

# 借道交易所转标 常熟农商行吃罚单

## 违规借道交易所转标

1月15日,苏州银监局发布处罚公告,常熟农商行因“通过交易所转标和借通道等方式,规避非标准化债权资产业务监管指标要求”受到监管行政处罚,银监局对该行做出罚款40万元的行政处罚引发业内关注。

对此,北京商报记者联系常熟农商行进行了解,该行负责人表示,已关注到相关信息并立即采取内部核实及整改措施,后续公司将持续完善内部控制及风险管理措施,避免此类事件再次发生。

金乐函数信息科技有限公司分析师廖鹤凯向北京商报记者表示,其实非标转标是业内口头说法,违规行为可能存在于通过嵌套掩盖实际交易结构方面,规避监管容易让相关业务的风险不可控,主要是因为不透明,很多实际交易结构容易被掩盖。

近年来,在金融去杠杆、不良压力增大、对非标监管力度加大的背景下,商业银行“非标转标”的内生动力持续增强,银行通过放贷形式投资非标资产来规避银监会的监管,不过随着非标业务表外计算资产不受监管导致影子银行规模越来越大,背后风险也在不断积聚。近年来,针对非标业务,证监会与银监会展开系列监管措施实行管控。

事实上,针对非标业务监管早已开始。去年底,银监会下发55号文,对银信类,特别是银信通道业务予以规范,不久后多家信托公司承诺在不发生系统性风

随着银行业监管力度不断趋严,利用“通道”躲避监管的情况也逐渐凸显。近日,江苏常熟农村商业银行因“规避非标准化债权资产业务监管指标要求”而遭到苏州银监局处罚。在2016年登陆A股的常熟农商行在2017年预计营业收入、归属于上市公司股东净利润保持两位数增速,然而亮丽业绩背后,常熟农商行上市后快速扩张的后遗症不断浮现,股价腰斩、业务集中度高问题仍成发展桎梏。

险、坚持稳中求进总基调前提下,2018年银信通道业务规模只减不增。2018年开年,监管更趋严厉,商业银行、券商资管、基金子公司等金融机构非标业务接连被叫停。2018年1月6日,银监会正式发布《商业银行委托贷款管理办法》,对于委托贷款业务作为通道的做法,要求信贷资金和资管资金不得参与委托贷款业务,委托贷款资金不得投资资管产品,不得投向禁止领域,明确了银行自营贷款和委托贷款风险隔离。

## 股价惨遭腰斩

北京商报记者注意到,尽管常熟农商行2017年业绩表现较为亮眼,但近两年股价走势仍不令人满意。

据了解,常熟农商行于2016年9月30日上市发行,发行价为4.28元/股。上市之后,受新股炒作影响,连续7日“一字涨停”,截至去年5月10日,股价攀升至阶段性顶点15.8元/股,创下上市以来的最高点,相较发行价涨幅高达2.69倍。

此后,常熟农商行股价节节衰退,

去年5月15日至今年1月16日收盘,该行股价跌去48.35%,截至1月16日收盘报7.66元。对于银行股价腰斩的现状,常熟农商行董秘表示,二级市场股价受宏观经济、行业变动等多重因素影响。

限售股解禁以及估值偏高或许也是常熟农商行股价“跌跌不休”的主要原因。北京商报记者注意到,去年10月9日,常熟农商行的7.65亿股首发原股东限售股解禁,受此利空消息影响,常熟农商行股价大跌,此后股价逐渐步入熊途。

“相对于大盘银行股的低估值,上市农商行的市盈率远高于行业平均水平。但随着限售股解禁潮的到来,新上市小银行的估值开始回归。”业内人士坦言。

“新上市的银行估值都比较好,常熟农商行即使以现在的价格,也是高于其他上市银行的,其他农商行基本上价格都是高点的1/2或1/3。”苏宁金融研究院高级研究员赵卿补充道。

## 贷款高集中度问题凸显

对于中小银行来说,高区域集中度和高行业集中度容易引发高坏账风险,成为发展过程中的掣肘,对于常熟农商行来说也不例外,即使该行已经平稳上市,但其贷款集中度问题仍受到市场关注。

2017年半年报数据显示,截至去年上半年,常熟农商行在江苏省内投放贷款额度为657.33亿元,占比超九成,其中常熟地区贷款账面余额406.39亿元,占比过半。

由于贷款投放地区较为集中,常熟农商行大部分营收和利润来自于江苏地区。2017年半年报数据显示,该行江苏省省内营业收入高达21.35亿元,占比超九成,其中常熟地区营业收入为13.27亿元,占比56.19%,常熟以外的江苏省内地区及江苏省外地区占比分别为34.22%和9.59%。

同时,从营业利润指标来看,常熟农商行收入大都来自于江苏省,去年上半年营业利润高达6.83亿元,占比93.11%。

对此,中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼表示,中小银行贷款集中度过高问题一直存在,主观因素来看,因为城商行、农商行等中小银行受客户和地域限制,很容易出现“垒大户”的情况。客观因素来看,中小银行的规模相对较小,同样的客户在小银行的集中度就容易高一些。

北京商报记者 王晗

## 服务场景扩容

## 京东小白信用推“职场信用”

在信用市场火热发展的背景下,互联网金融巨头都在加紧扩展信用生态圈。近日,京东小白信用与猎聘合作推出职场信用评价体系,试图解决招聘领域个人信用得不到有效辨别的痛点。

据悉,双方通过联合建模,从身份认证、社交人脉、信用历史、行为偏好、简历质量等多维度对求职者进行评价,致力打造职场信用生态,以此降低企业的招聘成本、提高招聘效率,同时帮助信用良好的用户获得更优质的工作机会。

目前,在猎聘平台不仅支持HR、猎头查看用户的职场信用,用户也可查看自己的信用评价。需要注意的前提是,用户若想将自己的小白信用输出给猎聘,得到更权威的职场信用评价,则要亲自授权小白信用将自己的信息进行输出,而如果之后想撤回猎聘获取的小白信用信息,也可随时选择解绑。

打造职场信用是小白信用服务场景的一大突破。京东小白信用是根据京东用户的身份、资产、偏好、履约、关系等多维度信息,运用深度学习等人工智能技术对用户个人信用进行评价。从

2014年5月推出以后,应用场景已经覆盖了很多领域,包括金融、住宿、出行、网购、保险、视频、阅读、生活等领域。

在小白信用的长期规划中,小白信用将实现对生活场景的全景式覆盖,推动信用经济成为社会发展的巨大红利。京东金融副总裁、消费金融事业部总经理区力表示,在实现信用信息互联互通的过程中,建设个人职场诚信体系势在必行。职场领域是小白信用“信用生态”中全新的应用场景,大数据技术在职场领域可以做到低成本、高效率提供客观真实的诚信情况,发挥“守信激励,失信惩戒”的作用。此外,通过大数据技术及风控能力上的显著优势,小白信用已经在各类场景中提供信用服务,并形成解决方案逐步输出给更多的强信用需求场景。

在行业层面,目前官方版个人征信机构“信联”已浮出水面。对此,区力表示,尽管信用市场很火热,但不可忽视的一点是,每家都在加强自己的防火墙,导致每家都在交学费,造成社会成本的浪费。京东金融表态称,愿意贡献所有的数据,和监管持续沟通。

## 鸿坤财富陈永旗:

## 打破刚兑重要的是客户分级

随着我国高净值人群数量的迅猛增长,财富管理已是一片蓝海,吸引越来越多的机构入场,但也由于市场整体仍处于探索阶段,对机构的管理和风控等能力形成不小考验。日前,在鸿坤财富主办的“共享机遇 凝聚财富”论坛上,鸿坤财富总经理陈永旗表示,有序打破刚兑,关键在于做好客户分级。

财富管理行业的成熟与否,有一个颇为关键的标志,即是否存在刚性兑付。2017年11月,央行联合五部委出台新规,明确刚兑的定义和对刚兑的处罚,去刚兑进入实质性阶段。陈永旗表示,刚兑打破对整个行业健康发展非常好,不过由于长期以来刚兑的保护,投资者对风险的认识程度和接受水平不尽相同。因此,在陈永旗看来,打破刚兑一定要进行客户分级;“例如一个可投资资产只有100万元的客户就不太适合做高风险的产品;又如从投资时长来看,当我们进行一个股权投资产品,它时间可能是5年、10年的,就可能适合可投资资产在100万元以上的客户群体”。综合而言,没有进行客户分级就很难进行产品的推荐。

同时,财富管理平台也需要在产品设计上做出转变,陈永旗认为:“有些财富管理机构发行设计的产品相对比较复杂,结构也比较复杂,投资的方向不那么清晰、明了,这样造成投资人可能无法很轻易地、很容易地了解投资方向。我们希望能打造一个平台,让客户离资产端近一些,这样他可以真正了解整个资金的方向”。

鸿坤财富于2017年7月正式成立,由鸿坤集团联合国内众多的知名财富管理专家共同发起,致力于为中国高净值客户提供涵盖学习、投资、生活、传承和公益等财富管理解决方案,产品覆盖固定收益类、私募股权类、海外投资、移民金融等多方面。陈永旗表示,我国高净值客户人群理财需求也正呈现多样化、专业化、机构化的趋势。高净值客户人群整体对于资产配置理念的接受程度已经大大好于之前,整个投资组合里不再只有存款、投资性的地产等,也开始有一些全球的资产配置及私募股权投资等,“全面资产配置时代已经到来”。

北京商报记者 程维妙