

提振信心促消费 银行精细化加码零售

本报记者 张漫游 北京报道

在恢复和扩大消费的大背景下，我国消费得到了有效提振。据国家统计局网站消息，上半年，社会消费品零售

总额227588亿元，同比增长8.2%。复苏消费得到了多方的助力，银行便是其中之一。日前，上市银行陆续公布了2023年半年报，其中显示，银行正在从聚焦重点客群、丰

富消费场景、降低消费成本等多方面提振消费。随着新一期贷款市场报价利率

(LPR)中一年期LPR下降，市场认为，提振消费的金融举措有望进一步落地。

降低融资成本+提升信贷便利

国内零售银行已经进入客户经营为王的新时代，客户深度经营正在成为业绩增长的新动力。

在上市银行2023年中期业绩报告中，多家银行提到了个人消费贷款规模在报告期内获得稳健增长。如截至2023年6月末，招商银行消费贷款余额达到2723.51亿元，较2022年年末增长34.68%；建设银行个人消费贷款为3688.02亿元，较2022年年末增加733.59亿元，增幅24.83%。

工商银行副行长段红涛介绍称，2023年上半年，该行个人消费贷款投放超过了1600亿元，较去年同期多投放超400亿元，投放量增幅34%；信用卡贷款余额超过了6500亿元，较年初增长近100亿元。

数据增长的背后，银行采取了诸多举措支持消费复苏。如中国银行加快非房消费贷款线上化转型，探索消费金融场景拓展，提升消费金融服务的可得性与便利性，助力促消费扩内需；推进“中银E分期”产品服务与战略场景融合，打造教师客群服务计划、新市民金融服务方案等综合性产品，满足居民家庭多元生活消费场景升级需求。

围绕居民消费升级需求和新兴消费业态，建设银行旗下消费金融子公司——建信消费金融于2023年6月30日正式开业。截至6月末，建信消费金融资产总额73.83亿元，净资产71.98亿元。

另外，为满足不同客群的消费需求，银行积极开展精准营销。段红涛介绍称，2023年，工商银行聚焦消费重点领域。在房屋类消费方面，工商

银行围绕客户在装修、物业、租房等涉房消费领域，推出专项个人信用贷款等服务；在汽车消费方面，该行将购车贷款服务与新能源汽车厂商的系统直联，进一步提升业务效率和客户体验；在家装消费方面，率先推出全线上、非接触体验的“一键家装”服务，提供简便易用、利率优惠的信用卡家装分期服务；在文旅消费方面，该行与文旅部合作，以信用卡为载体，聚焦“食、宿、行、玩、购”等文旅消费的核心领域，提供覆盖近万家商户的优惠促销活动。

2023年上半年，平安银行响应国家新能源汽车政策，聚焦新能源汽车贷款领域，推动贷款全流程线上化，提升客户业务办理及服务的自主性和便捷性，上半年个人新能源汽车贷款新发放165.33亿元，同比增长66.0%。同时，平安银行持续强化车主客群精细化经营，贯彻数据驱动，深入洞察客户需求偏好，提升目标客群转化；持续提升线上平台运营能力，围绕客户买车、用车、护车、换车等场景，升级车主权益，满足客户一站式金融产品服务需求。

北京银行亦披露称，该行全面推动汽车分期新流程再造，实现实时放款到账，最快3小时提车办理体验。截至2023年6月末，该行已与550家汽车经销商建立合作关系，放款金额同比提升5倍。

同时，银行持续优化消费场景



景。以工商银行为例，该行创新推出智慧化系统，主动与政府、企业合作，助力智慧景区、智慧超市、智慧商店等消费场景的优化升级，提升消费者体验。

为了降低居民消费成本，银行也采取了一系列举措。段红涛介绍称，上半年，工商银行还围绕新就业大学生等新市民群体和第三支柱养老金客群，主动开展消费贷款利率优惠，并配套专属促销活动，助力客户提升消费能力，惠及客户25.6万户；累计为超过90万客户提供免息或者低息购物分期资金支持，为客户节省支出近9亿元。

建设银行积极承接政府消费券活动，上半年累计承接168个城市超11亿元消费券资金发放，拉动民生消费近40亿元。

消费金融业务的升级，离不开银行零售业务的全面发力。此前，波士顿咨询公司报告指出，国内零售银行已经进入客户经营为王的新时代，客户深度经营正在成为业绩增长的新动力。

邮储银行行长刘建军认为，在

经济周期波动、风险形势复杂和经济转型过程中政府、企业、居民资产负债表变迁等大背景下，零售金融将凭借资本消耗少、业务前景广阔、客户收益稳定、创新条件充分、风险分散等特点成为银行“逆周期”能力的关键。

2023年，多家银行持续夯实零售业务能力。如在国有银行中，截至6月末，农业银行个人客户总量达8.6亿户，居同业首位；个人客户AUM(管理客户总资产)达19.6万亿元，是仅有的两家突破19万亿元大关的银行之一；个人存款余额达16.5万亿元，居同业首位；个人贷款余额近8万亿元，较年初增加4320亿元，增量及增速已连续三年保持同业领先。

在城商行中，北京银行零售AUM达到10094亿元，迈入“万亿俱乐部”；实现零售营业收入119.63亿元，同比增长16.01%，占全行营收比重达到37%，同比提升6个百分点；个贷规模突破6500亿元，同比增长11.5%，余额排名城商行第一，零售客户突破2800万户。

瞄准重点领域

随着经济持续修复以及宏观政策进一步发力，消费有望延续复苏态势。

展望下半年，招商银行在2023年中期业绩报告中预测称，在需求端，消费将成为经济增长的主要驱动，经济活动常态化将持续支撑服务消费反弹。商品消费中非耐用品消费有望继续温和修复，但居民收入和信心完全修复需要时间，或对耐用品消费修复形成一定制约。

此前，中国人民银行发布的2023年7月金融统计数据报告显示，7月人民币贷款增加3459亿元，同比少增3498亿元。分部门看，住户贷款减少2007亿元，其中，以消费为代表的短期贷款减少1335亿元，中长期贷款减少672亿元。

中国银行研究院发布的报告分析指出，随着经济持续修复以及宏观政策进一步发力，消费有望延续复苏态势。但考虑到疫情“疤痕效应”依然存在，居民消费能力和消费意愿的回升仍需时间。预计消费修复的节奏将会是温和的、渐进的。

在政策方面，7月政治局会议提出，要积极扩大国内需求，发挥消费拉动经济增长的基础性作用，通过增加居民收入扩大消费，通过终端需求带动有效供给。要更好发挥政府投资带动作用，要制定出台促进民间投资的政策措施。

随后，7月31日，国务院办公厅转发国家发改委公布的《关于恢复和扩大消费的措施》(以下简称“《措施》”)从稳定大宗消费、扩大服务消费、促进农村消费、拓展新型消费、完善消费设施、优化消费环境六方面提出二

十条针对性措施，以释放消费潜力，畅通经济循环，更好满足消费者对高品质生活的需要。《措施》的发布也给银行、消费金融等金融机构提供了展业方向，包括增强消费能力、改善消费条件、创新消费场景等。

同时，8月21日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，最新LPR为：1年期品种报3.45%，较上一期下降10个基点；5年期以上品种报4.20%，与前期持平。业内人士分析认为，1年期LPR下行有利于促进实体经济信贷成本、经营主体融资成本和个人消费信贷成本稳中有降，有利于稳投资、促消费、扩内需、加固经济基本盘。

作为助力消费提振的重要一环，银行机构也纷纷表态。建设银行副行长李运介绍称：下一步，该行将着力加强年轻客群和县域客群的挖掘，进一步深挖信用卡的消费潜力，持续巩固市场竞争力；在消费信贷方面，该行仍要突出线上化的特色，特别是围绕新能源汽车、家居装修等重点消费场景加强线上化的直联对接来助力消费扩大。

交通银行业务总监林碧在该行2023年中期业绩发布会上展望道，在消费贷款方面，该行还将持续开展产品创新和服务优化，重点做好新市民专属消费信贷产品的创新，特别是完善家居、家装、安居等方面的金融服务；持续迭代创新汽车消费贷款方面的产品，助力消费提质升级。

共建“一带一路”

跨境金融便利化升级 广发银行助力湾区“一带一路”贸易高质量发展

访广发银行交易银行部总经理罗佳

聚焦跨境金融便利化服务

本报记者 秦玉芳 广州报道

“一带一路”倡议的推进，为全球经济发展新格局的构建打造了平台基础，也为国内企业跨境业务的开拓打开了新的局面。

金融是助力企业参与“一带一路”建设的重要力量，作为金融力量的主力军，多年来商业银行在跨境金融服务等领域持续探索提升，为企业“走出去”提供了有力的支撑。进入新发展阶段，“一带一路”企业也将面临新的机遇和挑战，金融机构又将如何进行业务布局，以提升针对中小企业的跨境金融服务水平？

在“一带一路”最受瞩目的粤港澳大湾区，广发银行以其独特的区位优势及业务优势，多年来聚焦跨境金融服务布局，搭建了跨境结算、投融资等综合化的产品和服务体系，为“一带一路”的跨境贸易企业提供全方位、一体化金融服务支持。针对下一步业务布局，广发银行交易银行部总经理罗佳在接受《中国经营报》记者专访时表示，将积极响应并紧紧围绕“一带一路”倡议，继续深入推进国际化、综合化经营发展，依托银保协同优势，以优质的金融服务，为“一带一路”建设、中资企业“走出去”“引进来”提供定制化、全方位、综合化的金融服务。

《中国经营报》：在外贸业务发达的粤港澳大湾区，企业参与“一带一路”沿线跨境贸易过程中在金融服务需求方面呈现哪些特点和趋势？作为核心的金融支持力量，商业银行在服务“一带一路”企业时，需要哪些准备？

罗佳：粤港澳大湾区“9+2”城市群是国内开发程度最高、经济活力最强的区域之一，产业经济呈现“经济有韧性、市场有活力、发展有质量”等特点。

在粤港澳大湾区建设的国家重大战略部署下，企业“走出去”参与跨境贸易投资往来及并购需求凸显，尤其在跨境结算、贸易融资、跨境担保等领域的多元化、便捷性要求愈加迫切。

金融是实体经济发展的血脉，也是企业“走出去”进行市场拓展的必要支撑力量。在“一带一路”的发

发挥银保协同优势深化布局

《中国经营报》：进入经济发展新格局，“一带一路”业务发展也面临新的局势和挑战。当前阶段，银行要如何进行业务布局，提升对“一带一路”企业金融服务的能力？

罗佳：数字化转型趋势下，跨境金融业务的综合化、便利化服务升级，是银行提升外贸企业金融服务、助力“一带一路”倡议发展的重要抓手。

近年来，广发银行持续探索跨境金融产品创新和服务优化的发展道路，发挥科技赋能金融效力，不断进行产品服务的线上化升级迭代，实现从人民币到外币，从融资到结算全流程的线上化操作，提升银行跨境金融服务能力，帮助“一带一路”外贸企业更高效便捷办理在线外汇及跨境人民币业务，从而进一步提升客户体验。

展背景下，从政策层面来看，作为金融力量主力军的商业银行，要具备政策跟进及内化落实的能力。作为金融服务的提供方，银行应对外汇政策、区域政策、行业政策等具有一定的敏感性和专业度，政策业务融会贯通才能更好地服务企业。

从金融创新层面来看，银行要具备科技金融服务经验和能力。当前，数字化、线上化、便利化成为跨境金融服务的新趋势，银行需不断提升金融、科技融合力度，增强创新服务能力。

从业务层面来看，银行可以重点从结算和融资等业务领域进行布局。在结算方面，依托外汇监管政策导向，持续推进贸易便利化，践行国家宏观战略，落实人民币国际化政策。在融资方面，要充分发挥国内国际两个市场两种资源联动效应，借助境外分行、自贸区分行以及境外同

机构，通过跨境联动业务，帮助企业引入低成本融资资金，切实有效缓解企业融资难、融资贵的困境。

另外，在跨境贸易结算效率上，银行作为服务跨境企业最直接的金融机构，在政策支持下，可进一步精简业务流程，提高跨境贸易结算效率，尤其要推动跨境人民币政策红利转化为发展实效，服务新的发展格局。同时，银行还可充分利用全球代理网络，帮助“走出去”企业突破地域壁垒。

《中国经营报》：广东省一直以来都是跨境贸易的大省，也是“一带一路”企业的重点集聚地。多年来，粤港澳大湾区金融机构在服务“一带一路”企业业务发展方面，有哪些关注重点？

罗佳：广东作为跨境贸易大省，同时也是改革开放的前沿阵地，在诸如便利化改革、简化跨境人民币业务流程、贸易新业态等跨境贸易服务，同时还可支持国内贸易项下信用证、银承等线上结算融资服务。2022年，我行服务“一带一路”企业结算及融资总额达1742亿元人民币，同比增长17%。

《中国经营报》：站在下一个十年起点上，你认为，“一带一路”跨境贸易方面有哪些新的机遇？

罗佳：今年上半年，我国对“一带一路”沿线国家进出口增速接近两位数，占进出口总值比重提升至34.3%。前5个月，我国企业在“一带一路”沿线国家非金融类直接投资同比增长19.6%。可见“一带一路”沿线国家已成为我国对外投资合作的一大亮点。

站在下一个十年起点，广发银行将把握好这一趋势，紧抓“一带一路”沿线国家基础设施建设机遇，利用便利化的结算及融资产品、专业

的业务模式探索方面，更具有主动性，体现了经济的活力。

作为唯一一家总部设在广州的全国性股份制商业银行，广发银行深耕大湾区市场30多年，在粤港澳大湾区“9+2”城市也均实现了一级分行机构的全覆盖，在管理权限、业务效率等方面比较优势尤为明显。

近年来，广发银行充分发挥自身的区位优势及业务优势，着力聚焦企业跨境金融需求，通过“跨境即时通”“跨境人民币直通车”等丰富的产品货架体系构建，搭建了跨境结算、投融资等综合化的产品和服务体系，利用好国际市场和全球资源，为“一带一路”的跨境贸易企业提供全方位一体化金融服务支持。

2022年，广发银行通过香港、澳门分行累计为境内企业提供跨境融资415亿元，跨境人民币结算量达到1774亿元。

服务和全球同业合作渠道优势，为“走出去”企业提供全方位、专业化跨境服务，将实现“一带一路”跨境贸易促稳提质的目标落到实处。

一是场景化金融与贸易新业态创新融合，紧抓以跨境电商、市场采购贸易等贸易新业态的发展，持续开展针对贸易新业态客户需求的的产品创新，以高质量金融助力“一带一路”跨境贸易高质量发展。

二是新科技、新技术与金融深入融合，进一步借助区块链、大数据、AI智能等新技术持续升级跨境贸易便利化金融服务，提高企业办理效率，为中资企业向“一带一路”国家走出去投融资提供综合金融服务。

三是境内外分行、离在岸平台联动融合，进一步盘活境内外两个市场两种资源优势，助力企业拓宽融资渠道，以低成本高品质的金

融服务支持“一带一路”发展。

四是聚焦“一带一路”国家基础设施建设项目机遇，为“一带一路”项目提供跨境银团、项目贷款等融资支持，积极响应“一带一路”倡议，为“走出去”企业提供综合性金融服务。

而在所有战略部署的背后，要将我行综合金融优势充分发挥出来，积极探索高质量发展之路。

作为大型金融央企中国人寿的成员单位，综合金融服务已成为广发银行业务和客户增长、价值贡献的重要渠道。借力集团在境内及“一带一路”的资源协同优势，广发银行将更好地融入中国人寿集团国际化战略整体布局，加强银保协同，通过资源整合协同，进一步拓宽金融服务的广度，为客户提供一揽子综合金融服务，令客户金融服务便利性更高，获得感更强。