户和广大市民开展形式多样、富有声势的宣传教育活动，营造反信息诈骗的舆论环境和社会氛围，构筑起客户和市民防范信息诈骗的思想防线。银行业协会配合市反信息诈骗专项办编印的近10万字的反信息诈骗工作资料汇编，有业务、专业、政策、法规等方面的内容与质量要求，涵盖面广，纵深度大，法理性强，实用性高，这项工作创全国之先，是银行业和相关方面反信息诈骗实际操作及学习培训很好的工具，要分发到各银行广泛使用，以利于工作有效开展。在反信息诈骗专项行动中组建起来的银行反信息诈骗专家团队，以及各行指定专项行动负责人加入“反信息诈骗银行工作组”微信群等新的工作形态和方式，在反信息诈骗专项行动中发挥了积极的作用，是工作举措的创新，应在实践中坚持和不断完善。

四是持续创新协查案件方法。围绕查办信息诈骗案件这个重点，各家银行关键是要简化程序、提高效率。银行要在内部后台管理系统中建立信息诈骗涉案账户“黑名单”信息库及预警提醒机制；银行在客服热线设置“资金应急处置专席”的基础上，要切实落实有关中央部门的要求，建立和完善银行机构的信用卡与借记卡异常交易预警、监测及提示系统，这个系统建立后，要实现与深圳市公安局反信息诈骗专线7×24小时无缝对接，提高防范和控制能力，优化提升资金拦截机制。

不断迈向高端信息化时代，是经济社会发展的必然结果。信息诈骗犯罪因此也会更加复杂多变。反信息诈骗是项长期艰巨的任务，对此我们必须要有充分的准备和必胜的信心。今天召开的全市银行业反信息诈骗工作会议，是反信息诈骗征程中的一个驿站，在这里交流经验表彰先进，对所有参加反信息诈骗工作的干部员工来说，都是一次加油鼓劲的机会。让我们从这里再上路，团结协作、努力奋斗，取得反信息诈骗犯罪新的更大的成果！

最后，值此新春佳节来临之际，我代表深圳银监局，向出席今天会议的各位领导和与会者致以最美好的新春祝福！祝大家新春吉祥，身体健康，心想事成，万事如意！

铸造历史，再创辉煌

深圳银监局栾锋副局长在司法协助工作总结表彰会上的讲话

各位领导、同志们、朋友们：

大家好！

今天能和深圳法院的领导、和各家商业银行的领导，一起参加深圳司法协助表彰大会，见证深圳司法协助的历史性时刻，见证大家打造深圳司法协助平台的荣光，我非常高兴。

首先，请允许我代表深圳银监局，对获表彰的“鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）”先进集体和先进个人，表达最崇高的敬意、和最热烈的祝贺！祝贺你们，获此殊荣！我主管协会工作多年，深知获得这一荣誉不简单，不仅来之不易——奋战八年、首次表彰，而且更为重要的是，含金量非常高。

2008年2月，我市各商业银行在深圳中院指导、银监局支持、协会组织下签署了《深圳市国内银行统一办理司法协助公约》，设立了统一办理司法协助业务窗口，迈出了打造司法协助平台的第一步；2011年7月，在司法协助窗口的基础上，深圳在全国率先陆续建立司法协助网络工作平台，并成为深圳中院执行局鹰眼查控网最主要的部分，为法院以及其他有权职能机关办理了大量的司法协助业务，这是打造司法协助平台的关键一步。此后，最高人民法院于2012年10月召开电视电话会议向全国推广，于2013年8月出台《关于网络查询、冻结被执行人存款的规定》，今年2月拟在全国建立“总对总”网络查控系统，整个司法协助平台渐趋成熟并走向全国。

深圳是全国司法协助网络查控改革的始作俑者，各家银行对此作出了不可磨灭的贡献；深圳改革也吸引了30余省市学习借鉴，得到了中央政法委、最高人民法院、中国银行业协会、广东省高院以及深圳市委、市人大、市政府的高度评价和充分肯定。

《表彰决定》中有这么一句话：“不仅为我市法院执行、审判工作作出巨大贡献，而且推动并促成全国网络司法改革”。你们应该为获得含金量如此之高的荣誉感感到自豪！

其次，我要为深圳两级法院点个赞，他们更应该受到表彰。

长期以来，深圳两级法院执行部门始终坚定不移地为深圳银行业发展保驾护航，中院执行局率领各区法院执行局锐意改革、不断创新，不仅建立了决策、实施、监督三权分离的执行机制，而且创造性地建立并有效运作引领全国的鹰眼查控网，持续开展无金融执行积案活动，为深圳银行业发展出大力、办实事，在此，我谨代表深圳银行业对两级法院及全体执行法官表示由衷的感谢！

此外，深圳市银行业协会默默做了大量工作，也应以表彰。深圳银监局充分信任、全力支持协会开展各项工作。事实上，协会在包括组织各行开展司法协助等工作中做得非常出色，不仅思路清晰，措施到位，而且推动有力，落实迅即，协会连续被市委、市政府、市人大授予多项荣誉、连续三年获得全国银行业维权工作先进单位就是很好的证明。对协会取得的各项成绩，深圳银监局给予充分肯定。

深圳法院和银行业共振形成的合力，打造了“鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）”，并在中国网络司法改革历史上留下了不可磨灭的印记。今天的表彰会，不仅充分肯定各家银行作出的积极贡献和成绩，而且希望全市银行业金融机构，尤其是法人银行，要继续全力支持法院开展执行工作，适应新常态，把握新要求，进一步做好司法协助等业务，在新的历史时期，不负使命，再创辉煌。

最后，农历新年就要到了，我向在座的各位领导、各位朋友拜个早年，祝大家新春愉快，身体健康、合家幸福，吉祥如意！

谢谢大家！

2016年1月28日

多措并举 助力案件查办 银行司法 共铸执法利剑

农业银行深圳市分行运营管理部总经理梁欣
代表先进集体发言

尊敬的各位领导、各位同仁：

下午好！很荣幸有机会代表农行深圳分行司法协查专窗团队发言，我发言的主题是《多措并举助力案件查办，银行司法共铸执法利剑》。

近年来，深圳银行司法协助工作善用科技，开拓创新，协查工作卓有成效。农业银行深圳分行在深圳银监局、深圳市人民银行、深圳市银行业协会等上级部门的带领下，与法院、公安、民政等司法与行政执法部门共同创建现代银行司法联动模式和长效机制，运用互联网技术，创新协查模式，创建基于查控网的银行司法网络协助平台，以信息科技手段完成查冻扣业务，不仅免除执法人员前往几千家银行网点的奔跑辛劳，而且更好地保护市民的财产安全，更好地维护社会的诚信体系和金融秩序。

农行深圳分行利用该网络平台，通过整合系统、优化流程、规范作业，实现了我行司法协助工作的集约化、自动化、信息化、无纸化，协查工作取得重大突破。

一、优化系统，提升质效

近年来随着查控业务持续增长，我行专窗的协查业务也快速攀升，仅2015年协查业务就有46万笔，比2013年增长157%。为有效化解业务增长压力，提高协查业务处理效率，我行整合系统资源，研发了有权机关查、冻、扣一体化系统，支持将N个人证件号码或单位户名信息一次导入、一键点击，仅需1-2分钟就可完成信息输出，实现了系统智能化、批量化处理，不仅避免客观操作失误，更极大地提升了业务处理效率。同时，改造集中协查系统，直接由专窗集中跨行处理网点冻结和解冻业务，减少中间作业链条，进一步提升了工作效率，有效减轻柜员协查业务处理压力。我行协查专窗人

日均业务量由2013年的180笔上升至2015年的463笔，处理能力倍增，切实保障了全行安全稳健运营。

二、共享平台信息，实现自动化作业

司法机关通过司法协助网络平台及时公布全市司法协助信息，实现银行与法院等司法和行政执法部门信息交流与共享，大大提高了银行司法协查业务的自动化、电子化程度。同时，契合平台的高效与便捷，我行创新研发FTP工具，实现处理完毕的数据按固定格式自动反馈给司法机关的功能，有效减少了中间环节，提高了协查作业效率，减轻了支行网点的外部协查业务压力，也为我行节约了人力成本。

三、全程无纸化操作，保障信息安全

银行司法协助业务统一由我行协查窗口办理，不对外连接互联网，且与银行系统网络物理隔离，有效维护司法协助网络平台的信息安全，保障了案件当事人的个人隐私。司法协助网络平台上线后，我行以电子文书形式集中受理全市法院的协查业务，深圳法院可在线向银行发送查询、冻结和扣划指令，我行操作均通过IE浏览器登录系统做数据下载和上传，全程实现电子化、无纸化运作，避免了客户信息泄露。

四、警银合作快速反应，无私奉献服务社会

近年来各种犯罪、诈骗手段层出不穷，银行协查队伍的素质决定了协查工作的质量，进一步影响着司法执行的效率，关系着受害者的财产安全。我行协查专窗虽然是一个仅有4人的小团队，但是他们以奉献的精神、专业的能力、良好的沟通、贴切的服务、快速的响应，争分夺秒、抽丝剥茧，想尽一切办法保护客户资金免遭损失，在平凡岗位上履行对社会的郑重承诺。

2010年，根据江苏省人民银行、公安厅和深圳市

人民银行联合调查行动要求，3小时内完成冻结账户200个；2012年，根据湖南省汨罗市公安局要求，两日内完成冻结账户1376户，并堵截一起冒名司法人员查询的新型经济风险事件；2015年，协助公安机关办理快查、快冻涉案账户1631个、涉案资金1.26亿元，成功堵截各类刑事案件、风险事件113起；协助网警、刑警、经侦支队办理堵截诈骗案件查询冻结4652笔，涉案资金约3.5亿元，其中2015年12月深圳能源集团公司QQ诈骗案止付金额1596万元。

团队的付出也得到了相关单位对我行的信任和肯

定，近年来收到来自省内外和各地方司法部门16封感谢信和3面锦旗，2015年又荣获市中院“鹰眼查控网”先进集体及先进个人、“天下无贼”反信息诈骗先锋单位及先进个人，他们不断在超越客户期望，践行农行的卓越口碑。

今天，在农行深圳分行协查专窗的发展道路上，背后既承载着一线员工的辛勤付出，但离不开在座各级领导的殷切指导和帮助。未来，我们更坚信：深圳的银行司法协查事业定将勇攀高峰，再创辉煌！



团结协作 严谨高效

中国银行深圳市分行营业部司法协助中心 业务经理唐苑琳代表先进个人发言

各位领导，各位同事，各位来宾：

大家好！

我是中国银行深圳市分行营业部司法协助中心的业务经理唐苑琳，很荣幸以2015年度鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）先进个人的身份站在这里。同时，谢谢大家对我中行司法协助中心工作的肯定。在此，我代表深圳中行营业部司法协助中心，向各方对我行司法协助业务的支持与协助，致以最衷心的感谢。

我在行内业务部门从事柜台业务风控工作多年，从2010年起全面负责深圳中行营业部司法协助中心的工作。司法协助工作是一项对全面素质要求极高的工作，我深知挑在肩头的担子有多重，这不仅仅是工作，更是责任。在多年的司法协助工作中，我始终以高标准，严要求约束自己，严格遵守相关保密要求，坚持原则，热情服务，始终以严谨，细致，负责的工作态度积极配合各有权机关开展工作。在工作中熟悉司法协助相关的法律法规及监管规定，熟悉我行相关基础业务。

2011年12月，我行司法协助中心与深圳市中级人民法院共同建立了司法协助网络工作平台，即“鹰眼查控网”系统，成为最早建立法院查控网窗口的银行专职司法协助部门之一。系统刚上线的时候，没有成熟的经验可以借鉴，没有足够的专家对细节问题进行专业的指导，当我接到这项任务的时候，我感觉肩头的担子又重了许多。我意识到，等着别人教你怎么做肯定是不行的，要做好鹰眼查控网的工作，只能自己去在工作中不断的摸索，不断的积累经验，要勇敢的从实践中前行，要敢于做先行者。记得当时，下班后，我和同事们总是要一起，把每天的工作进行总结，将出现的问题进行分析，群策群力，找出解决办法。终于，功夫不负有心人，鹰眼查控网系统顺利上线，经过多年稳健的运作，它已成为能

准确、高效的完成司法协助业务和帮助有权机关惩处不法分子的优秀法律业务操作部门；它提高了深圳地区法院执行和银行司法协助的效率，完善了法院与银行执行的联动机制；并从根本上解决了业务受理与业务处理相互分离的困难，使得责任明确，业务处理效率大为提高；为我行业务发展做出重要贡献。在司法协助中心全体同事的共同努力下，仅在2015年，司法协助中心共在查控网系统上反馈查询类账户数量逾23800户；反馈控制类账户数逾10600户；实际冻结金额逾人民币1.94亿元，实际扣划金额逾人民币1.68亿元；司法协助中心真正成为协助公检法机关打击犯罪份子的尖兵利器。

近年来，查控网业务量逐年激增，业务种类愈加复杂，我主动承担了日益繁重的工作任务，始终以大局为重，积极协调分行各业务部门的协查工作，团结和带领司法协助中心的同事认真开展各项工作，不断优化司法协助中心的柜台业务流程，克服各项困难，提高工作效率，高效高质量地完成各项司法协助工作。每天，我都会尽早到行，做好内务工作，争取上班前将查控网的查询数据及时下载和反馈，以便承办人可以上班后第一时间查看到查询结果。当处理财产控制业务时如遇到文书内容有任何疑问就及时与承办法官沟通，做好与各有权机关工作人员的宣传与解释工作，无论是查询或控制的业务都能按时反馈，绝不延误。多年来我与司法协助中心的同事们始终未因为自己的事情，耽误过任何的工作。

“千里之行，始于足下”，成绩只代表过去，前方的路还有很远，未来等我们去开创，我相信，在行领导及分行营业部各位领导的大力支持下，我行各部门及各管辖支行的无私帮助下，我和我的团队将以更高的标准要求自己，与时俱进，提高思想素质及专业素养，打造一只更加专业化的队伍，使我部司法协助工作更上一层楼。



媒体报道

深圳广电财经 20160216



广电财经频道-鹰眼查控网工作总结表彰会开幕



商业银行在这方面尽到自己的社会责任

中国经济日报（深圳经济网） 深圳银行业助力法院共建司法联动长效机制



深圳银行业助力法院共建司法联动长效机制

2016年02月03日 14:33 来源：中国经济网

[打印本稿] [字号 大 中 小] [手机看新闻]

中国经济网深圳2月3日讯（记者杨阳腾）2月2日，深圳市中级人民法院和深圳市银行业协会联合召开鹰眼查控网（银行司法协助网络工作平台）工作总结表彰大会，记者从大会了解到，2015年，深圳各联网商业银行协助完成财产查询864394条，控制98962条，总金额35亿元（含实际扣划），这是深圳中院执行局统计的数据。

如何创建银行与法院、公安等司法行政执法部门的现代银行司法联动模式和长效机制，更好地保护市民财产安全，维护社会诚信体系和金融秩序，一直是各方持续探讨的课题。自2008年2月起，深圳市各商业银行便在深圳市中级人民法院指导、深圳银

广电财经频道-鹰眼查控网工作总结表彰会开幕



南方都市报

鹰眼查控网去年查控 35 亿

奥一网

鹰眼查控网去年查控35亿

来源：奥一理财 02-03 15:25 浏览量:250

南都讯 记者 陈淑仪 深圳在全国最先启动了司法协助网络查控改革。据统计，深圳各联网商业银行在2015年协助司法部门完成财产查询864394条，控制98962条，总金额高达35亿元（含实际扣划）。

昨日，深圳市中级人民法院和深圳市银行业协会联合召开鹰眼查控网（银行司法协助网络工作平台）工作总结表彰大会。会上总结并肯定深圳银行业金融机构在司法协助中的贡献。据悉，早于2008年2月起，在深圳银监局和银行业协会的组织下，银行和司法部门就签署了《深圳市国内银行统一办理司法协助公约》，设立统一办理司法协助业务窗口，开创了全国先河。鹰眼查控网开始启动运行，这一平台还推动促成了全国网络司法改革，如最高人民法院出台《关于网络查询、冻结被执行人存款的规定》，认可电子证据、网络送达等，并参考深圳法院与银行“点对点”网络查控模式在全国建立“总对总”查控系统。



鹰眼查控网 去年查控35亿

南方都市报

深圳商报 圳银行协助法院 去年控制金额 35 亿



深圳银行协助法院 去年控制金额 35 亿

【深圳商报讯】（记者 谢惠贵）昨日，深圳市中级人民法院和深圳市银行业协会联合召开鹰眼查控网（银行司法协助网络工作平台）工作总结表彰大会。记者在大会上获悉，据深圳中院执行局统计，各联网商业银行在2015年协助完成财产查询864394条，控制98962条，总金额35亿元（含实际扣划）。

“银行司法协助网络工作平台的建立与稳健运行，不仅为深圳市法院执行、审判工作作出巨大贡献，而且推动并促成全国网络司法改革。如最高人民法院出台《关于网

媒体报道

深圳晚报

鹰眼查控网为法院执行和审判工作立下大功

深圳晚报 多媒体数字版

2016年02月03日 星期三

鹰眼查控网为法院执行和审判工作立下大功

深圳晚报讯 (记者 高健恒) 2月2日, 深圳市中级人民法院和深圳市银行业协会联合召开鹰眼查控网(银行司法协助网络工作平台)工作总结表彰大会, 总结并肯定深圳银行业金融机构在司法协助中作出的突出成绩和积极贡献。

据深圳中院执行局统计, 2015年, 各联网商业银行协助完成财产查询864394条, 控制98962条, 总金额35亿元(含实际扣划)。

记者了解到, 银行司法协助网络工作平台的建立与稳健运行, 不仅为深圳市法院执行、审判工作作出巨大贡献, 而且推动并促成全国网络司法改革。如最高人民法院出台《关于网络查询、冻结被执行人存款的规定》, 认可电子证据、网络送达等, 并参考深圳法院与银行“点对点”网络查控模式在全国建立“总对总”查控系统。

晶报

深圳警银联手反信息诈骗 返还被骗资金逾 1800 万

晶报 多媒体数字版

2016年02月03日 星期三

深圳警银联手反信息诈骗 返还被骗资金逾 1800 万

晶报讯 (记者 赵军 易少龄) 昨日, 深圳市反信息诈骗专项办再次召开被骗资金返还大会, 并将“南京9·16特大信息诈骗专案”被骗870万元资金如数返还南京某被诈骗公司。记者了解到, 自去年8月1日我市开展反信息诈骗专项行动以来, 已返还被骗资金1877万元。

此外, 2015年, 深圳各联网商业银行协助司法机关完成了近87万笔财产查询、控制账户近10万条, 总金额涉及35亿元(含实际扣划)。深圳银行业为法院以及其他有权职能机关办理了大量的司法协助业务。

据了解, 自我市开展反信息诈骗专项行动以来, 截至目前, 立案数间比去

深圳商报

圳银行协助法院 去年控制金额 35 亿

深圳新闻网首页 > 金融 > 滚动图片

让老赖无处遁形 深圳“鹰眼查控网” 去年查控35亿元

2016-02-02 20:06 来源: 深圳新闻网 我要分享

[字号: 大 中 小]

记者从深圳市中级人民法院和深圳市银行业协会联合召开的鹰眼查控网(银行司法协助网络工作平台)工作总结表彰大会上了解到, 2015年, 深圳各联网商业银行协助司法机关完成财产查询864394条, 控制98962条, 总金额达35亿元。



企业运营压力增大 小微服务仍见成效

2015年四季度深圳中小企业运营 暨金融服务分析报告

文 / 范文波 廖璋律

“深圳中小企业运营暨金融服务监测指标体系”（又称“微笑指数”）通过对深圳市 20 个行业、1000 家抽样中小企业（以下统称为“样本企业”）的 7 类运营指标和 5 类金融服务指标进行数据采集和分析，持续监测和反映深圳中小企业生产运营和金融服务状况。本期对 2015 年第四季度的情况进行了监测和分析，结果表明，深圳中小企业运营压力增大，但在银行业小微金融服务的努力下，企业融资缺口缩小、融资成本下降。

深圳银监局对深圳地区 20 个行业^[1]千家样本企业的监测显示，2015 年四季度深圳中小企业开工状况偏弱，外贸呈现筑底回升势头，销售收入小幅增长，成本有所上升，盈利和银企信心有所下降。综合认为，深圳中小企业形势不佳，实体经济亟待提振。

一、企业运营压力增大，经营信心受挫

（一）开工情况景气不足。本季度被监测企业的综合开工情况同比（较 2014 年四季度）下降 9.81%，环比（较 2015 年三季度）上升 1.70%。其中，被监测企业总用电量同比下降 15.08%，环比上升 3.14%；被监测企业总用工人人数同比下降

1.30%，环比持平。被监测企业开工情况较不景气，可能是受到经济环境的消极影响，但也不排除是企业为去除过剩产能而采取的主动措施。

（二）外贸规模显现筑底回升迹象。被监测企业所提交的进出口数据显示，本季度被监测企业的总体进出口规模同比扩大 4.89%，环比扩大 1.08%。其中，出口规模同比扩大 8.45%，环比扩大 2.06%；进口规模同比扩大 1.33%，环比缩小 2.77%。随着人民币的策略性贬值和一带一路战略的深化实施，预料被监测企业的外贸在 2016 年上半年仍将继续回升。

（三）销售收入小幅增长。本季度被监测企业的销售收入同比增长

6.89%，环比持平。已回笼销售账款与销售收入总额比例（资金回笼率）的平均值为 82.33%，同比上升 2.02 个百分点，环比上升 1.10 个百分点。在本季度开工指数降温的同时，销售收入指数和资金回笼率双升，原因可能是被监测企业加大了去库存力度。

（四）成本收入比例上升。本季度被监测企业的经营性支出总额与销售收入比例（成本收入比）同比上升 2.15%，环比上升 3.48%。其中，人工成本显著上升，被监测企业的人均工资支出同比上升 14.16%，环比上升 3.09%。成本上升是目前被监测企业面临的一大问题，而且从中长期来看，随着深圳住房房租和

^[1] 包括纺织服装、鞋、帽制造业（简称纺织制造业），家具制造业，造纸及纸制品业，印刷业和记录媒介的复制，化学原料及化学制品制造业，医药制造业，塑料制品业，金属制品业，交通运输设备制造业，电气机械及器材制造业，通信设备、计算机及其他电子设备制造业（简称电子设备制造业），工艺品及其他制造业，道路运输业，电信和其他信息传输服务业，计算机服务业，软件业，批发业，零售业，住宿业，商务服务业。

生活必需开销的上涨，人工成本的持续上升不可避免。

(五) 盈利状况同比下降。在成本上升的压力下，被监测企业盈利受到挤占。本季度，被监测企业毛利总额与销售收入总额的比例（平均毛利率）同比降低 3.64%，环比升高 1.67%。季度平均毛利率为 17.00%。

(六) 企业经营信心下降。本季度，被监测企业对自身经营信心平均评分^[2]为 2.48 分，授信银行对企业的前景预测信心平均评分为 2.33 分，均较上季度有所下降，较去年同期降幅显著。授信银行对企业信心不足，可能引发银行惜贷和抽血行为，造成连锁性问题。

二、企业融资缺口持续缩小，融资成本继续降低

(一) 银行授信服务数据有所回落。受经济环境影响，银行对被监测企业本季度末的授信余额同比减少 5.67%。与上季度相比，与被监测企业发生业务往来的 34 家银行业金融机构对中小企业的实际信贷投放金额减少了 9.93%，关外地区网点数目增加了 0.66%，服务的中小企业户数增加了 1.62%，专职服务中小企业的客户经理人数减少了

1.97%。

(二) 企业融资缺口持续缩小。

本季度被监测企业的融资需求总额同比扩大 13.11%，环比缩小 4.57%；融资缺口总额同比缩小 24.40%，环比缩小 18.04%。融资缺口总额多个季度持续缩小，且融资缺口同比降幅显著大于融资需求的变动，显示 2015 年深圳银行业小微金融服务总体成效积极。

(三) 融资成本继续降低。对被监测企业的抽样调研显示，深圳中小企业本季度的银行渠道融资平均成本比例为 6.17%，较上季度相同企业样本下降 0.12 个百分点，较去年同期下降 0.13 个百分点。在当前企业运营压力增大的环境下，融资成本的降低提高了中小企业的生存机会，意义较以往更为重大。

三、思考建议

银监会 2015 年调整了商业银行的小微企业贷款增长目标，将 2008 年提出的“两个不低于”调整成为“三个不低于”^[3]，其中，对小微企业申贷获得率，要求不低于上年同期水平。由于申贷获得率是一个相对比率，达到很高数值后将难以保持。例如，某银行去年同期的申贷获得率已达到 100%，那么该行今年只要

有一户符合条件的贷款申请未获通过，就必然使当年申贷获得率低于 100%；即便该行其他两个“不低于”指标均高于去年，也不能实现“三个不低于”。而实际情况中，由于信贷额度的制约和经济环境的影响，申贷获得率长期保持 100% 是难以实现的，一家银行如果在某一年达到了 100% 的申贷获得率，次年“三个不低于”考核就将陷入不利境地。

笔者拙见，小微企业申贷获得率指标的不低于要求，是否应考虑加上数值区间设定，比如规定当年申贷获得率在 95%（具体数值另行商榷）以下的，申贷获得率须不低于去年同期；当年申贷获得率已达到 95% 的，不再强调须不低于去年同期。如此，对去年同期申贷获得率已达高值的银行，在考核的层面更加公平，也更鼓励各行积极开展业务、提高当年申贷获得率。否则，银行在“发力”时就可能有所保留，将当年申贷获得率控制在较低的范围，以利于实现明年申贷获得率的不低于要求。

（作者单位：深圳市银行业协会）

[2] 评分标准为：信心不足填 1，信心一般填 2，信心较强填 3。

[3] 三个不低于指：在有效提高贷款增量的基础上，小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。

“十三五”银行业发展和竞争格局

文 / 蔡昌达

“十三五”期间，预期经济在前半期将延续向下调整趋势，在后半期将逐渐回暖。与此同时，市场化与人民币国际化程度不断加深，“一带一路”等国家战略持续推进。在此背景下，我国银行业“3+4”发展格局基本确立。银行与互联网金融机构相互补充、融合，深度嵌入客户生活场景。接下来一段时期，银行业竞争将集中体现在服务专业化和差异化方面，并向定制化和智能化发展。

一、“十三五”银行业发展趋势展望

（一）“十三五”全景展望

第一，国家层面。整体经济方面，“提质增效”成为新常态核心特征，经济结构调整持续推进，第三产业占比不断上升，经济市场化程度不断加深。政策运用方面，货币政策由“宽松”回归“稳健”，财政政策接棒发力，但“相机抉择”性减弱，更主要是通过制度实现调控的市场化、规范化和常态化。对外开放方面，我国将依托“一带一路”等国家战略规划推进中国与世界经济的融合。同时，世界区域经济抱团取暖趋势显现，各种经济同盟和自由贸易协议迅速发展，中国的国际影响力将在在国家间合作中逐渐扩大。

第二，行业层面。经济领域，随着我国互联网金融发展日趋成熟，移动互联在各行业逐渐普及和应用。在“物联网”发展模式驱动下，高端制造业和“大消费、大健康、大文化”相关产业有望成为新的经济增长点。政府逐步退出竞争性领

域，创业门槛的降低使得大众创业常态化。金融领域，多层次的权益融资市场将进一步完善，资产证券化时代逐渐开启。银行和包括互联网企业在内的金融同业机构的竞争与合作共存，并深度融入消费者日常生活，定制化模式渐成常态。

第三，客户层面。互联网金融的出现和发展改变了消费者的行为和预期，金融服务需求日渐多元化和个性化。整体居民收入水平不断提升，但财富分配呈现两极分化，资产配置和投资组合管理需求盘升。个人和机构对理财产品、财富管理以及资产管理需求不断增加，全球资产配置需求也逐渐显现。此外，社会人口老龄化趋势加重，医疗和保健需求持续攀升。

（二）银行业发展的机遇和挑战

发展机遇。首先，个人和机构的投资需求将持续增加，银行负债端资金来源比较充裕。其次，单一的金融产品和服务将难以满足客户复合情境下的综合需求，个性化金融需求将日渐凸显并显著增长。再

次，跨界合作业务增多，特别是与互联网金融机构和电信运营商的合作有望大量增加。最后，“一带一路”等国家战略规划的推进将开辟市场蓝海，中外机构合作机会也会大幅增加。

面临挑战。首先，中短期实体经济持续调整，优质资产项目稀缺导致资产端压力较大。非银行金融同业机构的竞争使得银行负债端成本难以下降，银行利润收窄。其次，市场和客户的需求不断变化，对银行的IT系统建设和组织、流程应变能力提出了更高要求，银行对市场变化和业务需求的响应速度将备受考验。第三，同业竞争进一步加剧，导致产品服务同质化。第四，市场开放程度上升，外资同业竞争深化。其五，跨界合作带来的新增风险将大大增加，包括外交风险、政治风险、贸易保护主义风险、安全风险以及经济结构性风险，等等。

（三）银行业发展趋势

第一，业务结构轻型化。

近年来，中间业务由于不占用

资本金并以金融服务为主，逐渐成为银行创新的主要领域和新的业务增长点。积极开发中间业务已成为我国商业银行拓展竞争空间和提升服务水平的现实选择。特别地，在中国经济进入新常态、经济周期缩短以及波动加剧的情况下，零售业务的战略重要性日益凸显。目前，世界领先银行都是以零售业务为主体的，包括财富管理、小微金融、消费金融和养老金融等业务。BCG全球银行业数据库显示，在美国、欧洲和日韩等已实现利率自由化的成熟市场中，零售银行收入占比普遍在40%以上，个别市场如德国和法国的零售银行收入占比甚至将近60%。零售业务备受重视的原因在于，零售业务在获取稳定低成本的资金来源方面具有相对优势，而且零售业务具有单体体量小、风险分散的特点，具备天然的稳定性，可以平衡对公业务和金融同业业务风险。

第二，服务个性化。

个性化服务体现为银行通过发展定制化和智能化服务模式，深度融入各种客户生活场景。一方面，商业银行作为唯一的现代金融综合服务方案的提供者，应借助互联网信息技术降低中介功能成本和扩展获取客户的渠道，借鉴定制服务创新经验，探索出适合其战略定位的互联网金融服务定制之路。另一方面，智能化的战略意义在于实现从0到1的突破，创造新的盈利模式。未来招商银行可利用大数据分析、云计算和移动互联技术，充分发挥自身的风险管理、线下服务网络以及客户基础优势，走出一条创新的智能化服务之路。具体来看，银行将着眼于客户实际金融需求提供定制化的综合解决方案，结合数据分析

提示客户可能需要的金融服务实现主动开发、营销和推送。

第三，客户管理精细化。

随着客户需求复杂度的提升，同一资产类别的客户在行为和偏好上变得更加多样化，仅依靠资产的多少去理解客户已经远远不够，新的数据工具则使得银行通过数据去理解和区分这些客户成为可能。未来，银行的客户分类不能仅依据资产规模简单划分，而应加入人口学、行为学等更加立体的维度，比如性别、年龄、职业、爱好、风险偏好和渠道偏好等。未来银行将加快IT建设和流程再造和优化，推进精细化管理，提高运行效率，并降低运营成本。通过智能数据提高客户管理精细度，包括加大数字化手段的使用力度、建立更为严谨的数据采集和更新机制、掌握全面完整的客户数据等，以建立多维度客户分类体系，掌握客户所处的生命阶段、财富阶段和业务需求，并提供相对应的产品和服务。

第四，发展策略差异化。

不同银行的目标市场定位更为明晰，服务和品牌日渐差异化。政策性银行围绕国家战略规划和产业政策集中发力，国有大行侧重资源整合与国际化布局，股份制商业银行聚焦服务差异化和跨境服务能力延伸，城市商业银行和农村金融机构等则针对本地客户实行专营化发展。目前，在商业银行领域，服务正面临高度同质化问题。《中国中小微企业金融服务发展报告（2015）》指出，商业银行在小微金融服务领域仍然存在缺乏创新的问题，同质化竞争加剧。《商业银行小微金融经理人调查报告（2015）》中，部分受访者甚至给出了“乏善可陈”、“差强人意”的评价。“十三五”期间，

商业银行金融服务将通过转型升级不断提升金融服务效率、丰富金融服务产品，进而在激烈的竞争中抢占一席之地。

第五，国际化布局启航。

中国整体经济实力和国际地位的持续增强，将为银行海外发展创造良好的基础条件，银行业国际化布局将渐成共识。历史经验表明，银行业国际化发展与国家综合实力紧密相关，大型跨国银行集团基本都出自经济强国，欧美银行业都是在本国快速崛起过程中顺势而为、借力使力成功实现国际化发展。展望未来，人民币国际化进程仍将持续加快，至2020年人民币有望成为仅次于美元、欧元的第三大国际货币。人民币国际化的纵深发展、跨境使用的快速推进，使得中资银行跨境人民币业务前景广阔，我国银行可以借助本币优势实现全球化发展。此外，欧美金融机构处于危机后的调整修复期，为银行海外发展提供了难得的时间窗口。

二、“十三五”银行业竞争格局分析

（一）银行业“3+4”发展格局基本确立

从大类上看，我国银行业分为政策性银行和商业银行。2015年，我国三家政策性银行改革方案全部获得国务院批准，国家开发银行定位为“开发型金融机构”，中国进出口银行定位为“强化政策职能”，中国农业发展银行定位为“以政策性业务为主体”。我国政策性银行将在支持外贸发展、实施“走出去”战略、服务“三农”以及推进城乡协调发展等方面发挥更加重要和关键的作用。商业银行方面，我国五家大型商业银行发挥着金融主力军的作用，把金融服务、业务经营更加紧密地

结合到国家战略布局中；11 家中小型股份制商业银行通过布局互联网金融、提供大零售综合服务赢得新

发展；133 家城市商业银行专注于区域和行业，积极探索转型创新之路；广大农村中小金融机构着力开

展支农支小普惠金融服务，加快发展模式转型。上述商业银行资产规模如下表 1 所示：

表 1 我国商业银行资产规模（截至 2014 年末） 单位：万亿

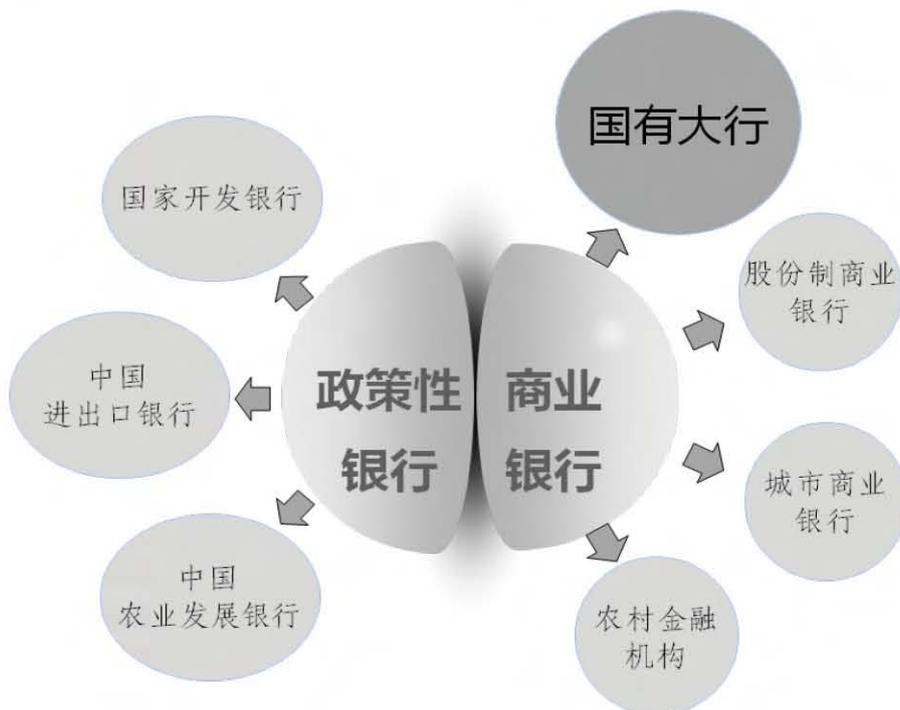
	国有银行	股份制商业银行	城市商业银行	农村金融机构
资产总额	71.01	31.38	18.08	22.10
同比增长	7.59%*	16.50%	19.15%	16.50%
资产行业占比	42.21%	18.21%	10.48%	-

说明：带 * 号数据统计时间为 2015 年第一季度。

数据来源于《中国银行业发展报告（2015）》

综上所述，除三大政策性银行之外，商业银行业内“一超多强”之势逐渐成型：以国有银行为主体，

股份制商业银行、城市商业银行和农村金融机构多强并存。至此，我国银行业“3+4”格局基本确立（见下图）。



（二）银行与非银行金融同业机构竞合并存

近年来，我国经济持续筑底调整，银行资产端收益率不断下行，同时银行负债端面临着来自非银行金融机构的有力挑战，客户获取与维护成本上升。互联网金融快速发展，创新层出不穷，服务高效便捷，通过日常生活中的各类场景切入客户需求痛点，给客户创造了极致的服务体验。此外，各行各业也在逐步互联网化，这使得客户对银行服

务的期望比较不再仅局限于金融同业机构之间的内部比较，而是跨行业的横向对比。在此背景下，客户的行为和预期发生了显著改变：多渠道甚至全渠道成为必须，产品需求日益演变成解决方案需求，等等。银行与非银行金融同业机构之间存在激烈的竞争。

与此同时，银行业和新兴互联网金融机构之间又密切合作。第一，互联网企业在渠道、创新和客户需求发现上具有优势，但在一些

基础金融服务上又离不开银行。第二，银行在结构化数据挖掘和分析方面具有相对优势，但在大数据时代，互联网金融领域搜集的往往是海量非结构化数据，目前银行对这些大数据的整合与分析能力还严重欠缺。正因为如此，银行与互联网企业频频合作，目前主要集中在融资、战略合作、供应链金融以及风险控制等领域，具体如下表 2 所示。

表 2 近年来银网合作案例

合作机构	合作领域	合作时间	合作内容
建设银行、金银岛、敦煌网	融资	2010 年 6 月	电商平台提供信息，银行提供贷款
交通银行、阿里巴巴	战略合作	2011 年 5 月	建设新电子商务和电子银行服务体系，交行淘宝旗舰店
中国银行、京东商城	供应链金融	2012 年 12 月	拓展供应链金融服务
平安银行、腾讯、阿里巴巴	战略合作	2013 年 2 月	联手设立完全基于在线服务的财产保险公司“众安在线”
兴业银行、百度	战略合作	2014 年 6 月	互联网金融创新，大数据和产品营销合作
民生银行、人人贷等积木盒子、民生易贷、玖富	风险控制	2015 年 2 月	银行与 P2P 平台进行资金托管合作

（三）银行竞争聚焦于服务体验优化和差异化

第一，银行与非银行金融机构服务的优势比较。

非银行金融机构，特别是互联网金融机构的服务优势在于便捷、低成本。互联网模式使得资源配置突破时空限制，并且更加方便、快捷、透明和有效。由于互联网的开放和共享性，互联网金融市场中的信息不对称程度被极大的削弱。资金供求双方可以通过网络平台完成信息甄别、匹配、定价及交易等流程，

减少传统中介的介入，在提高效率的同时也降低了交易成本。随着社会性网络服务的普及，微信、QQ 和微博等社交网络对信息的病毒式传播，互联网金融服务的网络营销起着越发突出的作用。此外，互联网金融表现出金融分工和专业性淡化、金融产品简单化、去中介化以及金融普惠化等特征，进而降低了金融服务的获取门槛，这也是互联网金融发展获得政府支持的重要因素。

相比之下，商业银行的优势在于风险管理、线下服务网络和客户

基础。商业银行有着最成熟的风险控制体系、最广泛的线下服务网络和最坚实的客户基础。据中国人民银行统计数据，2014 年人民币贷款占同期社会融资规模的 59.4%，同比高 8.1 个百分点。换言之，当前银行渠道融资占社会融资总量的份额仍具有绝对优势。商业银行服务和互联网金融服务各自的优势也即是彼此的缺陷。因此，从某种程度上说，互联网金融服务与当前的银行服务构成互补关系。更确切地说，互联网金融服务是商业银行服务在金融

服务覆盖面和获取门槛上的有效延伸。

第二，银行竞争聚焦于服务专业化和差异化。

在接下来一段时期，商业银行竞争将集中在服务专业化和差异化方面。一方面，面对越发激烈的市场竞争，只有专注于金融专业能力的打造才能形成真正的核心竞争力。这种专业能力也是打造服务品牌差异性、创造客户超额价值认知的最根本途径。另一方面，要紧紧围绕客户需求创新服务模式，提供差别化的极致服务体验。创新的目的在于通过差异化的服务满足客

户日益多元的金融需求，并在商业银行激烈的同质化竞争中脱颖而出。

具体来看，未来商业银行差异化竞争将集中体现在定制化和智能化上。事实上，国际领先银行在定制化方面已经迈开步伐。摩根大通通过客户来源识别、客户数据共享和沟通、绩效分享机制等不断完善“以客户为中心”的服务模式，从客户信息的搜集、客户信息的存储和共享、客户信息的使用三大环节共六个步骤实施定制化服务。另一方面，关于商业银行服务“智能化”的想法源于德国制造业4.0。制造业4.0是以智能制造为主的第四

次工业革命，它把传统制造技术与现代互联网技术相融合，形成智能化的机械设备制造。简而言之，即“以信息物理系统为基础的智能生产”。未来服务业也将跟从这一趋势，逐渐向智能化发展，商业银行将致力于提供“以信息技术系统为基础的智能服务”，特别是在大数据分析、云计算和移动互联技术都比较成熟的今天，商业银行的智能化服务设想显得更加可行和令人期待。

(作者单位：招商银行博士后工作站)



交易银行

商业银行对公业务转型趋势

文 / 代荣臣

交易银行经营模式最早产生于20世纪70年代欧美的大型银行。彼时伴随着欧美大型企业的跨国经营产生的对全球业务资金管理、贸易融资的需要，商业银行为了满足其交易金融的需求，而催生出了以支付结算为基础，现金管理与贸易金融为核心的交易银行业务。目前主要大型跨国银行机构都已经在总部设立了交易银行部，例如渣打、汇丰、花旗等。在我国，探索交易银行业务早已有之，如目前各大商业银行都已经在总部建立了现金管理部、贸易金融部等相关部门，但是以客户需求为出发点，提供包括支付结算、现金管理、贸易融资、供应链金融等综合性的交易银行服务，是近两年中国银行业才开始重视的问题。当下国际环境、经济金融形势下，发展交易银行已是必然的趋势。

一、交易银行内容

要理解交易银行业务的内涵与外延，需要清晰的把握交易银行发展的脉络，了解是如何根据企业的金融需求一步步延伸的，只有这样才能更好地在现有商业银行机构部门、产品、业务框架基础上发展这一商业模式。交易银行业务是围绕“交易”展开的，最早是为了满足企业对国内、国际分支机构贸易往来过程中的资金归集、统一收付的金融需求，所以最早的交易银行业务内容主要是支付结算基础上的现金管理业务。再后来伴随着交易过程中的结算方式的改变，赊销成为经常性交易形式，企业为了扩大再生产有了资金缺口。为了更好地服务企业的供、产、销等各生产环节，支持企业持续健康发展，通过对企业交易过程中的物流、信息流等的把控，银行提供贸易融资产品这一有别于传统的信贷产品。发展到当

下，企业为了避免账户上的资金闲置，或者合理配置企业金融资产的需要对银行服务提出新的要求，银行为了满足企业资金流动性与投资理财的双重目的，发展出了资产托管业务。以上是交易银行横向发展的脉络，最终交易银行业务整合了现金管理、贸易融资与资产管理的产品体系，为企业提供综合服务。在纵向发展上，则依托产业链条上的核心企业，根据其与上下游企业的贸易关系，为整条供应链提供金融服务，链式发展可以根据上下游企业交易信息的相互印证，提高银行对单个企业信用风险的控制，进而提高服务效率并降低整条产业链金融服务的风险，此即当下各银行重视发展供应链金融的原因。供应链金融实际上囊括了横向上的支付结算、现金管理、贸易融资各产品线，本身不是一种新的产品类型，而是一种良好的发展策略。

我们发现，交易银行业务的范围并不固定，其外延是随着企业交易性需求一步步发展的，即便当下也仍处在创新开拓中。笔者将银行金融服务领域粗略划分为三部分，即个人金融、公司金融、金融市场三个板块，根据交易银行发展的历史、目前发展交易银行的环境以及交易银行本身的意义，笔者试着对交易银行给出如下定义：交易银行是在企业“交易”基础上发展起来的，为更好地一站式服务于企业的交易金融需求，以企业账户资金的管理与企业间交易往来的支付结算为基础，以现金管理、贸易融资为核心，以供应链金融为典型的业务开发模式，包括国内与国际两个市场，隶属于公司金融领域的综合金融形式。

二、发展背景、原因

(一) 国内经济环境

目前我国经济发展速度已经放缓，转变经济发展方式，步入新

常态将是我国接下来的经济整体形势。过去很长一段时间,我国GDP的增长主要依靠投资拉动,而当下投资已经难以继续保持高速增长,促进经济增长由主要依靠投资、出口拉动转向依靠消费、投资、出口协调拉动,尤其是强调消费在GDP贡献中的作用,这是我国经济新常态的基本含义。过去依靠投资的经济增长时代,银行主要靠提供贷款支持经济发展,扩大信贷规模、重资产运营是银行发展的主要路径。而当下随着投资增速放缓、经济转型,银行靠做大贷款规模的传统发展模式受困,如2015年各大上市银行公布的中期报告数据显示,贷款不良率升高,银行业净利润增速普遍降至个位数。而随着消费需求对经济增长贡献度的提高,企业的供、产、销等贸易活动受到更大的重视。2014年公司法修改,降低公司注册的门槛,提高市场经济主体的活跃度,商事主体空前激增,全年社会消费品零售总额与全年货物进出口总额都不同程度的增长。^[1]适应国家经济大政方针,银行业发展交易银行服务,为企业的贸易活动提供综合化金融服务,是银行业发展转型的必由之路。

(二) 国内金融市场环境

当下我国的利率市场化深入发展,金融脱媒的形式愈演愈烈,多层次的资本市场构建基本形成,互联网金融蓬勃发展,同时互联网与传统金融的融合催生出了直销银行、网上保险等新的经营形式。然而对经济发展提供信用支持方面,近几年人民币贷款在社会融资规模总量中占比不足60%,而且这一趋势随

着直接融资市场的发展还要继续下去。根据上述得知,银行在负债业务与资产业务方面都面临着巨大的经济环境压力与市场竞争压力,依靠传统扩大存贷业务为主要发展的模式难以维继,探索中间业务领域则成为转型的突破口,交易银行模式则提供了这种可能。交易银行发挥了银行传统的账户管理、结算的优势,以企业的支付结算为基础,在此基础上发展现金管理、贸易融资、资产托管等业务具有天然优势。银行业的网点众多,结算系统发达,即便目前已经有第三方支付机构,也只是作为银行支付结算市场的补充而已。交易银行服务可以增加账户管理、支付结算、投资理财过程中的手续费,提高中间业务收入,而且增加了结算过程中的企业存款,这是低成本的负债,在当下大资管时代面对银行负债业务激烈竞争的现实尤为重要。资产业务领域,银行在服务企业贸易融资过程中,依靠掌握的企业资金流、物流、信息流等提供的贸易融资产品,具有风险更低、收益更稳定的特性,而且当下在监管机构加强银行资本管理、提高资产业务风险拨备的形势下,贸易融资能够降低贷款比重,实现“轻资产”,降低资本消耗,实现“轻资本”。

(三) 国际环境

我国始终坚持对外开放的基本国策,“引进来”和“走出去”相结合的发展战略,是转变经济发展方式,提高我国开放型经济水平,增强国际竞争力的无他选择。人民币国际化稳步推进,不仅会促进我国企业加快“走出去”,同时也为金融

机构国际化经营带来重大机遇。在服务我国企业走出去,尤其是跨国企业的发展方面,为中资企业跨境贸易提供支付结算,以及全球业务的现金管理、贸易融资等交易银行服务,不仅是我国银行业服务国家外向型经济的义务,更是重大的发展机遇。构建与我国经济发展及企业全球化经营相适应的金融国际布局,要有计划有步骤地推进我国金融机构“走出去”,使其与我国企业“走出去”以及人民币国际化进程相协同。^[2]2015年10月8日,中国人民银行宣布人民币跨境支付系统正式上线,有效地推进了人民币国际化的进程,也为我国商业银行发展跨境金融,提升全球性交易银行服务奠定了基础。对外开放的发展,不仅有利于中国企业、金融机构走出去,也同时会引进外资,对国内金融机构形成挑战。2015年1月修改后的《中华人民共和国外资银行管理条例》施行后,对外资银行在中国境内机构设置、业务准入等方面降低了门槛,放松了对外资银行的限制,标志着中国银行业对外开放的步伐进一步加快。跨国银行普遍具有较强的市场反应速度、产品创新能力、资源调配效率,交易银行就是欧美跨国银行最先创造的业务模式。我国商业银行必须加快交易银行业务相关的组织架构、产品体系、人才资源等的调整与布局,才能更好地面对外资银行带来的挑战。

三、我国发展现状

当下“交易银行”这一概念对于中国银行业大部分人士而言还是较为新鲜的事物,银行业对其的业

[1] 曾琪“寻路我国交易银行发展”载于《中国银行业》2015年第8期

[2] 万荃“本币国际化助力金融机构“走出去””载于《金融时报》2014年2月20日

务范围、组织架构、运营模式等没有形成统一认识，这从银行家的言论以及商业银行现阶段发展交易银行相关业务的运营模式则可窥见一斑。如北京大学中国金融政策研究中心研究员恽铭庆认为，“在现有银行框架基础上，交易银行更多的是讲一种业务流程再造，在流程整合初期，有必要成立专门交易银行机构加强统筹，自上而下跨部门整合产品、服务和风险管理标准化操作流程，需要注意的是，流程成熟后，并非需要成立专门的交易银行机构。”^[3] 目前我国已经有不少商业银行开始了交易银行综合业务模式的探索。广发银行于2012年5月成立了国际交易服务部（Global Transaction Service 简称“GTS”），得益于其大股东花旗银行开展交易银行的经验，是国内最早成立综合性的交易银行部门的商业银行，其部门业务包括现金管理、贸易融资、资产托管三个子板块。浦发银行于2013年成立了贸易与现金管理部，2014年则推出了“跨境联动金融服务方案”、“全球供应链金融服务方案”、“集团资金管理服务方案”和“企业集中收付款服务方案”等。招商银行于2015年1月将现金管理部与贸易金融部合并成立了交易银行部，主要涵盖供应链金融、结算与现金管理、跨境金融、贸易融资和互联网金融五大业务板块。不论设立专门的交易银行部来统筹规划交易银行相关业务，还是在现有部门分立基础上做流程优化，银行业普遍认识到，发展交易银行业务已经刻不容缓。尽管在部门组织架构、具体业务范围、运营模式等问题上未达

成共识，但交易银行业务强调以客户需求为中心，打破过去以产品为中心导致的部门隔离、各自为政的局面，围绕交易银行业务实现跨部门、跨产品线的协作，满足客户一站式交易金融需求以实现银企共赢的“交易银行思维”得到了一致的认可。

下面以招商银行为例，简要介绍下其交易银行业务发展的策略。2015年1月，招商银行合并原现金管理部和贸易金融部，正式组建交易银行部，以客户为中心整合原有现金管理、跨境金融与供应链金融等优势业务，全面打造集境内外、线上下、本外币、内外贸、离在岸为一体的全球交易银行平台及产品体系。招商银行公司金融总部总裁汪建中曾对21世纪经济报道记者表示，招行从资本、贷款额度的分配上都做了结构性调整，公司金融这一块，30%将向交易银行业务倾斜。招行目前已经在全国42家分行均设立交易银行操作中心，并组建了专属的直营团队。在每个分行内部，打破传统的跨条线业务协同路径，由新设立的操作中心，集中处理交易银行各板块业务，一改以往随机的获客模式，根据总行制定的客户名单，针对性营销。^[4] 成立操作中心可以减少中后台部门、缩短审批周期、简化手续、提高客户体验，使得交易银行相关业务在体系内完成，总分行可实现垂直化管理。

四、未来的展望

（一）交易银行思维的延伸

交易银行不仅是对公业务领域的服务，也不仅是一种部门设置，更是一种以客户为中心的思维。对

账户的实时管理是交易银行的基础条件，恽铭庆研究员更发出“得账户者得天下”的感慨，来强调账户的重要性。上文笔者将交易银行定性为企业交易金融服务，如果对交易银行做一个更广义的理解，可以看作不仅是企业贸易往来基础上的交易服务，更囊括个人、企业、金融机构资金流转的交易服务。

在个人客户方面，如各家银行的网上银行、手机银行或直销银行的代客理财功能，银行存款转理财，投资门槛、交易效率、手续费以及收益率是客户选择的几个重要因素，账户管理、交易安全与效率摆在重要位置。2014年中信银行更是针对年轻人群体推出一款菁英卡，里面的工资理财产品“薪金煲”可以随时取现、随时消费，一张活期的银行卡，享受着货币基金的收益，真正实现了存款与理财的“实时”互转。在同业客户方面，传统银行同业，还有传统非银行同业如基金、信托、券商资管、保险资管等，另外还有新兴互联网金融如第三方支付、p2p、众筹等，银行可为其提供包括核算、估值、清算、监督、咨询等全面的资产托管服务。在机构客户方面，银行可以为医院、学校、政府机构等提供资金归集、代理非税收入收缴、税务代保管、政府电子招投标等服务。^[5]

（二）组织架构、机制体制的革新

交易银行服务是对过去公司金融领域部门独立，产品、业务条线隔离的颠覆。

过去各个部门的经营计划、营销策略、预算等均各自为政，部门

[3] 恽铭庆“得账户者得天下——交易银行发展战略与机遇”载于《中国银行业》2015年第8期

[4] 宋佳燕“交易银行本土化之招行样本：42个垂直化操作中心的本土化演变路径”载于《21世纪经济报道》2015年9月1日

[5] 姜雨林“交易银行的实践与思考”载于《证券市场周刊》2015年第36期

间的协作也异常困难，缺乏内部制度的有效约束。部门重复营销、客户体验差、资源浪费严重，这与交易银行理念主张的交叉营销、流程化管理、一站式全面的金融服务是背道而驰的。理顺内部的协同机制、考核机制和基础设施建设，加强跨地区、跨部门、跨产品条线以及跨总、分、支机构的系统能力，是交易银行实现跨越式发展的保障。不过交易银行业务经营模式在我国并没有统一的标准，这一舶来品在我国的发展必然要适应我国的经济、

金融环境。目前我国专门设立交易银行部门的商业银行一般采用重点开拓核心企业，为其提供支付结算、现金管理、贸易融资，并在此基础上延伸上下游企业发展供应链金融，例如招商银行采用名单制，重点发展并服务核心企业。目前我国探索并发展交易银行综合服务的商业银行中，并不必然成立专门的交易银行部，如中信银行。以交易银行的思维对现有的组织架构进行调整，强化部门之间的协调，摸索出促进部门间协同合作合理的考核激励、

清晰的核算规则、有效的定价机制，这样做避免交易银行这一新的模式对固有的组织架构产生巨大的冲击。^[6]各家银行要结合自身优势以及目标客户特征，将为客户提供方便、快捷、全面的综合交易金融服务作为指导原则，建立适合自身的交易银行服务模式。

(作者单位：邮储银行深圳分行)

[6] 薛锦辉“交易银行的中国路径”载于《中国外汇》2015年第12期



“打造专业品牌， 成就不一样的平安银行深圳分行”

平安银行深圳分行全面推进“特色分行 专业支行”建设

随着互联网金融的发展、利率市场化以及存款保险制度的建立，银行的转型发展变成一个迫切的课题。如何在残酷的市场竞争中站稳脚跟？“宁可一思进，莫在一思停”，这是平安银行深圳分行给出的答案。

没有人能左右变化，唯有走在变化之前。2012年原深圳发展银行与平安银行合并以来，深圳分行在总行的战略指引下，以持续变革创新和转型升级实现了跨越式发展。2015年6月，分行总存款余额即突破5000亿大关，较2012年两行合并之初增长了超过一倍，不到3年的时间，相当于再造了一家深圳分行。在成绩面前，平安银行深圳分行居安思危、未雨绸缪，没有片刻停歇，2015年，在行长姚贵平的带领下，全面启动了“特色分行、专业支行”建设，深圳分行将兵分两路、齐头并进，特、一类支行/团队利用平台和资源优势，释放活力，全面发展，做大做强，建设“综合化大超市”；二、三、四类支行/团队扬长避短，集中精力提升长板，实行差异化发展，打造“专业化精品店”。

基层单位深层错位 实现差异化竞争

深圳分行全面启动推动特色化建设，既是贯彻总行战略指引，也

是基于银行业发展趋势、经济环境的理论分析，在基层经营单位的实践中也已经得到验证。

“从商业演进规律以及银行业的发展历程来看，多元化、差异化、专业化是必然趋势，也是一个行业从粗放走向成熟的必由之路。所有银行都强调要差异化发展，要错位竞争，但这一定要落到支行团队，越是基层，差异化发展的空间越大，越是能够实现深层错位。对于中小型的支行/团队专注于一到两个细分领域，深耕细作，从而形成特色和规模优势，不失为聪明之选。”深圳分行行长姚贵平说。在他看来，只有把发动机安装到每一个支行/团队，分行的业务发展才能保持强劲动力；只有将创新、专业、特色下沉到支行/团队，分行的持续发展、持续创新才有稳固的根基。

在特色化建设的自发期，深圳分行已有一批支行团队，如互联网金融营销部、黄金珠宝业务部等，他们先行探索、善于创新，通过专业建设实现了快速稳定发展，也在市场上树立起自身的特色优势。在与第三方支付公司合作过程中，互联网金融营销部依靠不断创新，以专业、高效的服务，不断赢得客户的认可。目前，围绕支付宝平台，全面配套其各种金融需求，已经开发

合作了十余个项目。2014年，互联网平台业务存款占到总存款的80%，并且带来超过支行50%的总利润。黄金珠宝业务部抓住国内黄金市场快速发展的“天时”，充分利用水贝黄金集聚产业园区的“地利”，倾力打造“黄金租赁”特色业务。他们为客户制定个性化服务方案，并以专业能力帮助客户规避风险、赢得收益，最终赢得众多客户信赖。2014年完成黄金租赁业务208笔，累计出账黄金近1.9万公斤，占到整个平安银行黄金租赁业务的近六分之一。

互联网金融营销部、黄金珠宝业务部等支行团队的发展数据也充分证明专业化是银行差异化发展的必然之路。相关的数据分析也印证了这一点，深圳分行特色支行团队2013-2014年特色业务项下存款复合增长率都远超分行平均增速，最高增速为分行平均增速的42倍；创利复合增长率也远超分行平均增速，最大增速是分行平均增速的近14倍。

专业支行的“1+0”大于“1”模式

深圳分行的专业支行建设是“1+0”大于“1”的模式，是在不增设机构、不增加人员等的前提下，通过内生变革，通过充分授权的方

式，最大程度地释放支行团队的活力，实现比原来更好、更大的产出。

而要实现专业支行的“1+0”大于“1”的模式就需要全行一心，为专业支行提供强大的后援支持和给与充分的授权。目前，“特色分行专业支行”建设已经是深圳分行协力推进、前中后台紧密配合的系统性工程。支行团队冲锋在前，条线部门强援在后。分行专门成立了特色化建设项目组，由行长姚贵平亲自

担任组长，调配专职项目成员，负责总体规划设计 with 引导、指导、督导。5月份至今，姚贵平带领分行相关部门先后调研了近30家支行团队，听取了支行团队的专业化建设规划设想，围绕其提出的问题给与了详细的指导。深圳分行各管理部门也为专业支行团队提供差异化、个性化的配套服务方案，支持特色业务做大做强。例如，分行风险管理部为提高出账效率推出了系列服

务承诺，低风险业务、标准化业务一授权支行运营现场办理；特色支行临时出账业务设置2个流动放款专岗到支行现场办理，其他特色支行业务资料齐全3小时完成出账。财务企划部、人力资源部等按照分行办法进行考核，对特色业务实行考核加分。

到底怎么样才算是“专业支行”呢？平安银行深圳分行要求特色业务对支行的综合贡献占比必须超过

**深圳分行特色化建设
特色分行 专业支行**

特色分行 专业支行

出国金融特色
黄金珠宝行业特色
村民金融特色
国际物流特色
跨境贸易融资特色
跨境支付特色
贸易服务平台特色
互联网特色
个人委托贷款特色

中国平安 PINGAN BANK
深圳分行 Shenzhen Branch

95511-3 www.bank.pingan.com 微博 @平安银行V

**特色立行
以专业铸就精品**

50%，才能被认定为专业支行。深圳分行姚贵平行长则提出，要实现产品、价格、流程、风控、服务“五个差异化”，要给客户带来成本最优、效益最大、效率最高、风险最低、体验最佳——“五个之最”的金融服务。“‘五个之最’是对客户而言的，只有真正站在客户的角度去检视并提高我们的专业水平，才是真正做到‘以客户为中心’，才能确保我们自身的‘观点’成为客户认可的‘卖点’，才能打响专业品牌，吸引客户慕名而来。”

快速推进 一批支行已经形成特色优势

“打造专业化支行必然会经过三个阶段：起步艰难，过程痛苦，结果令人兴奋。”姚贵平在调研专业支行团队时常常强调这一点。他认为“专业优势的打造并不是一朝一夕就能形成的，专业支行建设既比眼光、比定位，也比魄力、比毅力、比耐力。专业化之路必然是上下求索、遍尝艰辛、攻克重重难关、最终收获蜕变的征程。”

深圳横岗支行在与一达通企业开展合作时，曾连连受挫，将近两年时间徘徊不前，但支行始终坚定信心，咬定青山不放松，最终迎来了收获的喜悦。截止今年9月，支行通过一达通平台每月新增客3500户以上，支行未来将围绕一达通平台存量10万客户群进行批量营销，

并以综合金融、产品组合等进一步提升国际结算份额。通过专业化建设，支行已经打响品牌，吸引了阿里巴巴旗下的另一个企业“1688电商平台”慕名而来，寻求业务合作。战略客户八部刚起步时只有3个人，不到10亿存款，但是团队始终专注于信托业务，以“信托行业账户类业务全流程服务”赢得市场。截止今年8月底，公司存款余额突破百亿大关，达到113.86亿，比年初增加了10倍以上。非银同业存款达到101.1亿，较2014年末增长近45亿。

据介绍，半年以来，平安银行深圳分行已经有50多家支行团队投身到“特色分行专业支行”建设中来，24家支行团队已通过分行专业化认定，其中更是有16家专业支行特色业务综合贡献度占比已经超过50%，最高占比达到91%。黄金珠宝业务部、互联网金融营销部、福景支行、外经支行、横岗支行、战略客户八部、供应链金融营销部等，已经在互联网综合服务、跨境贸易融资、跨境支付、贸易服务平台、国际物流金融服务等领域树立了特色优势。截止9月末，专业支行团队存款日均在全行占比较去年同期提升1个百分点，而利润在全行占比同比提高了3.2个百分点。

对于专业支行的进一步发展，平安银行深圳分行也有着清晰的思路：不断创新，要形成分裂模式。

在刚刚召开的分行三季度工作会议上，姚贵平谈到，“专业支行打造要不断创新，要形成分裂模式。专业支行虽然已经在相关领域中领先于同业和系统内其他支行团队，但绝不能掉以轻心，一旦停滞不前很快就会变得不专业，就会被市场淘汰、被客户抛弃。此外，专业支行要形成发展分裂模式，如信托专业支行团队中，要裂变出证券团队、资产管理团队等。通过不断分裂、不断细化，在细分领域取得更快、更大的发展，占领制高点。要做到这一点，就必须改变现有的营销模式，要从钓鱼式向拉网式转变，要从单干式向团队式转变，发挥每一个团队成员的聪明才智与专业特长，不能仅靠一个人单打独斗。”

“全面推进特色分行专业支行建设，用2-3年时间实现新一轮变革，打造真正不一样的深圳分行”，这是平安银行深圳分行的愿景。“特色分行专业支行建设是经过反复论证和科学考证的，这一战略的落实也必将为深圳分行带来脱胎换骨的改变，为分行未来发展注入更强劲的引擎，助推分行发展再上新台阶。”姚贵平行长对深圳分行的特色化建设之路充满期望和信心。

(通讯员：欧小贤)

植入“互联网+”基因，聚焦实体普助小微 使命在肩，深圳中行祭出金融组合拳 扶持中小微企业创新发展

为深入发展普惠金融，近年来深圳中行秉承着“担当社会责任，做最好的银行”的战略目标，大力扶持中小微企业发展，2014-2015年期间在中小微企业产品创新、服务创新方面取得不俗成绩。

关键词 1：产品创新

把脉“互联网+”大趋势，推动网络金融业务发展

随着互联网概念的兴起，创新已经成为金融业的代名词。深圳中行方面介绍，网络金融业务模式是指基于互联网技术下的大数据应用，还原企业基本面，在银企信息对称、风险可控的前提下实现在线金融的业务模式。中行基于与电商深圳市一达通企业服务有限公司（以下简称“一达通”）的长期友好合作，通过对一达通平台上积累的企业及企业实际控制人的经营行为、支付行为等海量数据信息的整合、分析，还原企业基本面，并运用于融资评估。自2011年开始，该行与一达通开展“N+1+N”在线融资服务模式的合作，通过银企直连方式将一达通平台与银行系统进行对接，再通过一达通平台将资金投放至小微企业客户，将整体业务时效从11.5天缩短至1.5天，该服务模式荣获2012年度深圳市金融创新奖优秀奖、2012年度总行级中银产品创新奖一等奖、2013年度总行级中银产品创新奖三等奖以及中国银行业协会2014年服务小微企业二十佳金融

产品。

截至2015年6月，一达通平台企业超50000家，在该行授信总量为人民币50亿元，累计使用授信金额为人民币23.1亿元、受惠中小微企业超6000家。

为进一步扩大数据的整合及应用，该行研发“中银一达通宝”产品，通过对企业在一达通平台上的报关、退税及收汇记录转化为信用信息，由银行直接为小微企业发放流动资金贷款，实现电子商务与网络金融的有效结合，也是业内首个与一达通开展该模式合作的金融机构。该产品自推出至今，该行已为近30家中小微企业提供超过人民币5000万元的授信支持。

银政、银担共同携手，剑指科技金融创新

近年来深圳中行积极搭建银政合作渠道，利用政府的扶持政策，促进中小微企业信贷产品的金融创新。该行与南山区、宝安区、福田区、龙华新区进行战略合作，紧跟政府产业政策，大力发展科技金融服务，联合推出“孵化贷”、“成长贷”、“研发贷”、“小微促进贷”、“上市促进贷”等产品，支持高新技术、新能源、新材料、环保节能等新兴产业的发展。截止2015年8月底，该行已参与南山区科技金融信贷扶持计划三期项目评审会，创新产品“成长贷、研发贷”累计批复金额人民币近3亿元。

此外，深圳中行与深圳市中小企业信用融资担保集团有限公司、深圳高新投融资担保有限公司合作研发“知识产权质押贷款”，此业务模式是以知识产权质押为突破口，为拥有知识产权及专利企业提供融资服务的创新业务模式。该行自2014年开始与担保公司及政府合作该项目，截止目前已成功叙做以知识产权质押担保融资的中小微客户数合计8户，累计发放业务量约人民币3800万元。

关键词 2：服务创新

开展跨境撮合论坛，支持中小微企业“走出去”

为深入贯彻国家“一带一路”发展战略，支持中小微企业“走出去”，深圳中行跨境撮合论坛正在如火如荼地进行当中。跨境撮合论坛，是该行服务中小微企业的一项重大模式创新，全球中小微企业投资合作对接服务机制和平台，是对有跨境投资合作意向的国内外中小微企业进行撮合，协助对接投资合作伙伴，激活中外中小微企业的交流合作，从而可实现中外中小微企业之间优势互补，从根源上解决中小微企业融资难题的创新举措。中外中小微企业跨境撮合系列活动全面铺开，已成为该行在提供金融服务中，颇具影响力和说服力的品牌。

自2014年7月至今，深圳中行已先后组织、参与中法、中德、中马、中意、中东盟中小微企业跨境

撮合论坛，其中 2015 年 6 月由该行参与主办的中德论坛收获成效显著，13 家优质科技型中小微企业热诚参与该项活动，并积极开展与法兰克福分行在德国寻找到的企业进行在线交流，涉及贸易、技术引进、合作办厂及并购等，为即将进行的面对面洽谈预热。

2015 年 5 月 14 日，由该行中小企业部牵头，在辖属高新区支行举办了与赴德企业的恳谈会，近距离听取企业的需求。在交流中，客户对该行现代金融服务理念和意识，高瞻远瞩、视野全球的战略高度，以及勇于在“一带一路”国策中担当社会责任的气魄和风范，给予了高度评价。

2015 年 6 月 25 日，中德论坛正式在德国杜塞尔多夫市举办，论坛举办期间捷报频传，所有参与企业都与德方企业建立了合作关系，跨境撮合成功案例更是层出不穷，硕果累累，振奋人心。其中：深圳 MYDL 科技公司通过本次中德论坛，与 IDS 公司达成研发和销售专用数码摄像记录装制合作，合同金额达 200 万欧元以上；与 BMK 公司签订 500 万欧元 / 年以上合作合同。另目前该司已完成对德国 PCB GMBH 公司的收购工作，并准备在杜塞支行开户，参与本次中德论坛给企业

与企业之间、银企之间均创造了更宽广的合作空间。

参会企业广东 TJXNY 科技股份有限公司从事锂离子电芯、电池、多功能移动电源的研发、生产和销售，在国内处于领先地位，2012 年起获得该行授信支持后，企业稳步发展，财务制度、企业管理等逐步规范，2014 年 12 月在全国中小企业股份转让系统成功挂牌，正式登陆资本市场。本次该企业积极参与中德论坛，也是深圳中行积极推动优质小微企业“走出去”的典范。

对接小微融资，试水“微笑网”金融服务模式

随着信息通讯技术和互联网的发展，传统金融行业与互联网相结合已成为金融市场发展的趋势，为适应市场发展和客户需求，深圳中行与深圳市银行协会合作推出“微笑网”金融服务业务模式（简称“微笑网”业务），客户可通过登录深圳小微企业金融服务平台（www.szweixiao.com），填写客户信息并向深圳中行提交在线融资申请，该行实时接收客户在线金融服务需求并进行业务分配。推广至今，该行共通过“微笑网”接收中小微企业客户融资申请合计 71 笔。

据悉，“微笑网”业务是深圳中行网络金融授信的良好开端，同时，

该行正在积极研发新型网络金融服务模式，致力推进从接单到贷后管理全流程的线上操作，并在研发中不断探索与持续改进，为更好地服务小微企业创造条件。

实际上，中行一直致力于为中小微企业提供全面的金融服务，2015 年 6 月在“深圳市银行业 2014 年度社会责任报告发布会”上荣膺年度分量最重的“最具社会责任奖”，并在 9 月荣获“深圳银行业 2015 年度小微企业金融服务先进集体”称号，工作成效得到社会各界及监管机构的高度肯定。

企业愿景

中行的相关负责人表示，未来深圳中行将继续“苦练内功”，持续优化、完善中小微企业服务模式。加大对自贸区企业和自主创新型企业的支持力度，为企业推出专属产品，提供特色服务，更好地支持“大众创新，万众创业”；紧跟国家“一带一路”发展战略，持续支持中小微企业“走出去”；积极参与“税银合作”，优化“纳税贷”产品，扶持规范经营的小微企业，与企业、政府三方共同营造社会诚信环境，实现国家、企业、银行的“三赢”！

（通讯员：黄璜）



诚信为本 服务至上

深圳银行业学习和践行社会主义核心价值观的几点体会

文 / 深圳市银行业协会

党的十八大报告明确提出“倡导富强、民主、文明、和谐，倡导自由、平等、公正、法治，倡导爱国、敬业、诚信、友善，积极培育社会主义核心价值观”，这是对社会主义核心价值观的最新概括。社会主义核心价值观内容丰富，综合了中华传统文明和现代文明的因素，其中“诚信”作为社会主义核心价值观的重要内容与银行关系尤为密切。近几年来，深圳银行业结合日常工作认真学习社会主义核心价值观，在服务社会和市民的过程中努力践行社会主义核心价值观。本文拟围绕“诚信”与银行服务的关系谈几点体会。

一、提升银行服务水平是深圳银行业义不容辞的责任，也是践行社会主义核心价值观的具体体现。

做好服务工作是由银行的行业性质决定的。银行是服务行业，服务好客户是天经地义的，就像开饭馆办商场一样，必须善待客户并为客户提供优质的服务。银行服务工作如果有缺陷，一定会引发客户的不满，对银行业的形象产生负面的影响。

做好服务工作也是银行业“诚信”的表现。银行经营的基础是信用，银行正是凭借其良好的信用得到社

会的信赖和支持。市民和企事业单位一旦成为银行的客户，双方就形成了契约关系，客户要讲信用，银行也要信守承诺，按规章制度和行业准则为客户办理业务，并提供热情周到的服务。

做好服务工作是银行获取利润的渠道，也是银行业开展竞争的手段之一。银行只有服务好客户才能留住客户，才能在日趋激烈的竞争中取得优势，扩大业务，增加收益。

二、做好银行服务工作应该处理好几个关系。

一是履行社会责任与增加经营利润的关系。银行是企业，要坚持稳健经营，控制风险，实现应有的利润，对股东和员工负责。同时，银行作为服务行业，与社会方方面面保持着密切的关系，理所当然要承担社会责任，尤其是国有银行，必须自觉履行社会责任，不能只考虑利润而忽视社会责任。以柜台服务为例，银行既不能为了减少人手一味地压缩柜台窗口，导致客户排长队，也不能怕投诉而盲目增设柜台，造成人力的浪费。每个网点都应根据客流量，确定适当的窗口数量，同时通过弹性窗口以应对客流高峰，引导和分流客户实行自助服务，让客户享受到好的服务体验。

二是加大服务投入与平衡收益的关系。银行要做好服务工作必须加大投入，包括强化对员工的培训，改善环境，增加设备，优化操作系统，适当增建网点并完善网点的布局，等等。这些投入无疑会加大银行的成本，减少银行当期的利润。但通过这些投入，又会提高银行的服务水平，提升客户的满意度，在市场上赢得良好的口碑，吸引更多的客户，带来更多的业务，从而扩大收益，增加利润。银行必须兼顾当前与长远，处理好投入与产出的关系。

三是银行提供人工服务与客户实现自助服务的关系。目前，银行还保持着相当规模的物理网点，每个网点都配备了一定数量的员工，为全市市民和行政企事业单位提供窗口服务。现在人工服务还是必不可少的，相当多的客户也习惯到银行网点办理业务，尤其是一些中老年客户。但随着互联网金融的发展，窗口业务量将呈缩小的趋势。因此，银行应有计划安排大堂人员教会客户以非窗口的方式办理业务，引导客户使用自助终端、电话银行、手机银行、网上银行实现自助服务。银行可考虑对实现自助服务的客户给予优惠和适当的奖励。这样，既为客户节省时间，免去排队的烦恼，

又使银行节约了人力成本，实现双赢。

四是处理客户投诉与改进银行服务的关系。发生投诉，说明银行的服务与客户的预期还有差距，但只要处理得当，坏事也可以变为好事。为此，一要耐心处理投诉。大堂服务人员、柜员、保安员、保洁员和客服人员等要掌握应对纠纷和投诉的技巧，在发生投诉后能尽快处理，与客户达成合情合理的解决方案。同时，分行服务部门要加强指导、跟踪和考核，督促网点认真处理投诉。二要理性对待投诉。通过对客户投诉的剖析，可以从中发现银行服务中各个环节的不足，如果认真加以改进，就能逐步提升客户满意度。三要持续开展职业道德教育，提高员工的服务意识。如果员工认识到服务好客户是理所当然的事情，真正把客户当作银行的衣食父母，就会大大减少客户投诉，自然也就能不断提高银行的服务水平。

三、营造诚信氛围，坚持服务至上，深圳银行业的服务工作得到社会各界的肯定。

1. 采取措施，为成功举办大运会提供优质的金融服务。2011年，深圳承办第26届世界大学生夏季运动会，银行业协会事前组织银行相关人员到上海学习银行业服务2010年世博会的经验，并结合深圳的情况制定了详细的服务方案。协会还多次召开会议，研究部署大运会的服务工作。通过简报的方式，向有关部门和各银行通报情况，交流经验。协会召开银行业迎大运誓师大会，激励全行业员工为服务大运尽心尽力，也向社会表明银行业承担

大运金融服务重任的信心和决心。大运会期间，各银行向中外运动员、裁判员及观光旅游人士提供了良好的金融服务，为保障大运会的顺利进行做出了贡献，得到政府相关部门的肯定。在当季全市窗口行业公众满意度评比中，银行业位居第一。深圳银行业的服务工作经受了考验，并在服务大运会的过程中得到了提高，涌现了一大批先进单位和先进个人。

2. 深圳银行业积极参与反信息诈骗和打击银行卡犯罪活动，开展司法合作，共同维护金融生态环境，塑造诚信法制社会。随着互联网技术的快速发展，在为社会带来便利的同时也给不法分子提供了可乘之机，信息诈骗和银行卡犯罪活动相当猖獗，广大市民和客户深受其害。为了保障广大市民和企事业单位的资金安全，维护正常的社会秩序，深圳银行业协会协调各家银行与市公安局的经侦、刑侦和网监等部门密切配合，签订合作协议，建立了操作性强的查询、冻结资金的机制，组织开展反信息诈骗和打击银行卡犯罪的宣传活动，提醒社会各界提高警惕，避免上当受骗，同时配合公安机关对犯罪活动实施打击。据统计，在协会和各家银行的配合下，市公安局反信息诈骗中心近两年成功帮助9,760多名受害人拦截受骗资金1.19亿元，并将73宗近800万元的被骗资金原路返还受害人卡中。经过努力，深圳由诈骗重灾区变成现在此类案件基本可控的城市，协会被全国反信息诈骗联盟授予“反信息诈骗先锋机构”称号。从2015年8月开始，深圳市委政法委组织了为期五个月的声势浩大的

反信息诈骗专项行动，深圳银协代表会员银行与银监局、公安局签订了《深圳市反信息犯罪案件涉案账户资金应急处置合作协议》，各银行积极参与反信息诈骗专项行动，配合做好对涉案资金查询、冻结和资金返还等工作。到年末，银行协助公安机关共止付冻结信息诈骗涉案资金9,050笔，金额2.27亿元。银行业在与法院合作方面也卓有成效，共同创建司法诚信环境，维护社会正义。一是形成司法协助合作机制，在各行设立司法协助窗口，大大节约司法成本并提高了工作效率。二是开展清理积案专项行动，维护银行债权。协会被中银协授予“全国银行业执行积案清理工作先进单位”、“全国银行业维权工作先进单位”等称号。协会与公安、法院的合作，被中银协誉为全国银行业协会的一面旗帜，各地银协纷纷前来学习，深圳的经验在全国逐步推广。

3. 殚精竭虑，想方设法为社会提供优质的服务。一是注重服务创新。从早期的“一卡通”到现在的“智慧银行”“超级柜台”，深圳银行业在改善服务方面敢想敢试，在一定程度上引领了全国银行业的创新潮流。根据市委市政府提出“建设现代化国际化创新型城市”的战略目标，为切实提高银行柜台的外语服务水平，银行业协会目前正参与制定《深圳市金融业窗口服务英语规范》。二是发挥银行业服务工作组织的作用。银行业协会成立了银行服务专业协调委员会，由各行热心服务工作且有经验的部门负责人所组成。2015年年初又将专业协调委员会升格为由各行分管行长组成的服务工作委员会，提升了决策的层次。

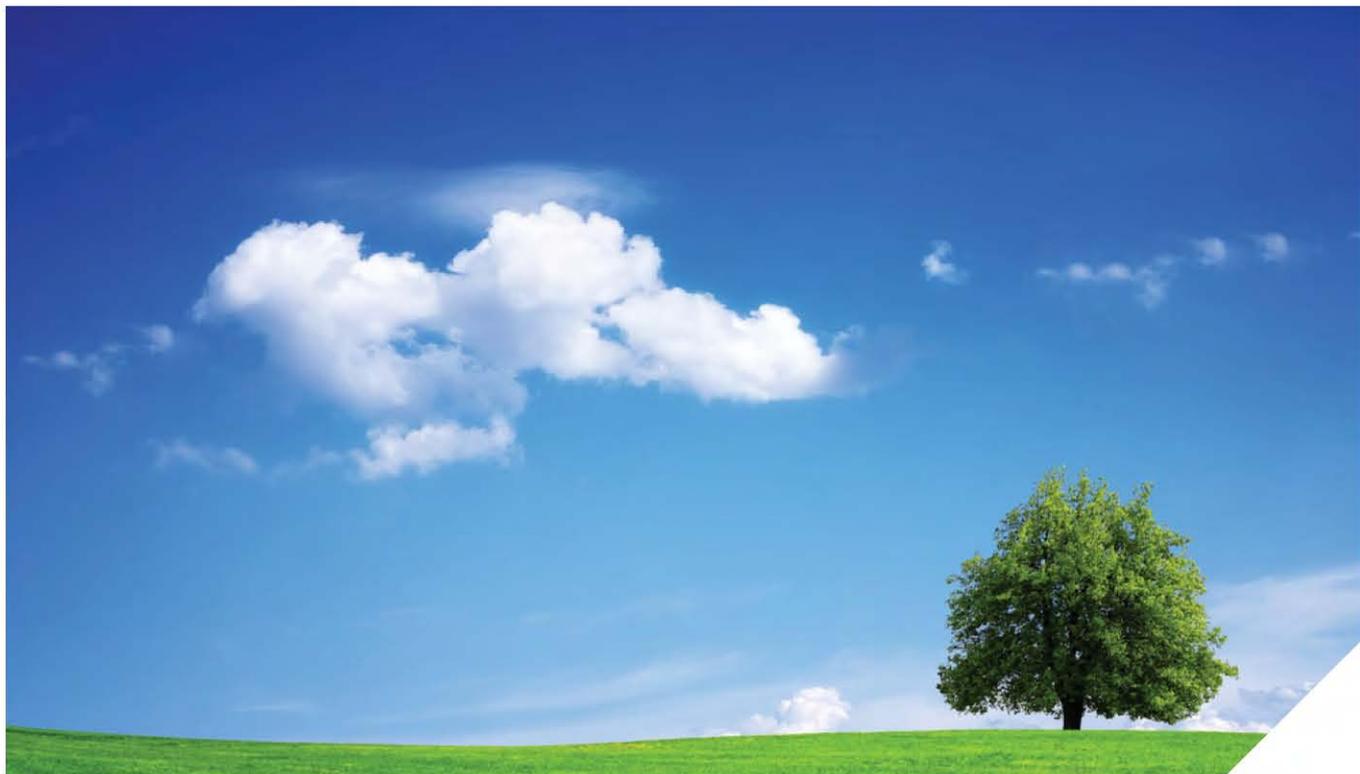
三是协会通过评选文明规范服务千佳示范单位、百佳示范单位和五星级营业网点，促进各银行对照中国银行业协会制定的标准改造环境完善设施，注重细节精益求精，形成了你追我赶互相促进的局面。同时组织会员银行先后到上海、南京、香港等地考察学习，与各地银协和银行交流做好服务工作的经验，取长补短，共同提高。四是努力提高银行从业人员的责任心和业务素质，对新员工进行入职培训，组织岗位练兵和技能比赛，开展爱岗敬业演讲比赛等活动，激发广大员工的责任心和自豪感，提高服务客户的意识与技能。各银行注意表扬奖励服务客户的好人好事，调动员工的积极性，同时对在服务中态度不佳或有过失的员工进行适当的处罚。五是下力气解决客户排队的问题。强化柜员的技能培训，提高办理业务的速度；对外公示本网点服务高峰

的日期和时段，便于客户插空前来办理业务；各银行安排弹性服务窗口，以应对高峰时段的客流；加强大堂服务，引导业务向自助机具分流，耐心教会老年客户以非窗口方式办理业务；适当增设网点，设立社区银行。六是与媒体合作加强正面宣传，让社会各界了解深圳银行业在增设网点、改善环境、增加自助设备、提供便民设施、优待残障人士、优化操作系统、培训人员等方面所做的工作，以及在日常工作中涌现的热情服务的生动事例，使服务者和被服务者能相互尊重、相互谅解。

以上是深圳银行业学习和践行社会主义核心价值观的几点体会。在看到成绩的同时也要清醒地了解深圳银行业服务中存在的问题，要认识到要保持领先水平非常不易。一是深圳银行服务的公众满意度在近年的行业服务季度评比中不稳

定。在评比的三项指标中，“服务环境”和“服务态度”都还不错，主要是“客户等候时间”得分不理想。二是公众对银行服务的要求是动态的，原有的问题解决了又会产生新的问题，需求与满足之间总会存在矛盾，不可能一劳永逸，不能在以往的功劳簿上睡大觉。三是其他地区的银行业协会也在积极推动服务水平提升，中国银行业协会也非常重视服务工作，出台了許多措施，地区间你追我赶，竞争将十分激烈。银行服务工作没有最好，只有更好。我们要认清形势，迎接挑战，在工作中更加自觉地践行社会主义核心价值观，从满足客户需求和解决现有问题入手，不断提升深圳银行业的服务水平。





深圳农村商业银行 警银合作，打击信息诈骗

近年来，信息诈骗案件呈现高发态势，不法分子利用网络、电话、短信等工具发布虚假信息实施诈骗犯罪，给受害群众造成损失。为保障金融消费者权益，维护社会和谐发展，在人民银行、银监局、银行业协会的组织下，深圳市各商业银行与警方建立起快速冻结及返还涉案账户资金的机制，取得了不错的效果。近期，深圳农村商业银行就成功协助警方完成一起冻结涉案账户并原路返还资金的案例。

2015年8月5日，山东省禹城市某机械公司被不法分子冒充公司老总QQ诈骗，将311万元资金汇入在深

圳农村商业银行开户的某贸易有限公司账户。当日傍晚，深圳农村商业银行接到警方信息后，立即对涉案账户进行了控制，将账户中尚未分流的133万元成功止付。此后，在深圳市银行业协会的协助下，该行运营管理部安排专人与山东警方保持联系，就涉案资金原路返还的手续进行沟通。2016年1月6日，在收到深圳市公安局公共信息网络安全监察分局出具的返还诈骗案冻结资金通知书等文书后，深圳农村商业银行立即操作，当日完成了资金原路返还手续，获得警方的好评。

（通讯员：赖慧娴）

深圳农行二手房资金在线托管破 3 亿

国内首个二手房交易结算资金在线托管业务 12 月初在深圳农行全区域上线，系统运行良好，截至目前在线托管金额已突破 3 亿元。

据悉，农行最新推出的二手房在线资金托管业务实现了传统二手房资金托管业务的全流程线上迁移，极大优化了客户体验，整个线上流程仅需三个步骤，即买卖双方在线注册，卖方激活交易发起资金托管，买方激活交易存入托管资金，仅需 12 分钟便可完成，完全摆脱了传统二手房资金托管业务对二手房交易双方在时间、空间上的限制。同时，该业务还实现了账户管理、业务办

理进度查询、动账通知等一系列服务功能，在提高效率的同时保证了托管资金安全。

据介绍，农行二手房在线资金托管业务优化了托管资金划转流程，由系统自动释放托管资金取代了传统的银行柜台托管资金释放，托管资金划转不再受银行会计时间的限制，仅需 2 分钟即可完成。

农行作为国内首家实现二手房交易结算资金线上托管的银行，在提供优质金融服务的同时，也彰显了互联网金融创新的魅力。

(通讯员：林尔东、张丽霞)

聚焦一带一路，深圳中行亮相第九届中国（深圳）国际金融博览会

35 年峥嵘岁月，深圳经济特区迎来前海自贸区政策和“一带一路”等国家战略的阳光雨露，为特区发展和建设再添机遇。作为中国历史最悠久的银行，也是中国国际化和多元化程度最高的银行，中国银行多措并举，全方位构建“一带一路”金融大动脉。在此次金博会上，中国银行重点展示了该行“一带一路”金融服务取得的累累硕果。

44 个国家和地区设立 600 多家分支机构

中行积极构建金融大动脉通道

中国银行始建于 1912 年，是一家跨越世纪的“百年老店”。她是新兴市场经济体中唯一连续 4 年入选系统性重要银行的金融机构，也是唯一连续 26 年入选美国《财富》杂志“世界 500 强”的中国企业。截至目前，中国银行已在海外 44 个国家和地区设立了 600 多家分支机构，是中国国际化水平最高的银行，并力争在未来三年实现“一带一路”国家机构覆盖 50% 以上。

为贯彻落实“一带一路、互联互通”战略导向，顺应企业“走出去”、“引进来”的需要，中国银行率先推出银行搭建全球中小企业投资合作服务平台。在“一带一路”沿线 18 个国家设有 21 家分支机构，利用中国银行的国际化优势，调动全球资源，与发达国家政府、银行、商会建立合作关系，通过“商行 + 投行”的模式，帮助国内中小企业“走出去”、国外优质中小企业“引进来”。

“资金融通”是“一带一路”的重要支撑，中国银行正努力通过推进人民币国际化业务践行这一要求。截至目前，在人民银行指定的 17 家离岸人民币清算行中，中行独获 9 席。今年 6 月，中国银行在境外市场成功发行 40 亿美元“一带一路”债券，成为

国际金融市场首笔以“一带一路”为主题的债券。

随着人民币国际化步伐加快，海外市场已成为中国银行重要的业务增长点。截至 2015 年 6 月末，中国银行已累计支持 1800 多个“走出去”项目，提供融资金额达 1300 多亿美元，贷款余额 800 亿美元，中国银行境内外机构已完成对“一带一路”沿线国家新投放授信支持近 100 亿美元。构建“金融大动脉”是中国银行践行“一带一路”国家战略的核心举措，今年，中国银行将为“一带一路”建设提供不低于 200 亿美元的资金支持，未来三年将达到 1000 亿美元。

深圳中行帮助本地企业“走出去”

致力成为“一带一路”深圳地区“金融先行军”

中国银行深圳市分行（以下简称“深圳中行”）一直坚持贯彻落实总行“担当社会责任，做最好的银行”的战略纲领，以“打造深圳地区最好的银行”为目标，长期以来，积极响应国家号召，在推进传统产业优化升级、支持区域经济发展建设、加强绿色信贷支持节能环保产业、缓解小微企业融资难成本高的问题、积极履行社会责任等方面毫不懈怠。2015 年，该行紧跟国家战略及总行实施步伐，将“一带一路”工作作为分行经营管理工作重点，全面助力“一带一路”建设，力争成为“一带一路”在深圳地区的“金融先行军”和“服务桥头堡”。

今年以来，深圳中行在葡萄牙、西班牙、哈萨克斯坦、俄罗斯、印度、柬埔寨、安哥拉等地区叙做了多笔出口信贷业务支持信息科技类客户“走出去”，积累了丰富的跨境金融服务实践经验，已具备支持“一带一路”战略的基础和对接条件，可以为客户提供

包括：全球统一授信、全球现金管理、前海人民币跨境贷款、出口买方信贷、跨境人民币支付等金融产品及相关服务。当前，该行还与本土基础设施、通讯制造、商贸物流、文化旅游等多行业客户合作，通过帮助企业引进先进的技术、管理和资金，促进本地企业做大做强，积极投身“一带一路”战略建设。

举办跨境撮合论坛

助力中小微企业“走出去”成果丰硕

为深入贯彻国家“一带一路”发展战略，支持中小微企业“走出去”，深圳中行跨境撮合论坛正在如火如荼地进行当中。

跨境撮合论坛，是深圳中行服务中小微企业的一项重大模式创新。全球中小微企业投资合作对接服务机制和平台是对跨境投资有合作意向的国内外中小微企业进行撮合，协助对接投资合作伙伴，激活中外中小微企业交流合作，从而实现中外中小微企业优势互补，从根源上解决中小微企业融资难题的创新举措。中外中小微企业跨境撮合系列活动全面铺开，已成为该行在提供金融服务中最具影响力和最有说服力的品牌。

自2014年7月至今，深圳中行已先后组织、参与中法、中德、中马、中意、中东盟中小微企业跨境撮合论坛，其中2015年6月由该行参与主办的中德论坛收获成效显著，13家优质科技型中小微企业热诚参与，并积极与法兰克福分行在德国寻找到的企业进行在线交流，涉及贸易、技术引进、合作办厂及并购等，为面对面洽谈预热。

2015年5月14日，由深圳中行中小企业部牵头，在辖属高新区支行举办了与赴德企业的恳谈会，近距离听取企业的需求。在交流中，客户对深圳中行现代金融服务理念和意识，高瞻远瞩、视野全球的战略高度，以及勇于在“一带一路”国策中担当社会责任的气魄和风范，给予了高度评价。

2015年6月25日，中德论坛正式在德国杜塞尔多夫市举办，给企业与企业之间、银企之间均创造了更广阔的合作空间。

论坛举办期间捷报频传，所有参与企业都与德方企业建立了合作关系，跨境撮合成功案例层出不穷，硕果累累。其中：深圳MYDL科技公司通过此次中德论坛，与IDS公司达成研发和销售专用数码摄像记录装制合作，合同金额达200万欧元以上；与BMK公司签订500万欧元/年以上合作合同。目前该公司已完成对德国PCB CMBH公司的收购工作，并准备在中行德国杜塞支行开户。广东TJXNY科技股份有限公司从事锂离子电芯、电池、多功能移动电源的研发、生产和销售，在国内处于领先地位。2012年起获得深圳中行授信支持后，企业稳步发展，财务制度、企业管理等逐步规范，2014年12月在全国中小企业股份转让系统成功挂牌，正式登陆资本市场。该公司积极参与中德论坛，也成为深圳中行积极推动优质小微企业积极“走出去”的典范。

创新推出丰富跨境特色服务

深圳中行打造跨境金融服务合作银行

深圳中行在具备丰富的对公跨境产品及服务之外，也创新推出了迎合不同客户需求的多种特色跨境服务，全方位满足个人及企业的跨境金融需求，致力打造跨境金融服务合作银行。

跨境人民币业务

深圳中行一直把跨境人民币业务作为战略重点，深入研究金融服务新业态、新模式，积极开拓研发新产品，致力于在账户开立、结算汇划、境外融资、跨境担保、直接投资等方面为企业个性化、“一揽子”综合金融服务方案。从2009年跨境人民币业务试点至2015年9月，深圳中行累计开展跨境人民币业务超过11395亿元，在深圳市场一直保持业务量第一与市场份额第一的领先地位。

粤港澳跨境通服务

随着粤港澳地区经济交往和民众交流的逐步深化，居民对跨境金融服务的需求日趋强烈。中国银行借助跨境服务品牌优势，于2014年6月起全面启动中银粤港澳跨境通金融服务。

粤港澳跨境通指中国银行在粤港澳三地的分支机构（包括深圳市分行、广东省分行、中银香港、澳门分行、南商（中国）、中银国际、中银保险等）互相认可对方指定类型客户、提供统一服务内容的个人客户服务模式。

深圳中行所有理财中心及财富中心均开放粤港澳跨境通金融服务，其他粤港澳跨境通合作机构也均开放其辖内中高端服务渠道。符合条件持卡客户均可在三地指定机构享受业务受理行本地化的专属、增值服务。未来，还将逐步实现三地渠道互通、三地客户经理互联、三地增值服务共享。随着粤港澳三地客户商旅机会增多，对于跨境尊贵服务的需求也随之增加，而粤港澳跨境通的推出将能有效满足上述客户需求、大幅提升客户体验。

中银“沪港通”跨境证券投资

作为持续经营百年的大型国际综合金融服务机构，中国银行拥有“沪港通”全部业务资格，成为“沪股通”独家结算银行和“港股通”结算银行及独家指定银行，其中中银集团旗下的中银证券取得港股通开办权限，中银国际、中银香港取得沪股通开办权限，中银香港与中国银行上海分行成为沪股通独家清算行，中国银行获批港股通跨境结算资格，中银香港被中登公司指定为港股通在港结算开户行。

中国银行充分发挥集团旗下最优质的全球金融优势，为客户打通中港两地跨境证券投资通道，可提供证券开户、资金托管、外币兑换、投资咨询等一站式多元化综合金融服务。

外币兑换“即兑即走”服务

为充分满足客户的外币兑换需求，深圳中行可以为市民提供

高达 25 种常用外币的兑换服务，覆盖全球 42 个国家及地区，其中英镑、港币、美元、瑞士法郎、新加坡元、瑞典克朗、丹麦克朗、挪威克朗、日元、加拿大元、澳大利亚元、欧元、印度尼西亚卢比、澳门元、菲律宾比索、泰国铢、新西兰元、韩国元、巴西里亚尔、新台币等 20 种货币支持全市 55 个网点免预约兑换“即兑即走”服务，对于经常有临时出境安排的空中飞人来说，该服务能极大地提供便利。

目前，该行兑换币种之全、服务效率之高、开办网点之多，均居深圳领先地位。

长城环球通自由行卡

随着国内出境人士的增多，客户对信用卡跨境服务的需求也越来越强烈。长城环球通自由行信用卡是中国银行为出境旅行的客户打造的银联新芯片信用卡系列产品，涵盖金卡和白金卡等级，

目前旗下有“精彩港澳台版”、“精彩韩国版”、“精彩日本版”、“精彩东南亚版”共五款特色卡面产品。

与磁条卡相比，IC 卡交易安全性更高、卡片与受理终端的验证更严密、卡内数据难以被复制，有效地保障了客户的用卡安全性。据悉，持卡人可享受丰富的优惠活动，如 2016 年 2 月 29 日前，持卡人在泰国、新加坡、日韩、港澳台地区指定商户进行消费交易，单笔交易满 500 元人民币即可享 5% 现金返还礼遇，每月每卡累计最高现金返还可达 200 元人民币。此外，持长城环球通自由行卡，还可同时参加“环球精彩一卡尽享”境外消费返现 5%，叠加到一起最高可享 10% 的超值返现。

(通讯员：黄璜)

招商银行、滴滴出行达成全面战略合作， 展现分享经济思维的新典范

1 月 26 日，招商银行、滴滴出行联合宣布双方达成战略合作，未来双方将在资本、支付结算、金融、服务和市场营销等方面展开全方位合作。这是第一次、也是第一家商业银行通过与移动互联网公司合作进入移动支付场景领域。

据悉，滴滴去年完成的 30 亿美元融资中，中投、平安创新投资基金、高瓴资本、阿里巴巴、腾讯以及其他一些国内知名机构都参与了滴滴的融资。通过此次合作，招商银行将成为滴滴出行的战略投资方。按照双方合作协议，滴滴将接入招行“一网通”，将“一网通”设定为乘客支付方式之一。届时，用户可直接在滴滴出行 APP 中通过绑定各银行的银行卡（信用卡、借记卡），以一网通在线支付车费。

滴滴出行总裁柳青表示，依托超过 2.5 亿用户，和月度超过 2 亿的平台订单规模，滴滴出行已经成为当下移动互联网领域最受欢迎的平台之一，也是移动互联网时代最为重要的支付场景之一。成立三年，滴滴服务已涵盖出租车、专车、快车、顺风车、代驾、巴士、试驾等多个垂直服务，2015 年共完成 14.3 亿个订单，CNNIC 近日发布的《专车市场发展研究专题报告》显示，滴滴专车占据了国内专车行业 87.2% 的市场份额，而在顺风车、试驾、代驾等垂直领域，滴滴也都处于市场领导地位，多份行业数据也都显示，滴滴出行平台市场份额遥遥领先，成为中国乃至全球最大的移动出行平台。从 2013 年到现在，滴滴和招行已经合作了近三年。此次战略合作是双方原有良好合作关系的深化和发展，将金融平台和移动互联网平台实现对接，能够更好为双方的客户

提供服务。借助招商银行移动金融的领先优势和强大资本力量，滴滴将进一步提升自身在移动互联网出行领域的优势，同时也可以为招商银行数千万级持卡用户提供更加便捷、舒适的出行方式，提升用户的出行便利、支付体验和生活品质，充分发挥移动互联网 + 金融的最大价值。

招商银行副行长赵驹表示，与滴滴的合作是招行推动移动互联网金融战略的重要一步，也是“外接流量”的重要尝试。在移动支付大趋势下，通过与滴滴这个重要应用场景的合作，招行的移动支付将打开新局面。通过招行业内领先在线支付平台“一网通”与滴滴平台的对接，招行将为滴滴庞大的客户群提供安全优质的支付选择，尽显银行在支付领域相较于第三方支付更具安全性、稳定性、便利性的强大优势。通过双方的合作，银行可以拓展移动互联网和平台端的获客渠道，把互联网公司的流量转化为银行客户；同时也极大地提升互联网公司的商业价值。赵驹还表示，除了在投资和在线支付领域的合作，此次双方还将在发行联名卡、司机线下招募、客户共同开发、汽车信贷、融资租赁以及双方用户营销等多项业务上开展合作。招行将以本次战略合作为契机，继续深化双方合作领域，以分享经济的新思维推动金融创新，不断满足互联网公司高速增长的业务需求。

双方在发布会还透露，对于下一步的具体合作，双方正在紧锣密鼓地推进。发行联名信用卡及借记卡的行动，最快有望于今年二季度开始。届时，所有客户通过招行渠道以及滴滴出行的客户端均可以申请联名卡。除享受到招行 M+ 卡的所有金融优惠外，联名卡的持卡人在滴滴平台上支付将能获得多倍积分、专属优惠券以及滴滴提供的专属额外服务和特权。在专车快车服务方面，招商银行线下营业网点将可以为滴滴司机提供注册服务，司机携

带身份证、驾驶证、行驶证前往指定银行网点即可办理注册快车、专车司机的手续。据悉，目前全国已有北京、深圳、天津、青岛、厦门、成都、杭州、长沙、上海 9 个城市的 50 个招行网点提供该项服务。

特别值得关注的是，招行和滴滴也将合作试水汽车金融。招商银行将成为滴滴司机购车分期合作的唯一银行，分期购车将对所有司机开放，分期金额依据司机个人信用报告和滴滴的数据来

综合评估。招行还将会与滴滴在跨境现金池、跨银行现金管理、美元资产管理及汽车贷款等方面深入合作，力争将双方的合作打造成银行与互联网企业深度合作的典范。招行信用卡也正在研究，让持卡客户以积分换取支付服务。滴滴将向自身用户发放招行提供的餐饮、电影等优惠券，为招行用户提供场景消费优惠。

(通讯员：张怡)

平安银行深圳分行托管业务净值规模率先突破万亿

2015 年末，平安银行深圳分行托管业务净值规模成功突破一万亿，位列深圳市场第一，且大幅领先于深圳地区同业的托管净值规模。同时，平安银行深圳分行独立运营的托管产品达到了 2437 支，已建立合作的非银金融机构有 116 家（不含私募）。

随着资管行业的蓬勃发展，托管业务作为两头在外的轻资产业务，日渐成为各家银行和券商关注的热点，2014 年 7 月平安银行深圳分行正式成立了资产托管部，全面发力资产托管业务。仅仅一年多的时间，托管业务净值规模就率先突破一万亿，其中，2015 年增长超过 4500 亿，增幅超过 75%。据悉，这主要得益于平安银行深圳分行大力推进的特色化建设和精细化管理，使得该行在服务价格和时效两方面均在同业中具有领先优势。

2015 年，平安银行深圳分行全面启动了“特色分行专业支行”建设，战略客户四部、战略客户八部和企业金融九部先后成为托管业务的专业团队，在分行的大力支持下，它们在托管业务的专业能力和服务品质不断提升。2015 年末这些专业团队托管业务净值规模合计达到 2800 多亿元，占到分行托管新增净值规模的将近一半。托管业务的竞争力主要体现在价格和时效两个方面，平安银行深圳分行通过合同标准化、流程精简、专业技能提升等系列精细化管理举措，大幅提升了服务效率，实现了托管业务服务无时限，并且产品当天立项当天成立、1 小时内清算划款等。

另外，平安银行深圳分行还顺应互联网发展趋势，正在积极创新线上托管项目，将为更多的公司和个人客户提供更安全、更便捷的线上托管服务。

(通讯员：欧小贤)

中信银行与百度联合发起设立百信银行 开创“金融+互联网”新模式

11 月 18 日，中信集团与百度在钓鱼台国宾馆联合宣布双方达成战略合作，中信集团旗下中信银行与百度发起设立百信银行。这是中国首家由互联网公司与传统银行深度合作、强强联合发起的直销银行，标志着中信银行在互联网金融领域迈开了里程碑式的一大步。百信银行的设立在中国银行业发展过程中也具有标志性意义，开创了“金融+互联网”的全新模式。

今年 7 月国家出台了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，同期，十部委联合印发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》也进一步明确，以银行为主体，联合互联网公司共同发展互联网金融；近日国家出台的“十三五规划”中，互联网

金融也被首次纳入国家五年规划，互联网金融已上升为国家战略，中信银行与百度公司积极响应，联合发起设立直销银行，发展普惠金融，服务实体经济。

百度是全球最大的中文搜索引擎，拥有超过 6 亿的用户，这些用户每天向百度搜索框提交海量的金融服务关键词搜索和查询，使百度成为一个极具吸引力的金融服务分发入口。而中信银行是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，在全国 126 个大中城市设有近 1,300 家营业网点。目前，中信银行总资产超 4 万亿元人民币，在 2015 年 7 月英国《银行家》杂志公布的“世界 1000 家银行排名”中，中信银行位列一级资本排名第 33 位，总资产排名第 46 位。百信银行将充分发挥百度和中信双方的核心优势，致力于通过技术创新和金融创新，面向企业和个人提供全面的金融解决方案。

中信银行董事长常振明表示，此次双方共同发起设立直销银行，不仅标志着双方合作进一步深化，也是传统银行与互联网企业全面融合的一次有益尝试。相信在双方的共同努力下，新的直销银行必将充分发挥双方优势，形成“金融+互联网”的强大合力，满足广大用户和小微企业日益增长的金融服务需要，为发展普惠金融、支持实体经济发展作出贡献。

百度董事长兼首席执行官李彦宏表示，移动互联网时代，“连接人与服务”已经成为百度的战略重点，百信银行成立，使百度在金融服务领域迈开了里程碑式的一大步，开辟了中国“互联网+金融”的新时代。这是互联网公司和银行之间彼此充分信任的一次坦诚合作，他相信双方的合作能产生化学反应，共同探索互联网金融的未来。百信银行融合了百度与中信银行的优秀基因，从成立之日起就是既懂互联网、也懂银行业的互联网+银行。他希望百信银行的模式，能给中国互联网金融提供一个有价值的样本和范例。

中信银行行长李庆萍在发布会上表示：“百信银行将以‘为百姓理财，为大众融资，发展普惠金融，服务实体经济’为使命，解决大众客户痛点与需求，做老百姓自己的银行。”

中信银行和百度发起成立百信银行，是互联网公司与金融机构将核心优势进行首度深度对接；在打造一个强大的互联网银行过程中，百度和中信银行在各方面能力上都形成互补。客户服务

方面，百度强大的流量入口和分发能力，使百信银行的服务和产品能快速、广泛触达网民，中信银行完善的账户体系和线下网点，保证了百信银行线上线下服务的标准化和高质量。产品开发方面，百度拥有海量用户行为数据和基于大数据的用户画像能力，使百信银行能够动态、深入了解客户的个性需求；而中信银行领先的产品设计能力，也使得这些个性需求真正被满足成为可能。风险控制方面，中信银行和百度双方拥有雄厚的资金实力，同时中信银行顶尖的风险控制能力，将为百信银行业务的全面开展提供保障。

中信银行与百度公司均表示，双方联合发起设立的直销银行，将严格按照银监管部门的相关要求执行，在得到监管部门核准后实施。

发布会当日，中信银行与百度分别宣布了一项普惠金融具体措施：中信银行从12月1日起个人网上银行境内转账全免费；百度第三方支付平台——百度钱包即日起正式启动“常年返现计划”，消费者通过百度钱包支付，可以立即得到1%起的现金返利，且这项计划常年持续。

(通讯员：蔡奕臻)



上海银行深圳分行联手微众银行 积极试水互联网消费金融

为了进一步践行普惠金融理念，提升服务个人消费金融市场水平，我行与微众银行合作的首款依托手机 APP 的消费贷款——“微粒贷”上线，自 9 月上线以来的两个多月，“微粒贷”项目总放款金额近 25.5 亿元（其中我行投放逾 20.4 亿元，贷款总余额超 16.2 亿元），日均投放 1.32 亿元，受众群体人数超 100 万。

创新面向海量互联网客群的“联合金融”模式。共享客户资源，“微粒贷”项目主要依托腾讯集团微信、QQ 等互动平台开拓客户，通过手机微信、手机 QQ 渠道在线受理、审批和发放个人无抵押消费贷款。共建风险模型，充分整合银行端丰富的风险管理经验和互联网企业端海量的社交数据优势，引入白名单机制、反欺诈模型、人格画像技术，初步探索出契合互联网消费金融特点的风

控体系。

为客户提供“一触即发”的线上消费金融体验。“微粒贷”项目不同于任何传统的银行授信业务，通过“7*24 小时”的全线上、全天候、全流程服务，为客户提供了一站式金融服务体验。客户只需登录手机微信或手机 QQ，从申请到获得贷款资金只需几步就可完成，15 分钟即可完成放贷，极大地减少了客户等候时间。

致力打造多方共赢的互联网金融生态圈。分行将紧紧围绕客户综合金融服务需求，以互联网消费金融为突破口，下一步与微众银行在客户深度营销方面加快产品创新步伐，通过直联支付、信用卡业务、理财业务、同业业务的全面开发上线，打造满足客户“金融服务 + 生活服务”的综合互联网金融服务生态圈。

（通讯员：陈瑶）

华润银行全力布局社区银行打造社区普惠金融 该行预计今年一年在深圳新开 21 家社区支行

“我上班，银行上班。我下班，银行下班。去银行办业务，只有硬着头皮请假。”这样的烦恼，不少市民或许都遇遇到过。近日，记者从华润银行深圳分行获悉，该行自去年起充分发挥集团优势及零售渠道终端贴近客户的优势，探索在华润万家超市中设立“店中店”社区支行模式，将以“将银行开在与客户生活最容易有交集的地方”为核心理念，布局超市、shopping mall、社区周边等生活必经场所，真正实现便捷服务全力打造社区普惠金融。

华润银行深圳分行行长曲俊杰在接受记者采访时表示，今年该行全力在深圳布局社区银行，预计今年一年将新开 21 家社区支行，年底前华润银行在深圳社区银行数量将达到 24 家。

将社区银行开到社区超市中

近一两年，国内银行业兴起开办社区银行的热潮。记者了解到，相比其他银行的社区支行，华润银行在社区银行发展道路中走出了一条特色化的道路。华润银行社区银行秉承着社区银行“抓住最后一公里客户与市场”的精神，充分发挥华润集团内部协同合作力量，将银行开在与客户生活最容易有交集的地方，联合华润万家超市联动营销、开展会员转化，从超市到社区，从社区到区域；从销售到体验，从金融产品到非金融服务。

“我们开设社区银行是希望将银行开在客户经常出现的地方，

给更多的客户提供便捷高效的金融服务。现在，每家社区支行配备 6 名员工，分两班岗上班，一周七天全部营业，每天晚上营业延至晚上 21:00 点，同时做到全年除了春节三天假期外，社区银行在其他节假日都不休息，不缩减营业时间提供服务，从而满足客户下班后、节假日期间办理金融服务的需求，解决长期以来‘我下班银行也下班，我上班银行下班’的尴尬，真正提供实实在在的普惠金融服务。”华润银行深圳分行行长曲俊杰称。

据了解，华润银行的社区银行在个人业务方面基本实现了全功能。比如开户、开通网银、购买理财产品、代理销售基金、保险、信托等，客户还可以通过自助设备办理转账及现金存取业务。此外，华润银行还通过社区银行渠道提供个人信用贷款产品，无需抵押、担保，只需要提供身份证就可以申请，最快 3 小时到账，贷款额度最高可获得 50 万。

社区银行未来银行业的新业态

据悉介绍，从第一家网点开业，华润社区银行已度过一年半的光阴，创造了多项佳绩：创业社区支行开业一周年，实现了个人信用贷发放量破亿和资产规模破亿的“双亿”成绩；聚宝社区支行在成立不到半年的期间，金融资产规模已经破亿，且仍然在持续上涨中。华润社区银行人员规模已经达到上百人，为社区网点全年不间断的客户服务保驾护航，并且通过一站式金融服务，让客户足不出户享受到专业理财服务。

华润银行深圳分行行长曲俊杰接受记者采访时表示，社区支行

是一种新型的微型网点，这是未来国内银行业的新业态。在利率市场化以及金融脱媒的大背景下，中小银行未来的发展必须走特色化的道路。在发展社区银行上，华润银行有着自己的特色，把社区银行网点设立在万家的店面中，让市民在购买生活必需品时顺便也办理了金融业务。目前，该行正在着手社区银行产能提升方面的工作，未来社区支行将成为华润银行深圳分行发展的一个重要的亮点。

让更多的市民享受到普惠金融

据悉，近期华润银行新开设的社区支行大多位于龙华、宝安、龙岗、盐田等金融服务需求比较大的地区，让更多的市民享受到

华润银行普惠金融服务。同时，华润银行新社区支行布局完成后，该行实现以点带面、立足万家、区域化发展、辐射全深圳，东起大鹏、西至松岗，给深圳市民带来长跨度、强续航的金融服务。

“截止目前，除已开业的17家网点，我们还将有樟坑、紫薇、水径、桃园、田厦、太古城、中心书城7家社区支行正在紧锣密鼓地筹备中。未来，我们还会有更多的社区支行遍布深圳各社区点，将我们的脚步将迈向更远，将‘走进社区，走近客户。’真正落实于足下。”华润银行深圳分行曲俊杰表示。

(通讯员：朱丽华)



深圳农行携手 SAT 名师 助学子圆梦美国

深圳农行将于 1 月 9 日 14 时在五洲宾馆迎来携手博美前程教育一周年庆典，活动特邀 SAT 教父张一冰现场解读 SAT 改革动态、分享留学申请经验，为莘莘学子指明备考与留学申请方向。

据悉，备受留学生欢迎的公立学校不再允许设立国际部，使整个留学行业面临重新洗牌，而 SAT 考试改革更是让整个美国留学圈面临挑战。为使广大准备留学美国的学子们明确备考及申请方向，庆典活动邀请 SAT 领军人物张一冰、资深美国名校申请顾问陈怡和资深留学规划师石森鹏，为有留美意愿的学子和家长带来一场丰富的分享会。伯克利、哥伦比亚等名校优秀学子也将应邀出席活动，为广大家长和高中学子分享美国留学申请经验、大学校园

体验及留学金融等丰富内容。庆典活动还为到场学生及家长准备了留学大礼包，参与者均有机会获得新 SAT 网络学习系统、0 元学 TOEFL 基础课程、SAT 新书发布会门票、张一冰老师最新著作《2016 美国高校入学考试指导丛书》兑换券或高达 5.4 万元的博美前程十五周年惊喜折扣。

深圳农行客户可在农行网点预约报名，或关注“中国农业银行深圳分行”官方微信，回复“SAT”或“留学”了解详情并报名，名额有限，先到先得。

(通讯员：林尔东)

全民跑步风口之上， 招行银行如何玩跨界？

一方是国内最具品牌影响力的商业银行，一方是专注于跑步的创业公司，在“互联网 + 跑步”的效应带动下，二者联手又会擦出怎样的火花？

三个月前，招商银行与悦跑圈达成战略合作，招商银行面向总部 4000 余名员工，正式启动了一场为期 100 天的跑步 + 徒步运动。

三个月后，这场名为“奔跑吧·招行”的活动，最直接战绩就是，总跑步里超过 80 万公里，燃烧卡路里超过 6000 万卡，部分员工体重明显下降。

在双方这次的合作中，还意外诞生了另一个成果——“企业跑团联盟”，招商银行与悦跑圈在全方位总结这次活的经验与模式之后，计划将“企业跑团联盟”作为一款商业产品对外推广，双方共同享有企业跑团联盟这项赛事。

招商银行工会方面表示，希望通过这项集体与个人相结合的运动，在全行倡导快乐工作、健康生活的企业文化理念，打造招行健康向上不断进取的公众品牌形象。

创新跑步激励机制

在经过近一个月的筹备期之后，9 月 1 日，“奔跑吧招行”正式开跑，吸引了包括招行总部 40 多个部门在内的 4000 多名员工参与，每周团队平均里程 TOP5 超过 50 公里，每周个人平均跑步里程 TOP5 更是超过 300 公里。

谈及举办这场跑步运动的初衷，招行工会负责人坦言，以前招行举办过各种各样的运动会，以及各个单项比赛等。这些比赛虽然效果很好，但运动结束后大家的运动热情也随之消失。

“本次活动时间前后持续时间达到一百多天，我们希

望改变以前的运动模式，通过一百天的时间来培养员工良好的运动习惯。希望员工形成习惯，自觉自愿锻炼，这才是最终目的。”

然而，如何能够调动起每个人的跑步积极性，成为招行总会面临的重大难题。

据介绍，因为涉及到招行总部的几千名员工，以及整个架构体系的协调，这场规模庞大的跑步活动，对于招行而言尚属首次，用耗时又耗力来形容并不为过。

记者了解到，为了能够顺利组织这场运动，招行以部门为单位组建了50个跑团，同时总行行长室也组建了单独的跑团，全部跑团组成了招行跑团联盟。通过跑团与跑团之间的竞争、跑团内部所有成员之间的竞争，带动所有人员都运动起来。

在奖励机制方面，招行还制定了一个奖励方案：按月度奖励部门，活动结束后奖励个人。这种即注重奖励部门，也注重奖励个人的方式，把个人荣誉与部门集体荣誉结合起来，充分发挥个人和集体的主动性，为活动顺利开展起到关键性的作用。

在技术层面，悦跑圈则深度结合招行总部的定制化需求，单独开发了一套手机APP系统，可以随时了解所有跑团徒步信息，跑团内部个人也可了解其排名情况，信息及时公开，该系统对徒步活动的顺利开展起到了良好的促进作用。

跑步带来的多元效益

事实上，国内企业热衷于推广跑步这项运动，万科可谓一个“典型”。自2013年起，万科发起“城市乐跑赛”至今已连续举办3年，参与人数累计达到近万人，吸引了超过600余家企事业单位加入到活动中。

据了解，万科仅在“城市乐跑赛”举办的第一年里，

员工体质综合优良数据由60%上升至74%，员工的满意度也由47%上升至59%；而乐跑还激发了员工的工作斗志，2013年前十一个月，万科已完成全年预测的94%业绩。显然，跑步运动让万科尝到了不少“甜头”。

目前，招行总部正计划尝试在全行推广徒步活动，在增强员工身体健康与满意度的同时，也能够促进企业效率与效益的双提升。

招商银行总行私人银行部员工吴春是一名跑步爱好者，在他看来，“跑步与事业其实都是在做减法。只要树立一个简单的目标，关注自己的内在，在完成这个目标过程中感受到自己变得越来越强、越来越有持久力，就会跑得越远，人的信心就会越足，反过来也会跑得越远，形成一个良性循环。”

一个有趣的情况是，据招行总部员工反映，跑步活动开展之后，出现了“三多三少”现象：吃饭喝酒的次数少了，徒步活动的次数多了；开车上下班的时间少了，走路或跑步上下班的人多了；周末在家休息的少了，集体徒步爬山的人多了。

“这次联合悦跑圈举行的百天跑步活动，有效提升了员工满意度，产生的无形价值是潜在而持久的，不可估量。”

悦跑圈联合创始人吴文业指出，与以往相比，如今企业跑步运动可以借助移动互联网技术，能够精准记录员工跑步数据，通过对跑步数据进行检测与分析，不仅可以有效督促员工的跑步行为，更为重要的是，还可以形成一个长久有效的跑步机制，为调动员工积极性与增强企业活力，带来源源不断的动力。

(通讯员：张怡)



中信银行在西藏、甘肃贫困地区开展定点扶贫工作

中信银行近日宣布，每年出资 600 万元在西藏自治区日喀则市的谢通门县、甘肃省陇南市的宕昌县定向开展基础设施建设和教育扶贫，向西藏、甘肃派驻扶贫干部。其中，在西藏自治区日喀则市谢通门县建设“中信银行渠”，并为该县贫困在校大学生提供助学金资助；在甘肃省宕昌县车拉乡扎峪河、茹树、坡里 3 个村建设“中信银行桥”和“中信银行新农村广场”，并向该县 3 个村的贫困在校大学生发放“中信银行助学金”，组织 3 个村的外出务工人员开展劳务技能培训。

根据国家扶贫办今年 10 月发布的数据显示，目前我国还有 7000 万贫困人口，要在 5-6 年的时间里完成脱贫，平均每个月要脱贫 100 万人。在这样的大背景下，中信银行积极响应中央号召，决定加大对我国贫困地区的扶贫力度，履行好社会责任，做有担当、负责任的企业公民。中信银行行长李庆萍表示，任何一个企业在业务发展的同时，都应该牢记社会责任，尽自己能力做慈善。

今年下半年，中信银行派专人前往西藏自治区日喀则市进行了考察，与西藏自治区银监局、日喀则市市政府和谢通门县县委县政府的工作人员一同赴谢通门县达那普乡考察了引水渠工程的建设情况，实地了解了当地群众的生产生活情况。同时，中信银行兰州分行与甘肃省政府扶贫

办沟通，到宕昌县实地考察并与县政府主要领导会商就具体扶贫项目进行了协商，从而为中信银行开展可持续的定点扶贫工作奠定了扎实的基础。下一步，中信银行将与西藏和甘肃的当地政府签订捐赠协议，进一步敲定项目实施方案和资金监管方案，在全行范围内选拔援藏干部，把扶贫工作落实到位。

多年以来，中信银行积极参与各项社会救助和慈善事业，持续关注贫困地区、贫困人群的实际困难，派出干部参与中信集团定点扶贫工作，大力支持扶贫、教育、环保、救灾、绿化等项目的扶助，并整合分支机构的力量，积极配合当地政府和慈善机构，承担了应有的社会责任。自 2005 年以来的 10 年间，中信银行以企业名义对外捐款累计超过 1.2 亿元，相继组织开展了一系列具有社会影响力的公益活动，形成了全行上下踊跃参与奉献爱心，积极回报社会的良好氛围。中信银行表示，今后将继续切实履行好应尽的社会责任，树立良好的品牌形象，为我国早日全面建成小康社会贡献力量。

(通讯员：蔡奕臻)



新春佳节公益行 寒冬慰问暖人心 杭州银行深圳福永支行走访慰问社区老人

在猴年春节来临之际，2月1日下午，杭州银行深圳福永支行党、工、团代表前往福永龙腾阁小区，走访慰问小区75岁以上老人，为他们送去寒冬的问候和节日的祝福。

杭州银行深圳福永支行一行四人顶着寒潮冷雨，在小区管理处带领下，来到86岁老人家中，老人正在家中与邻居几个闲聊，看到我行前来慰问，老人笑得合不拢嘴，不停对我们竖起了大拇指，邻居也甚是感动，感谢我行对老人的关怀。大家与老人们进行亲切交谈，详细询问老人身体状况及生活情况，并叮嘱她要保重身体，注意饮食卫生，祝愿老人家身体健康，长福长寿。支行此行共走访慰问了小区22户75岁以上老人，为他们送去节日的慰问和精心挑选的新年礼物，同时也为他们带去了杭州银行“福袋”，希望他们能感受到我行带来的祝福，过一个幸福、祥和的新年。

（通讯员：朱焱）



为善最乐 这个冬天不再寒冷

宝生村镇银行创新创业基金筑梦起航

为善最乐，筑梦起航。2015年12月25日上午，深圳市慈善会·宝生村镇银行创新创业基金启动仪式，在深圳南山高新园区隆重举行。深圳市慈善会房涛秘书长、深圳市银行业协会范文波专职副会长、庞宗英副秘书长、爱阅公益基金会发展委员会王伟彬主席、基金发起人及宝生客户代表等出席了启动仪式。会议还邀请了北大汇丰商学院今朝教授作主题为《互联网+时代，商业模式的创新与设计》分享会。

莎士比亚说过：慈善是高尚人格的真实标记。慈善不止是个人的一种生活态度，更是社会发展的一种趋势。深圳，地处改革开放的前沿阵地，是一座创新之都，更是年轻有爱的城市，慈善是创建和谐社会的前提。在克强总理号召“大众

创业、万众创新”的新形势下，宝生村镇银行创新创业基金诞生了！尤其是在圣诞节这个特殊的日子，启动“基金”更是意义非凡。

宝生村镇银行创新创业基金是深圳市慈善会旗下第107支冠名基金。是由宝生村镇银行作为主发起人，链接其核心客户及员工联合成立的。基金秉承“致力公益慈善事业 支持创新创业”的宗旨，建立高效、创新、可持续的慈善体系，在“大众创业 万众创新”的背景下，主要方向是扶持创新创业，以公益金融促进社会创新发展与和谐进步，实现发展战略与社会责任无缝对接。

该基金发起人是深圳南山宝生村镇银行股份有限公司，成立于2011年，位于深圳南山科技园区，控股股东为洛阳银行，是深圳

成立的第四家村镇银行，亦是深圳南山唯一一家独立法人的总部金融机构。自成立以来，高度重视履行社会责任，助推当地小微企业发展，累积上缴税金12268万元，为当地经济贡献了一份力量。在2014年度深圳银行业社会责任评选中荣获“社会责任特殊贡献网点奖”。

目前，银行发起的慈善基金不多，新近成立的宝生村镇银行创新创业基金会，已然成为深圳市第一家发起慈善基金的村镇银行。“众人拾柴火焰高，滴水汇聚成江海”，未来，深圳这座创新之都，将诞生更多的金融慈善基金。为善最乐，这个冬天不再寒冷。

(通讯员：张可)



协会协调农村商业银行助公安办案

2015年11月2日，协会就深圳尚君宏泰贸易公司涉嫌信息诈骗一案，协调深圳农村商业银行积极配合深圳刑警协助山东警方办案，深圳农村商业银行拟于近日按程序原路返还该公司账户涉嫌信息诈骗资金133万给山东德州禹城市益佳机械公司。

协会召开银行卡专业委员会工作会议

2015年11月12日 协会召开银行卡专业委员会工作会议，研究讨论预防和打击银行卡犯罪（包括反信息诈骗）、银行卡盗刷、银行卡欠款清收、银行卡办理汽车分期业务等问题，并阶段性总结卡专委工作。

协会组织银行业参加第十七届中国高新技术成果交易会

2015年11月16日，协会组织银行业参加第十七届中国高新技术成果交易会（简称高交会）举办的“山西省高新技术项目推介发布对接会”，会议围绕新一代信息技术、节能环保、电子、生物、高端装备制造、新能源、智慧城市等领域，重点邀请“一带一路”沿线国家与地区企业客商、港澳台企业客商、珠三角地区企业等客商参加。山东德州禹城市益佳机械公司。

协会参加中法创新加速器论坛

2015年11月19日 参加中法创新加速器论坛。法国驻广州总领事傅伟杰先生，华为公司、法国国家投资银行等诸多中外跨国公司、深圳市银行业协会代表银行业参加了论坛。



协会召开法律与合规工作委员会工作会议

2015年11月23日 协会在建行召开法律与合规工作委员会工作会议，阶段性总结法工委工作同时，研究讨论了与法院、仲裁机构合作及金融案件执行等问题。

协会参加前海跨境金融指数发布会

2015年12月3日，协会参加前海跨境金融指数发布会。

该指数属首创跨境金融指数，每季度更新，对前海乃至全国进出口贸易，金融、投资，证券、保险有着重要引导意义。



协会召开消费者权益工作委员会主任会议

2015年12月16日，协会召开消费者权益工作委员会主任会议，内容一是讨论推荐13名市消委“金融专业委员会”银行业委员；二是讨论下一步消保工作。会议由建行深圳市分行韩新文总经理主持会议，协会专职副会长范文波、银监局文雪冬副处、市消委会副秘书长和部长、媒体新闻网和南都记者参加。

协会领导走访中国经济时报社

2015年12月17日 协会领导走访中国经济时报社，探讨行业协会与国务院发展研究中心的合作，及商谈合作举办老年博览会事宜。



协会领导受邀参加南山宝生村镇银行 创新创业基金启动大会

2015年12月25日 参加南山宝生村镇银行创新创业基金启动大会，宝生村镇银行为深圳市首家设立创新创业基金的银行为大学生提供创业资金。



协会领导一行拜访市公安局网监分局

2015年12月25日 协会范文波专职副会长、陈显忠副秘书长与招商银行深圳分行监察保卫部李连云总经理拜访了市公安局网监分局薛克勋副局长，共同就反信息诈骗工作进行了深入的交流与沟通，网监分局与招行深圳分行还正式签署了合作协议。

协会组织全体工作人员学习“严守党的纪律， 推进廉政建设”专题警示教育活动

1月8日，协会组织全体工作人员学习银监局王晓辉局长在“严守党的纪律，推进廉政建设”专题警示教育活动动员会上的讲话：“深入学习贯彻《准则》和《条例》，始终坚持把纪律和规矩挺在前面”。



协会被推选为深圳社会组织总会副会长单位

1月12日，协会参加深圳市社会组织总会会长办公会，由社会组织总会王石会长主持，范文波专职副会长及全市50个会长副会长单位近百人参加了会议。会上，协会继被选为理事单位后又被推选为深圳社会组织总会副会长单位，标志协会受到社会各界的进一步肯定，为进一步深入与社会各组织、各界密切联系，也为今后更好地服务会员和广泛接触社会奠定牢固基础。

协会参加天下无贼 2 周年发布会

1月14日，协会参加天下无贼2周年发布会，深圳市银行业协会再获反信息诈骗联盟表彰优秀单位。协会专职副会长范文波在发布会上委托作了《深圳银行业践行社会责任不断创新做法反信息诈骗工作取得显著成效》的报告，朱静副会长兼秘书长为获奖标兵颁奖，庞宗英副秘书长代表深圳市银行业接受相关媒体采访，阐述了银行业协会在反信息诈骗联盟中的作用和意义，以及银行业在反信息诈骗所做的各项工作。



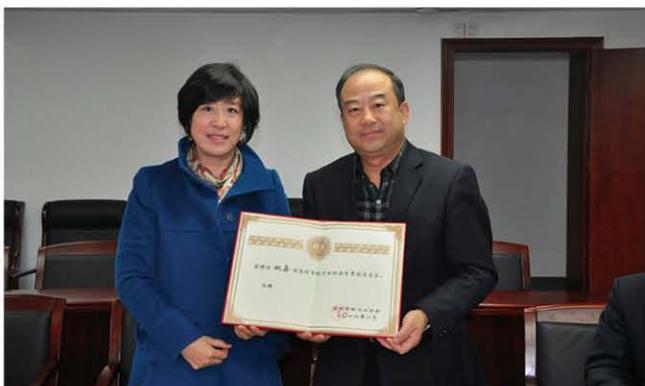
协会研究发展工作委员会召开 2016 年 1 月份主任工作会议

深圳市银行业协会研究发展工作委员会 2016 年 1 月份主任工作会议于 2016 年 1 月 21 日下午在深圳市银行业协会召开。协会朱静副会长兼秘书长、协会研究发展工作委员会专家苏跃女士（原深圳市银行业协会副会长）出席了会议。

朱静副会长代表协会向委员会姚嘉主任颁发了聘书，聘请姚嘉主任为深圳市银行业协会首席经济学家。

姚嘉主任主持了会议。会议听取了中国银行深圳市分行牵头的市金融办委托的《人民币加入 SDR，深圳银行业面临的机遇和挑战》研究报告初稿的解读，与会人员对研究报告初稿做了充分的讨论并提出建议。本研究项目时间紧，定于 2 月底前一周召开本研究报告结题会议，以便 2 月底向市金融办提交研究报告。

会议决定各研究报告牵头单位，对以往研究报告进行资料更新，并请在 2 月底前发送委员会姚嘉主任审稿，以便 3 月份进行编印研究报告集。



市金融办领导一行走访协会

1月22日，协会接待市金融办刘大平处长一行4人，双方就协会的管理、转型、互联网金融的痛点以及今年如何鼓励和支持深圳金融业发展进行了深入的探讨。



协会联合市公安局经济犯罪侦查局走访多家银行

1月26日，协会联合市公安局经济犯罪侦查局走访了工行深圳市分行，听取工行对协会和经侦工作的意见和建议，了解涉案账户资金网络查控系统建设情况。市经侦局林显运副局长、方文强大队长和协会朱静副会长等参加了走访；工行刘巧明高级专员召集相关部门参加了座谈。2015年12月至2016年1月，协会还联合市经侦局走访了其他多家银行，认真听取并收集各行意见和建议，鼓励各行向公安提出业务需求；同时，为解决报案难、了解办案进度难等行业普遍性问题，协会建议经侦局在网络查控系统中增加案件管理系统与功能，开通报案端口，统一受理全市银行报案并分配督办；经侦局领导对此极为认可，要求情报大队认真研究。



协会受邀参加聚焦粤港澳—华夏之声、香港之声新闻节目推广季活动

1月26日，协会受邀参加由中央人民广播电台—华夏之声、香港之声主办的“聚焦粤港澳—华夏之声、香港之声新闻节目推广季”活动。为保持良好的信息沟通，解决行业重大舆情处置，加大行业宣传，协会范文波专职副会长等一行到会并讲话。媒体新闻网和南都记者参加。

协会受邀参加深圳晚报主办的“2015金融双十佳”活动

1月26日，协会受邀参加深圳晚报主办的“2015金融双十佳”活动。协会范文波专职副会长一行参加并讲话，表示对该活动的祝贺。深圳市银行业协会高度重视宣传信息工作，自身定位为深圳银行业信息枢纽平台，为推动深圳银行业的宣传信息开展，特别是与主流新闻媒体的互动与沟通。



协会召开全市银行业反信息诈骗工作会议

2月2日下午，深圳市银行业协会在中国银行深圳市分行召开全市银行业反信息诈骗工作会议。出席会议的领导和嘉宾有：深圳银监局栾锋副局长，深圳市公安局刑侦局何昭朗政委，中国银行深圳市分行王炯副行长，市公安局网监局薛克勋副局长，市公安局刑侦局欧子奇副局长，市金融办林居正处长，人民银行深圳市中心支行周彦杰副处长，市中级人民法院刑二庭俞宙副庭长，市市场和质量管理委员会古品环处长，深圳市银行业协会朱静副会长，各会员银行主管行领导、相关部门负责人，先进集体和先进个人代表，以及新闻界的朋友。会议还特别邀请到南京市公安局刑侦局反信息诈骗吴强大队长，栖霞分局重案中队长贾嘉中队长，南京信息诈骗受害企业代表朱晨凯财务总监等出席。

此次会议通报了专项行动开展以来打击信息诈骗的总体情况，对在反信息诈骗专项行动中银行系统表现突出的单位及个人进行了表彰，并对下一步反信息诈骗专项行动提出要求。深圳市银行业协会专职副会长范文波主持会议并讲话。深圳银监局副局长栾锋在会上发表了重要讲话。此外，市公安局刑侦局副局长欧子奇通报专项行动开展以来全市反信息诈骗工作总体情况，并宣读了市反信息诈骗专项行动办公室《关于对在2015

年度全市反信息诈骗专项行动银行系统中表现突出单位及人员的表扬通报》，中国银行深圳市分行副行长王炯代表会议承办方致欢迎词，市公安局刑侦局政委何昭朗代表市反信息诈骗专项行动办公室对下一步工作发表了意见和提出要求。江苏省南京市信息诈骗受害企业代表朱晨凯也在会上发言，衷心感谢深圳南京两地警方和深圳市相关银行为企业挽回巨额损失，在会场上，举行了被骗资金返回仪式，并由南京警方授予深圳市银行业协会，招商银行、建设银行和平安银行锦旗。深圳招行、平安银行和建设银行向南京市某科技发展有限公司返还了被骗资金。会上对获奖的先进单位和先进个人进行了颁奖，与会者对获奖的单位和个人表示热烈的祝贺！



协会与深圳市中级人民法院联合召开 2015年鹰眼查控网（司法协助网络工作平台） 工作总结表彰大会

2月2日，深圳市银行业协会与深圳市中级人民法院在中国银行深圳市分行联合召开了2015年鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）工作总结表彰大会，各银行领导、部门负责人、先进个人员工代表近120人，以及市委宣传部、市民政局、市金融办、深圳人行、深圳银监局等单位领导出席了会议；深圳银监局副局长栾锋，深圳中院党组成员、执行局局长胡志光分别做了重要讲话；会议由协会专职副会长范文波主持。

2008年2月，我市各商业银行在深圳中院指导、银监局支持、协会组织下签署了《深圳市国内银行统一办理司法协助公约》，设立了统一办理司法协助业务窗口，2011年7月起在窗口基础上，在全国率先陆续建立司法协助网络工作平台，并成为深圳中院执行局鹰眼查控网最主要的部分，仅2015年就协助完成财产查询864394条，控制98962条，总金额35亿元（含实际扣划），为我市法院执行、审判工作作出巨大贡献。此后，最高人民法院于2012年10月召开电视电话会议向全国推广，2013年8月出台《关于网络查询、冻结被执行人存款的规定》，

并参考深圳法院与银行“点对点”网络查控模式拟于2016年2月在全国建立“总对总”网络查控系统。深圳是全国司法协助网络查控改革的始作俑者，各银行对此作出了不可磨灭的贡献。

本次会议总结并充分肯定了我市各商业银行在鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）工作中做出的突出成绩和贡献，并对先进集体和个人进行了公开表彰；不仅促进了全市银行业金融机构进一步做好司法协助等业务，而且进一步巩固和加深了深圳法院与银行业之间相互支持、相互协作的无缝联动关系。



摘要

11月18日,协会参加中银协第六届银团委员会工作年会,获颁“最佳组织推动奖”。

11月19日 协会一行参加中法创新加速器论坛。法国驻广州总领事傅伟杰先生,华为公司、法国国家投资银行等诸多中外跨国公司。

11月24日,协会参加中银协全国银行业安全防范标准培训班,协调、督促有关政策性银行和地方商业银行、地方农村商业银行贯彻执行。

11月25日,协会领导等接待深圳市中小企业投融资商会陈振丰会长等来访。

11月30日 协会范文波专职副会长赴机场卓悻商务公司拜访谢元良总经理和薛卫副总经理,商谈银行业银行机场贵宾厅续约事。

12月9日 深圳银监局领导莅临协会指导工作。

12月9日 参与市消委“金融专业委员会”筹建工作,推荐13名银行业委员。

12月11日 协会召开江苏智运案件返还事宜讨论会。

12月11日 协会向市委文明办报送《关于对创建第五届全国文明城市工作任务分工意见及创建工作自查情况的报告》。

12月16日 协会参加由南山区政府、市投资推广署与阿里巴巴集团举办的阿里中心(深圳)落成盛典暨互联网生态产业推介会活动。

12月20日《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》印刷出版。

12月22日 就北京中太建设集团被骗案件,协会协调深圳检察机关诉讼事宜。

12月29日,协会领导一行走访广东南粤银行、浙商银行等,报告2015年工作并征询意见建议。

12月30日,与市金融办签署“人民币SDR后,深圳银行的影响和应对”研究报告委托协议。

1月6日,协会范文波专职副会长会见香港大中华金融业人员总会林本源理事长等一行来访。

1月7日,协会领导一行拜访深圳经侦局访林局长等,商谈今年工作计划。

1月8日,协会副秘书长陈显忠到北京参加最美建行人颁奖盛典。

1月12日,协会参加深圳市首届企业文化微电影比赛启动仪式。

1月12日,协会范文波专职副会长向宁效云会长汇报近期工作。

1月12日,协会向中银协报送《关于2015年度银行服务改进情况的报告》

1月12日,协会接受深圳广电集团“财经生活频道”栏目组的采访,就银监会将对银行卡开卡加强管理发表意见。

1月13日,协会庞宗英副秘书长拜访中央人民广播电台华夏之声李源总经理,并做友好交谈。华夏之声是协会的友好密切合作伙伴,为协会做好宣传做了大量具体的工作。

1月13日,印发《关于对2015年度全市反信息诈骗专项行动中银行系统表现突出单位及人员的表扬通报》。

1月14日,协会领导一行拜访市公安局刑侦局。

1月15—17日,协会组织会员银行参加在珠海举办的新常态商业银行合规管理与案件治理事务高级研修班。

1月16日,协会参加2016年孙子兵法研究会工作年会。

1月19日,协会参加贸促委2016年深圳市贸促工作会议,陈彪副市长出席会议并做指示。

1月19日,协会参加北京区域金融会成立大会。

1月21日,协会接待社会组织管理局与深圳市市场监督管理局一行前来指导与调研。

1月27日,协会领导一行拜访深圳金融仲裁院,与深圳仲裁委董连和副主任和金融仲裁院胡大伟院长等商谈双方合作事宜。

1月27日,协会印发《关于征集全国政协会议提案的函》,向全体会员单位征集反映银行经营中存在的突出问题和行业经营发展建议。



江苏银行深圳分行 邬蔚涛《涯共此时》



交通银行深圳分行 陆斌《映日荷花别样红》



光大银行深圳分行 姜文华《东方之珠香港》



平安银行 梁向荣《佛界》



浦发银行深圳分行 江煜《水墨凤凰》



深圳市银行业协会 聂后应《后院彩虹》



上海银行深圳分行 孙立明《梯田》



招商银行 吴亮《流金世界》

深圳市中级人民法院 深圳市银行业协会

深银协〔2015〕143号

关于表彰2015年度“鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）先进集体和先进个人”的决定

各商业银行：

自2011年10月起，深圳市中级人民法院“鹰眼查控网”与各银行司法协助窗口之间连接网络专线并建立网络工作平台，在全国率先以电子文书的形式通过该平台集中统一办理了大量的司法协助等业务，其中2015年联网银行协助完成财产查询864394条，控制98962条，总金额35亿元（含实际扣划），不仅为我市法院执行、审判工作作出巨大贡献，而且推动并促成全国网络司法改革，如最高人民法院出台《关于网络查询、冻结被执行人存款的规定》、认可电子证据、网络送达等，并参考深圳“点对点”模式在全国建立“总对总”查控系统。

为充分肯定银行在司法协助中作出的积极贡献和成绩，引导全市银行业金融机构进一步做好司法协助等业务，深圳市中级人民法院与深圳市银行业协会决定，授予民生银行深圳分行等家金融机构“鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）先进集体”称号（名单见附件一），授予工商银行深圳市分行李文君等人“鹰眼查控网（司法协助网络工作平台）先进个人”称号（名单见附件二），并予以公开表彰。特此决定。

深圳市中级人民法院 深圳市银行业协会

2015年12月29日

2015 年度鹰眼查控网 (司法协助网络工作平台) 先进集体名单

(排名不分先后)

工商银行深圳市分行

农业银行深圳市分行

中国银行深圳市分行

建设银行深圳市分行

交通银行深圳市分行

民生银行深圳分行

邮政储蓄银行深圳分行

平安银行深圳分行

深圳农村商业银行

华夏银行深圳分行

招商银行深圳分行

汇丰银行深圳分行

2015 年度鹰眼查控网 (司法协助网络工作平台) 先进个人名单

工商银行深圳市分行	李文君、秦桂莲、唐春莲
农业银行深圳市分行	伍于萍、曾雪莹、陈晓东、李琳
中国银行深圳市分行	范满平、唐苑琳、郭瑜婷、吴鑫磊
建设银行深圳市分行	刘筱瑜、陈燕群、叶慧琼
交通银行深圳市分行	李薇薇、李惠芝、冯晓苑、林智伟
招商银行深圳分行	傅晓丹、李燕霞、罗慧
平安银行深圳分行	刘俊炜、庄莉莎、陈楚鑫、刘平平、江耿明
深圳农村商业银行	吴玉娴、廖春
广发银行深圳分行	吴宅容、张海涛、孙艺欣
中信银行深圳分行	王雅霜、潘璐
民生银行深圳分行	潘静、赖远飞、林静、付爽
华夏银行深圳分行	张加文、王春琴
兴业银行深圳分行	梁庆忠、王沁怡
邮政储蓄银行深圳分行	吴适斌、邓晶、姚思
宁波银行深圳分行	杨果、蔡超
杭州银行深圳分行	王雪欢、张飞
北京银行深圳分行	庄永贵、林铮
江苏银行深圳分行	易佳、郭洁
包商银行深圳分行	金英玉、丁晓
渤海银行深圳分行	路琳、胥玉洁
东莞银行深圳分行	陈宇梅
深圳南山宝生村镇银行	陈玲珊
汇丰银行深圳分行	郑月娥



深圳市银行业协会微信公众平台