

# 上市银行绿色金融大扫描： 信贷高速增长 产品线不断丰富

证券时报记者 张艳芬 李颖超

随着对房地产、传统基建等信贷投向的结构调整,绿色金融正成为银行业发力的增量业务。

从已披露2023年年报的上市银行数据看,六大国有银行以及兴业银行、中信银行、招商银行、光大银行、民生银行、平安银行、浙商银行,这13家银行绿色信贷余额合计已突破20万亿元。其中,工农中建四大国有大行不仅绿色信贷规模均站上了3万亿元,而且增量均超过1万亿元,增幅达到三成至五成。可以说,上述每家银行绿色金融业务实现跨越式大发展。

自2020年起,环境、社会和公司治理(ESG)等绿色理念相关因素逐步纳入金融机构考核,银行业绿色金融业务逐年创新,绿色信贷规模拾阶而上。机构预测,绿色信贷或在未来10年将成为增速最快、占比最大的贷款类型。

## 实现跨越式发展

自“双碳”战略提出至今,绿色产业升级、清洁能源产业及节能环保成为主要增长的贷款去向。商业银行作为实体经济融资的主力供给方,近3年的绿色信贷投放额度呈现跨越式增长。从资金量角度出发,绿色贷款是我国绿色金融体系的最大构成部分。

从信贷规模看,截至2023年年末,绿色信贷余额站上万亿元阵营的有工商银行、建设银行、农业银行以及中国银行,四大国有大行的绿色贷款规模均在3万亿元以上,分别为5.4万亿元、4.05万亿元、3.88万亿元以及3.11万亿元。

紧随其后,国有大行中的交通银行、邮储银行的绿色贷款余额分别超过8200亿元和6300亿元;股份行中的兴业银行绿色信贷规模与交通银行、邮储银行相当,也站上了8000亿元的规模水平。

再往下,多数股份行的绿色信贷规模在2000亿元至4600亿元之间,例如中信银行、招商银行、光大银行、民生银行、平安银行以及浙商银行。

从增速看,绿色贷款近几年也保持着高速增长。2023年,中国银行和农业银行绿色信贷余额较上年增长超五成,分别达到了56.34%、50.1%,建设银行和工商银行的增速也达到了三成以上,分别为41.09%和35.73%。也就是说,工农中建四大行的绿色信贷总量和增量均领先同业,全年的绿色贷款分别新增1.4万亿元、1.35万亿元、1.1万亿元、1.13万亿元。

绿色信贷的投放也在银行内部各板块之间的比重也在逐步增大。建设银行绿色贷款余额为3.88万亿元,占贷款总额比重较上年提升逾3个百分点。

与国有大行一样,股份行的绿色信贷增速也呈现每年放量增长。2023年,光大银行、民生银行、浙商银行以及中信银行增速分别为57.44%、46.87%、39.41%以及37.40%,且绿色贷款增速超过其他贷款增速。

其中,兴业银行还披露了整体绿色金融融资余额,该行由2020年年末的1.16万亿元增至去年的1.89万亿元,增幅63.78%,年复合增长率17.87%;存量贷款收息率与对公贷款基本持平,不良贷款率为0.41%。基本盘中,该行绿色金融贷款占企金贷款比重提升9.93个百分点至25.56%,房地产贷款占企金贷款比重下降至13.82%。

## 产品体系愈加丰富

虽然我国绿色金融产品仍以绿色信贷为主,但绿色金融产品体系的丰富程度有待提升。从年报看,各家银行也在逐步探索多层次的绿色投融资产品体系,运用债券、理财、租赁、保险、基金、信托等多种方式,丰富绿色金融“工具箱”,加快绿色金融产品和服务创新。

在绿色债券方面,着眼于绿色债券的发行、承销、投资和做市,不少银行积极于债券端探索各类投融



资服务方式。

2023年债券产品的“首单”探索颇多。工商银行于2023年创新发行了该行首只全球多币种“碳中和”主题境外绿色债券,境内首单商业银行碳中和绿色金融债;中国银行于2023年成功发行全球首批共建“一带一路”主题绿色债券和全球首笔美元可持续发展挂钩贷款债券;招商银行去年在境外发行全球首笔蓝色浮动债券,发行规模4亿美元,募集资金用于支持可持续水资源管理和海上风力发电项目。

值得注意的是,金融租赁由于契合了绿色项目在转型中设备改造换代、周期较长等特点,在服务绿色转型发展上具备独特优势。当前逾半数金融租赁公司已将绿色租赁作为重点业务来发展,探索“租赁+”多种模式在助力绿色金融发展,不少银行旗下金融租赁公司绿色金融资产占比已达五成左右。

农银金租探索建立了“租赁+信贷”“租赁+股权投资”“直租赁+EPC”等多种业务模式,巩固拓展集中式风电光伏租赁业务,发展分布式光伏、分散式风电租赁业务,落地电力设备经营性、换电重卡租赁业务。截至2023年年末,该公司绿色租赁资产余额687.70亿元,较上年年末增长24.7%;租赁资产总额67.9%,较上年年末提升2.5个百分点。

建信金租绿色资产规模和占比持续双增,绿色租赁资产余额473亿元,占一般租赁业务的比重较上年提升8.77个百分点。招银金租2023年绿色租赁业务投放额达到了547.21亿元,占招银金租总投放额

的49.67%,绿色租赁业务2023年年末余额1215.00亿元,较上年末增长15.31%。

在理财产品协同方面,理财资金亦成为绿色债券投资的重要资金来源,理财公司也是发行绿色主题理财产品的重要渠道。

农银理财持续推出ESG主题理财产品,2023年新发行ESG主题理财产品26只,年末ESG主题理财产品共50只,规模368.83亿元。交银理财2023年新发ESG主题策略产品4只,规模合计48亿元,年末存量ESG主题策略产品总规模合计63.8亿元。浙商银行也在2023年发行了该行首笔ESG理财产品,募集资金规模5000万元,资金优先投资于清洁能源、防治污染、生态保护等绿色产业。

另外,银行旗下保险公司亦通过股权投资、配置绿色地方政府债、债权投资、发行产品等方式助力绿色金融发展。

与理财、保险公司一样,银行旗下基金公司、信托公司也是绿色金融的重要参与者,把社会责任、ESG准则和“双碳”战略作为产品布局的主要方向,持续完善ESG基金产品谱系。

## 组织架构、考核评价等配套机制正在建立

有银行信贷部门人士告诉证券时报记者,由于绿色低碳发展通常离不开前期的高成本、高投入,而后期的绿色效益回报期又相对较长,绿色金融的大力发展就显得

尤为重要。

绿色金融带来的收益亦是可期待的。以国内最早发力绿色金融业务的兴业银行为例,该行2023年年末的公司绿色金融客户较上年末增长17.83%至5.83万户,其中,深绿客户(客户主营范围符合绿色产业指导目录)较上年末增长16.85%至5.39万户,带动存款规模超过2000亿元,户均配置产品3.4个,高于整体企金客户平均水平,绿色金融客户的综合效益不断提升。

从整个金融行业来看,绿色金融从最早的自愿、自主经营模式,已然成为各家自上而下把握创新的风口所在。自2020年开始,诸如气候风险压力测试等内容便频繁出现在各大中资银行的年报和清单当中。这表明,金融业面对挑战,正快马加鞭采取行动。

梳理当前各家银行年报中的绿色金融业务不难发现,各家银行首先从战略上早已重视,并逐步加强绿色金融的布局。在体制机制方面,设立绿色金融委员会,试点绿色支行、事业部,或设置绿色金融专职机构等;在激励机制上坚持考核引导,将绿色金融纳入考核指标体系;在资源配置方面,针对行业项目融资需求,配置专项信贷资源。

在战略层面,交通银行构建“2+N”绿色金融政策体系,明确2025年、2030年、2060年三个阶段的目标和重点任务,具体到“十四五”期末,该行绿色贷款目标为余额不低于8000亿元,力争达到1万亿元。“N”指各类绿色金融专项政策,包括组织架构、业务管理、支持工具、

细分行业、产品集成、审批政策、考核评价、区域发展等。

在试点机构方面,邮储银行将北京市门头沟区滨河绿色支行作为绿色金融支行,截至2023年年末,该支行绿色信贷规模8.74亿元,占支行整体信贷资产规模的93.58%,较上年末提高了56个百分点。在绩效考核机制上,邮储银行实施绿色金融经济资本计量差异化政策,扩大绿色金融经济资本计量范围,针对绿色金融等业务设置90%经济资本调节系数;为具有显著碳减排效益的绿色项目提供优惠利率,对绿色信贷、绿色债券给予15个内部资金转移定价基点的优惠。

“考虑到绿色贷款执行情况纳入MPA评估体系,绿色碳减排工具等结构性工具支持下绿色贷款盈利性有所提高,资产质量继续占优,且银行压降高环境风险行业贷款敞口让出信贷融资需求缺口,未来绿色贷款有望继续保持高速增长。”中金公司银行业团队曾于2023年年初预测,预计未来10年绿色贷款将成为增速最快的贷款类型之一。

该团队预计,未来10年绿色贷款余额复合增长率或将达到21%,成为增速最快的贷款类型之一;10年内新增量约为117万亿元,对应年均新增贷款约12万亿元;绿色贷款余额占比或将由2021年的8%上升到2032年的24%,超过房地产贷款(包括按揭和对公贷款);增量上,10年后绿色贷款增量占比可能达到37%,超过基建成为第一大贷款类型。

对相关领域的薄弱环节,有针对性地推出创新产品。

此外,借助科技能力,推进科技赋能,亦是提高风控的手段。2023年年报显示,工商银行为提升ESG风险系统化管控,运用大数据技术在信贷全流程进行风险自动化识别及智能化管理,支持在流程中实时获取企业ESG信息并自动进行系统风险提示。工商银行还推进生物多样性金融前瞻研究与风险管理,创新实施生态保护红线风控地图系统,针对贷款项目选址增加生态保护红线判定功能并逐步纳入信贷业务全流程管理。

光大银行年报也显示,该行加强ESG风险管理强化绿色信贷分类管理,搭建绿色融资标识自动化辅助识别和环境效益测算工具,上线客户系统、信贷系统和移动端,提升绿色信贷分类的准确性、全面性、便捷性。

## 企业家办公室赛道渐热 头部券商打法各异

证券时报记者 许盈

近年来,企业家办公室业务已成为券商探索财富管理创新业务的新风口。2023年下半年,中信建投、海通证券、银河证券、国泰君安证券等多家头部券商均成立了企业家办公室。

证券时报记者了解到,还一些大中型券商也在关注该业务的发展前景。

企业家办公室业务是一项综合性、平台型的长期业务,券商各个业务部门之间如何协同仍存在难点,也考验着券商的战略定力。

## 竞相投身企办赛道

证券时报记者调查发现,各头部券商的打法各有不同。

中信证券在2021年就成立了企业家办公室,服务内容覆盖股权激励、战略配售、综合减持、流动性管理、衍生品投资、股权投资咨询、境外服务咨询等。此外,中信证券还在2023年设立中信证券企业家办公室(香港)服务品牌。

中信建投采用的是“1+1+N”的客户综合服务模式,即指1位客户+1个大客户经理+全业务平台协同,为客户提供优质的一、二级市场服务,并同时拓展更加综合及精细化的服务,支撑起综合、复杂、灵活的客户需求。

海通证券组建了五大区域企业家办公室团队,融合不同职能岗位核心骨干,以团队联合拜访、联合活动等方式常态化覆盖企业和企业家客户,实现投行业务与企业金融及私人金融业务的增量转换。

据海通证券相关人士介绍,自海通企业家办公室服务品牌发布以来,落地了股票、资金家族信托投资顾问业务,初步搭建了海通企业家客户大类资产配置及权益服务体系。同时,该公司开展了“家族财富管理万里行”“医养研修院”“海洋荟”等系列客户活动。

银河证券“星耀企业家办公室”在业内首推“企业+家”服务理念,重点面向企业家及其家庭成员,围绕圈层打造专属权益服务体系,以企业家办公室会员服务为纽带,链接“企业+家”,打造了财富管理、企业治理、财富管理、股份服务、家族传承、公益成长等六大服务体系。

国泰君安企业家办公室构建了“1+1+N”陪伴式的服务体系,总分携手、相互赋能,总部通过强大的数据库进行数据挖掘和分析客群,制定投资方案与投资计划,分支机构触达客户,总分共同维护客户,共同促进业务落地。

## 内部协同能力成挑战

证券时报记者了解到,券商系企办作为一项新业务,具备平台化、综合化的属性,券商各个业务部门之间的协同是一大难点。同时,如何做好企业家客户的综合性需求,也考验着一线业务人员的综合素质。

“对一线客户经理的专业能力要求非常高。企业家办公室业务不是一种业务,而是包括零售、机构、投行、资管等多条业务线,甚至面对高净值客户时涉及精神层面的交谈,都对客户经理综合素质提出较高要求。”国泰君安相关负责人告诉证券时报记者。

在中信建投证券相关负责人看来,企业家办公室主要有两个业务难点:第一,业务具有复杂性及综合性,客户需求多样性与灵活性等特点,企业家办公室需要强大的综合协同能力,高效地整合各类资源;第二,业务开发周期相对漫长,要求券商具备充分的耐心和定力。

据银河证券相关负责人介绍,企办业务的难点在于需要整合内外外部多方资源,形成系统化的服务体系,券商不仅要加强内部协同能力建设,而且需要设身处地地置身于客户视角,解决客户痛点。

“当前企业家办公室业务尚处于早期发展阶段,各家券商均通过整合内外外部多方资源向客户输出综合服务,本质上是一次内部协同能力的竞争。决定未来竞争格局的因素还包括对企业家办公室各类细分业务的理解深度、客户基础与触达频率、有效的团队组织等。”海通证券相关业务负责人告诉记者。

## 企办不同于家办

记者注意到,除了当下最热的企办业务以外,家族办公室也是近几年券商财富管理一大热词。中金公司自2019年设立的中金环球家族办公室(GFO),兴业证券自2020年成立的兴证财富管理办公室,两家券商都聚焦高净值家庭财富管理,也均对企业家群体有所覆盖。

据中信建投相关负责人介绍,家族办公室与企业家办公室尽管都具备“办公室”的基本属性,即通过一系列金融服务,来管理和服务高净值客户群体,但二者在具体运作和应用场景上存在显著差别。

具体而言,家族办公室更多地应用于银行、信托机构或某些第三方财富管理机构中,其核心业务模式围绕“家族信托+产品投资”构建,辅以多样化的增值服务,旨在为家族财富的长期稳健增值和传承提供全方位支持。

相比之下,企业家办公室则更专注于为“企业”,特别是上市企业,以及“企业家”——尤其是股东,提供一体化的综合金融服务。