

台湾金控模式对大陆金融的借鉴

■ 汤世生

两岸金融监管的特点

(一) 大陆金融监管的特点

1. 现行制度的优势与不足

目前,我国金融监管体系与美国以前的分业监管体系相类似,主要由“一行三会”构成了分业经营、分业监管的基本框架。在本轮全球金融危机中,我国金融监管体系充分发挥了各自的监管职能,确保了我国金融体系的整体稳定。一方面,分业监管考虑了金融机构业务发展的多样性、特殊性、创新性,又兼顾了风险防范的技术性要求。另一方面,人民银行作为最后贷款人,为金融机构提供的最后流动性支持,能够有效地抑制金融控股公司风险外溢。

但是,现行监管制度也存在很大不足。第一、严格的分业监管模式不适应金融企业长期发展趋势。目前越来越多的金融混业经营和金融控股公司组织形式出现,分业监管状态下对金融控股公司总部和其下属分业公司的监管缺乏明确的法律定位、监管边界不清。第二、不利于监管部门的有效协调。由于不同的监管机构都有各自的监管指标和标准规范,为了达到相应的指标要求,必然要付出许多的“合规成本”,这就加大了运营成本。而在一些同类型业务方面,又可能出现重复监管的情况,降低了监管效率。第三、容易出现监管真空。在

金融混业经营的情况下,金融机构之间的业务界限越来越模糊,变相的金融控股公司形式随处可见,而目前还没有统一的监管法规,对于某些业务又没有明确的规定,极有可能出现三不管的现象。

2. 大陆针对金融控股公司的监管现状

早在2000年中国人民银行就曾经起草过《金融控股公司管理办法》,但因种种原因,该《办法》并未出台。2005年央行稳定局内部便曾拟定金融控股公司监管条例的草案,但因种种原因搁浅。今年3月,央行内部再度酝酿出台有关金融控股公司的管理办法,征求意见稿延续了此前的精神,一是明确金融控股公司的定义和法律地位,为市场主体选择综合经营模式提供途径;二是要进行监管授权,以确保监管的有效性,严格界定金融控股公司市场准入条件,延续“原则上不鼓励实业公司发起设立”的精神。

(二) 台湾金融监管的特点

2000年以来,台湾地区积极推动了三次金融改革,分别是2000-2002年开始的“一次金改”、2004年开始的“二次金改”和2008年开始的“三次金改”。总体来说,台湾金融改革的重点始终围绕金融机构合并、金融风险防范和金融中心建设等问题开展的。

2004年7月开始实施的《行政院金融监督管理委员会组织法》,标志着台湾金融监管体制由多元监管转向一元化监管,“行政院金融监督管理委员会”为最高监管机构,将“财政部”金融局、证监会、保险司和“中央银行”金融业务检查处和“中央存款保险公司”纳入该委员会,成为“行政院金融监督管理委员会”的银行局、证券期货局、保险局及检查局等四大单位,并实施对口监管。

两岸金控公司发展现状

(一) 大陆金控公司现状及分类

我国现行法律虽然规定了分业经营的体制,但是并没有禁止银行、证券公司、保险公司和信托投资公司拥有共同的大股东,因而在客观上,为成立金融控股公司留出了法律空间。目前除了银河金融控股和光大金融控股外,政府没有明确批准注册成立金融控股公司,但以金融控股形式存在的企业集团随处可见。

此外,根据金融业务对控股公司的重要程度、金融公司在行业中地位、控股公司对金融子公司的控制程度以及金融子公司之间的关系,大致可将现有控股金融机构的企业集团划分为四种类型:金融控股公司、金融机构

跨行金融投资、政府主导国资经营公司、产融结合形成的金融公司。

(二) 台湾金控公司发展现状及特点

1. 台湾金控公司发展概况

2000年6月的“金融机构合并法”和2001年6月的“金融控股公司法”颁布之后,台湾陆续就有14家金融公司申请转型为金融控股公司,中小金融机构逐渐转向集团化发展。目前台湾已有14家金融控股公司上市,2009年合并报表后总资产排名前三位的国泰金控、台湾金控(未上市)和富邦金控,其资产分别为4.3万亿新台币、4.1万亿新台币和3.1万亿新台币。

2. 台湾金控公司特点

(1) 母公司不从事具体业务的经营
依据台湾《金融控股公司法》第36条第1项规定:“金融控股公司应确保其子公司业务之健全经营,其业务以投资及对被投资事业之管理为限。”台湾地区的金融控股公司属于纯粹型金融控股公司,主要通过控制一些公司的股权,并利用控股权影响股东大会和董事会,从而支配被控股公司的重大决策和经营活动,但控股公司本身并不直接从事生产和经营业务,单一子公司的破产危机不容易影响控股公司和其他子公司。

(2) 以某一企业为主体,结合其他金融投资业

台湾地区每家金融控股公司都是以某一核心企业为主体,再结合其他金融企业构成的。由于台湾金融控股公司有最低资本额为新台币200亿元,而银行的资产规模较高,因此以银行业为主体的金融控股公司居多。例如富邦金控和兆丰金控,均涉及银行、证券、保险、信托及票券业务,但他们的核心公司经营的是保险和银行业务。

(3) 事业部业务模式被逐渐采用

在最初的子公司运作模式下,各

子公司会有相同的业务类型,这给监管带来了冲突;而按照业务功能进行划分的事业部模式,将不同公司的业务进行整合,并按照不同的业务条线进行管理,这种模式会给企业运作和监管带来极大的便利。台湾越来越多的金控公司都采取事业部模式,包括台新金控、富邦金控等。

金控模式的市场优势

(一) 解析金控模式的市场优势

1. 金控公司的运营优势

(1) 金控模式具有更大的灵活性

第一,有利于实现分业向混业转型。在金融分业监管体制下,单个金融机构综合经营多种业务会存在多种限制和壁垒。由控股公司持有证券、银行、保险和其他金融机构的股权,各金融机构经营自身业务,是实现由分业经营向混业经营转型的最佳模式。第二,监管方面的灵活性。一方面,在分业经营的监管体制下,控股公司下的各金融业务子公司各自持有相关业务牌照,独立经营,接受各自监管部门的监管。另一方面,控股公司在公司治理结构上拥有更大的灵活性,不用满足各金融业务监管当局对公司治理结构的规定。第三,资金调配方面的灵活性。从募集资金用途来看,控股公司在资金调配上拥有更大的灵活性,有利于提高资本金的使用效率。

(2) 金控模式有利于形成协同效应

台湾国泰金融控股公司副总经理李长庚表示,2003年至2009年间,台湾金融控股公司资产规模年平均增速超过10%,明显高于单个金融行业6%的平均增长速度,资产规模占金融业总资产规模从2003年的40.5%上升到2009年的近51%。

后台统一数据:在信息技术系统的支持下,集团的后台业务处理中心作

为全系统信息资源的管理者和信息服务的提供者,把业务集中在一起处理,通过统一的标准、统一的操作进行数据的维护和更新,既有利于控制风险,又有助于降低成本。第一,统一客户资源数据,便于前台销售和业务拓展;第二,统一财务数据,便于及时了解子公司的运作情况,优化资源运用;第三,统一的后台服务中心有利于信息共享,业务流程统一,强化风险控制。

中台分业管理:金控集团的各子公司均以独立法人的身份,分别经营不同的金融业务,各自资产独立、人员独立、财务独立、机构独立,彼此之间设有严格的防火墙,可以有效防止经营风险在不同子公司之间的传递。另外,类似富邦金控和台新金控,则通过事业部的业务模式,把同类性质的业务划归一个业务部进行管理,提高了运作效率和业务协同度。在外部监管上,各子公司分别接受其业务对应监管部门的监管(台湾为一元化监管)。

前台统一客户:通过整合金控集团的各子公司的销售渠道,实现资源共享,提高整体协同效应。子公司之间开展相互代理业务,推行交叉销售,提供“一个客户一个通用账户、多个产品”的一站式服务。在具体的产品和服务上,金控公司可以通过增加单一金融服务产品的数量实现规模经济,通过增加金融服务产品的种类来实现范围经济。

(3) 金控模式有利于业务创新

第一,集团总部对各金融子公司控股,制定公司发展战略,合理进行资源配置,并对子公司进行监督管理。第二,在金控模式下,各种业务和产品间的交叉销售更加市场化。“金融超市”或“一站式金融服务”等都是伴随着金融控股公司的发展而涌现的。第三,通过金控公司内部资源的整合,各子

公司和业务板块都会有一个集中而强大的后盾作为支撑,而业务自由度更高,更能促进业务创新发展。

(4) 金控模式有利于风险防范

虽然金控股公司也存在内幕交易和利益冲突、财务杠杆过高等风险,但金融机构之间的交叉销售等经济活动都处于市场的监督之下,透明度更高。另外,由于各项金融业务分别在独立的子公司里进行,即使一家子公司出现经营危机,也对其他子公司不会有太大影响,从而有利于保障其整个集团的稳定运营。

2. 更好地满足企业金融服务需求

(1) 企业资产增长与整合

随着我国资本市场的发展,企业资产保值增值的意愿愈发强烈,市值管理的意识逐渐增强。伴随着企业上市和并购整合而发生的资产评估、证券承销、财务顾问、投资顾问、融资、担保等服务会越来越多,在金控模式下,所有这些服务都可以统一完成,企业只需与一个系统沟通和联系,不但提高了效率和质量,还能降低企业的业务成本。

(2) 运营风险透明化

企业在运营过程中,可能会由于外部环境的复杂性、变动性以及主体对环境的认知能力和适应能力的有限性,而导致运营失败或使运营活动达不到预期的目标。在金控模式下,通过后台服务数据的整合,各金控公司能够对企业的相关数据、业务流程等进行综合分析;通过一整套完整的风险预警、风险识别、风险评估、风险控制等措施,金融机构可以帮助企业实现其运营风险的透明化,降低财务风险、法律风险等,保证企业安全运营。

(3) 金融安全评估

企业在进行合作时,都需要了解对方的资信情况、资产质量等等,而金控企业的服务客户众多,有利于企

业对其合作伙伴进行金融安全评估。另外一方面,金控企业在帮助企业实现运营风险透明化的同时,对其服务的客户也会有更好的了解。

3. 更好地满足个人金融服务需求

(1) 个人资产增值

在通胀预期长期化的背景下,人们不得不寻求银行存款之外的投资工具来保证个人资产的保值增值。一方面,在金控模式下,人们可以在一个系统内得到存款、基金、股票、期货、外汇、保险等多种产品和服务,降低了客户的转换成本。另一方面,金控模式可以汇聚多家专业机构的力量,为客户在同一时间提供咨询,降低了客户的时间成本。第三,金控模式下的专业服务,更能提高客户的投资收益,降低客户的投资风险。

(2) 一站式金融服务等

在单个独立的金融机构下,由于经营业务范围的限制,个人只能享受一种或几种金融服务,特别是中小金融机构受到业务范围限制的制约更明显,无法满足人们一条龙服务的要求。而在金控模式下,虽然各子公司经营的业务不尽相同,但由于金控公司的后台服务系统是一体化的,客户只需一个账号便能享受一站式的金融服务,包括电子银行、理财、保险、投资等服务均可完成。

(二) 未来大陆金融市场需求

1. 企业的金融服务需求随着中国经济的快速成长不断增大

随着经营管理体制和发展战略的调整,除了传统的存贷款、贸易结算之外,企业对现金管理、产业链金融、投资银行、资产托管、公司理财、资产保值增值等方面的需求日益增加。截至2011年2月,沪深两市上市公司数量已经达到2122家,随着我国资本市场的发展,创业板、新三板、融资融券等业务逐渐开展,越来越多的企

业会进行投资、上市、并购等,这些资本交易会带动全方位的金融服务。

2. 居民收入水平提高带来金融服务需求的快速增长

个人金融服务需求包括消费支付、存款、贷款、投资、保险等方面,在科技和网络高速发展的今天,人们的需求更追求效率和服务质量,“一站式”服务将成为个人财富管理的主流服务。

(1) 客户金融资产分布发生转变

统计数据显示,2010年我国人均GDP4371美元,城乡居民人民币储蓄存款余额为303302亿元。但大陆居民金融资产的结构仍不平衡,储蓄占居民金融资产比率仍高达68%。未来,居民对于个人金融资产的分布习惯正在从储蓄为主向储蓄、理财、保险、投资等多种渠道转变,越来越多的银行储蓄存款将被各类理财产品所代替。

(2) 高端客户金融服务需求保障性成长

麦肯锡发布报告显示,2015年中国将拥有400多万个富裕家庭(家庭年收入超过25万元人民币的城市家庭),居全球第四。可以预见的是,高收入阶层对财富管理、私人银行业务等高端金融服务需求将呈现爆炸性增长局面。

总之,随着金融市场的规模不断壮大、开放程度不断提高,企业和个人的金融服务需求越来越多样化,金融控股模式是未来我国金融机构发展的必然趋势。无论是在金融机构的发展上,还是金融改革和监管上,台湾模式都值得借鉴。

作者系北大方正集团有限公司高级副总裁、方正资本控股股份有限公司董事长兼CEO