

融资政策“三箭齐发” 力促金融与地产良性循环

本报记者 王柯璋 北京报道

信贷、债券、股权被称为支持房企融资的“三支箭”。2023年年底，中国人民银行、国家金融监督管理总局、中国证监会联合召开金融机构座谈会，“三支箭”政策被再次提及，重要性可见一斑。

2024年开年以来，《中国经济报》记者注意到，银行业聚焦“第一支箭”（信贷）和“第二支箭”（债券）不断创新发力。如加快建立房地

产企业贷款审批绿色通道、创新推出提供地债双边报价的篮子、承销房地产企业资产担保债务融资工具等。

与此同时，为促进金融与房地产良性循环，2024年1月以来包括《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》《关于做好经营性物业贷款

管理的通知》等在内的引导政策密集出台。业内分析认为，后续支持房地产融资的政策效果逐步显现，将进一步促进房地产市场平稳健康发展。

政策“春风”

房地产融资协调机制的建立，有序推进房地产项目正常开发建设，促进房地产市场平稳健康发展。

中央金融工作会议强调，促进金融与房地产良性循环，健全房地产企业主体监管制度和资金监管，完善房地产金融宏观审慎管理，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，因城施策用好政策工具箱，更好支持刚性和改善性住房需求，加快“三大工程”建设，构建房地产发展新模式。

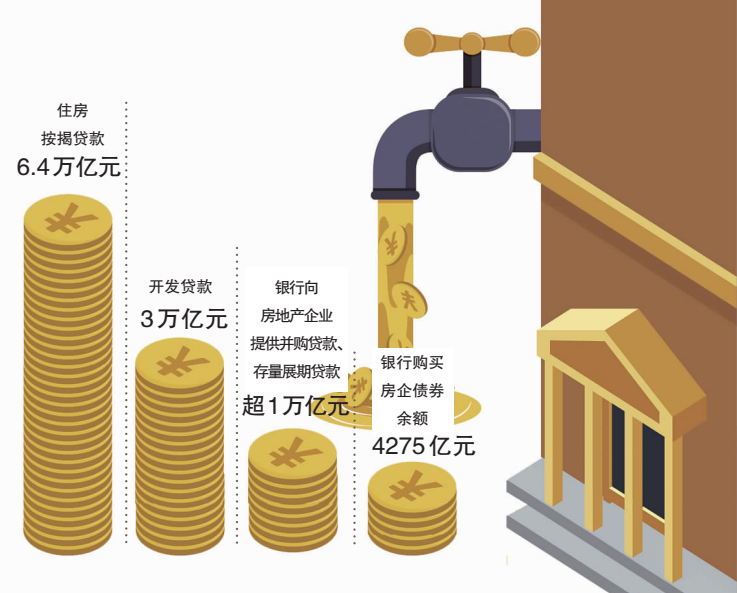
中央金融工作会议对房地产融资的表述，奠定了2024年金融支持房地产领域的总基调。

中央金融工作会议后，2023年11月，中国人民银行、国家金融监督管理总局、中国证监会联合召开金融机构座谈会强调，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，对正常经营的房地产企业不抽贷、不压贷、不断贷，继续用好“第二支箭”支持民营房地产企业发债融资，支持房地产企业通过资本市场合理股权融资。

2024年1月初，住房和城乡建设部联合国家金融监督管理总局出台了《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》。

1月26日，国家金融监督管理总局召开会议，部署推动落实城市房地产融资协调机制相关工作时强调，金融机构要高度重视，加强组织领导，建立内部机制，明确工作规则。对符合授信条件的项目，要建立授信绿色通道，优化审批流程、缩短审批时限，积极满足合理融资需求。对开发建设暂时遇到困难但资金基本能够平衡的项目，不盲目抽贷、断贷、压贷，

商业银行对房地产创新支持力度不断加大



据公开资料整理

视觉中国/图

通过存量贷款展期、调整还款安排、新增贷款等方式予以支持。同时，金融机构要加强资金封闭管理，严防信贷资金被挪用。

中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军表示：“房地产融资协调机制的建立，充分考虑到当前房地产运行特点及面临的困难，从制度设计、机制保障、资金融通、信息沟通、主体责任、风险防控等多个方面进行布置，从解决问题入手，标本兼治、精准施策。这一机制的建立，有助于明确区分单个房地产开发项目的运营风险与某些房地产企业的总体风险，更加精准支持房地产开发企业合理项目融资需求，有序推进房地产项目正常开发建设，促进房地产市场平稳健康发展。”

此外，为贯彻落实党中央、国务院关于促进房地产市场平稳健康发展的决策部署，充分发挥经营性物业贷款作用，满足房地产

企业合理融资需求，1月24日，中国人民银行办公厅、国家金融监督管理总局办公厅联合印发《关于做好经营性物业贷款管理的通知》，明确2024年年底，对规范经营、发展前景好的房地产开发企业，全国性商业银行在风险可控、商业可持续基础上，除发放经营性物业贷款用于与物业本身相关的经营性资金需求、置换建设购置物业形成的贷款和股东借款等外，还可发放经营性物业贷款用于偿还房地产开发企业及其集团控股公司（含并表子公司）存量房地产领域的相关贷款和公开市场债券。

易居研究院研究总监严跃进分析认为：“在此前‘金融16条’和‘三个不低于’的政策下，此次将经营性物业贷款纳入房地产贷款范畴，使得房贷的投放范围更广，在解决房企融资需求的同时还有助于防范化解相关潜在风险。”

完善金融服务长效机制

2023年年末，银行购买房企债券余额4275亿元，比2022年增长了15%；发放开发贷款3万亿元，住房按揭贷款6.4万亿元，两项共计近10万亿元。

2018年，中国人民银行会同有关部门推出“三支箭”的政策组合。其中，“第一支箭”是民营企业信贷支持，“第二支箭”是民营企业债券融资支持工具，“第三支箭”是民营企业股权融资支持工具。

近期，在“第一支箭”和“第二支箭”领域，商业银行创新支持力度不断加大。

在“第一支箭”方面，2024年1月25日，国家金融监督管理总局副局长肖远企在国务院新闻办公室新闻发布会上介绍称，2023年分别发放开发贷款3万亿元，住房按揭贷款6.4万亿元，这两项加起来将近10万亿元。2023年年末，银行购买房企债券余额4275亿元，比2022年增长了15%。此外，银行在2023年向房地产企业提供并购贷款、存量展期贷款，合计超过1万亿元。

兴业银行(601166.SH)方面表示，将一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，持续推动完善房地产金融服务长效机制，进一步优化房地产健康发展专班机制，系统性推出八大类工作举措，涵盖优化授信与授权政策、加大非国有房企传统信贷支持力度、公私一体化优化按揭政策、支持民营房地产企业公开市场融资、优化信贷产品、支持“保交楼”与风险化解、落实“三大工程”项目建设、推动构建房地产新模式等房地产企业最为关心的业务领域，促进金融与房地产良性循环。

中国银行(601988.SH)方面表示，将坚决落实“保交楼、保民生、保稳定”工作要求，积极推动构建房地产发展新模式。一是坚持市

场化、法治化原则，配合当地政府及主管部门，加大保交楼金融支持力度；二是着力租赁住房领域，制定配套金融服务措施，助力加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度；三是主动调研、提前布局，做好保障性住房、超大特大城市城中村改造、“平急两用”公共基础设施等“三大工程”建设的金融支持服务。

在“第二支箭”方面，创新案例亦加速落地。

2023年12月，中国银行在与房企交流时表示，持续支持民营房企发债融资。自房企融资“三支箭”政策实施以来，中国银行已承销龙湖集团、新城控股、美的置业等民营房企债券20只，融资总额超200亿元，均居同业前列。

近日，记者从浙商银行(601916.SH)了解到，该行正式推出了地产债篮子，并独立主承销发行首单房地产企业资产担保债务融资工具。通过一系列创新举措，该行为地产债提供市场流动性、精准支持地产企业，在满足投资机构交易需求的同时，提振地产企业的市场信心，助力其融资需求。

债券篮子是中国外汇交易中心面向机构投资者推出的创新产品，市场机构可以通过交易一篮子债券组合的形式实现策略交易或跟踪指数等目的，旨在为市场丰富做市手段、提升交易效率。

据介绍，浙商银行此次推出的地产债篮子是目前全市场唯一一只提供地债双边报价的篮子，该行优选房地产企业债券，为市场投资机构提供有效点击报价，帮助实

现地债的批量买卖。

浙商银行资金营运中心相关负责人表示：“该只地产债篮子的推出是我行在金融服务房地产业的一次全新尝试，上市首日，银行、券商、基金等各类机构对该只篮子积极询价，当日即有基金点击报价实现首笔落地成交。”

在首发地产债篮子的同时，浙商银行还创新推出了房地产企业资产担保债务融资工具。该行独立主承销发行的华远地产股份有限公司资产担保债务融资工具(CB)，总规模2.9亿元，期限2年。据悉，此次发行的资产担保债务融资工具，以其独特的资产担模式，盘活了企业在北京、长沙、广州三地的资产，实现了风险的有效分散。募集资金全部用于住宅地产的项目建设，对于完成“保交楼”任务起到了关键作用。同时优化了企业的资本结构，为企业的可持续发展和战略转型奠定了坚实的基础。

值得一提的是，该笔业务是浙商银行通过投行工具箱精准支持地产企业的创新实践，为全国首单房地产企业资产担保债务融资工具，有望为房地产行业提供新的融资思路。

接下来，浙商银行方面表示，将继续用好政策工具箱，为企业提供更多元化、个性化的融资服务，更加精准支持房地产企业合理融资需求，同时进一步做好对地产债流动性的补足，推动房企与金融机构精准对接，为房地产行业平稳发展及转型贡献金融力量。

“资金+资产”双管齐下 私行打通财富传承“任督二脉”

访交通银行私人银行部总经理金旗

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

随着中国经济的快速发展和居民

收入的增加，财富管理市场在中国迅速兴起。

一方面居民财富管理需求日益旺盛，另一方面财富向善已成为主

流价值。当前，国内财富管理市场呈现哪些变化？作为中国财富管理市场重要参与主体之一的私人银行机构将有哪些作为？近日，《中国经

营报》记者就相关问题专访了交通银行私人银行部总经理金旗。

金旗指出，家族财富传承需求开始集中释放，主要有财富保值增

值和企业发展的需求。这意味着，私人银行的优势和发展方向将是融合财富管理与资产配置，打通资金端和资产端，将不同风险和收益

特征的资产与投资者多元化的资金相匹配，更好地满足居民和企业的投融资需求，这也是活跃资本市场的发力点之一。

财富向善助力共同富裕

《中国经济报》：站在当前时间点，你如何看待中国私人银行业所面临的机遇和挑战？

金旗：中国经济增长推动财富管理市场持续扩容、金融资产配置重要性凸显将助推私人银行业务快速发展。然而，净值化转型考验、财富管理机构的客户服务能力将是私人银行需要进一步加强的关键内容。

从机遇来看，主要有两方面：一是伴随着中国经济的快速发展，居民收入提升、财富持续积累，高净值人群对财富保值增值和财富传承的需求日益增强，推动财富管理市场扩容。据国家统计局数据，2022年我国人均GDP达1.27万美元，已接近世界银行高收入国家的标准。据中国银行业协会数据，截至2022年年底，我国高净值人群数量达619万人，同比增长超20%。高盛数据显示，2020年我国居民个人可投资资产总规模达到了31万亿美元，2016—2020年年间年均复合增长率达11%。另据毕马威预测，2021—2025年，我国居民个人可投资资产规模将继续保持两位数的增长，2025年将达50万亿美元。

二是，我国居民配置金融资

产的比例将进一步提升，催生财富管理和资产配置需求。中国房地产市场持续多年保持高速增长，展望未来，政策环境、人口周期等因素将推动我国居民资产配置由实物资产向金融资产转移，给我国家财富管理及私人银行市场带来巨大的发展机遇。

私人银行面临的挑战来自三方面：一是净值化转型正在重塑传统的投资和理财模式。2022年银行理财正式开启全面净值化，传统意义上“固收类产品等于固定收益”的现象已不复存在。前几年市场关注度较高的“固收+”策略在2022—2023年权益市场回调背景下业绩表现也低于投资者预期。投资者长期以来熟悉的单一固收资产配置模式面临挑战，如何有效降低市场波动对客户收益的冲击，是所有财富管理机构面临的考题。

二是财富管理市场面临资产选择的挑战。市场无风险利率下行，加上经济周期的影响，资管新规的深入推进，近几年财富管理市场各类风险事件陆续浮出水面，市场已回归“不可能三角”，高收益、低风险、高流动性三者无法兼得，资产配置的难度加大。

三是财富管理服务急需专

业支撑。一方面，做好资产配置对财富管理机构的专业服务能力提出了新挑战。从宏观及大类资产市场研判，到产品策略适应性分析和具体产品优选，再到针对客户需求制定资产配置服务方案，以及对资产配置方案进行持续跟踪维护，每一环节都对投研服务的专业性提出了极高要求。另一方面，市场波动无处不在，财富管理机构能否为客户提供专业、有效的陪伴服务，直接决定了客户的投资体验。比如，在市场下跌时如何协助客户战胜恐惧、理性看待短期亏损？在市场上涨时又该如何引导客户克服人性的贪婪、避免追涨的陷阱？加快提升财富管理机构的投研实力是当务之急。

《中国经济报》：国内当下经济步入高质量发展阶段，企业面临转型和传承的压力增大。高净值客户在传承方面有哪些需求？这对私人银行提出哪些要求？

金旗：近年来，随着“创一代”年龄增大，家族财富传承需求开始集中释放。中国银行业协会发布的《中国私人银行发展报告(2023)》调研数据显示，50岁以上一代创富者占比56%，较2022年下降7%，二代继承者及退休人

士占比均有所增加，我国高净值人群的传承需求进入集中爆发期，企业接班、财富继承等需求旺盛而迫切。高净值客户在传承方面有如下需求：

一是财富保值和增值。高净值客户对财富的保值和增值十分关注，需要专业的财务规划和投资管理，以确保家族财富能够在经济变化和市场波动中稳健增长。二是企业发展。中国经济步入结构转型新阶段，企业如何应对挑战、保持稳健持续经营，对家族财富的管理和传承具有重大影响。根据中国银行业协会发布的《中国私人银行发展报告(2023)》的调研结果，以上两项需求是受访者最为看重的方面。其他传承需求还包括家族治理(家庭成员的内部关系)、家族社会声誉(慈善)以及下一代继承者的财务教育和管理能力培训等。

私人银行除了要积极应对这一新趋势，满足高净值人群的传承需求外，还可以引导财富向善，搭建慈善信托服务平台，通过常态化发行慈善信托产品，引导企业家群体、家族成员等积极参与，汇聚客户慈善的涓涓细流，为实现共同富裕添砖加瓦。



金旗
交通银行私人银行部总经理

资产配置与财富管理融合

《中国经济报》：居民资产配置意识提升，对私人银行的发展模式带来哪些影响？

金旗：随着居民资产配置意识提升，这意味着：一是市场竞争越发激烈。随着居民家庭对金融资产多元化配置的需求上升，各类不同收益风险特征的金融产品供给迅速增加，财富管理市场参与者群体在不断扩容。2021年多家银行正式宣布了大财富管理战略，以财富管理业务为主线进行战略转型；近几年券商、第三方财富等平台型机构以及公募、私募、信托等资管机构也纷纷入局，财富管理市场已经呈现百花齐放的竞争格局。

二是财富管理与资产管理日

趋融合。虽有竞争，但财富管理市场各类参与者之间的融合趋势更值得关注。各私人银行机构应该积极拥抱大投行、大资管、大财富的发展趋势。中央金融工作会议提出，要着力打造现代金融机构和市场体系，疏通资金进入实体经济的渠道，优化融资结构，更好发挥资本市场枢纽功能，发展多元化股权融资，大力提高上市公司质量，培育一流投资银行和投资机构。

三是各类机构越发重视打造自身核心能力。不同机构的能力圈存在一定差异，比如银行提供的财富管理产品种类全、服务精细化，并且在存贷款、信用卡、各类金融及非金融服务等方面的综合能力具备优势；券商整合市场研究与产品代销业务，通过基金投顾服务协助客户进行产品组合投资；互联网金融平台主要通过低费率、快捷交易服务长尾客群。总之，激烈的市场竞争环境下，各类型机构都在思考如何聚焦自身主业、打造核心能力。对商业银行而言，提供高品质的综合服务，就意味着需要具备高水平的综合服务能力，因此商业银行急需打造投研驱动能力、大类资产配置能力、客户综合服务能力、买方投顾服务能力、系统和数据支持能力、全面风险管理能力等，积极应对发展过程中的各项挑战。