

全面推动主题教育入行 金融助力高质量发展



中国银行助力自贸港建设,“护航”中欧班列。图为西安自贸港及中欧班列(长安)集结中心。

中国银行/摄影

抓好整体谋划 强化理论学习

在主题教育过程中,中管金融机构将“学思想”摆在首位,全面加强理论武装。

主题教育是一件事关全局的大事,时间紧、任务重、要求高。《中共中央关于在全党深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育的意见》(以下简称“《意见》”)指出,主题教育自上而下分两批进行。第一批包括中央和国家机关及其直属单位、省(自治区、直辖市)和副省级城市机关及其直属单位、中管金融企业、中管企业、中管高校,从2023年4月开始,2023年8月基本结束。

为推动主题教育走深走实,各家银行党委从组织层面进行了周密布局。

以中国建设银行为例,该行党委印发了《关于在总行机关深入开

大兴调查研究 切实发现问题

在调查研究中加深对党的创新理论的理解,运用党的创新理论研究新情况、解决新问题。

学习的目的在于运用。将学习应用于实处,离不开切实的调查研究。《意见》提出,要按照党中央关于在全党大兴调查研究的工作方案,组织广大党员、干部扑下身子、沉到一线接地气,掌握真实情况和民情民意,在调查研究中加深对党的创新理论的理解,运用党的创新理论研究新情况、解决新问题,使调查研究的过程成为理论学习向实践运用转化的过程,成为转变作风、增进同群众感情的过程,成为提高履职本领、增强责任担当的过程。

在开展主题教育过程中,中行党委持续对标对表习近平总书记关于调查研究和金融改革、金融开放、金融发展、金融安全的重要论述,把

主题教育。

学思想、强党性、重实践、建新功是学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育的总要求。银行业正牢牢把握这一总要求,深入领会其重要意义,全面把握其

展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育的工作方案》(以下简称“《方案》”),为该行总行机关开展主题教育绘制了详细的“路径图”。《方案》对理论学习、调查研究、推动发展、检视整改、建章立制、总结运用六大方面的具体内容、重点事项、核心要素、责任主体、关键节点进行了细化并形成工作指引,明确预期目标及验收标准,确保计划清晰、步调一致、行动有力、成效显著。同时,《方案》明确成立了建行总行机关学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育领导小组,建行党委副书记、监事长、机关党委书记王永庆任组长。

强化理论学习、提高思想认识贯穿始终。中行党委书记、董事长葛海蛟主持制定实施方案、研究党委班子调研计划;强化指导督导,成立15个总行巡回指导组和11个总行机关指导组持续督导各单位深入调研。提出“七看”的调研工作审核要点,即看方案是否完整、看认识是否深刻、看学习是否全面、看选题是否精准、看责任是否压实、看安排是否合理、看解决问题是否扎实,督促各级党组织真调研、调真研。

农行党委对标对表中央方案,结合农行实际,制定了《中国农业银行党委关于在全行大兴调查研究的工作方案》。突出问题导向,重点看发现多少问题,解决多少问题,把问题导向贯穿调查研究全过

丰富内涵,切实将这一总要求贯穿主题教育全过程,用推动自身高质量发展和践行“金融报国”“金融为民”的新成效检验主题教育成果,奋力推动党的建设和经营管理不断取得新进展、新成果。

在主题教育过程中,中管金融机构将“学思想”摆在首位,全面加强理论武装。

中国农业银行系统梳理习近平总书记关于经济金融、乡村振兴等方面的重要讲话和重要指示批示精神,列出7个专题深入学习研讨,夯实坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”的思想根基;中国银行举办读书班,制定了《理论学习中心组主题教育学习安排》,围绕9个专题,采取研讨交流、专家辅导、现场教学、调查研究、个人自学等形式开展学习;交通银行依托“三会一课”、青年理论学习小组、领导干部读书班等开展集体学习,并在集团内网、培训平台、官方微

程。聚焦关键课题,围绕贯彻落实党的二十大精神决策部署,服务构建新发展格局、推动高质量发展、支持农业强国建设和乡村振兴,结合农行党委中心工作特别是10个重点领域改革任务,广泛征求全行意见,初步确定12个方面、39个可供选择的调研方向。

在党中央下发大兴调查研究方案后,农行党委班子成员深入田间地头、企业车间、网点一线,察实情、找问题、出实招。农行党委书记、董事长谷澍3月下旬至4月中旬先后到青海、海南、河南、大连等地开展实地调研。在农行青海黄河路支行、河南固始县支行等5家营业机构召开分支行和网点负责人座谈会,就网点转型、

信、学习强国号等渠道开设主题教育专栏,创新学习方式方法。

在学习的过程中,银行注重创新学习方式、打造学习平台。如中国工商银行上海分行制作了主题教育“口袋书”,便于党员干部随身携带、随时学习;工行甘肃分行注重学用结合,与甘肃省税务局联合开展网点调研、大型路演、涉税专题讲座等联学共建活动,并在网点设置主题教育意见箱,征集群众对金融服务和办税缴费的意见建议;工行软件开发中心将理论学习与人工智能技术相融合,利用数字人进行主题教育知识AI智能问答,打造元宇宙主题教育展馆,开辟人机交互、资源共享的理论学习新渠道。

流程优化等听取意见建议;在全国唯一的海岛边境县大连市长海县,详细了解分支行服务海洋经济情况,实地走访当地海产品养殖户,与“惠农e贷”客户交流,听取对农行金融服务的意见建议等。

同时,银行各业务部门亦积极开展调研工作。如建行资产负债管理部成立主题教育领导小组,研究确定6个调研课题,制定实施方案并纳入年度工作计划,汇编习近平总书记关于金融工作的论述并组织全员学习;建行机构业务部坚持边学习、边对照、边检视、边整改,围绕工作中突出难点问题确定9个课题开展调查研究,分阶段、分批次组织基层调研、客户座谈,与基层员工、机构客户同上课、共读书、齐推进。

理论指导实践 躬身解决问题

金融机构聚焦县域经济发展,打造更接地气的产品矩阵,着力向各类农村经营主体提供一揽子优质金融服务。

金融是实体经济的血脉,为实体经济服务是金融的天职和宗旨。紧紧围绕高质量发展这一全面建设社会主义现代化国家的首要任务,各银行机构以强化理论学习指导发展实践,以深化调查研究推动解决发展难题,把学习和调研落实到完成党的二十大部署的各项工作任务中去,以推动高质量发展、提高人民生活品质的新成效检验主题教育成果。

例如党的二十大报告提出,要全面推进乡村振兴,坚持农业农村优先发展,加快建设农业强国。这为持续做好乡村振兴指明了方向、提供了遵循。长期以来,由于农业生产风险大、农户缺乏抵押物等因素,一些银行信贷员面对农户贷款,唯恐避之不及。如何解决农户融资难题,增加农民的经济收入,成为建设农业强国“赶考路”上金融答卷人的必答题。

金融机构坚持立足融入当地,聚焦县域经济发展,持续推进农村信用体系建设,打造更接地气的产品矩阵,着力向各类农村经营主体提供一揽子优质金融服务,有效缓解各类农村经营主体在产业发展过程中融资难的问题。其中,工行漳州南靖支行为广大兰花种植户量身打造新版“兰花贷”产品。相比过去传统贷款产品,新推出的“兰花贷”不仅可以通过信用贷款的方式破解众多种植户无抵押物的融资难点,还通过对经营规模、

周期、经验、投入等关键要素的精确测算,使贷款在额度、期限、利率上更接地气。同时,“兰花贷”利用科技赋能,进一步提高贷款审批和发放效率,农户在手机上即可实现随时随地借款和还款操作。

再比如,党的二十大报告强调,中国坚持对外开放的基本国策,坚定奉行互利共赢的开放战略,不断以中国新发展为世界提供新机遇,推动建设开放型世界经济,更好惠及各国人民。

针对对外开放中的薄弱环节,银行主动作为。如针对小微外贸企业融资难、融资贵的痛点,中行以普惠金融为抓手,依托外贸场景,发挥跨境金融传统优势,积极开展“惠如愿·小微外贸荟”活动,助力小微外贸企业平稳发展。据了解,该活动在订单撮合、上下游对接、授信支持、用工推介、技术合作、保险保障、通关结算、政策解读、产品宣讲等多方面为进出口贸易型小微企业提供服务支持,便利企业找资金、找服务、找信息,助力打通企业全经营周期痛点、难点。

此外,针对外贸企业实际需求,中行还围绕精准营销、高效获客、差异定价持续创新产品服务,先后推出“外贸贷”“信保贷”“航贸贷”“跨境惠贷”等系列普惠金融专属产品,有效提升小微外贸企业服务便利性、可得性。

无惧存款利率下调 大额存单热度持续

本报记者 张漫游 北京报道

连续降息背景下,大额存单的热度也随之下降。即使如此,大额存单依然紧俏。

业内人士将大额存单走俏的

大额存单额度频频告罄

“目前居民购买大额存单的热情依然高涨,个别银行反馈额度偏紧,主要是利率相对较高的长期大额存单需要抢购。”融360数字科技研究院分析师刘银平说。

5月25日上午,《中国经营报》记者登录某国有银行APP搜索大额存单产品发现,共有6款3年期利率为3.1%的大额存单,但均已售罄;3款利率为2.5%的2年期大额存单,其中1款告罄,另外2款有购买条件,分别为“仅面向我行上月末个人金融资产5万元以下客户销售”和“仅面向自称为我行客户之日起6个月内新客户销售”;另有4款利率为2.0%的1年期大额存单,1款告罄,3款有购买条件。

某国有银行客户经理告诉记者,如果手机银行显示额度不足,客户可以到银行柜台办理购买,柜员可以在系统内申请额度。

某国有银行地方支行行长坦言,银行希望通过网点柜面销售吸引客户到银行网点购买大额存单的

原因归结为两方面:一是2022年以来,中国人民银行连续多次降息,导致银行定期存款利率不断下降,而大额存单利率相对较高,使其成为投资者的热门选择;二是许多投资者担心股市和房地产市场的风

同时,可以挖掘客户的其他金融需求,为客户匹配更多的金融产品。

今年以来,大额存单利率持续走低。融360数字科技研究院发布的报告指出,4月份国有银行大额存单各期限利率稳定,股份制银行1~3年期平均利率略有上涨,城商行2年及以上期限平均利率均环比下跌,农村金融机构各期限平均利率均环比下跌,跌幅相对较大;从各类银行的大额存单利率走势来看,2022年10月份以来,国有银行各期限平均利率均比较稳定,其他银行中短期利率呈上升趋势,长期利率则持续下降,3年期利率下降趋势最明显。

在此背景下,为何大额存单依然走俏?

业内人士认为,首先这与近期存款受欢迎程度提升有关。惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧谈到,新冠疫情和防控政策对居民的消费能力和消费意愿带来了一些制约,“居民对未来经济前景和收入

险,转而选择投资大额存单等稳健的理财产品。

随着利率市场化的推进,大额存单的相对高利率还能维持多久尚无法确定,未来银行也将迎来新考验。

的预期不佳,导致居民消费减少,所以储蓄意愿有所上升。”

“房地产市场持续低迷,再加上2022年下半年开始的停贷断供事件,对居民的购房信心产生了很大的打击,所以整体居民的购房意愿显著下降,购房支出也大幅减少。多年来,购房一直是中国居民的支出大头,如果购房支出显著下降,居民存款的能力就会大幅上升。叠加2022年经济预期比较差,整体资本市场和债券市场表现弱,理财产品经历了破产潮,原本用于投资的资金可能也转化成了存款。”薛慧分析道。

某分析人士补充道:“与普通存款和理财相比,大额存单既兼顾了存款的低风险和稳定性,又兼顾了收益性。特别是当下一些理财产品因为去保本化的监管要求都是以净值型呈现,随着资本市场近期波动较大,部分银行的净值型理财产品出现了破产的情况,投资者更担心投资风险。”

长期存款产品利率或进一步压降

随着存款利率市场化改革,银行存款利率迎来密集下调。

2022年4月,中国人民银行指导利率自律机制建立了存款利率市场化调整机制,引导参与自律机制的成員商业银行综合参考债券市场利率和贷款市场利率确定存款利率水平,促使存款利率调降更具“随行就市”的市场化特征。随后在2022年9月,国有大行牵头下调存款挂牌利率,掀起了新一轮存款利率下调浪潮。2023年4月,市场利率定价自律机制发布《合格审慎评估实施办法(2023年修订版)》(以下简称“《实施办法》”),在相关指标中引入了存款定价惩罚措施,进一步推动部分股份行及城农商行下调存款利率。

同时,记者注意到,此前,有银行已经将协定存款及通知存款自律上限下调。

中国银行研究院博士后李一帆指出,这一调整可以减轻银行在对公存款业务领域的负债成本,降低利息支付和经营压力,在一定程度逐渐修复前期承压的息差空间,拓展更多利润空间,从而有利于增强银行内生资本补充能力,巩固银行向实体经济进行低成本信贷支持的动力;同时,通过明确通知存款和协定存款的上限,可以在一定程度上限制银行过度高息揽储等非理性

行为,进一步规范银行业存款定价秩序,减少存款定价的无序竞争,通过降低相关风险保障金融稳定,营造可持续健康的存款展业环境。

谈及未来大额存单利率走势,刘银平表示,从4月份的调整情况来看,大额存单各期限平均利率均环比下跌,从5月份初步采集的数据情况来看,利率稳定的居多。“银行息差压力加大,大额存单成本高于普通定存,利率下调空间相对更大。”

刘银平提示道,近两年大额存单利率已经下降不少,尤其是2年及以上期限利率,预计未来还有进一步下跌的空间。对流动性要求较低的保守型投资者,刘银平建议其尽量购买长期大额存单,避免利率下降导致利息进一步缩水。

融360数字科技研究院监测到,对比普通定存和大额存单1年和3年期利率走势来看,2022年四季度以来,定期存款和大额存单1年期平均利率均有所反弹,但3年期平均利率下降趋势都比较明显,大额存单利率下降幅度要更大。可见银行在压降存款成本方面,重点就是压降长期存款利率和高成本存款利率。

《实施办法》引入了惩罚措施,其中提出,银行1~5年期存款及大额存单利率调降幅度低于合

意调整幅度的,将进行扣分处理,并且引入惩罚机制。

薛慧如展望着道:“从存款结构看,过去几年存款的定期化趋势非常明显。一方面,居民对中长期收入、就业前景预期不是很好,可能会更为保守;另一方面,由于银行净息差压力较大,银行肯定会想尽办法去压降高成本、长期限的存款,对一些结构性存款和大额存单进行管控,采取一系列的办法增加客户的黏性,提高活期存款的占比。那么,在存款利率方面,银行可能会有些引导,希望缓解存款定期化的趋势。”

光大证券金融业首席分析师王一峰认为,随着中长期大额存单利率的降低,会使得银行增强对这部分大额存单定价和发行数量的控制,未来银行需要使用新的金融产品来满足这部分追逐高收益低风险客户的多元化需求,这将重新考验银行的客户黏性。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为,在目前的情况下,银行应合理控制定期化产品,维护存款市场正常竞争秩序,增加活期存款占比;通过数字化转型提升金融服务效率;创新金融产品,满足市场多元化金融服务需求,以促进活期存款增加;积极推动中间业务发展,为银行带来尽可能多的活期存款。