

新环境下城商行发展的新策略

许智豪

(杭州银行股份有限公司绍兴分行,浙江 绍兴 312000)

摘要:目前我国城商行数量已经达到130多家,部分城商行已经形成规模效应,资产逐年增加,成为我国经济发展的重要支柱。新环境下,我国城商行发展出现新的问题,面临新的挑战及发展机遇。本文论述了新环境下城商行发展中出现的新问题,分析了其面临的新挑战,并给出相应的发展策略,为新环境下城商行发展提供参考建议。

关键词:新环境;城商行发展;新策略

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2020.36.037

1 新环境下城商行发展中出现的新问题

(1)城商行整体势头良好,但发展不平衡不协调。我国保持了十余年经济高速发展时期,但随着全球经济趋势性下降,近年来经济逐年放缓,各行业发展受到不同程度的影响。银行业整体发展放缓,城商行相对其他类型商业银行,仍保持稳健发展。全国39家上市银行中,19家城商行在规模扩张、资产质量、利润率等方面明显优于其他上市银行。截止2020年末,我国资产规模5000亿以上的城商行有19家,资产规模在2000亿到5000亿之间的有37家,其中北京银行、上海银行、江苏银行资产规模已经突破2万亿。但50%以上的城商行规模仍在2000亿以下,规模整体不大,同时还出现了像包商银行进入破产清算的情况。

(2)不少城商行“初心已改”,市场定位不够清晰。城商行成立之初,是为了服务地方经济,服务当地小微企业,服务城乡居民。但目前不少城商行盲目追求发展速度,没有很好应对宏观环境、行业竞争、自身局限,做出错误的市场选择,与国有银行、全国性的股份制商业银行抢大客户、大项目,甚至部分城商行没有很好服务当地实体经济的情况下,就盲目在外地扩张网点,造成资源浪费和不良竞争,最终导致脱实向虚、杠杆叠加、风险不断扩大等一系列问题。

(3)经营理念有所提升,但特色服务不突出。市场经济运行多年,城商行在很大程度上已经改变原先坐等客户的“官老爷”做派,主动营销。但很多城商行的服务改善还停留在窗口服务、厅堂服务层面,不能完全做到“以客户为中心”,不能在产品、管理、人员、科技等方面达到客户的多样化、高层次需求。

2 新环境下城商行发展面临的外部新挑战

(1)金融机构增加形成分流效应。我国经济蓬勃发展,金融机构也不断增加,呈现多样化、多元化的趋势。城商行发展多年,在地方政策支持下,取得了较大的发展。但随着经济发展,不少发达地区进驻了越来越多的国有银行、全国性股份制商业银行,以及农村商业银行业不断发展壮大,对城商行形成了分流效应,阻碍了城商行的进一步发展。

(2)监管要求越来越高,处罚力度不断加大。近年来,随着经济金融形势不断变化,金融风险不断加大,城商行风险管控不足开始凸显。监管部门要求银行业金融机构加快回归本源,监管标准越来越高,监管越来越严格,对违法违规和不审慎经营行为的处罚也在进一步加大。最近,银保监会对多家银行的案件和风险事件进行了严肃查处和严厉处罚。

(3)网络金融带来的冲击。随着PC端及智能手机的普及,网络金融大行其道,蓬勃发展的同时,给客群本来就不是很大的城商行带来了更大的冲击。网络时代的到来,改变了人们的支付模式及信贷模式,而且随着网络金融规模的扩大,越来越多的人选择网络作为交易或信贷的平台。城商行传统的业务模式,不利于其有效发展,城商行需要针对性的创新,在原有业务基础上,满足当下人们对金融产品的便捷性,减少网络金融对城商行拓客能力的冲击,并进一步促进城商行的长期发展。

3 新环境下城商行发展的新策略

(1)重新找准定位,服务本地。城商行的良性发展,必须有效结合地方区域的经济战略,努力形成扎根地方,扎根基层的布局。根据自身的优势和业务结构,注重业务本地化,围绕服务地方经济,对一些地方实体经济和企业,满足其实际经济金融需求,积极服务于地方经济振兴、区域协调发展等各项国家和地方战略。

(2)做好城市普惠金融的主要提供者。城商行先天与当地小微企业不可分离,特别是当前国家提出大众创业、万众创新,各家城商行都要特别关注对小微企业客户的对接,实施小企业倾斜政策。城商行要单独列出专项信贷额度用于支持小微企业,同时要努力落实降低中小企业融资成本,如对中小企业贷款利率原则上少上浮;对资金周转暂时困难的可转型企业存量不减少,不抽贷、压贷;规范服务收费,不附加手续费等。同时,加强对担保公司的监管和行业自律,确保担保费用在合理区间内。

(3)加大产品创新力度,提供特色金融服务。当今的银行服务日益同质化,任何一个创新的金融产品推出后,很快会被模仿复制。作为城商行,要想在竞争中保持优势,唯有坚持差异化、特色化的经营发展,进行产品创新,做精而不做大,保持“人无我有、人有我优”的市场竞争力。如推动股权、动产、市场摊位经营权、应收账款、知识产权、排污权等抵质押产品的创新和推广;对信贷流程进行再改造,形成标准化操作流程,提高服务水平;加大服务创新,加快推进信用贷款工作和还款方式创新。

(4)培养复合型人才。城商行正处于发展及转型时期,遇到新问题和新的挑战,需要城商行培养复合型人才,进而解决内部及外部出现的问题。定期对内部人员进行培训及考核,形成优胜劣汰的制度,积极鼓励现有人员不断学习,与其他城商行定期交流经验,大力度引进人才,并利用引进人才培养内部人员,形成良好的内部环境,从而打造人才队伍,为城商行的进一步发展夯实人才基础。

4 结束语

综上所述,城商行的进一步发展,需要创新性的开展业务,满足当下客户的多样化需求,结合地方战略,形成良性可持续性发展。

参考文献

[1]吴婷婷.经济新常态下我国商业银行流动性风险管理的新挑战研究[D].安徽大学,2016.

[2]陆岷峰,汪祖刚,李振国.关于城市商业银行应对经济“新常态”的发展策略研究[J].哈尔滨金融学院学报,2015(2).