

新西兰银行SMEs贷款风险控制及启示

文/罗来军

一、引言

中小企业(SMEs)在新西兰经济中占有极其重要的地位,据2004年的统计,SMEs提供了全国近一半的就业岗位和超过40%的产出。SMEs融资主要来自银行信贷。新西兰的银行业发达,全国共有18家注册银行。SMEs信贷是银行利润的重要来源。由于竞争激烈,各银行均很重视SMEs信贷业务。SMEs信贷规模小、风险高,要求银行具有高超的信贷风险管理技术。新西兰银行业近年来良好的业绩表明它们在这方面颇有独到之处。

二、新西兰银行SMEs贷款中的客户关系经理制度

在新西兰,SMEs借款人首先应向银行提交贷款申请表,视贷款的规模大小,银行授权客户关系经理或信贷经理对申请进行审批。一般地,较小规模的贷款由客户关系经理在他们的授权范围内审批,而金额较大的贷款则由信贷经理批准。由于SMEs贷款的规模一般较小,它们绝大多数均由客户关系经理审批。并且在贷款的后续管理中,客户关系经理也扮演着非常重要的角色。中小企业的财务管理水平低,报表账册不全,其信息收集的成本较高,客户关系经理制度实际上是针对这一特点的制度安排。每一个客户关系经理与固定的一些中小企业保持长期联系,从而可以降低信息采集成本。

客户关系经理的授权范围在各银行之间变化很大。在某些银行,客户关系经理没有批准风险贷款的职权,所有贷款必须经由信贷经理批准。而大多数银行中,客户关系经理有权批准总额低于\$1,000,000/客户的有担保贷款。授权大小通常因人而异,而不是因职位而定,也就是说,相同职位的两位客户关系经理,其授权大小可能不一样。因为个人的经验和技能是做出一个好的决策的关键因素。此外,授权水平一般会随风险增加而下降,并且在新客户和老客户之间也有差别。对新客户的授权可能比老客户低50%。由于SMEs贷款规模较小,其批准往往是由客户关系经理决定的,而不需更高级别的批准。客户关系经理有向贷款的申请者传达银行审批决策的责任。当申请被拒绝时,客户关系经理通常应向客户解释其原因,在某些情况下还可与客户探讨如何修改申请。

当由信贷经理批准时,批准程序已经变得相对地自动化。客户关系经理完成一个评估报告,将其报送信贷中心批准。报告的长度在各银行间也不同,从一页到十多页,并且取决于贷款的复杂性和/或规模。信贷经理的授权比客户关系经理大得多,从\$3,000,000/客户到\$12,000,000/客户之间不等,但一般平均在\$3,000,000/客户到\$5,000,000/客户之间。这通常远超过SMEs贷款的一般规模。与客户关系经理一样,对信贷经理的授权往往是面向个人而不是职位的。

三、新西兰银行SMEs贷款业务流程及风险控制

1、SMEs贷款信息的收集

信息收集的工作主要由客户关系经理完成。每个客户关系经理所掌握的客户数量从25(中型企业中规模最大的那部分)个到300(微型或小型的企业)个不等。平均每个客户关系经理约对应84个SME客户。一旦SMEs客户的营业额或者授信额达到某一定规模,银行将为其指派客户关系经理。对于那些没有被指派客户关系经理的SMEs客户,其业务可能通过呼叫中心或支持中心,包括银行分行,来处理。

银行所关注的信息主要包括下列几方面的内容:管理能力、个体的特点、地理风险、历史业绩、风险暴露水平、行业风险等。除了客户关系经理主动收集的信息之外,另一个重要的信息来源是借款人的贷款申请表。申请表所含信息及其质量会影响贷款的审批,并且潜在地也影响定价。客户关系经理通常需要和客户一起工作来获得信息,在某些情形里将指导它们寻求会计师、财务顾问或各种各样的代理处的意见。银行要求的信息包括:企业业务历史、2到3年的历史财务陈述(经审计的更好)、贷款预算、现金流预测、关键人物的信息/背景、担保品(及其价值)、商业计划/战略、行业分析、信用审查。

2、SMEs贷款风险评级

银行的评级制度一般划分六个风险等级,按风险由低到高依次为A、B、C、D、E、F。考虑到SMEs的类别各异且风险更高,各个银行实际使用的等级数有所不同,绝大多数银行划分六个以上的级别。据调查,大多数的SME贷款属于上述定义中的“D”级。仅有3%的SME低于“D”级。

在担保物的类型上,SME与普通商业客户有显著的差异。住房是SMEs贷款担保物的主要形式。银行偏好以财产为担保的贷款,因为一般来说,居民财产较容易出售而没有太大的折价损失。大约三分之二(以贷款价值计算)的SME贷款是以居民财产为担保的。而整体商业客户的相应比率约为

三分之一。以居民财产担保借贷是SME成本最小化的选择，因为其价格确定而不因银行的风险评级而变化。以房产为抵押的贷款利息也较优惠，如果是其他抵押品，则SME需支付一定的溢价。债务人和股权作为担保则不那么受青睐。作担保品时，其价值计算的折扣很大，通常在33%到50%间。银行的一般不接受债券作为担保物。这是因为债券执行时，存在兑现成本（例如从债务人那里收集支付流、出售股票等）。此外，一旦企业破产清算，其残值的产权是有竞争的，最后实际获得价值往往少于票面值。无担保的SME贷款是极少的，仅占整个SME贷款的约0.2%，而全体商业客户的这个比率是3.5%。

3、SMEs贷款定价

SMEs贷款价格一般由利差和贷款手续费用决定。银行对贷款的定价主要基于其风险等级，并随着担保物的质量进行调整。风险等级与银行所掌握的统计资料相关，这些资料被用来计算贷款拖欠的概率及拖欠损失。由于竞争及（或）与银行的关系等原因，同样风险等级同样担保物的两笔同额度贷款很可能有不同的利息水平。同样地，不同风险等级的两借款人可能支付同水平的利息。

很大一部分的SME贷款是以（居民）财产为担保。其中房产抵押是一种重要的形式，而且其利息相当优惠。目前，标准房产贷款的利差（贷款利率与银行资金成本之差）通常在1.3%—1.5%，间接担保的大型客户的利差为1.0%—2.0%。对SME具有间接担保的短期贷款及透支具有更高的利差，在2.0%到3.0%左右。对没有或仅少量间接担保的SME贷款，其利差可达到7.0%。而大型商业客户的担保贷款的利差可能仅为这一数值的一半，即3.0—4.0%，但这也取决于客户的具体情况。新西兰整个商业贷款（包括SME贷款）的利差约为2.5%。

4、SMES贷款监控

一旦贷款获得批准，银行将持续与客户保持联系并实施监控。监控水平随具体情况的变化而变化，例如借款人的会计行为出现异常时——如透支额度的过度使用、现金流入与流出的异常等，银行的监控将更严格。SME自身、行业及经济总体的风险水平，风险越高，监控级别也越高，且监控水平随这些风险的变化而调整。监控的重点是风险等级低的借款人（即风险高的借款人）。如果会计没有表现出异常，则年度评论将是监控关注的重点。年度评论集中于：资产负债表的变动；现金流；财务分析（或者说审查）；与借款人讨论。许多银行使用一种“自动行为系统”，它能够识别会计行为的恶化，从而有助于问题的早期预警。通过使用这种系统，客户部经理可以将问题的发现提早三个月。有了这种系统，许多会计行为只有在出现异常时才需要关注。

四、对中国SMEs贷款的启示

1、信息不对称问题

在新西兰银行中，绝大部分SMEs信贷均由客户关系经理审批，且从贷款最初的信息收集到后续监控，客户关系经理均扮演了一个关键角色。客户关系经理长期与一些固定的SMEs保持联系，因而具有信息收集的成本优势，事实上是银行SMEs信息生产的一个专业化部门。值得注意的是，银行并没有僵化地规定客户关系经理的授权大小，而是因人而异。大致来说，经验丰富和业绩良好的客户关系经理的授权要大一些。这激励客户经理努力收集高质量的信息，且防止了他们滥用其授权。

Berger 等人(Berger and Udell 2001)认为，在一家大银行里，信息收集的负责人即使详细地了解小企业的情况、但由于这类模糊的信息不能有效地传递到上级那里去，他获取高质量信息的激励将会很弱。据此，Berger大银行得出了在SMEs贷款上存在“大银行障碍”的结论。然而，据普华永道公司2003年调查，新西兰SMEs信贷市场上似乎并不存在“大银行障碍”。这可以从客户关系经理的授权中寻找解释，由于客户关系经理具有SMEs信贷的审批权，因此，其收集的信息绝大部分不需要向上级传达，因而不会影响其信息生产的积极性。从实践效果来看，无论是大银行还是小银行，客户关系经理制度对于解决信息不对称问题都是有效的。

2、银行对SMEs信贷的成本收益不对称问题

据普华永道公司的调查，在新西兰，大多数银行认为，SME贷款的风险/回报对比关系对银行是有吸引力的，一些银行更是将SME贷款视为其最富利润的业务。那么什么原因导致中国SME贷款的成本收益（或风险/回报对比关系）不对称呢？笔者相信，SME贷款的成本/收益相对大企业信贷较高主要是中国银行业缺乏竞争所致。竞争将降低大企业信贷的收益，生存的压力迫使银行转向SME贷款，同时，通过加强风险管理及开发有关技术，SME贷款使得的成本下降。最终，在充分竞争的市场上，大企业信贷与SME贷款的成本收益比将达到相等。当前国内有学者提出发展中小型银行以应对中小企业贷款难的问题，这种措施是有效的，但其原因不在于中小银行在SMEs贷款方面比大银行更有效率，而在于它能促进银行业的竞争。

3、SMEs信贷的担保能力不足问题

中小企业陷入财务危机乃至倒闭的概率很高，因而在SMEs贷款中，担保物十分重要。新西兰银行三分之二强的SMEs贷款是以居民住房为担保，而且这种担保贷款的利率也较优惠。其他条件给定，抵押品的流动性越高，贷款违约的损失也就越低。住房因为其流动性高而受到银行的青睐。在中国，中小企业也同样存在规模小，可供抵押的固定资产少的问题，在很多时候，小企业是以私人财产（包括房产）为担保的。因此，发展产权市场，提高资产的流动性将有助于降低SMEs贷款的成

本。

从新西兰银行SMEs贷款的风险管理中可以得到下列启示：（1）客户关系管理制度是银行SMEs贷款风险管理的核心，在实践中被证明是有效率的；（2）提高银行业的竞争将促进SMEs贷款的发展；（3）发达的产权市场有助于降低SMEs贷款的成本（作者单位：湖南女子职业大学教务处）

相关链接

浅析国际商贸合同中的价格及支付条款
西方商业银行经营原则与风险管理及其启示
新西兰银行SMEs贷款风险控制及启示
英国之鉴——产业转型中的创新环境政策因素
试论美国推动全球化进程的经济动因
浅谈国内与国际石化企业中HSE管理的差异
英国就业援助协会（AfSE）及对解决我国就业问题的启示

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心