

银行业务经理眼中的5月信贷： 淡化增量盘活存量是关键词

5月份金融数据公布在即，多家券商分析师在预测时都提到，考虑到实体经济融资需求修复进度等因素，5月份新增贷款与去年同期水平持平或略弱于去年同期，或仍呈现供给好于需求的特征。其中，企业信贷短期内可能仍处低谷；同时，楼市仍处调整期，继续制约5月居民中长期贷款增长。

当银行贷款投放告别高增长后，淡化增量、盘活存量成为关键词。在银行贷款业务竞争日趋激烈的当下，如何在日益“内卷”的消费贷市场凭借差异化杀出重围；抢抓房贷政策利好机会，推动个人按揭业务发展；在整体贷款定价下行的背景下，扩大对公贷款投放力度，是众多银行需要解决的课题。

●本报记者 张佳琳



视觉中国图片

房贷利率持续调降 部分客户持观望态度

住房按揭贷款是居民中长期贷款的重要组成部分，观察这部分贷款的变化，有助于我们摸清5月贷款数据的冷暖。而最有可能影响5月住房按揭贷款数据的因素莫过于楼市新政的出台。

“5月24日，重庆宣布调整住房信贷政策，我行第一时间推动政策落地。5月27日首批执行新政的房贷已开始放款，利率较此前普遍下降20个至25个基点。”农业银行重庆地区某分行人士表示。

5月17日，监管部门推出包括取消房贷利率政策下限等多项支持房地产行业发展的金融举措。随后，各地陆续落实楼市新政，多家银行也开始执行差别化住房信贷政策，对房贷利率进行下调。

“本轮出台的政策‘组合拳’对于房地产市场销售的复苏和信心的重塑都将产生实质性影响。”华福证券分析师陈立称。在楼市提振政策频出的背景下，部分地区的房地产成交量有所回升。北京市住建委网站统计数据显示，5月份北京市二手房网签量环比上涨0.2%，同比上涨3.1%。

然而，不少银行贷款经理向记者表示，并未感受到5月份住房贷款签约量有明显上升，部分客户仍在观望。

例如，在北京地区，北京农商行某支行贷款经理说，“我行的房贷款签约量这几个月都比较平稳，没有因为房贷利率下调就立刻增多。买房是长期的事情，我们会建议客户根据自身需求做决定。”

在上海地区，浦发银行某支行贷款经理同样向记者表示，“尽管房贷利率有所下调，但没有感觉到5月的房贷款签约量有明显增加或减少。提前还款的情况倒是还存在，主要是由于现在的理财产品利率较低，部分客户手里有些闲钱，没地方投资，索性就提前还款了。”

在记者调研过程中，不少银行贷款经理提到了客户的观望情绪。他们认为，6月份的房贷款签约量可能会减少。辽宁居民贾女士向记者表示，“已经观望了一段时间，确实也有改善居住条件的购房需求，会因为利率下降而考虑入手。但楼市利好政策一直在出台，所以想再观望一段时间，看看房贷利率能否再降。”

消费贷价格战蔓延 客户话语权增强

“抓住一切机遇拼市场、争资源、提占比，在确保按揭贷款同业第一的前提下，积极培育非按揭贷款业务新的增长点，进一步提升个人信贷业务竞争力，确保市场领先地位。”某国有行分行信贷业务负责人告诉记者。

消费贷在居民短期贷款中扮演着重要角色。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏向记者表示，消费贷对银行而言收益率相对较高，有助于稳定银行净息差和盈利水平，这也是银行发力消费贷业务的重要原因。

当前，消费贷市场愈发“内卷”是行业共识。某银行人士向记者直言，“由于银行发力消费贷业务比较猛，现在存在‘左手打右手’的问题。比方说，有银行同时存在信用卡中心和消费贷业务部门，但两者客群有重合，现在消费贷利率这么低，经常会出现消费贷业务部门抢夺自家信用卡中心生意的情况。”

“市场竞争越来越激烈，说实话仅凭‘价格战’已经行不通了。行业整体的消费贷利率基本上跌到3%以下，所以从贷款额度、营销活动上做文章也很重要。”江苏地区某城商行人士告诉记者。

利率向下、额度向上是银行现在发力消费贷业务的重要路径。不少银行通过发放优惠券、推出“拼团”优惠活动等营销政策，将消费贷利率降至2.9%左右，甚至有银行推出超高额度的消

费贷产品，吸人眼球。

江苏银行江苏地区某支行贷款经理小仇就向记者推荐过该行的“拼团”贷款活动，“5人成团，人挺容易凑的。人满后就会收到系统发放的优惠券，享受优惠消费贷利率。但申请人需要有本市的公积金社保，对职业也有要求。而且客户必须使用贷款资金超6个月，提前还款需要交违约金。”

北京银行北京地区某支行贷款经理告诉记者，该行消费贷产品贷款利率可下浮至2.98%，最高额度可达50万元。广发银行、江苏银行等银行贷款经理则告诉记者，该行升级后的消费贷产品额度最高为100万元。

不可否认，当前各家银行的消费贷产品同质化较为严重，定价逻辑基本趋同。此外，各家银行争夺的重要目标大多为国企、央企职员等优质客群。在国家金融与发展实验室特聘研究员任涛看来，资金供给总体过剩、信贷需求整体偏弱，使得银行不得不通过“以量补价”的方式拓展消费贷市场。整个市场利率中枢水平趋于下移，客户在消费贷市场中已经握有定价权和话语权。

好项目大家抢着要 企业贷款定价下行

从银行的信贷投放结构来看，企业贷款无疑扮演了商业银行信贷投放压舱石的角色。在零售领域受制于房贷需求不足的影响下，不少银行进一步提高了对公贷款的战略地位。

而在记者调研过程中，部分银行人士向告诉记者表达了对公业务的难处，企业贷款5月或依旧表现偏弱，行业对于优质资产的竞争加剧是其中的重要因素。“好项目大家都抢着要。”某国有行总行对公部门相关人士王艳萍（化名）告诉记者。

某银行地方分行对公业务负责人告诉记者，受制于金融市场竞争加剧、区域经济发展特点等因素，新型融资市场未能在地区实现发展。因此，当地对于传统的优质项目竞争十分激烈。在这场

同业竞争中，贷款定价是绕不过去的话题。

招商银行副行长彭家文曾表示，LPR下调、利率重定价，以及资产供大于求等因素加剧了对优质资产的争夺，导致整体贷款定价下行。“对于企业客户而言，看重的往往是贷款价格和服务。”某银行业资深人士向记者表示，国有大行在网点、品牌、资本实力及创新能力方面优势相对突出，大行下沉会对其他银行业务与市场议价构成压力。

“在对公市场和住房信贷相对低迷的背景下，消费信贷相对而言具有一定增长空间，有助于银行进一步挖掘其它业务机会。在息差总体收窄的背景下，传统消费信贷业务相对较高的利差空间对银行具有明显吸引力。”任涛表示。

平安证券6月5日发布的研报认为，2024年行业层面需重点关注各家银行零售贷款的修复进程，在对公信贷定价缺乏弹性的背景下，零售贷款的增长将成为银行稳定资产端收益水平的关键，尤其在房贷方面，在房地产调控政策不断松绑的背景下，后续政策落地效果以及居民需求的恢复情况值得关注。

下阶段银行信贷增长机遇在何方？多位专家认为，在政策支持和引导下，尤其是以高端制造为主的新兴行业，对经济的贡献度不断提升，且盈利能力有所改善，预计相关领域的企业贷款或是信贷增长的强劲力量。

兴业研究研报指出，4月工业企业盈利回升支撑企业投资增长，同时重大项目建设和企业设备更新也持续为制造业投资提供动能，5月制造业投资有望保持较高增速。

申万宏源研报认为，新经济周期下，房地产和地方融资平台的信贷需求已经明显下降。客观而言，对于高杠杆的政府部门和收入预期有待修复的居民部门，加杠杆空间有限；对于非金融企业部门，核心在于新动能快速切换，高度契合中央五篇大文章的重点赛道，孕育扩表生机，这也是银行信贷投放匹配经济增长且实现提质换挡的抓手。



SOA精算师协会安德鲁·皮特森：

市场对精算师需求与日俱增

●本报记者 薛瑾

近日，SOA精算师协会（Society of Actuaries, SOA）第九届中国年会在武汉举办。在年会前夕，中国证券报记者在SOA北京办公室专访了该协会国际部董事总经理安德鲁·皮特森（Andrew Peterson）。皮特森认为，中国有大量保险需求待激发，保险市场有着巨大发展潜力，作为行业内支持金融安全、承担产品服务定价和科学经营决策的“幕后”主力，精算师的重要性日益突出，但人才缺口尚大，保险及相关行业对精算师的需求会与日俱增。

基于对中国保险发展前景的看好，SOA近年来越来越重视中国市场。这家创办于1889年、拥有33000多名精算师会员的全球性精算师专业机构正在中国市场展开多方面互动和合作，比如推动与更多大学等科研机构的合作，组织与业界的交流活动，促进知识共享，通过持续的教育和职业认证资源，支持精算师队伍的职业能力建设。

巨大的市场潜力

“与其他成熟保险市场相比，在中国，精算

“我们仍然需要精算师提供专业判断，来真正评估、预测、管理存在的风险，AI将帮助我们进行更加准确的定价、制定更加完善的风险管理策略。作为精算师，需要通过不断更新知识技能来适应AI时代来临。”

“

师行业是一个比较新兴的行业。目前中国的精算师数量和在总人口中占比还比较低，未来几年，中国精算师规模或实现双位数增长。中国市场对精算师的需求会持续增长，精算师相关职业机会将持续增加。”皮特森告诉中国证券报记者。

精算师面临的广阔发展前景，很大程度上

得益于中国保险市场的巨大发展潜力。

“中国人口众多，特别是随着中等收入群体对于风险防护需求增加，这部分保险需求会随着经济发展而显著增加。目前，中国保险业在新产品开发、技术创新和商业模式创新等方面都取得了很不错的进展。”皮特森举例称，“比如，互联网保险、健康保险、养老金保险等领域涌现很多新产品；人工智能、大数据、区块链等科技正在深度融入和推动行业发展。”

皮特森表示，在某种程度上，中国保险业没有美国、加拿大或欧洲市场的历史悠久，但是这也意味着中国的保险市场没有太多历史包袱，无需处理太多历史遗留问题，可以轻装上阵，从“新”出发。“据我所知，中国政府一直致力于促进保险业发展，并提供政策支持和推动监管改革，鼓励保险业发挥风险管理与资金配置的作用，促进了保险业与经济深度融合。”皮特森说。

皮特森进一步表示，随着保险市场壮大，风险的复杂性也在增加。“保险公司面临多方面挑战，包括更加准确的风险评估、精细化的定价和有效的资本管理。这些都是保险公司需要解决的重要问题。还有技术层面的问题。保险业需要保持与新技术俱进的能力，推动创新发展，来

适应瞬息万变的市场。”

不断适应时代发展

目前，人工智能（AI）、大模型、大数据等概念大行其道，保险行业不断融入这些概念，并持续进行数字化转型。这也推动了行业人才需求结构的转变。

皮特森认为，AI的发展会取代部分机械化工作，精算师工作势必会受到人工智能的深刻影响。AI等新技术能分析大量数据，也许还能从数据中发现一些精算师以前看不到的关系。但我们相信，它只是一种工具，我们仍然需要精算师提供专业判断，来真正评估、预测、管理存在的风险，AI将帮助我们进行更加准确的定价、制定更加完善的风险管理策略。作为精算师，需要通过不断更新知识技能来适应AI时代来临。”

“风险永远不会消失，人工智能本身也会带来风险。精算师在管理风险方面具有一套强大的技能，只需要找到新的应用领域，无论是在今天广泛应用的保险行业，还是在更广泛的风风险管理领域，精算师行业都将迎来新的机遇。”皮特森说。

皮特森介绍，过去几年，SOA的考核体系当

中就加入了新内容，比如数据科学、数据分析，未来还会涉及人工智能等。“最近三四年，我们都对考试大纲进行了修改，甚至在一两周前，我们就宣布了最新的考试大纲修改。我们并不是为了修改而修改，而是为了确保精算师需要掌握的知识跟得上时代和行业发展节奏。”

皮特森认为，精算师作为一项职业，起点和第一道环节是大学本科。“在中国，精算学科相对较新，还没有特别多的大学本科课程，但它在发展。我们在积极寻求深化与中国大学和教育机构的合作，为学生们未来成为成功的精算师铺路。我们将继续与业界积极合作，其中包括与中国精算师社群的交流活动。我们希望推动知识共享与合作，促进中国与国际精算界的交流。”

“除了一年一度的SOA中国年会，我们还安排了一些进阶级职业道德培训课程，平时我们还有一些线上/线下研讨会和其他会员活动等。我们自2020年左右就开始推出一系列线上研讨会、网络直播，截至目前已组织15场类似活动，每场次都能吸引300人到400人参加。这对于提高高职业素养是一个较好的方式。过去四年中，我们组织了几次大学线上活动，通常每次能覆盖30所大学的600名到700名学生。”皮特森说。