

银行控制权被削弱

近期，在金融大混业的格局下，银行与各类非银行金融机构的业务合作风生水起，部分银行争相重点拓展中小企业贷款外包业务。不过，专家认为，外包削弱了银行对业务的控制权，容易引发操作、法律和信誉方面的风险。

银行与第三方机构一拍即合

据了解，中小企业贷款外包是指商业银行与第三方外包公司、小额贷款公司、典当行等非银行金融机构展开合作，将银行的部分中小企业贷款业务外包给第三方公司。银联信分析师李薇接受《大众证券报》采访时介绍：“这两年流行的团购贷款就是中小企业贷款外包。2013年以来，一方面，贷款垒大户给银行带来的风险不断累积；另一方面，国家政策不断对中小企业信贷松绑，银行对中小企业的热情被激发出来。不过，明知有钱可赚，银行又面临着人手太少、顾不过来的尴尬。”

她说，在这种背景下，银行迫切需要一个助手来帮其完成信息收集、客户初审等非核心业务。

而对于第三方外包公司来说，由于自身资金有限，通过介入中小企业贷款外包服务，既可获得中间业务收入，也能加强与银行的合作，从而为投资银行、信贷资产转让等业务打下良好的合作基础。

“银行+小贷公司”组合贷款

目前许多小额贷款公司与银行开展中小企业贷款外包合作。李薇说，银行与小贷公司的合作，主要是发展单户授信500万元以下的贷款业务。这些银行对于各地区中小企业发展情况不熟悉，因此往往形成“商业银行+小额贷款公司”的组合授信服务模式，并开发出专门的金融创新产品。如华夏银行(600015,股吧)与小贷公司合作，推出了“小企业接力贷”，并分为两种细分创新产品：前期由银行管理，后期由小贷公司管理的为卖断型接力贷；前期由小贷公司管理，后期由银行管理的为买断型接力贷。通过这种不同机构的组合贷款，使得中小企业的融资成本大幅降低。

外贸电商平台从银行“团购”贷款

中国银行在探索金融外包业务方面起步较早，与一达通外贸平台构建了长期的合作关系。李薇解释，银行与外贸电商平台合作，主要是外贸电商平台先从银行“团购”贷款、再零售给中小外贸企业。由于从银行“批发”贷款，获取的资金成本低廉，一达通可以10%-18%的年利率把贷款再零售给中小外贸企业，从中赚取差价。

为什么中小外贸企业不能直接从银行获得贷款呢？中行相关负责人表示，中小外贸企业的核心风险在于虚假贸易，而银行的劣势在于不参与贸易，风控成本太高，而外贸电商平台对于交易企业十分熟悉，批量放贷的风险基本可控。

近期中行继续与一达通合作，创造出了“信贷工厂产品+电商金融超市”的新模式。即由银行提供外汇结算、订单融资等金融产品，将这些产品外包给一达通公司办理，在线操作进出口环节金融服务，通过一达通为超过6000家全国各地的外贸企业使用。与此同时，相较于借助电商平台来进行团购，不少银行与一秒通这类的第三方融资服务平台展开合作，实实在在帮助广大中小企业解决融资难题，这种新型的外包模式，倍受企业主们好评。

典当放款与银行贷款无缝对接

与典当行的合作，是银行开展贷款外包的又一途径。交通银行是较早挖掘“银典合作”机制的银行，该行与华夏典当行合作推出“银典直通车”，此后被以华夏银行为首的一批股份制银行争相效仿。交行相关负责人介绍，客户可以先到典当行做一个典当的短期融资，在这个阶段就可以帮他推荐到合作银行，去申请其长期低成本的贷款。当然，银行没有那么快，要批下来可能需要1个月的时间。等到银行将贷款批下来的时候，就可以“过桥”还了典当的资金并转成银行的贷款。

李薇则表示，银行与典当行匹配发放贷款，可以互补银行与典当行双方的劣势：一方面，出于对风险的考虑，银行都不大愿意贷款给中小企业；另一方面，典当行的融资是针对个人的，不是站在服务中小企业的角度。而银典合作是站在企业的角度来设计服务内容，双方通过优势互补，实现了长短的搭接和高低的对接，降低了企业融资成本。

外包削弱银行对业务控制权

业务外包虽然可以为银行带来一定的收益，但随之而来的风险也是不容忽视的。“将部分业务外包，会使银行失去对一些产品或业务的控制。”银联信总经理符文忠对《大众证券报》表示，外包机构能否按时、保质完成合同义务，存在一定的不确定性。其次，外包必然导致银行业务管理和操作上的改变，这也可能增加银行的操作风险。另外，外包需要将保密性数据、或者客户的信息、账簿交由第三人接触，而外包机构及其雇员都有可能违反保密协议，泄漏保密信息，从而引发操作、法律和信誉方面的风险。

符文忠说：“外包服务领域的法律、法规建设滞后，使得外包服务中的责、权、利关系不明晰，容易引发争议，甚至造成冲突，从而影响到银行业务的正常运作。”