

实探中信银行科技金融一线： 从单一贷款走向综合金融

随着银行持续推进科技金融大文章相关工作,金融资源向科技创新领域集聚明显加速,金融与科技融合的方式不断创新。日前,中国证券报记者实地走访北京多家科技企业,发现银行与其打交道的方式已不再局限于单纯提供贷款,而是在贷款之外,逐渐迈向生态化服务,投贷联动等新模式变得更加高频、易得。

●本报记者 薛瑾

助推眼部给药“运载火箭”

走进位于北京市海淀区GHIC全球健康产业创新中心,记者在这个集办公、基础研发和前期研发于一体的创业空间,见到了北京华视诺维医疗科技有限公司的主要研发团队。

“一般的血液检测是不缺样本量的,但在一些眼科疾病治疗过程中,会有房水采样检测需求,而房液体量本身很少,每次收集的样本量可能只有50至100微升。对于小体积的精确检测,采样器械和方式有一定技术难点。”在眼科医学工程与精准诊疗联合实验室,华视诺维相关技术负责人一边演示实验流程,一边向记者介绍,“为此,我们开发了采集房水的专用设备,一两分钟就可以取液,并研发了专用检测试剂条和相关检测设备,更好地辅助眼科精准医疗。”

据华视诺维医学合作与大客户部负责人夏朝阳介绍,结合现代生物制药靶向药物,眼科及其他外科领域的精准医疗正在如火如荼地进行临床应用。“我们把脉络膜上腔给药装置研发作为一大攻关重点。这种装置就像是运载火箭,能够精准地将药物送到脉络膜上腔。脉络膜上腔打开后,我们可以做与视网膜相关的微创介入治疗,还可以使用基因药物、干细胞疗法、核素药物等方式进行精准治疗,能涵盖眼科的大部分病症。”

“公司努力的方向是做细分领域的‘小巨人’。”夏朝阳说,公司相关项目在全球健康产业创新中心平台获得了第一届创新创业大赛一等奖,眼科精准医疗创新项目在中国医学科学院系统获得金奖第一名,在国家卫生健康委举办的首届全国卫生健康行业青年创新大赛中也获得金奖。

奖项背后是科技创新能力的背书。“我们通过北京协和医学院接触到这家企业。”



中信银行北京分行一位客户经理介绍,“该企业是北京市专精特新企业,但是专精特新并非我们给予企业授信的唯一标准,经过对企业所获奖项、医学院推荐、参与国家重点研发项目等因素的综合考量,给予华视诺维较高的授信额度支持。”

“中信银行提供的1000万元信贷资金成为公司在关键发展阶段的重要支撑,在团队建设和重点项目研发方面起到了稳定器作用。”夏朝阳说,希望银行等金融机构对企业的服务更加多元,将产业链、人才储备以及IPO全周期金融咨询服务融入其中。

“我们已经向中信股权投资联盟协同单位做了引荐,并邀请投资经理去企业拜访。企业不断发展壮大之后,我们将联合兄弟公司,探讨以投贷联动方式进行下一步合作。”上述中信银行北京分行客户经理说。

“这是我们第一代储能产品,可以与变压器结合,发挥缓冲的作用。”在北京市大兴区的北京鑫华储科技有限公司试验车间,这家“硬科技”企业的总经理王锴打开外形酷似集装箱的锌镍空液流储能电池装置,并向记者介绍。

“从细分行业来看,我们聚焦储能里的液体电池,属于锌镍空液流体系。目前在整个液流体系中,唯一一个环保型电池体系是锌镍空液流体系。”鑫华储科技董事长梅永刚介绍,这项技术具备几个特征,包括安全、环保,成本低,易于操作。“目前我们的产品场景锁定多类电压等级配电网的应用。它不是大面积的工厂式项目,而是单独放置一台设备,通常与变压器对接,其既能给电网调峰,又能增加用电弹性。”

梅永刚说:“公司组建还不到两年,但我们的技术研发从2015年就开始了,最早在北京化工大学的国家重点实验室进行,在此基础上将科技成果进行转化。目前具备小规模量产的条件,初代产品基本定型,正在筹备量产线,预计今年四季度开工,明年中旬投产。”

据了解,2024年末,中信银行通过科技成果转化贷产品为鑫华储科技提供了500万元授信额度,并采取专利质押的增信方式。“在这个阶段得到资金支持,为我们的快速成长提供了重要支撑。在中信银行进场前,我们主要依赖股权融资。这次相当于债务资金进场的第一步。”梅永刚说,中信银行依托中信集团金融全牌照的优势,这是很多其他银行不具备的。

缘何看中鑫华储科技这样尚未实现规模量产、尚无稳定收入的“硬科技”初期企业?中信银行北京分行投资银行部人士介绍,北京是科技成果转化贷的先行试点区域,该产品弱化了偿债能力、营收等传统授



华视诺维实验室内景



本报记者 薛瑾 摄

信指标,转而关注企业的技术来源、专利数量或者承担的国家重点项目等财务指标之外的因素;在担保方式上,可以接受纯信用方式或实际控制人担保等方式。

赋能企业穿越“达尔文之海”

在业内人士看来,科技金融大文章的提出,创新企业梯度培育体系的建立,为银行等金融机构赋能科技企业提供了灯塔式指引。银行也在发力跳出传统授信逻辑,探索服务科技企业的新路径,推出适配科技企业的新产品,打造托举科技企业的新生态,实现创新与资本的双向奔赴,破解“科研强、转化弱”难题。

以中信银行为例,今年4月,该行正式发布“启航计划——科技成果转化赋能行动”,依托“6维产品矩阵+5圈生态中枢+3核协同引擎”创新服务方案,计划未来三年助力1万家科技企业穿越“达尔文之海”。

产品矩阵方面,针对科技企业不同成长阶段的差异化金融需求,中信银行推出六大专属金融产品——科技成果转化贷、积分卡贷款、科技人才贷、选择权贷款、科技固贷、科技并购贷,为科技企业提供从技术突破到规模量产的全流程金融支持。

生态体系方面,中信银行以金融为纽带,构建资本助力圈、上市培育圈、政策扶持圈、产业链引圈、成果转化圈五维生态体系;

贯穿创新链、产业链、资金链、人才链;依托投贷联动、并购融资等模式,联手头部创投机构,为科技企业提供“股贷债保”多元化接力式金融服务。

协同方面,中信银行充分发挥中信集团金融全牌照优势,依托中信股权投资联盟、中信金控投行子委员会、中信企业家办公室三大协同平台,开创了科技金融立体化服务格局。

据中信银行介绍,“启航计划”聚焦人工智能、生物医药、高端制造等科技前沿领域,通过构建全链条金融服务体系,未来三年计划重点培育和支持1万家关键核心技术领域的“硬科技”企业,推动科技创新成果落地生根。

中信银行投资银行部/科技金融中心总经理匡彦华此前在接受记者专访时表示,只有锻造出差异化服务能力,才能实现对科技企业客群的深度经营,分享科技企业成长红利,构建科技金融可持续发展之路。“科技企业的成长是‘接力长跑’,需要金融机构保持战略定力、陪伴穿越周期、实现共同成长。未来,我们将围绕科技企业多元需求,深度融合‘政产学研金服用’创新要素,打造一站式资源对接‘超级接口’,为科技企业提供全方位护航。”

年化利率不超过6%

河南多家银行规范汽车消费金融

●本报记者 李静

日前,河南地区多家银行发布关于规范汽车消费金融业务的声明,对实际对客利率上限作出规定,即年化后不得高于当期1年期贷款市场报价利率(LPR)的2倍,从源头遏制高佣金问题,同时规范佣金支付行为。

在监管政策与行业自律双重力量推动下,高息高返业务模式正在加速退出市场,汽车消费金融也由价格战转向价值竞争。

规范佣金支付行为

日前,光大银行郑州分行、河南农商银行、交通银行河南省分行、中信银行郑州分行、中原银行等河南地区银行发布声明称,即日起,规范贷款产品定价,严格控制购车客户融资成本,从源头遏制高佣金问题,原则上实际对客利率定价后不得高于当期1年期LPR的2倍(即年化利率不超过6%,5年信用卡分期费率不超过16%)。

同时,规范佣金支付行为,杜绝汽车经销商强制或原则性向客户推介高佣金汽车金融产品,杜绝汽车经销商利用高佣金故意压低汽车销售价格并诱导消费者提前归还贷款或扭曲消费者真实贷款意愿、真实贷款期限需求的套利行为,不得通过向合作方支付高额佣金的方式诱导合作方隐瞒实际融资成本或诱导消费者选择高佣金汽车金融产品,增加消费者的借贷成本,进而损害消费者以及金融机构的利益,稳定河南汽车消费金融市场。

除河南地区银行外,北京、四川等地银行也在监管政策及行业自律要求的引导下,对汽车消费金融业务进行了规范,包括下调佣金比例、降低对客贷款实际利率等。

获客压力催生高息高返

此前,银行、汽车经销商和消费者之间形成了一种高息高返模式,即为提升市场份额,银行以高额佣金吸引汽车经销商与其合作,汽车经销商则可以从银行获得高额返点,用于补贴车价、增加汽车销量。

此外,有些银行的车贷政策是前两年免息,如果客户在两年内还清车贷,相当于无利息支出;如果客户的还款期超过两年,银行就会按照正常贷款利率收取利息。“长贷短还”是4S店销售人员常用的营销话术,一些汽车经销商利用5年期车贷还满1年或2年后提前还款免收违约金的规则,引导客户提前还款。

然而,这种模式暗藏诸多风险。对银行而言,由于大量客户在1至2年内提前还款,远低于预期的5年贷款周期,导致后期利息收入锐减,叠加前期支付的高额佣金,整体利润受到严重侵蚀。

“此前不高返佣就根本拿不到单子,4S店都不愿意推荐我们的低息低返产品。”某股份行的汽车分期专员告诉记者。

一位4S店销售人员透露,此前门店主推的都是高息高返的汽车消费金融方案,因为返佣比例高,4S店利润可观。

价格战转向价值竞争

高息高返不具有可持续性。招联首席研究员董希淼表示,银行本身面临息差收窄压力,长期维持该模式会导致银行增加非常规的经营成本、汽车金融市场无序竞争。

业内人士表示,随着传统高息高返模式退出舞台,银行需要调整经营策略,从价格战转向价值竞争,通过优化产品设计、提升服务体验等来增强市场竞争力。

记者了解到,已有银行调整汽车金融业务经营策略。例如,平安银行表示,通过升级汽车消费金融产品与服务体系,满足客户的一站式汽车金融需求。具体包括,一是大力发展新能源汽车贷款业务,不断深化与头部新能源汽车品牌合作,优化线上贷款流程;二是推动二手车贷款业务稳健发展,加强对汽车经销商动态化管理与监控,优化产品策略与业务流程;三是优化线上平台运营能力,围绕车主客群的购车、换车、用车等需求,丰富平安口袋银行App车主生活频道。

新一轮保险预定利率下调“箭在弦上”

●本报记者 薛瑾

中国证券报记者从保险业内调研了解到,近期,多家险企在进行新产品开发备案,同时为了适应利率换挡后新老产品切换节奏,从销售人员培训到渠道合作等方面做了准备,人身保险产品的预定利率新一轮下调进入倒计时。

“关于下一波预定利率调整,我们计划9月落地。分红险是届时新上架产品的主力。”北京一家人身险公司负责人告诉记者。多家人身险公司也表示,会在9月前后对预定利率进行换挡,产品结构将进一步调整,传统险比例将降低,分红险和保障型产品比例将升高。据记者了解,利率切换后,主流传统固收储蓄险预定利率将由2.5%降至2%,主流分红险保底利率将由2.0%降至1.5%,万能账户利率也会下降,同等条件下的重疾险等保障型产品价格或将上涨。

保险产品预定利率将迎切换

近日,同方全球人寿上新分红险产品,将保底部分的利率从目前市场主流的2%下

调50个基点,至1.5%。

事实上,在分红险方面,同方全球人寿并不是第一家将保底利率降至1.5%的险企,此前就有险企推出过“1.5%保底利率+分红”的产品。比如,恒安标准人寿一位代理人告诉记者,该公司的某款增额终身寿险产品,“2024年底就是‘1.5%+分红’,卖到现了”。

业内人士表示,未来两三个月内,将分红险保底利率降至1.5%的险企会越来越多。这将是一轮全面的调整,不仅涉及分红险,还涉及传统险以及重疾险等保障型产品。此轮预定利率调整后,主流传统固收储蓄险预定利率将由2.5%降至2%,重疾险等保障型产品价格可能上升。

随着预定利率调整时点渐近,部分公司的产品开始标注下架时间。例如,记者在蚂蚁保热销平台发现,中荷人寿一款增额终身寿险产品就标注了6月30日下架的提示。

预定利率是人身险产品进行保险产品定价时所采用的利率,也是险企承诺给客户的回报率,主要参照银行存款利率和预期投资收益率来设置,预定利率一旦设定便不可调

整,具有刚兑属性。

动态调整预定利率防范利差损

今年初,金融监管总局发布《关于建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制有关事项的通知》,明确了保险产品预定利率如何与市场利率挂钩及调整。

根据相关规定,险企要动态调整普通型人身保险、分红型人身保险预定利率最高值和万能型人身保险最低保证利率最高值。当险企在售普通型人身保险产品预定利率最高值连续两个季度比预定利率研究值高25个基点及以上时,要及时下调新产品预定利率最高值,并在两个月内平稳做好新老产品切换工作。

今年4月,保险行业协会公布普通型人身保险产品预定利率研究值为2.13%,与2.34%的前值相比,下降21个基点,让行业又一次站在预定利率调整的边缘。

业内人士认为,在利率下行背景下,险企在资产端的投资收益率承压,降低保单负债成本是资产负债匹配的内在要求。预定利率下调有助于降低险企利差损风险,提高财务稳健性;同时,有助于推动险企在服务、创新

等方面下功夫。

分红险有望成为新产品主力

市场对即将到来的这轮产品下架潮和预定利率调整早有预期,不少险企储备了与之适应的产品方案和销售、渠道方案。在接下来的新老产品切换中,险企将大力推动分红险产品的上架和销售。

分红险的收益分为保底收益和分红两部分。保底收益写入合同,分红是非保底收益,受险企投资能力等因素影响,是浮动和动态变化的。业内人士认为,在当前的低利率环境下,发展浮动收益型产品能够更好地帮助险企穿越周期,实现与客户长期共赢,有助于险企降低刚性负债成本,提升长期经营业绩稳定性。

“有的分红险产品,虽然保底利率低,但依然卖得动,主要在于分红实现率和分红能力获得了市场认可。”一位业内人士对记者表示,险企的分红能力和分红意愿比较重要。险企需要在分红政策、做好分红特别储备账户的平滑、兼顾同业竞争与公司利益等方面做好平衡,同时需迎接代理人销售能力、消费者认知和接受度、自身投资实力和稳健经营能力等多重考验。

记者了解到,已有银行调整汽车金融业务经营策略。例如,平安银行表示,通过升级汽车消费金融产品与服务体系,满足客户的一站式汽车金融需求。具体包括,一是大力发展新能源汽车贷款业务,不断深化与头部新能源汽车品牌合作,优化线上贷款流程;二是推动二手车贷款业务稳健发展,加强对汽车经销商动态化管理与监控,优化产品策略与业务流程;三是优化线上平台运营能力,围绕车主客群的购车、换车、用车等需求,丰富平安口袋银行App车主生活频道。