

“更新换新”掀热潮 金融撬动万亿级大市场



2024年“五一”假期上海某商场内推出以旧换新补贴叠加“五五购物节”优惠活动。视觉中国/图

政策先行 推动新质生产力发展

大规模设备更新和消费品以旧换新金融工作推进会旨在引导金融机构优化信贷政策,丰富金融服务产品,匹配金融资源,加大金融支持力度。

国家发展改革委5月6日消息显示,国家发展改革委主任郑栅洁近日主持召开大规模设备更新和消费品以旧换新第二次专题座谈会。郑栅洁表示,下一步,国家发展改革委将强化统筹协调,与有关部门和地方政府一道,安排中央投资支持符合条件的设备更新和循环利用项目,打好财税、金融等政策组合拳,强化要素保障,促进产业向“新”而行。同时,设备更新还将注重向民生领域倾斜,提升公共服务品质,提高老百姓生活舒适度,让广大企业和群众共享中国高质量发展红利。

丰富场景建设 构建金融“全生态”

商业银行应聚焦大规模设备更新和消费品以旧换新行动,搭建并持续优化产业金融、消费金融生态。

金融支持大规模设备更新和消费品以旧换新,需要进一步丰富特色场景建设。

以浙商银行此次发布的“二十条专项举措”为例,该行将进一步扩大制造业服务主体范围,丰富业务产品模式。该行重点围绕钢铁、有色、石化、化工等重点行业企业的设备高端化、数字化和智能化更新改造,加强对人工智能、新材料、新能源等重点细分领域基础投入,提升科技金融经营与管理效率;该行支持制造业企业、小微企业及个体工商户技术改造升级、设备更新等特色场景金融需求,持续推广“技术改造项目贷款”“设备采购贷款”“小企业设备贷”等特色贷款产品,不断优化服务模式,助力企业高效转型;该行还将加大对浙江省内重大项目支持,围绕“千项万亿”重大项目、“415X”先进制造业集群、“315”科技创新体系等重点领域精准服务,

在此之前,中国人民银行、国家发展改革委、财政部、金融监管总局联合召开大规模设备更新和消费品以旧换新金融工作推进会(以下简称“会议”)。会议指出,要全力做好金融支持大规模设备更新和消费品以旧换新工作。

大规模设备更新和消费品以旧换新的市场空间巨大。今年4月,在国新办举行的国务院政策例行吹风会上,国家发展改革委副主任赵辰昕表示,我国每年工农业等重点领域设备投资更新需求在5万亿元以上,汽车、家电换代需求也在万亿元以上级别。

不断提升金融服务质效。

另外,针对与居民生活息息相关的住宅电梯、供热供气、污水处理等领域,浙商银行也将提供金融支持,持续探索建筑和市政基础设施领域的更新改造服务模式,同时充分发挥电子商务、专业市场等渠道合作优势,逐步推进智能家居、新能源汽车、家装家电等耐用品的消费分期服务,更好地满足居民多样化消费需求。据浙商银行方面介绍,“二十条专项举措”实施时间为2024年至2027年,是一项长达4年的长期政策,力争到2027年年末,重点领域贷款投放余额较2023年年末增加30%以上。同时该行还将从消费品以旧换新的供需两端同时发力,打造特色的场景金融服务模式,为激活经济高质量发展新动能贡献金融力量。

杨海平告诉记者,金融机构支持大规模设备更新和消费品以旧换新的重点是充分用好央行支农

会议要求,各金融机构要增强责任意识,加强统筹协调,确保政策落实落细。要尽快建立行内工作机制,细化实化目标任务,完善配套制度措施,优化业务办理流程。要加强与行业主管部门沟通,找准工作重点,加快项目对接,积极满足重点领域融资需求。要不断完善综合金融服务,推动金融支持大规模设备更新和消费品以旧换新工作取得实效。

在政策的推动下,金融机构细化行动方案不断出炉。例如,记者从浙商银行(601916.SH)了解到,该行近日发布“支持大规模设备更

新和消费品以旧换新二十条专项举措”(以下简称“二十条专项举措”),着力推动全社会重点领域设备更新,提升优势装备和优质消费品供给能力,加快支持制造业转型升级,全力推动新质生产力发展。中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平在接受记者采访时表示:“相关部门召开大规模设

备更新和消费品以旧换新金融工作推进会等,旨在引导金融机构优化信贷政策,丰富金融服务产品,匹配金融资源,加大金融支持力度。在政策的推动下,预计金融支持力度将进一步增强,并与财税政策形成合力,《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的政策效果将加快显现。”

式,为大规模设备更新和消费品以旧换新行动提供高效解决方案。”

梁斯亦建议,金融机构可积极推出更多场景化、个性化产品和服务。“例如,推出‘设备采购贷款’‘小企业设备贷’等贷款品种,针对智能家居、新能源汽车、家装家电等耐用品,推出针对性贷款业务或提供消费分期服务,来满足特色场景金融需求。”

此外,梁斯亦认为,金融机构在推动相关业务开展时,也应加强风险防控意识和能力,及时监测风险,并采取行之有效的应对措施。“可通过数字化、智能化、合作化等方式创新金融服务、防控相关风险。例如,部分银行推出了‘金融朋友圈’协同发力模式,即银行通过与旗下公司或合作金融机构建立‘银行+金融租赁’‘银行+担保’‘银行+保险’的全生态金融服务模式,有效提升了风险控制管理能力。”

还可以配合消费品以旧换新政策,推出二手汽车、新能源汽车等专属贷款产品,更好地满足客户需求。同时,保险公司应加大车险产品创新,区别对待家庭自用汽车和营运汽车,妥善解决家庭自用的新能源汽车保费高、投保难等问题,化解新能源汽车消费的‘最后一公里’难题。相关部门可以出台针对新能源车险的优惠政策如向保险公司提供适当补贴以及数据支撑,为保险公司产品创新提供支持服务。”

接下来,杨海平认为,商业银行应聚焦大规模设备更新和消费品以旧换新行动,搭建并持续优化产业金融、消费金融生态。“一方面要链接各类金融机构,丰富金融产品货架。另一方面,要打通政府主管部门,利用数字政府建设的新成果,尽可能实现优惠政策免申即享。与此同时,通过智能化、数字化、绿色化相融合的金融服务模

式化的优质金融服务;二是要在产品体系上完善优化,形成精准满足县域市场需求的矩阵和服务体系;三是要在发展模式上持续精进,全面服务智慧政务和民生事业,全力支持县域特色优势产业壮大,强化金融科技对县域业务的精准赋能。

深化零售发展转型 穿越周期优势凸显

除“县域战略工程”外,长沙银行行的又一拳头业务是零售业务。银行是典型的顺周期行业,其业绩往往与经济周期同频共振。而零售业务作为抗周期能力较强的业务,已经成为拉动银行增长的重要动力。

区域充沛的居民消费活力为长沙银行零售业务发展创造了良好的外部条件。从消费类贷款的业务情况看,截至2023年年末,长沙银行消费贷款余额达675.66亿元,较2022年年末增加119.91亿元,增长21.58%;信用卡累计发卡332.77万张,较2022年年末增加26.79万张,增长8.75%。

客群规模不断扩大,是长沙银行提升市场份额的基础。截至2023年年末,长沙银行零售客户数达到1769.79万户。

基于此,截至2023年年末,长沙银行个人存款达3360.93亿元,较2022年年末增加642.13亿元,增长23.62%,占存款总额的比例为51.01%;长沙银行个人贷款达1847.72亿元,较2022年年末增加127.30亿元,增长7.40%,占贷款总额的比例为37.84%,个人贷款日均规模同比增长12.01%。

个人客群流量和黏性不断聚集的背后,是长沙银行做大客户规模和做深客户关系两手抓的结果。

为做大客户规模,长沙银行通过代发工资、医保社保代发、公私联动、社区网格化等举措持续扩大基础客群;为做深客户关系,该行

体验。还可以配合消费品以旧换新政策,推出二手汽车、新能源汽车等专属贷款产品,更好地满足客户需求。同时,保险公司应加大车险产品创新,区别对待家庭自用汽车和营运汽车,妥善解决家庭自用的新能源汽车保费高、投保难等问题,化解新能源汽车消费的‘最后一公里’难题。相关部门可以出台针对新能源车险的优惠政策如向保险公司提供适当补贴以及数据支撑,为保险公司产品创新提供支持服务。”

接下来,杨海平认为,商业银行应聚焦大规模设备更新和消费品以旧换新行动,搭建并持续优化产业金融、消费金融生态。“一方面要链接各类金融机构,丰富金融产品货架。另一方面,要打通政府主管部门,利用数字政府建设的新成果,尽可能实现优惠政策免申即享。与此同时,通过智能化、数字化、绿色化相融合的金融服务模

式化的优质金融服务;二是要在产品体系上完善优化,形成精准满足县域市场需求的矩阵和服务体系;三是要在发展模式上持续精进,全面服务智慧政务和民生事业,全力支持县域特色优势产业壮大,强化金融科技对县域业务的精准赋能。

深化零售发展转型 穿越周期优势凸显

除“县域战略工程”外,长沙银行行的又一拳头业务是零售业务。银行是典型的顺周期行业,其业绩往往与经济周期同频共振。而零售业务作为抗周期能力较强的业务,已经成为拉动银行增长的重要动力。

区域充沛的居民消费活力为长沙银行零售业务发展创造了良好的外部条件。从消费类贷款的业务情况看,截至2023年年末,长沙银行消费贷款余额达675.66亿元,较2022年年末增加119.91亿元,增长21.58%;信用卡累计发卡332.77万张,较2022年年末增加26.79万张,增长8.75%。

客群规模不断扩大,是长沙银行提升市场份额的基础。截至2023年年末,长沙银行零售客户数达到1769.79万户。

基于此,截至2023年年末,长沙银行个人存款达3360.93亿元,较2022年年末增加642.13亿元,增长23.62%,占存款总额的比例为51.01%;长沙银行个人贷款达1847.72亿元,较2022年年末增加127.30亿元,增长7.40%,占贷款总额的比例为37.84%,个人贷款日均规模同比增长12.01%。

个人客群流量和黏性不断聚集的背后,是长沙银行做大客户规模和做深客户关系两手抓的结果。

为做大客户规模,长沙银行通过代发工资、医保社保代发、公私联动、社区网格化等举措持续扩大基础客群;为做深客户关系,该行

期发展战略。应该说,每一次战略调焦都踩准了中部崛起、乡村振兴、产业转型、三高四新等重大战略的金融鼓点,分享了经济转型的红利,也切实肩负起了服务地方的责任。”

面对新的发展形势,长沙银行又制定出台了《长沙银行十年(2024—2033年)战略暨三年(2024—2026年)发展规划》。

长沙银行在业绩说明会上表示,将朝着“以人为本、客户中心,全力打造创新驱动、特色鲜明、价值领先的现代生态银行”这一战略愿景不断前进。具体而言,坚持“本土化、轻型化、数字化、场景化”四化转型路径,坚定“做强长沙、做大市州、做实县域、做精广州、做优子公司”五做方向,建设“本地生活生态、产业投行生态、市场投资生态、内部组织生态、金融科技生态”五大生态,提高“创新服务能力、资产负债管理能力、数字支撑能力、组织协同能力、全面风控能力、文化驱动能力”六大能力,聚焦“县域金融、新型政务、财富管理、普惠金融、产业金融、科技金融、零碳金融、金融投资”八大重点,全力打造“创新驱动、特色鲜明、价值领先的现代生态银行”。

该行新十年战略按三步走,其中2024—2026年将从“产业服务提升、县域持续发力、客群深度经营、子公司加快发展”四个维度,通过全力推进包括公司业务转型工程、零售业务精进工程、县域业务突围工程、综合化经营拓新工程、风险防控攻坚工程在内的十大重点工程,确保实现经营指标稳健增长、市场份额稳步提升、资产质量全面优化。

在全力做好“五篇文章”、发展“三高四新”美好蓝图指引下,长沙银行将坚守服务实体初心,深耕湖湘市场,持续加大优质金融供给,为湖湘新质生产力贡献更多的长行力量。 广告

资产迈上万亿台阶 长沙银行经营质效双提升

2015年,长沙银行曾提出“三年翻一番,十年过万亿,领跑中西部,挺进十二强”的十年发展战略。十年之期还未到,2023年9月,长沙银行便官宣了资产总额突破万亿大关的消息,提前两年实现上一轮十年战略的收官。

近年来银行业的经营环境愈加复杂。在此背景下,长沙银行提前实现资产破万亿的目标,并同步实现盈利增长,与其差异化、特色化的发展路径不无关系。在日前长沙银行召开的业绩发布会中,该行透露称,2024年,将重点调优资产负债配置,从资产端、负债端两端来共同发力。

资产负债结构优化 盈利能力稳步提升

面临净息差收窄的压力,2023年,42家A股上市银行中,仅24家银行实现了营业收入和净利润的双增长,长沙银行便是其中之一。

数据显示,2023年,长沙银行实现营业收入248.03亿元,同比增长8.46%;利润总额93.88亿元,同比增长8.08%;归属于母公司股东的净利润74.63亿元,同比增长9.57%。

面对2023年银行业的严峻形势,特别是净息差收窄的挑战,长沙银行展现出了强劲的盈利能力和稳健的增长势头。盈利结构的优化是长沙银行业绩增长的关键因素之一。2023年,该行实现利息净收入200.28亿元,同比增长11.47%,占营业收入的比例为80.75%,给盈利带来了较大支撑。同时,截至2023年年末,该行实现非利息净收入47.75亿元,其中手续费及佣金收入22.54亿元,同比增长14.28%,中收增长强劲。

业内人士分析认为,长沙银行盈利的韧性凸显,与经营规模的稳步增长、资产质量的提升相关。在经营规模方面,截至2023年年末,该行资产总额达到10200.33

亿元,同比增长12.74%,成功跻身“万亿俱乐部”,其中,发放贷款和垫款本金总额4883.91亿元,较2022年年末增加623.53亿元,增长14.64%;负债总额9517.14亿元,较2022年年末增加1091.52亿元,增长12.95%,其中吸收存款本金总额6588.57亿元,较2022年年末增加802.09亿元,增长13.86%。

长沙银行在2023年业绩报中指出,在动态的业务转型和结构调整中,该行的资产负债结构日趋合理,存款、贷款在总负债、总资产中的占比高且保持稳定,负债成本也处在相对低位,是其盈利能力保持持续领先的原因之一。

在资产质量方面,近年来,长沙银行持续把好新增入口、存量管控、不良处置三道关口,优化完善资产质量管控机制。截至2023年年末,长沙银行不良贷款率1.15%,较2022年年末下降0.01个百分点,不良管控稳中向好;拨备覆盖率314.21%,较2022年年末上升3.12个百分点,抗风险能力持续加强。

夯实差异经营能力 优化县域金融服务

在谈及核心竞争力时,长沙银行在其2023年业绩报中提到,作为区域性中小银行,长沙银行致力于将固有的地缘人缘优势与决策链条短、决策效率高的优势有机融合,全面提升对本土市场的深刻洞察和差异化深耕能力。

深耕县域经济便是长沙银行差异化发展的策略之一。

从2021年起,长沙银行便强势推进“县域战略工程”,并将县域金融作为“一号工程”战略定位。2023年,长沙银行在县域经济的布局,使其业务指标再创新高。

截至2023年年末,长沙银行县域存款余额达到2045.74亿元,较2022年年末增加282.32亿元,增长16.01%;县域贷款余额达到1697.00亿元,较2022年年末增加273.93亿

元,增长19.25%;县域零售客群624.87万户,较2022年年末增加59.56万户,增长10.54%,成为全行零售客户的主要增长来源。

这些成绩的取得,得益于长沙银行持续下沉“金融+非金融”服务。

在金融服务方面,长沙银行创新适配县域产品,助力乡村振兴。如该行持续推进“湘村快贷”创新试点,成功搭建包含85万涉农客群的基础数据库;升级迭代“湘农快贷”,业务品种从单一粮食作物扩充到蔬菜、粮食、水果、烟叶、茶叶、油料六大品类,展业机构实现湖南省内县域100%覆盖,截至2023年年末,“湘农快贷”授信金额达到2.19亿元,贷款余额达1.29亿元;聚焦产业特色,长沙银行围绕“一行一策”“一县一特”推出具有鲜明地域产业特色的授信专案。

在非金融服务方面,2023年,该行与省公安厅联合搭建“反诈宣传平台”;与省供销社合作签订“湖南省农业社会化服务大联盟四方战略合作协议”,搭建起本地生活生态+金融科技生态的生态圈。为助力村支两委乡村治理数字化改革以及满足村民高频日常生活需求,长沙银行打造了“湘村在线”。截至2023年年末,“湘村在线”乡村振兴综合服务平台在线用户数突破10万户,有力推动“互联网+政务服务+金融服务”向乡村延伸覆盖。

长沙银行在县域经济中的发展,不仅为自身带来了新的增长点,更为推动城乡融合发展和县域经济高质量发展做出了积极贡献。

谈及下一步在县域的布局,长沙银行在其业绩说明会中透露称,一是要在服务广度上继续拓宽,全力深耕县域巨量的“长尾客群”,依托县域支行和“湘村在线”平台为县域客户提供线上、线下一