

# 銀行界

## BANKING SOCIETY

总第 61 期

2016

2

主管：深圳银监局

主办：深圳市银行业协会

- 李华楠、刘庆生、苏振威同志在全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上的讲话
- “一带一路”战略下的银行发展机遇和金融监管体制
- 与港澳同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让的现状、障碍与建议
- 协会被中国银行业协会评为 2015 年度维权工作先进单位
- 关于提升商业银行不良贷款清收处置效能的思考
- 浅谈“营改增”对银行业的影响及对策
- 深化“平台”战略 探索特色化小微金融发展之路
- 东莞市考察团来深交流反信息诈骗工作

2016年深圳市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议



# 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：[asdbasz@163.com](mailto:asdbasz@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** 李 栋 廖璋律 贺 祁  
**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	熊庆来	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	中国长城资产管理公司深圳办事处
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	中国东方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	中国信达资产管理股份有限公司深圳分公司
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	深圳金融电子结算中心
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	中国银联股份有限公司深圳分公司
招商银行股份有限公司	包商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
平安银行股份有限公司	上海银行股份有限公司深圳分行	华润深国投信托有限公司
微众银行股份有限公司	东莞银行股份有限公司深圳分行	平安信托投资有限责任公司
深圳农村商业银行股份有限公司	渤海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
广发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	深圳能源财务有限公司
中国光大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	中广核财务有限责任公司
中信银行股份有限公司深圳分行	华兴银行股份有限公司深圳分行	港中旅财务有限公司
中信银行股份有限公司信用卡中心	珠海华润银行股份有限公司深圳分行	深圳华强集团财务有限公司
中国民生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	国银金融租赁有限公司
华夏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	鹏元征信有限公司
兴业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	中国金币深圳经销中心
上海浦东发展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	深圳外资金融机构同业公会
中国邮政储蓄银行股份有限公司深圳分行	深圳宝安桂银村镇银行股份有限公司	中兴通讯集团财务有限公司
国家开发银行股份有限公司深圳市分行	深圳福田银座村镇银行股份有限公司	
中国进出口银行深圳分行	中国华融资产管理股份有限公司深圳分公司	

**专业委员会名单**

中小企业专业委员会	村镇银行工作委员会	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	人力资源管理工作委员会	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 投稿信箱：asdbzs@163.com

# I CONTENTS I



28



34



4



75

## 反信息诈骗 ANTI INFORMATION FRAUD

- 4 2016 全市打击治理电信网络新型犯罪专项行动联席会议综述
- 5 李华楠在全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上的讲话
- 9 刘庆生在全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上的讲话
- 10 苏振威在全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上的讲话
- 13 关于印发深圳市信息诈骗案件涉案资金返还工作规定的通知
- 15 打防并举，勇于担当  
警银共铸反信息诈骗利剑  
农行深圳分行反信息诈骗的做法及成效
- 18 招商银行深圳分行打击治理电信网络新型违法犯罪相关工作的经验和做法

## 监管之声 REGULATORY VOICE

- 20 与港澳同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让的现状、障碍与建议
- 24 当前大型银行  
负债业务的新常态及建议
- 26 从深圳地区资产管理公司风险状况看近年商业化转型存在的问题

## 行长论坛 BANKERS FORUM

- 28 关于提升商业银行不良贷款清收处置效能的思考
- 34 深化“平台”战略  
探索特色化小微金融发展之路



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 [asdsbz@163.com](mailto:asdsbz@163.com)，期待你的回应。

## 研究文章 RESEARCH ARTICLE

- 38 “一带一路”战略下的银行  
发展机遇和金融监管体制
- 44 私人银行与财富的风险管理

## 业务探讨 BUSINESS DISCUSSION

- 49 浅谈“营改增”  
对银行业的影响及对策
- 52 从柜台到手机，  
招商银行正在通往未来
- 54 交易银行：  
商业银行公司金融转型方向

## 互联网金融 NETFIN

- 55 招行布局移动互联再升级：从支付觉醒
- 57 服务实体经济 银行主动求变  
中信银行“交易+”开启交易银行新篇章

## 行业动态 INDUSTRY NEWS

- 59 深圳中行：助力中小企业融资成绩抢眼  
“中银信贷工厂”  
开展融资审批创新  
根据中小企业情况研发针对性融资新品
- 60 招行玩转移动端：移动风口上的新入口
- 62 平安银行深圳分行与深圳市中小企业服务署联手  
打造中小企业的“服务区”与“加油站”
- 63 最美宝生三月天  
记宝生村镇银行五周年行庆之摄影比赛

## 会员风采 MEMBER STYLE

- 64 深圳农行连续七年支持“地球一小时”

- 64 深圳建行共抗滑坡
- 65 招商银行荣获 2015 年度  
“最佳离岸金融银行”奖
- 66 中信银行个人网银获人民网  
“网上银行创新口碑”奖
- 66 杭州银行深圳分行营业部  
喜获总行 A 级行荣誉称号

## 智慧创新 INTELLIGENT INNOVATION

- 67 智慧银行背后的智慧女人  
记深圳建行产品创新与管理部副总经理颜培杰

## 协会动态 ASSOCIATION NEWS

- 69 协会被中国银行业协会评为 2015 年度  
维权工作先进单位
- 69 协会在市经侦局参加座谈会  
讨论向全国人大十二届四次会议提交的提案
- 70 协会召开中小企业专业委员会工作会议
- 71 东莞市考察团来深交流反信息诈骗工作
- 72 协会与深圳市刑侦局走访南京市公安局刑侦局
- 73 协会会刊《银行界》入驻深圳机场贵宾厅
- 74 协会再编《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》  
并入驻深圳机场贵宾厅
- 74 贯彻落实全市打击治理电信网络犯罪专项行动联席会议  
精神，  
积极推动涉案账户资金网络查控系统建设
- 75 摘要

## 文化园地 CULTURAL GARDEN

- 76 摄影作品

76



# 2016 全市打击治理电信网络新型犯罪 专项行动联席会议综述



3月23日，我市召开的打击电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上，市委副书记、市委政法委书记、市反信息诈骗专项行动领导小组组长李华楠出席并讲话。副市长、公安局局长刘庆生主持会议。各区政法委、综治办、公安分局以及市银行业协会范文波专职副会长等专项行动成员单位主要负责人，市公安局相关负责人参加了会议。

会上，市专项办主任、市公安局副局长苏振威通报了前期全市反信息诈骗工作总体情况，并部署了今年打击治理电信网络违法犯罪工作方案。

市委宣传部网管处处长金琇同志、市中级人民法院刑二庭庭长姚辉同志、市检察院副检察长周荣生同志、人民银行深圳市中心支行支付结算处处长罗远存同志、深圳银监局办公室主任胡晓莉同志、市通信管理局副局长何承健同志和市银行业协会专职副会长范文波同志等成员单位负责人汇报了本部门打击治理电信网络新型违法犯罪工作情况，对本部门下步工作做出了部署。市银行业协会专职副

会长范文波就冻结、返还、宣传和推介等4项工作做了简要汇报，报告了以电信网络部门、银行与银行之间、刑侦与银行之间开展进一步合作的工作计划，并表态协会一定会恪尽职守，努力工作，做出应有的贡献，向社会各界、人民群众交出满意的答卷。

会议最后，市委副书记、市委政法委书记、市专项行动领导小组组长李华楠要求专项办认真研究和分析市银行业协会等7个单位就如何打击防范电信网络犯罪提出的意见和建议，同时希望7个单位认真组织，兑现落实这些工作承诺。他强调，各成员单位要充分发挥联席会议制度的优势，各司其职、各负其责，密切配合、通力协作，全面落实打击整治、源头监管、宣传防范等各项工作措施，着力提升打击治理的能力和水平。要坚持重拳出击、重典治乱，集中打掉一批犯罪分子，坚决把犯罪分子的嚣张气焰打下去。为和谐深圳、平安深圳贡献力量。



专项行动各成员单位领导进行反信息诈骗工作发言

# 李华楠在全市打击治理 电信网络新型违法犯罪专项行动 联席会议上的讲话



市委副书记、政法委书记 李华楠

同志们：

我们今天召开这次联席会议，是市委、市政府去年8月部署反信息诈骗专项行动以来，是第二次召开这么大规模的会议，主要还是要落实好国务院、省委、省政府打击治理电信网络新型违法犯罪联席会议的精神，以及习近平总书记、李克强总理等中央领导和春华、小丹、兴瑞等省委领导的重要批示精神，分析当前深圳电信网络新型犯罪的形势和问题，对当前和今后一个时期全市的打击治理工作再进行一次专题的部署。刚才，苏振威同志通报了我市自去年8月份以来打击治理专项行动的情况和今年的一个工作方案，市委宣传部、中级法院、检察院、人民银行深圳市中心分行、市通信管理局、银监局、银行业协

会等7家单位就如何防范、打击电信网络犯罪作了发言，也提了一些很好的意见和建议，请专项办认真研究、认真分析。同时，这些单位对有些工作也做了承诺，我希望你们对这些工作的承诺要认真组织兑现、落实。在去年10月国务院部署打击电信网络犯罪工作之前，市委、市政府就已经针对信息诈骗犯罪先行先动、主动作为，从全市层面来推动开展此项工作，各区以及69个市直部门、单位、协会和企业密切配合，取得了信息诈骗案件连续7个月环比下降的可喜局面。但是，我们也看到从振威同志刚才通报的情况来看，全市信息诈骗案件总量仍然在高位徘徊，而且占全国、全省发案的比例依然比较高，持续同比下降的“拐点”还没有出

现，信息诈骗犯罪的治本方法还没有找到，离党中央、省的要求还有很大的距离。我们必须进一步深化对这项工作重要性的认识，加快解决当前困扰我市专项行动深入开展的难题，强化侦查打击、深化重点整治、加强防范治理，迅速掀起一场打击治理电信网络新型违法犯罪新高潮。下面，我代表市委、市政府，就打击治理电信网络犯罪专项行动再讲几条意见：

## 一、统一思想、深化认识， 进一步提高打击治理电信网络 新型违法犯罪的责任感紧迫感

近年来，随着信息化的快速发展，电信网络新型违法犯罪不断滋生蔓延，特别是以电信网络诈骗为代表的犯罪活动极度猖獗，愈演愈烈，已成为严重影响社会和谐稳定

的突出治安问题和严重影响群众安全感的社会热点问题。尽管公安机关开展了持续不断的专项打击，但受各种因素的影响，电信网络违法犯罪活动仍未得到有效遏制。在这些方面，公安机关尽管采取了一些专项行动，但是电信网络犯罪是一种新型的犯罪，同时这种犯罪的技术含量还是比较高，而且它的变化也比较多，更新换代也比较快，所以我们传统的打击手段、打击力量和资源配置，还有一个适应和跟踪的过程。2015年电信网络诈骗违法犯罪占刑事案件四分之一，但是全市并没有用四分之一的警力和资源来打击电信诈骗，或者说我们没有用四分之一的手段来处置它。所以，不管其它各方面原因，这是客观存在的，但是我们也可以理解。因为，我们过去虽然有各种各样的专业打击队伍，包括对知识产权的保护，但是针对这种新型电信网络犯罪的打击手段上，我们还有一个摸索的过程。同时，我想这不是公安机关一家的事。深圳信息网络、通信技术这么发达，信息技术这么普及，涉及到方方面面，如金融方面，银行业发展迅猛。在这之中，各有各的门槛，各有各的利益，各有各的招数，相互之间的联动也很重要。象电信网络这种犯罪，指望公安机关一家来处理，肯定是做不到的。所以，今天市委、市政府组织召开这么大规模的会，要市委宣传部、深圳中级人民法院、市人民检察院、人民银行深圳市中心支行、深圳通信管理局、深圳银监局、市银行业协会等7个单位上台发言，就是要形成打击治理的合力，否则我们前面的工作就是前功尽弃。所以，在这个问题的认识上，我们不能只在口头上提高认识，我们要落实到实际行动上。刚才，我说到电信网络犯罪未得到有效遏制，突出表现在

以下几个方面：**一是发案逐年激增，居高不下。**电信诈骗犯罪从2004年在深圳开始出现，随后以年均增长20%至30%的速度，迅速在我市蔓延和扩散，从最初的占刑事发案的千分之三，经过短短11年，到2015年此类案件已经占到刑事发案的四分之一。千分之三到四分之一，十分惊人！这还不包括海量的、被骗价值低于6000元、没有立案刑事案件的诈骗案件！但老百姓仍然会因被骗反映过来，甚至上访。尤其在今年春节过后，电信网络诈骗案件呈现出“V”形反转态势，反扑势头十分凶猛。**二是作案手段多，防范打击难。**电信网络诈骗，特别是跨国诈骗犯罪，犯罪团伙组织严密、分工明确、相互依附、相互配合、流水作业，专业化程度很高。同时，他们将整个犯罪过程分割成多个环节，各个环节不断滋生其他非法产业链，犯罪产业化明显。此类犯罪手法从最初的打电话、发短信诈骗，逐步发展到网络改号、盗取QQ和微信号码诈骗，向手机植入恶意软件侵害公民个人信息，使用“伪基站”侵入公用电信网络，设立虚假网站进行网络投资诈骗等，甚至抓住一些公众心理，冒充企事业单位负责人，精心设局、步步设套，诈骗手段不断翻新、花样层出不穷，让人防不胜防。在这些方面，宣传部门，还有教育部门，对公民的素质教育还很不到位。一些市民基本的法律基本知识都没有，再加上一些宣传空洞、宣传不到位，导致电信网络犯罪案件大幅提升。公民素质的教育和宣传，我们还有许多工作要做。**三是非接触性作案，侦查打击难度大。**电信网络违法犯罪实施远程非接触性作案，空间跨度大、作案链条长，各环节分工明确，智能化、职业化、专业化程度高，给侦查打击工作带来很大难度。**四是**

**犯罪涉及面广、危害大，影响恶劣。**诈骗案值上百万、上千万的重特大案件屡有发生，上当受骗者不计其数、损失惨重。刚才振威同志也说了，去年12月份，上市公司深圳能源集团被QQ诈骗了3505万元，这个也是我们国企管理上也有问题，有些工作本身制度上也有问题，给企业生产经营带来了严重影响。好在我们去年建立的快速止付机制发挥了巨大作用，市专项办指挥协调公安、银监、银协等有关单位，迅速查冻了绝大部分被骗资金，才避免了企业的损失。但是这个事情，我们既要从源头查，也要从制度上建立起来，否则类似事件还不能有效杜绝。

面对来势汹汹的电信网络犯罪，面对人民群众的强烈呼声，面对中央和省、市领导的密切关注，各单位要清醒认识此类犯罪的严峻性、复杂性和危害性，进一步增强忧患意识、责任意识和紧迫感，本着对人民高度负责的态度，从维护国家安全稳定、社会安定团结、保护群众财产安全的高度，坚持打击、整治、管理、防范、宣传、建设一起抓，全力推动各项工作实现新突破，确保实现国务院提出的“案件和群众财产损失明显下降，破案和抓人明显上升”的“两降两升”奋斗目标。

## 二、综合治理、群策群力，进一步提升打击治理电信网络新型违法犯罪的能力和水平

打击治理电信网络新型违法犯罪涉及多个环节、多个领域，必须坚持系统治理、依法治理、综合治理、源头治理。各成员单位要充分发挥联席会议制度的优势，各司其职、各负其责，密切配合、通力协作，全面落实打击整治、源头监管、宣传防范等各项措施，着力提升打击治理的能力和水平。

**一是以打开路，大力提升打击整治能力。**对电信网络新型违法犯

罪，人民群众和社会各界反映强烈，必须毫不动摇地坚持严打方针，依法严厉打击，坚决予以整治。为积极回应社会关切，有效遏制当前电信网络新型违法犯罪发展蔓延的势头，根据国务院和省委、省政府的部署，市委、市政府决定将全市反信息诈骗专项行动延长至2016年底。必要时，专项行动再延长半年，一定要把它给压下去。有什么样的新型犯罪，我们就要第一时间把苗头压下去，否则等它做大做强以后，我们要花的功力可能更多，花的成本更多。请各个成员单位不要把《工作要点》摆在纸上、贴在墙上，你们要认真对照要点加以落实。各成员单位要同心协力，确保我市在全国首创的快速止付、原路防范、联合打击等反信息诈骗工作机制顺利实施，着力解决侦查办案中遇到的实际难题。市委政法委要及时组织法院、检察院、公安局、通管局、银监局等有关部门，对打击电信网络犯罪过程中，遇到的案件管辖、入罪标准、犯罪事实认定，以及银行、电信企业等在电信诈骗过程中有无过错、责任承担等问题，加强相关法律政策研究，适时出台相关指导性意见和规定，统一执法办案思想，为执法办案实践提供有力的保障，不断强化其行业自律，严格落实其社会责任。专项行动过程中，积极配合、主动作为的商业银行、通讯企业和互联网公司，市委市政府不仅将对这些单位予以大力表扬，还将在这些单位有其他需求方面予以优先支持。

**二是封堵渠道，大力提升源头监管能力。**电信网络犯罪涉及多个链条，必须在不断加大打击整治力度的同时，更加注重关口前移，强化源头治理。当前，要紧紧抓住电话网络诈骗渠道和获得赃款渠道这两个关键环节，严格履行监管责任、

落实监管措施，坚决整治安全隐患、堵塞监管漏洞，最大限度地挤压违法犯罪活动空间。市公安局要牵头建立一个符合打击电信网络犯罪的个性化数据库或者“黑名单”，由各商业银行、税务、电信、移动、市场监管、综治和公安部门结合自身职能，将涉及电信网络违法犯罪活动的人员、公司、银行账户、电话号码、网站等异常信息汇聚起来，建立涉电信网络犯罪重点嫌疑对象风险防控系统，对进入系统的人员和公司进行风险管控，做到“敌动我知”，这也是信息公开、信息联动。市通管局、市公安局要利用现有的渠道和资源，与“国家网络安全管理中心”共同研发针对各类电信网络诈骗和其他犯罪的全网拦截、反制和溯源等新手段、新举措，今年内完成相关课题研究，并呈报市委、市政府立项；要组织电信运营商，抓好打击“黑卡”、“黑宽带”、“伪基站”等工作，实施“零容忍”，发现一起，严查一起；要督促移动公司参照联通公司应用智能拦截诈骗电话系统的做法，尽快安装、使用相应的拦截系统，切实保障广大移动客户的信息安全。市金融办、人民银行深圳中心支行、市银监局、市银行业协会要组织各金融银行部门，认真落实打击电信诈骗犯罪即时查询、紧急止付、快速冻结工作机制，大力推进涉案账户电子化查询平台建设及应用，切实提高涉案资金查控效率；要重点研究解决跨地区冻结的被骗赃款不能及时返还的问题，尽可能地减少受害群众的财产损失；要建立起银行业内部反信息诈骗工作绩效考核制度，加强银行卡安全管理，严格规范开户行为，坚决打击买卖银行卡等不法行为，督促各商业银行切实维护好本系统的网络安全；要积极创新，利用大数据，联合公安机关开展信息

诈骗犯罪的“资金行为特征”分析，并以此开展风险账户的“T + 1”延迟支付试点工作，为全国打击电信诈骗犯罪探索宝贵经验；要指导督促各商业银行建立涉嫌电信诈骗账户黑名单制度，依法停开高风险银行卡的网银、手机银行等功能。讲到黑名单制度，我就想讲讲信用体系问题，银行信用体系是最好的一个。各个银行、各个企业、各个通信运营商，如果抛开一点点商业利益，尽一点点社会责任，能将信用体系资源互相横向打通，很多事情不需要公安机关出手就能够解决。

**三是立体宣传，提高群众自身防范能力。**打击治理电信网络犯罪，最根本的还是要充分发动群众、紧紧依靠群众，实行群防群治。我们要把宣传防范置于重要位置来抓，深入组织开展形式多样的宣传教育活动，切实增强广大群众对电信网络新型违法犯罪的识别和防范能力。市委宣传部分要牵头广电、文化、出版等部门，精心组织开展集中宣传活动，创新形式和方法，做到精准宣传、点到点宣传，推动打击防范电信网络新型违法犯罪宣传进社区、进单位、进学校、进家庭，努力做到家喻户晓、妇孺皆知。要大力宣传专项行动取得的成效，充分彰显党和政府坚决打击违法犯罪、维护群众权益的信心和决心，有效震慑违法犯罪活动。我们要宣传到位、教育到位，就象抓应急教育、安全教育一样，将反诈骗教育纳入中、小学教育等基本常识教育之中。同时，要通过宣传让老百姓意识到如不加以防范，自己就要承担相应的后果；不要一出现问题，就认为是社会或政府的问题，就要去上访。各金融监管机构要综合运用金融机构柜台、ATM机等终端，积极借助手机短信、互联网等载体，通过悬挂警示标语、张贴防范提示、

发放宣传资料等方式,深入开展防范电信网络新型违法犯罪的经常性宣传教育活动,及时揭露不法分子的犯罪手法和伎俩,切实提高广大群众的防范意识和能力。市通管局要组织各通讯运营商和腾讯公司,充分利用各类通信渠道、网络平台,在开展好自身宣传教育的同时,为其他成员单位开展好宣传教育工作提供便利条件。各区要参照市里的做法,调动各街道、各社区,通过积极探索反诈骗宣传新模式、新手段,借鉴“小手牵大手”等受众喜闻乐见的成功做法,针对各类易受骗群体开展差异化、精确化宣传。交委、城管、国资委、机场、地铁等成员单位,要充分利用自身的资源,拿出人流密集区的黄金宣传位置,展开大面积、全天候、滚动式的反信息诈骗宣传活动,让广大市民“处处见宣传、时时受教育”。市财委要加大对市专项办的宣传经费投入,由市专项办以推广 81234567 反信息诈骗热线为重点,统一设计、印制一批海报,分批次下发到各成员单位,加强立体宣传攻势,不留死角,把 81234567 打造成为反信息诈骗的“110”。

### 三、加强领导、严格责任,进一步形成打击治理电信网络新型违法犯罪的强大

合力打击治理电信网络犯罪是一项复杂的社会系统工程,是全社会的共同责任。**一是切实加强组织领导。**各成员单位党委要高度重视打击治理电信网络犯罪工作,加强组织领导,做好统筹规划,制定具体方案,狠抓落实;主要领导要定期听取汇报,及时研究解决工作中遇到的困难和问题,切实做到认识

到位、领导到位、部署到位、措施到位、保障到位。市专项办要充分发挥组织协调、督促指导作用,建立健全相关制度,确保联席会议制度运转正常、高效运行,切实把联席会议制度的作用发挥好。

**二是严格落实主体责任。**各成员单位要按照联席会议的职责分工,对号入座,认真排查梳理本部门、本系统在打击治理工作中存在的突出问题,及时研究提出具体的整改落实措施。要严格履行监管责任,指导督促本系统扎实做好各项措施和责任的落实,确保取得实效。市专项办要建立完善考评通报和责任追究制度,严格落实考核奖惩和责任追究措施,对工作成绩突出的,要予以表彰奖励;对重视不够、措施不力的,要予以通报批评;对失职渎职导致重大问题的,要严格倒查问责。

**三是大力强化协作配合。**各成员单位要牢固树立“一盘棋”思想,加强信息通报,及时研判,强化工作衔接,坚持协调联动,着力打好整体仗、合成仗。电信、联通、移动等运营商要切实担负起企业的社会责任,认真履行义务,积极为公安机关提供快速倒查服务,协助落地查找犯罪窝点,及时关停涉案诈骗电话。人民银行深圳市中心支行、银监局、银行业协会要督促各大商业银行、第三方支付机构,积极为公安机关提供就地查询冻结涉案银行账户、网银转账 IP 等电子数据,协助及时查清涉案资金流向。公安机关对发现的尚不构成犯罪的违法违规线路运营商和网络软件、设备生产商,以及违法办理银行卡等情况,要及时通报和移送相关部门依

法查处。市通管局要充分发挥职能优势,全力做好诈骗信息渠道的堵截工作,特别是对涉及参与信息诈骗犯罪的基础运营商、宽带接入商实行“零容忍”。各司法部门要通力合作,严格依法做好电信网络犯罪案件的侦查衔接工作,组织专门力量对重特大案件做好攻坚,确保打击战果不流失。各成员单位要以这次会议为契机,坚持边探索边实践、边总结边完善,逐步在工作中探索一套集约高效、运转协调的联席会议运行机制,不断健全完善打击治理电信网络犯罪的长效工作机制,为从根本上解决电信网络犯罪问题奠定坚实基础。希望各单位真正抓出实效,确保社会秩序良好!



副市长、市公安局局长 刘庆生

## 刘庆生在全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上的讲话

同志们：

今天召开第二次全市各部门联席会议。**主要任务是：**认真贯彻落实上级领导指示和国务院、省政府打击治理电信网络违法犯罪会议精神，总结全市自去年8月反信息诈骗专项行动开展情况，分析形势和问题，研究部署下一步工作。

（李华楠同志讲话和苏振威同志部署方案）……

同志们，今天的会议，传达了国务院、省政府打击治理电信网络新型违法犯罪电视电话会议精神，通报了全市反信息诈骗专项行动情况，部署了今年打击治理电信网络违法犯罪《工作要点》；市委宣传部分等七个单位结合实际作了发言；华楠书记作了重要讲话，充分肯定了各区、各单位在前期专项行动中付出的努力和取得的成效，深刻分析了当前所面临的复杂严峻形势，从侦查打击、源头治理、宣传防范、组织领导四个方面，对下一步工作提出了具体要求，强调了部门责任，为今年的打击治理电信网络违法犯罪工作提供了导引、指明了方向。会后，各区、各单位要马上贯彻，

认真学习，深入领会，狠抓落实。

**一要打破按部就班的惯性意识，按照华楠书记要求和工作部署，加压加力，提质增效。**电信网络诈骗发展到今天，不再是仅仅与社会治安相关联的“领域性”问题，而是关系到政府公信、社会诚信、法律权威的“系统性”问题，甚至关系到党的执政威信，考验政府治理水平。各单位要牢固树立“为党和政府负责、为深圳城市安全负责、为人民群众负责”的责任感和紧迫感，把打击治理电信网络诈骗上升到与“禁毒人民战争”、“反恐人民战争”对等的高度，予以重视，防要防住，打要打狠，确保专项行动取得实效。

**二要突破“各扫门前雪”的狭隘意识，多打合成战、整体战。**要按照华楠书记要求，牢固树立“一盘棋”思想，在市专项办统筹组织下，按照《工作要点》明确的任务分工，齐抓共管、齐头并进，防止出现“跛脚”现象。

**三要攻破得过且过的敷衍意识，倾尽全力投入，严格实施考核。**今年以来，全市信息诈骗案件没有按

照预想的幅度下降，所以在3月17日，市公安局立即专门召开了全局电视电话会议，让三个工作落实后的分局“一把手”在会议上作了检讨发言。会议当天下午开始，包括作检讨的三个分局，全市10个分局空前加大了工作力度，迅速收到了明显成效。这件事说明，下多大力气去抓，就能体现刚才华楠书记要求的多大成效，它是成正比关系的。各单位要把反诈骗工作列为当前和今后一个时期的重中之重来抓，在人、财、物和措施的投入上不遗余力，主动作为，尽职尽责，务求实效，争取大胜。市专项办要尽快出台今年专项行动考核办法，参照去年做法，会同市综治办，把专项行动纳入全市综治考核。要把相关指标数字化、具体化，让大家一目了然；要在考核中引入第三方评价，加大群众感受的权重，提升考核的科学性和客观性。

# 苏振威在全市打击治理 电信网络新型违法犯罪专项行动 联席会议上的讲话



市公安局副局长 苏振威

尊敬的华楠书记、庆生副市长，各位领导，同志们：

按照会议安排，我代表市反信息诈骗专项办，首先向大家简要传达近期国务院、省政府分别召开的打击治理电信网络新型违法犯罪工作电视电话会议相关精神，小结去年8月以来全市开展反信息诈骗专项行动的工作情况，就2016年全市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动重点工作进行解读。

## 一、国务院、省政府打击治理电信网络新型违法犯罪工作会议的主要精神

2月25日和3月8日，国务院、省政府分别召开了打击治理电信网络新型违法犯罪工作电视电话会议，深入贯彻党中央、国务院和省委、省政府领导的重要批示精神，就进一步强化侦查打击、深化重点

整治、加强防范治理等重点工作进行了部署。国务委员、公安部部长、国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议召集人郭声琨，副省长、公安厅厅长、省政府打击治理电信网络新型违法犯罪工作厅际联席会议召集人李春生分别出席会议并作了重要讲话。

在国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作电视电话会议上，国务委员郭声琨同志明确提出，要建立健全责任明确、快速响应、密切配合、齐抓共管的防范治理工作机制，以综治问责推动治理工作，对整治不力、成效不明显、犯罪活动依然猖獗的地区，要报中央综治委予以挂牌整治。同时会议决定，将打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动延长至今年年底，努力实现电信诈骗案件、群众损失明显下降，

破案数、抓获违法犯罪嫌疑人数明显上升“两降两升”的行动目标。

在省政府打击治理电信网络新型违法犯罪工作电视电话会议上，副省长李春生同志要求，各成员单位要进一步认清形势，以更大的决心和力度推进专项行动；进一步强化侦查打击，坚决把犯罪分子的嚣张气焰打下去；以我省茂名电白“猜猜我是谁”诈骗重点地区重点整治为突破口，坚决拔掉一批地域性职业电信诈骗犯罪的“钉子”；要在全省建立起快速止付、智能拦截、立体宣传、统一打击、整体移送的打击治理电信网络新型违法犯罪新机制，确保完成“两降两升”的行动总目标。

## 二、去年全市反信息诈骗专项行动开展的整体情况

2015年8月份专项行动开展以

来，在市委、市府的坚强领导下，各区委、区政府以及69个市级单位、协会和企业，齐抓共管、亮点纷呈，全市反信息诈骗工作呈现出可喜的局面。截止到今年2月29日，全市共立信息诈骗案件15200多宗，环比17000多宗下降了10.6%，**首次做到了连续7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27%的增幅，上升的幅度明显收窄！**

**在快速查冻和原路返还被骗资金方面**，人民银行深圳市中心支行、深圳银监局、市银行业协会牵头全市各商业银行，主动作为、敢闯敢试，针对信息诈骗的作案手法，在预防、整治、追赃等各环节想办法、堵漏洞，探索出了一大批全国首创的新做法和新模式，协助各级公安机关快速查询冻结涉案账户5300多个，冻结涉案诈骗资金1.68亿元，其中全额冻结被骗资金的案件达811宗、共9800余万元，返还被骗资金43笔、共1800余万元，返还被骗资金数额环比上升700%。在此之中，涌现出了一批大胆创新、奋勇拼搏的商业银行，其中以招商、工商、建设、农业、平安、邮政储蓄银行的表现尤为突出。

**在主动拦截诈骗信息方面**，深圳通管局组织移动、联通、电信深圳分公司和腾讯公司，依托深圳高科技优势资源，大胆创新、科技先行，从源头开展诈骗信息技术拦截工作，先后研发了境外诈骗电话拦截模块、诈骗电话智能分析的“机器学习”系统、诈骗信息强制风险提示系统，极大地遏制了诈骗电话在我市的落地和蔓延，使得全市诈骗电话每日警情从行动前的占比73%下降至目前的34%。其中，腾讯公司与联通公司联合开发应用的“机器学习”系统，让联通的被骗客户仅占4.3%，

极大地保护了联通客户的信息安全；移动公司自筹资金、自建队伍、自配装备，积极挖掘“伪基站”犯罪线索，共协助公安机关抓获“伪基站”犯罪嫌疑人35名，缴获“伪基站”设备81套，为全市打击“非法链接”工作做出了积极贡献。

**在宣传防范方面**，市委宣传部分精心组织广电、报业集团，并在各区综治办和市公安局、交委、城管、机场集团、地铁集团的大力支持下，在全市掀起了一场轰轰烈烈、不留死角的反信息诈骗宣传活动。其中，深圳广电集团和报业集团共开设电视栏目6个、报纸专栏4个，发稿累计超过200多篇；利用集团微信、微博群累计发布或转发信息700多条，获得100多万次的转发和点赞；市公安局拿出150万元，共制作了20多万份、15个系列的宣传海报，并会同市交委、城管、机场集团、地铁集团，在全市1600个公交站、178个地铁站台的2100多个宣传灯箱、20个大幅路面广告柱、机场LED屏等黄金部位，进行了张贴和播放。同时，市委宣传部分还积极协调广电集团，大力支持反信息诈骗系列电视片《生活大爆炸》的拍摄和播出。

**在打击电信网络新型违法犯罪方面**，公安、检察、法院相互配合、全力以赴，做到快侦、快诉、快审，其中，全市各级公安机关共破信息诈骗案745宗，环比上升64%；打掉犯罪团伙32个，环比上升30%；各级检察机关共起诉信息诈骗嫌疑人486人，环比上升41%；各级法院共审判信息诈骗案件288宗，环比上升37%。同时，市、区两级公安刑侦部门牵头情报、网警、技侦、预审、经侦、法制等警种和部门，牢固树立打合成战、打系列战、打证据战的理念，最大限度地铲除信息诈骗活动，杜绝其死灰复燃；在

此之中，又以刑警支队分别联合宝安、福田公安分局，侦破的LA1509特大冒充银行客服电话诈骗专案、“12.11”深圳能源集团被QQ盗号诈骗专案最为经典。

**在机制建设和对策研究方面**，市委政法委员计远虑，积极协调各成员单位，从制度上、机制上综合考量打击治理电信网络违法犯罪工作，以点带面，重点研究起草了“被骗资金原路返还”等一大批新机制和新规范，用机制来推动工作，确保了反信息诈骗工作持续开展。

### 三、今年开展打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动的几项重点工作

虽然打击治理电信网络新型违法犯罪工作取得初步成效，但是，我们也应该清醒地看到，当前信息诈骗案件同比上升的势头还没有从根本上得到遏制，群众还经常受到诈骗信息的袭扰，各类信息诈骗案件层出不穷。2015年全年，深圳共立信息诈骗案件26448宗，占全市刑事案件立案总数的24.7%，共造成经济直接损失2.8亿元；其中，信息诈骗立案数占到全国近60万宗的4.5%、占到全省5.4万宗的49%。虽然这中间有我市如实立案，致使统计“吃亏”的客观原因，但总的来看，全市信息诈骗案件总量高居不下的情况依旧存在。

面对这一严峻形势，今年各成员单位依然不能松懈，要在去年取得初步成效的基础上，再接再厉，一方面，巩固和完善去年专项行动创建的新方法、新模式和新机制；另一方面，寻找反信息诈骗的治本之策，从源头上遏制信息诈骗犯罪的蔓延和扩散。正基于此，市专项办牵头各成员单位，制定出台了《2016年打击治理电信网络违法犯罪专项行动工作要点》，文件已经下发，这里主要强调五个方面工作：

**（一）加强机制建设。**要参考去年制定全国首创的被骗资金返还工作机制经验，在不违反现行法律法规的前提下，大胆使用中央赋予我们的一些政策，灵活地、创造性地探索一批反信息诈骗新机制。**一是**依托市公安局的云平台，建立涉信息诈骗重点嫌疑对象“风险防控系统”，对重点对象进行风险管控。**二是**出台打击电信网络违法犯罪的执法指引，对办理电信网络违法犯罪案件过程中，所有涉及的罪名定性、取证要求、量刑标准等执法内容进行规范和指引。**三是**探索风险账户“T+1”延时到账的新模式，依托“风险防控系统”，通过银行机构的大数据分析，对风险账户和风险转帐行为进行智慧识别干预，最大限度地阻止被骗资金快速流转。

**（二）推行精准宣传。**通过制作差异化的宣讲资料，组织专家讲师团队对不同人群进行“点对点”的宣讲；搭建起市、区、街道、社区、市民群众的五级宣传媒介，利用网络媒体、微信群、QQ群、手机APP新闻推送等多种形式，广泛宣传反信息诈骗知识。同时，引进第三方社会调查机构，对打击治理电信网络违法犯罪宣传工作进行客观调查，寻找精准宣传的手段、形式

和方法，也为宣传工作综治考核提供科学依据。

**（三）继续强打猛攻。****一是**公安机关要依托情报平台，开展动态分析、预警，及时剖析信息诈骗作案手段以及当前防范漏洞，为全市打防工作提供针对性的建议。**二是**通过落实打击信息诈骗“三级办案”制度，由公安刑侦部门牵头，各单位、各部门、各警种整体联动，切实建立起“科学组织指挥、快速接警止付、集中研判侦查、统一抓捕起诉”的侦办信息诈骗案件新机制、新标准。**三是**推动公、检、法三家无缝衔接，进一步加大信息诈骗案件的快侦、快诉、快审工作力度。

**（四）全力切断被骗资金流转渠道。****一是**在完善涉电信网络犯罪资金快查快止的基础上，抓紧“涉信息诈骗案件资金网络查控系统”的建设，确保该系统在6月底前全面建成，并投入使用。**二是**推动涉案资金返还工作常态化、正常化，在上、下半年各组织召开一次全市性涉案资金返还现场会。**三是**全力抓好银行账户风险管控工作，建立全市银行系统内部反信息诈骗工作的绩效考核制度，严格执行中国银监会出台的“同一银行不能开设超过4张储蓄卡”的硬性规定，抓好恶意

开设账户清理整治工作。**四是**进一步加强第三方支付公司管理，严格POS机的开户审批环节和使用管理。

**（五）提升诈骗信息智能拦截成效。****一是**抓紧建立我市电信网络“护城墙”，在拦截境外录音型诈骗电话的同时，研发全网拦截、追踪和溯源的新手段、新措施，年内完成课题研究并呈报立项。**二是**继续发挥诈骗电话智能拦截“机器学习”系统的防护作用，推动研发和应用相类似的诈骗电话智能拦截系统。**三是**利用现有“呼死”系统，对进入“黑名单”的涉案电话及其关联电话，立即进行不间断呼叫和直接关停。**四是**狠抓“黑宽带”整治工作，确定今年打击、整顿“黑宽带”的试点区域，在试点区域开展互联网接入市场整治活动，在2016年9月30日前完成试点工作，并尽快总结经验成果，年底前在全市推进互联网接入“实名制”工作。**五是**充分发扬“警企联动”的优势作用，继续抓好打击“伪基站”工作，对“伪基站”案件要打早打小、露头就打，从源头遏制“非法链接”诈骗案件的发生。

深 圳 市 公 安 局  
深 圳 市 中 级 人 民 法 院  
深 圳 市 人 民 检 察 院  
中 国 人 民 银 行 深 圳 市 中 心 支 行  
中 国 银 行 业 监 督 管 理 委 员 会 深 圳 监 管 局  
深 圳 市 银 行 业 协 会

文件

深公（刑）字〔2016〕69号

## 关于印发深圳市信息诈骗案件 涉案资金返还工作规定的通知

各有关单位：

为进一步做好信息诈骗犯罪防范打击工作，更好地维护市民群众财产安全，特制定《深圳市信息诈骗案件涉案资金返还工作规定》。现印发给你们，请遵照执行。同时，请市公安局刑事侦查局和各银行业金融机构于2016年3月30日前，报送本单位负责该项工作的具体工作人员姓名、手机、传真号码及电子邮箱。

特此通知

- 1 -



深圳市公安局



深圳市中级人民法院



深圳市人民检察院



中国人民银行深圳市  
中心支行



中国银行业监督管理  
委员会深圳监管局



深圳市银行业协会  
2016年3月8日

(联系人: 许超, 联系电话: 84468855 13823507822 传真:  
84468950, 电子邮箱: sz81234567@sina.com)

# 打防并举，勇于担当

## 警银共铸反信息诈骗利剑

### 农行深圳分行反信息诈骗的做法及成效

尊敬的市专项办、银监局、市公安局、银行业协会各位领导，深圳银行业以及惠州银行业各位同仁：

大家下午好！

近年来，随着网络、电信、金融业务的高速发展和相互融合，信息诈骗犯罪亦呈现快速增长之势，对人民群众的资金安全和经济金融秩序乃至社会稳定都构成了严重威胁。面对严峻形势，农行深圳分行党委对反信息诈骗工作高度重视，在总行、市专项办、深圳银监局、市公安局、银行业协会的大力支持指导下，通过深化警银合作，坚持打防并举，采取多种措施，取得了事半功倍的效果，树立了国有大型商业银行勇于担当社会责任，自觉维护金融消费者合法权益的良好形象。

一、深圳农行反信息诈骗的主要做法

（一）深化警银合作机制，勇于担当社会责任。实践证明，反信息诈骗是一项复杂的社会系统工程，涉及面广、政策性强、智能化高、专业化强，只有深化警银合作机制，坚持打击防堵并举，勇于担当社会责任，才能取得事半功倍的效果。因此，2015年，我行根据深圳市委政法委关于开展反信息诈骗犯罪专项行动的统一部署，在全行范围开展了为期5个月反信息诈骗专项行

动。首先，分行成立了以主管行长为组长，23个部门为成员单位的反欺诈工作领导小组，及时传达了专项行动的精神，制定了《开展反信息诈骗犯罪专项行动工作方案》。我行根据总行、深圳市委政法委、深圳银监局的要求，不断深化警银合作新模式、新机制。一是建立“三级联动”机制，即市分行、各一级支行、营业网点与市公安局、各区公安分局、辖区派出所建立联席座谈会制度。2015年，我行先后与市公安局网监支队、刑警支队、经侦支队、治安巡警支队和九个区公安分局召开了警银联防座谈会。我行保卫条线与市公安局刑警、网监、治安、经侦几个支队还建立了微信群，保持24小时通讯联系顺畅；同时，我行安保、运营、科技、零售银行等部门有7人被聘为深圳市反信息诈骗专家库成员，做到不定期交流探讨信息诈骗新动向、新特点和防范对策及打击措施。二是建立“快查快冻”机制。在总行安全保卫部大力支持下，分行安全保卫部、运营管理部司法专窗等相关部门密切配合，实行专人、专线与公安机关对接，建立起深圳农行与深圳警方24小时快速查询、冻结（应急止付）涉案账户机制。三是建立“涉案资金返还”机制。我行积极响应深圳市公安局、深圳银监局和深圳市银行业协会的

号召，以勇于担当社会责任的大无畏精神，大胆探索被骗客户“涉案资金返还”的新模式、新机制。全国人大代表、农行深圳分行党委书记、行长许锡龙在今年“两会”上提出了加快建立健全涉案账户快查快冻、涉案资金返还法律法规的议案，在全国引起了强烈的反响。3月11日，农总行与公安部签署了开展涉案账户网络查控合作及信息共享备忘录，今年将建立全国农行涉案账户网络查控系统，更加有力地配合公安机关有效打击欺诈犯罪。四是建立“司法协查集中受理”机制。分行成立了协查专窗团队，研发了有权机关查、冻、扣一体化系统，实现了系统智能化、处理批量化。2015年完成资金查询82,299笔、控制10,283户，日均处理业务350笔。五是加强电子银行风险监管力度。在产品流程设计及客户使用等关键环节加强事前控制，推动可疑交易监测系统建设，定期开展反洗钱、虚增交易等可疑数据的核查、分析和防控工作。六是我行龙岗支行被龙岗公安分局树立为“反信息诈骗示范点”，并召开了全区银行反信息诈骗现场会进行观摩和推广。

（二）加强反信息诈骗宣传，增强客户防范意识。实践证明，客户防范信息诈骗的意识强弱，直接关系到被骗成功与否。因此，我行注

重采取多种形式,不断增强客户的防范意识。一是会同深圳市公安局网监分局联合印制了《反信息诈骗宣传折页》几万份,派发给来行办理业务的客户。二是在网上银行、手机银行、自助设备、营业网点LED显示屏上滚动播放反信息诈骗字幕提示。通过深圳分行微信订阅号、微博、官方网站、内网等行内外信息平台,实现了行内行外客户安全教育宣传全覆盖,增强客户识别和防范金融风险的能力。三是在自助银行客户服务区安装幕帘感应语音提示器,凡是客户进入我行自助银行都会自动发出防范信息诈骗的语音提示。四是柜员在办理转账业务时,逐笔提示客户是否认识收款人、是否清楚转账用途、收款账号是否无误、资金转出不能退回等,并要求客户签名确认。五是我行会同龙岗公安分局到大型超市、大型社区进行反信息诈骗宣传活动。今年“3·15”我行又在布吉公园与警方开展了主题为“有效防范打击信息诈骗,保护金融消费者权益”的宣传活动,被《深圳侨报》、龙岗电视台、龙岗广播电台进行了报道。六是会同深圳市公安局网监分局并聘请专业公司录制了反信息诈骗宣传短片,在我行营业网点并被公安局指定在深圳市部分公共媒体不定期轮流播放。

(三)针对信息诈骗特点,提升员工防范技能。实践证明,银行员工防范信息诈骗的技能素质高低,直接关系到堵截成功与否。因此,我行采取多种形式,不断提升员工的防范技能。一是坚持每周晨会安全提示、每月安全防范教育和每季安全情况分析制度,组织员工学习

行内外信息诈骗正反典型案例。二是总结推广防范信息诈骗的经验做法,制定《深圳分行识别、化解信息诈骗操作指引》(即“一看、二听、三问、四劝、五报”),并经深圳市公安局网监分局审核后拍摄成示教片,下发各支行、营业网点组织员工和保安员观看学习,参照执行。三是通过集中培训、专题讲座、召开现场会等形式,对全行保卫干部、营业网点业务骨干和入职大学生进行识假防骗专题培训,打造了一支反信息诈骗的骨干队伍。因此,我行有七名业务骨干被聘为深圳市反信息诈骗专家库成员。

## 二、深圳农行反信息诈骗的主要成效

我行在反信息诈骗工作中,大胆创新,勇于担当,全力以赴配合公安机关办案,设身处地为民排忧解难,有力打击了信息诈骗犯罪活动,有效维护了农行的社会声誉和客户的合法权益,以实际行动履行了国有大型商业银行应尽的社会责任。主要体现在以下几个方面:

一是2015年1月至2016年3月,我行先后堵截信息诈骗117起,涉案金额576万元,协助公安机关抓获犯罪嫌疑人5名。我行奖励堵截案件有功人员452人,奖励资金人民币89700元。

二是2015年1月至2016年3月,我行协助公安机关快查、快冻涉案账户1796个、涉案资金14836.21万元;返还被骗客户20个、涉案资金1243.31万元。

三是2015年1月至2016年3月,我行先后收到省内外客户和公安机关的感谢信7封、锦旗12面;我行有7人被市公安局评为2015年

度“反信息诈骗先进个人”,我行被市公安局评为2015年度“反信息诈骗先锋单位”,被市中级人民法院评为“鹰眼查控网”先进集体,被市政法委评为2015年度深圳市反信息诈骗专项行动表现突出单位。

四是我行反信息诈骗工作的做法和成效先后被深圳媒体和中央电视台12频道、7频道宣传报道,树立了农行良好的社会形象。

## 三、下一步工作措施

根据市专项办关于打击信息诈骗犯罪专项行动延长至今年底的部署和要求,我行制定了具体工作方案,主要采取以下措施:

(一)建立健全警银联防长效机制。一是围绕共保一方平安,实行“三级联动”:即市分行、各一级支行、营业网点与市公安局、各区公安分局、辖区派出所建立联席座谈会制度,分、支行保卫条线与市公安局刑警、网监、治安、经侦支队及辖区公安分局、派出所建立微信群,保持24小时通讯联系顺畅,不定期交流探讨信息诈骗新动向、新特点和防范对策及打击措施。二是深化“四项机制”:“巡逻机制、演练机制、打击机制、共赢机制”。

(二)完善我行反信息诈骗快速查控机制。一是加快我行与市公安局涉案账户资金网络查控系统建设,尽快实现我行“涉案账户全国范围24小时快查快冻”、“涉案资金返还”和“涉案信息黑名单”等功能,进一步提升我行反欺诈的科技水平和工作效率。二是组建分行反信息诈骗中心,实现全天候涉案资金快查快冻,统一受理和协调涉案资金返还工作。三是制定分行涉案资金快查快冻和返还工作流程,做到

有章可循，更加有效地保护客户的资金安全，更好地配合警方有力打击信息诈骗犯罪活动。

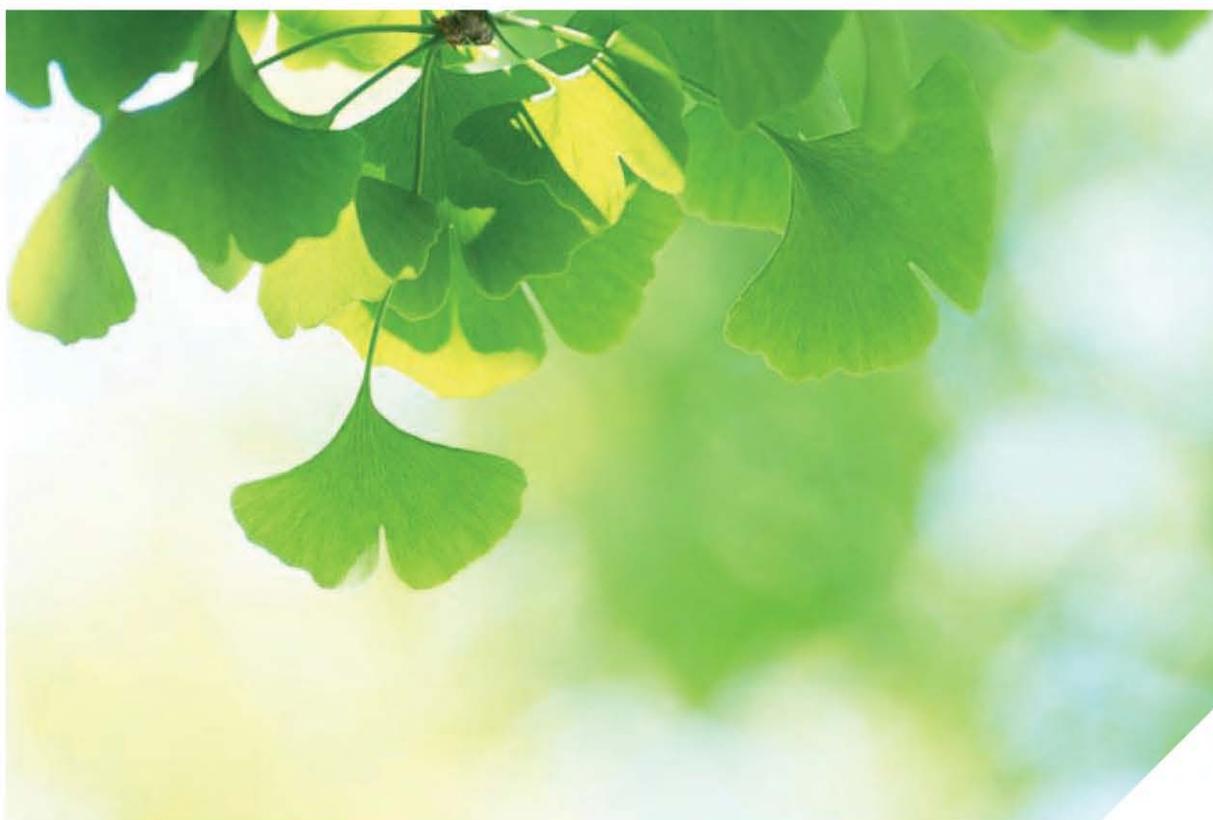
（三）加强检查监督，确保落实开户、办卡规定执行到位。认真对照银监会 2015 年 48 号文的各项要求，查缺补漏，确保相关监管要求落实到位，严格执行开户、办卡实名制和数量限制规定，从源头上防范信息诈骗。

（四）联合警方开展大型反信息诈骗宣传活动，计划在上半年联合市公安局刑警支队、网监支队、治安巡警支队、所在公安分局，在福田、罗湖、南山、宝安片区各开展一场大型反信息诈骗宣传活动，增强广大市民的安全防范意识。

（五）加强系统内反信息诈骗培训，建立我行反欺诈人才专家库，定期或不定期召开会议研判各类欺

诈风险事件，提出有效防控措施，不断提升全行员工的反信息诈骗水平和综合素质。

我行虽然在反信息诈骗方面做了大量工作，取得了一定成绩，但反信息诈骗工作永远都在路上，我们将再接再厉，力争把反信息诈骗工作做得更好，为维护金融秩序稳定，共建和谐深圳作出新的贡献！



# 招商银行深圳分行打击治理电信网络新型违法犯罪相关工作的经验和做法

近年来，电信网络信息诈骗案件持续高发，犯罪手段层出不穷，已成为当前社会治安的热点、难点问题。招商银行深圳分行在深圳银监局、深圳市银行业协会、反信息诈骗专项办等指导下，认真落实、多策并举，积极协助相关部门参与打击电信网络诈骗行动工作，取得了一定的成效，具体内容汇报如下。

## 一、统一思想，高度重视

鉴于电信网络犯罪活动隐蔽，传播速度快，打击成本高，社会影响恶劣，为保护客户资金安全，净化金融支付环境，招商银行各级领导高度重视，要求全行要积极响应，各司其职，通力协作，早在2015年下半年，深圳分行组织抽调相关部门专业人员，成立反信息诈骗专家小组，与外部监管部门设置专人对接，积极配合，规范、高效地协助公安机关查询、拦截涉案账户及资金等，并与深圳市经侦局合作成功上线了自动查冻系统。分行还制订了详细的反信息诈骗相关工作方案，各部门积极配合通过网站、短信、微信、QQ等互联网技术向客户多批次的推送反诈骗提示内容，统一印制宣传手册向客户发放，通过网点跑屏及培训营业厅各岗位人员，全方位地向客户提示反信息诈骗的信息，收到了良好的社会效果。

## 二、内外联动，重拳出击

在深圳银监局、市银行业协会牵头组织下，与公安局网警、刑警

支队建立了快速查询、冻结信息诈骗涉案资金的工作模式，协助公安机关有力打击了违法犯罪行为，典型案例如下：

2015年9月16日下午15时许，南京某公司财务总监收到老板QQ号1250万转账指令，转往泰然金谷支行开立的一个对公账户。款项转出后，该公司意识到此为QQ盗号诈骗事件，立即向当地公安机关报警，并同时向泰然金谷支行反映收款账户的异常情况。支行立即对该账户交易密切关注，发现该账户持续不断地分小金额多笔多次往不同账户转账，急于转账意图明显，事态非常严重，如果听任发展下去，客户资金将出现极大隐患，于是网点立即向网点领导汇报，网点行长第一时间向一级支行相关领导、分行运营管理部、监察保卫部分别反映此异常状况。与此同时，客户转账速度加快，事态越来越紧急。接到报告后，分行迅速反应，启动反信息诈骗案件涉案账户资金应急处置机制，果断对嫌疑账户进行临时冻结，在工行、建行、农行、平安银行的接力冻结下，涉案金额全部冻结，其中泰然金谷支行成功冻结

资金720万，为此次成功堵截诈骗，避免了该公司巨额存款损失，受到了客户及社会各界好评。

2015年12月11日上午7时许，警方接到深圳市能源集团报警被骗3505万元，警银查冻机制快速启动，在市专项办统一协调下，我行迅速行动，成功冻结涉案资金645万余元。

2015年12月以来，犯罪分子利用电信网络实施犯罪呈快速上升趋势，特别是“伪基站”冒充我行“95555”发送诈骗短信及非法链接，给众多客户资金造成损失，同时给我行造成巨大的声誉风险，我行积极应对，与银行业协会、反信息诈骗专项办及网监局等部门主动沟通，采取了多项措施来协助遏制“伪基站”相关案件的蔓延，一是由监察保卫部牵头，从零售部、运营部、信息技术部抽调精干人员组成了反信息诈骗工作小组，负责与公安部门对接快速阻止堵截涉案资金并及时提供涉案人员相关信息；二是从技术上着手，强力打击非法域名链接；及时改变支付验证方式，确保客户资金安全；三是广泛宣传，通过网点跑屏、印制手册、工作人员主动宣传、QQ、微信、短信平台等多种方式、多批次，反复推送反信息诈骗提示内容。

2016年3月12日，陈某到分行营业部办理书面挂失业务，经办员发现该账户为预警状态，且该账户的交易为他人转入资金后马上转出，据此分析判断疑似涉及信息诈骗。3月14日，营业部员工立即进一步核查：异地客户丁某于3月11日点击伪基站链接而被转出人民币157800.00元至陈某账户，确认为信息诈骗冻结账户随即冻结。当天，南京分行相关部门迅速与我行进一步沟通，协助客户向南京警方报警，同时向深圳反信息诈骗专线报备，随后我行以卡片尚未到达为由等待时机时间。17日，分行监察保卫部负责人连夜与刚抵达的南京警方商议布控方案。18日上午9时33分，嫌疑人陈某及其同伴如约达到网点，柜员即刻通知主管，并迅速反馈分

行监察保卫部。此时，分行监察保卫部已按计划抽调人员协助南京警方设伏大堂。监察保卫部人员设法与柜员再次确认身份后通知警方，迅速现场控制了兩名嫌疑人并送交公安部门进一步审理。

在深圳市公安局近期强力打击“伪基站”诈骗的大背景下，据我行内部统计数据顯示相关案件数量已经大幅下降，所采取的各项措施取得了显著的成效。

### 三、急人所急，原路返还

面对信息诈骗涉案资金原路返还这一法律上的“空白地带”，在

银监局、银行业协会及公安机关指导下，我行积极探索，主动作为，排除困难，成功于2016年1月原路返还异地客户被冻结涉案资金合计870余万元，受到了监管部门及客

户的交口称赞。原路返还的操作模式在总行指导下，已经形成固定的工作流程，大大简化了手续，为今后更好地开展反信息诈骗工作奠定了坚实的基础。最近，深圳银监会、银行业协会、公安局等监管部门联合下发了一系列关于涉案资金返还的指导性文件，更为打击电信网络新型诈骗提供了强有力的支持。

招商银行诞生于深圳，成长于深圳，在面对全市信息诈骗犯罪依然严峻的形势下，招行作为一个有高度社会责任感，正义感的企业，敢于面对、敢于担当，在深圳银监会、市银行业协会及公安机关等部门正确指导下，为净化金融支付环境，切实维护人民群众切身利益及社会和谐稳定做出应有的贡献。



# 与港澳同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让的现状、障碍与建议

文 / 陈飞鸿 范乐宇 刘阳 朱文君 龚杰秀

2015年4月,国务院批复《中国(广东)自由贸易试验区总体方案》(以下简称《总体方案》),“在《安排》框架下,研究探索自贸试验区金融机构与港澳地区同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让业务”作为其中一项重要金融政策创新,激发了深圳辖内多家银行跨境业务创新的积极性。政策发布一年来,受限于各种约束,与港澳地区同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让尚未也难以实质性起步。为推动政策落地,深圳银监局对香港和深圳20家境内外银行开展跨境人民币信贷资产跨境转让的需求、面临的政策障碍进行了调查。

## 一、跨境人民币信贷资产跨境转让的历程及现状

我国商业银行信贷资产转让业务始于1998年,直至2013年,信贷资产转让的主体均限于境内银行业机构之间。2013年7月,中国人民银行发布《关于简化跨境人民币业务流程和完善有关政策的通知》(银发〔2013〕168号,以下简称《通知》),提出“境内银行可开展跨境人民币贸易融资资产跨境转让业务”,以此为标志,跨境人民币信贷资产跨境转让开始了探索和尝试。

2013年9月,建设银行深圳市分行与建设银行法兰克福分行办理了境内首笔信贷资产跨境转让,业务金额1007.56万元,期限3个月,开创了跨境人民币信贷资产跨境转

让业务的先河。2015年,工商银行深圳市分行与工银亚洲开展了风险参与项下的信贷资产跨境买入业务,工商银行深圳市分行采用出资但不承担风险的方式,买入工银亚洲信用证项下的贸易融资信贷资产,金额400万元,期限3个月。

据了解,自《通知》出台以来,除上述两笔信贷资产跨境转让业务外,全国仅寥寥数笔,业务开展情况并不乐观。相比2013年的跨境人民币贸易融资资产跨境转让政策,国务院批复的《总体方案》将跨境资产转让类别扩展至各类跨境人民币信贷资产,转让种类更加丰富。但是,由于2013年跨境转让政策推出后面临的障碍一直未能得到重视并加以解决,尽管深港两地银行抱

有较高的热情和期待,《总体方案》仍处于“政策雷声大,市场雨点小”的尴尬境地。

## 二、跨境人民币信贷资产跨境转让的市场需求调查

为全面了解跨境人民币信贷资产跨境转让存在的问题和障碍,调研组对20家具有代表性的深、港两地银行进行了调查。调查内容涉及业务必要性、转让目的、转让标的、转让货币、转让方式、交易对手、业务障碍等七个方面,调查结果显示:

(一)所有受访银行认为跨境人民币信贷资产跨境转让是新形势下拓展业务机会、促进内地与港澳银行业深度合作的重要举措。受访银行表示,继1982年起深港银行业互

设机构，2009年起两地银行探索内保外贷、外保内贷、见证开户等境内外联动业务，2012年起开展跨境人民币贷款后，深港银行业鲜有标志性深入合作。在《安排》框架下，探索推进自贸区金融机构与港澳地区同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让这一具有交易金融性质的业务，是双方银行在对信用风险分析判断、管理控制取得共识的基础上，灵活组合境内外资金，提供资金融通服务的新模式，不但有利于单家机构调整资产结构、缓解资本压力、降低利率和期限错配风险，而且进一步增强了人民币跨境使用，有利于促进形成在岸与离岸人民币市场形成“出、转、回”的良性联动机制，是贯彻落实党中央、国务院关于自贸区建设的相关要求，促进内地与港澳地区银行业合作新模式的有力举措。

(二) 跨境人民币信贷资产跨境转让具有广泛的市场需求。90%的受访银行有意愿开展信贷资产跨境转让业务，其中境内银行9家，境外银行9家；75%的银行对信贷资产跨境转让业务进行过研究，其中境内银行9家，境外银行6家。各行开展业务的动机，主要集中在提高资产回报、调节资产结构、释放信贷规模三个方面。意愿交易的标的包括贸易融资、票据、信用证、流动资金贷款、不良资产、住房按揭贷款等多类信贷资产。50%的受访银行甚至希望将信贷资产跨境转

让标的扩展为所有本、外币信贷资产，不仅仅局限在跨境人民币信贷资产上。

(三) 国内现行监管规则较大程度上抑制了跨境人民币信贷资产跨境转让需求。从转让方式看，仅20%的银行选择整体性转让，80%的银行选择可拆分金额、期限的转让，10家境外银行均不接受洁净转让。8家境外银行愿意在交易中担任转入方角色，9家境内银行愿意视市场情况担任转入方或转出方角色。80%的银行认为，政策“打架”、境内外规则存在差异、基础设施不完善等，是制约信贷资产跨境转让顺利开展的主要因素。

### 三、跨境人民币信贷资产跨境转让面临的问题和障碍

(一) 现行法律不适应信贷资产跨境转让的发展需求，形成法律瓶颈。一是实体法层面，缺乏与业务配套的法律法规。当前与资产转让相关的法律法规主要有《民法通则》、《合同法》等，上述法律文件虽然涉及债权转让的内容，但没有针对跨境转让的规定，银行在开展信贷资产跨境转让时，缺乏准确适用的法律。二是冲突法层面，由于境内外立法思路迥异，境内外法律存在较大差异，法律冲突难以避免。虽然《民法通则》、《合同法》、《涉外民事关系法律适用法》等法律为解决法律冲突明确了法律适用规范，在确定信贷资产跨境转让依据法时，援引“当事人意思自治”及“最密切联系

原则”可解决相关法律冲突，但是信贷资产跨境转让业务较为复杂、专业，交易涉及多方当事人，一旦当事人未在合同中进行法律选择，如何确定“最密切联系”成为较大的法律难题。

(二) 现行监管规则与自贸区改革政策不衔接，形成发展困局。境内银行办理信贷资产跨境转让需遵循银监会《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》(银监发〔2009〕113号)和《关于进一步规范银行业金融机构信贷资产转让业务的通知》(银监发〔2010〕102号)。这两份规范性文件主要针对2009年和2010年期间，商业银行普遍借助理财产品或信托计划转让信贷资产，规避信贷约束和资本约束，从而对货币政策和资本监管造成误导而制订，明确提出了禁止回购<sup>[1]</sup>、整体性转让<sup>[2]</sup>等条款。但是，境外银行普遍对回购型资产转让接受程度高，对非回购型资产转让较难接受。受访银行还反馈，香港监管部门要求香港银行开展跨境业务时，由境内交易对手银行提供相关政策文件。由于《通知》和《总体方案》对信贷资产跨境转让业务仅为总体原则性政策，无配套的业务细则和指引，出于合规考虑，双方银行对开展此类业务存有顾虑。

(三) 境内外规则存在较大差异，境外参与方难以适应。跨境人民币信贷资产跨境转让涉及境内外银

[1] 《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》(银监发〔2009〕113号)第四条：“在进行信贷资产转让时，转出方自身不得安排任何显性或隐形的回购条件；禁止资产转让双方采取签订回购协议、即期买断加远期回购协议等方式规避监管”，《关于进一步规范银行业金融机构信贷资产转让业务的通知》(银监发〔2010〕102号)第四条也提出相似要求。

[2] 《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》(银监发〔2009〕113号)第十五、十六条，《关于进一步规范银行业金融机构信贷资产转让业务的通知》(银监发〔2010〕102号)第五、六条均对信贷资产转让的金额和期限进行规定，要求转让的信贷资产应遵守洁净转让原则，即金额、期限不可拆分，风险与资产不可拆分。

行。因境内外规则在对资产转让是否告知客户、是否重签协议、能否分担风险等方面存在本质不同,境外参与方较难认同,造成跨境资产转让的交易双方需求难以协调一致。

境外信贷资产转让一般参照银行业贸易融资协会的BAFT协议(Bankers' Association for Finance and Trade)。该协议是银行间贸易融资风险参与业务(含资产转让业务)的标准协议文本,包含了资产转出方和转入方之间的业务规则和操作流程,被广泛应用于国际间的资产买卖交易。该协议与银监会有关信贷资产转让制度规范最大的不同主要有三点:一是没有对资产转让是否通知借款人、担保人进行规定。二是没有要求资产转入方与借款人重签协议。三是未对拟转让信贷资产的金额、期限是否可拆分进行规定。

(四)信贷资产跨境转让的基础设施匮乏,阻碍业务正常发展。信贷资产跨境转让虽然在2013年迈出了第一步,但与之配套的基础设施建设一直没有起步,业务的生存和发展缺乏必要的载体。目前,已开展的几单信贷资产跨境转让均为“点对点”模式,因境内外信息不对称,可选择的交易对象单一,全部为集团内的境内外兄弟行合作。虽然系统内联姻较为正常,但若不前瞻性地启动信息平台建设,“点对点”模式所固有的在信息共享、达成交易、规范管理方面的低效率和高成本,将直接制约跨境信贷资产跨境转让的正常发展。相比信贷资产境内机构间的转让,跨境转让因交易对手、境外资产状况更为不透明,各行对转让的限制条件更多,因此,拟转

让信息共享、透明,转让信息集中登记显得尤为重要。

(五)人民币汇率变化成为影响跨境人民币信贷资产跨境转让的重要因素,对银行风险管理带来新的挑战。除法律风险、信用风险外,转让资产的价格对跨境人民币信贷资产跨境转让业务的影响同样重要,而人民币汇率是影响转让资产价格的重要因素。近年来,随着人民币国际化程度的提高,影响汇率稳定的因素趋于复杂,离在岸人民币汇率波动幅度变大、变动频率加快,不但可能导致信贷资产跨境转让出现单纯利用汇差套利推动业务增长的脆弱性发展模式,助长外部市场投机,更对商业银行的汇率风险管理提出更高的要求。

#### 四、稳步推进与港澳同业开展跨境人民币信贷资产跨境转让业务的建议

(一)将在前海蛇口片区按照BAFT惯例与港澳同业试点开展跨境人民币信贷资产跨境转让纳入CEPA框架。跨境人民币信贷资产跨境转让涉及一系列法律和监管规则问题,法律、监管规则能否修订、如何修订,需要经历较为漫长的程序,如果静待修改,将延误改革时机,也不符合“发挥自贸区在全面深化改革中重要作用”的本意。但是,毕竟任何改革和创新都不能脱离法治轨道,建议利用自贸区先行先试的政策优势,将在前海蛇口片区按照BAFT惯例与港澳同业试点开展跨境人民币信贷资产跨境转让尽快纳入CEPA框架,以此作为推动跨境人民币信贷资产跨境转让政策落地的抓手。选择前海蛇口片区试点,主要原因是其具有得天独厚的地缘

优势和业务基础。前海蛇口片区毗邻香港,截至2015年末已有61家银行业金融机构入驻,其中港资银行7家,跨境人民币贷款备案金额超过1000亿元,协助企业跨境融资1477.6亿元。改革开放以来,学习、借鉴港澳同业经验,与港澳同业开展业务合作是深圳银行业经营发展的一大特色,支持前海蛇口片区商业银行遵循BAFT惯例与港澳同业试行跨境人民币信贷资产跨境转让,既具备历史的合作基础,也具有顺应市场需求的业务基础。

(二)根据境外银行的接受程度,引导跨境人民币信贷资产跨境转让有序发展。信息不对称造成资产转入方难以合理估定未来报酬和风险,进而难以达成交易,是信贷资产跨境转让面临的主要技术问题,这一点在跨境转让中尤为突出。为推动信贷资产跨境转让重新开启,吸引更多机构参与,并形成一定规模,建议引导境内银行先期选择境外银行接受程度高的业务,主动与境外银行开展合作。转让资产种类方面,可先从银行承兑汇票贴现、押汇等具有银行信用的信贷资产入手,逐步扩展到贸易融资资产、流动资金贷款、固定资产贷款等资产,循序渐进拓宽转让资产范围。交易对手方面,可先与集团内的港澳兄弟行合作,再扩展至港澳其他金融机构。交易模式方面,可从当前的“点对点”非标准化转让模式,逐步引入跨境人民币信贷资产池概念,以资金池现金收益为基础发行资产支持证券,最终实现信贷资产跨境证券交易。

(三)加快信贷资产跨境转让基础设施的培育建设。跨境人民币信贷资产跨境转让虽未有效启动,但

市场需求较大。由于境内外银行间的风险偏好存在差异，转让需求迥异，因此，前瞻性地启动与跨境转让业务配套的基础设施建设显得尤为重要。一是建议设立信贷资产跨境转让登记机构，建立信贷资产跨境转让业务信息发布、交易撮合、转让登记制度，降低沟通成本，提高业务效率。二是参照境外评级标准，引入独立公正的第三方评级机构，对拟转让的资产标的进行评级和增信，对非标准化的信贷资产提供统一的信用识别标准，为资产转入方识别风险、选择合适的交易标

的提供便利。监管部门应当加强对评级机构的监管，在评级机构定期披露评级方法和评级程序、避免利益冲突方面做好规范。

（四）加强境内外监管部门间的监管协调。跨境人民币信贷资产跨境转让既涉及资本项目跨境人民币政策，也涉及商业银行审慎经营规范，还事关香港离岸人民币市场的发展，需要人民银行、银监会、港澳金融监管部门等境内外监管部门共同推动。首先，相关监管部门应对如何推动跨境人民币信贷资产跨境转让取得共识，统一监管意图和

思路。其次，在CEPA框架下，建立跨境人民币信贷资产跨境转让制度体系，解决境内外政策不配套、不衔接的问题，消除境内外监管差异。再次，完善监管协作运行机制。针对跨境人民币信贷资产跨境转让业务主要环节，明确监管分工，建立涵盖信息交换、市场准入、现场检查合作、协商解决重大事项及复杂问题在内的合作机制。

（作者单位：深圳银监局）



# 当前大型银行 负债业务的新常态及建议

文 / 张强 徐远

随着我国经济进入新常态并不断深入，国内金融市场环境正发生着深刻变化，利率市场化、金融脱媒、资本市场巨幅震动等多重因素都显著影响着深圳大型银行的资产负债结构。本文分析了当前大型银行负债业务的新特点，针对负债业务所呈现的新态势、新问题，提出了转型发展要求和建议。

## 一、大型银行负债业务的新常态

### （一）经营理念逐步转向，由规模“情结”向效益优先谋变

由于存贷比由监管类指标改为监测类，大型银行负债指标也由时点向日均存款转变，辅以存款定价水平考核，规模情结有所淡化，更加侧重效益和转型发展，如深圳建行2016年“开门红”不考核储蓄存款规模，转而注重客户全量资产类指标，进一步强化客户导向。从存款规模和增速等指标看，大型银行均呈现稳中趋缓的特征。截至2015年末，一是各项存款余额17508.45亿元，占全市比重为42%，比年初下降2.63个百分点；二是大型银行存款新增1170.76亿元，仅占全市增量的23.05%；三是比年初增速7.17%，远低于中资银行业金融机构平均水平（15.55%）。

### （二）存款理财化趋势明显，理财产品余额保持快速增长

截至2015年末，深圳大型银行理财产品余额4246.32亿元，同比增加913.04亿元、增速27.39%，高于各项存款增速20.22个百分点。其中，个人理财产品余额2012.69，

比年初增速20.41%；机构理财产品余额2233.63亿元，比年初增幅34.42%。大型银行顺应存款理财化趋势，加快表外业务的创新，主动发行理财产品满足客户的收益率需求，将资金稳定在银行体系内部。

### （三）传统存款结构有所调整，不同业务品种分化明显

一是定期存款占比逐渐下降，2015年末定期存款余额6258.01亿元，占各项存款比重为35.74%，同比下降4.16个百分点，其中个人定期存款同比负增长达7.20%。二是储蓄存款增长放缓，12月末储蓄存款余额5998.95亿元，比年初增速为2.87%，明显低于存款平均增速；储蓄存款占比为34.26%，比年初下降1.43个百分点。三是结构性存款等高成本负债下降，大型银行主动减少了结构性存款这类高收益存款产品的发行，全年减少173.44亿元。四是单位保证金存款增长较快。2015年贷款投放增长使企业资金增加，企业融资增加但投资意愿较弱，资金沉淀增多。12月末，深圳大型银行单位存款余额10582.89亿元，比年初增加600.79亿元，占各项存款增量的51.32%。其中，单位

保证金存款1156.68亿元，同比增长32.77%，主要由银行低风险业务、资金产品、表外业务等增长拉动。

### （四）同业存款与资本市场高度关联，全年大幅波动

近年来，大型银行同业业务保持快速发展，同业存放款项在银行负债中占比持续提升。但由于受到银行间市场、货币市场和资本市场的影响，大型银行同业存款中登记公司新股验资户、证券公司保证金和托管资金、新股申购理财资金占比较大，故同业存款全年随资本市场起落、波动性大，对银行资产负债管理提出严峻考验。2015年末，深圳大型银行同业存放余额6106.43亿元，同比增加619.10亿元，增幅11.28%。从全年看，4月、5月环比分别增加2455.35亿元、3756.02亿元，而9月、12月分别环比减少2484.68、2895.3亿元；单月最大环比涨幅48.09%，单月最大环比跌幅32.16%。同业负债单笔金额大、期限短、稳定性弱，受新股发行制度改革等政策影响，均造成银行负债结构大幅波动。

### （五）利率市场化影响日益显现，资产负债管理难度加大

2015年10月,银行业存款利率上限取消,标志着我国利率市场化改革进入新的阶段。由于可供选择的金融产品范围扩大,资金的流动性偏好上升,流动性和利率定价管理难度加大,银行稳定性资金来源比重下降,负债稳定性压力加大。12月末,大型银行储蓄存款在总负债中占比24.52%,同比下降0.91个百分点,而稳定性较弱的同业存放款项占比24.96%,同比上升1.03个百分点,且时点波幅加剧,对流动性管理的扰动增强。同时,利率市场化使银行资产负债业务竞争趋于激烈,存款成本上升、贷款收益下降,大型银行2015年末存贷款利差均呈现不同程度的收紧,如深圳建行12月末存贷款利差为3.36%,同比下降0.38个百分点,深圳农行贷存款利差同比下降0.28个百分点。

#### **(六) 互联网金融和移动支付快速发展,对银行客户基础和使用习惯形成冲击**

当前,互联网金融、第三方支付和技术脱媒的发展迅速,第三方支付方兴未艾,腾讯、阿里、京东、小米等互联网公司纷纷从理财、支付、消费信贷等领域抢夺客户和资金,互联网金融直面客户“痛点”,引导并塑造客户使用习惯,客户粘性较强,对银行的负债等业务冲击很大。如据统计,2015年一季度微信用户已达6亿人,微信支付用户超过4亿,客户新增速度飞快,年轻化趋势明显,平均用户年龄仅26岁;且自2016年3月1日起,微信开始对超额部分零钱提现收取0.1%的手续费。鉴于此,大型银行直面问题、沉着应对,如与互联网巨头深度合作、通过Apply pay进入移动支付市场,持续优化电子银行,分层管理客户等,不断提升市场需求响应能力和客户满意度。

## **二、相关建议**

**(一) 主动适应新常态,以转型发展把握和引领新常态。**在经济新

常态、金融市场深刻变化的大背景下,商业银行认识到利率市场化是经济金融改革发展的必然趋势,目前以互联网金融为代表的新金融、社会资金已逐步实践并实现了利率市场化。银行也应主动转型,积极拥抱“互联网+”,以客户为中心,以经营效益为导向,提升资产负债管理水平,从总量和结构上实现资产与负债、规模与效益、利息收入与非利息收入的综合平衡,真正建立起资源节约型的可持续发展模式,以转型发展为已任,不断把握新常态、引领新常态。

**(二) 牢固树立五大发展理念,实现资产负债的可持续发展。**银行积极探索贯彻创新、协调、绿色、开发、共享发展理念的经营管理机制,将五大发展理念贯穿到发展战略、经营计划和日常决策的每一个环节。银行要根据自身资金和资本实力,在可承受风险范围内合理安排资产和负债规模增长,并优化业务种类、期限和客户占比等内部结构,提升资源配置效率,降低结构失衡导致的风险和成本。如健全和完善资产负债和内部管理体制,通过自身利润累积实现内生型可持续增长,提升风险定价能力,达到科学定价和市场个性化需求的平衡。

**(三) 加强主动性负债,积极拓展高收益资产。**面对负债成本的上升,银行彻底摆脱过去以负债定资产的理念,积极寻找高收益的资产,并用其收益吸收适当高成本的负债,实现规模与效益的动态平衡。一是开展主动性负债,为资产业务增长提供稳定和成本可控的资金支持。如积极拓展财政、住房公积金、军队等行政事业单位存款;密切关注资本市场走势和同业情况,吸收登记公司、证券公司等同业存款;加快发展结算业务,通过财富管理、基金代销、第三方存管等带动个人存款。二是寻求高收益的资产,大力发展投资银行、小企业经营、消

费金融等战略新兴业务,寻求新的增长点;同时严格控制高成本负债比例,突出效益导向,不唯存款规模,准确把握市场利率走势,有效降低资金成本。三是加强产品创新,适时推出以利率为标的物的金融创新产品,如大额可转让存单、个人终身账户、智能财富管理产品,积极研发利率期货和期权、远期利率协议等金融衍生产品,抓牢客户全量资产。

**(四) 持续优化客户结构,不断夯实渠道优势。**客户是银行应对利率市场化的重要基石,渠道是银行应对互联网金融的取胜之匙。一是逐步形成大、中、小均衡的橄榄型客户结构,通过外部平台和大数据精准定位、批量营销中小型客户,为大型客户提供差异化综合金融服务;二是继续完善客户分层体系,内部挖潜、以户带户,不断扩大客户规模,并以产品配置、增值服务等增强客户粘性,不断提高客户响应能力。三是积极探索银行渠道经营格局,努力实现物理渠道、电子渠道的一体协同,提高网点智能化和支付场景化水平。

**(五) 适应负债多元趋势,推动业务一体化发展。**一是加快海内外、本外币业务一体化。目前海外业务已基本实现利率市场化,存贷利差低于国内市场;应尽快推进跨境金融发展,建立海内外、本外币一体化的综合管理体制,促进集团资源在各个市场、各个货币产品之间的高效配置。二是强化银行和下属子公司间的协同合作。目前各大型银行在非银行金融领域均设立了集团子公司,可考虑联动双边记账机制,共同体现两者效益,化解内部协调成本,充分调动各渠道资源对银行负债经营的贡献度。

(作者单位:深圳银监局国有处)

# 从深圳地区资产管理公司风险状况看近年商业化转型存在的问题

文 / 石焜

近年随着房地产行业深化调整，深圳地区资产管理公司陆续出现项目逾期及风险状况。深圳银监局对辖内资产管理公司的商业化业务风险状况进行了调查，了解其商业化业务和经营管理存在的问题，并形成几点意见建议。

## 一、深圳地区资产管理公司基本风险状况

截至2015年末，辖内4家资产管理公司全年商业化业务余额309.96亿元，同比增长25.14%，其中房地产行业投向占比超7成。全年实现全口径商业化净利润37.54亿元，同比增长146.97%。但快速发展中的风险也开始暴露，近3年共有9个项目发生风险状况，其中，3个项目风险有效化解，4个项目共计18.26亿元最终划为不良（目前已剥离），2个项目处于化解阶段。

## 二、从风险项目看商业化业务中存在的问题

### （一）考核导向偏激进导致业务拓展粗放

从辖内四家公司情况看，出现逾期项目所在公司近年考核利润增速高达200%，利润高速增长促使资产管理公司经营管理风险偏好逐渐转变，商业化步伐越加激进，项目准入放宽，此次4个逾期项目均为“带病”不良地产项目。第一，区位差，如常州、临沂、淄博等地产过剩较严重的三线城市；第二，投向多为酒店式公寓、商业地产等现金回收能力弱的项目；第三，借款人

多为中小房企，信用等级低、抗风险能力弱，缺乏应对流动性和行业调整的经验；第四，项目模式均为收购重组，即资产管理公司从信托、银行收购重组的已经发生实质不良的债权。

### （二）资金成本高企限制行业竞争力

目前资产管理公司商业化业务多为结构化融资和资管业务，由于其资金来源于金融同业，筹资成本较高，市场竞争力不足的问题较为突出。从发生风险状况的收购项目看，其综合利率多高达20%，均包含6%—7%的财务顾问费。而辖内资产管理公司平均项目收益率多控制在15%以下。由于资金价格高导致对房地产开发商等借款人缺乏议价能力，资产管理公司项目难以按约定实现封闭管理。如多个商业化项目发生，银行或信托等其他金融机构资金进入项目后，资产管理公司原约定的监管账户即被撤销，资金归集至其他金融机构，资产管理公司资金监管落空，项目风险管控核心环节难以把控。

### （三）人员队伍配置难以满足业务快速发展

各公司人员多为政策性剥离时工、农、中、建四行人员，对房地产市场形势分析能力不足、对地产项目管理能力有限，加之新队伍搭建暂未成熟，各公司商业化转型明显出现人力青黄不接难以支撑业务发展的局面。如某地产项目定位为受电商冲击最大的计算机零售行业，项目租售难度极大，收购后即形成不良。另一方面，内部组织架构配置不平衡，中后台与前端人员配置极不匹配，导致内控缺陷。如某办事处风险管理部人员较少，中后台部门与业务部门人员配置比例为1:4，且缺乏独立法律部门或法律岗位，在业务发展中法律风险的把控严重依赖于总部法律部门的法律意见，部分业务及交易结构确实存在法律风险。

### （四）现有风控机制存在较多薄弱环节

第一，尽职调查严重不足，尤其项目建设、销售预期以及现金流测算、还款来源预计均不够审慎，并带有为通过审批而“过度包装”项目的倾向，急于承接收益率畸高的“不良项目”。第二，项目管控能力薄弱，如在放款条件未完全满足

时放款；以及项目投放后开发商单方面擅自调整项目方案或合同等情况。第三，项目投后管理流于形式，单个客户经理管理项目规模达十亿以上，投后管理精力不足，个别资产管理公司还将投后管理专门外包给集团其他子公司，容易存在外包前后过程中存在空白期的情况。第四，缺乏风险监测抓手。由于处于借款人融资的最后环节，资产管理公司缺乏借款人信息识别和监测手段，仅通过季度投后管理监控风险，其收集的信息较滞后，难以判断关键风险，实质性风险发生后才采取措施。此外，当前商业化业务放款安排多为一次性放款，加大了不按约定投放、发生挪用等情况的概率。

#### **（五）商业化业务交易模式设计存在缺陷**

一是收购重组业务周期固化。当前资产管理公司接盘资产重组周期均为2年，一般不得进行展期或延期，不仅限制了业务发展，在经济转型周期或者项目债权债务关系较为复杂的情况下极易导致逾期。如辖内某公司接盘的珠海烂尾楼项目，其涉及的历史债权债务关系极为复杂，且不良历史长达十多年，项目盘活难度较大，最终经过3.5年的重组时限才得以盘活（中途经过2次逾期并展期）。二是还款安排机制设计存在缺陷，如辖内某办事处对于地产项目安排三年内3:3:4的还款计划，未能充分考虑地产项目的销售周期、企业经营状况、现金流测算，与项目本身的销售资金回笼不匹配，未给自身风控留有余地，最终导致逾期。

#### **（六）自身风险消化机制较僵化**

资产管理公司的主营业务为处置或重组不良资产，然而当不良资

产在资产管理公司再次发生风险状况后，风险化解的推进难度较大、资产重组效率较低，资产管理公司内部管控机制一定程度限制了消化自身不良的能力。一是不良容忍度较低、损失拨备较严。当前4家公司主要依据银监会2004年发布的《非银行金融机构资产风险分类指导原则》确定经营资产风险分类，再按照次级计提30%、可疑计提60%、损失计提100%的比例计提减值准备。与商业银行相比（次级类贷款计提比例为25%，可疑类贷款计提比例为50%）偏高。以辖内某办事处为例，三个不良项目发生后年末计提拨备5.3亿元，考核利润为-3.52亿元，严重影响了公司的经营管理。二是不良绩效考核惩罚机制较为严苛，如辖内某办事处发生一笔不良后，办事处全年停发绩效，整体人员队伍积极性和稳定性受到较大影响，新业务拓展基本停滞。三是剥离不良的方式存在风险，如某资产管理公司通过资管计划的方式剥离了不良资产，但实际仍承担管理责任和兜底责任，资管计划出资方为集团内关联银行，不合理内部流转掩盖了信用风险的持续恶化，未实现实质性的化解。

### **三、意见建议**

**一是细化金融资产公司商业化定位。**金融资产公司已经成为金融市场中重要的一个环节，近年的商业化转型持续深化同时带来一定的风险隐患，建议银监会细化定位四家资产管理公司的商业化转型，鼓励差异化发展，结合我国整体金融改革长远考虑资产管理公司的战略发展，确定业务激励导向，明确风险偏好。

#### **二是加快推动资产管理公司改**

**制。**通过引入战略投资者，促进各公司破解自身融资瓶颈，丰富资金来源，降低资金成本和利润考核要求，从而在根本上扭转当前行业转型力不从心的局面，避免房地产行业风险在资产管理公司体系内的持续积聚。

**三是尽快搭建科学的人才梯队。**通过改制引战后梳理改进资产管理公司现有的薪酬管理机制，激发现有人才队伍的潜力，搭建科学有效的人才梯队，为业务发展和风险管控夯实基础。

**四是双管齐下促进资产管理公司提升风控水平。**一方面，监管部门应加快资产管理公司监管制度的制订、修订工作，推动资产管理公司加强风险管理、完善内部控制，并针对当前行业集中度、借款人集中度较高的情况建立约束和监测机制，构建完善的非现场框架。另一方面，改善金融生态环境，加大金融市场信息披露力度，为其信息监测和风险预警提供来源。

**五是促进资产管理公司进一步深化机制改革。**打破近年来资产管理公司的商业化转型衍化为房地产行业类融资的局面，引导各公司加大创新力度，在交易定价和期限上积极探索运用“期限差别利率”方式，推广阶梯化期限及收益率的交易模式；在交易结构上从单纯的债权、名股实债、结构化融资向夹层融资、资产管理进行转型，在不良消化机制方面，发挥优势，提升不良容忍度、科学设计奖惩机制。

（作者单位：深圳银监局政策处）

# 关于提升商业银行不良贷款清收处置效能的思考

文 / 李学民



## 一、深圳商业银行近几年不良贷款的现状、特点及成因

### （一）不良贷款基本情况

近5年来，深圳商业银行的不良贷款呈现出新的发展趋势。2011年至2013年间，深圳银行业在贷款规模保持稳定增长的同时，新增不良贷款规模和存量不良贷款清收处置量一直处于相对稳定状态，不良贷款率在全国平稳保持在较低水平。从2014年开始，商业银行的不良贷款率开始出现上升趋势，不良贷款余额出现较大幅度的增加，且当年新增不良贷款额开始超过不良清收处置额，并持续至今。

从不良贷款的组成结构看，导致不良贷款率上升的主要因素是法

银行是现代金融业的核心。近年来，受到全球经济复杂环境的影响，国内经济下行压力不断加大，传统企业经营出现困难，跨市场业务积累的风险加快向银行端传导。在此背景下，深圳银行业的信用风险也进入了加速爆发时期。如何迅速、高效地清收不良贷款成为商业银行面临的重大课题。本文详细介绍了对不良贷款清收处置的依据、途径和效果，深入分析了存在的问题和困难，并对未来如何提高清收处置效率的方向、路径进行了探讨。希望能为商业银行不良贷款清收处置提供一些思路，助推不良资产清收处置效率的不断提升。

人不良贷款的增长，而个人不良贷款不良率则呈现下降趋势。根据有关数据分析，法人不良贷款中信用贷款占比最大，清收处置难度较大。

### （二）不良贷款特点及成因

近年来，受深圳房地产市场景气指数的持续提升，深圳银行业个人住房贷款质量普遍优良，不良率和不良额均比较稳定且维持在较低的水平。

与此同时，法人贷款不良压力则表现得更加鲜明。截至2015年6月末，深圳银行同业不良贷款余额、不良贷款率分别较年初上升62.4亿元和0.17个百分点，已连续7个季度反弹，形成这一局面的主要原因，一方面在于受累全球经济复杂

环境的影响，国内经济下行压力不断加大，部分传统企业经营出现困难，以及跨市场业务积累的风险加快向银行端传导，致使深圳银行业信用风险进入加速爆发期；另一方面，经济新常态下，产业结构调整 and 升级，资本市场的变化和民间融资的发展也给法人贷款带来一定影响，制造业、服务业、贸易融资等领域的部分贷款仍有劣变的可能；再一方面，则与信贷业务管理过程中客户准入、尽职调查、贷款审查以及贷后管理等问题有关。

### （三）不良贷款的清收情况

目前，通过法律手段清收仍是不良贷款清收处置的主要方式。具体而言，有两种途径：一是经过诉

讼（仲裁）后由人民法院通过强制执行的方式进行公力救济；二是通过行使抵销权、债务重组和转化、债权转让等非诉讼方式进行私力救济。由于私力救济没有强制力作为保障，实践中难以得到普遍适用，诉讼（仲裁）就成为依法清收不良贷款的主要方式。

进入2015年以后，由于逾期贷款与不良资产的剪刀差持续扩大，新增不良贷款的金额和增幅已超过近年来最高值，潜在信用风险逐渐暴露，如何更迅速、更高效地清收处置化解不良贷款，已成为摆在深圳银行业面前的一个重大课题。

## **二、通过法律手段清收不良贷款的路径选择和具体措施**

### **（一）灵活利用行使抵销权、债务重组和转化、债权转让等非诉讼法律手段清收不良贷款**

#### **1、依法行使抵销权、扣收债务人系统内存款**

《合同法》第九十九条规定，当事人互负到期债务，该债务的标的物种类、品质相同的，任何一方可以将自己的债务与对方的债务抵销，但依照法律规定或者按照合同性质不得抵销的除外。根据上述规定，在商业银行与债务人互负互享到期债权债务，双方债务均已届清偿期，且双方债务不存在依法规定或者按照合同性质不得抵销情形的基础上。商业银行可将自己对债务人的债务与债务人对自已的债务进行抵销。

#### **2、贷款重组和转化**

贷款重组和转化是指债务人不能按照原合同约定期限偿还贷款

时，银行通过与债务人协商重新签订贷款合同，按照新设立的新合同形成新的借贷法律关系的过程。由于贷款重组是以时间换取空间，并非实现真正意义的不良贷款清收，因此，银行通常只在对借款企业进行充分评估并确认其具有还款能力的前提下，谨慎使用贷款重组和转化方法处置不良贷款。

#### **3、债权转让**

《合同法》规定，债权人可以将合同的权利全部或者部分转让给第三人，但根据合同性质、当事人约定及法律规定不得转让的债权不得转让。债权人转让权利应当通知债务人，未经通知，该转让对债务人不发生效力。债权转让，与债权有关的从权利一并转让。根据上述法律规定，债让转让，是指债权人将借款合同约定的权利全部或部分转让给合同以外的第三人，原债权人因此丧失合同权利，由第三人取代原债权人行使合同权利，包括担保人在内的原借款合同、担保合同债务人的合同义务内容保持不变，债务人应向第三人履行相应债务，又称“债权转与”。以债权转让方式清收不良贷款具有处置规模大、处置迅速、回款快捷等明显优势，但由于银行不良贷款等金融资产的特殊性，目前商业银行不良金融资产的对外转让尚未实现市场化，不良金融债权转让受到一定的政策性限制。

### **（二）充分发挥诉讼（仲裁）的强制力清收不良贷款**

与非诉讼手段清收相比，诉讼（仲裁）清收具有更为鲜明的程序性和强制性特点，是银行利用国家强

制力保护自身合法权益，实现债权的主要方法之一，是追索不良贷款的最终手段。

#### **1、拓宽清收渠道，利用仲裁手段提升不良贷款清收效率**

仲裁与诉讼，是我国现行法律制度所规定的解决民商事争议并具有法律强制执行力的两种不同方式。二者之间共同之处表现在：1）处理争议的主体都是按照国家法律规定设立的专门机构，即人民法院或仲裁机构；2）仲裁和诉讼都必须遵循法定的程序进行；3）仲裁裁决与诉讼判决具有同等的法律效力，双方当事人必须全面履行，任何一方不履行，另一方可以申请人民法院强制执行，人民法院在执行仲裁裁决和法院判决时一视同仁。

在目前的司法实践中，通过人民法院的诉讼程序是依法清收不良贷款最主要的途径，各级人民法院在破解执行难方面付出了巨大努力，但囿于整体信用环境不佳、法律程序严格等因素，通过诉讼方式清收不良贷款面临清收效率和效果还有进一步提升的空间。相对于诉讼而言，仲裁有其独特的优点：一是仲裁充分体现当事人意思自治，如自主选择仲裁机构、有权选择仲裁员等；二是仲裁原则上不公开进行，有利于保守商业秘密；三是仲裁实行一裁终局，仲裁裁决一旦作出即发生法律效力；四是仲裁方式期限短、费用低，利于贷款处置。诉讼中实行两审终审、再审等制度，法律赋予当事人的法定程序性权利不可剥夺，且法院需要处理的各类案件数量庞大，案件争议处理时间较

长。而通过仲裁方式审理的案件通常在三个月内均可以获得生效裁决并进入执行程序，有效避免了诉讼方式程序繁琐、清收成本高等弱点，极大提高了法律清收效果。

为了拓宽清收路径，深圳银行业开始积极推广通过仲裁方式清收模式，取得了良好的效果。以工商银行深圳分行为例，2013年—2015年，该行采取仲裁方式清收不良贷款案件已经占新发案件总量的41%。从清收效果看，仲裁相较诉讼优势明显：

首先，仲裁案件平均在两到三个月的时间可以获得生效裁决并进入强制执行程序。诉讼案件平均获得一审判决的时间需要半年左右，如果进入二审程序，则平均需要九个月左右。

其次，由于仲裁送达方式更加务实灵活，对无法向借款人送达法律文书的案件，仲裁案件仍在两到三个月的时间可以获得生效裁决。如通过诉讼程序，一般需要九个月时间才能获得一审判决，如进入二审，需要长达一年以上的时间才能获得生效判决进入执行程序，仲裁的优势更加明显。

第三，对需要对债务人财产进行查封的案件，按照现行法律规定须通过人民法院执行。从深圳地区的司法实践看，通过仲裁程序向法院申请对债务人财产进行查封和直接向法院案件申请查封的效率和效果相同，没有区别待遇。

2、充分发挥互联网大数据优势有效提高依法清收效率

深圳中院在全国法院系统率先

建立启动“鹰眼查控网”工程，采用“点对点”查控模式，与商业银行、国土管理部门、市场监督管理局等建立网络联动专线，首次实现对被执行人银行账户、房屋产权、股权信息的网络查询。经过数次升级，“鹰眼查控网”现已能够做到跨省联网查询被执行人房产、金融资产等财产信息，并可通过网络直接对被执行人财产施行查封、冻结措施。深圳商业银行在支持法院执行工作的同时，也同样发挥“鹰眼查控网”强大的实时查询和大数据优势为自己所用。

首先，申请法院通过“鹰眼查控网”对所有金融积案中被执行人的银行账号、工商股权、房产、证券、车辆等信息进行全面核查，及时掌握被执行人名下财产情况，极大提高了执行案件尤其是执行积案的清收效率。

其次，申请法院通过“鹰眼查控网”查询被执行人的居住、出入境、住宿、乘机等信息，法院据此对被执行人采取针对性的限制高消费等强制措施，如限制被执行人购买飞机票、入住星级酒店、出入境等，最大程度压缩被执行人生活空间，迫使被执行人履行还款义务，取得了良好的效果。

3、发挥银行业协会的平台作用，深圳各银行共同推动推动诉前送达地址确认制度、直接实现担保物权实施，解决影响清收效率的法律因素，力争从制度层面提升清收效率。

首先，深圳各银行通过银行业协会平台，共同和法院系统座谈、沟通，以达成共识，并选择个案方

式推动了直接实现担保物权的实施。例如，近期，罗湖区法院应深圳某银行直接实现担保物权的申请，启动直接实现担保物权的特别程序，由立案庭通过听证程序后直接用民事裁定书裁定准予拍卖、变卖抵押房产，用于银行行清偿贷款本金及诉前财产保全费用。这一直接实现担保物权的成功案例，为日后快速处理类似案件提供了参考。

其次，和深圳仲裁委员会、深圳国际仲裁院对诉前送达地址确认制度达成了共识，进一步提升了仲裁案件的送达效率。

第三，与深圳中级法院建立了深圳两级法院涉及抵押物因刑事案件被另案查封、先查封法院与优先受偿债权执行法院对查封财产处置权等影响不良贷款清收效率问题的沟通、协调机制，使快速、有效解决该类问题形成常态化。

### 三、通过法律手段清收不良贷款遇到的问题和困难

#### (一) 非诉清收方面的问题和困难

单一的非诉清收手段限制了不良贷款处置效率和利益最大化。如上所述，虽然在清收处置手段上，商业银行可以采用依法扣收、贷款重组、债权转让等不同方法，但终因各种原因导致商业银行无法充分利用这些方法。一是以行使抵销权进行主动扣收为例，由于银行与银行之间、银行内分支机构与分支机构之间尚未建立统一抵销、扣划和清算的机构，仅依靠各银行、各分支机构单独催收，致使力量分散，清收效果受到限制；二是目前

资产证券化的政策未能落地实施，导致商业银行只能通过法律手段保全不良资产，致使不良贷款处置时间长、成本高、损失大，无法快速清收化解不良贷款；三是由于金融资产涉及国家利益，考虑到国有资产安全、债权转让后社会稳定，以及对不良贷款处置过程中道德风险的担忧，金融债权受让主体受到监管部门的严格约束和限制，商业银行不能自由行使债权转让权，不能根据市场化规则对不良贷款进行定价并转让。

## （二）诉讼、仲裁清收方面的问题和困难

1、法律清收途径单一，创新困难。以诉讼和仲裁两种传统方式均需经过法定审理、执行程序，具有程序多、耗时长特点，即便仲裁程序简便也是相对而言，仍需要通过法院进行强制执行。而实现担保物权方式、诉前地址确认制度及通过具有强制执行效力公证债权文书直接申请强制执行方式等可以有效提升清收效率的制度，由于缺乏具体实施细则和流程，至今尚未普遍得到实施。

2、诚信缺失，司法环境有待改善。现阶段，由于我国个人征信体系尚不完善，社会诚信文化亦不健全，“执行难”的顽疾仍然存在，个别借款人往往利用法律漏洞，以各种表面合法的方式人为设置障碍，拖延进度，给银行法律清收造成困扰。诸如：在法律清收过程中，个别借款人利用各种手段逃避签收法律文书，限于法律规定，立案、审理、执行等各个环节均需要公告送

达，每次2个月的公告期严重影响法律清收效率；个别借款人故意以“执行异议”、“工程款优先”等理由另行提出诉讼，阻碍执行进展；通过恶意签署长期租赁合同设置执行障碍。根据《物权法》的规定，抵押权设立后抵押财产出租的，该租赁关系不得对抗已登记的抵押权。但在司法实践中，法院执行抵押房产均采取带租约拍卖方式，而对成立于抵押权设立后的租约既不处理，也不对抵押物清场，从而不仅增加了抵押物的处置难度，而且严重影响了抵押物的变现价格，损害银行合法权益。

3、裁判、执行规则不统一给法律清收造成阻碍。如因抵押物涉及刑事案件被另案查封、先查封法院与优先受偿债权执行法院对查封财产处置的矛盾等导致案件强制执行程序长时间无法推进，银行债权在有财产可供执行的情况下很难得到受偿。

4、银行产品设计不完善影响法律清收。由于相关产品在设计时未对清收环节进行综合考量，给法律清收不良贷款造成困难。如有的银行的一些新兴电子金融产品业务颠覆了传统信贷业务流程，由客户主导发起，通过网上银行、手机银行、短信交互、POS机具等电子渠道办理，相关证据材料均以电子数据的方式进行存储。诚然，该类业务以“高效”、“便捷”、“一触即贷”等特点能为客户带来全新融资体验，但其高度电子化、自动化、无纸化等特征也导致在搜集证据方面遇到很大困难，影响清收效率。

## 四、进一步提升不良贷款清收效能的思考

### （一）创新非诉清收处置不良贷款机制

1、以坚持改革的勇气和魄力不断创新金融债权转让制度。如上所述，金融债权转让市场化改革尚有诸多限制因素未能解决，比如金融债权合理定价机制、金融债权转让后社会稳定问题及对金融债权处置过程中道德风险等，导致金融债权转让难以市场化。对此，可以通过监管部门和商业银行不断创新，走出快速清收处置不良贷款的新路。

首先，如何确定金融债权的转让价格是批量打包处置的难点和重点。根据现行金融资产管理规定，商业银行通过债权转让的方式清收处置不良资产时，应采取公开、公平竞价方式确定转让价格，实现资产处置回收价值最大化，防止暗箱操作导致金融资产损失和流失。除此之外，还应引入第三方机构，例如会计师事务所、律师事务所等，对金融资产进行充分评估论证：一方面，通过尽职调查分类认定拟转让不良资产性质和回收价值。尽职调查内容包括债务人的经营规模、财务情况，资产状况和还款意愿和能力，保证人的经营规模、财务情况，资产状况和代偿能力，抵押资产价值和变现成本等，综合考虑市场行情、资金成本、时间成本、诉讼成本等因此，通过内部估值和外部评估相结合的方式，合理确认资产估值，在此基础上确定债权转让底价；另一方面，根据不同性质的债权，制定债权转让方案，通过发

送邀请函或公告方式向资产管理公司发出招标邀请,严格按照《招标投标法》、《拍卖法》等相关法律规定进行操作,确保资产转让价值最大化过程做到公开、公平、公平。

其次,加强监管,防范违规,确保金融债权转让真实,杜绝道德风险。金融债权转让真实、合法、合规是银行金融债权,特别是国有金融债权转让的基本要求。在实际操作中,如果为快速压降不良贷款,不惜采取约定回购、受托管理等表面合法“出表”方式,实际是掩盖不良贷款,最终承担不良贷款全部风险和损失的虚假手段,这种做法不仅严重违反金融监管规定,而且会实质性损害银行信贷资产质量,阻碍信贷健康发展。对此,在采取债权转让方式进行不良贷款清收处置过程中,应严格按照监管规范操作,不以提高受偿、寻找买家、促成交易等理由与债权受让方签订任何形式的回购协议或兜底承诺协议,确保债权转让合法合规。

2、不断完善抵销权行使制度,便捷扣收流程。例如,自2010年起,工总行已在全行范围内建立起借款人逾期贷款和存款的查询扣收系统,分别由贷款机构和存款机构配合执行扣收抵销。一定程度上对不良贷款清收处置工作起到了促进作用。但由于各分支机构权限管理限制,存款贷款信息不对称、不畅通、不及时,以及各分支机构相互协助扣收抵销的意愿和能力存在不确定性,通常影响抵销权的行使。银行可以从总行层面设立统一的债权债务抵销扣收系统,以总行统一法人地位

进行扣收存款,通过内部账户处理,将相关存款划转给贷款行抵销贷款,从而加大不良贷款清收处置力度,提高现金清收效率。

## (二) 拓宽诉讼清收不良贷款的路径

推动诉前送达地址确认制度、实现担保物权方式清收和通过具有强制执行效力公证债权文书直接申请强制执行方式等制度的全面实施。

### 1、推广直接实现担保物权制度

《物权法》第195条规定了直接实现担保物权制度,即抵押权人和抵押人未就抵押物实现方式达成协议的,抵押权人可以申请法院拍卖、变卖抵押物。该规定将抵押权的实现途径由《担保法》第53条第1款规定的“向人民法院提起诉讼”,变化为“请求人民法院拍卖、变卖抵押财产”,但由于并未明确应适用的程序,《物权法》上述规定仅作为实体法上的宣示性规定存在,审判实务中对抵押权的实现方式并未进行实质性改革。2013年1月1日起实施的新《民事诉讼法》对涉及实现担保物权的案件单独规定了特别程序,即“申请实现担保物权,由担保物权人以及其他有权请求实现担保物权的人依照物权法等法律,向担保财产所在地或者担保物权登记地基层人民法院提出。人民法院受理申请后,经审查,符合法律规定的,裁定拍卖、变卖担保财产,当事人依据该裁定可以向人民法院申请执行。”2015年2月4日,最高人民法院发布的《关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》,就实现担保物权特别程序又作出了较

为明确和具体的规定,一定程度上统一了司法裁判标准。根据上述规定,实现担保物权无需经过全部诉讼程序,法院通过对担保物权等证据的审查,即可直接作出裁定拍卖、变卖担保财产,与现行诉讼程序实现担保物权相比,新制度对于银行提高抵押物处置效率、推进不良资产清收工作无疑有显著效果。浙江、湖南等地高级法院已经就非诉程序实现担保物权出台了具体规定,当地银行成功运用该制度清收不良资产,取得了较好效果。

### 2、利用诉前送达地址确认制度提高清收效率

在依法清收不良贷款案件审判实践中,“送达难”是制约清收效率的瓶颈,一旦出现当事人地址不明确的情况,公告送达往往成为法院无奈的选择。然而,民商事纠纷冗长的公告送达时间已严重影响到审判效率价值目标的实现,不仅影响着法院审判工作的效率,也影响到当事人在诉讼中程序权利和实体权利的实现。鉴于此,诉前送达地址确认制度就是一个抛开定式思维,寻找新颖角度解决问题的方法。通过事先与借款人通过书面约定方式确认诉讼文书等法律文件的送达地址。若发生纠纷,法院可以依据该地址进行送达,因地址不准确或变更后未及时告知,导致诉讼文书未能被当事人实际签收的,自退回之日视为送达。该制度是以当事人自行约定的方式将确定诉讼送达地址的时间提前到首次送达之前,并且赋予该种约定或者确认该约定具有相应的法律效力,是解决“送达难”

问题、避免司法资源浪费、有效提高银行业不良贷款清收处置效率的良好途径。

3、推进具有强制执行效力公证债权文书直接申请强制执行制度的实施

根据《公证法》和《民事诉讼法》的规定，债务人不履行或者不适当履行经公证的以给付为内容并载明债务人愿意接受强制执行承诺的债权文书的，债权人可以依法向人民法院申请执行。对公证机关依法赋予强制执行效力的债权文书，一方当事人不履行的，对方当事人可以依法向人民法院申请执行，受申请的人民法院应当执行。《最高人民法院、司法部关于公证机关赋予强制执行效力的债权文书执行有关问题的联合通知》及中国公证协会《办理具有强制执行效力债权文书公证及出具执行证书的指导意见》同时规定，当事人申请办理具有强制执行效力的债权文书公证，应当由债权人和债务人共同向公证机构提出。涉及第三人担保的债权文书，担保人承诺愿意接受强制执行的，应当向公证机构提出申请。如债务人或担保人不履行或不适当履行债务，债权人有权向公证机构申请出具执行证书，并持执行证书向人民法院申请强制执行。综上规定，具有强制执行效力公证债权文书直接申请强制执行制度适用于银行不良贷款追索：一方面，如果银行在贷款发放前即做好赋予相关债权文书具有强制执行效力公证，未来贷款如发生风险，则无需经过审判程序即可直接进入执行程序，避免送达

困难及无理上诉等人为障碍，极大提高不良贷款的处置效率；另一方面，根据规定，赋予债权文书具有强制执行效力公证业务按照债务总额的0.3%收取公证费用，远低于诉讼费的收取标准，无疑为债务双方解决纠纷降低了成本。

为推动该项制度在深圳地区得到普遍实行，进一步提高不良贷款的清收处置效率，商业银行可通过银行业协会平台，主动与深圳市公证员协会及深圳两级人民法院进行沟通，争取明确具有强制执行效力债权文书公证业务的受理范围，规范受理流程，积极推行赋予债权文书执行效力的公证，尽量将全部信贷业务纳入执行公证范畴，避免贷款不良发生诉累。

4、推动裁判、执行规则自上而下进行统一，化解法律清收的阻碍

抵押物涉及刑事案件被另案查封、先查封法院与优先受偿债权执行法院对查封财产处置的矛盾等影响不良贷款清收效率的问题，究其根源在于无明确规则、内部协调机制不完善所致。目前，上海、山东和江苏等省市高级人民法院已就此问题专门出台相关司法文件，规范类似冲突，深圳法院也建立了解决该类问题的常态化沟通、协调机制，但由于未形成全国统一规则，而且相关司法文件对跨省法院没有强制效力，执行效果难以达到理想状态。因此，商业银行在积极与本地司法机关协调沟通的同时，应通过银行业协会等途径和最高人民法院等机构进行沟通，争取最高人民法院出台相关正式司法解释或规范性文件，

对上述问题的处理原则和操作流程予以规范，完善人民法院间协调处理原则，扫除强制执行工作中人为阻碍因素，进一步提高执行效率。

**（三）未雨绸缪，在产品的设计阶段融入清收考量因素。**

如上所述，基于银行的少数产品和服务在设计时未对风险防范及清收环节予以综合考量，为日后不良贷款清收造成一定困难的现状，银行应在产品服务设计环节，将产品服务的清收方案与用户需求、市场前景、收益水平等考察要素一并进行统筹设计和考量，根据不同产品、服务的不同要求和流程，分别预估产品、服务的风险场景，模拟产品、服务的清收过程，并以法律视角对清收过程中的每一环节进行审核论证，发现问题及时修改方案、补充要素，确保清收方案依法合规、有效可行、成本可控。

（作者单位：工商银行深圳市分行）

# 深化“平台”战略 探索特色化小微金融发展之路

文 / 肖戎



平台，对于银行来说，不仅是批量获客的渠道，也是提效增益、有效把控业务风险的重要手段，更是提高核心客户及小微企业客户体验、提升竞争优势的重要保证。基于以上认识，上海银行深圳分行坚信“得平台者得天下”，坚持以平台金融服务为载体，联结产业端和社会中介机构、组织，搭建了包括担保公司类、1+N 供应链类、政府机构类、专业市场类、互联网金融类、行业协会类等各类平台类型，目前累计近 20 个批量平台，并实现平台化的业务操作模式，扩大了服务小微企业的范围，为小微企业综合金融服务提供了有力支撑。

## 一、银行业大力发展小微金融的背景和意义

### （一）发展小微金融的意义

一是回归银行服务实体经济之本。银行作为我国金融体系的重要组成部分，在改善民生、扩大内需，发展战略性新兴产业，加大对重点领域和薄弱环节的支持方面均肩负着重要使命。金融的本质就是服务民生和实体经济，要想确保金融业的健康发展，就离不开实体经济这片“土壤”。金融必须回归其生长的地方，只有植根于实体经济、服务于实体经济发展，二者才能良性互动，共同促进宏观经济健康、平稳增长。

二是推动银行转型发展的必然

路径。小微企业作为国民经济和社会发展的基础，是关系着稳定就业、扩大内需，关系着万千家庭、关系着国计民生，支持小微企业发展是中国现阶段转型发展的课题，同时也是银行转型发展的重要课题，是商业银行优化客户结构、业务结构及收入结构的必然选择。要改变业务过于集中在一个行业一个范围，稀释特定区域、特定行业对银行的巨大冲击，只有通过发展小微金融业务，实现客户多元化，有效分散风险，推动交叉销售，促进私人银行、财富管理、中间业务的发展，提升综合收益水平，才能促进银行经营可持续地发展。

三是银行提升市场竞争力的必

争“蓝海”。小微企业数量多、成长快，是银行可以培育的潜在客户群。小微贷款需求量大，商业银行在小微企业贷款中具有更大的自主定价权，在有效控制风险的情况下，银行可以通过利率定价实现“收益覆盖风险”，提升盈利能力。深耕小微业务，通过一揽子金融产品或服务满足小微企业持续发展，可以助力企业成长壮大，增强客户对银行的粘度和忠诚度，提高市场竞争力。

### （二）上海银行深圳分行目前小微金融发展现状

上海银行深圳分行小企业金融部成立于 2012 年，始终致力于打造“中小企业综合金融服务商”，以依法合规为前提，重点着力于转变小

微业务发展模式，积极推动“平台金融、科技金融、普惠金融”发展，加快小微产品和服务创新，小微金融服务水平持续提高。经过近三年的探索和发展，分行小企业业务量年均增长率达80%，信贷客户数突破200户，小企业贷款余额突破30亿元。当然，为了更好服务小微金融，分行在扩大小微客户群、提高小微专营能力、巩固和优化契合小微企业发展的服务模式等方面还要作进一步探索。

### （三）发展小微金融的制约瓶颈和破题方向

一是存在的制约瓶颈。小微企业融资难、融资贵、融资急的问题一直悬而不决，存在着三大矛盾，“融资难”体现在小微企业迫切融资需求与银行风险管控难度大的矛盾，小微企业由于实力薄弱、规模小、企业财务不规范、抵押担保资质不足等问题，往往较难达到银行信贷准入门槛，拿到银行信贷额度有一定难度。“融资贵”体现在小微企业期待融资成本降低与银行专项运营成本高的矛盾。银行对小微企业的管理尤其是贷后管理，运营成本、经济资本占用、人力成本等都较高，一定程度上使得银行不愿意“自降身价、自担风险”降低价格对接小微企业融资需求。“融资急”体现在小微企业对资金到账要求快与银行服务效率有待提高的矛盾，小微企业灵活多变的经营模式和资金周转度不足现象长期共存，同时针对小微企业的审核环节更为繁多，服务效率不能很好满足企业经营节奏。

二是破题方向。针对小微企业

“融资难、融资贵、融资急”问题，上海银行深圳分行根据区域市场和分行的实际情况，坚持有效把控风险为宗旨，尝试以平台化发展思路为破题方向，通过专业化、批量化、电子化的服务方式解决融资产品价格、效率、质量问题，拓展客户、经营客户，扩大小微企业服务的覆盖面，提升服务的厚度，提高综合金融服务水平，助力小微企业成长。

## 二、分行以平台化思路推动小微金融发展的具体实践

### （一）建立契合小微金融发展特点的专营体制和机制

一是加强组织推动。2012年10月，深圳分行成立了小微专营机构——小企业金融部，负责全行小微业务的营销推动、授信审批、市场宣传、产品创新以及全行小微企业专职客户经理队伍的全面建设。目前，小企业金融部团队7人，包括队伍管理2人、产品设计1人、业务审批2人、营销推动2人。各岗位分工明晰，定位明确，同时各岗位间设立AB角，相互补充，共同组成一个分工明确、配合默契的有机整体。

二是明确“七化”运行机制。三年来，分行小微业务始终坚持发展“七化模式”，包括营销组织专营化、客户营销平台化、信贷产品标准化、风险管理流程化、客户服务网络化、金融服务综合化和考核激励差异化，整套流程相辅相成。分行小企业金融部作为小微金融服务牵头管理部门，从“营销推动和评审审批”双线管理调整为“营销推动”单线管理，着重在“营销管理、平

台搭建和产品推动”方面加强精细化管理，为小微企业的快速健康发展提供了行之有效的运行保障。

三是加强资源保障。深圳分行从财务资源和信贷规模两个层面助推小微金融业务发展。第一是提高激励标准，每年都会定期组织营销活动，争取总分行的资源支持，设立专项营销奖励基金来提高营销积极性，引导全行“聚焦小微”；第二是通过腾挪小微信贷规模，为小微客户融资创造便利条件。

### （二）构建平台化的服务模式

一是依托平台金融，形成批量化营销模式。平台，不单单是批量获客的渠道，更是批量获客，提效增益、有效把控业务风险的重要手段，也是提高核心客户及小微企业客户体验、提升竞争优势的重要保证。正是基于这两大特质，上海银行深圳分行坚信“得平台者得天下”，并始终坚持以平台金融为载体，通过产业端和社会中介机构和组织，搭建了包括担保公司类、1+N供应链类、政府机构类、专业市场类、互联网金融类、行业协会类等多样的平台类型，目前累计近20个批量平台，并实现批量化平台化的业务操作模式，扩大了服务小微企业的范围，为小微企业综合金融服务提供了有力支撑。分行12家经营机构中，90%以上都具有自己的小微企业平台，平台项下的小微业务融资余额占比超过30%，户数占比超过50%。同时发展至今，平台项下单户客户未出现过重大风险，有效把控了风险。

二是发挥整合联动优势，提升

综合金融服务能力。分行小微企业发展不是脱离分行发展战略的“单打独斗”，而是紧跟分行“深化综合金融服务”的要求，注重加强与各业务部门的联动，围绕客户需求为中心，整合全行资源，为客户提供涵盖小微产品、投行产品、零售产品等在内的综合金融服务方案，助力小微企业的发展壮大。同时，将小微金融服务作为上海银行深圳分行渗透和服务核心大客户的标准产品，增加与优质大企业的合作机会，深化与优质大企业的合作。我们突破传统业务模式，坚持“投行+”思路，根据“业务联动、风险共担、资源共享、多方共赢”的原则，将金融资源与其他各类资源有效聚合，成功助力多家科技型优质中小企业登陆新三板，大力推动“绿色金融”产品组合营销，联合各类机构为企业提供更优质的服务。

三是发挥互联网介质作用，践行普惠金融。上海银行深圳分行一直以来紧随国家发展方针和策略，以能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供金融服务的目标为导向，积极践行普惠金融。近两年，深圳分行更是充分认识到以互联网为媒介的金融服务模式对践行好普惠金融的重要意义，积极探索与互联网企业的联合金融模式，加快产品创新，加速搭建全流程的线上系统，以更高效、更简便的方式服务小微企业。2015年，分行联手深圳农金圈金融服务有限公司，通过运用上海银行开发的现金管理平台E融资功能的线上提款系统，为农发贷平台项下全国各地的农户提供了便捷的融资渠道；联手阿里巴巴，通过“网商贷”实现在线提交授信

申请、在线传递资料和数据、在线提款、随借随还、自动化贷后监测”的线上融资方案，为平台项下散布全国各地的网商客户提供无抵押信贷服务，并成为“网商贷”平台第二批合作银行中第一个放款银行，服务效率和质量得到了一达通和客户的高度认可。

### （三）打造专业化的小微金融服务团队

深圳分行高度重视小微金融服务团队的建设工作，一是加快小微专营支行的建设步伐，打造小微金融服务专业团队，每个专职团队配备团队队长1名、营销人员3-5名，最大限度提升小微专营服务团队的服务实力。二是通过搭建科学的组织架构及专业人才配置，扩充前台营销团队的力量，提升营销针对性和专业性。目前，上海银行深圳分行成立了近30人的小企业专职客户经理队伍，每个经营单位均配备专职从事小微业务拓展的专职客户经理。同时加强中后台评审、售后队伍一体化服务体系的完善。三是深化贷前调查到贷款发放的一站式、流水线的标准化流程管理，并通过优化信贷审批流程和创新线上信贷流程，大大提高了业务办理效率。针对优先放贷小微企业客户，特别设置了小微企业专属审批岗，开辟了便捷贷及批量平台项下授信业务的绿色通道，实行“一审批、一签批”，95%以上便捷贷业务能够做到在收集有效资料后四个工作日内完成审批。四是加强营销指引、产品和服务的培训、以及优秀案例推广等方式，不断提升小微金融服务团队的专业能力和人均产能，并督导团队时时学习新产品，为提供优质高效

的服务打好基础。

## 三、深圳分行进一步提升小微金融服务水平的几点思考

### （一）持续优化“平台”，解决小微金融服务“量”的问题

上海银行深圳分行重点围绕重要战略客户，充分发挥核心企业资源优势，服务半径辐射到核心企业上下游和互联网平台，从线上、线下两个渠道大力拓展优质小微客户，并致力于将小微企业金融服务打造成上海银行深圳分行公司客户综合金融服务的标准配置。在推动平台方案、手续的简化、平台操作标准化方面，我们也会继续进行大量的创新性、变革性的工作，变“一对一”的单兵作战为“一对多”的整体作战，实现小微金融的批量、健康和可持续发展的。

### （二）加快产品和服务创新，解决小微金融服务“质”的问题

“质”主要体现在服务效率的提升，风险把控能力的提升、客户服务体验的改善等方面。一是继续做好专业服务。在与战略客户的合作的平台中首推3小时服务承诺，满足客户对效率的要求，提高客户体验；根据深圳特色的小产权房、以租代售等市场需求推出“租金贷”业务；在线上平台中，上海银行深圳分行首推代理开户、代理签约、代理资料收集等方式，做到异地客户不上门不见面、在线提交授信申请、开立虚拟账户、在线签订借款及担保合同等全流程线上操作模式。同时为解决平台项下客户放款排队问题，正在推行平台客户快速放款流程等。二是探索“风险共担”的平台发展道路，要求平台项下客户落实较强的担保措施，通过平台

管理方的配合及客户前置的筛选条件，使得平台整体风险较易控制。

### （三）创新运用“投行+”、“互联网+”思路，助力小微企业成长壮大

为了应对激烈的市场竞争环境，更好地满足客户需求，分行持续深化综合金融服务，创新运用“投行+”、“互联网+”思路，优化合作方案，增强客户对上海银行深圳分行的粘度。

“投行+”思路主要是加强与投行的联动，与客户开展投行业务方面的合作，为客户提供上市顾问、新三板基金、投贷联动等金融服务，丰富对小微企业客户的服务范围。“互联网+”思路主要是利用互联网线上渠道，完善流程，实现全线上业务办理模式，大大提高业务办理效率，增强客户体验度；同时与分行互联网业务部联动，实现与互联网企业和电商平台上下游供应链中小

微企业的对接，丰富获客渠道，研究企业的金融需求，为其提供综合金融服务；再逐步将其中可借鉴的省心省力环节和产品复制拓展到存量小微企业的金融服务中，用“互联网+”思维优化传统金融服务，两相结合，扩大小微金融服务的覆盖面。

（作者单位：上海银行深圳分行）



# “一带一路”战略下的银行发展机遇和金融监管体制

文 / 蔡昌达

本文立足于“一带一路”贸易畅通、设施联通和资金融通等合作重点，深入分析了“一带一路”金融需求结构，提议构建以“结算、融资、并购”为主体、辅以经营性支撑业务的“一带一路”银行业服务体系，并根据“走出去”企业在不同发展阶段的金融服务需求来具体说明业务支持方案。在此基础上，本文结合“一带一路”金融业务呈现出的受政治与政策制约、业务范畴广服务难度大、业务复杂风险管控难等主要特点，提出强化多边监管合作、加强反洗钱力度以及健全风险监管体系，以构建“一带一路”金融监管体制。

## 引言

2015年3月底，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》（以下简称《愿景与行动》），正式提出了“一带一路”发展战略。“一带一路”发展战略的提出具有深刻的国内外背景。就国内背景来看，东西部发展失衡，制造业产能过剩。一方面，改革开放以来，东部与中西部地区的差距逐步扩大。虽然自2000年以来，国家相继实施了“西部大开发”和“中部崛起”战略，但是由于基础设施建设仍不完备、对人力资本吸引力不足以及交通物流成本较高等原因，区域差异依然较大。另一方面，由于国内投资需求逐渐趋于饱和，长期以来政府投资驱动式的经济增长模式导致工业产能过剩问题突出。“一带一路”战略通过内陆的沿边开放，拓宽国内外市场，促进中西部经济结构更合理发展。同

时，“一带一路”战略在东部沿海地区对外开放的基础上，向西开拓国际市场，盘活了国内过剩工业产能。

就国外背景来看，世界经济缓慢复苏，贸易合作需求加深。2008年金融危机之后，国际经济合作趋势强化。通过拓展外部市场拉动外需、加强经济互利合作成为当前各国政府所寻求的措施。在此背景下，共建“一带一路”有利于促进经济要素自由流动、资源高效配置和市场深度融合，推动沿线各国实现经济政策协调，开展更大范围、更高水平、更深层次的区域合作，共同打造开放、包容、均衡、普惠的区域经济合作架构。

“一带一路”规划具有重大的战略意义。首先，提振亚洲经济，加深各国互利合作。在建设“一带一路”过程中，亚洲国家在市场、资源、技术上各有相对优势，利用相互毗邻的地缘关系，增强区域经济的内生动力和抗风险能力，推动亚

洲的可持续发展。其次，提升国际影响力，主导跨国家合作。金融危机以来，经济体量巨大的中国已然无法回避经济实力向战略影响力的转化与实现。“一带一路”战略象征着一种中国主导的国家间合作模式的出现：中国第一次从被动的全球化参与者成为了主动的国家间合作模式的创造者。最后，打破国内点状、块状的区域发展模式，盘活我国过剩产业。“一带一路”彻底改变之前点状、块状的发展格局，更多强调省区之间的互联互通，产业承接与转移，有利于我国加快经济转型升级。此外，通过“一带一路”建设，一方面可以把过剩的外汇储备用活，另一方面，国内过剩产能行业跟着“一带一路”战略转移到海外去，利用当地巨大市场需求，把已经固化的产能变成新投资。

## 一、“一带一路”战略合作重点

“一带一路”战略以政策沟通、

设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通为主要内容。其中，贸易畅通、设施联通以及资金融通三方面对银行业有着最直接的影响。结合“一带一路”战略要“打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体”的目标以及上述合作重点，本文认为，“一带一路”战略中，贸易畅通是核心，设施联通是优先，资金融通是基础。

### 1. 贸易畅通

投资贸易合作是“一带一路”建设的核心内容。《愿景与行动》提出，要积极同沿线国家和地区共同商建自由贸易区、拓宽贸易领域并优化贸易结构、发展跨境电子商务等新的商业业态、建立健全服务贸易促进体系，并且把投资和贸易有机结合起来，以投资带动贸易发展。预计未来各国双边贸易额的扩大将是“一带一路”战略中最直接能够看得见的成果。实现方式会以沿线中心城市为支撑，以重点经贸产业园区为合作平台。

目前，“一带一路”投资贸易合作已经取得初步成果。据商务部统计，2015年，我国企业共对“一带一路”相关的49个国家进行了直接投资，投资额合计148.2亿美元，同比增长18.2%，投资主要流向新加坡、哈萨克斯坦、老挝、印尼、俄罗斯和泰国等。我国企业在“一带一路”相关的60个国家新签对外承包工程项目合同3987份，新签合同额926.4亿美元。

### 2. 设施联通

基础设施互联互通是“一带一路”建设的优先发展领域。《愿景与行动》呼吁沿线国家加强基础设施建设规划、技术标准体系的对接，共同推进国际骨干道建设，具体包

括交通基础设施、道路安全防护设施和交通管理设施设备、口岸基础设施，陆水联运通道、海上物流信息化合作、民航全面合作的平台和机制以及航空基础设施，等等。换言之，“一带一路”发展依托于铁路、公路、管道、海运和航线的逐步完善。

就实际因素来看，基础设施互联互通是双方合作的现实需要。“一带一路”沿线国家主要以发展中国家为主，这些处于工业化、城市化起步或加速阶段的国家，拥有很强的基础设施建设需求，但受困于资金、技术等发展缓慢，而我国在快速发展过程中积累了基础设施建设的丰富经验，在铁路、公路、机场、电力等基础设施领域拥有强大的设计和施工能力，这为中国的介入提供了良好的基础。

### 3. 资金融通

资金融通是“一带一路”建设的基础。《愿景与行动》提出，要扩大沿线国家双边本币互换、结算的范围和规模，并深化中国-东盟银行联合体、上合组织银行联合体务实合作，以银团贷款、银行授信等方式开展多边金融合作。此外，符合条件的中国境内金融机构和企业可以在境外发行人民币债券和外币债券，鼓励在沿线国家使用所筹资金。

对国内银行业来说，最明显的表现是业务量特别是基础设施建设信贷投放的大幅增长。由于“一带一路”的基础是基础设施的互联互通，考虑到“陆上丝绸之路”有相当一段都是经济欠发达地区，基础设施薄弱，这无疑将带动一大批战略性大项目，包括跨境高速公路铁路、输电网、通信光缆、油气管道、工业园区等，这会为我国银行业国际化经营提供大量的业务资源，并带来

创新动力。预计初期将以亚投行、丝路基金等国际金融机构为主，后期政策性银行和商业银行也将深度参与到中国企业“走出去”战略之中。

## 二、银行业对“一带一路”战略的服务支持

“一带一路”建设涉及境外数十个国家以及国内近20个省市和地区，这一战略构想一提出，深化金融合作便被放到重要位置，而银行在推动双边经贸和金融合作方面发挥着重要作用。从目前情况来看，我国与沿线国家在金融合作方面尚存在很大空间。需要我国银行业加强与沿线国家金融机构的联系沟通，开展跨地区金融业务合作，构建优势互补机制。同时，进一步扩大金融合作覆盖面，着力提升在能源、基础设施、农业、中小企业、消费、民生等领域的金融服务水平。目前，中资银行正着力开展支持“一带一路”战略相关工作。

### （一）“一带一路”实施对银行业的服务支持需求

随着“一带一路”沿线国家经贸往来的不断扩大，金融服务需求必将进一步增长，这对正翘首以盼的国内商业银行会是一个重大的历史机遇。

#### 1. 人民币跨境结算需求

在“一带一路”战略带动下，贸易壁垒消除以及与沿线国家的自贸区谈判合作，使得贸易往来更加便利，从而推动外贸增速加快。中国企业在“走出去”过程中，会产生大量的跨境人民币结算需求。特别是，近几年来人民币在跨境贸易中的应用规模不断扩大，帮助境内企业减少了汇兑成本和汇率风险。随着中国与沿线国家贸易的畅通，诸如外汇集中管理、跨境双向人民币资金池等金融创新需求会越来越

大。此外，2015年10月，人民币跨境支付系统成功上线运行，极大便利了跨境贸易、跨境投融资和其他跨境人民币业务的清算和结算。未来人民币跨境结算将为我国企业带来跨境贸易、资产负债管理等方面新的便利和机遇，也将为跨境金融业务拓展带来新的机会。

#### 2. 基建项目融资需求

基础设施互联互通是“一带一路”建设的优先领域，这既包括沿线国家的交通道路、油气管道、能源以及港口基础设施等，又包括关键通道和节点上的交通运输网络和商贸物流中心。这些基础设施建设项目资金需求量巨大，除了需要政策性银行的金融支持外，也需要商业银行的配套支持。据亚洲开发银行预测，2010至2020年亚洲基础设施建设需要投入8万亿美元，平均每年的新增投入需要8000亿美元，而世界银行和亚洲开发银行每年只能向亚洲国家提供200亿美元，用于基础设施的资金仅为其中的40%-50%。因此，“一带一路”核心区域国家基础设施建设融资存在巨大缺口。这也意味着，我国商业银行将面临大量的投融资需求。

#### 3. 跨境发展并购需求

目前我国已经处于工业化后期，无论是获取海外资源和能源，还是转移国内过剩的重工业产能，或是输出我国具备全球竞争优势的产业，这些大部分都需要通过海外并购或海外投资来实现。因此，“一带一路”战略的推进将极大的加速海外并购的发展。预计前期“一带一路”将会是以大型国企的基建项目为先导，后续才会有民营的制造业项目跟进，形成“国企搭台、民企唱戏”的共进格局。此外，我国庞大的外汇储备、全球范围内经济危机、人民币国际

化给“一带一路”并购提供了很好的基础和机会，跨境并购俨然成为一种流行趋势。总体来说，“一带一路”将带领中国企业“走出去”，更多的海外并购还是集中在中国相对“一带一路”其他国家有优势的产业中，特别是基建相关产业。

#### 4. 其他经营性服务需求

除了上述三大核心业务需求，“走出去”企业在经营过程中仍需要诸多其他支撑业务，特别是增信类担保业务和资金账户管理业务。一方面，与境内业务不同，“走出去”企业发展跨境业务所面临的风险大大增加，这会直接降低企业的实际履约能力。为了能够正常拓展业务，“走出去”企业往往需要银行提供增信类担保服务；另一方面，“走出去”企业因跨境而产生资金在境内外不同账户流转的情况，但这将因国内外法律法规监管而受到约束。因此，需要银行为其提供资金账户管理服务。换言之，在上述“结算、融资、并购”服务大框架下，“走出去”企业仍需要银行业提供其他经营性的支撑服务，包括担保类业务和账户管理类业务等。

### （二）银行业对“一带一路”战略的现有服务支持情况及其不足

目前，我国商业银行在“一带一路”战略沿线国家布局初步成形。数据显示，截至2015年底，共有9家中资银行在“一带一路”沿线24个国家设立了56家一级分支机构。从机构类型看，五大行是中资银行“走出去”的主力军，在“一带一路”沿线国家的机构布局初具规模。作为国内政策性银行机构，国家开发银行在国家重大项目中扮演着重要的融资支持角色，目前已建立涉及60个国家总量超过900个项目“一带一路”的项目储备库，涉及投

资金近万亿美元。从地域分布看，中资银行在东南亚和西亚地区设立分支机构相对集中，在中亚、独联体地区布局还有很大空间。

目前，商业银行对“一带一路”企业提供的仍存在不足之处，主要体现在以下两点。

一方面，从银行内部因素来看，我国商业银行内部组织架构和业务流程还不适应“走出去”业务的新需求，其流程较长，效率较低，产品服务与企业需求的匹配度不高，对企业“走出去”全流程支持体系还尚未建立。此外，银行在产品的设计方面还缺乏清晰的市场定位，多数银行目前在“一带一路”沿线国家尚未设立机构，尽职调查工作很难进行。同时，不同国家有不同文化、不同语言、不同法律，这也为业务前期搜集资料带来更大的难度。

另一方面，从银行外部因素来看，有四个问题掣肘我国银行业服务于“走出去”企业。其一，政策性银行部分挤出商业银行。当前我国“一带一路”金融服务体系以政策银行为主体，尽管商业性银行具备境外网络优势和全产品服务能力，但是由于政策性银行的比较优势，商业性银行难以充分发挥在服务企业“走出去”过程中的支持作用。比如，永隆银行作为一家香港本地的商业银行，对贷款价格、风险控制的要求较高，恐无法同这些政策性机构、银行展开竞争。其二，商业银行离岸业务牌照制约。目前国内仅有外资银行和交通银行、招商银行、浦发银行以及平安银行等少数银行拥有离岸业务牌照，大型银行则不能办理相关业务，这使得大型银行的优势无法发挥。其三，外汇资金和资产规模约束。外汇资金来源不足，商业银行难以完全依靠

自身外汇存款满则企业“走出去”的资金需求。而中小型股份制银行的资产规模也会限制其参与一些大额的项目融资，同时对ROA也有更高的要求。其四，市场进入门槛。东南亚国家，例如印度尼西亚、马来西亚对外资银行的进入门槛日渐提高，通常不允许设立分行，而且对设立子行的最低资本金要求较高，中小型银行较难通过申设机构或并购进入这些市场。

### （三）银行业支持“一带一路”战略的服务模式与具体对策

#### 1. 银行业支持“一带一路”战略的服务模式

“一带一路”带来的项目涉及国家广、主体多、金额大、结构复杂，对金融产品的跨市场、跨领域、专业化等提出了很高要求。为此，银行业应加强针对“一带一路”带来的业务经营模式探索。具体而言，我国银行业应该立足自身实际及“一带一路”战略需求，在推进“一带一路”战略发展过程中坚持以下三点：

第一，在服务目标上，以跟随与服务客户为导向。为客户提供高质量的金融服务是指导我国银行业“一带一路”战略布局及业务拓展的核心标准。

第二，在服务模式上，始终坚持进入方式的三大统筹。首先，银行网络与非银机构并进。在“一带一路”国家和地区收购一些小型的非银金融服务平台及专营机构，与“一带一路”境外银行机构实现优势互补、协同运作，共同搭建起我国较为完善的“一带一路”业务平台和产品线。其次，自主申设与并购整合并举。针对“一带一路”经济相对发达的市场，可采取自主申设的方式，灵活选择分行或子行模式

进入。针对“一带一路”新兴市场，可尝试以并购整合的方式进入。以东南亚市场为例，可考虑以永隆银行为运作平台，收购东南亚本地小型银行及非银行金融机构，迅速进入当地市场。最后，网点拓展与功能建设并重。在积极推进“一带一路”机构的网点扩张的同时，要持续加强存量与增量网点的功能建设，把必备的功能模块不断完善起来。

第三，在业务体系建设上，聚焦交易银行和投资银行两大体系的建设，打造以“结算、融资、并购”为主体、辅以其他经营性支撑业务的服务体系。“一带一路”发展的核心是贸易，这将直接导致大量的贸易结算需求，而优先发展的基建互联互通会衍生出大量的融资业务。并购金融需求将随着“走出去”企业发展时机和条件逐渐成熟而产生。此外，“走出去”企业在拓展跨境业务过程中，仍需要其他支撑性服务配合其日常经营管理，包括增信类担保和资金账户管理等。从业务内在关系来看，上述“结算、融资、并购”三位一体的服务体系具有明显的层次性：结算是最基础、最直接的需求，融资服务于企业的贸易和投资，并购是中后期发展可能大量涌现需求，而且会反过来引致更多的结算和融资需求，因此三者是一种循环的关系，而其他经营性服务则贯穿并支撑“走出去”企业的跨境发展。

#### 2. 银行业支持“一带一路”战略的具体方案

在“一带一路”大框架下，企业“走出去”和外贸产业发展必将呈现一些新的特点，银行需要基于这些特点快速开展机制和产品的创新。根据“走出去”企业所处阶段

的不同，各阶段的具体业务需求以及银行对应可提供的金融服务解决方案如下：

#### （1）进入市场阶段

随着国内实体企业国际业务不断增多，许多企业选择通过境外并购、上市来拓展海外市场。据了解，中国企业近九成的海外并购业务是通过国外投行进行，导致国内企业在国际化进程中一直承担着高昂的融资成本。我国“一带一路”的“走出去”企业实施跨境并购主要面临融资问题，对此，银行可以提供境外发债、财务顾问等方面的业务支持。

#### （2）拓展业务阶段

在拓展“一带一路”业务阶段，“走出去”企业最主要的金融服务有两项。一方面，是融资成本控制需求。企业融资利率通常是浮动的，融资币种与收益币种也可能存在错配，因而需要对汇率、利率的风险进行管理，对此，银行可以提供汇率、利率掉期产品。另一方面，是信用担保。以“一带一路”工程项目承包商为例，承包商经常需要就其履约能力、预付款安全性以及信用资质向境外业主提供证明。对此，银行可以提供履约保函、预付款保函以及融资性保函服务，等等。

#### （3）经营管理阶段

在“走出去”企业经营管理阶段，通常需要大量涉及境内外资金账户之间的划转，这就需要银行提供相关的资金账户管理服务。以“一带一路”工程类企业为例的境内外账户资金集中管理需求为例。根据境内与境外资金自由划转的具体情况不同，银行可以提供跨境现金池服务和虚拟现金池服务；涉及对各子公司分布在各行的账户资金实行统一管理，根据子公司分布地点不

同，银行可以提供跨银行现金管理服务和全球现金管理账户服务，等等。

#### （4）扩张业务阶段

在扩张业务阶段，越来越多的“一带一路”工程企业选择通过境外发行人民币或美元债券等直接融资的方式为项目筹资并降低资金成本，对此，银行可以提供境外发债服务。事实上，基于项目本身现金流和抵押担保条件的项目融资是“一带一路”工程类客户的最主要需求，对此，银行可以提供项目贷款、买方信贷、银团贷款等。此外，也有部分“一带一路”企业可能选择通过租赁的形式为工程项目提供设备，并希望基于租赁合同现金流和抵押条件进行融资，对此，银行可以提供跨境租赁融资服务。

#### （5）退出市场阶段

在退出市场阶段，“一带一路”企业对于远期从境外工程项下获取的承包、投资等外汇收益有汇率风险规避需求，对此，银行可以提供远期外汇交易、期权产品以及贸易和投资项下国际结算以及创新型支付结算工具。如果企业希望通过人

民币结算降低汇率风险，则银行可以提供跨境人民币结算。另外，“一带一路”工程项下设备出口、服务贸易等形成大量应收账款，需要卖断下账、现金结汇，对此，银行可以提供工程保、信保融资、应收账款卖断、跨境供应链融资等服务。

### 三、“一带一路”金融监管体制的构建

#### （一）“一带一路”金融业务特点

随着“一带一路”战略推进和企业“走出去”步伐的加快，金融服务环境和多边关系也变得复杂，我国银行业开展“一带一路”金融业务过程中主要呈现出以下三个特点。

1. 政治与政策对业务开展存在一定制约

政治方面，“一带一路”合作国家绝大多数为发展中国家，许多国家的政治稳定性和政策连续性不佳。以斯里兰卡为例，斯里兰卡反对党在2015年1月的总统大选中获胜，新政府决定重新评估前任政府与中国签订的多项合作项目，并叫停了中国交建的15亿美元港口城项

目。此外，“一带一路”国家中涉及多种宗教，尚有南海主权争端等未平息的问题。项目执行过程中，如果该国与中国的外交关系恶化，会为贷款银行带来额外的政治风险。

政策方面，存在包括人事、薪酬、审批手续、外汇管理以及金融监管等诸多方面问题。比如，根据我国银监会颁布的《银行并购贷款风险管理指引》，并购贷款总额不得超过并购所需资金的50%。一些中央企业对外投资权限小，审批程序复杂，常常因审批耗时过长丧失了投资机遇。再如，境内银行为境外机构开立境内外汇账户（non-resident account，简称NRA）业务的发展受外债指标约束较大。目前，外管局为各家银行核定的短期外债指标较为有限，且NRA账户存款需纳入短期外债指标管理。因此银行难以通过做大NRA业务规模、更好地为“走出去”企业进行境外资金管理。

#### 2. 业务范畴广、服务难度大

“一带一路”业务涉及面广（见下表），业务流程复杂，服务难度大。

表1：“一带一路”银行业务概览

业务类别	业务产品
项目类	全球授信、内保外贷、全球融资、境外发债、境外并购，等等；
贸易融资类	出口保理、特险易，等等；
贸易增信类	小币种NDF、一户百币、跨境现金池、货币掉期、利率掉期，等等；
资金管理类	出口买方信贷、投标保函、履约保函、预付款保函、关税保函、付款保函、质量保函、留置金保函，等等。

以跨境并购贷款为例，收购方以信用、境内外担保、质押等方式申请融资，以目标公司或目标资产及未来收益作为借贷抵押。借贷利息将通过被收购公司或被收购资产产生的未来现金流来支付。该业务过程涉及境内境外多家企业法人，流程覆盖反担保及信用授信、融资担保以及过桥融资等，业务开展难度上升的同时，增加了反洗钱工作难度。

3. 跨境业务复杂度高，风险管控难度陡升

我国商业银行跟随企业“走出去”，在“一带一路”沿线国家设点开展业务，跨境业务风险陡升，风险管控难度大大增加。与境内业务风险相比，“一带一路”金融业务风险集中体现在以下五个宏观风险。

第一，外交风险。“一带一路”合作国家许多与我国接壤，一些国家与我国存在领土或领海争议，尤其是海上丝路的一些国家如越南、缅甸、菲律宾等等，外交关系的紧张直接制约了双方经贸及投资合作的发展。第二，政治风险。部分“一带一路”国家的政治稳定性和政策连续性需要审慎对待。此类风险给我国企业与资本“走出去”敲响了一记警钟，提醒我们更加谨慎冷静地对待境外投资市场。第三，贸易保护主义风险。2008年国际金融危机后，世界各国普遍出现了贸易保护主义升温的迹象，各国对外国企业及资本的进驻仍存有警惕情绪。第四，安全风险。“一带一路”涉及国家数目、人口数目、民族种类众多，地区冲突客观存在，且许多国家经济发展较为落后，地区安全形势不

容乐观。第五，经济结构性风险。许多“一带一路”沿线国家经济体量小、发展程度偏低的客观事实都导致了其经济及产业结构的不均衡，结构性风险显著。

## （二）“一带一路”金融监管体制的构建

事实上，“一带一路”投资涉及国家、地区、产业、行业、公司等各层面，合作复杂度极高，监管难度大。正因为如此，《愿景和行动》提出，要通过加强金融监管合作和推动签署双边监管合作谅解备忘录来建立高效监管协调机制。本文认为，“一带一路”金融监管体制的具体构建可以从以下三方面入手。

### 1. 强化多边监管合作

在监管支持方面，积极拓展和深化与“一带一路”沿线国家的跨境银行业监管合作。这方面我国已经取得初步成果。截至目前，我国银监会已与27个“一带一路”国家的金融监管当局签署了双边监管合作谅解备忘录(MOU)或合作换文。

未来要推进双边多层次、多渠道沟通磋商，充分发挥中国-东盟“10+1”、亚太经合组织(APEC)以及中亚区域经济合作(CAREC)等现有多边合作机制的作用以加强沟通。特别地，要通过合理机制，实现多边双向信息共享渠道，以期构建起“一带一路”金融监管网络。目前，在MOU框架下，银监会与有关国家监管当局已经同意在信息交换等方面加强监管合作

### 2. 加强反洗钱工作

“一带一路”业务的复杂性为洗钱提供了便利的条件，因此，必须高度重视反洗钱工作，建立专业的

反洗钱工作队伍，负责反洗钱合规管理、反洗钱名单核查及大额可疑交易监测工作，完善反洗钱监控系统。根据所在国家和地区的监管政策及“一带一路”银行分支机构经营管理体制等情况进一步完善反洗钱制度，全面修订反洗钱管理办法，制订集团反洗钱政策及洗钱风险评估指引。此外，根据反洗钱监测流程变化情况及洗钱风险状况，进一步完善反洗钱监测系统，适时调整可疑交易监测标准，提高反洗钱工作的有效性。

### 3. 健全风险监管体系

建立完整、有效的合规风险管理体系。健全合规风险管理双线报告机制，通过不断改进和完善合规风险管理工作机制、提升风险管理技术和程序，实现对合规风险的有效管控。督促“一带一路”银行机构认真学习所在国家和地区的相关监管政策，建立科学的合规管理制度，坚守合规底线，通过多渠道、多举措将合规管理目标落实到位，强化问责力度，保障内控合规的有效性、严肃性。

提升“一带一路”发展的全面风险管理。加快推进“一带一路”银行机构的风险管理标准化建设，逐步实现风险偏好和政策在集团境内外所有机构和业务单元的全面覆盖与统一协调。逐步建立统一的信用风险管理体系，健全涵盖“一带一路”的市场风险管理体系，持续加强“一带一路”机构的操作及合规风险管理。

(作者单位：招商银行博士后工作站)

# 私人银行与财富的风险管理

文 / 刘宁辉

( 本文根据作者在2016年1月9日前海未来财富论坛上的发言整理 )

2015年5月,招商银行和贝恩咨询第四次联合发布了“年度中国私人财富报告”,在这份基于权威数据的调查报告中,得出了“中国私人财富市场持续释放出了可观的增长潜力和巨大的市场价值,展现了广阔的发展前景”的结论。而我比较感兴趣的另外一点,则是自6年前首次发布以来,四期“年度中国私人财富报告”标题的变化:2009年首次报告是“坐看风起云涌”,2011年是“逐鹿中原”,2013年是“根深叶茂”,2015年是“登高识远”。这四个标题,比较生动的展示了中国财富社会以及私人财富发展变化的一个轨迹:2009年左右,私人财富从体量上跨过了一个临界值,得以进入到市场的关注范畴,风起而云涌;2011-2012年左右,出现重大的支持性监管政策调整,私人财富管理机构开始排兵布阵,跑马圈地,鹿逐中原;2013年左右,财富人群和财富市场高速发展,业务板块战略地位显现,私人财富呈现出“根深叶茂”之景象;而当时间走到2015年,无论是高净值客户群体自身需求的觉醒还是市场机制与工具的准备,都已经站在了从探索阶段向深入阶段跨进的一刻。可以说,中国人的精细化的“财富管理时代”已经来临。

## 一、财富管理的新格局与新趋势

2012年,注定是金融市场领域里需要被特别关注的一年,以至于在理论界都没有太大的争议的共同将其称之为“大资管元年”。这一年的6月7日,在中国证券投资基金业协会成立大会上,时任中国证监会主席的郭树清发表了题为“我们需要一个强大的财富管理行业”的讲话,释放出了强烈的政策信号:资产管理和财富管理业务在中国方兴未艾,证券公司、基金公司等过去受到太多管制,需要合理“松绑”,以促进发展。此后,“放松管制,放款限制”成为监管层的政策主基调。

**1、基金子公司。**2012年11月,《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》和《证券投资基金管理公司子公司管理暂行规定》开始实施,允许基金公司成立子公司开展专项资产管理业务,并允许专项资管计划投资非上市公司股权、债权类资产、收益权类资产、实体资产,使之成为对接企业融资和民间资本投资的投融资平台。但是,相较于信托公司面临的资本金等监管限制,基金子公司“几乎什么都能做”,由于没有净资本、风险资本考核等限制,以及更高效率的备案制度等使其成为最具竞争力的SPV(特殊目

的公司),迅速替代信托成为银行等金融机构和各类融资人实现机构化融资安排的“万能神器”。由此,基金子公司业务得到了爆发式增长,从2012年11月启航,在两年多的时间里,根据母公司的股权机构和背景,成立了银行系、券商系、金控系、信托系、保险系、四大资管系、PE系和实业系等八大类74家基金子公司;管理的资产规模上,到2013年9月,便达到了4600亿;到2014年3月,达到1.38万亿;到2014年7月,更是达到了2.29万亿。实现了业务的快速发展。

**2、券商资管。**2012年,在监管机构的“松绑”之下,开启了券商大规模进军资产管理业务的序幕。当年10月,《证券公司客户资产管理业务管理办法》、《证券公司定向资产管理业务实施细则》和《证券公司集合资产管理业务实施细则》经修订后正式发布,这被业内称之为“一法两则”券商资管新政,新“一法两则”不仅取消了券商集合资产管理计划的行政审批,改为备案制,还大幅拓宽了券商资管产品投资范围,为券商资管在包括新三板、资产证券化和并购基金等领域内积极开展创新业务,再加上之前就已经开放的融资融券资本中介业务,券商行业可谓是发生了“脱胎换骨”

的变化。在资管新政推动下，券商资管规模从2011年底的2818亿快速增长到2012年底的1.89万亿，到2013年底的5.2万亿，到2014年一季度更是突破6万亿，并很快刷新到7万亿元，其中，以非标债权（非上市公司的债权和股权）为主要投资标的的定向资产管理业务资产规模占到了90%以上。

**3、保险资管。**2012年6月，保监会推出了13项保险投资政策征求意见稿，被业界称为保险资金新政“13条”，涉及保险资金管理范围和保险投资渠道两大方向，大幅度松绑保险资产管理。首先，赋予了保险资产管理公司第三方资产管理人的权利，明文规定其可以受托管理保险意外资金；其次，保险资金运用范围进一步扩大，在投资银行理财、信托计划、非上市公司股权、不动产、基础设施债权计划等领域的限制被打开。由此，也打开了保险业通往证券、基金、银行、信托等行业的业务通道。

**4、商业银行资管。**首先，需要指出的是，在1993年年底中国对金融市场实行分业经营管理之后，部分商业银行利用《商业银行法》第13条“另行规定”的突破口，绕道香港设立投行子公司，如中银国际控股有限公司、建银国际有限控股、交银国际有限公司等等。以曲线的方式保留了商业银行在投行业务领域的通道。也是以2012年为界，在利率市场化提速、金融脱媒加剧、互联网金融崛起以及资产管理新放开的大背景下，商业银行开始努力进入包括大资产管理、大金融市

场，甚至与投资机构合作简介人夹层融资和直接投资领域，形成了发展大投行的全新格局。并逐渐形成了资产管理业务、资本市场业务、资产证券化与结构金融三大战略板块。现在，以光大银行为例，正在申请独立资管子公司的经营牌照。

通过上述的这些市场发展变化，我们可以清晰的得出以下几个重要的观点：一是就在不远前的2012年，在金融监管的层面上出台了一系列创新性的重大政策，对金融市场环境产生了深远的影响，包括基金、证券、保险、商业银行等各个领域的资管机构及其金融活动被极大的激活，财富管理的产品与服务体系也发生了质的飞跃；二是包括私人银行在内的资管机构，在资管新政的规范范围内，以各类创新型的结构化资产集合计划产品为桥梁，将包括个人财富在内的各类资本与大量的投资领域如非上市公司股权、海外资产、区域产业整合、实体项目等对接了起来，极大的拓宽了资本的投资渠道，或者说，让金融市场充分发挥资源的配置的作用，为个人财富的增值保值创造了新的机会。第三，也是最重要的，站在把握时代机遇的角度，作为个人，每一位高净值客户都是必须要对这个时代的变化有一个深刻的理解，这样，才会有对市场机遇的准确把握的基础。

## 二、风险，财富管理中的最重要因素

### （一）财富新特征

在“2015年中国私人财富报告”《登高识远》这份报告中，给出了一

下几个观点：

1、数据：2013-2014年，在中国宏观经济进入“新常态”的背景下，中国私人财富市场的可投资资产总量和高净值人群数量继续保持两位数的快速增长。在资本市场回暖、新兴投资产品不断涌现的拉动下，2014年末中国个人总体可投资资产达到112万亿元，相较2012年年均复合增长率达到16%，至2015年末，此数据预计将达到129万亿元；2014年末，中国高净值人群规模突破100万人，相较2012年增长了33万人，而相较2010年年底已经翻番。至2015年末，此数据预计将达到126万人。

2、结构：在财富绝对值增长的同时，高净值人群的财富结构也悄然发生着变化，其中资本市场投资、境外投资、（财务性的）人寿保险等比例得到了大幅的提升，相较于以往的以银行资产和投资性不动产为主绝对主体的结构发生了明显的变化和升级。

3、目标：在高净值人群财富积累稳健增长的同时，保障财富安全成为首要的财富目标，财富保障、财富传承以及子女教育成为了排在前三的财富目标。

概括而言，就是说当财富的量级达到了一定的程度之后，无论是对群体还是个人，许多财富观念也会悄悄的发生变化，比如，财富增长变成了财富稳健增长；保护现有的财产，做好财富的风险管理成为了重中之重；培养好下一代使之具备接管财富的能力，也成为了现实的需求。

## （二）财富的风险管理

风险管理，是高净值人群财富管理中最重要因素。在财富的增长和财富的保全中都是如此。这里，我们从两个方面来看这个问题：

1、在2015年下半年的那场股市大起伏中，在大部分人伤痕累累的同时也有小部分投资者带着丰厚的盈利全身而退，非常有意思的是，在我们所了解的案例中，盈利的投资者主要有两个特点，一是资金量比较大，二是撤退的比较早，最早的甚至在一季度就出国旅游不看股市了。细想一下你就可以发现其中的逻辑：对于财富绝对值较高的人群而言，其更加重视的是保存现有的投资成果，进而会更加关注潜在的风险，并采取更谨慎的投资策略；反之，一些投资者，我们称之为还“没赚够”的投资者，对财富的追求助长出无限的侥幸心理，放松了对风险的关注与警惕，最后得到的是“赔了夫人又折兵”的结局。这就是风险因素所起到的决定性作用。

所以，中国社科院的刘军宁博士比较系统的提出了他的投资哲学观点——保守主义，指出面对不可预测的资本市场，最合理的方式是要用保守主义的方式进行投资，最大化保证决策的质量而坚决的降低决策的次数，同时对所定下的决策给予足够的执行时间，这其实就是风险控制的一个角度的表达。

2、如同我们之前所述，当财富的量级发生变化时，相应的财富观念和管理需求也会发生相应的变化。一些或然的风险因素必然要被

纳入考虑到范围，这里列举几个最常见的风险因素：

### （1）婚姻变动风险

这是指按我国的婚姻法和相关的司法解释对夫妻一方财产和夫妻共同财产进行了清楚的界定和区分。在高净值人士婚姻关系保持稳定时，夫妻双方作为一个稳定的共有主体“一致行动”，一方对共同财产的统一行使符合夫妻双方共同的心理预期，无需对夫妻名下财产的所有权、控制权进行区分；然而一旦婚姻关系发生变动，诉诸法律，就会引发对婚内个人财产、共同财产的确认和分割，引发损害权益的风险，典型的情况包括：原来握有决策权的一方可能会对混同的家族财产进行独自占有、转移和处置，损害另一方或其他家族成员的利益，或者依赖于原夫妻稳定共有关系的财产权利（特别是企业控制权）因为分割而直接受到损害。这一方面最著名的案例当属土豆网前CEO王薇和杨蕾土豆网赴美上市前夕的离婚大战，不仅使得上市进程中断数月，“视频网站第一股”的位置也被优酷网夺走，对企业的发展负面影响深远。

此外，当高净值人士的子女历练成熟，可以接手家族企业、掌管家族财富时，往往也正值谈婚论嫁的年龄，因此财富所有者也面临着是否将子女配偶纳入财富传承的问题。

### （2）公司财产、业务混同风险

这是指公司股东与公司之间，因为共用帐簿、设备、厂房，或交

叉任用管理人员，导致各方之间的资产、债务、业务和人员不能区分，相互混同的情形。企业尤其是民营企业自创立之初，股东和经营管理人员很多都具有家庭成员关系，欠缺公司财产独立的意识，导致公司的所有权和经营权不分。这种情况下，个人的财产、债务和相关的公司财产、债务就成为了连带的责任财产，无法相互隔离风险；一旦一方陷入诉讼，特别是当企业发生经营困难、资金链断裂情形时，可能会面临公司法人人格被否认，导致所有相关财产面临被查封等强制措施，甚至被合并处理、清算，使得法人有限责任地位上市，个人和企业蒙受的风险和损失扩大。

### （3）“先刑后民”的诉讼风险

“先刑后民”是司法机关处理民商事纠纷与刑事犯罪交叉案件中遵循的审判原则，对当事人的民事诉讼权利和涉诉财产会产生重大的限制。对于因民商事纠纷陷入诉讼的人特别是企业家来说，一旦进入先刑后民”程序就会对当事人及其财产造成巨大的影响。如果企业家没有对个人所有的财产和所经营的企业财产进行隔离，那么侦查、审判机构可在案件没有终结之前查封、扣押和冻结企业家的所有财产，从而导致企业家和企业都无财产可供支配，企业无法继续经营，企业的债权人也无法实现。

### （4）财富传承中的税务风险

简单来讲主要包括三个方面，一是股权转让过程中，个人的股权所得转让适用20%的税率，企业

法人的股权转让所得适用 25% 的税率，且股权原值的确定也比较复杂，存在不确定性；二是不动产的继承中会涉及个人所得税、契税、营业税及其附加、土地增值税等；三是遗产税风险，我国目前虽然没有遗产税的正式立法，但相关的立法准备由来已久，官方最近提及的是在 2014 年 2 月，国务院批转发改委等部门颁布的《关于深化收入分配制度改革的若干意见》（国发【2013】6 号）中提及，“研究在适当时期开征遗产税问题”。

如果说，凡事都有两面性，那么，上述的这些风险事项就可以称之为“财富的烦恼”了。凡事“预则立，不预则废”，对于高净值客户群体，是有必要及早的树立风险防范意识，并及早的进行相应的规划和安排的。

### 三、私人银行与财富的风险管理

私人银行，作为一个专业化的财富管理部门，其核心业务都是在全方位、私密性和个性化的前提下，围绕着如何解决高净值人群的风险需求而展开。就中国国内的情况而言，私人银行业务始于 2005 年，但其初期阶段的主要业务都是围绕着拓宽客户投资渠道、提供高端金融投资产品为主，而随着信托等相关领域法律法规的进步与完善，家族信托、高端保险、慈善基金等风险管理类私行业务也进入到了起步阶段。从私人银行的角度，提供的是个性化专属定制服务；从高净值客户的角度，则是自身需求的一个启蒙和挖掘的过程。私人银行在财富

风险管理方面的服务与高净值客户财富安全需求的高度契合是这一领域鲜明特点，毫不夸张的说，只要客户了解了私人银行的功能与作用，就一定会自觉自愿的使用私人银行的服务，这个领域将是一片有着巨大潜力的蓝海市场。

以下，我们通过几个主要的业务品种来了解私人银行业务强大的风险管理功能。

#### 1、家族信托

概括而言，家族信托是通过有关制度安排（新版《金融企业会计制度》第 155 条：“信托资产不属于信托投资公司的自有资产，也不属于信托投资公司对受益人的负债，信托投资公司终止时，信托资产不属于其清算资产”），从法律上实现财产的所有权、经营权和收益权的分离，从而使得财产委托人可以灵活安排信托架构，实现不同的财富管理目标。比如：委托人将部分资产纳入家族信托，实现该部分资产与其他资产的隔离，同时通过受益人设定享有信托收益权获得利益以及信托文件指定的管理权限，从而实现了破产隔离、债务阻断、刑事追索阻断的作用；又如：企业经营者可以设立婚前财产信托，将婚前财产尤其是企业股权进行隔离，避免因发生婚变而丧失企业控制权，规避婚姻变动风险；通过对信托受益权的合理规划，可以有效的实现传承家族企业、防止家族成员挥霍、抚养未成年子女、照顾和辅助特殊家庭成员的目的；再如，通过将企业所有权转让给家族信托而只保留

控制权，即有效避免了营业税、个人所得税等税负，通过搭建离岸信托架构规避来自企业营业地法域的税收征缴；通过永续存立的家族信托来规避遗产税等等。

#### 2、高端（人寿）保险

在私人银行业务领域，保险产品的作用远不止于风险保障，而更主要的是在现有的法律属性下，发挥财务管理的功能，主要包括：（1）财富保全（节税）。一是按照国际惯例，人寿保险的保费属于已支出费用，不列入遗产总额，因此可以降低总遗产金额。同时，人寿保险的赔付不属于遗产；二是根据个人所得税法，保险赔款免征所得税；三是保单利息不分拆计息并纳税，故期满金、生存金等均无需纳税；四是保单分红暂不纳税；五是保单账户价值可不纳税。（2）财富避债。根据《中华人民共和国合同法》有关规定，人寿保险及其保险金不属于债务追偿范围，不受民事债权债务纠纷的困扰。合理安排人寿保单的受益人，就能很好的实现资产保全、规避债务的作用。（3）财富传承。通过指定保单受益人，可以实现投保人财产的分配，避免遗产纠纷；资产可以按年金方式分给下一代，技能实现财富传承，保证后代生活质量，又能避免财产的被挥霍风险。

#### 3、慈善基金

慈善基金在西方发达国家的运行机制比较成熟。以美国为例，虽然说税收政策是美国慈善事业发展的有利杠杠，税收优惠对私人捐赠

起到重要的激励作用。但另一方面金融服务水平的提升、私人财富的参与，也极大的延伸了慈善的传统内涵。

从形式上看，慈善捐赠包括了终身收入捐赠、遗产捐赠、“另类”慈善捐赠（保护地役权、人寿保险捐赠、退休资产等）、慈善信托、家族慈善等类型。从表面上看，财富所有者以让渡财富的所有权的代价，节约了税务支出，保证了财富的规模，但是，在私人银行的帮助下，可以通过由捐赠人或家庭成员担任慈善基金会董事会成员的方式，保留家族控制权，进而在实现对社会的回馈的同时，完成自身的财富传承的目标。但是，这个慈善机制还有着更深刻的含义，那就是建立了永恒的家族遗产，比如卡耐基和洛克菲勒基金会，至今已经良好运转

100多年，这些私人基金会以捐赠人的名字命名，作为家族的特殊资产世代传承，成为家族声望和地位的象征。这背后，还有着更深层次的财富哲学。

#### 4、私行权益产品

这是目前阶段国内私人银行领域的占主体的业务，用通俗的说法，就是向高端客户“卖产品”。但是，此“卖产品”不同于一般的“卖产品”，私人银行“卖产品”，其背后是银行的以严格和稳健著称的风险把控和风险筛查体制，虽然银行方从代理销售的角度并不承担资产管理人的责任，但他确实履行了从市场上眼花缭乱、鱼龙混杂的产品中筛选出理念先进、风控严格、历史业绩优良的资产管理人的作用，为高净值客户起到了风险把关的作用。

今天，我们回顾了一个充满机

遇、刚刚起步、应该努力去把握的大资管创富时代，也分享了我们关于“风险，才是财富管理中最重要因素”的观点，并由此看到，私人银行是一个既能帮助财富稳健增值，又能帮助高净值人群有效控制和防范不确定风险的有效工具。大家都承认，世界上最伟大的投资者是股神巴菲特，而巴菲特成功的核心，就是价值、风控、纪律和足够长的时间，大家注意到没有，这些特质，恰恰也是私人银行的特质，但私人银行不是个人，而是一个团队，一个机制，它有更大的可能性去实现“巴菲特效应”，所以，走近私人银行吧，去遇见属于你自己的“巴菲特”！

（作者单位：中国光大银行深圳分行）



# 浅谈“营改增” 对银行业的影响及对策

文 / 范文波

## 一、改革背景与历程

在市场经济高度发展的今天，金融业可以说是全球大多数国家经济的命脉，而商业银行又处于整个金融体系的核心，其运行状况与“营改增”改革关系到整个国家的经济运行从而备受瞩目。近年来我国经济步入新常态，经济增速逐渐趋缓，利率市场化进程基本完成，银行业存贷款利差被不断压缩，利润空间越来越狭小，加之由于增值税抵扣链条不完整形成的重复征税，增加了银行业转型以及发展的负担，在这种背景下建立和完善更加合理的流转税制，通过有效推进银行业“营改增”不仅是促进我国银行业发展的关键一步，也有助于实现此次税改的平稳过渡。当然，如何具体实施“营改增”，利用好“营改增”带来的利好仍然面临众多难题。

2016年3月18日，李克强总理部署落实了今年《政府工作报告》中关于全面实施营改增的要求，明确自2016年5月1日起，金融业正式纳入营改增试点范围。这将在世界上首开对金融业征收增值税的先例。3月24日，《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》发布，规定金融业适用6%的税率。而早在2011年，《营业税改征增值税试点方案》中就已经提出试点思路“金融业原则上适用增值税简易计税方

法”。2016年即将见证历时五年的“营改增”收官一战。

## 二、银行业征收营业税的弊端浅析

众所周知，作为的地方性税种的营业税是一种价内税，计税基础是在中国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产的单位和个人所取得的营业额。作为共享税的增值税是价外税，计税基础是在中国境内销售货物或提供加工、修理修配劳务、提供应税服务以及进口货物的单位和个人实现的增值额。两者都是在流通环节征收的流转税。

“营改增”试点之前，增值税作为中国的第一大税种，而营业税则是中国的第三大税种。1994年分税制改革后，作为地方政府重要财政收入来源的营业税在具体实践中存在诸多缺陷。一直以来我国银行业征收的流转税主要形式是以营业收入为计税基础的营业税，主要包括三大部分：利息收入、手续费及佣金收入和其他净收益。绝大部分商业银行所适用的营业税税率是5%。但实际上，银行业的整体税负偏重，且显著高于证券业、保险业和信托业等其他金融机构行业。

具体来说，银行业征收营业税有如下弊端：

首先是不利于商业银行“走出去”，提供跨国金融服务。按现行规

定，我国金融服务如出口信用证、境外保函、外汇贷款等等业务的输出需要缴纳营业税，较之很多实行出口金融服务零税率的发达国家，我国银行业的国际竞争力大大减弱。

其次是实行营业税的行业间的税负分配不公。我国绝大多数银行的营业税税率是5%，农商行和农信社除外，实行3%的优惠营业税率。但是我国很多生产性服务业的营业税税率仅为3%，比如文化体育业、建筑业、交通运输业、邮电通信业等。而且我国银行业营业税计税依据不考虑实际发生的营业费用及实际盈利情况，无论在税率还是计税依据方面均高于我国其他实行营业税的行业，制约了我国银行业发展速度与盈利能力。

再次是实行营业税相关业务间税负分配不公。现行制度下对贷款利息收入全额征收营业税，对存款利息和金融机构往来利息收入不征营业税。而我国银行业收入多来源于信贷业务，且为此承担了较高的贷款违约风险，营业税制下并没有对此设置相应的风险补偿机制。

最后是营业税税基较宽，间接导致融资成本高居不下。营业税的计税基础不是净利息收入而是毛利息收入，支出不能用于扣除，当然增值税进项税额也不能抵扣。增值税抵扣链条的中断也就意味着企业

筹资成本的增加，这不但是对于企业还是银行还是整个社会实体经济的发展都是不利的。

### 三、银行业“营改增”的利好浅析

#### (一) 减少重复征收，实现税收中性

银行业“营改增”以后，改变了原有营业税税制下不能进行进项抵扣的问题。原有税制下不仅银行不能进项抵扣，接受其金融服务的企业也相应地无法抵扣进项，造成双重负担。“营改增”以后，仅对商品和劳务在流通环节中的增值部分征税，银行与企业可依据增值税发票作进项抵扣，保持了增值税链条的贯通性，减少了不当征税对经济运行的扭曲。除了对银行以及企业减负，这一举措在一定程度上也给消费者“减了负”，正是由于企业重复征税的减少，降低了企业转嫁给消费者的实际成本，间接改善了消费者的福利，有助于推动向消费主导型经济转型。

#### (二) 减少地方政府干预产业，发挥市场的主导作用

众所周知，营业税为地方第一大税种，根据营业税征收特点，政府以营业额为税基，即使亏损但只要仍在运行，地方政府就能取得税收收入，这直接导致地方政府不断降低行业进入壁垒、提高行业退出壁垒以维持税收收入，相应的，商业银行也在地方政府的“指示”甚至是“行政命令”下扶持众多企业。由此而导致的环境破坏、产能过剩、大批企业“僵尸潮”等问题屡见不鲜。“营改增”以后将大大改善这一局面，同时，地方财权的减少也会相应减少地方政府的不规范支出，

强化了中央对税收收入的统筹管理。

#### (三) 减少逃税漏税，利于税收监管

我国长时间内对金融服务业征收5%营业税，“营改增”全面推行后，增值税严谨的征收办法——每道环节都进行征收，同时一层层抵扣，利于税收部门加强税务管理，利于激发上、下游企业之间相互监督的动力，还能减少偷、漏税的可能，提高实际征收效率。此外，我国独特的国情——国有银行市场垄断程度较高，故相较于其他国家，在我国对金融服务业开征增值税相对比较容易。伴随“营改增”所实现的价内税向价外税的转变，将导致银行业的收入结构及其相应的会计核算方式、业绩指标的考核模式发生相应改变，有利于银行业将税负向最终消费者转嫁。

### 四、银行业“营改增”中仍需关注的难点

#### (一) 出口金融服务政策优惠力度有待继续改革

相较于业界对金融出口服务实行零税率的较高期望，本次试点办法对出口金融服务实行免税的范围非常的有限，仅限于与境内的货物、无形资产、不动产无关的货币资金融通及其他金融业务提供的直接收费金融服务，而且要借鉴西方一些发达国家对金融出口服务实行的零税率的经验，期待这方面继续深化改革，以加强中国银行业的国际竞争力。

#### (二) 准确计量相关业务增值额是难题

前面提到我国银行业为信贷业务承担了较高的贷款违约风险，但现行营业税制度下对银行贷款利息

收入全额征收营业税，并没有对此设置相应的风险补偿机制，这是不合理的，同样，营改增以后要注意对银行真实资源的征税以及对风险溢价的补偿，可以说银行是经营资金和风险的行业。实务中往往难以合理地划分、计量相关业务的增值额，构成了增值税征管障碍并增加征管成本。

#### (三) 重复计税问题仍需持续关注

目前来看就银行业而言，纵观整个进项端，仅有部分手续费支出和管理费用可以抵扣，而存款支出无法抵扣，难以平衡由实际税率提升所导致的银行业整体税负水平上升。本次营改增试点办法还规定，贷款相关服务产生的利息、费用、佣金等支出均不得作进项抵扣。同时，贷款服务利息收入的定义范围很宽泛，不仅包括一般贷款，还包括金融商品持有、信用卡透支、融资融券、票据贴现、转贷等业务的利息收入。这就意味着重复征税这个老大难问题仍存在于商业银行与其贷款服务相关的下游非金融企业中间。

#### (四) 营改增的配套措施改造任务艰巨

银行业日常运营高度依赖信息化系统，其相关业务系统的改造更新任务艰巨，

银行业“营改增”还将伴随其预算管理、财务报表管理、增值税发票管理等方面的长期变化并影响业务营销、客户关系、采购合同及各类业务合同管理，从而增加银行业跟进配套措施的压力。这些改造耗时长、影响广、改造风险大，将是一个长期、渐进的过程。

## （五）其他

存量固定资产进项增值税无法抵扣问题对于很多银行来说是最大的负担；银行兼营和混合销售不同税率的认定问题也较为复杂；后续利率的合同约定也会有很大的差异等等。

## 五、对策建议

### （一）有效进行进项税管理

我国银行业“营改增”税制设计应着重抵扣链条的贯通，进项税作为重要的抵税机制要引起充分的关注，银行业要着力通过完善管理方法来尽可能的获得进项税额抵扣，以降低税负。首先，要将各项进项税和银行的各项服务以及分支机构间的进项税一一对应起来，做到分别管理同时加强总部对进项税的归集。在信息化系统中事先置入不可抵扣进项税额的项目清单，建立灵活的处理机制应对抵扣和销项确认不配比的问题。

### （二）有效协调税制改革中央与地方的冲突

营业税和增值税分别作为地方税种和共享税种在此次营改增后将引起中央与地方的一系列冲突，这个问题不容小觑。首先，营业税作为地方第一大税种，其改革直接造

成地方政府主体税种缺失，形成地方财政收入缺口；其次，增值税

原先由国税部门统一征收，再按比例对中央和地方进行分成，税收征管流程简便，而此次改革后，国税部门工作量将迎来剧增。如何结合改革进程进行中央与地方共享比例的调整，减少税制改革中中央与地方的矛盾和冲突，确保改革平稳进行，是银行业“营改增”面临的现实问题。一个比较可行的方案是拓宽地方税源渠道，

有效补充地方财政收入，与此同时还要加强国税地税之间的沟通协调，保证相关信息的及时传达，这些都是搞好“营改增”的前提和基础。

### （三）提高银行业增值税征管水平

成功的税制改革离不开完善、成熟的税收征管制度。目前来看，我国主要还是以票控税方式进行增值税管理。作为进行税额抵扣的重要凭证，增值税发票的使用与取得是增值税征管过程中的核心环节。银行可以聘请专门的财务管理人员对增值税的发票进行合理处理。还建议积极结合“以信息控税”的征管思路，发挥我国银行业对信息科

技技术的熟练掌握，改变单纯“以票控税”的发票管理方法，加大电子信息化建设，引入高科技含量的发票电子化管理技术，从而便于及时动态监管银行业信息网络状况，同时实现数据的集合管理，大大节约银行业增值税相关的申报成本。另一方面，要逐渐完善税收法律体系，不断规范税收征管工作。为银行业“营改增”提供强有力的法律和技术支撑。

## 六、结语

总结来看，在经济转型发展、银行业面临诸多发展压力和困境的情况下，银行业的“营改增”是一剂及时的良药，总体上会给银行业转型升级带来很多利好，目标是降低银行的税负金额，提升银行的经营利润，但是在不断发展的过程中，银行也要积极总结“营改增”所带来的新的问题，积极稳妥的应对新的挑战，利用好“营改增”的政策利好，及时的找出改革的不利影响，提升经营效益，最终带动整个行业的发展。

（作者单位：深圳市银行业协会）



# 从柜台到手机， 招商银行正在通往未来

早在三年前，全球最大的管理咨询机构埃森哲（Accenture），发布了一份预测报告《2016年的银行业》，其中对银行做出这样一番畅想：“当你走进银行营业厅时，大堂的显示屏就会出现专门针对你个人的欢迎语；同一时间，你的客户经理早已拿着移动 Pad 等候你的到来，不仅对你的金融状况了如指掌，而且还配备好了多种可能的投资方案功能参考；甚至你在走动过程中经过大厅内广告牌时，屏幕上便会出现与你极具关联性的个性化广告内容……”

看到这段畅想之后，让我想起火车发明之初，马车夫们还在幻想着如何把发动机安装到马车上以对抗火车的颠覆。就算你把银行营业大厅装扮得再智能、再人性化，那也只不过是安装了发动机的马车，它终究不是火车。那银行未来的形态是什么样的？那就是没有银行。

英国青年创业家西蒙·迪克森，是一位积极的银行业改革者，他一贯倡导新技术与新金融的结合。他认为，我们正生活在“免费”的债务陷阱中，颠覆性技术的诞生，让我们处于一个史无前例的免费的时代。而以互联网、数字货币、社交网络、众筹、P2P 借贷、微型金融平台、智能手机为代表的这七项创新，将会创造人类史上最辉煌的时期。他在最近出版的《没有银行的

世界》一书中，反思了现代货币金融体系，对金融业的未来作了大胆畅想，为人们“擘画”了一个不受银行约束的开放而自由的经济社会。

## 招商银行正在将柜台装进手机

畅想归畅想，回到现实世界，路还是要一步一个脚印地去走。怀抱经济自由、金融创新的理想追求，最近几年来，招商银行在通向“未来银行”的路上做出了众多创新，在业界可谓风生水起、一枝独秀。

近日，招商银行手机银行 4.0 上线，以实时互联、智能服务、自然交互为核心能力，实现了在体系架构、功能创新、用户体验等方面的跨越式发展。这一次升级推进了手机银行从交易型 APP 向基于运营的 B2C 自销售平台转变，重新定义市场对手手机银行认知，同时也是招商银行关于“外接流量、内建平台、流量经营”的移动金融战略的全新实践。

过去的 5 年，是中国移动互联网发迹并爆发的 5 年，也正好是招商银行手机银行不断迭代的 5 年。1.0 版本时，招商银行在业内第一个提出不登录也能使用的手机银行；2.0 时，率先构建移动金融生活一站式平台；3.0 时，发布“一闪通”，实现了不受时间、地点限制的线上线下一体化的综合移动金融服务。

截至 2015 年底，招商银行手机

银行累计下载客户近 3000 万，活跃客户近 2000 万，月登录量近 2 亿次。手机银行持续巩固了招商银行零售第一大和最活跃的流量入口地位，为零售金融的轻型获客与经营提供了全新的解决方案。

## 从场景入手，打造极致的“财富管理服务”

以上都是飘飘然的畅想和硬邦邦的数据，下面我们打开招商银行的“手机银行”和“掌上生活”两个 APP，来看一看，真正可实现、可操作的未来银行到底应该是什么样子？

场景这个词，在最近几年被各大互联网金融机构频频提起，马化腾、马云等也在不同场合提到场景支付、场景消费等话题。通过手机银行 4.0 可以看出，招商银行关于场景的理解，正是源于对用户痛点的深度理解。

手机银行 4.0 力争把招商银行专业的财富管理服务，以一个非常简单的使用流程呈现在用户面前，这是一条明晰且有效的全流程财富管理服务：资讯、权威观点、个性化解读、产品精选、在线理财顾问（购买）、售后服务，从前到后，一一展现。

专业的资讯团队为用户搜罗每天最重要的新闻，并邀请国内顶尖投资专家以及我行的投资顾问团队为用户提供权威观点，以后只需要一个手机银行就可以获得全面、专

业、专属的财经资讯服务。

通过大数据分析用户资产配置情况，并按照用户的风险偏好、投资市场风险情况形成多种资产配置方案，并定期进行资产配置方案更新，用户通过手机银行，只需两步即可进行在线财富体检，享受专业的财富体检服务，为后续资产配置提供依据。

招商银行专业的投资顾问团队根据市场热点、客户需求、风险偏好提供各种投资组合及热点套餐，并将根据客户属性提供个性化的精选产品、专属理财产品、基金五星之选推荐，对于喜欢自助理财的用户，招商银行开放几千只基金和理财产品供用户自由比较、选择，找到最适合自己的产品。

为用户提供方场景化的智能理财顾问服务，当用户购买产品遇到问题时，可随时联系智能理财顾问，结合大数据为用户自动提供最佳解决方案，并可在线联系具备专业理财资格认证的空中理财顾问，在线进行产品咨询和沟通，提供更准确的产品建议。

不仅如此，招商银行手机银行4.0中，还正式启用“一网通”开放用户体系。无论是否为招商银行的持卡客户，只要使用自己的手机号码即可轻松注册，并在手机银行中设置手势密码，就再也不需要为记冗长卡号和多个银行卡密码烦恼。

说实话，这才是真正开放的心态，一网通以“人”为中心重构顶层设计，允许用户添加多张银行卡，包括招行一卡通、信用卡及他行银行卡，办理查询、理财等多种业务。同时，用户可通过一网通享受更加

简单、快捷的支付方式，在手机银行、掌上生活以及其他更多场景，凭一网通支付密码就可以进行市面上主流银行卡的支付，不需要记住每张银行卡的卡号和密码，告别繁琐的支付过程。同时，手机银行4.0还重点针对转账、贷款、生活缴费等功能进行全面升级和完善。

### “掌上生活”引领银行业的开放之路

除了“手机银行”之外，招商银行还有一个同样重量级的APP“掌上生活”，这招商银行信用卡官方APP。

全新升级的“掌上生活”5.0版本秉承了招商银行真正的开放心态，将“招商银行持卡人专享”扩展到了“全民共享”，实行开放用户体系，中、工、建、交、光大、兴业等多家银行借记卡、贷记卡持卡人都能绑定和使用“掌上生活”APP，体验全方位的生活、消费和金融服务。招商银行信用卡对于开放平台的探索，积极改变传统消费金融的业务模式，为打造“普惠”金融服务树立典范，引领了互联网时代的银行业“开放之路”。

打开“掌上生活”你会发现，它可以支持多家银行持卡人的注册和使用；支持基于“手机号+登录密码”的极简注册模式；全面升级“电商+工具”的产品内容，满足用户查账还款、生活缴费、电影选座、美食选购、积分兑换、机酒预订、签证办理、金融分期等生活、消费、金融需求；新增“掌上理财”板块，丰富、稳健的理财产品可供用户选择；提供基于“一招过”混合支付技术及“一闪通 云闪付”近场支

付技术的全面支付解决方案，让手机变身信用卡。官方数据显示，截至2015年10月，“掌上生活”APP绑定用户近1900万，日均活跃用户突破300万，在移动端平台再次领先同业。

讲到这里，我们不得不提一个时下互联网圈比较时髦的词语——生态。做个手机要讲生态，做个电视要讲生态，做个视频网站都要讲生态。那么，真正的生态应该是什么样子的呢？不可否认，在这场时代变革之中，参与者真正有动力走向开放和共享的驱动力，是用户需求的多元化和企业资源有限之间的矛盾，这也是各大企业纷纷打造所谓“生态”概念的根本原因。以往，各大银行之间跨界合作还停留在跨行转账、取款之类的低维合作，招商银行手机银行中“一网通”，以及“掌上生活”开放注册，则是实现了不受时间、地点限制的线上线下一体化的综合移动金融服务，拉动整个产业链各方通力合作，这种远见与胸怀，正是顺应了时代发展的潮流。

我们正在经历一个互联网改造一切的时代，改变来的总是让人猝不及防，就像鲍勃·迪伦的歌词：“现在缓慢的，瞬间就变快；现在存在的，瞬间就消失；现在的秩序，正飞快瓦解；最前面的，转眼就落后；时代正在改变……”

送给大转型时代的银行业。

（通讯员：张怡）

## 交易银行： 商业银行公司金融转型方向

在国内经济三期叠加，利率市场化、资本市场日渐成熟和人民币国际化进程加速的大环境中，国内商业银行在经济高速增长环境中相对粗放的增长模式已面临挑战，各家银行纷纷开始主动寻求转型。与此同时，随着商品、技术、信息、货币、服务、人力等生产要素的跨国、跨地区高速流动，以及互联网技术的快速更迭，企业的交易模式和交易行为也正发生着巨大变化。企业交易需求的变化对商业银行交易银行的业务理念与服务模式提出了新的要求，也拓展出新的空间。

交易银行起源于上世纪 70 年代的国际大型商业银行，是指商业银行围绕客户的交易需求，提供的

包括支付结算、现金管理、贸易融资、资产托管等在内的综合性金融服务。近年来，交易银行以其轻资本、轻资产、低风险、收入稳定、客户粘性高等特点，日益受到国内商业银行的关注和重视，各家银行陆续开始布局交易银行业务。

以中信银行为例，该行于 2015 年初确立了“以客户为中心”打造“最佳综合融资服务银行”的战略方向，将交易银行的建设确定为重要发展举措，去年 11 月 25 日，该行在系统性梳理交易银行业务体系的基础上，运用互联网思维对传统交易银行业务进行了丰富和发展，于国内同业中率先推出“不止于金融”的“交易+”品牌，并系统性地构建了国

内交易银行业务发展体系，从满足企业多层次的需求角度出发，充分发挥中信集团各种资源整合的优势，为客户提供全流程、一站式、多渠道、智能化的综合金融服务方案。实践中，中信银行所开展的海尔电商供应链金融、五矿集团鑫益联等项目相继在供应链金融、电子商务等领域树立了交易银行服务的新标杆。日前，中信银行已确立了系统、营销、团队等多方面举措，加快将交易银行打造为转型的动力引擎，扎实服务实体经济，走出一条有中国特色的交易银行发展之路。

（通讯员：蔡奕臻）



# 招行布局移动互联再升级： 从支付觉醒

随着各类支付场景的嵌入，手机银行、信用卡 APP 等应用已经从银行柜面的配套渠道，演变成一个独立存在的获客、产品与服务载体。

比如招行旗下的“手机银行”和“掌上生活”。

在构筑存贷汇等金融自场景，生活、娱乐等外部场景的同时，招行的两大 APP，正率先实现对多家银行信用卡用户的开放注册。看似简单的动作，实则是结算账户开立与核身渠道颠覆式的进步。

这一次，零售之王回归金融基础应用——支付。

以人口为名，从支付觉醒。

## 开放绑卡：背后是核身

如果单看数据，招行的电子应用们，依旧可以让其在零售业务上于同业中安枕无忧。当然，一段时间内。

至 2015 年底，招行手机银行累计下载客户近 3000 万，活跃客户近 2000 万，月登录量近 2 亿次；而从侧重于积分返利的信用卡附庸，到嵌入移动支付功能，再到构筑电商消费场景，经历四次迭代的信用卡 APP “掌上生活”，已经绑定用户已超 2000 万，逐渐演变成一个高频交易工具。

但不够，招行赋予它们最新的定位，是可以为招行导流并且变现的开放性交互平台。

最新的手机银行 4.0 和掌上生活 5.0，将从最基础的账户开立环节入手，不再限定本行持卡人，支持他

行银行卡绑定开立。今后，用户均可通过绑定任一信用卡或借记卡开立账户，享受线下消费、生活缴费、理财购买等服务。

这当然不是孤例。受限于流量端的先天不足，目前全国 20 多家直销银行应用，大多支持绑定他行银行卡开户来获客。而在央行有条件放开远程开户的最新个人银行账户管理新规里，从前通过直销银行、电子银行、手机银行等纯线上渠道开立的轻电子账户，将功能扩容，升级为 II 类银行账户，支持存款、购买理财产品、限定金额的消费和公共事业缴费。

也就是说，招行放开了开户核身方式，从获客环节又站到了与直销银行同样的起跑线上。坚持不设直销银行的招行，将凭借手机银行与“掌上生活”等电子平台，与众多同业在这场以“开放平台”为名的争夺中同场飙技。

逻辑其实是一样的，都是反向突破。结算账户开立实质是建立一条支付枢纽，说白了银行是在抢占支付入口，因为以此为基础可以延伸出各类有助于吸存或资产管理的场景。说是打造开放平台，其实意在建立一个资金流动闭环。

同时，一如综合金融集团平安旗下“一账通”的逻辑，招行亦将实施“一网通”策略，将旗下各大电子平台统一管理。用户输入一次“手机号 + 密码”后，便可登录任一平台；而在任一平台关联的银行

卡，均可在其他平台使用。

“一个账户，全行通行”的背后，是涉及信息技术、渠道、零售、资产管理等多个部门的联动。这样联动的结果是：招行数个电子平台都可成为无线下、轻运营、获客入口、产品推广、资产运营均剥离母体却又反哺母体的业态，而它们彼此又是串联且交叉导流的。

## 构筑场景：流量再经营

如果说放开绑卡是借支付获客，那么设立场景就是流量经营。

“场景”从去年开始就是个高频词汇，电商等互联网平台、消费金融公司、理财中介、第三方支付都在加速圈地，所争涉及消费、信贷、征信甚至众筹各个层面。消费场景是此间重头，所以支付宝、微信支付等平台、各家银行信用卡中心，在线下大手笔笼络商家提供优惠，都是常见的。

确实，信用卡的便民服务在增多，更别说零售业务一向凶猛的招行。“掌上生活”早已从最初的商家优惠和积分兑换，逐步添加签证办理、机票 / 酒店预订、生活缴费、境外旅游，范围囊括吃、喝、玩、乐、行、购物、出游等你想得到的和想不到的生活场景。

这也是一大堆银行信用卡在走的路。用那个略显俗气的词，大家都在打造“全流程一站式平台”。

但以上都是外部场景，是为了借高频次与标准化的服务增强客户粘度。基因决定了，这并不是银行

的优势和主战场。如果说招行借“掌上生活”5.0 围猎外部场景，那么银行的天然优势金融自场景，则由手机银行负责演构筑。

招行零售网络银行部相关负责人勾勒了手机银行4.0的金融自场景构想。

首先，以“存”为目的的财富管理轻经营：根据以往数据，将金葵花以下的客群分类，并为每一垂直客群提供差异化、专业化的纯线上财富管理服务。

其次，以“贷”为主的重资产营销，包括账单分期、交易分期、现金分期、汽车分期和纯线上信贷产品闪电贷。

最后，“汇”即是将支付和收支管理更加智能化。譬如自动根据客户输入的收款账号识别收款银行；自动根据客户输入金额切换至转账模式（普通转账、快速转账、实时转账）；新增快捷转账入口，客户对已转过的收款人再次转账，只需输入金额、验证码、密码即可完成交易。

此外，在银行账户“存贷汇”三大功能外，手机银行正在向理财交互平台升级。招行会在深耕财富管理能力的同时，引入财经资讯、

千款理财产品的搜索和比价、理财顾问咨询、和资产配置，打造“资讯—体检—产品—交易”一站式服务。

金融自场景很重要的一个使命，就是为银行实现流量变现。往招行的战略层面说，这是以手机为中心的网点流程再造（实现移动端与网点设备、网点人员的实时互连，提高营销效率），完全符合招行的轻型银行战略。

### 祭出利器：云闪付和刷脸转账

对于创新技术的应用，招行一向不落于人后。

继10月在全国首度推出刷脸取款服务后，本次手机银行4.0版本又祭出“刷脸转账”：客户可通过视频对接远程坐席，通过面部识别等确定身份后，可在线办理20-100万的大额转账业务。

至此，人脸识别在国内银行业的应用将再下一池，实现弱实名电子账户开立、线下远程柜员机（VTM）辅助核身开户、ATM取款、电子银行大额转账四大场景。

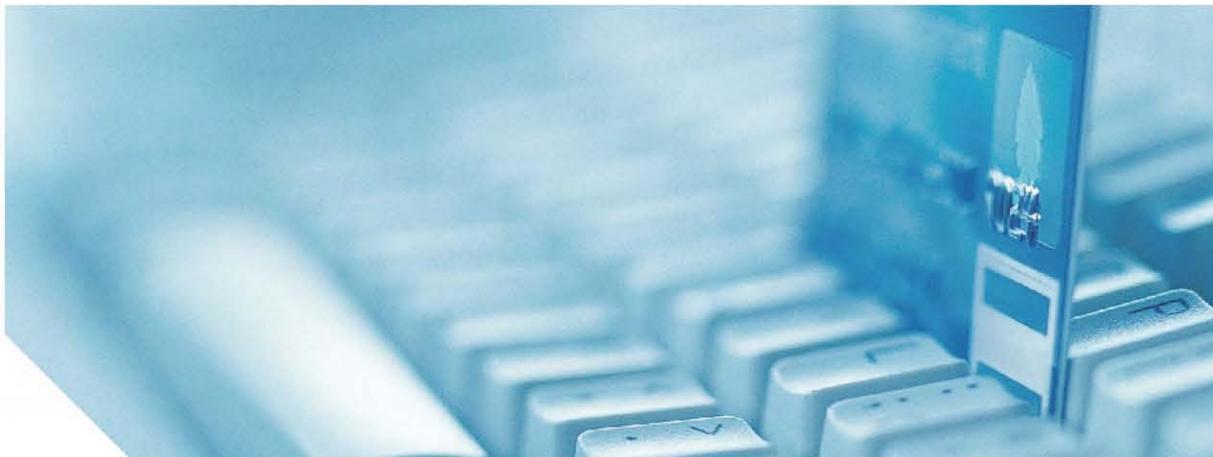
“其实金融就三要素，核身、授权、资金的清算交割。以前我们设置有银行卡才能取款，其实那是我们用来识别并确定客户身份的；现

在，技术的进步使得自然交互有了可能，那么为什么我们不用人脸和生物特征来代替卡片识别？刷脸其实就是核身，按指纹就是授权。”上述招行零售网络银行部负责人表示。

而除了刷脸转账，手机银行4.0的另一亮点是支持云闪付，包括最近上线的Apple Pay。云闪付是什么？它是一项基于NFC（近场通讯）、HCE（基于主机的卡模拟方式）、TSM（可信服务管理）和Token（支付标记）等技术的移动支付品牌，总之就是可实现手机等移动设备的线下非接触支付、远程在线支付。目前由银联主导，20多家商业银行加入，而招行是最早一批。

之所以要花篇幅阐述云闪付，是因为云闪付承载的无卡支付理念，是银行与银联自我革新，争夺线下移动支付大蛋糕之举。要知道，这项比二维码安全得多（二维码是开放式的，存在安全隐患）的支付技术是搭载在手机上的，这相当于云闪付阵营的众多发卡行们，直接以用户使用频率最高的手机为支付载体，“无形”中大幅提升刷卡量。

（通讯员：张怡）



# 服务实体经济 银行主动求变

## 中信银行“交易+”

### 开启交易银行新篇章

2016年3月10日，第32场银行业例行新闻发布会在京举行。中信银行副行长杨毓在发布会上表示，中信银行自2015年11月推出交易银行品牌“交易+”后，对公业务向“互联网+”迈出了重要一步。截至目前，中信银行“交易+”已在全国十多个省、市、自治区落地，新增签约客户突破13万户，为企业提供了高效率的全线上金融服务，切实服务了实体经济的发展。一同参与本次发布会的还有中信银行公司银行部总经理姜雨林、公司银行部总经理助理朱义明等。

#### C端到B端全面实施“互联网+”战略

如果说与百度合作设立“百信银行”是中信银行在零售银行领域的深度“触网”，那么“交易+”品牌的推出就代表着中信银行在公司银行互联网金融领域的又一重大举措——从C端到B端，中信银行全方位实施“互联网+”战略。

中信银行去年11月份推出交易银行品牌“交易+”。“交易+”是中信银行运用互联网思维对交易银行理念的丰富和发展。“交易+”以“不止于金融”为品牌理念，主旨是在增强企业财务服务的基础上，向企业的业务链条延伸，发挥中信各种资源整合的优势，构建互联的交

易生态圈。

“交易+”首次整体性推出了“e收付、e财资、e贸融、e电商、e托管、e渠道”等六大子品牌和十六个特色产品的交易银行产品体系，开启了中信银行交易银行业务发展的新阶段。

据介绍，目前中信银行“交易+”已在全国十多个省、市、自治区落地。截至2015年末，中信银行交易银行新增签约客户突破13万户，线上客户全年累计交易笔数4800万笔，交易金额超56万亿元，累计融资量1.37万亿元，资产托管规模达到4.86万亿元。在“第五届中国经贸企业最信赖的金融服务商评选”活动，中信银行还获得了“2015年度最佳交易银行品牌奖”。

#### 服务实体经济 不止于金融

交易银行的发展离不开国内实体经济的发展。经济新常态下，企业经营面临的挑战除了发展难、经营难、市场难、盈利难、融资难外，还有经营理念的重塑、商业模式的转型、交易流程的再造、交易平台的升级、交易渠道的搭建、交易同盟的构建、交易风险的控制、商业资源的整合、商业趋势的把握等等。时代的变化，驱使企业的交易需求不断地丰富延伸。

“交易+”从企业需求出发，立

足满足企业多层次的需求，立足于专业化银行服务，延伸到大金融服务，扩展至跨界交易服务。在增强对企业财务服务的基础上，向企业的业务链条延伸，发挥中信集团各种资源整合的优势，为客户提供全流程、一站式、多渠道、智能化的综合金融服务方案。

以海尔电商供应链金融项目为例，该项目创造了银行业与制造业在供应链金融领域合作的新模式，被誉为行业标杆。中信银行一方面通过支付结算、实时在线融资、在线物流管理、自动预警等多种线上化服务，帮助海尔集团提升供应链管理能力和实现银企跨界合作共赢；另一方面，运用互联网和大数据方法，解决中小企业融资难、融资贵的难题，并可实现7×24小时自动放款。该项目自2014年9月上线以来累计为200户海尔经销商发放融资5.1亿元。未来，中信银行还将应用这种模式，为更多中小企业客户提供普惠、高效率的金融服务。

五矿集团鑫益联项目，则是中信银行助力大型企业实现线上化商业模式转型的又一力作。该项目依托“智能支付、账务管家、在线融资、增值服务”打造了大宗商品领域的数字化电子商务综合解决方案，成功为五矿上下游5000多家交易会员

提供了自助开户、一键结算、数据质押、秒级融资的全线上金融服务支持。截至目前，交易金额突破千亿元，助力客户实现了资金流与信息流、物流的最优匹配。

### 五大举措 着手打造国内一流交易银行

目前，“交易+”首批主打的有16个特色产品，包括：e链通、商贸通、银财通、招标通、银医通、银校通、跨境管家、流动管家、委贷管家、票据库、信e付、银租保、汽车金融、资产托管、养老金、直联行。

中信银行副行长杨毓透露，下一步，中信银行还将加快推出全球现金管理、对公结算卡、MBS多银行财资系统、B2B电子商务、电子票据等迭代创新，满足客户跨业、

跨界、跨市场的产品组合使用需求。

杨毓副行长进一步表示，中信银行正在从五个方面着手打造国内一流交易银行。一是整合产品条线，计划进一步整合现金管理、贸易金融、资产托管等交易银行业务，构建总分支协调一致的职能体系；二是优化业务流程，顺应电子化趋势，推进业务流程优化，增强线上化业务处理能力；三是重塑营销模式，正在搭建专业化营销服务体系，建立交易银行专家团队，培养复合型的产品经理，来提高综合金融服务方案的解决能力；四是强化渠道服务，通过物理网点、客户经理、电子银行渠道建设，打造交易银行前沿阵地、流动银行服务范式和“高速公路”服务渠道；五是升级系统平台，继2015年5月新一代核心

系统成功上线后，中信银行启动了交易银行系统建设方案，2016年将着重推进外部渠道、内部管理、业务系统的整合互联，统一服务视图，提升客户体验，增强交易银行业务线上化处理与服务能力，力争实现“底层整合”和“平台创新”两大突破。

杨毓表示，伴随五大举措的推进，2016年的中信银行交易银行服务能力将有新的飞跃。未来中信银行“交易+”将加大新技术新思维的应用，扎实服务实体经济，顺应互联网发展趋势，推进新常态下商业银行的转型发展，并走出一条有中国特色的交易银行发展之路。

（通讯员：蔡奕臻）



## 深圳农行与广东华兴银行举行 CIPS 跨境业务签约仪式

近日，深圳农行与广东华兴银行举行了中国农业银行人民币跨境支付系统（CIPS）跨境业务合作签约仪式，广东华兴银行成为农行 CIPS 首家境内间参行。同时，农行延时清算系统正式启动运营，预计将有效满足境外同业客户资金清算需求，进一步发挥前海分行跨境人民币清算枢纽的作用。

在 CIPS 跨境业务合作签约仪式上，农行深圳分行副行长张大宝和广东华兴银行副行长苏春华共同签署了跨境账户合作协议，农行前海分行代表农行 CIPS 跨境业务处理中心接收华兴银行递交的 CIPS 间接参与行申请资料。

此次与华兴银行成功签约，不仅标志着农行系统首家境内间接参与行的诞生，也代表着双方建立了长期稳定的跨境业务合作关系。除代理跨境人民币结算业务外，双方还将在同业存款、同业融资、流动性资金管理、国际业务等方面开展更密切的合作，实现共创双赢的全新局面。

农业银行是首批加入 CIPS（一期）的商业银行，农行 CIPS 业务处理中心设在深圳（前海）跨境人民币业务中心，拥有自贸区独特政策和双中心平台优势，已于 2015 年 10 月 8 日启动运营。目前双中心以跨境人民币清算与自贸区创新业务为突破口，推出了跨境 E 账通、前海跨境人民币贷款、前海跨境股权融资、前海外债试点业务、前海跨境人民币资金池等具有前海特色的跨境金融服务。

（通讯员：林尔东 王婧嫻）

## 深圳中行：助力中小企业融资成绩抢眼“中银信贷工厂” 开展融资审批创新 根据中小企业情况研发针对性融资新品

毋庸置疑，中小企业是国民经济的重要组成部分，也是经济发展和社会稳定的重要支柱。长久以来，“融资难”问题一直是横亘中小企业发展的一道难题。近年来，探索中小企业融资审批和服务模式创新——推出“中银信贷工厂”；根据中小企业情况研发针对性融资新品——银行流水也能获贷款的“短贷通”，及专门为拖车行业融资的产品——“中银拖车贷”……积极破解中小企业融资难题，让中小企业发展没有后顾之忧，中国银行深圳市分行（以下简称“深圳中行”）给出了专业而又高效的答案。

### 中银信贷工厂：流程创新 致力服务中小企业

“独立运作的人民币 2000 万审批权限”“最快 5 个工作日审批完毕”“全辖 135 家营业网点、近 400 名客户经理”……简洁的流程、高效的服务、专业的方案设计，正是来自深圳中行专门为中小企业设计的融资服务模式——“中银信贷工厂”。

据介绍，自 2009 年始，深圳中行就为中小企业金融服务实现“机构专营”，成立专营中小企业授信业务的中小企业部，为深圳中小企业提供包括融资、结算等全方位的金融服务。同时，借鉴淡马锡模式，创新打造“中银信贷工厂”模式的专项审批流程，采用“工厂化”运作模式，重塑业务流程和管理体制，提高服务效率与水平。通过“端对端”的工厂式“流水线”运作和专业化分工，提高服务效率，根据中小企业经营特点与融资需求，丰富产品组合与方案设计，为广大中小企业客户提供专业、高效、全面的金融服务。

### “短贷通”：创新模式 银行流水都能获贷款

中小企业融资难，难在何处？究其原因，按照传统银行融资模式，中小企业可用作抵、质押的固定资产较少，且财务报表不齐全、经营信息不透明。此外，中小企业贷款时对融资的时效性要求很高，往往单笔信贷金额小且借贷时间短。

对此，深圳中行经过多年的探索和实践，在充分研究中小企业的特征及市场需求的基础上，创新以中小企业结算流水作为核心依据，积极解决中小企业融资无抵押物、轻资产问题，探索研发出中小企业信用贷款系列产品——“短贷通宝”，并根据客户结算分布情况，细分出“短贷通 1.1”“短贷通 3.0”产品，突破了中小企业融资“瓶颈”。

据了解，“短贷通 1.1”是深圳中行针对在该行结算两年（含）以上的中小企业客户，结合企业在该行的存款、结算情况，为企业提供一定比例的信用授信支持，最高可达人民币 2000 万元授信，其中，纯信用部分最高可达 500 万元。“短贷通 3.0”则针对成立超过 3 年的中小企业，结合企业在银行同业的存款、结算情况，为其提供最高人民币 2000 万元的授信，纯信用部分最高可达 400 万元。

面对如此创新、专业、细分的产品，受益的自然是深圳中小企业。J 公司就是其中一家。

J 公司成立于 2012 年，是一家从事医疗、汽车行业非标紧固件及冲压件等的生产、加工、销售企业。该公司自成立以来即在深圳中行开户办理国际结算业务，2014 年实现销售收入约人民币 2500 万元，其中在深圳中行回款约 2000 万元，占比 80%。

2014 年新增某国五金部件订单，2015 年 J 公司还将进一步拓展国内外五金市场，企业要大发展存在较大的资金需求。深圳中行客户经理细分研究后，向 J 公司仔细地介绍了“短贷通 1.1”产品，最终深圳中行于 2015 年 2 月成功为 J 公司批复人民币 300 万元的授信总量，有力地保障了 J 公司的正常经营。J 公司获得深圳中行授信支持后，2015 年全年实现销售收入约 6300 万元，在深圳中行贷款回笼约 5800 万元人民币，国际结算量超美元 550 万元。

据悉，“短贷通宝”系列产品推广以来支持中小微企业超过千户。该产品以其创新支持中小微企业融资的显著成效，获得深圳市政府颁发的“2011 年度深圳市金融创新奖优秀奖”、中国银行业协会评选的“2013 年服务小微企业二十佳金融产品”。

### “拖车贷”：细分行业 拖车业也有专门贷款

深圳堪称我国重要的集装箱运输中心，集装箱运输行业较为发达，集装箱拖车数量超过 3 万辆，运营企业数量达到 1800 家，且大多数为中小微企业。一如其他行业中小微企业，它们同样也因为质抵押不足而面临融资难题。

经过深入的走访调查研究，深圳中行认为深圳集装箱拖车运输行业的中小微企业运营较为平稳且信用记录较好。因此，为解决它们的融资难题，深圳中行与深圳市集装箱拖车运输协会展开合作，经过近 3 个月的调研、方案设计等，“中银拖车贷”产品方案于 2015 年 4 月正式落地推广。

“中银拖车贷”由深圳市集装箱拖车运输协会推荐的集装箱拖车运输企业，以其名下牵引车辆提供动产抵押担保，向深圳中行申请流动资金贷款用于其日常营运周转或固定资产贷款用于运输车辆采购的专属授信营销方案。

Q 公司就是“中银拖车贷”首批收益企业。Q 公司成立于 2003 年，一直致力于集装箱运输及代理报关业务，与下游公司韩国某知名企业合作多年且关系稳定。了解到客户拟采购一批运输车辆用于应对国家政策淘汰黄标车，但存在一定的资金需求，深圳中行针对客户情况设计“拖车贷”产品方案，获得客户认可，于 2015 年 5 月成功为 Q 公司核定人民币 1100 万元授信总量，其中 500 万元为 3 年期固定资产贷款用于借款人采购车辆。深圳中行高效、快捷、专业的服务，得到了客户的高度赞赏。

据介绍，“中银拖车贷”产品方案研发以来，目前已取得阶段性成果，未来将为越来越多的拖车行业客户提供服务，解决该行业客户的融资需求。后续深圳中行还将不断开发更多的行业特色产品，大力发展一圈一策，重点为医疗、教育、养老等民生行业提供全面金融服务，实现“担当社会责任，做最好的银行”的战略目标。

（通讯员：黄璜）



## 招行玩转移动端：移动风口上的新入口

移动互联网的下一个风口必然在移动端，这个风口适用于传统银行么？近期，招商银行一口气发布了全网通的手机银行 4.0 版本和从“跨界”到“无界”的掌上生活 APP，弱化了物理实体网点，突出一种线上移动端入口为主，线下服务为依托的一种全场景银行模式。

作为传统银行在互联网时代的变革，从原有单一的线下物理网点开始逐步走入业务线上化、电子化，但是这种高替代率的电子化业务并非是从用户最为贴切的场景和需求出发的。目前，银行开始逐步整合自身的业务、产品和后台，将更多的金融服务产品嵌入场景，嵌入手机移动端。一种“平台、开放、场景、生态”的趋势从招行手机银行 4.0 可见端倪，该 APP 无论是界面语言还是实际应用都迥异于传统手机银行，从移动端的汇款、支付和理财工具转变为一种与场景化结合能力更好的，通过实时互联、智能服务、自然交互为核心能力的移动端未来银行概念。

### 银行转型进行时，强大 IT 后台 + 全场景前端

笔者也曾经撰文指出过，未来商业银行的经营模式将出现较大的改变，产品和创新都将围绕着用户需求和场景而展开，此前银行的很多产品核心设计点在于利润和风险，以后，在这个基础上，银行的服务更多是考虑如何通过满足风险管理和制度流程的情况下如何更多用自动智能的手段嵌入更多的消费、购物、生活和物理场景。

招行从黄金十年期开始就布局零售银行业务，在大零售方面积累了丰富的用户数据、场景、产品与渠道体系配合力度也较好；因此在利率市场化的冲击下，招行依然保持了很好的业绩表现和增长趋势，这都得益于零售业务板块的扎实基础。从“零售银行战略”到“服务为本的二次转型”，再到“轻型银行”，这些概念都是招行在银行经营理念、模式和渠道上的表述。

下一步，招行将会利用各种互联网渠道和用户需求的产业链让两大移动端产品走入前端，这才是招行移动战略的核心表述。当然，要实现这种全覆盖，全通达，就必须要建立自己的互联网入口。

对于招行而言，最佳渠道入口就是利用好现有的移动端产品，包括手机银行，掌上生活，微信银行等。特别是手机银行与掌上生活，作为招行两个主要的 APP 阵营，从官方发布的资料来看，招行手机银行 4.0 要以手机为核心重构业务，从交易型 APP 向基于运营的 B2C 自销售平台转变。而据了解，截至 2015 年底，招行手机银行累计下载客户近 3000 万，活跃客户近 2000 万，月登录量近 2 亿次。

### 三大核心：开放、场景、体验

借着这次手机银行 4.0 版本的上线，以及一些内嵌的新功能模块，招行再次提出了自己的未来银行的核心设想：开放、场景、体验。

开放，这本是互联网生态的一个名词，因为用户和流量是跟着产品体验走的，而传统银行往往局限于相互竞争，在很多服务环节上是不那么开放和便利的。在手机银行 4.0 中，招行正式启用“一网通”开放用户体系。无论是否为招行的持卡客户，只要使用自己的手机号码即可轻松注册，并在手机银行中设置手势密码。从此再也不需要为记不住冗长卡号和银行卡密码而烦恼。一网通以“人”为中心重构系统设计，允许用户添加多张银行卡，包括招行一卡通、信用卡及他行银行卡，办理查询、理财等多种业务。可以说，这种开放的战略举动将为招行手机银行 APP 带来更多有价值的移动端客户。

场景，就是用更智能和交互，更丰富化的生活化体验，将银行的产品和金融服务融入到具体的工作和生活环境之中。招行的这个手机银行 4.0 版本将众多单点、零散的功能片段按照用户存（理财）贷汇的基本要求，整合成自场景。也就是说，展示在用户面前的不再是单调的以数字为表现的金融表述，而是更加生动与互动的思维表述。当然，在这种表述的后端，依托的是招行丰富、专业的资产管理和研究分析能力。场景化的最大威力是可以灵活匹配前端的用户需求表述，并且利用后端强大的研发和风控实力进行匹配。

在体验上，作为国内科技领先的全国性股份制银行，招行每每在科技上给行业带来新的亮点，比如此前的移动云 PAD，招行一闪通，以及微信银行，都是用强大的科技与 IT 实力来给用户带来移动端、手机端以及社交圈的便捷金融体验。随着生物识别、虚拟场景、远程开户、扫码支付等技术手段的成熟，新上线的 4.0 版手机银行也会融入上述科技元素。如 HCE 云闪付，所有网点 WIFI 一键登录，第三方人脸识别及视频核身等。

### 手机 = 金融生活

通过开放的生态，绝妙的体验和丰富的场景来实现招行移动端 APP 与目前传统金融服务的对接，或许招行是在下这样的

一盘大棋：再造一个网上移动端的银行，这个银行的载体是手机银行、掌上生活以及微信银行等主流的线上入口，而用户可以持手机到柜台，到网点，到 ATM，以及在任何场景下实现轻松的支付、理财、信贷以及结合具体场景的金融服务体验。

而用户需求的多元化和企业资源有限之间的矛盾是这场时代变革中每个参与者走向开放、共享的驱动力。跨界合作，将成为众多优秀企业在这场浪潮中的必然选择。平台商业模式的精髓，在于打造一个完善的、成长潜能强大的“生态圈”。比如招行与滴滴出行的跨界合作以更炫酷、更科技感的支付方式联合呈现，服务更广泛的客户和更广泛的场。招行方面亦表示，希望拉动整个产业链各方通力合作，用远见、用胸怀、用行动来实现合作共赢。通过这种移动端 APP 的连接来打通后端的核心技术、资产管理与风险控制能力，将前端尽可能交互化、智能化、体验化，做到“客户服务，如影随形”。

(通讯员：张怡)

## 平安银行深圳分行与深圳市中小企业服务署联手 打造中小企业的“服务区”与“加油站”

2016年3月16日上午，平安银行深圳分行与深圳市中小企业服务署正式达成战略合作，双方将联手打造中小企业的“服务区”与“加油站”，通过系统对接、平台打造为深圳市中小企业提供专业化、全方位的金融服务。平安银行深圳分行行长姚贵平与深圳市中小企业服务署署长顾宏伟代表双方签订了战略合作协议。平安银行深圳分行副行长吴滨权、深圳市中小企业服务署副署长杨宇清、冯德崇、李光文共同参加了签约仪式。

### “高速公路上”建“金融服务区”

据平安银行深圳分行行长姚贵平介绍，双方此次合作将重点通过系统对接，为广大中小企业打造线上服务平台。“一个形象的比喻就是，在高速公路上建金融服务区，为广大中小企业提供加油服务的同时，我们还会把各式各样金融产品摆放在货架上，供大家自由选择、各取所需。”通过系统对接、平台打造，平安银行深圳分行将协助市中小企业服务署做好公共服务平台网络化建设，实现企业信息在线登记、各项补贴在线申请与审核；同时，还将业务系统与公共服务平台系统进行对接，为中小企业提供线上综合金融服务，助力中小企业更快更持续的发展。此外，平安银行深圳分行还将在服务平台上推出为中小企业量身定做标准化、特色化的金融产品和服务。

深圳市中小企业服务署署长顾宏伟指出，深圳之所以成为中小企业创业的热土，除了因为有一大批优秀的企业家以外，更重要的是有一批像平安银行这样的金融机构一直在支持和培育中小企业发展。顾署长还表示，对本次与平安银行深圳分行的合作充满信心，双方的合作将有利于更好地服务中小企业，打造具有深圳品牌的百年老店。

### 以专业支行建设推动中小企业服务升级

此次战略合作会谈上，平安银行深圳分行行长姚贵平介绍了分行的良好发展势头及“特色分行 专业支行”建设的战略，并提出，除了以系统对接、平台打造建设“服务区”与“加油站”，平安银行深圳分行还正在以专业支行建设推动中小企业服务的升级。

姚贵平指出，平安银行深圳分行一直大力支持深圳中小企业的发展，近年来，在深圳市场推出了“贷贷平安商务卡”、“商超发票贷”、“经销商采购贷”、“企业注册 E 网通”、“平安三板贷”等创新产品，为广大中小企业客户提供简单、高效、低成本的金融服务。

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，以专业支行建设给中小企业和个人客户提供更个性化、更专业化的服务。专业支行团队不断打造产品、价格、流程、风控、服务“五个差异化”，通过系统化的手段、互联网的方式

式以及平台优势进行差异化创新，为中小企业客户提供更加专业和便捷的金融服务。截至 2016 年 3 月上旬，深圳分行已经有 60 多家支行团队启动了专业化建设，36 家已通过分行的认定，19 家特色业务占比超过 50%。这些专业支行团队在黄金珠宝、互联网结算、票据贴现、跨境贸易融资、跨境支付等方面形成了专业服务优势，赢得了众多深圳市中小企业的高度认可。截至 2015 年末，平安银行深圳分行已为近 18 万户小企业客户提供了金融服务。

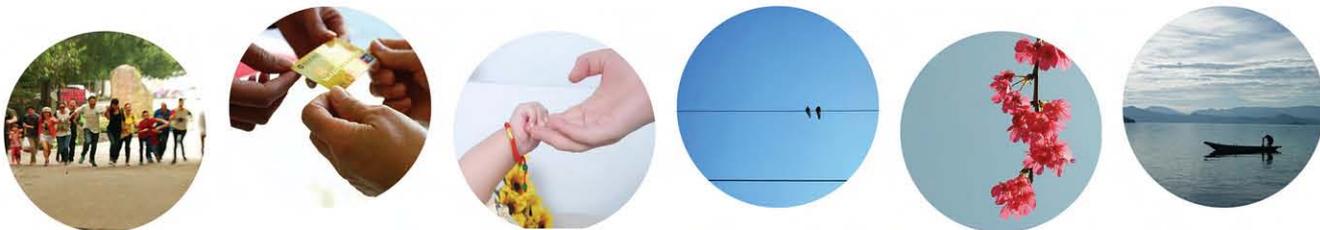
未来，深圳市中小企业服务署和平安银行深圳分行将继续深化合作，发挥各自的优势，让更多的深圳市中小企业享受到更加优质的服务，实现更好地发展。

( 通讯员：欧小贤 )

## 最美宝生三月天 ——记宝生村镇银行五周年行庆之摄影比赛

2016 年 3 月 29 日，深圳南山宝生村镇银行成立五周年。宝生村镇银行开展了一系列朴实而又有意义的纪念活动，为宝生五岁生日献礼。其中，宝生工会举办的“展宝生之美，聚发展之力”的摄影暨征文比赛就是活动之一。此次比赛一经开展便引来各部门员工积极投稿。经过层层选拔，最终宝生村镇银行龙华支行黎思敏《贴心服务》一举夺冠。综合管理部张可《手心里的爱》、蔡泽镇《平行线》获二等奖；平湖支行张昌烁《一只桃》、综合管理部王韦博《宝生在起跑》、风险管理部邓巍《收获》获得三等奖。他们以自己独特的视角为宝生 5 周岁生日献上了一份最真挚的礼物。

( 通讯员：张可 )



## 深圳农行连续七年支持“地球一小时”

作为环保先行者，农业银行连续第七年支持“地球一小时”，以实际行动向社会发出绿色环保、低碳乐活的倡议。

农行深圳分行员工、中国登山探险界代表人物张梁出席“地球一小时”晚会现场，向市民发出“为蓝生活”的号召，并与 WWF 亚欧项目办公室总监朴尚德、万科集团董事长王石、深圳市副市长徐安良、“地球一小时”推广大使陈楚生等一同启动熄灯仪式。在现场，深圳农行为市民送上了定制的十二星座夜光明信片。

“地球一小时”是由世界自然基金会(WWF)发起的熄灯活动，深圳农行响应号召，在当晚8点半到9点半间，熄灭不必要的灯和其他耗电设备，以表达对气候变化的关注。同时，为号召更多市民加入环保行动，深圳农行在官方微信发出活动倡议书，并通过分行大厦、网点等自有渠道及报纸等进行宣传，主动担当企业公民的社会责任。

据悉，今年是 WWF 来华 35 周年，也是“地球一小时”在中国区举办的第 10 年，在中国设立三个主会场，深圳是其中之一，鼓励公众为实现蔚蓝天空做出实际的环保改变。



(通讯员：林尔东)

## 深圳建行共抗滑坡



2015 年底，深圳市光明新区某工业园发生堆土滑坡事故。

这天中午，正是午休轮班时间，深圳建行石岩支行窗口少、客户多。突然，两名身穿制服的官兵行色匆匆走进大堂。大堂经理骆新城询问得知，他们来自武警水电第二总队，是深圳滑坡抢险救援部队的一员，急需支取 50 万现金采购救援物资。骆新城立即为其安排贵宾号，并走进后台了解库存情况。

“虽然库存不算充裕，救援资金也必须优先满足！”现金柜员快速调拨。当时，贵宾室还有好几名客户在排队等候，行长许冠新拍拍双手向客户示意，提高音量恳切地说：“滑坡抢险救援等着用钱，大家让辛苦奋战在一线的救援官兵先取钱可好？”在场客户纷纷表示理解：“救援工作要紧，咱们等等没关系！”

玻璃窗内，柜员迅速操作，主管及时授权。几分钟后，官兵顺利拿到了救援资金。他们离开时向大家敬着军礼、连声道谢，石岩支行员工和客户们都说，抢险救援事关紧要，军民都承担着义不容辞的责任！

几天后，官兵再次来到石岩建行，郑重地展开一幅红艳艳的锦旗：“军民携手共抗深圳滑坡，鱼水交融长存深情厚谊”。接过锦旗的一瞬间，许冠新低头看见胸前金灿灿的行徽格外闪亮。

(通讯员：黄芮)

# 招商银行荣获 2015 年度 “最佳离岸金融银行”奖

近日，由《贸易金融》杂志、中国贸易金融网联合中国贸易金融研究中心、北京财资和供应链研究院联合举办的“第 5 届中国经贸企业最信赖的金融服务商评选”顺利落下帷幕。此次活动中，招商银行凭借自身在离岸金融领域中的出色表现，荣获 2015 年度“最佳离岸金融银行”。

中国离岸银行业务始于 1989 年 5 月，经中国人民银行和国家外汇管理局批准，招商银行成为国内首家试办该业务的银行。凭借着毗邻香港的地理优势和根植于中国本土文化的先天优势，招商银行开启了中国离岸金融业的先河。

经过长达 26 年的积极探索、潜心经营，招商银行在离岸市场相关的国际标准惯例、法律与监管规则、离岸公司服务模式等方面积累了丰富的经验，建立了一套成熟的离岸业务管理体系和运营模式，培养了一支既熟悉海外市场规则、又理解中国企业需求的离岸专业团队，在业界树立起了专业、高效、科技的品牌形象，服务于全球 100 多个国家和地区的近 5 万家跨国经营的集团企业，不断满足其跨境贸易、跨境投资、离岸融资、汇率和利率避险及其他日常经营相关的全面离岸金融需求。

过去的一年，在“一带一路”、自贸区业务新政、资本项目开放等一系列政策的支持和推动下，中国企业“走出去”开展国际化经营迎来新的发展机遇。中国企业“走出去”步伐明显加快，迫切要求母国银行能够提供专业、高效、便捷的包括贸易结算、境外融资、风险管理等全方位、全生命周期的跨境金融服务，这为从事离岸金融业务

的银行带来了新的发展机遇。

2015 年 9 月，顺应市场形势变化，招商银行整合商业银行、投资银行和金融市场的各项专业资源，对外正式发布“离岸金融 服务全球”品牌，并推出“离岸金融十大产品体系”，再次惊艳四座。

整体来看，招商银行离岸金融十大产品体系分为两大部分，既有涵盖了“离岸公司注册和离岸账户开立和运用”、“离岸公司的基础财务管理”、“离岸市场的汇率和利率避险、增值交易”、“离岸银行的网上电子渠道服务”和“全球贸易链条”等五个方面的基础服务，又有从“全球资本市场”、“海外工程项目”、“国际航运市场”、“国内外金融同业”和“自贸区金融改革”等五个方面分别提供的更具针对性的专业特色服务。招商银行“离岸金融十大产品体系”的推出，是对中国离岸金融业务的再次创新，也是在新常态下招行离岸的崭新起点。

对此，招商银行总行离岸金融中心相关负责人表示，招行离岸金融始终以“本土化服务 全球化经营”为核心，“因势而变、因您而变”，在中国企业全球化经营的路上，招行离岸将充分发挥自身的特色与优势，持续提升对客户的专业化服务水平，努力打造中国“走出去”企业的首选银行和主办银行。

(通讯员：张怡)



## 中信银行个人网银获人民网 “网上银行创新口碑”奖

近日，人民网舆情监测室发布了《2015年银行业创新大众口碑排行榜》，中信银行个人网银6.0凭借出色的视觉设计、便捷的客户体验、良好的媒体口碑，一举斩获“网上银行创新口碑”奖。

人民网舆情监测室测评报告显示，在市场上诸多网上银行产品中，中信银行在产品的设计、客户体验、推广方式、用户口碑等方面综合评比排名第一，荣获了唯一的个人网银奖项。该榜单从传播热度、互联网思维创新度、新媒体指数、情感度四个维度对2015年各银行创新口碑情况进行综合评估，具有较高的公信力。

据介绍，中信银行个人网银6.0在多个方面居于同业领先水平。一是强烈的视觉冲击，桌面化、平板化、扁平化的视觉风格，向客户树立了“高颜值”的形象；二是贴心的私人定制，可适配多浏览器，首次支持苹果系统，并可定制快捷功能，打造可自主掌控“有个性”的操作体验；三是简洁的用户体验，五级菜单压缩为三级菜单，常用功能三步可达。业内首推“手机银行扫描二维码”方式登录网银，打造“超简单”的操控体验；四是安全的账户管理，多项安全性能提升，全面支持二代USBKey，为客户提供“很放心”的资金保护。五是系统架构升级，在前端系统引入HTML5等多项先进技术、后台系统深度优化平台架构。最大程度实现前、后端系统的科学分工，建立“更合理”的技术结构。

此外，为响应国家“普惠金融”号召，2015年12月1日起，中信银行个人网银境内转账全免费，正式进入“网银转账手续费全免单”时代。

据了解，中信银行个人网银6.0基于以客户为中心，在前期设计阶段，充分运用数据分析、可行性评估、体验测试等互联网思维，实现了“银行视角出发”向“客户为中心”的设计理念转变；在发布推广阶段，也借鉴了敏捷开发、灰度发布、自媒体互动营销等手段，一经推出就受到了用户的普遍好评和媒体的关注。

(通讯员 蔡奕臻)

## 杭州银行深圳分行营业部 喜获总行 A 级行荣誉称号

经杭州银行总行严密组织，历经全面初评、复评和综评等环节的层层筛选，杭州银行深圳分行营业部从全行165家网点中脱颖而出，获得总行A级行荣誉称号，成为深圳分行9家网点中唯一荣获这一称号的网点。

在各专项工作上，整个团队齐心协力、争先创优，取得了可喜的成绩。其中，在分行临柜技能比武中，营业部勇夺点钞多指、传票录入、及汉字录入单项第一；在创新临柜操作工作中，率先推行“企业开户免填单模式”，获得客户认可，同时被分行运营部采纳及在辖内全面推广；在厅堂服务工作中，临柜及大堂热情及周到的服务，得到客户投以感谢信致谢；全年账户年检率、电子对账签约率、神秘访客等检查中在深圳分行9个网点中更是名列前茅。

2016年，杭州银行深圳分行营业部将一如继往，按照总分行部署要求，贯彻执行各项规章制度和经营要求，在业务运营工作中继续乘风破浪，更要在各条线工作中奋勇当先，树立标杆。

(通讯员：朱焱)

# 智慧银行背后的智慧女人

## 记深圳建行产品创新与管理部副总经理颜培杰



### 与时间赛跑

工作中的颜培杰总是步履匆匆，她牵头的项目几乎全是“紧急任务”：18天，电子银行体验区入驻深大；21天，深圳产品创新实验室闪亮登场；五个多月，建行首个智慧银行顺利开业……闪电般“快”的背后，是颜培杰与时间赛跑的脚步。

以智慧银行为例，她在向5个总行部门汇报的同时，协调16个分行部门和16家外部公司，植入19项创新应用，仅协调会就开了136场！“颜总跑工地比我们跑得还多！”网点建设科江山红感叹道。为了“快”的同时确保建设效果，颜培杰很多事情都亲力亲为。大到整体设计、系统开发，小到材质挑选、内容展现，她都亲自把关、力求完美。“VTM设备进场时，距开业只有两周。”自助银行中心韩丹透回忆，“厂商提供的设备外壳与智慧银行色调不搭，颜总当场要求更换。”

事实上，被“推翻重来”的岂止几个VTM外壳？由于智慧银行是系统内首创，其装修风格不同于以往任何一家网点，无可借鉴、自成标准，因此每个细节都是尝试和

“我们用五个半月时间完成了别人眼里‘不可能完成的任务’。”智慧银行开业一年半了，回忆起建设过程，一向沉静的颜培杰仍掩不住忽然的激动。第一眼见到颜培杰，让人很难把这个瘦高个儿、平凡普通的女人，和汇聚了全球顶尖技术和前瞻性应用的智慧银行联系在一起。入行已21年的颜培杰天生一双温柔的大眼睛，素颜上总挂着谦和的笑容，她被同事们戏称为“智慧银行背后的女人”。

摸索。比如玻璃幕墙，刚装上时横竖屏错位导致效果不佳，厂商推诿，同事们也犹豫着要不要“将就一下”，但颜培杰最终决定砸掉重来，这个决定是“逼”着厂商连夜紧急赶制出新墙。再如弧形大堂智能引导台，开业前几天智能预处理设备集成时，才发现设备和道具虽各自规格标准，凑到一起却无法集成，原来在设计时没有考虑安装问题，硬件、软件工程师和设计师全部到场，大家尝试了多种办法，最终蹲坐在地上束手无策——此时无论是更改设备尺寸还是更换引导台都已来不及！一阵沉默后，颜培杰大胆地提出为设备“脱衣”——暂时拆除外壳仅保留机芯。几经测试，最终顺利安装，大家都松了一口气。

“当时进度很赶，几乎没有休息日，有时深夜还在电话沟通项目进展。”颜培杰回忆道，“记得与合作方IBM进行采购谈判时，单是电话会议就开了三场，每场持续六小时以上。”当时，IBM合同中多达61项有争议条款，由于该合同将作为标准文本供其他智慧银行建设参考，颜培杰和同事们硬是一条一条逼退IBM，最大限度地维护了建行权益。

### 创新中成长

作为深圳建行产品创新与管理

部副总经理，颜培杰几年前就与创新结下了不解之缘。“她总是能提出自己独到的想法，让大家眼前一亮。”在筹建深圳产品创新实验室时，最初的方案是建成一个蓝灰色调的传统会议室式体验区，摆放电子设备供客户体验。但颜培杰一加入项目组，一切都变了！她提出要引进目前市场上最前沿的高科技设备，以“布展”形式让科技与金融相结合。原设计图纸被一笔划掉，原计划面积被成倍扩张！不久，一个纯白色极具现代感的产品创新实验室落成了，它搭建场景提供体验平台，使得创意评估测试、市场验证和客户体验前移，并与各类创新型企业广泛合作，以零成本引入12项创新产品应用，实现共赢。时任深圳市委常委、副市长陈迎春视察后对该模式大为肯定，当场奖励100万元。

智慧银行建设过程中，颜培杰也提出不少创新想法。比如进门处的九连屏背景墙，为实现“柔和通透”的灯光效果，颜培杰亲自带领设计商和制作商赶赴香港汇丰银行参观。“最有趣的要属智慧银行顶灯。”深圳产品创新实验室总经理王峥笑着说。智慧银行大厅顶部灯具原本被设计成飞碟造型，可是开业日期逼近又正值春节，询遍生产商竟没

有一家能做出这样的灯具。情急中，颜培杰想起曾在中心书城见过的“满天星穹顶”，她一把掏出纸笔，三两笔画出一款新造型——由点点灯丝组成的行徽灯。不久，灯具顺利安装，灯光效果出奇地好，目前她“亲手设计”的这款灯具已成为全国 11 家智慧银行的标配，并同时被深圳建行“微银行”采用。

“她为创新真是走火入魔。”同事韩丹透半开玩笑说，“一起出差时，她只要看到银行网点，就扑上去里里外外地看，寻找有什么新玩意儿。”的确，颜培杰为创新打造国际一流的产品创新实验室和智慧银行，曾马不停蹄跑了新加坡、北京、香港、武汉数十家银行网点调研学习，还到华为、腾讯、IBM、微软等多个高科技企业实地参观，积极捕捉新思路、学习新理念。

“为了创新，她也是蛮拼的。”据颜培杰家人透露，她牺牲少有的休息时间选修了云南财经大学项目管理课程。问起缘由，颜培杰说：“是认识到自身不足才去学，现在能将项目管理的思维和方法灵活运用，推动起创新项目来更得心应手了。”

### 全身心工作

接触创新工作之前，颜培杰曾在财务会计部信息中心担任过长达六年科长。“科室负责人的工作经历，

让我更懂得什么叫责任感。”颜培杰说。如今，“高度责任感”已成为同事们评价颜培杰时的“标签词”，她面对艰巨的任务，从不推诿，总是迎难而上、全身心投入。

信息技术部许剑在智慧银行项目中是和颜培杰多次并肩作战，他眼里的颜培杰是个“外表柔弱、内心坚韧”的女子。某次接到紧急任务赶往北京向银监会汇报工作，抵达酒店已是深夜十一点，颜培杰冲了一杯咖啡抵御倦意，打开笔记本电脑就开始赶制汇报材料，边敲击键盘边用手机与深圳的“战友”沟通确认关键时点和细节，直到凌晨两点半才休息。“从没听她抱怨过，我有时遇到困难就跟她吐吐槽，即便是晚上九十点钟她也很耐心地开导。”同事们眼里的颜培杰耐心极好，“碰到问题，她总能及时寻找解决办法！”“办法总比困难多正是她的口头禅。”“她全身上下充满正能量！”……

“她对工作真是全情投入。”财务会计部的同事们至今仍记得颜培杰那次掉眼泪。当时智慧银行任务重、工期紧，导致费用审批进度很难跟上。某次碰头会，颜培杰一进门刚坐下就红了眼眶，眼泪大颗大颗往下掉。财务会计部负责人立马劝道：“咱们加班加点，不睡觉也得

让钱到位、让事办好！”十天后，大家心里这块石头终于落了地。

颜培杰作为家中独女，是个孝顺的好女儿。2013年8月，父亲突发心脏病急需手术，颜培杰飞往上海签署知情书。当时智慧银行建设正如火如荼进行着，步步紧逼刻不容缓。她身在上海也未停止工作，即便是守在手术室外的八个小时，仍通过互联网和视频传输相关材料，委托B角代为推进项目。

颜培杰拥有一个和美的家庭，家人的支持让她能卸下后顾之忧、全身心地投入工作。颜培杰的爱人习惯了在路口接晚归的妻子下班，昏黄的路灯将她本就纤瘦的身影拉得越发细长。出差时，家人会为她准备好新鲜水果，贴心地切好块儿插上牙签，她总是拿出来与同事分享，忙碌的行程也点缀着欢乐。正读初二的儿子很珍惜母亲偶尔辅导他功课的时光，颜培杰偶尔也会跟儿子聊起一些创新技术和前沿应用。有次周末，她带着儿子和小伙伴参观智慧银行，孩子们眼里写满了好奇，儿子对妈妈的钦佩之情也油然而生。颜培杰欣慰地看到，这些幼小的心灵里，悄然埋下了一颗颗创新的种子。

（通讯员 黄芮）



## 协会被中国银行业协会评为 2015 年度维权工作先进单位

2015 年，深圳市银行业协会被中国银行业协会评为维权工作先进单位，连续第三年被评为全国先进单位；此外，工商银行深圳市分行（法律事务部）被评为 2015 年度中国银行业法律风险管理工作先进单位，农业银行深圳市分行文介平、协会张颂贤被评为全国先进个人。

2015 年，协会主动作为，勇于创新，将反信息诈骗工作列为重点工作，作为专项行动领导小组成员，组织协调银行业参加全市反信息诈骗犯罪专项行动，并与市公安局签订《深圳市反信息诈骗犯罪案件涉案账户资金应急处置合作协议》，与市公安局、检察院、中级法院、人民银行、银监局联合印发《深圳市信息诈骗案件涉案资金返还工作规定》，创造性地建立了银行与公安、通信以及银行与银行之间无缝对接快查快冻的反信息诈骗合作机制，破解了大量长期困扰深圳市反信息诈骗工作的难题和瓶颈，有力地推动了全市反信息诈骗专项行动向纵深发展。专项行动取得显著的工作实效，全国各地警方纷纷通过深圳警银合作反信诈机制查冻涉案资金，并组团前来考察交流；同时，也为中央从全国层面推动反信息诈骗工作提供了理论实践和制度探索，受到全国打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议的充分肯定。



## 协会在市经侦局参加座谈会 讨论向全国人大十二届四次会议提交的提案

2月25日，协会在市经侦局参加座谈会，讨论全国人大代表麦庆泉拟向全国人大十二届四次会议提交的提案《对风险账户及有风险转账行为进行智慧识别干预的建议》，会上银行协会代表提出了修改意见。

## 协会赴坪山新区调研

3月8日，深圳银行业协会范文波专职副会长带队前往坪山新区政府调研，与坪山新区主要领导举行会谈。坪山新区管委会主任陶永欣，坪山经济发展局，发展和财务局等相关部门领导，中国农业发展银行深圳市分行行长高玉宝、副行长管伟芬、深圳市银行业协会庞宗英副秘书长等参加了座谈，对新区金融业未来的发展及个银行在新区开展业务情况进行了深入交流和探讨。坪山新区委托银行业协会开展金融业发展策略研究，加快金融机构在新区的布局，增设柜员机和银行网点，成立智慧金融服务机构，满足广大群众的金融服务需求，为新区企业、产业发展提供专业金融咨询服务。



## 协会召开中小企业专业委员会工作会议

3月9日，协会中小企业专业委员会召开工作会议，协会朱静副会长兼秘书长及13家银行中小企业业务部门负责人等共22人参加会议。

朱静副会长兼秘书长向中国银行深圳市分行中小企业部总经理庞土新颁发了中小企业专业委员会主任委员聘书，向原主任委员、中国银行深圳宝安支行行长程琪颁发了中小企业专业委员会高级顾问聘书。会议增选了副主任委员单位，增选后的委员会包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、平安银行、深圳农商行、民生银行、北京银行、杭州银行、江苏银行、南山宝生村镇银行，仍由中国银行任主任委员单位，其他为副主任委员单位。协会综合部副主任廖璋律在会上介绍了2015年深圳小微企业贷款情况及2015年四季度“微笑指数”监测结果。与会人员对中小企业专业委员会2016年的工作及如何支持中小企业发展进行了认真的讨论，大家认为，虽然目前经济呈现下行趋势，在选择目标客户、实现贷款增长、保持资产质量方面存在不小的困难和压力，但仍要全力以赴做好工作，实现“三个不低于”的目标。

朱静副会长兼秘书长对会议进行了总结，她对庞土新总经理获聘为中小企业专业委员会主任委员、程琪行长获聘为中小企业专业委员会高级顾问以及新增选的副主任委员单位表示祝贺！感谢大家前来参加会议，支持协会的工作。希望在新的中小企业专业委员会带领下，开拓创新，再创佳绩。



## 协会与惠州市考察团座谈交流反信息诈骗工作

3月11日，惠州市政府副秘书长黄育勋带领市综治办、公安局、网信办、经信办、人民银行、银监局以及电信部门一行20人到深圳考察交流反信息诈骗工作。我市反信诈专项办在市公安局刑侦局召开交流座谈会，专项办副主任、市刑侦局局长李平和协会范文波专职副会长出席了座谈会。

应考察团要求，协会介绍了深圳银行业在反信息诈骗工作中的做法并分享了体会。在过去几年里，尤其是2015年8月1日开展全市反信息诈骗犯罪专项行动后，协会作为专项行动领导小组成员，协调组织各家银行机构积极主动参与各项专项行动，与公安部门优势互补、互联互通，开展全方位、多角度的银警合作，预防和打击各类电信网络诈骗，并不断创新银行业反信息诈骗工作制度和公安银行互联互通工作机制，尤其在涉案账户资金应急处置和原路返还等关键环节上，主动作为，大胆探索，公安、银行、电信等部门共同努力，初步探索出了

一套符合深圳实际、高效和可复制的反信息诈骗工作新模式、新机制，并且成效显著。

在交流活动中，惠州市考察团充分肯定并赞赏深圳做法，表示将借鉴深圳模式推进惠州市反信息诈骗工作。



## 协会受邀参加深圳市2016年3·15专题新闻发布会暨市消费者权益保护工作联席会议

3月15日，在市民中心多功能厅，协会应深圳市消委会邀请出席了深圳市2016年3·15专题新闻发布会暨市消费者权益保护工作联席会议，协会朱静副会长兼秘书长出席并代表深圳市银行业参会并讲话，到会的有深圳市副市长陈彪、市市场和质量监管委副主任岳新、市市场监督管理局副局长夏昆山及市消委会、深圳公安局、各行业代表和各媒体机构。

## 东莞市考察团来深交流反信息诈骗工作

3月16日，东莞市公安局、市委宣传部、人民银行、银监局和银行业协会一行12人，前来我市考察交流反信息诈骗工作。市专项办组织市公安局刑侦局、人民银行深圳市中心支行、深圳银监局、深圳市银行业协会与东莞考察团进行了交流座谈。

会上，市公安局刑侦局何昭朗政委代表市专项办对2015年全市开展反信息诈骗专项行动情况进行了介绍，并就如何进一步有效推动反信息诈骗工作谈了几点建议。东莞市考察团就如何统筹开展反信息诈骗工作与我市反信息诈骗专项办坦诚交换了意见，深圳市银行业协会也应邀介绍了警银互联互通、快速查冻与原路返还机制；东莞市公安局党委委员、刑警支队支

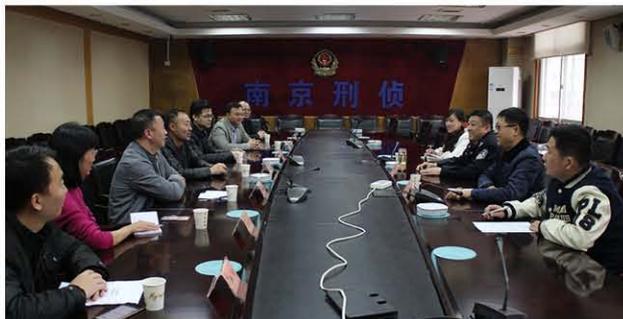
队长陈成枝对我市在反信息诈骗工作方面探索出的一些新模式、新机制给予了高度评价，并表示东莞将加以借鉴和应用。



### 协会与深圳市刑侦局走访南京市公安局刑侦局

3月17日到18日，深圳市刑警支队七大队大队长杨安康、深圳市银行业协会宣传信息部主任聂后应带队，由深圳市刑警支队、市银行业协会宣传信息部、市反信息诈骗专项办组成的一行人来南京市公安局刑警支队交流研讨反通讯网络诈骗工作。李杭副支队长就我局在反通讯网络诈骗方面所做的工作进行了汇报、交流，对深圳警方长期以来在紧急止付等方面给予的大力支持表示由衷的感谢。杨安康大队长介绍了深圳警方在反通讯网络诈骗方面的新方法，以及打防管控一体化建设的新思路。聂后应主任也就如何加强银行与警方协作，快速止损，为老百姓挽回损失等方面介绍了经验。双方就进一步加强两地

协作，资源互补，信息共享等方面达成了共识，进一步加强两地打击通讯网络诈骗犯罪力度。



### 协会受邀出席深圳特区报举办的第九届金融风云榜活动

3月18日，由深圳特区报主办的第九届金融风云榜在深隆重举行，深圳市银行业协会朱静副会长兼秘书长出席了活动，深圳市保险同业公会相关负责人及相关领导来到了现场，与深圳银行、保险乃至互联网等相关金融机构代表50余人欢聚一堂，共同分享和回顾深圳金融业过去一年的进步与创新发展的。

金融风云榜是深圳特区报的品牌活动，至今已举办9届，在行业和社会产生广泛的影响，旨在对深圳乃至华南地区金融业发展的最新成就进行全面、系统地总结，把一年中行业改革和创新的诱人成果、产品和服务的推陈出新，企业文化和品牌建设的鲜活经验进行完整地梳理、归纳，全面展示深圳金融业生机勃勃、快速发展的行业形象，展示深圳作为全国金融中心城市的力量。



## 协会应邀参加大中华金融业人员总会 第二届理事会典礼

2016年3月20日，深圳市银行业协会自律部主任张鲛生和服务部副主任曾美珍赴香港参加大中华金融业人员总会新春团拜暨第二届理事会典礼，祝贺吴斯维先生连任总会主席、林本源先生连任总会理事长。双方进行业务交流，并希望加强两地的互访和合作。

大中华金融从业人员总会是由现任和曾任职于国内各外资银行、金融机构管理人员的力量所成立的一个团体。该总会致力于为香港和内地银行工作的金融业人员搭建一个促进行业资讯交流、提升专业知识以及会员团结互动、沟通、联谊的平台。

通过本次拜访，进一步了解了该总会的管理机制和规范运作，也加深了其对于深圳市银行业协会的了解，紧密了两地的交流，祈盼促进和推动两地银行业的进一步合作。



## 协会会刊《银行界》入驻深圳机场贵宾厅

《银行界》作为深圳市银行业协会会刊，由中国银行业监督管理委员会深圳监管局主管，深圳市银行业协会主办，自2006年创刊至今共编制编印了61期。

4月11日，协会与宝安机场达成合作，正式将《银行界》会刊入驻深圳宝安机场贵宾厅，覆盖包括工商银行、招商银行等10家银行贵宾室。此次合作将有助于双方实现互利互惠，促进共同发展。作为聚焦行业动态，传播专业声音，进行业务探讨的专业性杂志，《银行界》很好的契合了银行机场贵宾室金融与财经类人士的阅读需求，丰富了贵宾厅人群的阅读体验；而借助宝安机场的城市窗口功能，依托机场贵宾厅的服务平台，《银行界》读者群也将进一步扩大，影响力也将大幅提升。

## 协会再编《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》并入驻深圳机场贵宾厅

《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》于2015年12月份编制完成并下发到各会员单位。为进一步完善汇编手册内容，及时反映反信息诈骗最新成果，2016年3月，协会牵头与深圳市反信息诈骗专项办公室再次对汇编手册进行修订。此次修订版新增了“领导讲话”、“工作机制”、“情况通报”和“通讯信息”等多个栏目的内容，由13万余字增加到18.5万余字内容。

为加强反信息诈骗宣传教育，进一步提高市民的金融风险防范意识，协会与深圳机场合作，于近日正式将《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》入驻深圳宝安机场贵宾厅，覆盖包括工商银行、招商银行等10家银行贵宾室。借助深圳机场这一城市窗口平台，《深圳市反信息诈骗工作资料汇编》的入驻将有助于宣传我市在反信息诈骗工作中的先进经验，进一步加强我市市民防范电信网络信息诈骗的风险意识，为我市反信息诈骗宣传教育工作添砖加瓦。



## 贯彻落实全市打击治理电信网络犯罪专项行动联席会议精神，积极推动涉案账户资金网络查控系统建设

完成网络查控系统建设，就是贯彻落实联席会议和李华楠副书记、刘庆生副市长重要讲话精神和深圳银监局工作部署的最好行动。3月24日，深圳市银行业协会迅速召集全市村镇银行，与市公安局经济犯罪侦查局共同研究推进“深圳涉案账户资金网络查控系统”建设。全市8家村镇银行负责人参加了会议，市银行业协会专职副会长范文波，市公安经侦局江杏雄政委、林显运副局长以及市反信息诈骗专项办许超等出席了会议。

会上，各家村镇银行负责人分别通报了各行资金查控系统建设工作的进展情况。各行均表示十分重视该项工作，积极争取发起行支持，并将按要求完成查控系统建设；此外，各行还就系统建设中存在的难题进行了交流。

市经侦局方文强大队长通报了全市各银行涉案账户资金网络查控系统建设情况，多数银行已实现系统对接、正在调试，交通银行深圳分行率先上线运行；林显运副局长表示，系统建设在依法规范下进行，已经重点解决“合规性”和“安全性”问题，希望各村镇银行与发起行协调深圳先行试点，再从深圳走向全国；此外，他强调要将查控系统建成一个互利、互动的平台，要将此平台变成一个各方交流的渠道，加强警银合作；江杏雄政委强调了系统建设工作的重要性，以及市公安局对此项工作极为重视，也感谢协会和银行大力支持和积极配合。

会上，市反信息诈骗专项办许超传达并通报了2016年深圳市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议的精神，对银行业迅速部署落实予以充分肯定。

市银行业协会范文波专职副会长首先感谢深圳公安部门对银行业的保驾护航，以及市经侦局给予银行的各项支持；指出查控系统建设师出有名，各行要按照公安部、银监会和深圳银监局文件要求做好此项工作；银行有与深圳法院合作建立查控网的基础，又有交通银行深圳分行率先上线运行这一标杆和行业标准，希望各行全力支持经侦局工作，共同把查控系统打造成双向

互动、互惠互利的平台。最后，范文波专职副会长指出，在3月23日下午召开的2016年深圳市打击治理电信网络新型违法犯罪专项行动联席会议上，市专项办表扬银行业主动作为、敢闯敢试，探索出了一大批全国首创的新做法和新模式，协会在发言中也承诺继续勇于担当社会责任做好反信息诈骗工作，让市民满意；完成网络查控系统建设，就是贯彻落实联席会议和李华楠副书记刘庆生副市长重要讲话精神和深圳银监局工作部署的最好行动，希望各行加紧推动系统建设，争取早日落实。



## 摘要

2月2日，协会领导会见博民快易贷丹羽秀树董事长等来访，协助协调其与银行合作相关工作。

2月3日，印发《转发中国银行业协会关于开展〈2015年度中国银行业社会责任报告〉编制工作的通知》。

2月4日，协会与小额贷款行业协会秘书长王泽云等商议加强两会党建工作合作事宜。

2月4日，印发《转发中国银行业协会关于正式启动中国银行业“百佳”网点十佳风采人物网络投票的通知》。

2月19日，协会接待索福德体育肖华总监来访，商谈行业开展足球比赛事情。

2月23日，协会范文波专职副会长接待来访的中国农业发展银行深圳分行高家宝行长和管伟芬副行长。

2月24日，协会朱静副会长兼秘书长等接待江苏银行深圳分行张望合规总监等来访，协会借此也向会员单位征询今年工作意见。

2月25日，协会参加市公安局座谈会——麦庆泉代表建议案调研座谈会。

2月25日，协会参加国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议第二次会议暨专项行动推进工作电视电话会议。

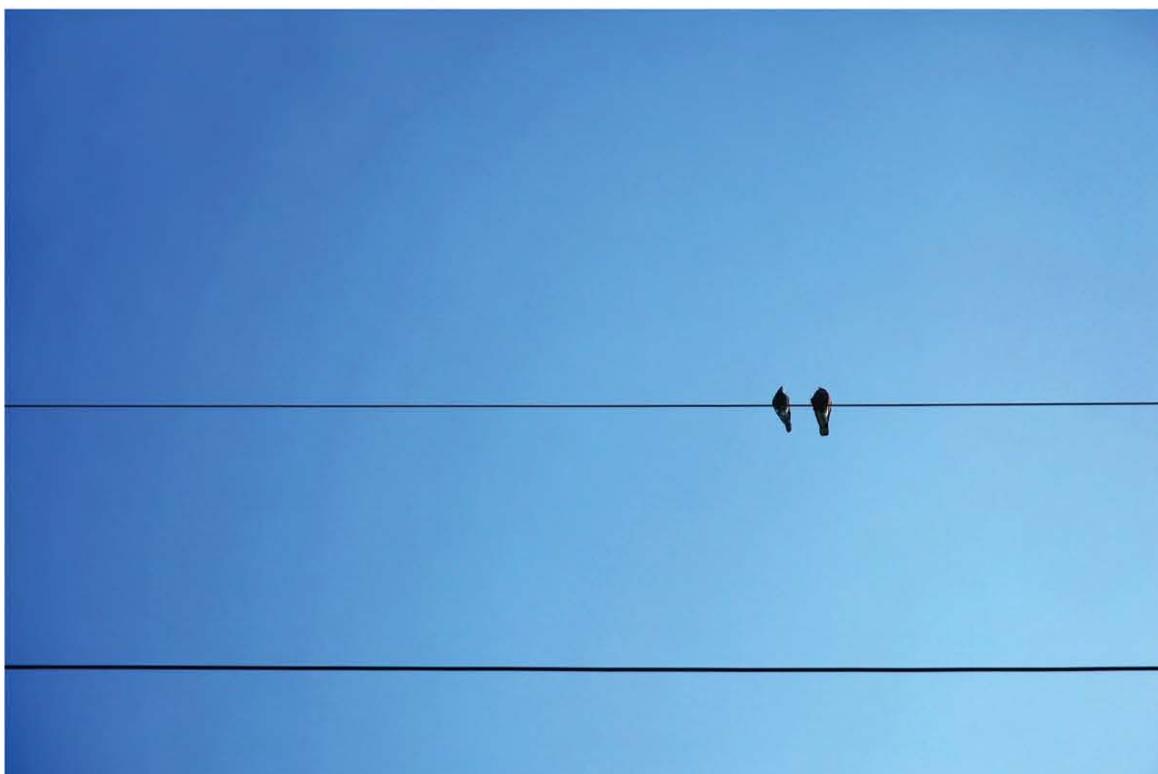
3月9日，在协会范文波专职副会长、庞宗英副秘书长的带领下，宝生村镇银行王霞副行长、资金同业部陈翔总经理一行拜访了中兴通讯集团财务有限公司。

3月25日，协会受深圳文交所邀请，参加推进“文化四板”战略合作研讨会，协会朱静副会长兼秘书长一行参加并发言。

3月30日，协会参加由深圳经济特区金融学会举办的“当前经济金融形势及热点问题”专题讲座。



南山宝生村镇银行 张可《手心里的爱》



南山宝生村镇银行 蔡泽镇《平行线》



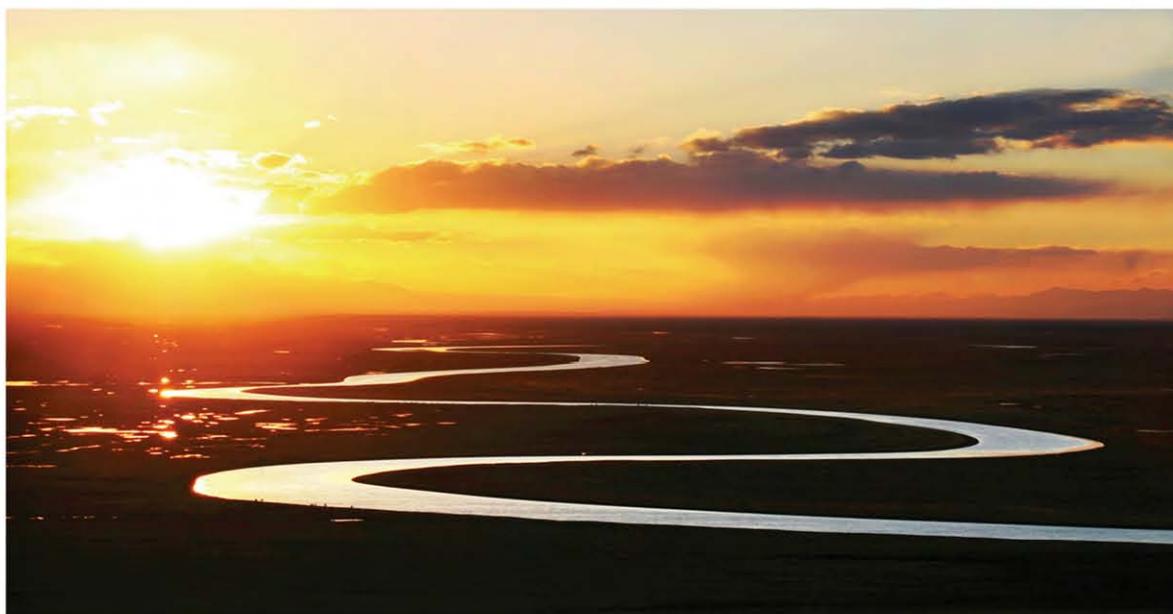
招商银行深圳分行 王俊《沙漠无际》



有色金属财务公司 梁钢《禾木》



兴业银行深圳分行 张如洁《葵花》



中国银行深圳市分行 罗伟希《火舞银蛇》



江苏银行深圳分行 邬蔚涛《防波堤》



民生银行深圳分行 赵静《大地即将复苏》



深圳市银行业协会微信公众平台