

银行落实利率优惠 助力消费市场“火起来”

“每周二，我行会发放100张3%的‘浦闪贷’一年期利率优惠券。比较难抢，但现在申请就能领取一张7.7折的利率优惠券，上个月优惠折扣还是8折。”浦发银行上海某支行客户经理小曹向中国证券报记者介绍，该行消费贷产品“浦闪贷”8月的优惠力度较大。

中国证券报记者调研了解到，8月以来，各家银行掀起新一轮消费贷“限时优惠”活动，加大消费贷优惠力度。在折扣和优惠券的“加持”下，消费贷利率进一步下调。专家认为，消费贷利率的下调有助于拉动居民消费，进一步释放消费潜力。

● 本报记者 张佳琳



视觉中国图片

小曹告诉中国证券报记者，授信审批通过并完成授信签约，授信额度处于有效状态的客户都能抢到3%的优惠券。“‘浦闪贷’的线上申请额度最高为20万元，线下申请额度最高为50万元。如果所在单位是我行白名单企业客户，最低利率可帮忙申请到3.35%。”他说。

中国证券报记者走访北京地区多家银行网点时，有客户经理表示，随着消费贷利率进一步下调，近期咨询消费贷和办理相关业务的客户也有所增加。北京居民小吴就是其中之一，他表示：“从客户经理那领到了优惠券，招行‘闪电贷’年化利率3.4%还可以，就贷了10万元。准备请个年假，带家人去旅游。”

消费贷利率降低的背后，一方面是利率市场化大势所趋，另一方面也与监管政策有关。业内人士指出，银行业正加紧促消费、扩内需，响应政策

8月以来，各家银行纷纷推出利率优惠券、赠送礼品等营销活动，大力推广消费贷产品。中国证券报记者调研发现，多家银行的消费贷产品利率已降至3.3%-3.8%。

例如，工商银行河南分行介绍，“工银融e借”年化利率可低至3.55%，随借随还，支持等额本息、等

号召，发力消费信贷业务。巨丰投顾高级投资顾问李建杰表示，降低产品利率，增加授信额度，延长授信期限，有助于降低消费信贷持有人的成本，促进居民对消费信贷的需求，进而刺激社会消费潜力。这既有利于银行业务发展，也

与相关政策相符。日前，国务院办公厅转发国家发展改革委《关于恢复和扩大消费的措施》明确提出，加强金融对消费领域的支持。引导金融机构按市场化方式，加大对住宿餐饮、文化旅

游、体育健康、养老托育、家政服务等的综合金融支持力度。加大汽车消费金融支持力度。以工商银行为例，该行表示，持续加大消费贷款投放力度，落实利率优惠，助推消费提质升级。在促进日常消费方面，结合节假日、消费季、商户促销季，开展多形式的达标有礼、分期满减、分期返券等活动；在提振大宗消费方面，该行与汽车厂商、经销商集团开展战略合作，在开展产品优惠定价的同时，为客户提供从购车到保险、维修保养、车辆装饰等全链

条金融服务。此外，还提供了利率优惠的家装分期产品服务。

与此同时，对于消费者而言，专家提醒要按需申请，量力而行，不要盲目借贷。招联首席研究员董希淼表示，并非所有客户都能享受消费贷的超低利率。“超低利率的个人消费贷款主要面向工作和收入稳定的优质客户群体，并约定了附加要求，包括获得优惠利率的条件、阶段性优惠安排等。消费贷款利率高低本质上由客户资质决定。超前消费可以适度，但不可以贷贷贷。”他说。

位在我行的企业白名单里，您带好身份证、工牌等相关证件，到行里半个多小时就能办理完。”农业银行上海某支行客户经理表示，7月中旬起该行“网捷贷”利率降低至3.55%，最高贷款额度为30万元，适用客户为该行的优质企业白名单客户。

此外，还提供了利率优惠的家装分期产品服务。与此同时，对于消费者而言，专家提醒要按需申请，量力而行，不要盲目借贷。招联首席研究员董希淼表示，并非所有客户都能享受消费贷的超低利率。“超低利率的个人消费贷款主要面向工作和收入稳定的优质客户群体，并约定了附加要求，包括获得优惠利率的条件、阶段性优惠安排等。消费贷款利率高低本质上由客户资质决定。超前消费可以适度，但不可以贷贷贷。”他说。

北京市银行业协会倡议：优化信贷营商环境 提升金融服务质效

● 本报记者 王方圆

8月8日，北京市银行业协会发布《关于优化信贷营商环境 提升金融服务质效的倡议书》，从优化信贷审批流程、压缩审批时限、提升业务透明度、推动妇女金融服务等十个方面发出倡议。

《倡议书》提出，有条件的会员单位应选取1-2类特色及重点信贷业务，探索开展信贷业务办理“主动告知”和“限时承诺”。会员单位表示，后续将优化审批流程，进一步强化信贷办理的便利性；强化科技赋能，进一步强化信贷资金的可得性。

探索“限时承诺”

北京市银行业协会专职副会长徐英晓介绍，《倡议书》重点引导和鼓励会员单位在信贷业务“简流程”“减时间”和“简材料”等方面多下功夫，全面提升信贷审批环节、审批时限与审批要素的精细化管理水平。

围绕“简流程”“减时间”“简材料”目标，《倡议书》提出，会员单位应明确信贷业务准入标准，向客户明示相对明确的信贷申请条件及较为统一的申请资料清单，避免客户因信息不对称而错误或反复提交申请资料，减少申请环节耗时，原则上单笔信贷业务单一审批环节要求客户补充资料及信息说明不超过1次。

《倡议书》还表示，探索“限时承诺”，打造“服务样板”。客户申请信贷业务时，银行可视情况告知业务办理流程及平均时限，对于业务流程相对简单的信贷业务主动给予限时办理承诺；同时，通过告知书、电子邮件、短信等方式及时提示客户信贷业务审批进度，努力提升客户服务体验。

《倡议书》还提出，会员单位应积极拓宽妇女金融惠及面。有条件的会员

单位可以针对妇女需求开发专属金融服务和特色金融产品，推动金融供给与妇女创新创业需求更加精准对接。

强化金融科技赋能

针对《倡议书》，在京银行业机构积极响应，表示将持续深化金融服务改革，助力优化信贷营商环境。

“大力推广线上业务审批流程和差异化审批流程，实现优质客户自动化审批、简化审批、线上审批。向客户公开申请资料清单，进一步提升审批流程透明度，在资料要件齐全的情况下实现线上业务当日审批放款。”工商银行北京市分行高级营销专家郭俊表示，该行将优化审批流程，采取多样化的信贷业务审批方式，进一步强化信贷办理的便利性。

金融科技在助力优化审批流程、压缩审批时限方面具有重要作用。建设银行北京市分行副行长周敏表示，该行将充分借助建行“新一代”系统，加强金融科技对业务流程的支持，运用集约化作业系统、智能字符识别（ICR）等智能运营能力，提高业务处理流程的自动化、智能化、精准化水平。

围绕优化信贷营商环境，北京银行行长杨书剑表示，北京银行将以首善标准加大改革力度，并提出了三个阶段的具体目标。“第一阶段是小步快走，从小的地方、能做的地方做起，让客户和员工受益；第二阶段强化集团协同联动，在更广领域、更多领域进行难度更高的改革；第三阶段是通过科技赋能，更加注重改革的系统性、整体性、协同性，赋能业务提质增效。”

杨书剑介绍，截至7月底，北京银行40项年度总行营商环境改革重点任务清单已完成23项，计划8月底完成主体任务，年底前常态化推进各项改革举措的优化提升和成果转化。

多家银行股东高管出手增持 推动估值合理回归

● 本报记者 石诗语

日前，厦门银行发布公告称，部分股东及高管人员为稳定股价以“真金白银”增持自家股份。今年以来，已有重庆银行、齐鲁银行、瑞丰银行等多家银行启动或已完成股份增持措施。业内人士认为，现阶段银行股的估值、机构持仓水平均处在历史低位，银行股东及高管采取增持等措施稳定股价，有助于提振投资者信心，推动银行股估值合理回归。

对于银行业而言，重塑经营逻辑是目前面临的重大课题，上市银行还需强化经营管理，提高业绩，从而实现股价长期稳定。

厦门银行股东高管齐上阵

日前，厦门银行发布公告称，为稳定股价，持股5%以上的股东将增持股份。具体来看，该行持股5%以上股东以不低于触发日前最近一个年度自公司获得现金分红总额的10%增持公司股份。厦门金圆投资集团有限公司增持股份金额合计不低于1398.39万元，富邦金融控股股份有限公司增持股份金额合计不低于1379.96万元，北京盛达兴业房地产开发有限公司增持股份金额合计不低于736.86万元，福建七匹狼集团有限公司增持股份金额合计不低于616.10万元。

此外，截至2023年8月4日，厦门银行在任的董事（不含独立董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员以不低于触发日上一年度从公司取得税后薪酬总额的10%主动增持公司股份，即主动增持公司股份金额合计不低于137.64万元。

截至8月8日收盘，厦门银行股价为5.67元，自7月以来，该股价上涨近13%。从该行发布的一季报来看，2023年1-3月，该行实现营业收入14.36亿元，较上年同期增长5.02%；实现归属于上市公司股东的净利润7.21亿元，较上年同期增长14.98%。截至2023年3月末，该行不良贷款率0.86%，与上年末持平，资产质量保持稳定；拨备覆盖率373.27%，风险抵补能力充足。

稳定股价提振信心

今年以来已有重庆银行、齐鲁银行、瑞丰银行等多家银行因触发稳定股价措施启动条件而启动增持措施。部分银行已完成增持计划，增持主体多以

大股东及高管人员为主。例如，重庆银行于今年2月份发布的股份增持计划已于7月底实施完毕，该行现任董事、高级管理人员、第一大股东以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计增持该股份381.83万股，占该行总股本的0.1099%，累计增持金额2899.45万元，成交价格区间为每股7.10元至8.34元。

“上市银行股价较低时，采取增持等措施稳定股价，有助于提振投资者信心，推动银行股估值合理回归。”邮储银行研究员姜飞鹏表示。

光大证券金融行业首席分析师王雪峰认为，现阶段银行股估值、机构持仓水平均处在历史低位，交易活跃度低。“2021年以来，公募基金对于银行板块的持仓占比持续走低，截至2023年二季度末，主动型基金对于银行板块的持股比例为2.1%。此外，自5月份银行板块的‘中特估’逻辑阶段性兑现后，资金交投活跃度持续走低。”王雪峰表示。

关注区域性优质银行

展望未来银行股的走势，王雪峰表示，如果非银金融板块进一步走强，一定程度上可提振银行股的市场人气。另外，在政策催化预期背景下，银行股或有一定的向上弹性空间。

招商证券银行业首席分析师廖志明认为，重塑银行经营逻辑是银行业目前面临的重大课题，未来银行业在经营业绩成长性、盈利能力等方面可能会面临一定挑战。主要原因有两方面：“一是住房按揭贷款增量或减少，且利率面临下降；二是基建类贷款已较为饱和。对于多数银行而言，从过去的贷款结构来看，地产、基建贡献了一半以上的信贷规模。”

廖志明也表示，银行个贷业务、财富管理业务预计将逐渐迎来改善。此外，区域性银行与地区发展情况紧密相关，未来可关注区域性优质银行。

姜飞鹏认为：“下半年，随着我国经济持续复苏，银行业加大对实体经济的支持力度，对银行股有正面影响。但在降低企业融资成本和居民信贷利率的过程中，银行净息差有所承压，或对估值形成一定的压力。对于上市银行来说，除了在资本市场采取措施稳定股价外，还需强化经营管理，提高业绩，从而实现股价长期稳定。”

中国银河证券成立机构业务条线

发布“银河天弓”一站式金融服务平台

● 本报记者 周璐璐

8月8日，中国银河证券在北京举办机构业务发布会，解读发展机构业务的思路与实践，与汇添富基金、富国基金、银华基金、建信理财、中再资产、重阳投资等市场知名机构举行了战略签约仪式，并正式推出面向机构客户的一站式金融服务平台——“银河天弓”。这标志着中国银河证券正式宣布成立机构业务条线。

将为客户带来全新服务体验

中国银河证券党委副书记、副董事长、总裁王晟在致辞中表示，中国银河证券作为大型国有证券公司之一，始终坚持将“金融报国”融入初心使命，一直致力于与各类机构客户共同服务国家战略、共同服务居民财富、共同扛起社会责任，助力资本市场高质量发展。

在王晟看来，本次机构条线的成立和“银河天弓”平台的发布是中国银河证券新战略规划中的关键举措，是中国银河证券经过深度资源整合与深化数字赋能打造的机构业务生态圈，将成为中国银河证券服务机构客户的新起点、新路径，将为机构客户带来全新服务体验，助力机构投资者有效提高“生产力”。

中国银河证券是中投公司旗下的主力投资银行，也是国内大型国有证券公司之一。2022年，公司总资产超6000亿元、净资产超1000亿元，综合实力稳中有进。2023年，公司制定并发布了全新战略发展规划，以“五位一体、三化一同”总体发展思路，提

出了要成为机构客户“护航者”的发展愿景；达成了高质量服务好机构客户是打造现代投行标志的共识；明确了要通过全面增进专业水准和服务覆盖面，努力跻身国内一流机构客户服务商的目标。王晟表示，此次发布“银河天弓”，背后正是中国银河证券以“守正创新、聚势共赢”为理念、竭力为服务好机构客户所做的充分准备。

王晟强调，中国银河证券将聚焦机构客户综合需求，整合业务链条、形成集群作业，以专业化为核心、以定制化为导向、以数字化为突破，打造机构业务生态平台，构建机构业务与投行、财富及国际业务良性互促的协同机制，形成银河特色的敏捷化服务范式，提供与需求深度契合的一站式解决方案，与各家机构客户一同全力服务中国式现代化战略目标，全面助力中国特色现代资本市场建设。

聚焦三大能力建设

据中国银河证券党委委员、副总裁、首席信息官罗黎明介绍，此次中国银河证券打造的全链条服务体系，重点聚焦在机构投资者的三大能力建设上。

首先，核心业务能力是机构投资者的立身之本。在当下竞争激烈的市场环境中，机构投资者需要将自己的核心业务能力从“专业”提升到“卓越”，才能从容应对挑战，获得突破和领先。其次，科技创新能力是机构投资者推动业务变革、服务跃升的驱动力。要从“专业”走向“卓越”，必须让业务与科技双向融合，将科技从支撑业



视觉中国图片

务、赋能业务的角色，提高到引领业务创新方向的高度。第三是生态融合能力建设，机构投资者需要积极将自身能力和禀赋融入到金融生态中，从“个体平台化经营”走向“群体生态化共建”，通过广泛开展业务合作来实现共赢，彰显自身的价值。

罗黎明表示，“银河天弓”是将自身发展机构业务的资源禀赋充分集成整合并进行“数智”创新，面向机构客户推出的一站式服务平台。围绕交易、风控、产品、数据、运营等核心服务场景，实现了多项业务的线上一站式办理，推出了数据服务、因子挖掘、策略回测、仿真交易、算法中心、策略中心、场外衍生品询价与交易等多项功能。中国银河证券记者了解到，该平台从8月9日开始，正式接受机构客户注册，后续将不断迭代，扩展更多功能。

新首席经济学家亮相

值得一提的是，摩根士丹利证券（中国）原首席经济学家章俊履新中国银河证券后完成了首次亮相，在此

次发布会上作了题为《从“四个维度”重构中国经济研究的“新范式”》的主题演讲。他表示，从经济规模、投资能力以及用户数量看，中国在全球以新能源和数字经济为代表的新工业革命中占据了领导地位，未来将引领全球的供给侧革命。“中国经济自身和外部环境在过去20年发生了巨大的变化，长期的量变累积已经开始引发质变。”章俊认为，“沿用旧有的研究框架已经无法解释当下的全球和中国经济，我们需要探索和构建全新的范式来研究中国和全球经济，新范式是基于百年大变局，因此必然与旧范式存在不可通约性，换言之是颠覆性的。”

章俊还表示，中国具有全球最大的中等收入群体，未来将成为全球最大的消费市场。而中国通过“一带一路”发展贸易和投资，推动产能合作将帮助发展中国家改善基础设施。此外，随着人民币国际化进程提速，未来人民币将成为全球重要的投资贸易和储备货币。