

# 创新培育新增长极 国有大行普惠信贷半年增三成

本报记者 杨井鑫 北京报道

大型银行阶段性完成了国务院常务会议制定的“今年新增普惠小微企业贷款1.6万亿元”任务。

近日,银保监会有关负责人称,上半年国有大型银行普惠小微企业贷款增长迅速,6月末贷款余额7.91万亿元,同比增长

## 培育增长点

银行在普惠金融贷款的模式创新上越来越多。

在国有大型银行普惠信贷的投放中,与乡村振兴相关的涉农普惠贷款成为其普惠贷款中增长的一个亮点。

地处江苏省靖江市西郊的马桥镇,是“全国千强镇”“国家级生态镇”。在该地打造“农旅一体化”融合发展新业态的过程中,不断衍生出了广泛的金融需求,银行则通过客户下沉加大了信贷投放。

据了解,泰州地区2021年首个金融支持乡村振兴示范试点落户马桥镇,农业银行靖江支行与马桥镇人民政府、人保财险靖江支公司签署了《政银保三方乡村振兴战略合作协议》,推出了“农保贷”“惠农e贷”等特色产品,并通过“万人进千村”活动建立白名单管理制度,近两年累计向马桥镇293名农户发放贷款3.25亿元。

马桥镇九一村村民朱峰多年来一直从事芦笋等各类蔬菜种植。在地方“农旅一体化”潮流中,朱峰先后投入了大量资金用于种植设施建设,现已建成标准化种植大棚600个,蔬菜种植面积达到了546亩。2021年,朱峰又在马桥镇及周边开设了几家馄饨店,但是这些投入占用了大量的资金,这让他在购买菜种、肥料、支付人工等费用上犯了难。靖江马桥农行在了解到情况后,将该情况上报支行并与担保公

司取得联系,创新服务模式,在原有基础上将朱峰的农村个人生产经营贷款授信从180万元增加至300万元,解决了他的资金问题。

除了农行之外,建设银行也将乡村振兴作为普惠信贷的一个重要增长点。从2020年下半年起,建行杭州萧山支行专门成立了“乡村振兴办公室”,负责牵头协调对公服务、个金服务、普惠金融等多个部门,目前成效初现。

2021年8月19日,建行萧山支行与瓜沥镇梅林村举行授信仪式。该支行为梅林村授信3亿元,支持村民创业经营及日常消费。截至2021年底,建行与萧山区117个行政村签署了整村授信协议,方便村民获得金融贷款支持。

国有大型银行深入推进普惠金融,各地在贷款模式上进行了一系列创新,让金融供给能够更加契合需求,这是国有大型银行普惠贷款再加速的一个重要原因。记者了解到,成熟固定的信贷模式有助于降低信贷成本,实现批量化放贷,但是在国有大型银行践行普惠金融过程中,单一的信贷模式很难适应各地不同的现实情况,信贷模式创新的重要性凸显出来。

江苏省兴化市安丰镇素有“中国河蟹养殖之乡”的美誉,螃蟹养殖户达到了2万户,年交易量达到

10万吨,交易金额达到70多亿元。

实际上,国有大型银行普惠信贷的增长超预期与银行信贷创新、培育新的增长极有密切关系。国有大型银行在信贷投放模式创新、信贷需求挖掘等方面均作出了一系列的调整,这令金融资源供给与市场需求更加契合,也使得信贷的投放更加顺畅。

银行在普惠金融贷款的模式创新上越来越多。针对“乡村振兴带头人”,农行给予了50万元贷款支持民宿;对于急缺应急资金的企业客户,农行推出了小微网贷解决其资金困难;等等。

“在普惠金融中,增量、扩面、提质是环环相扣的,而不是独立的。在国有大型银行普惠金融贷款加大投放量和扩大覆盖面的情况下,面对的客户需求和情况也是不一样的,银行需要加大模式创新,更加灵活地进行授信才能更好服务实体经济。”一家国有大行人士认为。

数据显示,截至2021年底,六大国有银行的普惠小微贷款余额为6.47万亿元,占全部贷款比重为8.16%。六大国有银行的普惠小微企业客户数合计达到了719.01万户。与监管公布的6月末7.91万亿元相比,上半年的信贷规模增长1.46万亿元。

## 科技赋能

国有大型银行通过科技在普惠产品的研发和风控方面成效显著,提升了小微企业的信贷可获得性。

国有大型银行普惠信贷规模的高增长与科技赋能线上渠道有很大关系。各家银行通过线上渠道不断推出新的标准化普惠产品,在增量和覆盖面方面意义重大。

“商业银行的数字化是趋势,而普惠金融需要技术与场景的深度融合来驱动业务发展。”上述国有大型银行人士指出,今年国有大型银行对科技的投入均呈递进态势。

毕马威日前发布的《2022年中国银行业调查报告》认为,中国银行业将进入以追求高质量、数字化为导向的转型发展“跋涉期”。

统计数据显示,截至2021年末,六大国有银行2021年金融科技投入总量为1074.93亿元,同比增长10.77%。同时,国有大型银行2021年科技人员总数达8.19万人,较前年增加1.02万人。

记者了解到,在银行数字化转型过程中,国有大型银行通过科技在普惠产品的研发和风控方面成效显著,提升了小微企业的信贷可获得性。

“国有大型银行的普惠小微贷款很大一部分是在供应链上,



本报资料室/图

而银行数字化在供应链授信中起到的作用非常大。”一家券商分析师认为,数字化供应链金融产品可以将核心企业的信用信息在上游供应商、下游经销商等中小微企业之间进行传递,将银行的普惠金融服务依托真实的场景进行延伸,促进金融和产业链的深层次融合。

农行此前称,该行依托线上供应链金融平台,已为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,截至5月份提供的资金支持超过1500亿元。

中国银行则打造了“中银智链”系列产品,对建筑链、装备链、医药链、汽车链、冷链物流链等行业子链供应链提供专属的金融服务方案。2022年,该行推出“中银智链·融易信”产品,依托中国银行数字化供应链金融服务平台,

与核心企业平台、第三方平台构建供应链生态圈,在支持核心企业产业链供应链管理的同时,延伸金融服务触角,链接服务中小微企业“最后一公里”,让供应链金融服务惠及产业链上更多的市场主体。

据了解,2022年上半年,中国银行陕西分行为在陕供应链核心企业提供流动性信贷支持571亿元,为产业链供应链上下游企业提供144亿元的表内外贸易融资(含票据)信贷支持。

“国有大型银行普惠金融的触角在不断延伸,信贷规模的高增长对当前实体经济的助力很大。但是,市场较担忧的是普惠金融的持续性和政策的连续性。”上述券商分析师认为,银行对于小微企业的帮助不能仅局限在资金的提供上,而是锚定有前景的企业,帮助企业成长,做强做大。

# 理财市场降温 上市公司热捧结构性存款

本报记者 秦玉芳 广州报道

上市公司认购银行理财规模出现收缩。Wind数据显示,截至8月18日,共有950余家上市公司购买理财产品进行现金管理,其中银行理财的配置占比及规模较

一季度均呈现明显下调。

与此同时,结构性存款仍成为上市企业现金管理的主力产品,占比超过理财产品认购总额的六成。

分析认为,年初以来银行理财收益波动加剧,使得企业认购积极性有所下降。与之相比,结

构性存款产品本金有保障,且投资组合灵活、期限灵活性更强,符合当前环境下企业资金流动性高的需求。未来银行理财产品体系需要更加丰富,在满足流动性、安全性的基础上,提高收益,以满足企业现金管理需求。

# 平安银行召开中报发布会 谢永林详解“五位一体”的颠覆创新

8月18日,平安银行召开2022年中期业绩发布会。平安集团总经理兼联席CEO、平安银行董事长谢永林携管理层对上半年的整体经营情况进行了详细披露。

2022年上半年,平安银行经营业绩稳健增长,实现营业收入920.22亿元,同比增长8.7%,非息收入同比增长10.4%;实现净利润220.88亿元,同比增长25.6%,展现了较为稳健的盈利能力;资产负债经营成效显著,存款规模增长9.5%,负债成本率从两年前2.42%大幅优化到了2.16%;风险指标保持稳定水平,不良率、拨备覆盖率都实现了该行历史最好水平。

2022年上半年,国内经济形势复杂严峻,但平安银行仍然交出了一份让股东和管理层满意的答卷,同时经过五年转型发展,平安银行的“零售名片”已经赢得了市场认可。对于过去五年的转型之旅,谢永林表示,平安银行一直坚定不移地推进零售转型,但要实现一直以来的远大目标,就需要颠覆性的商业模式。而这套模式经过平安银行一年规划、半年落地,已经确立为零售业务增长的第二曲线,称之为“五位一体”模式。

“五位一体”模式是由开放银行、AI银行、远程银行、线下银行、综合化银行协同构建的数据化、智能化的零售客户经营模式。这套模式以数据为基础,AI为内核,通过精准客户画像识别,基于场景数据精准分析,通过高效组织内部各类资源,为客户提供精准服务。

对于“五位一体”模式的实践,平安银行局部试点也展现了喜人成果。截至上半年末,非货公募持仓客户数增长43.9%;信用卡生息资产日均余额增长20.1%;新能源汽车贷款新发放同比增长45%;零售成本收入比同比下降1.54个百分点。

谢永林表示,通过“五位一体”模式,平安银行将实现产能更高、



风险更低。以长尾客群为例,这些客群是消费金融的主力客群,而平安银行的消费金融能力市场领先,这个客群激活后将成为平安银行重要的收入增长来源。与此同时,因为这些消费有真实需求、真实场景,资产质量也更加可控。

通过“五位一体”模式,平安银行将实现效率更高、成本更低。AI客户经理队伍可以7×24小时工作,在AI赋能下线队伍也都可以插上科技的翅膀,而且得益于资源投放更加精准有效,成本收入比将进一步大幅优化。这些节约的成本,谢永林表示将一分为三,1/3反哺客户,1/3激励员工,1/3留存客户,实现多方共赢,落实金融服务政治性、人民性和普惠性。

在过去五年,平安银行持之以恒的投入科技,推动数据能力、运营能力、风险能力等中台能力的集中和打通,打造扁平敏捷化的组织架构和运作机制,久久为功,才让这套完全科技驱动的商业模式成为现实。

在谢永林看来,“五位一体”模式是一个系统性、全局性的工作,驱动平安银行成为国内甚至是国际上领先零售商业银行,真正锻造“规模更大、体验更佳、成本更低、科技更强”的护城河优势。未来这套模式会成为平安银行零售的基础工程,随着模式的全面落地,未来零售业务的增长空间值得期待。

在零售探索颠覆创新的同时,对公和资金同业也按照既定的策略打法,坚持发展与风险并重,呈

现出稳健的发展态势。

在对公业务方面,平安银行聚焦两大赛道坚定前行。一是科技驱动的交易银行服务小微企业,沿着供应链,通过物联网、区块链等手段缓解小微企业融资难、融资贵问题;二是投行驱动的复杂投融资大中小企业,围绕专精特新、高端制造、绿色金融等领域,打造投行、真行研、真甲方能力,打通直接融资+间接融资,帮助客户降低融资成本、提升融资效率,助力实体经济更有质量的发展。

上半年,供应链融资发生额同比增长24%,普惠型小微企业贷款规模突破4000亿元;绿色金融贷款余额较上年末增长43%;并购业务余额较年初增长23%。

在资金同业,平安银行开放国际领先的交易能力对外赋能,比如将交易能力与对公业务结合,创新平安避险,帮助客户抵御利率、汇率、大宗商品波动风险,这对于中小微企业的稳健经营非常重要。这个产品一上市就成为了爆款产品,今年上半年避险交易量同比增长38%,而且通过此产品打通过去原来传统对公业务的客户,也打开了合作局面,做到了一举两得。

展望下半年,谢永林表示,正如中报发布会的主题“把风雨,见彩虹”一样,面对外部挑战,平安银行将保持战略定力、优化策略、积蓄能量,践行承诺,说到做到,创造更大的商业价值,以行稳致远的业绩回报市场信任! 广告

## 银行理财规模缩减

日前,宁德时代公告称,拟使用不超过人民币230亿元的募集资金进行现金管理,投资产品包括但不限于保本型理财产品、结构性存款、定期存款或大额存单等,持有期限不超12个月。好莱客公告显示,公司及子公司拟在股东大会审议通过之日起12个月内,使用最高额度不超过20亿元的闲置自有资金进行委托理财,单个理财产品的投资期限不超过12个月。

Wind数据显示,截至8月18日共有950余家企业认购使用闲置资金购买理财产品进行现金管理,认购规模超过50亿元的企业达11家,其中3家企业认购规模超过100亿元。

不过从整体来看,上市企业认购理财的规模正在收缩。Wind数据显示,2022年二季度714家A股上市公司认购理财产品,规模达2701.8亿元,企业数量和认购规模环比一季度都有下调。

市场环境变化影响下上市公司运营资金需求增加,叠加理财净

值化是影响上市企业理财产品配置热度降温的重要原因。

某股份银行私人相关人士告诉《中国经营报》记者,今年以来国际政治经济形势错综复杂,叠加新冠肺炎疫情反复持续影响,使得企业经营压力上升,上市公司维持生产运营的流动性需求也在上升,整体购买理财产品进行现金管理的资金普遍较往年缩减了,反而对周期灵活的存款产品需求明显增加。

Wind数据显示,二季度A股上市公司认购存款产品规模占理财产品总认购规模比重10.7%,较一季度增加了6.2个百分点。

与其他产品相比,上市公司对银行理财产品的认购积极性更低。Wind数据显示,二季度银行理财产品认购规模为2922497.42万元,较一季度减少304亿元,占理财认购总规模比重也从一季度的11.97%降至10.82%;2021年二季度该比重达17.96%。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为,上市企业在现金管

## 闲置资金配置仍首选结构性存款

与银行理财产品相比,结构性存款仍然是上市企业进行现金管理的主要选择。

Wind数据显示,二季度A股上市公司认购结构性存款规模达1688亿元,占认购理财产品规模总额比达62.5%。从变化趋势来看,占比较一季度下降3.3个百分点,但较2021年二季度仍有上升。结构性存款是指嵌入金融衍生产品的存款,通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩,使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益。与银行理财相比,这类结构性存款在稳定性、安全性等方面更具优势。

普益标准研究员王丽婷也表示,结构性存款期限较短,具有

流动性优势,安全性相对较高,且收益率略高于普通存款;目前,上市公司在理财产品和结构性存款的选择上仍倾向于配置结构性存款。

王丽婷认为,虽然监管规范下结构性存款的规模和收益率呈现双降趋势,但目前市场上缺乏竞争力与之相当的替代品,因此结构性存款在短期内仍会是上市公司闲置资金的配置首选。

私人财富管理师苏伟指出,上市公司购买银行理财的热度比去年同期下降,而购买结构性存款的热度却不减。长期来看,上市公司在购买理财时,更偏向于保证资金安全的前提下,满足流动性的同时获取一定的收益,而结构性存款正好满足这一

需求。

部分银行也在加大结构性存款产品的定制力度,根据企业客户资金需求进行产品定制。某国有银行佛山分行对公业务人士透露,今年该行加大了定制产品的推广力度,对团队和私人部门的客户经理会组团协调,根据客户当前阶段的资金流动性需求进行定制化的结构性存款产品设计。

苏伟认为,未来银行理财在全面净值化后,如何保障理财产品净值稳定,减少波动,这对于银行的投研和管理能力以及风险控制能力是极大考验,随着银行理财产品体系的更加完善,在满足流动性、安全性的基础上,能带来确定性更强的收益,才能满足企业对于现金的管理需求。