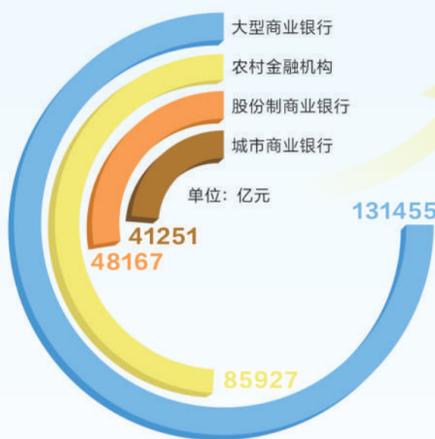


体系、科技与观念——普惠金融走向纵深的新挑战

2024年一季度银行业金融机构普惠型小微企业贷款情况



普惠贷款不良率比整体数据更高

2023年末银行业金融机构不良贷款率为 **1.62%**

2022年4月末

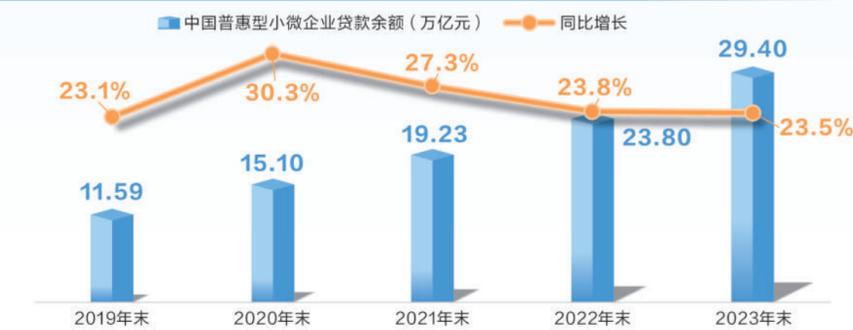
银行业普惠型小微企业贷款不良率为 **2.18%**

2020年9月,监管部门曾明确提出商业银行普惠型小微企业贷款不良率可高于各项贷款不良率3个百分点以内。这个指标意义重大。若按照2023年末银行业1.62%的不良贷款率算,银行发放普惠贷款产生的不良率最高可达4.62%。相比起2022年银行普惠小微贷款2.18%的不良率,无疑给了银行巨大的放贷空间。但通过结果也能看出,银行业并没有把不良率容忍度的空间用足,甚至还相当保守。

不同银行客户资质不同



中国普惠型小微企业贷款余额快速增长



证券时报记者 田牧

经过10余年的大力度发展,我国普惠金融已取得巨大的成绩,在多项核心指标上远高于全球平均水平且居于中高收入经济体前列,在普惠金融这一世界性难题上贡献了中国式答卷。

随着发展阶段的不同和经济形势的变化,当前我国普惠金融发展也进入了纵深区。如2023年10月发布的《国务院关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》(下称《意见》)中所指,“新形势下,普惠金融发展仍面临诸多问题和挑战,与全面建设社会主义现代化国家的目标要求还存在较大差距。”

我国普惠金融要更进一步,跨上新台阶,有哪些难点和堵点需要解决?

证券时报记者在前期大量调研采访的基础上,将从银行体系、数字化能力和观念认知等三方面深入分析。

存量竞争下的商业可持续难题

即使在今天,让一个普通人快速了解普惠金融也不容易。国内外对它的定义并不统一,支付、存取款等基础金融服务的可得性,服务于各类人群的多样金融产品,以及可负担、可持续等核心概念,都是普惠金融所包含的内容。

中国普惠金融最主要的作用表现在哪里,正如四川一位农商行一线业务负责人给出的答案:让有需要的人能贷上款。

他的这个回答当然是狭隘的,却又是真实的。在我国,普惠金融贷款相关的各项指标是政府、金融监管部门和银行体系重要的考核指标,这些指标层层分解之后,到了一线业务人员身上,就是“办贷款”。

本文此次讨论的各个领域,也都围绕着“贷款”展开。

中国人民银行数据显示,2023年末我国普惠小微贷款余额达29.4万亿元,同比增长23.5%,但增速自2021年始连续3年下滑。今年以来,记者采访全国许多不同地区银行时,感知最明显的是,普惠贷款这2年也已进入存量市场,银行间竞争不断加剧。

位于广东的S地方银行普惠金融部在过去10余年的发展经历是一个代表性案例。

该行普惠金融部负责人刘宇(化名)向记者介绍,2010年左右,S银行普惠金融部有员工百余人,部门一年的盈利过亿元,放出的贷款平均年化利率接近10%。此后10余年,随着国家对普惠金融愈发重视,各银行相继进入竞争市场,S银行普惠金融部的贷款规模和贷款户数也进入快车道,不断增长。但贷款平均年化利率呈下降之势,直至如今的4.5%左右。变化最大的是盈利情况,2023年,该部门的盈利不到百万元,人员相较2010年也少了一半。

刘宇称,出现这一结果的最主要原因便是银行间的激烈竞争引发的价格战,其中尤以国有大行开始下沉后竞争最为激烈。

若按照客户资质优劣进行分级,正常情况下国有大行占据资质最好的塔尖客户,股份行、综合实力居前的全国性城商行,其他大部分城商行对应的客户资质逐渐降低,农商行、

农信社、村镇银行等农村金融机构服务的客户资质相对更差,但客户群体最广。这个粗略的客户金字塔分级所对应的贷款利率自然也是塔尖最低,越往下利率越高。如果没有外力强制性介入,不同类型银行会在各自的舒适区内展业,虽存在一定竞争但整体呈现一定差异化。

S银行所在的城市金融发达,即使没有普惠金融的强力推进,各种金融服务的广度和深度也都已不错。此前不同类型银行间也是各自安好,S银行服务的主要是塔基客户群体。但近几年随着政策对大行普惠金融贷款的要求越来越高,原本的市场秩序被重构,大行凭借最低的资金成本从塔尖快速下沉到了塔基。

S银行受到了强烈的冲击。因为S银行自身也需要完成普惠金融贷款各项增长目标,在无法进一步下沉拓客的情况下,S银行只能降低贷款利率以留住客户。如此,S银行普惠金融部的盈利从过亿元下降到不足百万元,实属必然。

证券时报记者在今年初参加某中部省份A市国家级普惠金融试验区调研时,当地一家城商行的负责人在发言时就抱怨大行下沉抢客户,导致该行生存质量下降。同在现场的某大行地区分行副行长坦言,该行就抢了这家城商行不少客户。

在全国其他地区,这种情况普遍存在。无论国内外,商业可持续都是普惠金融的一个核心要义。但若以S银行的例子来看,照此趋势发展下去,该行普惠金融业务在商业上已难以持续下去。许多业内人士指出,那些以超低利率下沉抢客户的大行,在这类贷款上也难以做到商业可持续。但大行本身也无需靠普惠贷款盈利,完成政策要求的指标是首要任务。

银行作为我国普惠金融的主力军,若无法实现商业可持续,则普惠金融后续的发展恐也难以持续。

如何扭转如今的同质化竞争?数字普惠金融资深专家、中国普惠金融研究院原秘书长刘澄清在接受证券时报记者采访时提议,“监管在制定普惠金融政策指标时也要高质量,同业对比时应依照银行规模类型分层衡量。如果这样制定,很多中小银行就会很兴奋,大行和中小银行间的‘内卷’也会得到缓解。”

《意见》中对此也做了方向性指引,要求“引导各类银行机构坚守定位、良性竞争”。

真实的不良率容忍度

理论上,客户资质越差,贷款出现不良的风险就越高,银行为承担这部分风险所设置的贷款利率也就越高。

实际上也确实如此。国家金融监管总局披露的数据显示,2023年末银行业金融机构不良贷款率为1.62%。作为对比,此前相关部门披露的普惠贷款数据是,2022年4月末,银行业普惠型小微企业贷款不良率为2.18%。普惠贷款不良率比整体数据明显要高。

多位受访的银行业人士都指出,实际上的不良率应该比公开的数据高。对此,证券时报在本系列报道中有详细报道。

考虑到这些情况,监管部门在构建普惠金

融“敢贷、愿贷、会贷、能贷”机制时,出合了许多配套措施意在解决这一问题。比如引导商业银行内部资金转移定价中对小微贷款给予优惠,银行内部制定相关尽职免责制度,各地方设置风险补偿机制等。

值得一提的是不良率容忍度的问题。

2020年9月,监管部门曾明确提出,商业银行普惠型小微企业贷款不良率可高于各项贷款不良率3个百分点以内。这个指标意义重大。若按照2023年末银行业1.62%的不良贷款率算,银行发放普惠贷款产生的不良率最高可达4.62%。相比2022年银行普惠小微贷款2.18%的不良率,无疑给了银行巨大的放贷空间。

但通过结果也能看出,银行业并没有把不良率容忍度的空间用足,甚至还相当保守。

记者在采访的10多家各类型银行中,有大行支行负责人“骄傲地”表示,其普惠贷款不良率不到千分之一,更多的则表示不良率在1%左右,鲜有超过2%的。

一方面,这跟上文提到的市场激烈竞争有关。广东某地级市农商行副行长给记者算了一笔账,中小金融机构的资金成本大概在3%~3.5%,各项人员成本、运营支出等占去1%,在价格战的影响下普惠贷款平均年化利率只有5%左右,因此银行允许的不良率最多1.5%,再高了银行别说赚钱,还要亏本。

另一个可能更重要的原因是银行内部长期以来对不良近乎“零容忍”的文化。

“其实原则上是零容忍的。”某头部城商行深圳分行普惠金融部门的负责人李鸿(化名)在和记者谈到银行内部对不良率的容忍度时表示。上述S银行的刘宇在接受记者采访时也表达了类似观点。

形成如此态度的原因是多方面的。不良率作为监管部门考核银行的核心指标,与银行能享受到的诸多政策和优惠的准入门槛高度挂钩,使得银行在整体上自然倾向于不良率越低越好。具体到发放贷款的一线员工身上,一旦出现不良贷款,员工个人受到的影响也会很大。

“我做了10个亿的投放,还不如我一笔1000万的不良(带来更多损失),这样很影响他敢贷愿贷的积极性。”李鸿说。这种情况下,银行尤其是在做普惠金融业务时,本质应该是去经营风险的,实际上却成了“避免风险”。这也从另一个角度解释了为何大行下沉后,会出现诸如“掐尖”、“垒大户”等情况。

为了解决银行一线业务人员在发放普惠小微贷款时的“后顾之忧”,监管部门也早就要求商业银行细化授信尽职免责内部制度。但包括刘宇、李鸿及其他多位接受证券时报记者采访的银行内部人士表示,尽职免责制度在银行实际落地过程中还存在许多模糊地带,并不易操作。

“尽职免责能不能标准化?每个行有每个行的尺度,他说你没尽责你就没尽责。”李鸿说。虽然接受采访的银行人士都表示,到目前都还未出现未履行尽职免责而被罚的情况,但因为没有明确标准,总还是担心会不会哪笔不良就被认定成未尽责。而这也导致部分银行上下,形成了实际对不良“零容忍”的环境。

数字化进入瓶颈期

在解决普惠金融这一世界性难题上,中国取得巨大成绩,以支付宝、微信等为代表的创新性金融科技产品,革命性地将多种多样的金融产品和服务提供给数以亿计的人使用,颠覆了诸多传统。此后,银行业开始快速向数字化转型。

从2008年支付宝推出手机支付业务开始,到今天已经16年。这期间“要被取代的”银行业大力投入,如今各家银行基本都有了手机APP,也开发了线上信贷产品,大数据早成了一项基础能力,实力雄厚的大行们成立的金融科技子公司员工人数就高达数万人。

但就像普惠金融经过快速发展到今天进入纵深区一样,寄望于数字化让普惠金融高歌猛进的日子也已结束。曾经的“数字化红利”变成了今天的“数字化瓶颈”。

简单概括数字普惠金融方面的发展历程,是从无到有,从“能用”到“有用”再到“好用”的一个过程。如今所谓的“数字化瓶颈”,便是在“有用”与“好用”之间徘徊。

移动支付已经很好用了;支付宝、微信、京东等平台上的消费贷款产品也很好用;各大银行线上远程风控带来的服务和渠道替代也很好用;不少金融科技产品推出的一些大数据风控产品、企业征信产品等也受到客户欢迎。

“科技对金融的加持,就如同把一把铁锯变成了电锯,只是锯木头的效率提高了,但它还是把锯子。而且,你得先保证它有锯木头的能力。”国际知名的普惠金融专家、哈佛大学教授Michael Chu早在多年前就已针对数字化的局限性发出提醒。过去10多年,中国的从业者们已经将这把“数字化电锯”的效率提高了很多倍,到今天,它的进步速度却快要适配不上普惠金融业务进一步开拓所需要的能力了。

以某头部互联网银行W为例,其用户数、规模及金融科技能力在业内都首屈一指。但在向农村地区开拓时,因为绝大多数潜在用户并非其平台上原有的客户群体,W银行那套引以为傲的线上获客、风控、纯信用放款系统也失效了。

甚至W银行在前几年曾广为宣传的一个新农人创业贷款案例,记者在采访到创业者本人后得知,这位被用来凸显W银行线上信贷优势的代表,实际是W通过地方政府部门筛选而来,而非正常的线上自然获客。记者采访多地政府部门、银行时,不时会听到W银行在当地有涉农贷款业务,但所占比例基本可忽略不计。

近年来,从中央到地方,政府部门为了更好解决中小企业融资难题,纷纷搭建各种各样的大数据平台。一方面,这类平台可将政府部门掌握的政务数据统一整合,形成企业或个体的多维度信用信息,供银行贷款时参考。另一方面,还能搭建一个整合了融资方和银行端的中介信息平台,提高效率。

这类平台的构想很好,一些城市如深圳做得也不错。但在不少缺乏资金、技术、人才的地方,搭建起的平台最后都成了摆设,起不到太大作用。

上述A市金融部门工作人员向记者透露,整合了该涉农、涉企政务数据建成的一站式金融综合服务平台,上线后仅有1家本地农商行将该平台提供的客户信用信息纳入贷款风控决策中。其他银行即使获准免费授权使用,也仅将平台上的结果作为参考,申请者贷款能否通过还是要看银行自己的风控系统。据介绍,该平台由第三方技术公司搭建。由于资金有限,选择第三方公司时,放弃了业内顶尖但报价数千万元的公司,该平台搭建最终交由一家缺乏金融科技经验但报价只要数百万元的公司。

更有甚者,一些地方的金融部门为了让自己主导的线上平台数据好看,直接注水。一位西部地区银行普惠金融部门的负责人和中部地区银行员工都告诉记者,因为上级部门所搭建的线上企业融资平台无人问津,便要求辖内银行将自家贷款客户的信息录入其中,以冒充主动提交融资意向的中小企业或企业主。

再回到普惠金融的主力军银行身上。接受记者采访的中小银行人士不少都表示,数字化对他们的普惠贷款业务确实带来了不少帮助,但在风控环节仍很难脱离人工审核,更多是帮助提高了工作效率。涉及到农村业务时,大多地区的农商行还是依赖设在乡镇网点的业务经理往下面。

在地区人稀的西北地区,数字化更是难有用武之地。内蒙古阿拉善农商行一支行副行长告诉记者,他们负责的区域大部分是牧区,大多牧民居住极为分散,户与户之间有的相隔数十公里。业务员拿着平板电脑下去填信息,都没有网络信号,数字化在这些地方基本无处可用。

大多数的中小银行同样受限于资金、人才、技术的不足,无法像规模庞大的大行那样搭建上万户的金融科技子公司,仅凭自身很难实现数字化转型。

中小银行互联网金融(深圳)联盟在2023年12月发布的《中小银行金融科技发展研究报告(2023)》(下称《报告》)显示,中小银行的数字化转型整体仍在持续提升,但速度已然放慢,一些方面如数字化的应用层面得分连续2年下降。

“长期存在的业务、技术‘两张皮’问题,实践中部分规模较小的中小银行尚不能实现较好的条线联动与业技融合,组织机制僵化保守的问题未得到有效解决,导致应用脱节或效果不佳。”《报告》中分析应用落后的原因时写道。

刘宇在接受记者采访的当天,S银行刚好推出了一款打磨已久的线上信贷产品,上线短短一小时效果就超预期。采访中,刘宇对数字化在中小银行当下业务中所起到的作用并不乐观,但他认为,就像普惠金融是中小银行生存下去不可或缺的内生驱动力一样,数字化虽然改变不了它们的今天,但决定着未来。

普惠金融 一线调研

