

提振信心促消费 银行精细化加码零售

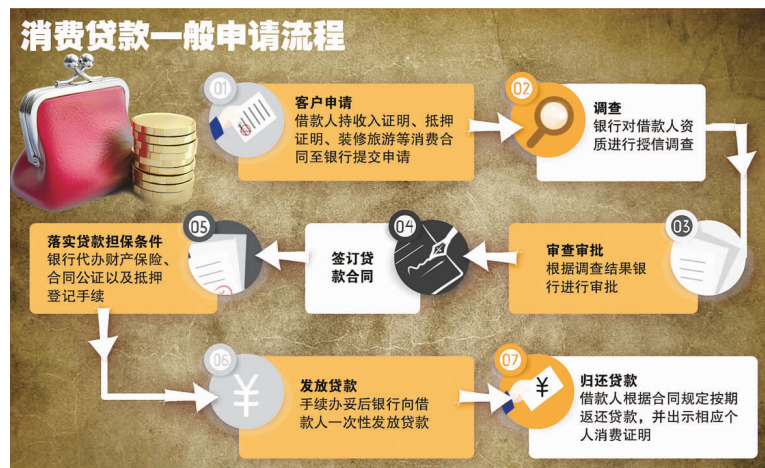
本报记者 张漫游 北京报道

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，建信消费金融总资产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111亿元消费券资金发放，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《中国经济报》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。

《中国经济报》：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

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发展。

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

业机构，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。

《中国经济报》：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

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及业务优势，着力聚焦企业跨境金融需求，通过“跨境瞬时通”“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。

当前，随着粤港澳大湾区建设的持续推进，大湾区正在迈入新的发展阶段。“十四五”规划提出要“加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”“充分利用国内国际两个市场两种资源，积极促进内需和外需、进口和出口、引进外资和对外投资协调发展”等要求。

广发银行要立足“根植湾区”战略定位，主动服务国家重大战略发展布局，躬耕粤港澳大湾区建设，助力广东省携手港澳建设富有活力和国际竞争力的一流湾区和世界城市群目标。

下一步，广发银行将着力发展交易银行业务特别是跨境金融业务，持续加强境内外资源整合，不断创新金融服务，为企业提供集“跨境结算、融资、投资、保险”于一体的全方位特色金融服务，助力粤港澳大湾区高水平对外开放。

发挥银保协同优势深化布局

《中国经济报》：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。

目前，银行已基本实现跨境线上收付款和结售汇成交，简化了流程，也大大节省了企业的“脚下”成本。

同时，跨境金融投融资便利化，也是“一带一路”参与企业重点关注的方面。作为粤港澳大湾区内首批加入跨境金融区块链服务平台的银行之一，我行借助国家外汇管理局跨境金融服务平台、“单一窗口”等监管平台的金融科技力量，进一步推动优化“一带一路”跨境金融服务水平，有效缓解“走出去”企业的困境，实现跨境融资申请、快处理、降风险的目标，针对性地为“一带一路”企业提供便捷安全的结算、融资和保险等综合跨境金融服务，有效提升了跨境贸易服务质效。

经过产品的迭代升级，目前我行可实现进出口项下信用证、汇款、代收等各式下的线上结算及融资

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%。

《中国经济报》：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

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的创新融合，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、新技术与金融深度融合，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。