

2015年中国金融业趋势



前言



中国金融业在2015年既会延续过去两年的发展趋势，也会面对众多新的挑战。

银行业：利率市场化导致利差收窄，资产质量下滑导致拨备上升，盈利增速放缓等肯定是银行业在2015年面对的最大挑战。提升资本充足率，应对互联网竞争以及持续创新以保持并挖掘业务增长点则会在不同程度上影响不同银行的战略及运营。

证券业：市场普遍预期股市在2014年的大幅上扬会延续到2015年，IPO注册制预期在2015年落实并推出，以及券商在资产管理业务上的发展等趋势，均会是券商在2015年经营上的利好因素。

保险业：相对于银行业及证券业，保险业在2015年的发展并无一致的看法。费率的改革对部分保险公司是利好因素，但并非所有的保险公司同样受惠，改革可能导致的恶性竞争会是市场的关注点。另类投资的开放给保险公司更广阔的投资空间，但内部的风险管理及人才储备是否足够应对则仍是一个挑战。

资产管理业：随着大资管业务的概念逐步获得市场的认可及资产证券化备案制的推进等因素，我们认为资产管理业务在2015年健康发展是可以期待的。

从整体中国金融业在2015年发展的趋势而言，我们认为可以用“竞争、监管”四字概括。

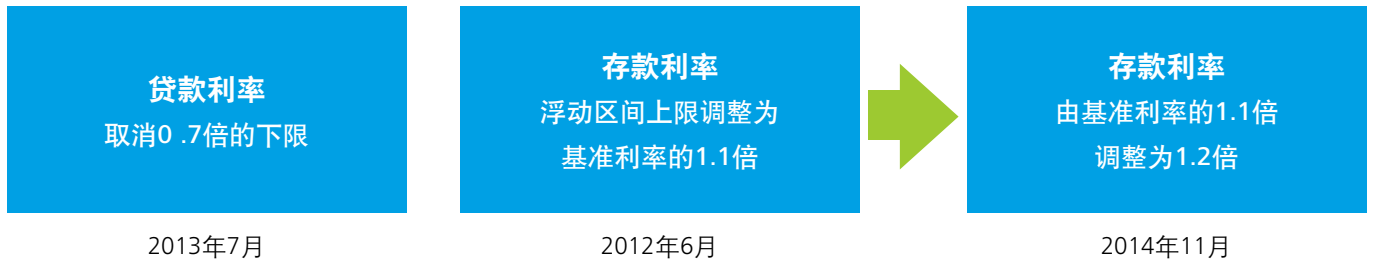
目录

竞争	4
利率市场化改革进入加速攻坚阶段	4
颠覆性创新拉近银行与客户的距离	5
互联网证券业务对传统经纪业务的挑战	6
证券业全力抓住发展资产管理业务的机遇	7
保险产品费率的改革是一个新的开始	8
监管	9
遵循“宽进严管”逐步增强监管规范	9
保险行业向资本改革迈出第一步	10
保险行业的另类投资是机遇也是挑战	10
作者及联系方式	11

竞争

利率市场化改革进入加速攻坚阶段

背景



挑战

- 存款外逃，成本上升
随着利率市场化的推进和互联网金融的发展，银行存款外逃及理财化的趋势愈发明显，存款的竞争变得十分激烈。
- 息差收窄，盈利堪忧
利率市场化将导致银行利差在一定时期内持续收窄，“一浮到顶”的策略也将给银行的负债成本带来沉重的负担，对国内商业银行盈利基础带来巨大冲击。
- 定价能力受到挑战
目前，我国许多商业银行普遍采取市场跟随策略进行利率定价，尚未建立完善的利率定价机制。在利率市场放开的情况下，加强定价机制是重大课题。

2015年展望

- 存款保险制度有望正式推行
存款保险制度的建立是利率市场化进程的先决条件之一，它不仅能够完善金融机构市场化退出机制，同时保证了存款利率的放开和充分的市场竞争，是利率市场化乃至金融改革过程中的关键步骤。
- 面向企业和个人大额可转让存单有望推出
这些不能提前支取但可以流通的工具，不仅提高了负债的主动性，也增强了负债的稳定性。
- 存款利率浮动区间上限有望进一步打开
定期存款利率上限的全面放开或许不会那么快，但进一步扩大存款利率浮动区间上限，将是预期的一步。

颠覆性创新拉近银行与客户的距离

背景

随着利率市场化步伐的加快，客户的金融需求向着多元化趋势发展，银行业正在发生着巨大的变革，从商业模式到渠道、产品和服务，“创新”成为关键词。所谓创新已被各家银行视为颠覆性的战略性举措。所谓颠覆性即采用颠覆性产品开辟新的市场或者以更简单、更低价或更方便的产品替代现有产品。

挑战

- 商业模式创新颠覆传统银行理念

网络直销银行模式是整个商业模式基于互联网技术的创新，深圳前海微众银行定位于“网络银行”，利用腾讯的庞大客群，重点服务个人消费者和小微企业客户便是一个十分有代表性的例子。其他如民生银行、平安银行等通过直销银行的方式突破传统实体网点限制的经营模式，通过互联网渠道、手机直销银行APP或第三方渠道合作等方式拓展客户。

- 多渠道创新开启与客户互动之门

物理渠道网点将为客户提供更多选择，引导客户使用体验更好的交易渠道；线上渠道逐步向简约化、重体验的综合移动金融服务平台转型。

- 商业银行需要不同程度的创新，才能继续开拓新的客户资源。

2015年展望

- 未来银行业将拥有更多的创新驱动力，无论是商业模式、还是渠道、服务与产品上的创新还会越来越多。互联网、移动、社交媒体、大数据、云计算等技术与服务相结合和创新应用将是顺势所趋。
- 银行将变得更加“现代化”。
- 成本和便捷性将影响行业竞争中的优势，成本和便捷性不仅要体现在分支机构的位置布局，而更需要体现在高科技应用的成本与给客户带来的便捷性上。

互联网证券业务对传统经纪业务的挑战

背景

随着国务院提出“促进互联网金融健康发展，提高证券期货服务业竞争力”的要求，截至2014年底，共有35家证券公司获证监会批准开展互联网证券业务试点资格。据目前了解的互联网证券业务方案，主要是通过互联网完善客户账户服务体系，均以客户需求为核心、以提升客户体验为导向，对公司现有业务或平台进行整合或重构。

随着互联网金融的逐渐深化开展，互联网证券业务也逐渐呈现不同的发展模式。目前的模式有三类：

模式	自建网上金融平台	与第三方平台合作	开发移动终端
优势	<ul style="list-style-type: none">• 利于整合/重构内部平台• 借此打造金融超市理念	<ul style="list-style-type: none">• 利用互联网平台的渠道服务• 券商自身更加专注于提供金融中介服务	<ul style="list-style-type: none">• 增加企业宣传、推介效果
劣势	<ul style="list-style-type: none">• 人力财力投入大• 技术开发和维护成本高	<ul style="list-style-type: none">• 产品标准化程度高• 客户黏性不高	<ul style="list-style-type: none">• 交互式服务提供涉及较少

挑战

- 随着券商佣金率行业指导及新设网点审批政策的逐步放开，券商已经开始在市场化竞争环境中展开业务结构调整，尤其行业壁垒较低的经纪渠道受损退化比较明显，佣金率趋势性下滑。
- 券商需要打造综合业务系统平台作为转型目标，增加客户黏性，建立金融互联服务平台。
- 券商目前仍只停留在传统业务互联网化，并未出现如银行业的颠覆性创新。

2015年展望

- 大型券商通过金融互联服务平台开展互联网证券业务，明晰客户类型，为客户提供一站式便利服务；中小型券商将进一步挖掘与第三方平台的合作深度和广度。
- 移动互联运用将成为券商互联网金融模式的一个选择。
- 监管上一方面将侧重于业务操作规范的监管，另一方面会要求加强信息技术风险管理及内部控制。

证券业全力抓住发展资产管理业务的机遇

背景

自从开放证券业提供资产管理业务后，这类业务已成为券商的一个业务增长亮点。

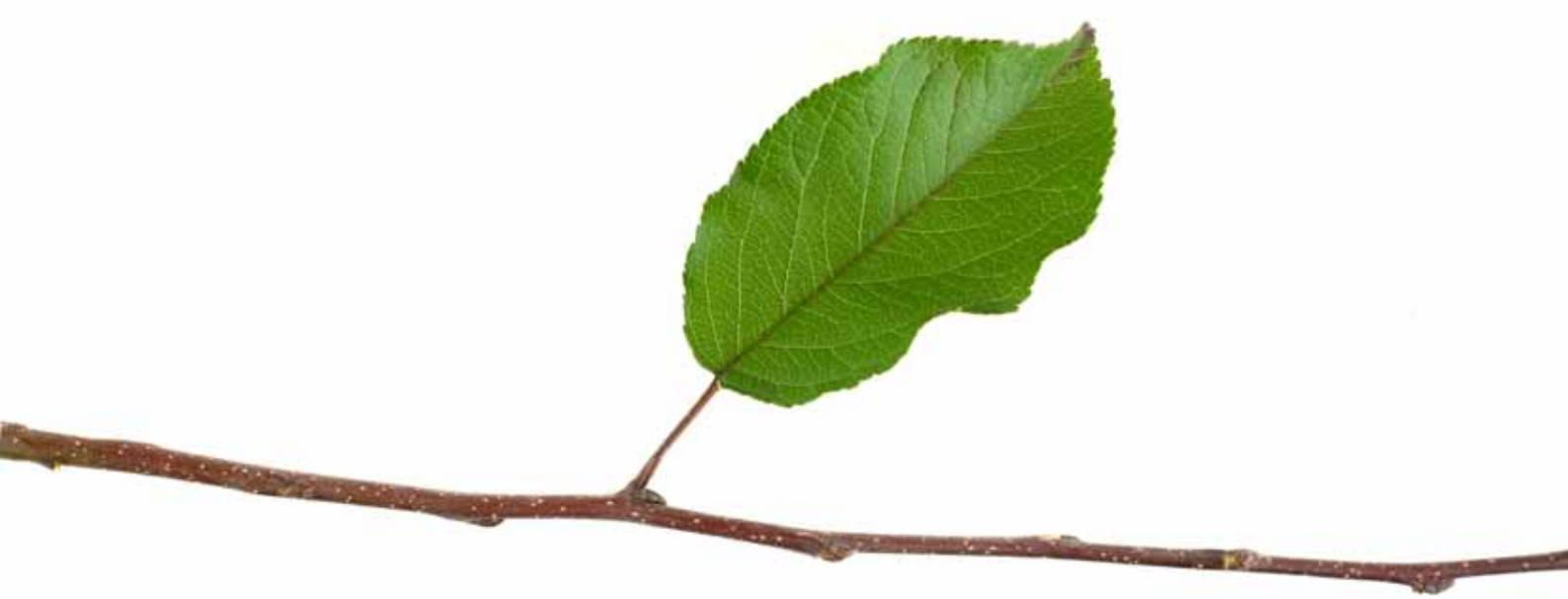
- 市场定位：券商的营业部以及资金存管/托管银行网点是主要渠道，定向中高端理财产品市场。
- 比较优势：投资在权益类产品和衍生品等高风险产品和组合是券商的优势。
- 合作空间：通过与银行及信托公司的合作，分享其营销网络与客户资源。

挑战

- 资产管理业务投资范围的不断扩展使产品设计更趋多样化、个性化，为产品创新打开了更大空间，不过投资范围的扩展也给券商投资能力提出了更高要求。
- 券商需要建立了解客户制度，为向客户提供适当的资产管理服务，券商需要提升对中高端客户开发和服务能力。
- 资产管理业务和经纪业务将趋向整合和一体化，优质券商的客户理财服务需要向大资产管理方向转型。

2015年展望

- 加强产品创新，提高产品个性化设计能力。
- 对客户进行科学分类，建立分层化的服务定价体系，加强客户了解和客户服务工作，提高客户联合开发能力。
- 调整和升级相关信息技术系统，有效支撑服务运营。
- 加强产品市场营销，完善服务渠道管理。





保险产品费率的改革是一个新的开始

背景

过去，保险行业在费率厘定上会受到一定的监管。产品定价的监管虽然避免了行业的恶性竞争，但亦会产生一些副作用，例如，由于人身保险产品定价利率偏高，不利于保障型产品的发展；车险费率的厘定也未必与相关的风险匹配。

挑战

- 2014年初，得益于人身保险传统产品定价的放开，保险公司按照传统产品的特征开发了高现金价值的产品，因而增加了保险公司的流动性风险，保监会很快就进行了规范。
- 传统产品费率改革后，市场进一步预计其他产品定价的开放。2015年初宣告将启动万能保险的费率改革，并改革分红保险的费率，全面实现人身保险的费率市场化。
- 车险改革仍落后，目前几个省份将于近期进行商业车险费率改革。保险公司可以根据自身的历史数据和战略，有限度的修订不同车型或不同渠道的费率。

2015年展望

- 保险公司的定价自主权将有所增加，产品的定价将会更加市场化，并更合理的反映相关风险。
- 市场化往往产生更激烈的竞争，监管机构和市场主体都希望避免市场化过程产生恶性竞争，监管层仍会出台一些新措施，确保市场有序竞争健康发展。

遵循“宽进严管”逐步增强监管规范

有序松绑

- 开放民间资本：批准民营银行经营，意在适度引入竞争，逐步有序开放中国金融市场。
- 放开外资银行管制：2014年11月发布的《中华人民共和国外资银行管理条例（修改版）》放宽了外资银行的准入条件。

完善配套

- 2014年相继推出理财业务、同业业务的内部架构组织及管理规范，完善了相关业务的配套体系建设。
- 2014年11月，中国人民银行发布了《存款保险条例（征求意见稿）》，意味着研究酝酿多年的存款保险制度有望落地。
- 对于互联网金融的监管从真空走向明晰并逐步完善。2015年即将出台的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，拟将互联网金融纳入统一监管，以促进其健康发展。

考核新规

- 部分中小银行特别是一些股份制商业银行已逼近75%的存贷比监管红线。2014年6月发布的《关于调整商业银行存贷比计算口径的通知》，使中小企业更容易从银行获得贷款。
- 2014年9月发布的《关于加强商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》，抑制了存款“冲时点”的情况，正确引导存款业务的健康增长。

2015年展望

- 落实存款保险制度，完善金融机构市场化退出机制，在有利于促进利率市场化进程的同时，还有利于切实保障存款人利益，维护金融市场稳定。
- 落实互联网金融发展的指导意见，使互联网金融逐步“转正”，促进其健康发展。
- 破产法的落实继续推进。
- 2015年将迎来民营银行提速发展期，还将继续扩大试点规模。

保险行业向资本改革迈出第一步

背景

2015年初正式颁布中国第二代偿付能力监管制度体系（简称“偿二代”），标志着中国保险行业的资本制度的全面改革。偿二代包括定量资本要求、定性监管要求和市场约束机制等三大支柱及17项监管规则。

挑战

- 改革将有利于车险等短尾巴、高频率但低赔付业务，但不利于非车险业务。
- 外资再保险公司必须增加在中国的资本，才能合乎相关要求。
- 风险管理工作将和公司的资本需求直接产生了紧密的关系。

2015年展望

- 有利于以车险为主的保险企业，但不利于非车险为主要业务的保险企业；保险企业的业务选择和发展将可能有所改变。
- 保险企业的再保险安排，外国专业再保险公司在发展的策略将有所影响。
- 保险公司将更积极的提升风险管理的能力。

保险行业的另类投资是机遇也是挑战

背景

传统上保险业资金以投资于存款、上市股票及债券为主。从2012年末开始，保监会陆续颁布新政，拓宽了保险资金运用的范围，从存款、证券投资基金等证券及不动产，扩大至证券化金融产品、非上市股权、金融衍生品、境外投资等。债权投资计划等门槛也有了相对应的调整。2014年，保监会又陆续放开，并将创业板上市股票、集合资金信托计划、以及创投基金等纳入保险资金投资范围。

挑战

- 投资机会的选定，投资组合的配置变得关键。
- 投资管理人才未能配合。
- 风险管理能力备受考验。

2015年展望

- 保险行业资金在另类投资的比例会持续上升。
- 另类投资都有着低流动性，市场活跃不如传统投资产品的特征，保险企业将进一步提升相关风险的管理能力。
- 保险公司也需要在其他金融板块吸收另类投资的人才。为了吸引及保留这些人才，薪酬激励需要有所改变。

作者及联系方式



Tim Pagett

德勤中国金融服务业
主管合伙人

+852 2238 7819
tpagett@deloitte.com.hk



施仲辉

德勤中国银行及证券业
联席主管合伙人

+86 10 8520 7378
mshi@deloitte.com.cn



吴松汉

德勤中国金融服务业
管理咨询主管合伙人

+86 10 8520 7333
alvng@deloitte.com.cn



文启斯

德勤中国保险业
联席主管合伙人

+86 10 8520 7386
bman@deloitte.com.cn



吴颖兰

德勤中国金融服务业
企业风险咨询主管合伙人

+86 10 8520 7479
lyndawu@deloitte.com.cn



秦谊

德勤中国资产管理业
联席主管合伙人

+86 21 6141 1998
jqin@deloitte.com.cn

关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司, 以下称“德勤有限公司”), 以及其一家或多家成员所和它们的关联机构。德勤有限公司与每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。德勤有限公司(又称“德勤全球”)并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家及地区, 凭借其世界一流和高质量专业服务, 为客户提供深入见解以协助其应对最为复杂的业务挑战。德勤拥有超过200,000名专业人士, 致力于追求卓越, 树立典范。

关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所, 我们在大中华设有22个办事处分布于北京、香港、上海、台北、成都、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近13,500名员工, 按照当地适用法规以协作方式服务客户。

关于德勤中国

德勤品牌随着在1917年设立上海办事处而首次进入中国。目前德勤中国的事务所网络, 在德勤全球网络的支持下, 为中国的本地、跨国及高增长企业客户提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。在中国, 我们拥有丰富的经验, 一直为中国的会计准则、税务制度与本地专业会计师的发展贡献所长。

本通信中所含内容乃一般性信息, 任何德勤有限公司、其成员所或它们的关联机构(统称为“德勤网络”)并不因此构成提供任何专业建议或服务。任何德勤网络内的机构均不对任何方因使用本通信而导致的任何损失承担责任。