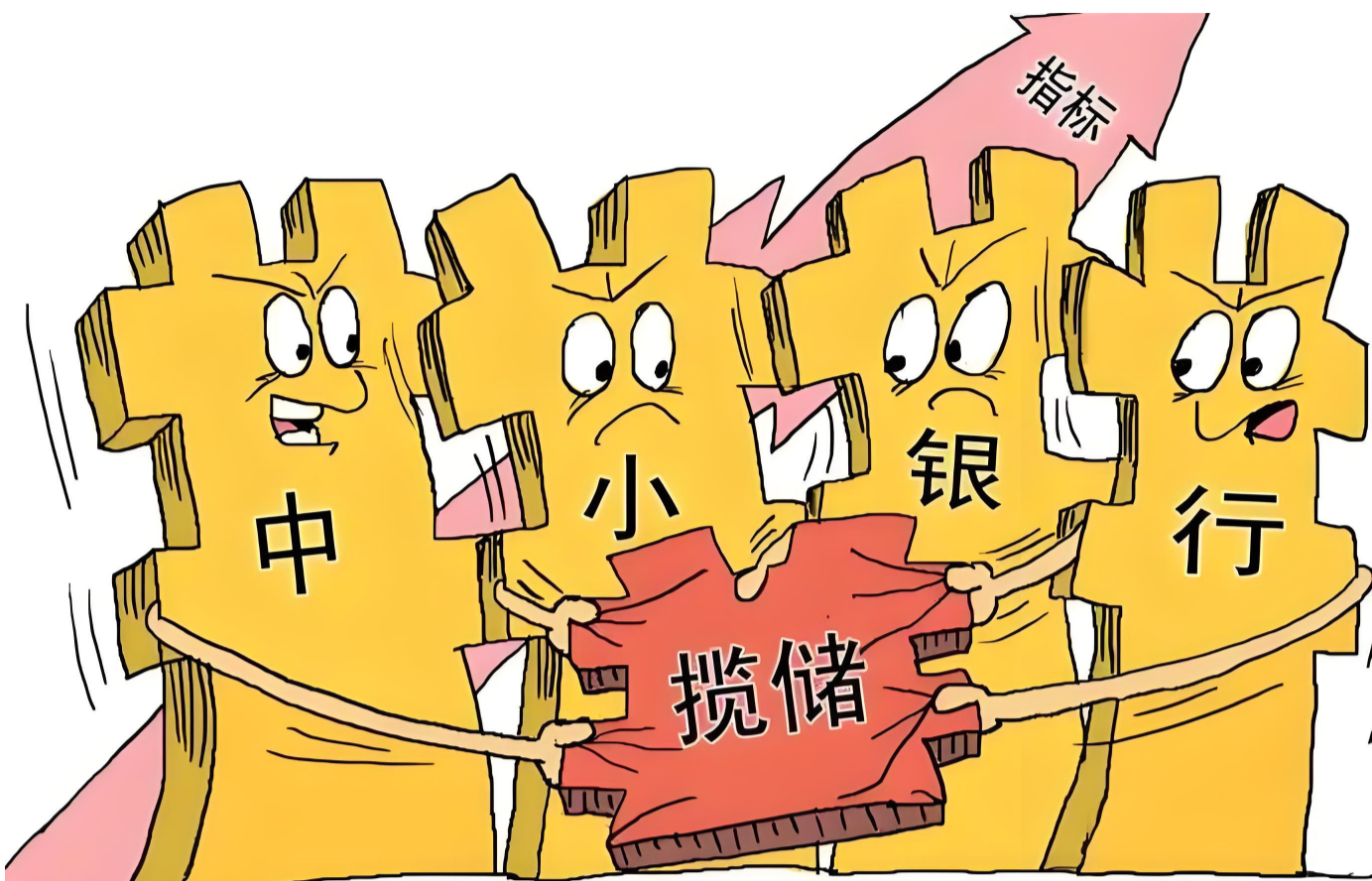


“冬日攻坚”行动背后

银行“规模情结”为何难割舍



随着金融市场的竞争加剧和监管政策的调整,银行业面临着前所未有的挑战。尽管许多银行总行层面提出了“合理增长”的信贷总量目标,但在实际操作中,分支机构对于规模增长的诉求却显得更为迫切。特别是在岁末年初的营销旺季,各地银行的“攻坚”行动如火如荼,花样繁多的突击营销活动纷至沓来。然而,这种以价格为手段、以规模为目标的经营方式,不仅给银行的净息差带来了巨大压力,也加剧了行业的同质化竞争。

尽管不少银行总行层面将“合理增长”作为全年信贷总量锁定的目标,但传导到分支机构,对规模增长的诉求似乎更加迫切。调查发现,眼下正是持续数月的营销旺季的起步期,各地银行的“攻坚”行动如火如荼。

从“冬日攻坚”“年终冲刺”“旺季营销攻坚战”到“百日竞赛”“跨年度营销竞赛”,再到“首季综合金融服务”……花样繁多的带有突击色彩的营销活动纷至沓来。身处“攻坚”行动的漩涡中心,一些银行分支机构的基层员工面对任务指标犯了愁,完成业绩靠网购现象有所抬头。

以价格换规模

经过多轮降息,银行存款利率的吸引力正在减弱。据了解,目前,即便是在挂牌利率基础上有所上浮,国有大行和多家股份制银行各机构三期定期存款利率也普遍在2%以下。正是基于此,部分对存款上量有要求的银行发力特色存款,通过上浮更多基点招揽客户。比如,多地中小银行三年定期存款利率能达到2.2%以上。

以城农商行为代表的中小银行,在揽储上仍表现出较为强烈的规模情结。“我们有‘攻坚利率’,比其他银行的存款利率还是有一定优势的。同时,对于有取款凭证或取款短信证明的从他行转移过来的存款,我们有送积分等活动。”山东一位农商行人士介绍。

拉存款仍是部分银行攻坚行动的主线任务。不过,与中小银行相比,国有大行和股份制银行在存款任务期限上普遍更追求短期化,淡化了对高付息成本的中长期存款的要求,更加看重客户整体资产在本行的提升。部分银行零售条线基层员工要承担理财销售、保险销售、基金销售、贵金属销售、个人养老金开户缴存、第三方存管开户等一揽子任务。

“财富中收方面的任务挺多的,比如年底前要完成80户第三方存管开户;代销保险每周必出单,银行会定期督导,期交保险产品预定利率经历了一波下调,趸交产品利率对比定期存款优势不大,客户购买热情不高,完成任务挺难的。”某股份制银行华北一家支行的客户经理表示。

而在贷款端,对公和个人条线都在继续“卷”低利率。以个人消费贷为例,多家银行目前的消费贷利率较今年8月继续下

降了约20个基点。对公方面,对公开户、工资代发、企业揽存、企业贷款等指标易升难降,实体经济的融资需求疲弱,各家银行对存量市场的争夺愈发激烈。

一家股份制银行华南某一级分行对公业务负责人表示:“我们目前对规模增长的需求不是很迫切,不过有些同业依然在苦苦追求规模,比如有些银行对普惠贷款、绿色贷款等划定了两位数的增长红线。目前实体企业的信贷需求与年初相比没什么变化,结果就是行业资产投放价格继续下行。”

净息差收窄之痛

“银行业追求规模的现象由来已久,虽然这两年金融监管部门一直督促金融机构摒弃规模信仰,转向高质量发展,但是‘没有规模就没有利润’的信仰一直存在,短时间内难以扭转。当前在净息差收窄压力较大的情况下,做大规模是利润增长的最主要源泉,成为各家银行发力的重点,而基层员工本身的收入又与规模指标、利润指标等挂钩,所以银行的分支机构对规模的追求难以在短期内改变。”上海金融与发展实验室特聘高级研究员任涛表示。

多位业内人士分析,在存款上,利率经过多轮调降,叠加今年“手工补息”整改及资本市场的吸金效应,四季度以来银行存款流失现象明显。央行数据显示,今年前10个月,住户存款增加11.28万亿元,而前9个月住户存款增加11.85万亿元。将两个数据对比后发现,住户存款在10月份这一个月里减少了5700亿元。Wind数据显示,部分银行加速发行存单,目前多家银行存单使用率超90%,这也表明一些银行正面临存款荒或一定的负债缺口。

在信贷投放上,对公信贷担当压舱石角色,但近年来对公信贷投放“垒大户”,即信贷资源向大企业、大项目和热门行业过度集中的现象并不少见。业内人士介绍,同业瞄准的目标客群较为集中,一些银行采取以量补价策略,求得资产规模增长,叠加市场有效需求不足,导致行业竞争加剧。

对于银行的一线工作人员来说,其背负着难以完成的任务,不得不自掏腰包、求助亲友、找同业进行指标互助,甚至有银行员工通过中介买存款、买贷款、买客户,这也让资金掮客、贷款中介、记账公司等灰色

产业链机构“展业活跃”。一些资质不达标的客户经过贷款中介包装,可以较低利率拿到银行贷款,这加大了银行信贷业务的经营风险。

以价格换规模,对本就承压的净息差造成了更大压力。最新监管数据显示,三季度末,商业银行净息差降至1.53%,在警戒线以下继续小幅下探。业内人士认为,对于净息差承压且本身资产结构和风险管理存在问题的银行来说,愈发激烈的以价格为主导的同质化竞争会加速形成反噬。

近日央行发布的第三季度货币政策执行报告指出,贷款方面,利率“下行快”,在有效信贷需求不足情况下,银行过度竞争贷款,部分贷款利率特别是大企业贷款利率明显低于同期限国债收益率。同时,报告还指出,存款方面,利率“降不动”,银行存在规模情结,认为存款是“立行之本”,在月末、季末等业绩考核时点,出现“高息买存款”“花钱买指标”行为。

优化结构和定价管理

通过打价格战扩大业务增量绝非长久之计。业内人士表示,银行应摒弃规模情结,速度情结落到实处,优化资产负债结构,加强定价管理,找到规模与效益之间的平衡点。

“作为市场化机构,努力追求规模和业绩增长是内在要求,指标考核本身无可厚非。由于银行存贷规模具有明显的时点属性,节点考核以及相应的节点KPI突击也就难以规避,这无助于提升银行真实业绩,更多地成为粉饰KPI的手段,近年来受到监管部门及银行自身的关注,通过淡化时点考核、提高日均要求以及增加多元指标等方式,该现象相比前些年已有明显缓解,但未来仍需继续予以关注。”星图金融研究院副院长薛洪言表示。

薛洪言认为,缓解净息差压力不是目的,更强的盈利能力才是银行的最终诉求。“银行主要基于贷款需求、贷款定价等来反向调整负债规模和结构,借此来影响净息差。贷款需求上不去,仅靠负债端的调节,即便对稳定净息差有一定效果,也无助于从根本上提升盈利能力,也就谈不上规模和效益的平衡问题。”薛洪言称。

任涛认为,不能单纯地要求银行摒弃规模信仰,金融管理部门和自律机制应发挥主导作用,推动银行业负债成本下行,使银行业负债成本下行幅度与资产端利率下行幅度保持基本同步;金融管理部门应主动打击市场乱象,避免资产负债定价偏离市场合理水平。

任涛表示,银行应从自身实际出发,优化资产负债定价机制和考核方式,降低负债成本,实现资产端精细化定价。“银行要主动摒弃规模信仰,做好规模和利润微幅增长或存在一定波动幅度甚至不增长的心理准备,不要对增长二字苛求。”任涛称。

薛瑾

动态

东方农商行 “惠、实、快”做好“科技金融”大文章

今年以来,江苏东方农商行紧紧围绕金融工作“五篇大文章”,以“惠、实、快”“三字诀”落实科技金融工作要求,准确把握辖区科创企业的发展特征和金融需求,充分发挥地方性法人机构决策链短、审批效率高、金融产品新、服务能力强等优势,助力辖内科创企业高质量发展。今年以来,该行支持科创企业贷款余额12.24亿元,较年初增长2.94亿元,增幅为31.61%。

“惠”字当头,突出减费让利。东方农商行全面下调科创企业利率标准,实行宽松的优惠利率申请政策,对于符合条件的科创企业贷款最低执行利率可以下探到年化2.6%,截至9月末,该行2024年新发放科创企业贷款加权平均利率为3.77%,较年初下降0.6个百分点;积极推广科创企业首贷贴息贷款,为该行服务辖区的科技型中小企业、高新技术企业、专精特新企业提供首贷客户,对符合条件的首贷客户,给予贷款金额年化1%的贴息。截至9月末,累计办理科创企业首贷贴息贷款5笔,累计贴息13.7万元。

“实”字为要,强化主动服务。为切实加大科创企业的信贷支持力度,持续发扬农商行的“铁脚板”精神,东方农商行把对科技型企业的金融服务落实到“最后一公里”,今年上半年,该行已经完成服务辖区内的1300余户科创企业新一轮走访工作,通过走访新拓展科创客户54户,新增授信金额3.6亿元。今年8月中旬,该行综合前期走访触达反馈情况,又制定了《重点企业走访服务月专项营销方案》,出台专项优惠政策,对专精特新等各类科创企业实施名单制营销,首批筛选出122户科创企业,综合企业增值税纳税申报表销售收入、他行额度等要素,匹配授信额度,推行支行长带队,业务部门产品经理和审批部门独立审批人组成营销“铁三角”联合走访,对于部分重点和优质的科创企业,该行高管亲自参与走访和维护工作中,这种多部门联动、多层面配合的联动营销模式,能够快速响应客户需求,提高服务质效。

“快”字为本,开通绿色通道。该行开通科创企业贷款办理绿色通道,提升办贷效率。第一是前置调查。通过“铁三角”联合走访营销的模式,独立审批人在走访营销阶段就可以对有信贷需求的客户进行现场调查,减少了二次邀约调查的时间损耗。第二是简化手续。适度放宽科创企业贷款审批审查标准,通过查询科创企业客户智能风险评估报告,减少材料提供,不再要求客户提供财务报告、纳税资料、已执行完毕的上下游合同等资料。第三是优先审批。原则上2个工作日内审查完毕,必要时通过线上贷审会方式进行单笔审批,极大地缩减了科创企业平均办贷时间。孙亚伟

海门农商行“养老安居贷” 助力农村养老机构设施更新

近日,江苏海门农商行发放3笔共120万元“养老安居贷”,支持海门农村养老机构更新硬件设施,提升服务质量,助力解决农村养老机构的融资难、担保难等问题,推动地方养老产业向更高质量、更宽领域发展。

农村养老机构是养老金融的重要支持对象。在海门,农村养老机构由来已久,普遍存在硬件设施旧、配套功能缺、服务保障不到位等问题,亟需养老信贷投放支持。但农村养老机构多为小规模民营或民办非企业机构,缺乏有效的抵押担保物,一定程度上限制了金融机构的信贷准入。海门农商行瞄准农村养老机构的需求痛点,融资难点,建立了以“养老安居贷”为核心的养老产业贷款专属体系。“养老安居贷”是重点支持政府和社会力量兴办各类养老机构所发放的贷款,具有额度高、期限长、担保方式灵活等特点,通过支持养老机构的新建、改扩建和购置,助力提升农村养老机构服务水平。

海门区邢柏养老有限公司是一家2017年成立的农村养老机构。今年以来,随着入住老人的增多,现有的硬件设施已经无法满足使用需求,急需购置床铺、家具、轮椅等必要服务设施。海门农商行正余支行在走访中发现需求,立即与总行普惠金融部联系,制定了专项金融服务方案,综合考虑其收入模式和现金流特点,结合“养老安居贷”的产品政策,设定了较为宽松的还款期限和优惠的贷款利率,解决了邢柏养老有限公司服务设施更新的资金难题,也得到了该养老机构负责人的高度认可。

自“养老安居贷”制定以来,不到半个月时间,海门农商行就已经以灵活担保的方式,向海门区邢柏养老有限公司、南通市海门区雅鹿颐养老年公寓和海门怡心老年公寓3家养老机构发放该特色贷款共计120万元。

下一阶段,海门农商行将进一步聚焦养老金融,持续丰富养老金融产品差异化供给,加大对养老服务设施、银发经济产业项目建设的支持力度,探索综合化养老金融服务模式,为银发经济健康发展贡献更多金融活水。

杨晨 张沈妙

赣榆农商行开展房地产压力测试 筑牢金融风险防线

为有效评估房地产市场波动对业务发展潜在影响,以进一步增强风险管控能力,筑牢金融风险防线,江苏赣榆农商行组织开展房地产压力测试。

在压力测试过程中,赣榆农商行压力测试团队从多个维度进行全面模拟。第一是通过历史数据回溯2023年房产抵押贷款下迁情况,回溯客户中征评分变化情况,假设房地产市场出现价格不同程度的下跌,通过中征评分及房产折率的变化,评估银行房地产贷款的资产质量变化,测算可能出现的不良贷款率上升情况,以及对银行资本充足率的影响。第二是采用数据历史回溯及征评分分析技术。对大量的历史数据进行深入挖掘和分析,结合当前市场形势和未来发展趋势,对各种压力情景进行了科学合理的设定。此外,还积极与省联社进行沟通交流,借鉴先进的风险管理经验,不断完善压力测试方法和流程。

通过此次房地产压力测试,赣榆农商行进一步明确了自身在房地产领域面临的风险状况,为制定科学合理的风险管理策略提供了重要依据。下一步,该行将持续加强风险管理体系建设,不断优化信贷结构,提高风险识别和应对能力,为维护金融稳定和促进房地产市场的健康发展贡献力量。

汪牛

<p>中国对外经济贸易信托有限公司与深圳中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)</p> <p>信托财产: 信托财产为委托人交付的货币资金,共计人民币1000万元。</p> <p>受益人: 受益人为委托人及其法定继承人。</p> <p>信托期限: 自2024年11月29日起至2027年11月29日止。</p>	<p>废旧物资拍卖公告</p> <p>拍卖人: 中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)</p> <p>标的物: 废旧物资一批,包括废铁、废铜、废铝等。</p> <p>拍卖时间: 2024年12月10日上午10:00。</p> <p>拍卖地点: 深圳市福田区中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)。</p>	<p>车辆拍卖公告</p> <p>拍卖人: 中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)</p> <p>标的物: 宝马5系轿车一辆,车牌号:粤A12345。</p> <p>拍卖时间: 2024年12月15日上午10:00。</p> <p>拍卖地点: 深圳市福田区中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)。</p>	<p>拍卖公告</p> <p>拍卖人: 中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)</p> <p>标的物: 房产一套,位于深圳市福田区XX路XX号。</p> <p>拍卖时间: 2024年12月20日上午10:00。</p> <p>拍卖地点: 深圳市福田区中置龙飞投资合伙企业(有限合伙)。</p>
--	---	---	--