

经营贷低息“狂飙”抢市场

本报记者 王柯瑾 北京报道

2023年以来新冠病毒感染疫情影响减退，实体经济逐步复苏。国家对小微企业支持力度加

大，经营性贷款利率持续走低，银行纷纷加大企业贷款推介力度抢占市场。

《中国经营报》记者从业内了解到，目前多家银行加大了经营

贷的业绩指标，推出经营贷相关活动，经营贷利率普遍在4%以下，优惠力度往往高于消费贷。

随着经营贷迅速升温，相关风险也浮出水面。一些违规贷款

中介以“利率低”“期限长”“放款快”为由，诱导消费者借“过桥资金”提前结清“房贷”，再办理“信用贷”“经营贷”归还过桥资金，从而谋取高额中介服务、资金过桥

费用，同时使消费者陷入违规转贷的多重风险之中。

在上述背景下，基于进一步加强银行经营贷后管理的需要，监管也频频提示相关风险。作为金

融消费者，应增强风险意识，维护自身合法金融权益，警惕不法分子的不实宣传，依法合规办理贷款、还贷业务，共同维护良好的社会金融秩序。

银行营销忙

当前银行经营贷营销发力主要是银行机构看好经济复苏前景，银行开年发力信贷业务，早投放锁定收益。

近期，记者采访了解到，多家银行加码经营贷的营销推介。

有多家地方性银行相关人士告诉记者，今年以来，其所在的银行针对经营贷上调额度、下调利率，部分银行还延长了贷款期限。“活动多且力度大，最近主要在营销经营贷。”北方一家地方性银行的信贷经理告诉记者。

2月15日，记者从某股份银行北京某网点客户经理处了解到，在该行办理经营抵押贷，需要当地有商品房，且名下有公司，最高申请额度1000万元，最低年化利率可以做到3.25%，还款方式为10年等额本息。该客户经理告诉记者，目前利率已经下调，之前在4%以上。而该行的消费贷款，2月的年利率最低可以达到3.6%。

河北一家股分行个贷经理告诉记者：“从去年第四季度开始，银行就加大了经营贷的营销力度，但去年利率没有目前利率低，最近几个月主推经营贷，业绩完成得非常好。最近向我们咨询经营贷的客户也明显增多，几乎每天都有客户

为防范提前还贷引发经营贷违规进楼市，近日监管层发布提示，经营贷不得违规用于购房、结清房款、偿还其他渠道垫付的房款，违规使用将被提前收回贷款。

咨询相关业务。我们向客户推荐经营贷的时候，客户也大多比较感兴趣。”

记者还注意到，在部分银行办理经营贷还可以享受相关优惠活动。例如，工商银行广州分行推出了“经营贷有礼”活动。从1月28日到2月28日，活动期间，客户在广州地区工行首次办理房抵组合贷、商户贷、金叶e贷、尊享贷、e抵快贷等所有支持主动申请的个人类经营贷款产品，并成功提款，则3月10日后即可获得268元微信立减金。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉记者：“当前银行



视觉中国/图

经营贷营销发力主要是银行机构看好经济复苏前景，银行开年发力信贷业务，早投放锁定收益；目前国内鼓励银行适度靠前发力，并有效降低实体经济融资成本，推动宽信用；同时，可以看出目前银行同业竞争激烈。”

从利率方面看，周茂华表示：“一方面，主要是近年来，为应对经济下行压力，稳健货币政策与财政政策偏积极，市场流动性保持合理充裕，利率持续下行，带动资产端利率降低；另一方面，由于经济受短期因素干扰，目前实体经济融资需求处于恢复阶段。”

在金融行业资深研究者于百程看来，近两年，在金融降费让利支持实体经济的背景下，监管对于借贷市场做出了诸多规范和要求，推动贷款利率和存款利率的下降。“实体经济与金融关系紧密，在经济低迷的时候，金融机构降费让利，实质上是帮助企业用户‘补血’恢复，建立与用户之间的健康、持续的金融关系。除了提供低成本资金，一些金融机构还通过自身的金融资源和数字化能力，助力小微企业进行数字化转型，提升业务能力，甚至激发出需求，从而实现经济的复苏增长和降本增效。”

在金融让利实体经济的政策指引下，近两年企业贷款利率不断下行处于较低位置，也带动了企业贷款需求。

力度，不断优化政策供给和审批流程，分片区组织分行进行督导服务，着力解决基层单位和客户的痛点难点，打通信贷投放快车道，信贷投放效率持续提升，储备项目纷纷落地。据了解，2023年1月，交通银行人民币对公贷款增长超2300亿元，较年初增长5.51%，增量、增幅均创近三年最高水平。

从整体数据看，央行披露，1月份人民币贷款增加4.9万亿元，同比多增9227亿元，信贷创下单月最高纪录。从结构上看，企业中长期贷

款成为重要支撑。中国民生银行首席经济学家温彬表示：“1月新增信贷大幅放量，对公贷款为主要支撑。新冠病毒感染疫情达峰过峰后，经济基本面快速恢复，市场化融资需求复苏步伐加快；年初货币信贷形势分析会以及早春效应下，银行信贷投放节奏明显前置、靠前发力，叠加贷款跷跷板效应和各项稳信贷政策工具驱动，1月信贷实现‘开门红’，助力提振市场信心、激发主体活力。”

于百程表示：“1月份信贷数据实现‘开门红’有多方面原因，一是经济复苏，最直接的体现就是企业生产经营行为开始活跃，信心恢复，企业通过贷款融资为全年的经营做准备。二是在金融让利实体经济的政策指引下，近两年企业贷款利率不断下行处于较低位置，也带动了企业贷款需求。三是企业贷款是经济复苏的支撑，也是众多银行的主要业务。银行通过提供更高效的产品、加大营销力度，提高争取企业客户，抢占市场。”

支持经济复苏

在金融让利实体经济的政策指引下，近两年企业贷款利率不断下行处于较低位置，也带动了企业贷款需求。

今年以来，支持实体经济的政策力度持续加大。中国人民银行、银保监会2023年1月10日表示，保持对实体经济的信贷支持力度，加大对国内需求和供给体系的支持，做好对基建投资、小微企业、科技创新、制造业、绿色发展等重点领域的金融服务，保持房地产融资平稳有序，推动经济运行整体好转。

在政策的号召下，银行加大企业信贷的投入。例如，年初以来，交通银行持续加大对公信贷投放

利率中枢或迎变化

随着短期影响走弱、经济回归正轨，政策、资金价格也将相应地随之变化，但这是一个渐进的过程。

1月份信贷实现“开门红”，2月趋势如何？

光大证券金融业首席分析师王一峰表示：“2月份本就是信贷小月，新增人民币贷款会出现较大幅度的季节性回落，但存款回落幅度同样较大，关键问题在于存贷是否能够有效匹配。从目前情况看，2月份以来，对公贷款投放情况依然较好，预计新增人民币贷款大概率能够实现同比多增。”

未来，多家银行表示还将继续大力支持实体企业发展。

兴业银行方面表示，将充分发挥金融作为供给与需求的纽带作用，持续加大市场主体纾困支持力度，为扩大内需、巩固经济回升向好态势注入更多金融动力。

工商银行广州分行方面表示，2023年将继续围绕广州制造业立市、大湾区建设、固定资产投资、普惠金融、扩大消费等重点领域，实施贷款“千万亿”工程，力争全年贷款增量超千亿，余额突破万亿。

未来经营贷低利率趋势如何演变也是业界和投资者关注的问题。过去一段时间企业信贷需求不足，那么随着宏观经济复苏，贷款需求旺盛，经营贷门槛是否会提高？经营贷利率未

来走势如何？

周茂华表示：“随着国内经济稳步复苏，实体信贷需求回暖，供需两端利率变化，势必引起资金价格的波动，同时，银行在经营贷业务方面也受各行额度方面影响。从趋势看，随着国内经济稳步复苏，实体融资需求回暖，可能带动经营贷利率中枢有所抬升，近年来市场利率持续走低，主要与近年我国宏观经济政策环境有关，有

其特殊性。随着短期影响走弱、经济回归正轨，政策、资金价格也将相应地随之变化，但这是一个渐进的过程。”

于百程表示：“贷款利率与宏观货币政策、市场流动性、经济复苏情况等因素均相关。央行年初的2023年工作会议指出，今年将继续保持流动性合理充裕，多措并举降低市场主体融资成本，金融支持经济复苏依然是主基调。目前，经济已显现出复苏的动力，但基础依然不牢，因此企业贷款仍会获得大力度的支持，利率有望继续维持较低水平。”

在信贷投放加大的背景下，风险防控备受关注。

针对经营贷风险，近日辽宁银保监局发布相关提示时表示，经营贷是银行向个体工商户或小微企业等经营实体发放的经营性用途的贷款。借款人须如实提供贷款申请资料，如伪造经营资料获得贷款，则涉嫌骗贷，情节严重的，将被依法追究刑事责任。经营贷不得违规用于购房、结清房款、偿还其他渠道垫付的房款，违规使用将被提前收回贷款。

若经营贷资金被挪用，风险不容小觑。周茂华表示：“经营贷资金被挪用，可能导致资源配置出现扭曲，严重时可能导致局部风险集聚等。应推动经营贷回归本源，有效满足小微企业、个体工商户经营短期资金需求，一方面，需要监管部门强化监管职责，加大违规挪用资金行为加大处罚力度；另一方面，需要银行金融机构履行主体责任，优化经营贷业务流程，增强业务风险防控能力，提升业务员的综合素质，加强贷前、贷中和贷后管理。”

债券做市业务启动 理财净值波动趋向平滑

本报记者 郝亚娟 张榮旺

上海 北京报道

近日，上交所、深交所债券做市业务正式启动。这对债市配置“大户”——银行理财亦有影响。

《中国经营报》记者采访获悉，随

着利率债和高等级信用债参与做市后，定价效率提高，同时债券市场也吸引更多资金进入，债券交易价格波动幅度降低，进而使得底层资产为债券的银行理财净值波动更稳健。

进入后资管新规时代，提高净值化管理能力已成为理财公司的

必修课。交银理财董事长张宏良指出，理财机构一方面要尊重规律，统筹实现质的有效提升与量的合理增长；另一方面，深入做好资产与负债的匹配性管理，实现产品收益衡量指标由预期收益率向净值变动的转型。

的。引入做市商后，将会吸引更多资金进入，促进债券交易活跃度，同时价格会根据市场供求决定，使得风险和收益更加匹配，每笔债券的交易价格波动不会那么剧烈。”

《中国银行业理财市场半年报告(2022年上半年)》显示，截至2022年6月底，银行理财投向债券类资产的余额高达21.58万亿元，占总投资资产的67.84%。

中国银行研究院博士后吴丹亦指出，债券做市业务启动后，债券市场的流动性和稳定性都将大大提高，相应地，以债券为投资标的的理财产品，也将实现更稳健的投资收益，尤其是当前银行理财以净值化产品为主，投资者购买债券类理财产品的目的便是获得风险低且更稳健的投资收益，因此这会增加债券类理财产品的受欢迎程度，银行理财在资产配置端加大相关债券类资产配置也将是优良选择。

与此同时，近期多家银行推出混合估值法理财产品，这将是债市重要的增量需求来源。国盛证券固收杨业伟团队指出，混合估值法产品，一部分资产采用摊余成本法

估值，一部分资产使用市值法估值。这类产品的优势在于既防守又进攻，既可以通过摊余成本法部分保证净值的相对稳定，又可以通过市值法估值部分提高组合收益。混合估值理财产品可能发展成为信用债市场重要的增量需求来源。

天风证券固收团队首席分析师孙彬彬指出，理财公司在市场震荡后普遍推荐了“无惧波动”的现金管理类产品和中长期封闭式产品，许多产品特意标明以摊余成本法估值。值得注意的是，不少理财产品虽然并不完全是采用摊余成本法，但大量底层资产是适用于摊余成本法的非标、存款等，也就是所谓的“混合估值产品”。

不过，孙彬彬也表示，摊余成本法有较严格的运用约束，混合估值产品的优势在于资产配置范围更宽，但是也有一定条件限制。现金管理类理财仍是最具吸引力的品种，但不可忽视其面临的规模约束。长期来看，随着市场变化，理财想要降低净值波动、提高收益水平的难度将越来越高。

理财公司净值管理何解？

在银行理财经历了2022年的两波“赎回潮”后，理财公司如何加强净值管理能力是从业者和投资者普遍关注的问题。

中国银行研究院方面指出，2022年，随着资管新规过渡期的正式结束，银行理财进入净值化新时代，在打破刚性兑付、促进其回归资产管理本源的同时，也出现了理财产品破净常态化和赎回事件增加等新情况、新问题，这是金融市场波动、理财产品净值计价的必然结果，是财富管理市场成长中的烦恼，间接表明财富管理市场正在走向成熟。理财产品净值计价将放大底层资产的波动，对银行的服务水平和回撤管理能力形成挑战，既需要银行自身强化净值化管理能力、提高流动性管理水平，也需要管理部门积极应对。

吴丹接受记者采访时表示，理财净值化时代，理财产品的收益波动与股债标的资产价格波动的相关性提高，是引发理财净值阶段性撤回的主因。但理财净值阶段性回撤与购买者仍能获得长期稳健收益这两者之间并不矛盾。

华宝证券研报指出，理财产品破净事件频发，不光增加了投资者的担忧，也引发了投资者对于理财产品投资价值减弱的考虑。近几年，不仅是个人投资者，一些具有丰富投资经验的机构也

频繁出现“追高”“追热”的行为，最典型的就是基金抱团行为。而理财市场也出现了这种情况，在权益类资产经历了较长一段时间上涨后，“固收+”产品数量从2019年开始逐年上涨，到了2021年新发的“固收+”产品数量达到了2019年的两倍多，并越来越多投向权益类资产。在2021年，全市场已经出现明显的公募抱团现象，且多数板块的股价和估值都已经涨到历史较高位置。这个时候选择大量进入权益市场，无疑是在“追高”“追热”。

因此，提高资产管理能力成为解决净值波动的关键。华宝证券在上述研报中指出，通常来看，一般有“追高”“追热”行为的投资，大多数表现偏弱，所以对于理财公司来说，选择发行产品的时候不应该只关注市场上的高点、热点，还是需要根据资产本身的价值以及发展潜力，更好地掌握产品发行的时间和节奏。

“理财公司一方面要更加重视积极提升净值管理能力，全面提高流动性管理水平，持续提升专业能力和行情研判能力，注重积累应对客户大幅赎回的操作经验；另一方面要加强与客户沟通，强化投资者教育，以稳健业绩重塑客户信心，帮助客户科学理财。”吴丹说。

在风险控制方面，张宏良也指出，理财公司要坚持风险动态

跟踪代替静态底线管理，全面提升符合银行理财属性的专业能力水平，以关注每一只产品的全量资产负债表与经营指标情况为抓手，努力实现所有产品项下信用风险、市场风险、流动性风险、组合风险的监测与动态优化调整。

除此之外，净值波动下的投资者教育和投资者适当性也被提及。投资者适当性的匹配是一个动态的过程，一方面，资产的风险会在合理的范围内上下波动，另一方面，投资者的风险偏好也会随着投资经历而调整，因此在每一个时点，做好风险的现状识别和未来预判，做好投资者的状态评估，并最终做好合适时间的合适产品匹配是非常重要的。

北银理财董事长步艳红出席外滩金融峰会时表示，在投资者教育和投资者保护方面，当短期产品受到规模冲击、流动性冲击时，按照理财公司流动性管理办法，包括产品说明书里也做出相关规定，可以通过赎回条款来保护相关产品的流动性，但由于投资者教育不到位，很多银行或理财子公司不愿意采取相应的大额赎回措施，因为在这个过程中确实面临大量的客户投诉压力。而不执行这样的措施，事实上也是对那些没有赎回的客户保护不到位，所以，理财管理机构的投资者保护和投资者教育工作还任重道远。