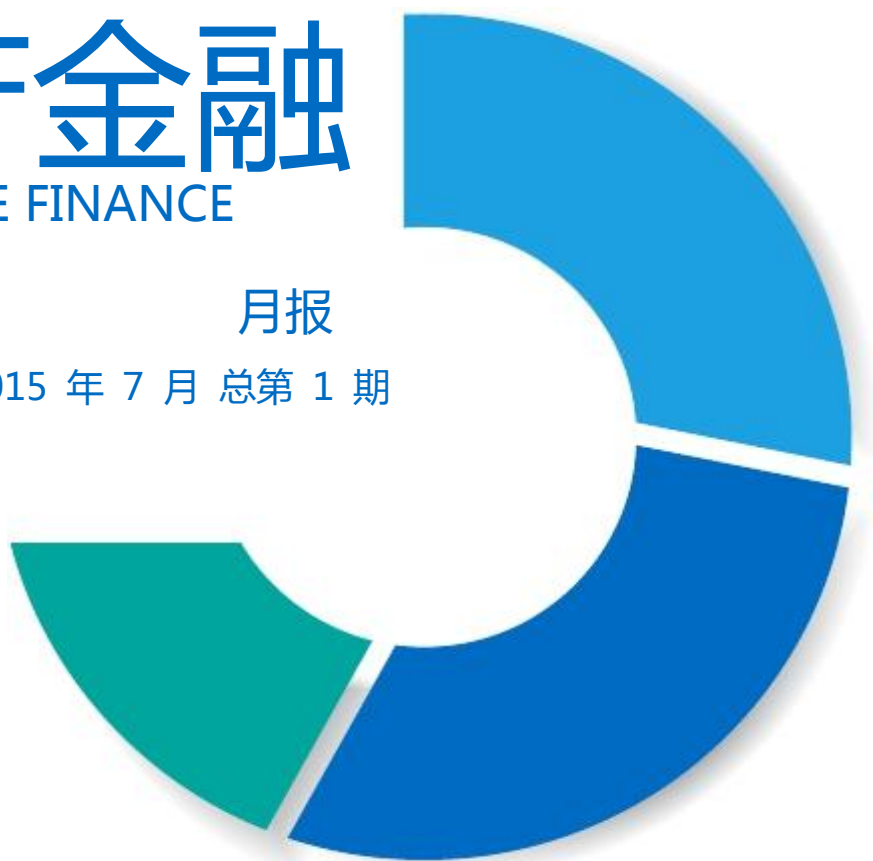


# 地产金融

REAL ESTATE FINANCE

月报

2015 年 7 月 总第 1 期



# 目录

## 一、市场动态 01

上半年全国房地产商品住宅开发投资与销售情况

上半年全国出台重要房地产政策

一季度全国房地产金融数据

2015 年 1-5 月全国房地产市场数据解读

上半年房地产重要新闻

## 二、经营情况 03

地产部上半年总体经营情况

分部经营情况英雄榜（前五名分部）

地产部分部上半年前 5 名经营情况排名表

地产部上半年现金类产品推动与运用情况统计表

地产部上半年经营情况总结

## 三、事件播报 05

加强研究，发挥指导作用

地产部牵头组织我行与恒大集团签署战略合作协议

地产部与 33 家房企签署战略合作协议

地产部叶天放总裁率众赴当代置业（中国）有限公司进行总对总营销

荣盛集团总裁刘山带队拜访地产部，与地产部各条线进行业务全面对接

地产部叶天放总裁出席中国首届社区服务创新峰会

## 四、业务创新 08

投行业务立项审批数据

投行业务制度梳理与编撰

投行业务模式创新



地产投行业务课题研究

首单地产供应链买方保理业务顺利落地

房企供应链电商模式成功落地并推广应用

资产管理上半年代销业务情况

与民生电商合作模式拓展：民生 E 房

与总行资产管理部合作代销业务模式开发

信贷资产证券化模式的开发

## 五、风险管理 10

授信审查审批工作开展情况

夯实尽职调查基础工作，从源头把控关键风险点

资产质量总体保持优良，存量问题资产清收取得较好进展

积极推进基础客户发展战略，引导分部主动优化客户结构

强化市场调研，主动管理风险，有序推动产品和商业模式的创新

## ▲ 市场动态

### 上半年全国房地产商品住宅开发投资与销售情况

|       | 销售额<br>(万亿元) | 销售面积<br>(亿平方米) | 投资额<br>(万亿元) | 土地购置面积<br>(万平方米) | 新开工面积<br>(亿平方米) | 到位资金<br>(万亿元) |
|-------|--------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|---------------|
| 1-5 月 | 2.07         | 3.19           | 2.16         | 7650.48          | 3.51            | 4.60          |
| 同比增速  | 5.3%         | -0.04%         | 2.86%        | -31%             | -17.61%         | -1.63%        |

### 上半年全国出台重要房地产政策

| 时间         | 发布部门       | 主要内容   | 影响  |
|------------|------------|--|---|
| 2015-03-30 | 财政部、国家税务总局 | 《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》：个人将购买 2 年以上（含 2 年）的普通住房对外销售的，免征营业税。   | 免征期的放宽将减免部分二手房流转成本、将率先提振二手房市场的改善性需求；同时新政传递至新房市场，促使新房市场量价变化。                     |
| 2015-03-30 | 央行、住建部、银监会 | 《关于个人住房贷款政策有关问题的通知》：对拥有一套住房且相应购房款结清的居民家庭购买第二套房，最低首付比例调整为不低于 40%，使用公积金贷款购买首套普通自住房，最低首付比例 20%，拥有一套住房并已结清贷款的家庭，再次申请住房公积金贷款最低首付 30%。 | 减轻了购房初期的资金压力，刺激潜在购房需求特别是改善性需求的释放，推动成交的回升。至此，二套房贷政策回到了 2009 年较为宽松的水平。            |
| 2015-06-27 | 中国人民银行     | 降息降准：自 6 月 28 日起实施定向降准并同时下调金融机构人民币贷款和存款基准利率 0.25 个百分点。   | 这已是央行年内第三次降准降息。促进社会融资成本进一步降低。一方面房地产企业将受益于此，房地产投资有望企稳，另一方面按揭贷款成本的再次降低，刺激购房者积极入市。 |

### 季度全国房地产金融数据

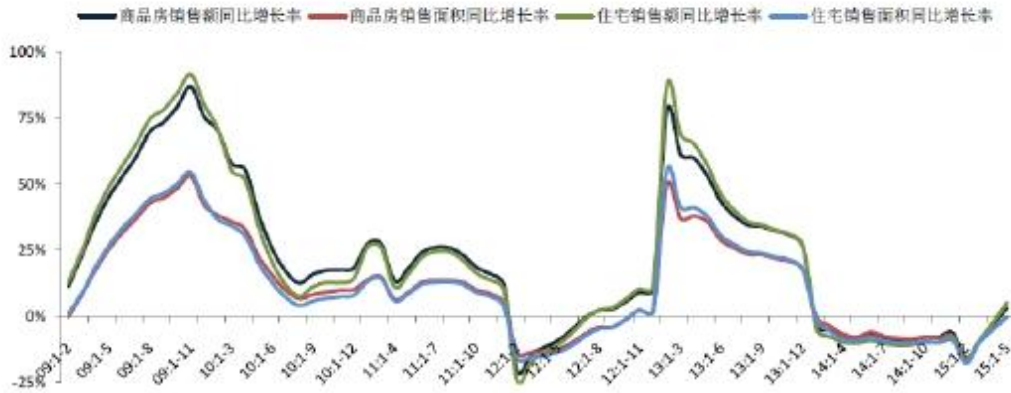
|       | 开发贷款余额<br>(万亿元) | 个贷余额<br>(万亿元) | 房地产信托余额<br>(万亿元) | 房企定向增发<br>(亿元) | 房企私募股权投资<br>(亿美元) | 境内债券<br>(亿元) |
|-------|-----------------|---------------|------------------|----------------|-------------------|--------------|
| 1-3 月 | 6.08            | 12.1          | 1.34             | 784.95         | 1.04              | 175          |
| 同比增速  | 24.1%           | 17.6%         | 16.5%            |                |                   |              |

注：二季度数据 8 月公布

## 2015 年 1-5 月全国房地产市场数据解读

1、需求：商品房销售显著回暖，累计销售额自 2014 年以来首现同比增长，单月同比增幅显著扩大

图：2009 年至今全国商品房和住宅累计销售面积以及销售额同比增速



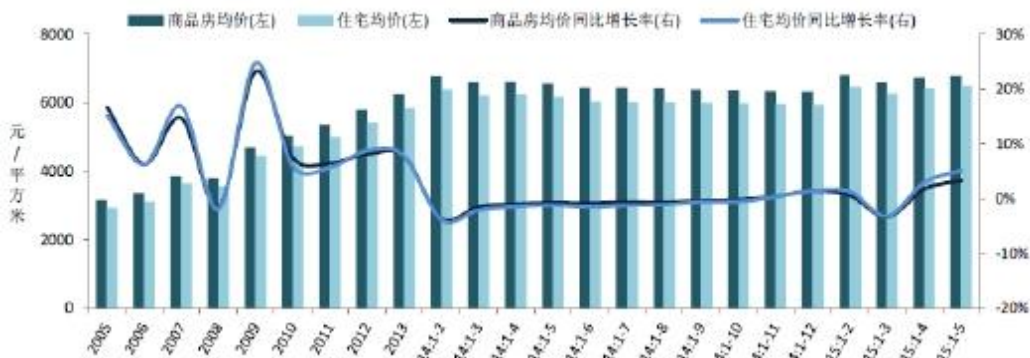
2、供应：开发投资同比增速回落趋缓，新开工同比降幅收窄

图：2009 年至今累计房地产和住宅开发投资及其同比增速



3、价格：1-5 月全国商品房、商品住宅销售均价同比涨幅扩大，5 月百城价格环比止跌

图：2005 年至今全国商品房和住宅销售均价及其同比增速



## 上半年房地产重要新闻

### 1、深圳房价上半年出现“饥饿式”暴涨，北上广难复制

330 新政后，深圳楼市高烧不退，5 月深圳商品住宅市场成交面积 67 万平方米，环比上涨 46%，同比大涨 158%。

深圳住宅暴涨的原因主要有三：一是供不应求；二是股市造富强化当地购买力，深圳上市公司多达 197 家；三是自贸区利好刺激。

反观北上广，三个城市商品住宅库存量均在 1000 万平方米左右，而深圳商品住宅库存量到 5 月底仅为 448 万平方米；股市造富个人的能力远不及深圳；北京、广州也没有自贸区。因此北上广难以复制深圳式暴涨。

### 2、国内首只公募 REITs 落地

鹏华前海万科 REITs 基金发起注册，并于 6 月 26 日起发行。发行期间单个投资者的单笔认购门槛为 10 万元，在产品成立并上市后，在二级市场则 10000 元即可参与交易。此事件标志着中国首只公募的房地产信托基金正式落地，意味着公募基金投资范围拓展到不动产领域。

## ▲经营情况

### 地产部上半年总体经营情况（单位：亿元）

|           | 6 月末 / 前 6 月 |          | 较年初 / 上年同期 |       | 较上季末 / 上季 |       | 较上月 / 上月 |       |
|-----------|--------------|----------|------------|-------|-----------|-------|----------|-------|
|           | 余额           | 日均       | 余额         | 日均    | 余额        | 日均    | 余额       | 日均    |
| 存款余额 / 日均 | 555.44       | 568.76   | -73.65     | 44.41 | 28.79     | -3.43 | -1.98    | -0.08 |
| 贷款余额 / 日均 | 1,114.09     | 1,147.85 | -41.78     | 81.10 | -63.65    | 0.37  | -16.09   | -5.43 |
| 管理资产余额    | 1,868.79     |          | 71.59      |       | -81.08    |       | -10.25   |       |
| 其中：贷款     | 1,114.09     |          | -41.78     |       | -63.65    |       | -16.09   |       |
| 表表外       | 607.61       |          | 72.04      |       | 21.56     |       | 2.62     |       |
| 表外        | 18.43        |          | -0.12      |       | -19.95    |       | -0.58    |       |
| 转出资产      | 128.66       |          | 41.45      |       | -19.04    |       | 3.80     |       |
| 净非利息收入    | 10.10        |          | 3.78       |       |           |       |          |       |
| 投行净非利息收入  | 6.4          |          | 1.2        |       |           |       |          |       |
| 净非收入占比    | 25.60%       |          | +0.60      |       |           |       |          |       |
| 责任利润      | 19（注）        |          | 3.97       |       |           |       |          |       |
| 不良率       | 0.37%        |          | 0.01%      |       |           |       |          |       |

注：4-5 月末统计中收条线收入，因此无月末数据可供对比。

### 分部经营情况英雄榜（前五名分部）

| 排名 | 存款日均 (亿元) | 管理资产 (亿元) | 贷款日均 (亿元) | 责任利润 (亿元) | 净非收入 (亿元) |
|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1  | 杭州分部 125  | 南京分部 232  | 杭州分部 117  | 南京分部 2.51 | 重庆分部 1.52 |
| 2  | 南京分部 43   | 重庆分部 118  | 南京分部 43   | 重庆分部 2.44 | 北京二部 1.49 |
| 3  | 广州分部 40   | 杭州分部 121  | 广州分部 41   | 杭州分部 2.09 | 南京分部 1.42 |
| 4  | 上海二部 40   | 广州分部 112  | 北京三部 35   | 广州分部 1.82 | 广州分部 1.09 |
| 5  | 北京三部 36   | 上海二部 106  | 上海二部 32   | 北京二部 1.56 | 杭州分部 0.87 |

### 地产部上半年现金管理产品推动与运用情况统计表（截止到 2015.06.30）

| 产品名称      | 地产部签约账户数<br>(单位:户) | 比 2014 年新增<br>(单位:户) | 带动日均存款<br>(单位:亿元) | 比 2014 年新增<br>(单位:亿元) |
|-----------|--------------------|----------------------|-------------------|-----------------------|
| 结算通       | 2929               | 383                  | 237.41            | 74.05                 |
| 流动利 B/C/D | 264                | 138                  | 33.11             | 13.69                 |
| 预售资金监管    | 678                | 200                  | 84.41             | 25.3                  |

### 地产部上半年经营情况总结

2015 年，地产部坚持以客户为中心，以资本约束为导向，严守风险防线，深挖市场潜力，丰富业务组合，实施多维定价，发力项目储备，开拓基础客户，通过全部门的共同努力，有力推动了上半年经营工作的顺利开展。上半年地产部初步预计共实现责任利润 18.7 亿元，完成全年创利计划 38 亿的 49%；实现净非收入 10.1 亿，完成全年 20 亿净非目标的 50%；实现投行净非利息收入 6.4 亿元，投行净非占比 25.6%；表内贷款放款 273.5 亿，平均账面上浮比例 32.7%；存款年日均 569 亿元，较去年提高 44 亿元，在完成经营计划进度的同时，各项指标均处于历年同期较好水平，交出了一份良好的“期中答卷”。



## ▲事件播报

◎ 我部成功推出首单地产企业买方保理，绿城、富力、碧桂园集团相关公司分别获批 0.5 亿元、2 亿元、1 亿元的买方保理额度，其中碧桂园已成功投放。

◎ 我部与世茂集团合作的房地产供应链电商模式成功落地，已为世茂集团发行 16 笔产品，融资交易额 2.35 亿元。

◎ 首单金额 16 亿元的信贷资产证券化（CMBS）业务我部以私募方式成功促成，第二期 12 亿元也成功发行。

◎ 我部积极介入互联网金融模式探索，与万科、保利及民生易贷合作推出“民生 E 房”，以“互联网+”手段把开发商和购房者撮合，对接我部资产，成为我部房屋销售领域的资产管理业务开端。

《国内 REITs 模式探索及我行相关业务建议》、《资产证券化系列案例》、《电商时代下的物流地产初探与我行的应对策略》等百余篇文章，其中十余篇发表于行内外刊物；同时与外部研究机构加强合作，加大对企业风险和融资模式的研究。

◎ 郑州预售资金监管系统等政府资金平台成功运行，阿里巴巴定制流动利 C 产

品研发上线，我部根据客户特定需求量身定制综合金融解决方案的能力受到客户赞扬。

◎ 加强研究，发挥指导作用  
上半年，我部共完成《2014 北京高端样本楼盘调研》、

### ◎ 地产部牵头组织我行与恒大集团签署战略合作协议



2 月 12 日上午，由地产部统一牵头，我行与恒大集团在京举行战略合作签约仪式。董事长洪崎、党委委员林治洪、行长助理石杰、恒大集团董事会主席许家印、总裁夏海钧等一行出席签约仪式，办公室总经理陈国强、公司银行部总经理黄红日、地产金融事业部总裁叶天放、副总裁吕莉、总裁高级助理刘义陪同参加。地产金融事业部总裁叶天放主持会

议并代表主办方致辞。签约仪式前，洪崎董事长与恒大集团高管团队进行了友好会谈，听取了恒大集团基本情况和经营思路的介绍，并与恒大集团广泛探讨了合作领域及机制。洪董事长指出恒大集团作为我国以住宅开发为主、以民生消费品为辅的综合企业集团，多年来发展稳健，业绩突出，主营业务销售金额、销售面积位居全国前列，收入突破千亿，企业品牌具有较

强的市场号召力，同时以矿泉水、粮油乳业、销售物流及健康产业作为主业有效补充的多元化发展战略，在实现自身经济效益的同时，也为国民经济发展和改善民生做出了重要贡献。多年来，民生银行与恒大集团在共同的合作理念下，不断拓展双方合作领域，并在创新产品方面双方进行积极探索，尤其是近年推出的永续债受到业内的普遍好评和赞誉。双方一致认为，多年来双方互信互利，携手并进，取得了丰硕的成果并建立了深厚的友谊。

党委委员林治洪与恒大集团总裁夏海钧签署战略合作协议，洪崎董事长与许家印主席共同鉴证签约仪式。此次双方签署全面战略合作协议，标志着民生银行与恒大综合体进入战略合作新阶段，是品牌战略、经营升级和双方共赢的重要举措。



## ◎ 地产部与 33 家房企签署战略合作协议



6月17日，地产部与中国电建地产集团有限公司（简称“电建地产”）签署战略合作协议，地产部总裁叶天放与电建地产董事长夏进，董事、总经理刘国栋、总会计师秦普高等就进一步合作进行了深入讨论，并与夏进董事长签署了战略合作协议。

电建地产是中央直属企业中国电建集团的全资子公司，属于首期央企地产企业16家企业之一，2014年全国房地产企业排名第38位。电建地产与地产金融事业部合作3年来，资产业务合作累计达到90亿元，余额达到30多亿元，是地产部重要的战略合

作伙伴。本次协议的签署，标志着双方的合作更为紧密和长远。

2015年以来，为了进一步响应总行聚焦战略客户的目标、规避业务风险，地产部不断精选客户，并把合作客户锁定在150家左右，部分客户通过签署战略合作协议的方式进一步深化了合作关系，提升合作层次，构建全方位的战略合作伙伴关系。截至2015年6月，地产部本着“平等诚信、协同发展、合作共赢”的原则，分别在杭州、福州、温州、广州、北京等地与33家企业签订了总计1760亿元战略客户的协议。



## ◎ 地产部叶天放总裁率众赴当代置业（中国）有限公司进行总对总营销

6月16日地产部总裁叶天放携总分部相关人员拜访了当代置业（中国）有限公司总裁张鹏及相关人员，并为之进行了会谈。当代置业（中国）有限公司就其无忧我房及基于“四创”下的创业孵化模式进行了介绍，地产部针对相关的金融产品进行了详细介绍，双方还就在房地产众筹，绿色地产等方面的合作进行深入讨论。

今年以来，地产部与客户的关系日益密切，针对目标客户开展了多层次多维度的营销和拜访。除了持续开展签约以外，地产部加大了对其他核心客户的拜访和总对总的营销。上半年累计上门拜访全国多地的20多家客户，包括首创、富华、荣盛、阳光城、泰禾、朗诗、中星地产等众多上市公司和百强企业，共同探讨地产发展新趋势，在风云变幻的经济大势中寻找双方新的模式、实现共赢发展的道路。



## ▲事件播报

### ◎ 荣盛集团总裁刘山带队拜访地产部，与地产部各条线进行业务全面对接

2015年6月，荣盛房地产发展股份有限公司总裁刘山带队赴地产部参加荣盛地产与民生银行地产部全面业务对接会议。

本次会议是在地产部与荣盛集团签署战略合作协议的基础上，开展的“总对总”业务合作的具体业务讨论和对接。地产部的营销管理、风险管理、评审、监管以及产品等总部多个部门以

及成都、济南、南京及长沙分部的负责人列席了会议。会议中对荣盛地产未来业务战略与产品需求进行了充分的业务讨论，地产部总部三个产品部门介绍了各自分管的产品业务种类及功能，并就与荣盛可合作的业务方向进行了探讨。成都二部、济南、南京、长沙分部就当前与荣盛地产业务合作项目充分交流，明确下一步

工作思路。

会议约定荣盛地产与地产部在建立长期战略合作关系基础上，荣盛优先选择我行开展各项业务合作，地产部为荣盛地产提供打包服务、多方位融资模式。每年11月份双方召开总对总的业务对接会，在双方次年计划中加入双方合作的内容，促进双方业务发展。

### ◎ 地产部叶天放总裁出席中国首届社区服务创新峰会

6月30日，由全联房地产商会主办、全联房地产商会社区服务研究会承办的“全联房地产商会社区服务研究会成立大会暨中国首届社区服务创新峰会”在北京顺利召开，地产部受邀参加。

地产部总裁叶天放被授予了全联房地产商会社区服务研究会轮值会长的头衔，发表了题为《社区服务的金融思考》的精彩演讲。叶总裁从社区服务平台的现状谈到金融在社区服务中扮演的角色并分享了民生银行在社区服务中的思考与探索。他指出金融是社区新生态的粘性所在，社区也是金融创新的新生态。社区服务的



空间充满想象，不过只有平台足够大，足够开放才会体现社区生态的价值，民生银行希望打造一个包含行业相关者的开放平台，

在资本层面和平台层面开放合作，促使社区服务大生态的形成，并做好社区服务的金融服务和金融创新。

### ◎ 地产部上半年大力开展与分行及其他经营机构的的合作销售

2015年上半年，为实现客户资源及专业资源的共享，地产金融事业部继续拓展与分行及其他经营机构的合作销售业务，合作

销售的金额不断放大，合作内容更加丰富。2015年上半年以来我与分行共成功合作销售客户20个，共签署合作协议20笔，合

作金额达到158亿元，合作的品种从传统的开发贷、资管计划、理财业务、到托管业务、公私联动等全方位合作模式。

## ◎ 地产部积极推行精益六西格玛及客户之声先进管理工具的应用，进一步优化内部管理能力

地产部成立七年以来，积累了许多宝贵经验，然而外部环境瞬息万变，客户需求前沿而多元，时代变迁对地产部的经营和管理提出了更高的要求，需要用更高效的流程化管理突破业务增长的瓶颈期。

在总行发展规划部总经理龚志坚及相关人士的大力支持和指导下，在地产部领导的高度重视下，地产部自三月以来开始启动并推行精益六西格玛及客户之声项目的实施工作。经过 3 个多月的努力，利用精益六西格玛工具，针对分部反映问题较多的资管业



务、投行业务以及合作销售业务进行全面流程梳理和再造；利用客户之声方法对地产部核心客户进行全面调研，并完成了客户的定性访谈。

通过运用这些先进的管理工具，提升了地产部的管理水平，学会了客户之声的先进方法，对未来地产部发展起到很好的促进作用。

## ▲ 业务创新

### ◎ 投行业务

#### 1、投行业务立项审批数据

截止到 2015 年 6 月底，地产投行部共立项投行业务 69 笔，立项金额约 258.75 亿元，审批通过投行项目 33 个，金额 204.35 亿元，其中单笔审批超过 10 亿的项目有 5 个，包括江苏中垠青旅投资发展有限公司（10 亿元）、珠海华发实业股份有限公司（10 亿元）、四川蓝光实业集团有限公司（10 亿元）、北京金天恒置业有限公司（25 亿元）。

2015 年上半年，投行业务部重点开展投行业务制度梳理、业

务模式创新探索等工作。

#### 2、投行业务制度梳理与编撰

截止到 6 月末，投行业务部完成了投行业务立项管理办法并发文，起草了投行业务投后管理办法及投行业务操作指引等文件，为后续投行业务工作的顺利开展提供了制度保障。

#### 3、投行业务模式创新

在投行业务模式创新等方面，投行业务部重点发展资本市场业务、投资并购业务，其中资本市场业务主要以发展股票质押融资

业务、定向增发和融资发债业务为主，投资并购业务主要以股权 / 类股权投资业务和并购基金为主。

2015 年 6 月 9 日，完成了对蓝光发展股票质押融资业务的放款，为地产部首单股票质押融资业务。在投资并购业务方面，投行业务部与恒大、泰禾、融侨、当代、喜神等客户协商组建并购基金，目前各支基金的合作框架已初步搭建，计划于近期启动基金组建工作。

#### 4、地产投行业务课题研究

重视课题研究工作。投行部



结合房地产业发展趋势，撰写了“走进地产+时代”系列文章，完成了“地产新常态、大数据时代、大投行时代、大资管时代以及轻资产时代”等文章的投稿，发表于《民生时代》5月份封面专栏，对地产投行业务的发展进行了深入思考。

## ◎ 现金管理业务

### 1、首单地产供应链买方保理业务顺利落地

2015年6月29日，我行地产供应链创新模式—房企买方保理首单业务成功落地，碧桂园集团下属东莞市横沥碧桂园房地产开发有限公司通过该模式顺利实现融资5000万元。

作为同业中领先的地产行业供应链融资案例，该笔业务对地产供应链金融创新业务的发展与布局具有积极意义。一方面打通了地产部供应链产品的审批流程和资金渠道，切实加强了对供应链产品的理解，为后续供应链业务的开展奠定了坚实的基础；另一方面，碧桂园作为行业领先的集团客户，有利于在地产客户群中树立良好的口碑，形成示范效应，助力地产部供应链产品及其他创新产品的推广，增强我部的市场竞争力。

本次业务通过地产部与贸金部的相互配合和良好合作，实现创新性的双通道审批，使用全新的操作方式将开发贷和买方保理产品完美嫁接。业务开展中，地产部广州分部精耕细作，地产部风险管理部给予了多项指导意见，贸金部总部和广州分部全程提供专业支持，资产监控部打破传统

思维为业务出账审批保驾护航。

在利率市场化、商业银行资金表外化的大趋势下，地产金融部通过自主创新产品，强化了客户体验。现阶段供应链买方保理业务已经具备了大规模推广的条件，下阶段，希望能积极梳理存量客户，营销准入名单内的优质客户，为地产部实现更大的收益！

### 2、房企供应链电商模式成功落地并推广应用

2015年上半年房企供应链电商模式获总行创新委员会及地产部风管委批准后，我部向分部正式下发《关于有序开展房企供应链融资电商模式业务的通知》，明确业务操作流程，赴北京二部、广州分部、深圳一部、深圳二部进行现场业务培训、推动，并向分部重点客户首创、北京城建、万科、金地、富力、碧桂园推介电商业务模式。截止2015年6月26日，房企供应链电商模式已为世茂集团6个项目公司对应的8家供应商发行16笔产品，融资交易额2.353亿元，实现中收126.65万元。此外，碧桂园及首创已批未提用1亿元。

为确保该模式的平稳运行，我部按照叶总指示对电商撮合模式的业务开展情况进行了评估，经与民生电商、分部、总部风险、监控部进行充分的沟通和论证，并听取各方意见和建议后对电商模式进行了全面总结完善与优化。

我部将进一步做好业务模式的培训与推广工作，配合分部做好重点客户的营销工作，落实好合作客户的业务需求，并视开展

情况进行合作客户范围的扩展以及合作额度的扩大。

## ◎ 资产管理业务

### 1、资产管理上半年代销业务情况

截至2015年6月末，我部代销业务共实现表外放款186.42亿元，共31笔。截止6月底表外代代销余额为607.62亿，相比2014年同期增长67%。

### 2、与民生电商合作模式拓展：民生e房

“民生e房”众筹产品是由地产金融事业部联合民生电商旗下互联网金融平台民生易贷一起打造的为地产客户解决项目销售需求，为个人客户解决购房以及投资需求的项目，通过项目构建全新的房地产金融生态链。

由民生银行地产部提供标的资产（可通过地产部表内信贷资产收益权转让的方式等），在民生易贷的电商平台向个人投资者发售类“P2P”产品，购买该产品可同时享有开发商即将开盘的某项目的最优折扣和优先选房权等。项目开盘时投资人与开发商签署正式购房协议，理财产品购买资金直接冲抵购房款项。

目前我部已成功与广州万科、昆明保利开展合作。目前产品模式和操作细节均已打通，在一定程度上解决了开发商预售证前的销售瓶颈，可以复制推广，并根据客户个性化需求灵活调整。“民生e房”还将为开发商上游企业进行融资，缓解前端资金压力，也将推出个人购房融资服务，即打通房地产开发产业链各环节。

通过“民生 e 房”的众筹思维，一方面向互联网平台转出我部资产，一方面与开发商的前端销售锁定需求相结合，实现产业链上下游与前期资产管理进行良好的结合。既扩大了表内资产出口、降低发行成本，同时按照销售实现情况获取合理的中间业务收入，增加地产客户的粘性、增强行业内品牌的实力口碑。

### 3、与总行资产管理部合作代销业务模式开发

2015 年上半年，经过与总行资产管理部反复沟通、推进，我部与总行资产管理部合作的代销业务模式已经总行资产管理部的风险评审会通过。通过我部与风险部共同筛选，成功与总行资产管理部签署合作备忘录，确定战略合作名单共 45 户。

同时，我部与总行资产管理

部、总行零售部反复沟通协调，已于 2015.6.15 成功完成首笔合作——成都金科 2.3 亿元资管计划成功发行，并于一天内快速完成资金募集，且低于当前其他资金渠道成本。该笔业务的成功尝试，为我部开辟了新的资金渠道，我部资产可通过总行零售渠道在全行进行销售，减少了中间收费环节，进一步降低了资金成本。

### 4、信贷资产证券化模式的开发

我部对接总行参与完成信贷资产证券化的发行准备的基础资产筛选、基础材料编写申报、审批流程等一系列工作，沟通解决了提前还款等技术障碍，并于 2015 年 3 月 26 日，地产金融事业部首单信贷资产证券化（CMBS）业务以私募方式成功发行，金额 16 亿元。操作过程中，地产部协助总行协同推进，解决

了我部业务特定行业政策制约、开发贷款无法准确确定还款金额日期等技术困难。

同时，第二期地产事业部信贷资产证券化（CMBS）业务也以私募方式成功发行，金额 12 亿元。资产证券化模式已日趋成熟，我部也正与兴业银行积极沟通，拟通过兴业银行出资认购资产证券化私募产品，资产全部为地产部表内贷款。

资产证券化业务的落地对我部后续业务开展具有重大意义：一、此单业务成功将地产部非标资产标准化，为我部下一步企业资产证券化、商业地产 CMBS、REITs 等业务的开展踏出开创性的一步。二、扩大资产管理规模，实现资产出表，腾挪信贷额度。三、增加多项中收，增强我部综合竞争力，且对分部及客户经理创利无任何影响。

## ▲ 风险管理

### 1、授信审查审批工作开展情况

2015 年上半年，我部共召开 42 次授信与投资决策委员会，总共受理高风险业务 197 笔，合计 1113.26 亿元。

### 2、夯实尽职调查基础工作，从源头把控关键风险点

前期调查是资产业务全流程风险管理的起点和基础，对审批决策起至关重要的作用，尤其是在经济下行期，调查质量与资产

质量密切相关。根据总行《关于进一步优化公司业务授信调查工作的实施意见》要求，我部进一步完善调查报告内容要求并正式发文，新版本自 2015 年 6 月 15 日起正式启用。

同时，为更好宣传贯彻风险管理理念，我部组织召开了 2015 年风险经理工作会议，对风险条线全体员工进行系统性的培训，全面涵盖房企非财务因素分析、经营性物业政策解读、评级和限

额、授信调查和申报、放款审查、风险分类、贷后 / 投后管理、押品管理等方面。

### 3、资产质量总体保持优良，存量问题资产清收取得较好进展

积极落实总行“资产质量管理效益年”工作部署，加强对存量不良及有问题资产的清收力度，上半年存量问题资产清收取得较好成效。截至 6 月 30 日，上半年我部累计清收表内不良及

问题资产 183,442.57 万元，其中，现金清收关注贷款 27,131.57 万元，现金清收其他预警资产 156,311 万元；现金清收表外问题资产 39,930 万元。

截至到 6 月 30 日，我部表内贷款余额 1,114.09 亿元，不良贷款余额 3.04 亿元，不良率 0.27%；关注贷款 21.03 亿元，关注率 1.89%。

#### 4、积极推进基础客户发展战略，引导分部主动优化客户结构

在当前宏观经济下行的大环境下，为了进一步改善我部资产结构，促进业务的稳健发展，我部提出了基础客户发展战略，制定并下发了基础客户管理办法，明确了基础客户的分类标准、准

入要求和管理流程。

为了引导分部加大与经营稳健的国有企业、全国龙头开发企业、以及与我行合作情况良好的区域龙头开发企业的合作深度，在准入方面，根据不同产品和创新业务模式的风险特征，拟定了配套的管理措施，在政策层面面向基础客户倾斜。

#### 5、强化市场调研，主动管理风险，有序推动产品和商业模式的创新

2015 年，风险团队进一步加强市场调研工作，先后赴南宁、贵阳、昆明、深圳、南京、温州、南昌、北京等分部进行现场调查和沟通交流。根据各地市场情况、总行风险政策和风险偏好以及总部整体经营理

念，主动积极参与到分部业务规划、项目选择及方案设计中，使分部营销更加具有针对性，提高整体运营管理效率。

同时，总部风险团队积极参与市场条线各类新产品、商业模式、收费模式和业务机会的前期论证工作，从客户需求、产品（模式）适用性、合规性、风控实务操作等角度提出建议，力争创新工作与合规及风控要求有效结合。上半年，重点参与了直投、供应链买方保理、供应链电商融资、商业物业准 Reits、按揭款收益权转让融资等几类业务的创新工作。其中，供应链买方保理和供应链电商融资获得总行创新风险管理委员会的审批，并已试点成功。





