

公证助力金融债权风险防控再升级

2017年7月13日,最高人民法院,司法部,中国银监会发布了一个重要通知——《关于充分发挥公证书的强制执行效力服务银行金融债权风险防控的通知》。该通知的发布,有利于提高银行业金融机构金融债权的实现效率,降低金融债权实现成本,有利于提高银行业金融机构防控风险的水平,有利于提升银行业不良债权的回收率。

在三部委发布该通知之前,有强制执行效力的债权文书在《公证暂行条例》第四条第十款作了限定,专指追偿借款、物品的文书。《中华人民共和国民事诉讼法》第二百三十八条规定:“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,对方当事人可以向有管辖权的人民法院申请执行,受申请的人民法院应当执行。”以及《中华人民共和国民事诉讼法》第三十七条规定:“对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,债务人不履行或者履行不适当的,债权人可以依法向有管辖权的人民法院申请执行。”按照以上法律法规的规定,凡是追偿借款、物品的文书(在银行业主要指借款合同、抵押担保合同等)经公证机关公证后可以具有强制执行效力,但是为什么三部委要重新发布通知进一步确定公证书的强制执行效力呢?原因在于《公证暂行条例》缩小了《民事诉讼法》中的债权文书范围,而且加大了对公证债权文书的种类,加上担保登记制度的出台,使得此类公证的证源日益萎缩,公证机关依法赋予债权文书强制执行效力这一重要职能没有充分的发挥出来。但是经过公证后的债权文书可以很好地保护债权人的合法权益,减少诉讼程序,提高债务追偿效率,因此日前发布的《关于充分发挥公证书的强制执行效力服务银行金融债权风险防控的通知》不仅扩大和明确可申请强制执行的债权文书的类型,明确公证机构在银行金融机构风险防控上的职责,充分发挥公证机关赋予债权文书强制执行效力,而且加大了对公证债权文书的执行力度,对于银行业金融机构处置不良债权有重要的意义。

《关于充分发挥公证书的强制执行效力服务银行金融债权风险防控的通知》明确了可强制执行的债权文书的范围,银行业金融机构可以将《公证法》第37条规定的债权文书向公证机构申请赋予强制执行效力,包括但不限于各类融资合同,其中包括各类授信合同,

合规在线

法律与合规部 林鸿燕

借款合同、委托贷款合同、信托贷款合同等各类贷款合同,票据融资合同,融资租赁合同,债务重组合同、还款合同、担保合同等。可申请赋予强制执行效力的债权文书的实质条件在于:第一,债权文书具有给付货币、物品、有价证券的内容;第二,债权债务关系明确,债权人和债务人

对债权文书有关给付内容无疑义;第三,债权文书中载明债务人不履行义务或不完全履行义务时,债务人愿意接受依法强制执行的承诺。该项承诺也可以通过承诺书或者补充协议等方式在债权文书的附件中载明。为提升我行不良债权的处置效率,首先,我行应当充分利用《关于充分发挥公证书的强制执行效力服务银行金融债权风险防控的通知》的有关精神,可以通过与公证处签署办理赋予文书强制执行效力公证的《合作协议书》,使我行办理相关债权文书的强制执行效力获得便利性。其次,我行可在债权文书中载明债务人不履行义务或不完全履行义务时,债务人愿意接受依法强制执行的承诺。该项承诺也可以通过承诺书或者补充协议方式在债权文书的附件中载明。这表明先期我行与客户或融资方签订的相关债权文书,并没有办理公证的,现在可以通过承诺书和补充协议来“打补丁”。借款人与担保人应自愿办理赋予债权文书强制执行效力公证,一旦借款人不能履行协议规定,我行可以持所办理的公证书和执行证书到法院申请强制执行,督促债务人的债务履行,保障债权人合法权益的快速实现,最大限度地预防纠纷,减少诉讼。

在向公证机构申请强制执行公证前,我行应当在《中华人民共和国民事诉讼法》第二百三十九条所规定的执行期间内提出申请,并应当向公证机构提交经公证的具有强制执行效力的债权文书(应当载明当事人身份证明、财产权利证明、当事人签署的承诺书、公证费)、申请书、合同项下往来资金结算的明细表以及其他与债务履行相关的证据,并且承诺所申请强制执行的债权金额或者相关计算公式准确无误。公证机构一般会符合条件的申请,在受理后十五个工作日内出具执行证书。如果我行向人民法院申请强制执行,那么必须提交的材料包括公证书和执行证书,二者缺一不可。

“公证+执行”的方式相比“诉讼+执行”极大地降低了银行业金融机构的债权实现成本,提高不良债权处置效率,我行应好好运用以上新规的重大利好,发展纠纷解决新方式。

时,国家在也陆续发布了新的债券品种,如绿色债以及PPP专项债,特别是PPP专项债,发行PPP项目专项债券征集的资金,可用于PPP项目建设、运营,或归还已直接用于项目建设的银行贷款。有业内人士表明,专项公司债券属于低成本融资的有效方式,相较于银行贷款,公司本身发放债券本钱相对较低,因而PPP专项公司债券将必定程度减轻PPP项目意图融资难题,并且还有助于供给包括PPP项目全生命周期的归纳金融效劳,满意PPP项目差异化融资需求,这无疑会给债券承销市场带来重大利好。最近,国家也宣布即将开展“债券通”,债券通的获批将大幅促进境内债券市场对外开放,是中国进一步开放资本市场的又一举措。中国债市的对外开放是人民币国际化和人民币纳入SDR之后的必然之举,否则大量走出去的人民币缺乏投资渠道和汇率对冲手段,很难留在海外。从这个方面来看,政府也在进一步放开债券市场。

三、我们的机会

从我们的摸底信息可以看出,我省大多数未发债的县一般预算收入都能达到发债水平,同时大量的县级平台还未发过债,同时我省大量的县的一般公共设施都比较落后,在未来一段时间,应该有很多项目可以作为发债的募投项目。可以看出,未来江西省的债券市场这块蛋糕,还有很多做大的空间。

四、努力的方向

勤动腿,多去客户那里坐坐,了解他们的最新动态,以及发债意向很重要。对于债券承销来说,把握时机很重要。上周我们在信丰,参与企业债的招投标,没有中标的关键因素就是没能够对客户进行前期辅导。所以勤动腿,开展业务的前提。

多联络,与客户建立良好的关系,这是债券营销成功的关键。业务品种高度同质化,客户选择合作对象时往往看与他们的关系,所以多联络很关键。

多联动,总分行要多联动,总行部门要将自己的专业知识运用到分支行的营销中,分支行要将自己一线的营销与总行完美结合,这样业务才能更好落地。

政府类客户授信政策环境及相关制度文件简析

授信审批部 洪彤彤

一、政府类客户授信的范围、特点。

范围:政府类客户授信是指授信借款人虽不是政府本身,但实际用款人为政府,还款主要依赖于政府信用的各类授信,包括平台名单内客户和非平台名单内客户。

特点:1、政策性强,自2014年以来陆续出台了一系列文件对政府融资行为进行了规范。2、还款主要依赖于政府信用,因此对政府的还款意愿、能力分析十分重要。3、政府收支采用的是预算管理,与企业财务体制截然不同,分析政府的还款能力需要分析其上年度决算以及本年度预算。

二、目前的政策环境及经营环境。

文件一:国务院2014年9月出台43号文:《国务院关于加强地方政府性债务管理的意见》以及新《预算法》实施。

要点:1、剥离融资平台公司政府融资职能,融资平台公司不得新增政府债务。2、规范的地方政府举债融资机制仅限于:政府举债(即省级政府发行债券)、PPP(即政府和社会资本合作)和规范的或有债务(即经国务院批准的为外国政府或者国际经济组织贷款进行转贷担保)。3、地方政府债务清理甄别分类管理,新增债务中公益性部分由政府买单,市场性的由市场承担,存量债务中一般债务和专项债务由政府承担,经PPP模式转化的企业债务由市场承担。

影响:1、地方政府及其所属部门不得为任何单位和个人个人的债务以任何方式提供担保。2、商业房地产开发等经营性项目与政府脱钩,完全推向市场,债务转化为一般企业债务。3、供水供气、垃圾处理等可以吸引社会资本参与的公益性项目,可积极推广PPP模式,其债务由项目公司按照市场化原则举借和偿还,政府按照事先约定,承担特许经营权给予、财政补贴、合理定价等责任,不承担偿债责任。4、难以吸引社会资本参与、确需政府举债的公益性项目,由政府发行债券融资。

文件二:国务院2016年10月出台88号文《国务院办公厅关于印发地方政府性债务风险应急处置预案的通知》,江西省政府2016年11月出台延伸性文件68号文《江西省人民政府办公厅关于印发江西省政府性债务管理暂行办法的通知》。

要点:1、重申43号文件内容。2、推广政府与社会资本合作(PPP)模式和政府购买服务模式。3、首次强调不得以虚假的政府与社会资本合作(PPP)模式和政府购买服务模式等方式进行变相融资。4、规定对违法违规担保的或有债务,由政府、债务人与债权人共同协商,重新修订合同,明确责任,依法解除担保关系。5、实施债务限额管理,根据债务率、新增债务率、偿债率、逾期债务率建立债务风险预警体系。6、保障融资平台公司在建项目的存量融资需求,确保在建项目续建和收尾。

影响:1、对政府融资平台名单内的平台公司新增授信存在政策合规风险,可通过政府购买服务或PPP模式(产业基金)叙作业务。2、要抓住主要平台/抵押物/应收账款等提高政府的违约成本。3、关注地方政府实际负债和债务风险等级,并根据债务风险区间实施差异化授信政策。政府实际负债包括政府所有负债及政府承担实际偿还责任、担保责任或其他义务责任的或有负债。4、非平台名单内的政府存量债务续作的如何寻找下一个出口。

文件三:财政部等六部委联合下发了50号文件《关于进一步规范地方政府举债融资行为的通知》,财政部又于2017年6月下发87号文件《财政部关于坚决制止地方以政府购买服务名义违法违规融资的通知》。

要点:1、政府举债融资行为大行其道,野蛮生长的模式宣告结束,多地政府违法违规举债担保行为遭查处。2、强调政府购买服务行为回归服务本质,严禁将新建、改建、扩建、装修、拆除、修缮等

成部分。融入社区不是简单地宣传推广产品,而是真正潜入其中,体察社区居民的喜怒哀乐,对这些邻里居民的感情形成一种感同身受的能力。想社区居民之所想,急社区居民之所急,跳出银行发展银行。目前我们常态化开展的一些互动活动、游戏,就是提升和社区居民黏度的一种。

二是明确差异化市场定位。对于营业时间、业务区域的确定、目标客户群的选择、业务品种的投放,都应该和传统支行形成互补。尤其在社区居民的个人住房、汽车、教育、旅游、医疗等消费信贷领域,提供多元化、差别化的服务。

三是管理模式的变革。在业务发展应该是由挂点支行、社区金融事业部双线管理的模式。挂点支行与下属社区支行的业绩进行双算考核,负责给予对应的社区支行一些业务和活动宣传费上的帮助。事业部配备足够的人力、充分授权、问责到位,对辖内社区支行的人员管理、财务费用、业务发展(含个人消费贷款审批、放款)进行全方位集中管理。

以上,仅为个人浅薄的思索。关于这个课题,我想,它值得每一位社区支行成员去思考,去探讨,去尝试,去争取。社区支行,更需要有一群沉得下心、懂得关心它未来的人,坚守、扎根其中,在这片不算肥沃的土地上,绽放青春。

社区支行持续发展的思考

南昌分行 廖梓汐

2017年我行债券承销情况浅析

企业金融管理总部 蔡志刚

为了进一步拓展我行的业务范围,丰富资本市场业务品种,总行企金部牵头开展了2017年债券专项营销活动。活动开展以来,分支机构高度重视此次活动,在一线积极跑企业跑客户,全行已摸底发债企业130多家,几乎覆盖所有市县级平台。同时,总行与多家券商及银行洽谈合作,充分利用双方的优势,为我行顺利承销债券及取得监管户打下坚实的基礎。

一、我行的债券承销方向

这里所谈的债券,主要是包括企业债及公司债还有中票短融。其中,企业债又包括一般企业债及专项债还有项目收益债;公司债包括大公募和小公募。在这几种债券业务中,我行都没有主承销资格,所以我们必须和另外一家有主承销资格的券商合作。在合作的过程中,我们发现不同的券商及银行的发债标准不一样,有的尺度较宽,有的比较严格,这就需要我们针对具体的业务选择合适的券商。对于尺度较宽的,我们可以和营销对政府存款或者平台难度较大的客户合作。针对于平台较好的客户特别是发过债的客户,我们则选择实力较强的券商进行合作。

二、2017债券市场情况

2017年是我国金融史上不平凡的一年,多家部门各种监管措施不断出台,以致于资本市场出现了一系列严重的资金供给不足,由于MPA考核,各家银行额度出现空前的紧张,同时多种由金融机构流向外部的渠道被堵住。一年期同业拆借利率首次超过一年期贷款利率,资金成本持续走高。当然,债券市场也不例外,公司债2016年全年发行规模2.76万亿,到了2017年前五个月不足5000亿;AA债券评级的企业债券已经突破了7.2%,远远高于同期银行给予政府平台或者大型国企的授信利率,很多已取得发改委审批的企业都中止了债券的发行,待市场利率达到合理水平时再发行;银行间市场,针对没有国资背景的AA级企业,中票短融发行都很难有资金会接收,今年一到五月,整个江西省的中票短融发行量为18亿,还不及同期两个月的发行。从这个角度来看,主要由于资金市场利率高涨导致债券利率的上扬从而导致债券发行规模的萎缩。

在各种严管措施出台导致债券利率上扬的同

关于提高内部员工体验度的思考

项目管理部 吴泽平

当今,越来越多的银行提出以“客户为中心”、“客户第一”的口号,一切以客户需求为导向,努力提高客户体验度,但事实上从管理的角度来看,“客户”其实包含“外部客户”和“内部客户”。“外部客户”众所周知,在此不在赘述,而所谓“内部客户”指的是银行内部的各个部门、机构,各自互为“内部客户”。诚如,人力资源部从人力的管理方面为全行机构提供人力资源服务,信息科技部则从系统建设、维护等方面为全行业务系统使用者提供服务。随着银行战略的转变,前台作为与“外部客户”接触的一线阵地,员工承担越来越多的营销任务,如何提高他们的体验度就显得至关重要了。

一、现实情况

目前,网点人员工作特点是工作杂、操作性事务多,一句话概括就是“前台忙打印、后台忙装订、中间还得忙学习和考试”,大量的时间被消耗在这类事务中,营销的时间和精力被一点点分散殆尽,表现出来的效果是:前台抱怨多、人员流失率高,最终导致的结果就是对外部客户服务的效率不升反降。

二、原因分析

(一)管理条块化

业务的条线化带来的管理现状就是条块化,导致前台人员接受来自各个条线部门的管理,最终无法集中分配时间和精力,工作效率也大大降低。

(二)系统建设落后,前台科技化程度不高

系统作为工作的辅助工具,系统建设的落后将直接影响员工事务处理的效率。目前还有很多业务需要手工处理,例如手工传票装订、报表打印、凭证查询等,对员工来说该类工作既影响工作效率,有无任何“营养”。

(三)学习变为以“考试为中心”

为提高员工能力,银行也是想尽办法加强员工学习培训:柜员一茬茬拉去培训,最后评定结果的优劣却是考试成绩。这种服务事实上并不是员工想要得到的服务,无法提高员工的实际业务能力。

三、解决方案

(一)加速网点转型、搭建高效运营系统

网点转型不是简单的网点装修+设备+系统,而是通过一系列的方式提高网点软实力。1.优化管理 管理不是简单的“上管下”或是“高管低”,而是需要做到上通下达,每个管理部门需带着服务“内部客户”的心态去制定奖惩制度以及确定各自部门绩效考核指标,只有这样制定的流程才是顺畅的、高效的。2.“减负”前台工作 针对前台工作需要做到“能系统处理的绝不需要人员手工处理,需要人工处理的尽量减少人工处理范围”。因此,搭建报表平台,则是解决柜员每日重复打印无用报表的工作有效方法;搭建运营后督系统,则是将现有员工手工装订传票的工作通过系统扫描后塑封替代;前台印章电子化,既减少员工手工盖章的麻烦也降低了印章使用风险。

(二)将“学习”回归学习

学习的目的是为提高员工能力,而不是考试成绩。员工学不好不是员工的责任而是管理部门的失职,本质上是不作为的管理。因此,各条线管理部门应制定长期的员工学习计划,做到坚持以提高员工自身能力为服务宗旨。总而言之,银行“内部客户”体验度高了,则整体的内部管理效率也将逐步提升,最终这种积淀将成为区别于其他银行的有力竞争。