

小微贷款利率破“4”有效信贷需求仍待激活

本报记者 张漫游 北京报道

随着LPR降低以及一系列监管政策落地,小微企业贷款利率进一步下降,普遍挺进“3”时代。

抢夺优质小微企业 贷款利率低至2.9%

为了争取更多小微客户,银行会调整不同信贷产品的利率,将优惠倾斜给小微金融贷款。

记者注意到,近日,招商银行上海分行推出了一项专项利率优惠方案,具体是将额度高达1000万元的抵押类小微生意贷,利率下调为年化3.6%(单利)起。

某国有银行省分行管理层表示,目前该行线上抵押贷款年化利率最低至3.55%,信用贷款最低至3.95%。另一国有银行地方支行行长向记者透露道,目前该行的一款针对小微企业的线上贷款利率可以达到2.9%。

谈及近期小微贷款降低利率的原因,中国银行研究院研究员邱亦霖告诉记者,这主要得益于央行货币政策不断靠前发力。今年1月,1年期(LPR)贷款市场报价利率、5年期以上LPR分别下调10个和5个基点;4月,金融机构普遍降准0.25个百分点;5月,5年期以上LPR再度下调15个基点。

扩大信息共享 激活小微企业信贷需求

在有效信贷需求不足的情况下,商业银行加大信贷投放、为小微企业提供更多流动性支持是关键。

邱亦霖指出:“小微企业贷款量连续多年增加,贷款利率也在稳步下降,实现了小微企业贷款成本的下降,在一定程度上激励了小微企业贷款。截至2022年一季度末,金融机构普惠小微企业贷款余额约20.8万亿元,为2018年初的2.5倍,同比增速达24.6%。”

上述国有银行地方支行行长告诉记者,“贷款利率的降低,有利于小微企业摊薄成本,在一定程度上对企业的有效信贷需求是有刺激作用的。”

不过,目前部分小微企业对于贷款的有效需求不足。某国有银行授信部人士告诉记者,近期我国疫情多地散发对许多行业造成较大冲击,疫情反弹也影响了企业复工复产进度,影响企业生产经营从而出现盈利下滑,甚至是产生流动性压力。

“疫情反复,也影响了企业信

为争取优质小微企业客群资源,银行贷款利率“比着”报价。《中国经营报》记者了解到,国有银行已经将部分小微企业贷款利率降至2.9%。

“以上调控政策都在引导金融机构进一步下调中长期贷款的利率,利用降低资金成本促进企业信贷资金的需求,支持企业生产经营。”邱亦霖表示。

上述国有银行地方支行行长坦言,如今小微企业贷款利率的降低,也是银行间竞争的结果。“小微企业对银行而言是潜在资源,优质的小微企业更是稀缺资源。因此,为了争取更多小微客户,银行会调整不同信贷产品的利率,将优惠倾斜给小微金融贷款。”

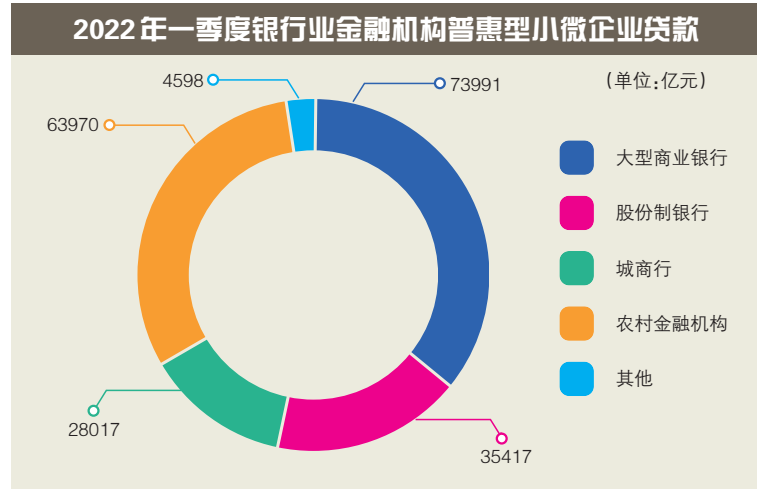
近年来,监管层频频下发政策,鼓励银行支持小微企业发展。此前,银保监会印发了《关于2022年进一步强化金融支持小微企业发展工作的通知》,明确了全年工作目标:总量方面,银行业继续实现普惠型小微企业贷款增速、户数“两增”;成本方面,在确保信贷投

放增量扩面的前提下,力争全年银行业总体新发放普惠型小微企业贷款利率较2021年有所下降。银保监会数据显示,我国普惠型小微企业贷款已连续四年实现高速增长。截至今年4月末,全国小微企业贷款余额53.54万亿元,其中普惠型小微企业贷款总额20.5万亿元,同比增速21.64%,较各项贷款增速高10.6个百分点;有贷款余额户数3577.25万户,同比增加781.24万户。

大信贷投放,为小微企业提供更多流动性支持是关键。具体来看,一是信贷投放体现方向性和精准发力,加大对小微企业和“三农”、科技创新、绿色低碳等经济重点领域的支持力度;二是针对超预期因素影响下企业面临流动性压力等问题,可以采用降低小微企业贷款利率、延期还本付息等手段促进困难行业、小微企业恢复生产经营,做好相应“加法”,精准发力,加大普惠小微贷款支持力度,支持中小微企业稳定就业,用好支持煤炭清洁高效利用、科技创新、普惠养老、交通物流专项再贷款和碳减排支持工具,综合施策支持区域协调发展,引导金融机构加大对小微企业、科技创新、绿色发展的支持。

在有效信贷需求不足的情况下,如何帮助小微企业?邱亦霖建议,在货币政策继续发挥总量和结构双重功能的背景下,商业银行加

近日,央行再次呼吁金融机构精准发力,加大普惠小微贷款支持力度,支持中小微企业稳定就业。不过,受新冠肺炎疫情影响,叠加



放增量扩面的前提下,力争全年银行业总体新发放普惠型小微企业贷款利率较2021年有所下降。

银保监会数据显示,我国普惠型小微企业贷款已连续四年实现高速增长。截至今年4月末,全国小微企业贷款余额53.54万亿元,其中普惠型小微企业贷款总额20.5万亿元,同比增速21.64%,较各项贷款增速高10.6个百分点;有贷款余额户数3577.25万户,同比增加781.24万户。

大信贷投放,为小微企业提供更多流动性支持是关键。具体来看,一是信贷投放体现方向性和精准发力,加大对小微企业和“三农”、科技创新、绿色低碳等经济重点领域的支持力度;二是针对超预期因素影响下企业面临流动性压力等问题,可以采用降低小微企业贷款利率、延期还本付息等手段促进困难行业、小微企业恢复生产经营,做好相应“加法”,精准发力,加大普惠小微贷款支持力度,支持中小微企业稳定就业,用好支持煤炭清洁高效利用、科技创新、普惠养老、交通物流专项再贷款和碳减排支持工具,综合施策支持区域协调发展,引导金融机构加大对小微企业、科技创新、绿色发展的支持。

在有效信贷需求不足的情况下,如何帮助小微企业?邱亦霖建议,在货币政策继续发挥总量和结构双重功能的背景下,商业银行加

大信贷投放,为小微企业提供更多流动性支持是关键。具体来看,一是信贷投放体现方向性和精准发力,加大对小微企业和“三农”、科技创新、绿色低碳等经济重点领域的支持力度;二是针对超预期因素影响下企业面临流动性压力等问题,可以采用降低小微企业贷款利率、延期还本付息等手段促进困难行业、小微企业恢复生产经营,做好相应“加法”,精准发力,加大普惠小微贷款支持力度,支持中小微企业稳定就业,用好支持煤炭清洁高效利用、科技创新、普惠养老、交通物流专项再贷款和碳减排支持工具,综合施策支持区域协调发展,引导金融机构加大对小微企业、科技创新、绿色发展的支持。

理财代销“互联互通” 风控隔离制度亟须建立

本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海 北京报道

近日,理财产品中央数据交换平台(以下简称“交换平台”)二

建立统一标准数据对接

相较于第一期,交换平台二期新增了客户端功能,支持市场机构在客户端管理用户和报文,提供信息披露文件定向分发、机构之间关系配对、数据统计查询等增值服务。

自1月18日正式启动以来,多家理财公司和银行积极推动系统开发及测试工作。据了解,交换平台通过建立理财行业数据交换标准,交换平台

代销理财产品同质化严重

随着理财代销新成趋势,多数国有大行和股份制银行已经与其他多家银行和理财公司建立代销关系。

智信研究院指出,通过代销其他银行或者理财子公司的产品,中小机构能够更好地完善自身产品种类不全的劣势,填补未来自身无法发行产品后客户的理财需求,有助于继续维护和增强存量客户黏性;不过,站在理财发行机构的角度,并不是代销机构越多越好,虽然新增的代销机构会帮助理财规模在边际上有一定增加,但在合规要求日趋严格的当下,太多的代销机构也会在无形上极大地增加理财发行机构的管理难度和成本。

期正式上线,除了新增数据统计查询等增值服务外,明确银行理财产品代销机构可申请通过交换平台开展理财产品销售业务。

目前,多家银行、理财公司积

可支持市场机构批量拓展销售渠道,有效解决发行机构与代销机构数据交换标准不统一、接口不规范的问题。

谈及交换平台的意义,交银理财相关负责人表示,资管新规、理财新规等多项监管政策发布以来,银行理财行业发展格局深度变化,净值化转型快速推进,规范化运作日益完善,服务居民财富管理需求能力逐步提升,落实金融服务实体经济能力不断增强。特别是,理财公司作为独立法人,与母行、代销合作银行之间,建立了“资产管理人—财富管理人”之间不同角色的良好合作模式,日益体现出专业化、开放化、平台化的趋势。

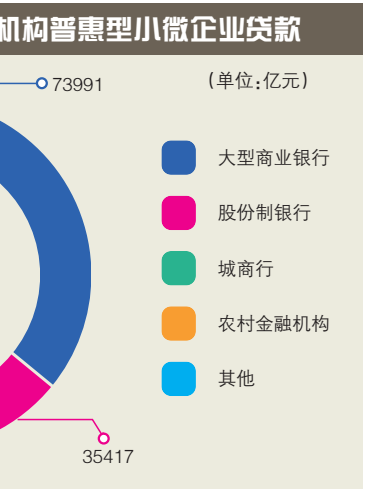
融360数字科技研究院分析师刘银平进一步分析指出,过去理财公司与代销机构之间采取的是数据

直连方式,每对接一家代销机构都需要开发新的系统对接,且不同金融机构之间的数据传送标准不一,直连对接的成本较高。产品交换平台是统一标准的数据对接平台,理财公司和代销机构之间进行产品对接会更加便捷,可以节约成本,相对于一期来说,二期平台更加成熟,接入的银行及理财公司更多。

随着理财代销的发展,各家自身产品布局战略的代销产品。值得注意的是,代销风控隔离制度不完善,易引发银行其他业务条线的风险。在业内人士看来,银行引入代销产品时还需做好尽职调查并建立相应的风险防控机制。

普益标准分析,代销业务的开展对于银行的投研能力要求相对较低,承担的更多是产品准入把控压力及产品销售管理压力,风险较银行自身发行产品相对更低,因此代销业务的风险管控往往容易被银行所忽视。然而,目前银行对代销业务风险管理及不同条线间的风险管控制度相对欠缺,不能很好地做到对不同业务条线进行风险隔离,一旦代销产品出现“爆雷”及净值波动过大等情况,容易

部分原材料涨价等原因,有些小微企业对贷款的态度仍然十分审慎。有效信贷需求不足,仍然是银行放贷“难”的主要问题之一。



“内卷式”增长的背后,是不断降低的小微企业贷款利率。银保监会数据显示,2022年前两月新发放普惠型小微企业贷款利率5.57%,自2018年一季度以来保持稳步下降态势,已累计下降2.24个百分点。

“国有银行的资金成本比较低,因此可以做到2.9%。一些城商行针对小微企业的贷款产品利率虽然高于国有银行,但其利率水平与过去几年相比,也降低了将近一倍。”上述国有银行地方支行行长说。

大,部分银行在展业时依然存在“不敢贷”“不愿贷”的情况。

国家金融与发展实验室副主任曾刚撰文建议称,银行要借助大数据、云计算、区块链、人工智能等科技手段,在降低金融服务成本的同时,更好地管控风险;此外,通过金融科技应用,金融机构还可以更加精准地识别中小微企业的各种个性化需求,并以此为基础进行产品开发,提升支持效力。

邱亦霖认为,商业银行可考虑尽快完善尽职免责制度,搭建其相对完善的全流程风险控制体系。“同时,改进针对小微企业的不良贷款处置方式,强化银政担保缓释风险等。针对小微企业信息不对称程度高,可考虑利用大数据、区块链等技术手段缓解信息不对称问题,同时通过对接信息平台,扩大信息共享范围,有效利用信用信息数据支持小微企业信贷投放。”

理财公司的代销产品和代销渠道均呈丰富化趋势。不过,代销风控隔离制度不完善、产品质量筛选体系不完备是当前存在的痛点。

直连方式,每对接一家代销机构都需要开发新的系统对接,且不同金融机构之间的数据传送标准不一,直连对接的成本较高。产品交换平台是统一标准的数据对接平台,理财公司和代销机构之间进行产品对接会更加便捷,可以节约成本,相对于一期来说,二期平台更加成熟,接入的银行及理财公司更多。

引发一系列的问题,如影响银行自身理财产品发行销售,严重的可能导致存款客户发生挤兑,进而使银行内部的整体风险水平上升。

对于代销业务可能存在的风险点,普益标准指出银行应从三方面加强防范:一是针对销售过程中的操作风险,应建立完善的销售风险管理制度,编制售前、售中及售后的风险点地图,并且明确风险应对措施;二是针对代销机构声誉风险,应建立专业的法律团队及公关团队,一旦因产品自身出现问题引发银行的声誉风险,及时介入法律程序及公关处理,将声誉风险降到最低;三是建立完善的风险隔离制度,谨防条线间的风险传导。

银行供应链金融破局: 央企“链长”纾困小微

本报记者 杨井鑫 北京报道

随着稳增长政策的逐步推进,供应链金融在“稳链”和纾困小微企业等方面起到了重要作用。然而,在这种融资模式中,位于供应链中心的核心企业意愿是关键一环,决定了“链上”成百上千家小微企业能否

央企铸链 银行“输血”

产业链供应链的安全稳定是构建新发展格局的基础,而推动中央企业打造现代产业链“链长”成为当前央企的一个重要工作目标。基于该情况,目前商业银行与央企的供应链合作正在提速。

2021年底,国资委召开的中央企业负责人会议指出,2022年国资委将深入实施现代产业链“链长”行动计划。“链长制”成为一项强化产业链主体责任的制度创新。

2022年5月19日,国资委召开中央企业现代产业链“链长”建设工作推进会,总结“链长”建设成效,部署下一阶段重点工作,推动中央企业“链长”建设提质深化。会上,国资委为第二批“链长”企业授牌。按照国资委的要求,产业链上的各类企业根据产业链分工,主动承担应有责任,共同做好产业协同、创新协同和上下游协同,有效促进全产业链协同合作发展。

2022年5月12日,工业和信息化部联合银保监会、国家发展改革委、科技部、财政部、国资委等11个部门印发《关于开展“携手行动”促进大中小企业融通创新(2022~2025年)的通知》提出,鼓励金融机构结合重点产业链供应链特点开发信贷、保险等金融产品,加强供应链应收账款、订单、仓单和存货融资服务。

4月18日,人民银行、国家外汇管理局发布《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》也提出,强化产业链供应链核心企业金融支持。要求针对核心企业,建立信贷、债券融资对接机制,引导金融机构快速响应产业链核心及配套企业融资需求。

在央企争当“链长”打造良好供应链生态的背景下,银行加大了供应链金融的信贷投放力度,携手央企为小微企业纾困。

据了解,截至5月末,农业银

稳链强链 提升意愿

小微企业的资质较弱且缺少抵押物,在银行融资上长期处于弱势,贷款时也往往会面临融资难和融资贵的老大难问题。在供应链金融中,小微企业能够借助产业链上核心企业的优质资信实现增信,这种融资方式有利于获得银行贷款及降低贷款利率。

“核心企业在供应链中的话语权很高,银行的供应链金融均是围绕这类企业来做的。”一家国有大行人人士表示,银行目前能够提供的产品很丰富,包括了应收账款融资、库存仓单融资、订单融资、商票包贴、供应链应付等。

该国有大行人告诉记者,由于核心企业与小微企业在供货和采购交易中形成债务关系,银行则能够针对核心企业的确权债务进行授信,缓解双方因为账期导致的资金压力。

然而,仍有部分核心企业对于开展供应链金融的意愿并不高。“核心企业在与小微企业的债务账期上往往更强势。一旦企业进行债务确权之后,核心企业欠小微企业的债务转变成为了欠银行债务,债务偿还的压力更大。同时,该笔债务也会在财务上直接体现出来,缺

顺利融资。

据《中国经营报》记者了解到,在国资委推动“链长制”之后,央企“链长”在供应链中发挥融通带动作用也越来越明显。多家银行加大了与央企供应链金融业务的合作,缓解了“链上”数量庞大的小微企业融资问题。

行依托线上供应链金融平台“农银智链”,为400余家央企核心子公司上线供应链金融服务,带动上下游2.7万多户中小微企业,累计提供资金支持超过1500亿元。

该行表示,银行近年来将供应链金融业务作为服务产业链核心企业及其上下游客户的重要抓手,聚力重点行业和区域,积极助力建筑、交通、农产品、新能源、工业制造、电信、医药等领域稳链补链固链,同时推动产业链上中下游、大中小微企业融通创新,实现协同发展。

中信银行广州分行则对广东省二十大战略产业集群进行精准赋能,围绕中国南方电网、广药集团等重点企业构建了全新的“供应链生态体系”,打通企业上下游全链条,系统解决制造业企业供应链融资和结算难题。

中信银行方面称,该行在2021年供应链融资金量达到1万亿元的基础上,今年前5个月继续为2万家企业提供了4950亿元供应链融资,客户数和融资金量分别同比大幅增长53%和46%。

此外,光大银行的“阳光融e链”在2021年底与陕建集团自建供应链金融平台完成对接。截至5月末,该行已为陕建集团近300户供应商提供了融资支持。

中信银行人士表示,国资委年初提出了央企主动承担起“链长”角色,助力供应链上下游企业协同发展。基于供应链的重要性,一是搭建供应链平台,规范和强化供应链管理,稳固供应链合作关系;二是主动与银行合作,拓展产业金融服务,帮助上下游企业进行融资。“上下游企业的融资需求更多地呈现了短周期、高频、小额的特征,需求场景进一步向外延伸,除了应收账款、预付款、存货,在订单生产、物流运输等场景的融资需求也很迫切。”

少了一些弹性。”该国有大行人人士表示,供应链金融的优势是小微企业能够将核心企业的债务变现,且目前融资价格已经与核心企业在银行的纯信用融资价格趋同,年化利率普遍在3.5%~5%之间。

“有的央企可能比较保守,也不愿意过多地为供应链上的小微企业担保,供应链金融的小微企业推进就会比较难。”上述国有大行人称,供应链金融不可能单方面靠银行推,其中最大的堵点在于核心企业的意愿。

一家股份制银行交易银行部人士表示,虽然核心企业在产业链供应链上的话语权要比小微企业高,但是小微企业的生存状态也会决定双方的业务合作关系。如果“链上”的小微企业生存都很难,核心企业的采购和销售也会有各种问题,那么这个产业也很难做强做大,更不用说吸引力了。

该股份制银行交易银行部人士认为,产业的高质量发展应该提升核心企业供应链的稳定性和友好性。“一个良性的产业发展环境,需要‘链上’各方都能从中受益实现多赢,目前已经有越来越多的大型企业意识到了这一点。”