

睡眠账户清理提速 银行发卡量告别高增速

本报记者 杨井鑫 北京报道

在一系列监管新规和“断卡”行动之下，商业银行发卡已告别了高增长时代，今年一季度银行卡增速放缓，而信用卡延续了去年四季度“滑坡”。同时，多家银行发布公告将对银行卡睡眠账户进行清理，对发卡流程进一步规范。未来银行间的发卡竞争不再是以量取胜，而是更侧重发卡质量。

据《中国经营报》记者了解，监管对滥发卡的乱象整治已经初见成效，银行过度发卡的势头得到了遏制。不少银行如今对新发卡和清理睡眠账户“两手抓”，在满足客户需求的同时减少资源浪费。对于银行而言，大量的睡眠账户不仅对银行的利润贡献有限，还有可能会被不法分子利用形成潜在风险，清理睡眠卡已经成为银行卡业务由量向质所迈出的重要一步。

清理睡眠账户

今年以来工商银行、中国银行、建设银行等多家银行发布公告称，针对长期不动的信用卡“睡眠账户”展开清理工作。

家住北京市朝阳区的苏悦(化名)近期刚刚搬完了家。由于家门口就有一家国有银行网点，为了方便取款汇款，她打算将之前一张不常用的该国有银行的银行卡拿出来使用，但是发现已经无法存取款成了一张睡眠卡。

“这张卡近三四年没有用过了。本来想着不能用就重新办一张新卡也行，但是银行员工还是让我将睡眠卡解除，不建议再办新卡。”苏悦称，重新申办一张新的银行卡程序复杂，需要较长的办理时间，同时需要的材料也不少。

苏悦向记者介绍，目前在北京办理一张银行卡需要社保证明、居住证明、手机号实名认证证明和开卡用途等材料。“以前银行都是求着客户办卡，现在办一张银行卡太难了。”

“解除银行卡睡眠状态一共在柜台花了40分钟，也提供了各种资料。银行方面还不断提醒，解除睡眠状态的银行卡半年内需要有资金流水，不然会重新进入睡眠状态。同时，银行卡在网上的转账还有额度限制，需要资产达到一定规模之后才能申请解除额度限制。”苏悦表示。

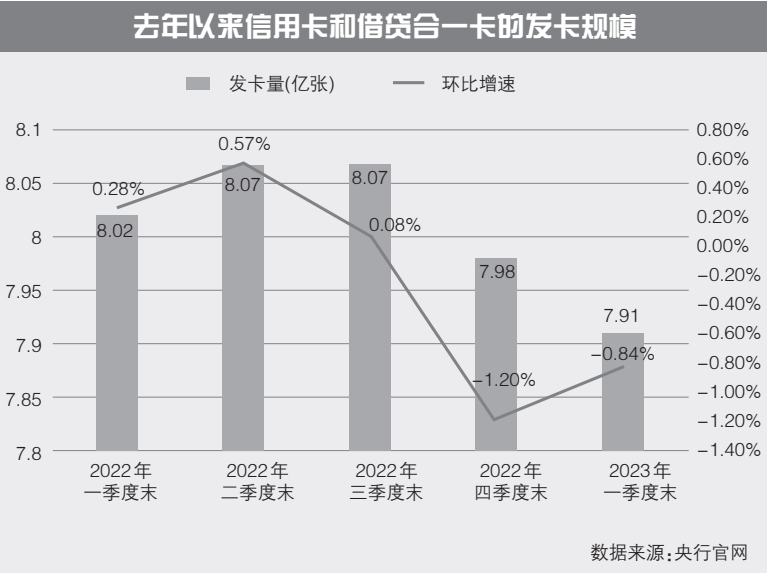
记者在采访中了解到，对于长期不使用的银行卡，银行此前只是将之归类在睡眠卡，限制金融功能。但是，如今部分银行已经公告将对这类银行卡进行清理，也就是销户以减少资源浪费。

5月29日，农业银行官网发布公告称，7月起，将陆续开展活期存折排查清理工作。排查清理范围为截至2022年年底，五年以上(含五年)没有交易、存款余额为零且没有其他关联业务的活期存折。在6月30日后该行将陆续对符合长期不动特征的存折账户进行销户处理。

据了解，5月以来，中原银行、中山农商银行、兰州农商银行、佛山农商银行、陆丰农商银行、唐山银行、陇西农商银行、歙县农商银行、贵州省农村信用社联合社等发布开展个人长期不动户清理相关公告。

“对新开卡严格审查和睡眠账户的清理是为了排查风险，也是为了保护客户的利益。一些银行账户长期没有使用存在潜在风险，很容易被不法分子用在违法犯罪领域。”一家国有大行零售部人士认为，一旦账户被利用，会牵涉到客户利益。银行根据监管要求清理这些异常账户，也是为了降低风险。

相比银行卡而言，银行对信用卡的睡眠账户清理力度更大。“由于信用卡营销关系到银行员工的业绩和提成，所以信用卡此前存在过度发卡情况。一些信用卡长期



没有使用，甚至没有激活，这些信用卡清理之后更能够反映银行信用卡的真实状况。同时，对于消费者持有多数量信用卡的情况，银行从风险角度考虑也应该减少发卡，避免过度授信。”上述国有大行零售部人士认为。

今年以来工商银行、中国银行、建设银行等多家银行发布公告称，针对长期不动的信用卡“睡眠账户”展开清理工作。

2月2日，中国银行公告称，自2023年3月20日起，将对连续18个月及以上无主动交易且无任何未偿还款项和存款的长期睡眠信用卡，分阶段进行信用卡降额、停用或销卡等相关处理。

4月10日，邮储银行发布《关于长期睡眠信用卡账户安全管理工

量变到质变

银行卡和信用卡的发卡已经走过了“跑马圈地”的时代，行业在由粗放式发展向精细化发展方向转变。

受到监管新规的要求，银行卡的规模增速放缓，而信用卡的规模已经连续两个季度“滑坡”。央行近期发布的《2023年第一季度支付体系运行总体情况》显示，截至一季度末，全国共开立银行卡95.73亿张，同比增长2.73%。其中，信用卡和借贷合一卡7.91亿张，同比下降1.37%。

央行披露的数据显示，截至2022年四季度末，信用卡和借贷合一卡7.98亿张，同比已经下降0.28%，这也是2015年以来的首次下降。在监管披露的2022年三季度统计数据中，信用卡和借贷合一卡8.07亿张。

这意味着信用卡连续两个季度出现了负增长，卡量在去年四季度和今年一季度分别减少900万张和700万张。

实际上，银行卡的卡量增长也在持续放缓中，由5年前的两位数增长降至当前3%以下。公开数据显示，2019年一季度至2023年一季度的银行卡总量分别为77.73亿张、85.28亿张、90.3亿张、93.19亿张和95.73亿张，增速则分别为10.84%、9.71%、5.89%、3.2%和2.73%。

从国有大行公布的年报数据看，工商银行、建设银行、中国银行和交通银行在2022年银行

卡发卡量上有小幅增加，其中建设银行的银行卡发卡量较上年同期仅上涨0.93%。农业银行2022年的银行卡卡量有所下滑，较上年同期下降5.24%。

最新发布的《中国信用卡消费金融报告(2023)》提到，当下信用卡渗透率越来越高，新增用户数量逐渐减少，金融科技的迅速发展让消费者对于信用卡产品的功能和体验提出了更高要求，行业整体也面临着更多监管加强和风险控制的挑战。

一家股份行信用卡中心相关负责人称：“银行卡和信用卡的发卡已经走过了‘跑马圈地’的时代，行业在由粗放式发展向精细化发展方向转变。对于银行而言，如今需要对存量客户进行价值挖掘，做好金融服务。”

该股份行信用卡中心相关负责人认为，在信用卡逐步走向合规的同时，国家政策鼓励消费为信用卡的高质量发展带来新机遇。“消费市场会越来越大，消费金融需求也会越来越旺。相比一些互联网平台，监管政策是向持牌的银行机构倾斜的，这也能够让银行信用卡在未来获取更多的消费金融市场的份额。信用卡总规模的下降是行业逐步合规的结果，是一个去芜存菁的过程。”

从蓝海到竞争白热化 科技金融差异化寻路

本报记者 王柯瑾 北京报道

日前，国务院常务会议审议通过《加大力度支持科技型企业融资行动方案》(以下简称《行动方案》)，强调要引导金融机构根

据不同发展阶段的科技型企业的不同需求，进一步优化产品、市场和服务体系，为科技型企业提供全生命周期的多元化接力式金融服务。

《中国经营报》记者了解到，

在《行动方案》的指引下，商业银行纷纷加大科技产业的金融力度，并且呈现出多点开花、差异竞争的局面。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示：“银行发展科创

金融可以加速科创企业发展壮大，有助于产业经济转型升级，核心技术、元件技术攻关突破。同时，科创金融有助于提升银行专业化服务能力，拓展业务盈利空间，促进银行资产负债结

多点开花 推动“科技—产业—金融”良性循环

抓住新领域新赛道蕴藏的新机遇，商业银行持续增加先进制造业、战略性新兴产业、传统产业转型升级等重点领域金融供给，可以有力支持加快建设现代化产业体系。

6月8日，国家金融监督管理总局党委书记、局长李云泽在第十四届陆家嘴论坛上表示，要切实提升服务实体经济有效性，紧跟新一轮科技革命步伐，加大对高水平科技自立自强的支持力度，促进“科技—产业—金融”良性循环。

4月14日，在2023济南科创金融论坛上，银保监会政研局一级巡视员叶燕斐表示，科技企业的金融需求有别于传统行业，金融机构要作更多差异化的量身定制，走专业化发展道路。

记者在采访中了解到，各家银行在布局科创金融领域多有自己的特色打法。

例如，《行动方案》发布当日，兴业银行深圳分行及集团成员兴业研究公司与深圳市中小企业服务局共同签署《共建专精特新创新研究实验室合作协议》(以下简称《合作协议》)，支持深圳市专精特新中小企业的发展。

中小企业是市场主体的基础性力量，科技型中小企业集聚是深圳的突出特色。根据《合作协议》，实验室将针对深圳市中小企业需求，在行业、市场、战略、投融资等方面进行深入研究，助力专精特新中小企业不断发展壮大。作为兴业银行集团成员，兴业研究公司将协同兴业银行深圳分行，在合作中充分发挥自身研究与金融服务紧密结合的优势，引导金融活水精准对接，为深圳市中小企业服务局及专精特新企业提供行业研究支持、金融服务方案咨询等服务，为深圳

科技创新和经济高质量发展持续注入兴业动能。

不仅兴业银行，在服务国家创新驱动发展战略的过程中，科创金融已成为银行服务实体经济、提升价值创造的中坚力量，业务竞争布局也从蓝海向白热化发展。

交通银行将科技金融确立为“十四五”期间的业务特色和重要战略方向，在上海市分行创新成立了科技金融业务专班，并推出了“科技金融创新服务体系”，为企业开展“科技金融一件事”服务。这套体系打破了传统银行服务科技型企业模式，在横向上，建立了“前台+中台+股权投资营销”+“下沉团队”的“3+1”组织架构，加入审批派驻，实现前台、中台和股权投资在技术知识层面的一体化。在纵向上，根据张江、漕河泾、紫竹高新区、新片区、自贸区、G60走廊等区域特征扩容下沉

团队，实现下沉功能的多样化。

一般而言，科技创新企业多属于轻资产企业，“缺担保、少抵押”，办理一般贷款难度较大，且耗时间较长，对此各家银行积极寻求破解之道。例如，今年3月，中信银行武汉分行与湖北省科技厅、武汉市东湖高新区管委会合作，针对科技型小微企业，推出普惠金融创新产品“科创小微企业打分卡”，该产品在关注企业经营指标的基础上，更加关注技术创新指标，将企业团队技术、科研力量等纳入评分体系。

此外，科创企业在不同的成长周期所需的金融及非金融服务不尽相同。鉴于此，浙商银行结合该行“星火计划”科创金融先行经验，针对不同发展阶段、不同规模、不同需求的科创企业，提供全生命周期综合金融服务方案，破解企业各阶段的“成长烦恼”。

“轻资产运营、高不确定性”“融资难、融资贵”，这是初创期科创企业的普遍痛点，浙商银行打造对创业初期科创小微企业的“孵化器”，包括以“人力资本”作为授信额度核定的重要依据，以企业竞争力为核心的“轻”授信模式，以及风险共担机制等等。针对成长期科创企业“缺资本、缺资源、缺渠道”的困难，该行则推出“科创银投贷”产品，为外部投资机构已投资或拟投资的企业提供融资支持，为企业提供政府投资机构、跨区域服务、上下游客户资源、行业专家研讨等服务，“顾问式”陪伴企业成长。对于成熟期科创企业愈发多元化的金融需求，该行提供供应链融资、流动性服务、境内外并购、员工持股计划、零售银行等综合金融服务，成为企业进一步发展壮大的“助推器”。

优化金融生态 破解风险和收益不匹配问题

随着各家银行“花式”推出科创金融业务，越来越多的企业多元化需求被满足，但对银行而言，这也是“创新+破题”的过程。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平在接受本报记者采访时表示：“与科创企业最匹配的融资方式是股权融资，但中国的金融体系是以间接融资为主导的，这就要求商业银行在科创金融体系中扮演重要角色。经过探索，商业银行科创金融体系逐步完善，在培育经济增长新动能、推进产业升级方面的作用日益凸显。”

科创企业普遍面临投资规模

大、技术迭代快、盈利周期长、投资风险高等共性难题，这也对银行的综合能力提出高要求。

“在数字经济加速渗透和科技自主创新的背景下，科创型企业的作用愈加重要。与传统企业不同，科创型企业往往注重研发，资金投入大，回报期比较长，因此融资需求高。科创型企业的人才和技术软实力强，成长性强，但风险也较高，同时，传统资产抵押物少，通过传统抵押方式融资比较难。”厚雪研究首席研究员于百程向记者分析道。

“科创企业与创新有关，整体风险会高于一些传统行业企业，同

时，科创企业是知识技术密集型，有专利技术，但可能缺乏传统意义上的抵押品，评估与定价方面存难点。此外，科创企业与传统银行信贷准入标准有差异。”周茂华分析认为。

周茂华表示，对于银行而言，需要针对科创企业不同发展阶段，创新金融产品与服务，满足多层次、个性化需求，同时银行需要提升风险管理能力。“这就涉及银行如何完善内部业务流程，制定合理考核机制，建立专业化服务团队，并借助大数据、区块链等数字信息技术赋能风控。同时，银行需要加强与地方政府、产业部门及保险、投行等市场机构合

作等。此外，破解专利技术、知识产权评估、定价、流通等难题，还需要不断完善统一标准建设。”

因此，商业银行发展科创金融风险与收益平衡问题备受关注。

“目前，商业银行发展科创金融的主要问题仍然是较难识别、管理科创企业的风险，风险和收益不匹配的问题依然是制约商业银行科创金融发展的最大难题。”杨海平表示。

周茂华认为：“从整个行业看，需要加快构建多层次的金融服务体系，满足科创企业多元化的金融需求，让投资风险与收益更好匹配。”

如何破解商业银行科创金融

风险和收益不匹配的问题？杨海平表示：“总的思路是大力发展投贷联动，并积极探索商业银行科创金融的收益模式、定价模式。为此，政府有关部门需要继续优化科创企业的政策环境，继续优化股权投资环境。金融监管部门需要针对投贷联动的内部联动模式、外部联动模式，为商业银行探索新的收益模式、定价模式，留出空间。商业银行可以建立专营机构或团队，提升专业判断力，联合地方政府有关担保机构、担保基金，优化科创金融风险补偿机制，持续完善科创金融产品体系，积极打造科创金融服务生态。”

上接B5

与“主播”行业一样，零售药店企业群体目前也较难获得金融支持。恒丰银行通过“数据流增信”，实现供应链金融服务下沉。

“医药门店采购贷”批量融资方案是恒丰银行长沙分行携手本土医药流通行业龙头企业楚济堂医药集团有限公司，依托其掌握的丰富、准确、真实的采购、销售、医保等信息数据，为其下游广大的医药零售加盟店量身打造的金服务创新方案。

恒丰银行相关人士表示，该方案明确以药店年度采购额、销售额和医保结算金额等为授信额度测算依据，充分利用核心企业掌握的下游医药加盟店各项数据，发挥数据流增信作用，摆脱传统供应链金融中核心企业担保作用，是一种小额纯信用贷款，有效解决了药店因无法提供抵质押物而无法取得银行融资的难题。

“另外，结合药店日常资金周转需求短、小、急、频的特点，在贷款申报材料 and 审查审批流程的设计上，尽量精简贷款资料、缩短融资流程，以把控实质风险为原则，规定审批时效，为药店小微客群提供优质高效的金融服务提供制度保障。”恒丰银行相关人士说。

该行相关人士告诉记者，机构应主动寻求与政府部门、产业平台、核心企业合作，通过合法途径获取并巧用增信数据，进一步延伸服务链条，为更多小微客群提供金融服务，这既是业务竞争力的体现，也是普惠金融的有效实践。