

小微专营机构更名与退场背后 银行普惠金融来到提质深水区

小微专营机构正迎来一轮调整:部分机构更名褪去“小微”标签,另有不少机构获批终止营业。金融监管总局数据显示,今年以来商业银行小微专营机构数量净减少,这与全行业支行数量扩张的态势形成反差。

此轮机构调整并非银行撤离普惠金融,而是面对净息差收窄与风控压力加大作出主动优化。在监管部门不再设定增速指标,转而强调“提质量、可持续”的背景下,银行业正重新审视普惠金融投入产出比,从单纯追求普惠贷款规模,转向高质量竞争。

● 本报记者 李蕴奇

今年以来数量净减少

7月6日,宁波金融监管局批复同意招商银行宁波东湖小微企业专营支行、招商银行宁波城南小微企业专营支行、招商银行宁波青林湾小微企业专营支行分别将名称变更为招商银行宁波东湖支行、招商银行宁波城南支行、招商银行宁波青林湾支行。

对此,招商银行宁波分行答复中国证券报记者,上述小微专营机构更名是为了更好地开展业务和服务客户,更名后各支行的经营范围

更多基于商业可持续考量

或更名,或退出,小微专营机构的数量呈现下降态势,原因究竟是什么?

曾刚认为,在市场日趋饱和、行业竞争不断加剧、利率显著下行以及风险持续上升的背景下,小微专营机构的短板逐步显现。在独立事业部模式下,这类机构的人力、运营成本偏高,与基层支行之间存在业务竞争。同时,数字化线上信贷普及后,线下模式的边际效益递减。在净息差持续收窄、不良贷款率抬升的环境下,专营机构的独立核算模式难以实

提升普惠金融质量

今年5月,金融监管总局发布的《关于做好2026年小微企业金融服务工作的通知》提出,推动小微企业金融服务“稳投放、优结构、提质量、可持续”。另外,通知不再设定普惠型小微企业贷款增速不低于各项贷款增速的目标。

前述国有大行信贷业务经理表示,他所在的银行目前提升小微企业贷款质量的举措可总结为“不做散户,不做关系户,按照‘标

保持不变,目前存贷款业务都在正常开展。

另外,绍兴银行柯桥湖塘小微综合支行、兴业银行沈阳肇工北街小微支行、桂林银行玉林博白菱角镇小微支行、台州银行衢州柯城双港小微综合支行等多家小微专营机构也在近期被监管部门批准终止营业。

根据金融监管总局网站披露的金融许可证信息,记者发现,今年以来共有48家名称中包含“小微”字样的小微专营机构退出,共有

14家小微专营机构设立。二者相抵,小微专营机构数量净减少。作为对比,今年以来共有1755家商业银行支行设立,共有1410家商业银行支行退出,商业银行支行数量净增加。

“小微专营机构是银行因地制宜设立的特色化经营组织。”一位国有大行信贷业务经理告诉记者,如果地方具有一定规模的工业园区、产业集群或商圈,周边有大量的小微企业客群,总行层面可能会批准在该地设立小

微专营机构,走特色化经营路线。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,小微专营机构的优势在于实行独立审批、垂直风控、单独考核的专业化机制,可简化小微企业贷款流程,集中资源对接商户、个体工商户,有助于银行快速做大普惠贷款投放规模。同时,这类机构能在线下深耕属地小微企业,依靠“三品三表”等审核技术精准识别客户信用风险。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

曾刚认为,目前银行的普惠金融服务已进入转型提质期。首先,在净息差持续收窄的背景下,过去依靠“以量补价”的盈利逻辑失效,粗放放贷带来的不良风险集中暴露;其次,大型银行与中小银行分化加剧,在大型银行提高授信门槛后,高风险客群向中小银行转移,中小银行的风控压力陡增;最后,小微企业的有效信贷需求走弱,银行精准挖掘专精特新企业、科创小微企业等优质客户的难度加大,行业内无序价格竞争尚未完全根除。

银行跨界卖房 购房者捡漏需擦亮双眼

● 本报记者 石诗语

近日,宁夏银行京东官方资产店铺上线,住宅、商铺、厂房、写字楼等多类抵债房产开启线上拍卖。近年来,随着互联网房产处置渠道日趋完善,诸多银行入局房产直销赛道。业内人士表示,银行直供房的产权归属较为明确、价格有一定优势,受到越来越多购房者关注。但购房者需要注意,在参与竞拍前应实地核验房屋状态、核查产权情况,尽可能规避各类风险。

银行下场卖房

中国证券报记者在京东拍卖平台搜索发现,宁夏银行拍卖的房产涉及住宅、商铺、厂房、写字楼等多种类型,起拍价格从几十万元至上千万元不等。房产转让方涉及中宁支行、新城支行、商城支行、宝湖支行等多个宁夏银行分支机构。中宁支行上拍房产数量较多,共计39处。从该支行的拍卖战绩来看,在已结束的36场拍卖中,仅有4处房产被拍出,且均以起拍价成交,标的均为商业用房。

近年来,越来越多银行下场卖房,不少拍卖平台为银行开设“直供房源”专区,资产处置方既有城商行、农商行、农信社等地方性中小机构,也不乏国有大行和全国性股份制银行。

“其实,银行直供房一直存在。在借款人贷款违约后,银行通过司法以物抵债程序,将抵押物过户至名下取得不动产完整产权,并将该不动产在公开市场销售。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向记者表示。

具有产权、价格优势

与法拍房相比,银行直供房的产权归属相对明确。北京金泽律师事务所主任王玉臣向记者表示:“在售卖相关房产之前,银行已通过债权剥离取得完整产权,房屋产权归属较为明确,购房者不用担心入手房屋后陷入产权纠纷。即使在购房后出现产权问题,购房者也可以向银行追责。”

正如宁夏银行在公告中所述,拍卖的全部房源产权均归属宁夏银行,产权清晰、无中介溢价,信息公开透明,干净交付。

此外,银行直供房有一定价格优势。记者将多个拍卖平台的银行直供房与贝壳找房、我爱我家等房产中介平台的二手房进行对比,发现在地段、面积等条件相似的情况下,银行直供房源起拍价明显低于房产中介平台房源挂牌价。

以宁夏银行7月15日拍卖的一处房产为例,该房产类型为住宅,位于银川市福兴苑小区,面积195.95平方米,起拍价55.7万元。而同小区的二手房源在贝壳找房中面积最大的一套为142.8平方米,售价68万元。

“银行直供房的起拍价通常会低于市场价。部分房源若经历多次流拍,还会在每次流拍后进一步下调价格。”王玉臣表示,对银行而言,还可将此类房屋用于出租,推出房产租赁权拍卖,这一举措可为短期居住需求者提供更多选择。

逐一排查风险

从行业整体处置规模来看,线上直供房产占比并不大。业内人士表示,银行“下场卖房”目前只是抵债资产变现的一条补充路径。金乐函数分析师廖鹤凯认为,银行通过线上直售抵债房产,能压缩中间环节、拓展客群。该模式更适合小额优质资产的处置,难以成为抵债资产处置的主力渠道。

对于想捡漏银行直售房的购房者来说,需全方位排查房源潜在隐患,重点关注房源地段、房屋现状、清退状态及相关费用问题。

“购房者在竞拍前需仔细评估房屋的具体情况,应到现场看房核实。此类房源可能空置时间较长,由此带来维护问题或质量问题。”王玉臣表示,“如果用来自住,购房者还需详细了解房屋所在小区的物业服务情况等。”

“此外,购房者还可到相关部门对房屋的性质、产权情况、查封抵押情况等进行核实,确认产权方面完全没有问题后再出手购房。在购房前一定要仔细阅读相关合同条款,包括是否需要一次性付款、办贷限制条件、过户时限要求等,尤其要关注瑕疵担保、费用清算等相关条款,避免银行通过格式条款免责。”王玉臣提醒道。



视觉中国图片

银行理财换锚： 业绩基准更真实 投资者还得“跨一步”

● 本报记者 张佳琳

“我行自营理财产品将在8月初全面启用挂钩指数型业绩比较基准。客户看到的不再是固定数字,而是由多指数加权组合构建的业绩比较基准。”7月15日,一家正在积极争取理财公司牌照的中小银行理财业务部工作人员吴莹告诉中国证券报记者,为了让客户直观看出产品业绩是否跑赢对标指数,该行正在开发测试“双曲线可视化”系统,将指数基准换算成每日数值,并与产品实际净值分别形成一条曲线并列展示,以便对比。

当前,多家理财公司将理财产品的业绩比较基准由固定数值型切换为动态指数型。某头部股份行理财公司产品部人士向记者表示:“公司正全面梳理产品信息,以后业绩比较基准将无法随意调整,每只产品的业绩比较基准都要根据数据测算,挑选出与产品定位和长期走势相吻合的指数组合。”

银行理财业,正从“数字预期”向着“跑赢指数”的透明化路径转型。行业转型也伴随着阵痛。多家理财公司内部人士表示:“指数型业绩比较基准降低了收益率预期,能真实反映市场走势以及底层资产收益表现,但可能带来投资者看不懂的问题。”如何帮助投资者“跨一步”,是这场变革中理财机构需要探

索的课题。

从数值向指数换锚

近期,北京投资者小李有些困惑,他购买的兴银理财某款理财产品业绩比较基准由原来的“年化收益率1.60%—2.60%”变成了“中债—新综合全价(1年以下)指数收益率×95%+活期存款利率×5%”,这着实让他看不懂了。

2026年以来,招银理财、民生理财、中邮理财、兴银理财等多家理财公司发布业绩比较基准调整公告,将单一数值型、区间型业绩比较基准调整为挂钩指数型与市场利率型业绩比较基准。

“前段时间,我们对到了开放期的理财产品业绩比较基准作出调整,计划在9月前完成对其他理财产品的调整。相关调整不能批量去做,因为每只产品匹配的指数组合不一样。我们要与渠道部门、投资部门等沟通确认,有些产品涉及好几个渠道,需要协调好。”某头部股份行理财公司产品部人士说。

以7天持有期理财产品为例,某中小银行资管部人士告诉记者,其区间型业绩比较基准多为1.3%—1.5%。业绩比较基准指数化后测算值会降低,因为要匹配短久期、高流动性的配置资

产收益表现,更能真实反映市场利率水平。

告别随意调

银行理财产品业绩比较基准密集换锚,与今年9月1日起施行的《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》有关。办法明确,资产管理产品披露业绩比较基准的,产品管理人应当保持产品业绩比较基准的连贯性,原则上不得调整业绩比较基准。

信披新规直击行业长期以来的潜规则。此前,部分银行理财产品的业绩比较基准随意调整——收益缩水就下调,市场回暖就上调。“有些理财产品频繁调整业绩比较基准,间隔可能是每个季度、每个月,甚至是每半个月。”华东地区某中小银行资管部人士说。

业绩比较基准频繁调整的背后,是银行理财机构对达标率的追求。业内人士告诉记者,当市场利率下行、产品实际收益率走低时,理财机构倾向于下调业绩比较基准,使产品收益更容易达标,从而维护产品竞争力。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,此前部分理财机构为了实现业绩比较基准的达标率,会依赖净值平滑操作。如今业绩比较基准随市场指数波动,理财机构比拼的核心变成了控制跟踪误差的能力以及挖掘超额收益的能力。

从看得见看到得懂

换锚容易,让投资者看得懂难。记者调研发现,银行理财投资者长期依赖看数字——他们认为业绩比较基准越高,理财产品越好。业绩比较基准调整后,部分投资者更加依赖比较产品收益率来挑选理财产品。

面对换锚后的投资者理解难题,部分理财机构及商业银行正在探索新的产品业绩展示方式。记者从业内获悉,有理财机构将理财产品收益展示分层化,展示近1个月、3个月、6个月、12个月的年化收益率以及最大回撤。

吴莹告诉记者,她所在的银行从2024年起就在研发系统,计划将理财产品的最大回撤、回撤修复时间、夏普比率等指标展示出来。“目前的想法是,先向渠道端披露相关数据,让理财经理可以更加客观全面地介绍产品,帮助客户理解、接受净值波动常态化。”但推进过程中仍存现实阻碍。部分银行理财产品的净值披露频率为每周一次,而用周频数据测算回撤,会有不小的偏差。

业内人士认为,业绩比较基准的改革对银行理财的投资端提出了更高要求。将产品暴露在市场波动中,意味着理财公司难以再单纯依靠非标资产获取收益,被动维持业绩表现,而是要主动挖掘超额收益、力争跑赢对标指数。