

二级市场收票证 海外融资送方案 半年末银行贷款加速冲刺

临近上半年末的关键节点，银行在贷款业务上加速冲刺。二级市场上，票证转贴现利率快速下行，反映出银行加快收购票证的步伐。为了争夺优质客户，银行协调各种资源，推出特色化、低成本融资方案。种种举措折射出银行根据市场节奏灵活摆布信贷资产的经营思路。专家认为，面对传统贷款业务的低增速，银行业宜深挖客户需求、发展多项业务，从规模导向转向质量与效率驱动。

● 本报记者 李蕴奇



债券信息平台DM数据显示，6月下旬以来，票据转贴现利率下行趋势明显。6月29日，6月期国股行银票转贴现利率收盘于0.59%，创当月收盘价新低。6月25日，该利率收盘于0.61%，较前一交易日收盘价大幅下行18个基点。据业内人士介绍，6月期国股行银票转贴现利率是票据市场重要的价格观测指标，其含义是承兑方和贴现方均为国有大型银行或股份制银行的银行承兑票据，在距离到期日还有6个月的转贴现价。

上海国利货币经纪有限公司在6

月25日的资金市场日评中表示，大型银行收购票据意愿较强，推动票据转贴现利率下跌。同时，买方势力不断加强，除了导致长长期限票据供不应求外，还带动了短期限票据转贴现利率下跌。6月25日，1月期、3月期国股行银票转贴现利率分别收盘于0.40%、0.50%，较前一交易日收盘价分别下行44个基点、27个基点。

开源证券银行业首席分析师刘呈祥表示，在实体融资需求尚显乏力的背景下，银行对规模的诉求部分转移至“票证冲量”，该模式的主要路

径可总结为“存-质-开-贴-再存”五步。首先，企业将一笔资金以定期存款形式存入银行，存期多为半年。银行以该笔存单为质押，为企业开具银行承兑汇票或信用证。然后企业将票据在市场上贴现，获得低于存款利率的融资成本。贴现所得资金再次以保证金形式存入银行，用于下一轮开票。

开立银行承兑汇票和信用证是银行的表外业务。但票证在贴现、转贴现后纳入贴现行的信贷规模，这也是银行利用票证进行信贷冲量的底

层逻辑。

“银行通过票据和信用证冲量能在短期内快速做大贷款规模，尤其在信贷需求疲软时，票证冲量的作用更加明显。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，增加票证交易也有助于提升银行的资产周转率与中间业务收入，优化流动性指标。同时，银行也应注意，通过票证进行冲量会掩盖信贷需求不足的情况，导致资产端收益下行。银行还需审查票证的底层贸易背景是否真实，防范合规与信用风险。



为了与大型企业建立合作关系，一些银行的境内分行与境外分行密切联动，为企业提供低成本融资方案。某上市公司财务负责人告诉记者，在不开展大型项目的前提下，该公司的资金主要用于日常经营和绿色化、智能化改造，融资需求较小，“公司在银行的授信额度很充裕”。授信银行请求该公司在不吃亏的前提下不要提前还贷，以支持银行贷款业务。

已有的授信额度尚且充裕，其他银行就很难向该公司开展信贷业务。为了争夺优质客户，有银行向该公司提出了“外币借款+外汇掉期”的融资方案，综合融资成本可低至1.5%左右。前述上市公司财务负责人表示，拿到低成本贷款后，该公司主要用于置换高成本贷款。其结果是，“各家授信银行围绕这一问题与公司协商，看能否保持现有的贷款格局不变”。

“从整体来看，企业缺钱是常态，资金富裕是暂时状态。”一位国有大型银行信贷业务人士表示，虽然实体经济的资金需求不少，但是银行的目标客群越来越集中于资质较好的客户。如此一来，贷款资源与实际需求之间可能存在错配。一些大型公司短期的资本开支有限，但银行的信贷部门对这些公司较为青睐，最后双方达成维持信贷总量现状的折中协定。

中信证券银行业首席分析师肖斐认为，当前银行业信贷增速放缓，存在三重中期影响因素。从经济结构来看，目前处于新旧经济模式切换时期，增速较好的新经济主要采用轻资产模式，贷款需求较低。从产业结构来看，企业业务出海带来融资出海，海外收入占比较高的公司外币借款增速较快。从融资结构来看，其他债务融资工具对信贷的替代作用加大。



无论是通过票证进行贷款冲量，还是推出低成本融资方案争夺优质客户，都反映了银行当前面临的贷款压力。国信证券银行业首席分析师王剑认为，在存贷比（贷款总额/存款总额）降低的背景下，银行业可探索多条新路径。如继续深挖新兴产业、普惠小微等领域的信贷需求，升级信贷技术。同时，重点做好投资，在债市低利率的背景下进行多元配置。发展中间业务也是重要路径。新兴产业发展过

程中的不确定性比传统产业大，面临的难题多，这为银行发展中间业务提供了机遇。另外，随着居民财力增加，银行发展财富管理业务的空间也会增加。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，在有效信贷需求不足、LPR持续下行、净息差承压的多重约束下，银行单纯依赖规模扩张的传统模式已难持续，战略转型刻不容缓。转型的核心逻辑在于，从量的扩张转向质的深耕。

一是优化资产结构，向科技创新、绿色转型、普惠金融等政策支持领域倾斜，相关资产不仅享有监管激励，且在经济转型期具有较好的成长空间。二是大力发展资本节约型业务，包括财富管理、交易银行、投行顾问等，以手续费收入弥补利差收窄的压力，降低对信贷规模的路径依赖。三是深化产业链金融，围绕核心企业构建供应链生态，以场景嵌入和数据积累替代传统的抵押担保逻辑，提升中小企业覆盖

深度。四是加强负债端精细化管理，严控高成本存款，推动活期化和综合化经营。面对经济结构转型的长周期，银行需要有战略定力，放弃对短期规模的追求，真正将经营重心从做大表内业务转向做优客户服务，在利率市场化深化的时代构建可持续竞争优势。

娄飞鹏建议，银行还可以优化风控模型，利用大数据精准识别优质客户，同时推动数字化转型，降低运营成本，提升客户体验。

消金行业密集补充资本金 合规转型步入深水区

● 本报记者 吴杨

近日，晋商银行与晋商消金签订股份认购协议，前者拟斥资7.3亿元认购后者5亿股新发行股份。增资完成后，晋商消金注册资本将由5亿元增至10亿元，晋商银行对其持股比例将从40%升至70%。

这次增资的原因指向2024年4月实施的《消费金融公司管理办法》。根据办法，消金公司注册资本最低限额从3亿元提升至10亿元，主要出资人持股比例不低于50%。近年来，北银消金、河北幸福消金等机构纷纷开启增资工作。不过，放眼整个消金行业，仍有少数机构注册资本未迈过10亿元门槛。

7.3亿元增资

晋商银行发布的公告显示，此次增资对价7.3亿元对应5亿股新发行股份，相当于每股价格1.46元。截至2026年5月31日，晋商消金全部股东权益的评估价值为7.31亿元，而同期账面价值约9.703亿元。

在对晋商消金估值时，独立估值师明确排除资产基础法，主要考虑市场法与收益法，理由是贷款及垫款构成晋商消金资产结构的主要部分，在信贷政策收紧及不良贷款逐步增加的情况下，资产基础法无法全面及合理量化该等资产的实际经济价值。

此次增资的出资方晋商银行自身经营基本面存在一定压力。该行2025年年度报告显示，晋商银行2025年实现营业收入54.45亿元，同比下降6%；归母净利润16.65亿元，同比下降5%；截至2025年年末，不良贷款率升至1.95%，为近5年来最高水平，其中房地产业务贷款不良率从2024年年末的0.36%升至2025年年末的12.24%。

此次增资完成后，晋商消金股权结构调整为：晋商银行持股70%，其余四位股东分别持股12.5%、10%、4%、3.5%，晋商消金成为晋商银行的附属公司，财务业绩将并入报表。

对晋商消金增资会给晋商银行带来哪些影响？公告显示，注资有助于晋商银行扩大业务范围及客户基础，优化整体金融服务布局，全面提升金融服务能力及协同发展潜力。数据显示，2024年、2025年晋商消金分别实现营业收入5.88亿元、6.90亿元。

密集增资

关于晋商消金为何增资，晋商银行在公告中表示，办法对消金公司提出了更高的合规要求，最低注册资本提高至不低于10亿元，以及主要出资人持股比例不低于50%。为符合该等资本监管要求并为未来业务增长预留空间，晋商消金拟将其注册资本由5亿元增加至10亿元。

晋商消金的增资并非孤例。经过多年发展，消金公司业务模式和风险特征发生显著变化。自2024年4月办法落地以来，持牌消费金融公司掀起了一轮集体增资潮。

6月，长银五八消金获批增资8.21亿元，注册资本增至19.45亿元。同时，长沙银行受让两位股东的股份获批。受让后，长沙银行对长银五八消金持股比例增至89.92%。3月，海尔消金增资10.28亿元，注册资本增至31.18亿元，同时引入两家青岛国资新股东；苏银凯基消金注册资本增至47.3亿元；2月，厦门金美信消金注册资本由5亿元增至10亿元。

2025年，北银消金、河北幸福消金、中信消金等也陆续将注册资本提升至10亿元。

盈利能力是发展关键

值得注意的是，部分消金公司注册资本尚未达标。Wind数据显示，全行业31家消金公司中，蒙商消金、盛银消金尚未达到10亿元的注册资本门槛，其注册资本分别为5亿元、3亿元。

金融监管总局有关司局负责人在就办法答记者问时表示，提高消金公司主要出资人持股比例，有利于压实股东责任，增强股东参与公司经营意愿，更好发挥股东资源优势，促进股东积极发挥支持作用；同时有利于提高决策效率，避免因于股权相对分散而出现公司治理失效失衡的问题。

资本达标只是入场券，真正的考验在于盈利能力。当前消金行业普遍呈现增收不增利态势，例如晋商消金2025年实现营业收入6.90亿元，净利润4042.36万元，净利润同比下降超30%。

消金行业监管力度持续加码。金融监管总局2024年12月修订发布《消费金融公司监管评级办法》，新增“合作机构管理”“消费者权益保护”两个评级要素；将监管评级结果从优到劣划分为1-5级和S级，对机构的资本实力和合规运营设定了更高标准。

压缩画饼式销售空间 分红险演示利率上限将调整

● 本报记者 薛瑾

7月1日起，全市场在售分红险演示利率上限将由3.9%下调至3.5%。各家保险公司高于3.5%演示利率的产品需要在6月30日前完成变更备案，或报送停售。由于这一利率上限下调关口将至，带有“即将降息”“不容错过”“倒计时”“绝版”“最后上车机会”等字眼的保险营销文案活跃在朋友圈和社交平台。

对消费者来说，此次调整会否如保险营销文案所说，需要欲购从速、赶紧上车？演示利率上限的下调，是否意味着消费者实际收益的缩水？中国证券报记者调查发现，此次调整，并不影响分红险的合同约定利率，所以未必会影响消费者的实际收益，更多是压缩了画饼式销售的空间。

不影响保险合同约定收益

“只剩3天！分红储蓄险即将降息，现在锁定3.9%演示利率，7月统一降至3.5%，错过再无高预期收益。”“分红险降息最后2天，错过再无3.9%高预期利率。”近日，记者接连两天陆续收到的来自保险业务员员的促销信息写道。

“分红险要调整了！还没有上车的请

尽快上车，6月30日全面下架调整。”一位保险经纪人在自己的社交媒体上写道。他展示的一款某合资寿险公司的产品页面公告显示，“分红演示即将于2026年6月30日23时59分59秒调整。”

在保险营销人员的朋友圈、社交媒体账号，因分红演示利率即将调整，“炒停售”现象有所升温。

多位业内人士解释，分红险通常设有保底利率和演示利率，保底利率是写入保险合同、刚性兑付的最低收益率，目前市面主流分红险的保底利率为1.75%。演示利率是险企在销售产品时，对未来分红收益的一种假设展示，相当于一张计划书上的预估数字，不写入合同，不算作承诺，没有法律效力。

这意味着，演示利率从3.9%下调至3.5%，改变的只是保险公司在销售计划书上的假设展示数字，并不影响消费者实际到手的保单利益。真正写入合同的保底利率并未改变，消费者的合同权益完全不受影响。

投资收益是差异化收益重要来源

在市场利率下行阶段，为压降负债成本、防范利差损风险，越来越多的保险公司向分红险等浮动收益产品求解，在寿险

业内掀起结构性转型浪潮。

去年以来，各家保险公司持续推进一场大刀阔斧的业务重构，比如在新发产品中，分红险逐渐走向舞台中央，占比大幅提升；同时，不少公司在培训、推广、销售方面推出“课表”“任务表”，向分红险转型全面铺开。行业在售产品中，分红险已占据主力地位。

拆解分红险的收益结构，其收益通常分为“保证收益”和“浮动收益”两部分，保险公司需将运营收益的较大部分（不低于70%）与保单持有者共享。其中，分红险保底的固定收益部分，各家公司差不多，主要差异在于浮动分红部分。浮动分红来源于险企实际经营成果，即由死差、费差、利差产生的盈余。特别是利差，通常是分红盈余的最主要来源。这也意味着，浮动分红很大程度上挂钩险企的投资业绩。多位业内人士告诉记者，分红险分红主要源于利差益，与分红险账户的投资收益息息相关。因此，投资收益是不同分红险产品差异化收益的重要来源。

考验险企长期经营和投资能力

在激烈的市场竞争中，一些险企为了让自身产品看起来有竞争力，往往通过演示利率夸大了产品分红水平。