

# 担保公司要在整合中找准“坐标”



## 担保会客厅

### 本期嘉宾

河南邦成投资担保有限公司总经理  
河南银信投资担保有限公司总经理

李文凡  
李久立

近几年,河南省担保行业以惊人的速度发展。目前全省担保公司数量已经突破1000家。河南担保行业在急速扩张的同时,也要面临洗牌。目前,无论是政府层面还是担保行业,都已经认识到担保行业需要进行治理整顿,只有经过行业整合,河南担保行业才能走上规模化和品牌化的健康发展道路。那么,在担保行业整合的过程中,担保公司应当如何应对呢?本期,两位河南担保行业的资深老总做客“担保会客厅”,畅谈他们对于行业整合和发展的认知。

晚报记者 来从严



记者:近几年,河南担保公司呈现井喷式发展。在进入市场的新公司中,不乏有的公司是因为看中了担保行业是一个高收益行业才进入市场的。那么,担保行业究竟是不是一个高收益行业呢?

李文凡:担保公司本身具有“四密一低”的特点——劳动力密集、技术密集、管理密集、风险密集,但收益率低。由此也决定了担保行业不应该是一个高利润率的行业。如果没有完善的信用管理体系,出现代偿的概率很大。担保行业收取的担保费用,并不足以覆盖风险。

担保公司一头联系着中小企业,一头联系

## 担保不是一个高收益行业

着投资客户。而一旦出现借款方无法按时偿还本金和利息,作为担保方,担保公司就要承担起代偿的责任。而一旦担保的一项业务发生问题,那么就可能需要几笔或者几十笔的担保费用进行代偿。

在目前的门槛较低,监管未完全到位的情况下,担保行业作为经营信用、管理风险、承担责任的一个行业,担保行业并不是一个暴利行业,而是依靠辛勤劳动、创造财富,并获取合理收入的一个行业。

李久立:河南担保行业之所以能够取得如此快速的发展,主要是由于大量中小企业对资

金有着广泛的需求;其次是河南地区民间资本潜力巨大,投融资业务,都拥有巨大的市场。这样就给了担保公司一个良好的发展空间,担保公司正是借助民间资金这个平台,实现了快速崛起。

但另一方面,担保公司作为类金融机构,搭建的是资金融通的一个桥梁,事实上经营的是信用风险,而这种信用风险一旦发生客户不能按时还款情况,就需要进行代偿,这就加剧了担保公司经营的风险。目前,市场上经营规范的这些品牌大公司收取的担保费是非常低的,并不是大众想象中一个高收益的行业。

## 担保行业整合是大势所趋

个担保行业的发展是有好处的。

对于目前的担保行业,担保公司应认真研究七部委的管理办法,认真练好内功,并积极配合各级政府部门对于行业整治的要求,共同把担保行业向规范化方向发展。

李久立:事实上,有不少担保公司在进入这个市场前,都认为做担保业务是不会赔钱的,即便是经营不善,赔掉的也只是投资客户的钱,而不是担保公司的钱。这些观念完全错误地理解了担保的内涵是要促进融通,保障客户资金安全,扶持企业发展;更放弃了担保所赋予的诚信与责任。这些观念为整个担保行业的发展带来了很大的安全隐患。一旦这些

公司出现违规,将会直接影响整个中原担保行业的健康稳健发展。

对于担保行业而言,监管应当是越成熟越好,发展则是越稳健越好。前几年快速激进的发展模式,对于河南担保行业来说是喜忧参半。其间仍夹杂着多多少少的风险,而这些风险一旦形成长期的积蓄,那将是十分危险的。

所以说,目前政府主管部门对担保行业的治理和整顿是必要的,也是及时的。只有经过政府的监管和指导,才能真正规范河南担保行业的发展方向,才能促进担保市场有序、稳健向前发展。

## 找准定位做好担保主业

分担保公司竟然打出“贷款”、“理财”等概念,这事实上是十分不严谨的。担保公司的业务定位就是要为中小企业和银行服务,因此无论办理的具体业务还是外在形象都不能超越银行。

当然,小额贷款公司和村镇银行也是民间资本的主要投资方向,也不排除有一些担保公司的股东会涉足小额贷款公司和村镇银行,但并不是担保公司本身转型做小贷公司或者村镇银行。对于担保公司而言,踏踏实实做好自己的主业,比什么都重要。

李久立:担保行业的发展需要的是稳健中前行,而不是持续的激进跃升。对于担保公司来讲,发挥的就是一个资金融通平台的作用,

这永远是担保公司发展中需要坚守的“阵地”。

拿银信担保来说,从最初的单纯民间投融资担保业务做起,随着规模和实力的不断提升,与银行合作的银保业务也开始逐渐增多。目前,民间投融资担保业务和银保业务已经各占半壁江山,这也成为支撑银信发展的“原动力”。

就河南担保行业来讲,目前发展较早的这些担保公司,事实上都是从最初的“草根”做起,经过一步一步地坚持和积累,才最终拥有了今天的成就。因此,传统的担保业务,包括民间投融资担保和银行融资担保业务是担保公司最为重要的业务,也是应当一直坚持的核心业务。

# 信诚盛世蓝筹实现正收益

## 信诚盛世蓝筹基金两年总回报率

在131只同类基金中位居榜首

(晨星统计,截至2010年6月30日)

基金投资需谨慎

经历了上半年的惨烈下跌后,自7月起A股市场走出了恢复性的回升行情,上半年亏损的股基也正逐渐收复失地。其中,一些老牌绩

优股基,如信诚盛世蓝筹等一马当先走出反弹行情,已完全实现正收益。

银河证券公布的基金业绩排行榜显示:截至8月13日,信诚盛世蓝筹在过去六个月实现了13.57%的净值增长,在同类169只可比基金中排名第一。此外,该基金今年以来实现4.15%的净值增长,排名第七,过去两年的净值增长率为83.37%,在同类基金中排名第一。

国金证券发布最新研究报告认为,信诚盛世蓝筹基金设立以来表现出突出的收益获取能力和风险控制能力。管理人操作风格积极

灵活,且基金设立两年来管理人对于市场趋势转折、风格轮动均有较好把握。

国金证券梳理信诚蓝筹基金历史操作看到,无论是2008年资产配置定胜负,还是2009年上半年以来的行业轮动,以及2009年下半年以来小盘成长股(风格轮动)的结构行情中,信诚盛世蓝筹都能制定积极有效的投资策略应对,凸显了基金管理人全面的投资管理能力和相应的,信诚蓝筹基金重仓股集中度绝大多数季度都低于同业平均水平,而基金重仓股留存度基本维持在30%以下,投资风格积极灵活。

倪子

## 担保公司未来或将洗牌

担保公司近两年获得快速发展,但同时也进入了洗牌期。在此阶段,以民间借贷担保为主要内容的担保公司在发展中应该注意以下几个方向性问题:

一、融资业务以产品创新为关键。在美国,担保已经深入社会的各个方面,担保产品有200多个品种,目前中国担保行业方兴未艾,不少担保公司光会做房贷车贷,这既不是本事,也没有竞争力,担保公司的出路一定是在产品创新上。

二、理财业务以品牌建设为关键。应该说从去年下半年至今,担保公司的品牌意识正在树立,一些运作规范的担保公司日益得到客户的认可,客户由过去的看重收益转为看重选择担保公司,这其实就是品牌建设的苗头。

三、风控业务以人才为关键。担保公司经营的是信用,管理的是风险。“有什么样的厨师傅做什么菜”,人才是担保公司的核心竞争力,有什么样的风控人才做什么样的业务。

四、后勤服务以细节为关键。担保公司看似门槛很低其实不然。不少公司盲目模仿,重复竞争,其实只是形似而不是神似,并没有掌握担保公司的内涵。所以担保公司要苦练内功,抓系统营销、立体营销,抓每一个细节,抓执行力文化,真正做到服务客户、服务业务、服务基层。

总之,担保公司应该围绕以上四个关键点抓管理、抓服务、抓创新,努力形成自己的核心竞争力,才能在担保行业洗牌过程中站稳脚跟,不断发展壮大。 徐化冰

## 金融资讯

### 光大银行贷款业务驶上快速路

今年以来信贷政策适度从严,中小企业融资是否更是难上加难?据光大银行数据显示,该行上半年中小企业新增贷款767亿元,贷款增速达到17.41%,远远快于大型企业贷款增速,中小企业在光大银行融资变得越来越容易。2010年以来,光大银行在信贷政策适度从严的宏观背景下,重点打造中小企业融资的三大工程,取得显著成效。仅上半年就实现中小企业贷款超去年全年水平,中小企业授信余额达到4101亿元,创历史新高。该行负责人表示,自成立中小企业专营机构以来,光大银行将阳光服务精神贯穿于中小企业授信过程中,不断优化授信流程,提高审批效率和质量,满足中小企业贷款“短、频、快”的特点。 倪子 王振

### 工银亚运信用卡突破200万张

目前,工行与广州亚组委合作发行的工银亚运信用卡发卡量已突破200万张,达到202.6万张。随着“亚运金牌商户总动员”活动深入开展,工行合理安排资源,商户建设工作效果良好,不仅改善了工银亚运卡的用卡环境,有效提高了工银亚运卡的产品市场竞争力,而且推动了工行特惠商户数量的不断增长。截至7月末,工行共实现发展特惠商户4614家,为工行所有信用卡持卡人提供优惠;其中工银亚运信用卡专享商户1918家,为工银亚运信用卡持卡人提供专享优惠。目前,工行银行卡业务部正在推动“工银亚运信用卡系列营销活动”的深入开展,促进刷卡率和消费交易额的不断增长,全力改善用卡环境,提高服务水平和意识,为亚运城、亚运场馆、亚运指定接待酒店以及亚运售票网点等提供优质、安全、高效、便捷的金融服务,为第十六届亚运会圆满成功提供保障。 武建选 张晓辉