

“清卡”行动进行时 深耕信用卡迫在眉睫

本报记者 秦玉芳 广州报道

自去年信用卡管理新规落地实施以来，银行清理睡眠卡的进

程持续推进。今年以来，已有近二十家银行发布睡眠卡清理通知，对长期未激活或未发生主动交易且当前透支余额、溢缴款为

零的长期睡眠信用卡进行清理。分析人士表示，银行主动压缩存量睡眠卡占比的趋势已经显现，并将影响到业绩表现；清理睡眠卡、

优化深耕存量客群依然是今年多数银行信用卡业务的工作重点，但要实现破局，仍需要在产品设计、运营等领域进行理念的根本转变。



数据来源：人民银行官网

示，在睡眠信用卡清理方面，目前银行还处于刚开始阶段，2023年将会是多数银行信用卡工作的重点。

“不过，银行主动压降睡眠卡占比的趋势明显，甚至已经在业绩指标中有所显现，信用卡流通量下降是显而易见的，这也影响到很多银行信用卡总交易规

模，甚至出现下降的情况。”董峥表述。

董峥表示，现在的问题是各家银行的睡眠卡分布非常不均，有些银行占比小一些，有些中小地方银行睡眠卡占比甚至能超过六成，这也使得银行睡眠卡清理工作在落地过程中面临不小的挑战。

银行加速清理睡眠卡

今年以来银行清理睡眠卡的步伐较去年下半年明显加快。

银行官网公告初步统计显示，今年以来，已有近二十家银行发布睡眠卡清理公告，调整步伐较去年下半年明显加快。

某股份银行信用卡中心业务人士向《中国经营报》记者透露，自去年信用卡监管规范文件《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》实施以来，各家银行都在进行存量睡眠卡的清理准备。“去年我们已经清理了一大批睡眠卡账户，大部分账户直接销户了。今年继续推进，而且这也会是今年信用卡客群经营战略工作的重点之一。”

易观分析金融行业高级咨询

顾问苏筱苒表示，银行清除睡眠信用卡是积极响应“断卡行动”的具体表现，一方面可以提升机构自身的运营效率，另一方面则有助于提升合规性，防范风险。

2022年7月，监管部门就颁布了《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》，明确规定长期睡眠信用卡(连续18个月以上无客户主动交易且当前透支余额、溢缴款为零的信用卡)占比任意时点不得超过20%的红线，超过红线的银行不得新增发卡，并要求银行在两年过渡期内完成整改。

资深信用卡研究专家董峥表

精细化客群深耕亟待破局

目前不少银行已经在进行细分客群运营策略的转变。

睡眠信用卡规模及占比下降，不仅是监管合规的要求，更对银行信用卡业务的客群优化经营有着深远影响。

某股份银行信用卡中心业务人士透露，在进行睡眠卡清理的策略制定时，首先着重考虑“唤醒”的可能性，综合评估后发现每唤醒一张睡眠卡最低也要200元左右的成本，且后期活跃率难以保证。“基于此，我们更倾向于直接清理，后期重点对存量的活跃客群进行深耕细作，提升存量客户的用卡率；同时我们也会着重进行针对性的产品研发，希望能通过匹配细分客群需求的产品，尽可能拓展新增客户。”

董峥进一步分析指出，睡眠

卡唤醒难，最核心的问题在于产品与用户的实际需求不匹配，难以有效吸引客户。

“信用卡应该是消费者需求满足的工具，其本身的权益配置、产品设计等是为了消费者需求服务的，而不是期望通过一个信用卡的产品以刺激消费热情。这就要求产品从设计到运营，要更符合目标用户的心理需求和客群特性，要从理念上进行根本性的转变，才能实现破局。”董峥强调。

独立国际策略研究员陈佳认为，随着信用卡业务由以规模换速度的旧模式向以精准施策和科技创新要效益的精细化管理转型，目前境内的信用卡市场

在宏观层面出现了深刻转型，主要表现在银行在信用卡增值业务领域不断加大创新力度、定制化信用卡产品开发场景不断拓展、以文体娱乐为新载体的信用卡新品类营销的浪潮此起彼伏。

在苏筱苒看来，2023年，立足于信用卡业务耕耘的新阶段，精耕细作的用户体验将逐步超越粗放的流量获客思维，成为商业银行打造市场竞争力的关键。苏筱苒建议，信用卡机构从操作体验、性能安全、用户黏性等维度全面检视用户体验水平，从用户旅程出发开展端到端的流程梳理和优化，挖掘体验中的痛点问题并及时跟进优化，不断推动信用卡业务产品及服务迭

代的更新，用口碑和服务稳步落实对用户的留存。

董峥认为，目前不少银行已经在进行细分客群运营策略的转变，但总体来看仍处于初级阶段，大多对目标客群的需求挖掘仍不够精准、深入，尤其在“生命周期”的全程产品服务布局方面，还有很大的发展空间。

在董峥看来，进行全“生命周期”的产品体系配置，是信用卡进行客群精细化运营的核心要求；用户在不同时期有不同的主导消费需求，信用卡也应根据其各个阶段的需求特点进行系列产品服务的匹配或升级更新，从而构建“全生命周期”的产品体系。

银行可转债发行升温 转股新模式待探索

本报记者 王柯瑾 北京报道

近期，拟发行可转债的银行数量持续增加。民生银行、长沙银行、厦门银行和瑞丰银行分别发布公告称，向不特定对象发行可转换公司债券申请获得上交所受理。

目前，市场存续银行可转债共有19只，其中股份行转债4只，其余为城商行和农商行转债。从转股情况看，银行可转债转股率整体偏低，且不同银行间转股率呈现分化情况。

银行可转债转股情况一直备受

转股率备受关注

所谓可转债，是在一定期间内依据约定条件可转换成股票的公司债券。如果持有人看好发债公司股票增值潜力，在宽限期之后可行使转换权，按照预定转换价格将债券转换成为股票；如果债券持有人不想转换，则可以继续持有债券，直到偿还期满时收取本金和利息，或者在流通市场出售变现。

据《中国经营报》记者梳理，目前市场存续的19只银行可转债中整体转股率比较低，14家银行可转债未转股比例为100%或接近100%。

“部分银行股价持续调整，转股溢价率居高不下。”一位股份行研究人士告诉记者。

河南泽槿律师事务所主任付建表示：“只有发债主体的二级市场股价在一个时期内平均价格高于转股价时，转股抛售才能赚到收益，因此转股溢价是投资者考虑的重要因素，在股价低迷的情况下，银行的转股率会明显偏低。”

“但随着股市回暖，正股估值修复，银行可转债转股率有望提升。”前述股份行研究人士认为。

近日，银行可转债迎来最新动态。2017年3月，光大银行发行了

业界关注。3月13日，光大银行公告显示，董事会同意该行向银保监会申请核准中国华融资产管理股份有限公司(以下简称“中国华融”)作为该行主要股东的资格。而中国华融近日增持该行可转债4287万张，占光大转债发行总量的14.29%。截至3月9日，中国华融累计持有光大转债占光大转债发行总量的40.56%。

业内分析认为，光大转债或实现银行转股新模式。对光大银行而言，在引入战略投资者的同时补充核心一级资本，对未来业务发展形成有力支撑。

300亿元可转债，于今年3月17日正式摘牌。而3月9日，中国华融就增持了光大转债4287万张，占光大转债发行总量的14.29%。

中国华融在港交所发公告称，公司董事会作出决议，同意将截至2023年3月13日持有的光大转债申请实施转股，将按程序报监管部门核准审批。同日，光大银行亦公告表示，董事会同意该行向银保监会申请核准中国华融作为主要股东的资格。

“中国华融实施转股，有助于光大银行补充核心资本，提升抗风险和信贷业务扩张能力，同时中国华融一跃成为该行大股东，也有助于优化银行股东结构等。”前述股份行研究人士认为。

付建表示：“中国华融连续溢价入股光大银行，可以避免二级市场价格波动带来的额外支出，转股完成后，中国华融将进入光大银行前十大股东行列。中国华融之所以溢价入股光大银行，一方面是看好光大银行未来的发展前景，另一方面是可以增加利润空间。对于光大银行来说，可以减轻到期清偿债务的压力，还可以填充新一轮的核心一级资本。”

下转 3B7

广东华兴银行:以优质综合金融服务助力广东高质量发展

新年伊始，广东省召开高质量发展大会，为广东经济高质量发展描绘了奋进蓝图。广东华兴银行作为本地城商行，认真学习会议精神，研究政策形势与发展机遇，落实金融支持实体经济号召与要求，继续锚定高质量发展目标，坚持“立足湾区、坚守定位、守正创新、打造精品”的经营理念，着眼发展大局，主动作为，着力服务社会民生，不断提升金融服务实体经济质效，助力广东高质量发展。

聚焦重点领域,助力产业金融

广东华兴银行围绕制造业产业升级进发的金融新需求，重点发展制造业、绿色信贷以及供应链金融业务，支持区域特色和优势产业。

总行带领各分行深挖区域优势,聚焦重点领域持续发力。其中，佛山分行通过转化融资模式、打造核心企业供应链生态圈等手段，提供如供应链金融业务等一揽子综合金融服务方案，助力当地铝金属产业集群建设。截至目前，已审批通过授信金额达30亿元，累计投放超10亿元。江门分行持续支持金属

制品等传统产业升级，加大力度满足新能源等战略性新兴产业，通过开展组合式综合金融服务，助力本地实体经济高质量发展。

同时，广东华兴银行以实际行动积极参与省重点项目建设。其中，珠海分行投放了1.735亿元流动资金支持城市道路市政工程建设。惠州分行为省重点项目恒力石化500万吨PTA项目提供了法透、国际信用证、银行承兑汇票、保函、企业定期存款等综合金融服务，累计投放授信6.75亿元。中山分行以固定资产贷款产品为切入点，努力

推动工业产业园发展、城市更新工改工业务方向及项目储备，截至目前已成功投放12.4亿元。

该行制造业贷款储备超过100亿元，今年1月份以来，制造业公司贷款累计放款近26亿元。截至目前，制造业公司贷款余额131亿元。2023年，广东华兴银行预计公司贷款约2000亿元用于支持实体经济的发展。对于重点支持的专精特新和绿色信贷等行业分别给予了FTP定价优惠，也为进一步降低实体企业融资成本提供了制度保障。

建设数智能力,赋能数字金融

广东华兴银行积极参与区域特色产业生态建设，总行带领分行率先选择与大型头部平台进行合作，围绕产业链全生命周期管理，利用平台“大数据”进行分析，以业务数据化、数据资产化、资产服务化、服务智能化的数据路径视角，形成业务数字化闭环，为广东华兴银行数字化转型打下基础。

同时，广东华兴银行着力打造数字化产业金融服务平台，搭建“一站式”综合金融服务模式。建设“兴

金融”数字化电子渠道，依托大数据模型、智能风控、生物技术、影像技术等先进的金融科技，为客户提供全流程线上化、智能化、定制化的场景金融服务。目前，“兴金融”数字化电子渠道承接恒兴粤海“饲料e贷”、车险分期“保费e贷”等多个经营融资产品，为客户提供一站式、全流程线上化的融资服务，进一步拓宽客户线上融资渠道，以数字化手段解决“小额分散”长尾客群融资难、融资贵等问题。截至目前，“兴

金融”电子渠道累计获客1866户，累计交易金额77133万元。

该行通过数字化场景金融先后服务落地包括车险分期、饲料养殖、大宗塑化、油品互联网采购、货车ETC缴费、工业互联网、涂料经销7个产业金融场景，累计深度研究推动17个行业场景，服务数字化客户近千户，数字化业务融资投放超60亿元，数字产业金融已成为该行金融科技驱动、数字化转型发展的新动能。

守正创新之道,发力跨境金融

广东华兴银行发挥跨境人民币业务服务实体经济、促进贸易投资便利化的作用，服务湾区建设。

一方面，推进跨境人民币业务便利化政策应用，丰富跨境人民币金融产品服务，全力推动打好五外联动“组合拳”，通过“跨境通”系列产品服务，包括“兴捷通”跨境结算系列、“兴融通”贸易融

资系列、“兴赢通”资本项目系列、“兴易通”线上化系列产品，为进出口商贸企业提供集本外币、境内外、线上一体化服务方案，积极助力粤港澳大湾区金融开放互联互通。

同时，推进跨境人民币应用场景探索创新，提升综合金融服务质效。近日，广东华兴银行正式成为“跨境金融服务平台银企

融资对接应用场景”试点资格银行。该应用场景为企业提供了一条十分便利和顺畅的融资申请渠道，旨在通过金融数字化赋能助力破除民营经济及中小微企业贸易融资壁垒，有效提升跨境金融服务能效与水平。“申请便利、对接高效、响应迅速、渠道通畅”是企业客户使用后给予的真实声音。

深耕政企合作,贯通金融“活水”

广东华兴银行持续深化与地方政府部门、地方企业的合作，积极服务广东省地方债券发行。其中，广州分行开展公开市场融资业务，参与服务发债和证券化融资企业数量26家，直接投资金额超过70亿元。深圳分行先后与深圳市4家地方城投公司开展合作，合计批复综合授信23亿元，其中认购债券合计11.7亿元。2023年1月份与地方重点企业开展合作，批复

综合授信20亿元，其中认购债券3亿元。东莞分行协助地方重点企业成功发行北金所债权融资计划累计金额约4亿元。

同时，该行积极推动轻资本转型，加速实体资金投放。2022年，该行单笔总规模15.67亿元零售信贷资产在银登中心成功流转，这是该行在银登中心单笔流转规模最大的财产权信托。全年，该行累计流转非金融企业债券170.08亿元，通过

资产流转腾挪出的信贷和投资规模，以及投资余额和风险资产能继续用于省内融资项目的投放。另外，该行还创新推出了“准承销+基石投资+快速流转”全流程服务，牵头为省内客户发行公司债/资产证券化产品9单，通过投资的16.81亿元，撬动企业总发行融资规模近70亿元；针对优质上市公司推出“华兴股债1+N”产品，已累计落地11笔，为企业提供融资金额10.4亿元。

夯实民生之本,深耕乡村振兴

广东华兴银行积极融入全面推进乡村振兴大局，在乡村振兴领域持续发力，尤其在乡村产业、文教信贷等方面精准施策，不断优化内部资源配置和政策安排，持续提升金融服务乡村振兴能力和水平。

广东华兴银行充分发挥银行服务当地企业的纽带优势，针对乡村振兴“急难愁盼”问题，创新推出了服务农户、服务乡镇集体企业的业务

模式。以湛江为例，湛江分行大力支持当地现代农业产业发展，探索“小而散”数字化业务模式转型。目前已落地恒兴及粤海饲料产业链集群项目。截至2023年1月末，该集群项目贷款余额为4.11亿元，贷款惠及农户为941户，服务小微农户131户。

截至2022年末，广东华兴银行涉农贷款余额62.90亿元，较年初增量13.69亿元；普惠型涉农贷

款余额为16.11亿元，增速36.95%，普惠型涉农贷款增速高于各项贷款增速28.11%。

深耕湾区笃行不怠，昂扬奋进步履铿锵。未来，广东华兴银行将继续积极履行城商行支持地方经济发展的使命，聚焦金融服务本质，持续提升服务质效，促进区域协调发展，为广东高质量发展贡献“华兴力量”。 广告