

减费让利，如何更可持续

——解读上市银行年报之二

本报记者 钱菁旒

财金观察

减费让利，无疑是2020年中国银行业的一大亮点。作为银行业金融机构的表率，上市银行为降低小微企业综合融资成本做了哪些努力？银行“让利于企”，经营如何保持可持续？记者梳理了已披露的多家上市银行2020年年度业绩报告，从中寻找答案。

助小微企业渡难关

“流动资金问题终于解决了，这为我们复工复产提供了极大帮助。”北京瑞诺安科新能源技术有限公司负责人韩澍介绍，2020年2月中旬复工后，原材料成本上涨、员工工资支出等令公司现金流一度非常紧张。当时，浦发银行北京分行大兴支行以2.6%的利率及时为企业办理了票据贴现，大大降低了融资成本，助力企业渡过难关。

在江苏，位于淮安高新技术开发区的淮安市华宙电子有限公司，在去年3月复工复产的关键时刻，获得了农行650万元小企业简式贷，同时利率下调了0.74个百分点，减少融资成本4.8万元。

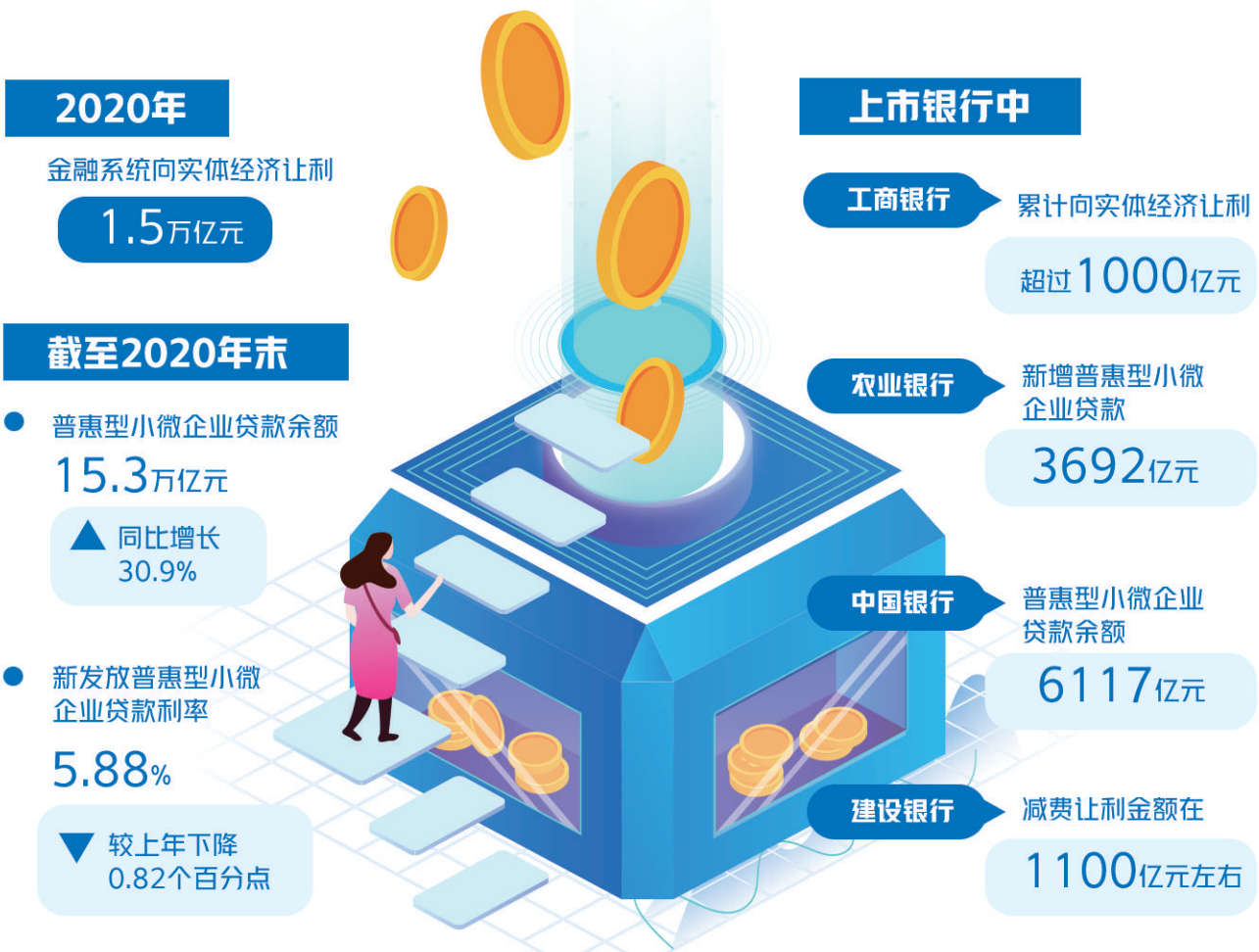
这是上市银行让利纾困助力小微企业的缩影。2020年，为支持疫情防控、复工复产，上市银行通过降低利率、减免收费等措施，持续为小微企业、实体经济发展注入新的动能。

“过去一年工行采用了多种措施，累计向实体经济让利超过1000亿元，重点采用了‘降、延、减’三种方式。”工商银行行长廖林表示，“降”是去年工行新发放人民币贷款利率为4.46%，比上年下降了47个基点，其中新发放普惠贷款利率4.13%，比上年下降了39个基点，新投资债券利率较上年下降了19个基点。“延”是对符合条件的贷款积极给予临时性延本延息的安排，过去一年工行累计为10万多户客户办理了延本延息，涉及境内贷款1万多亿元。“减”是通过多种方式为企业减负，去年共计减费500多亿元，包括主动免除和下调了企业特别是小微企业部分服务的收费，主动承担有关机构收取的抵押登记费、评估费、保险费等相关费用。

不难看到，2020年上市银行在支持小微企业发展方面发挥了“头雁”作用，让利实体经济成效显著。建设银行行长王江表示，2020年建行不断加大减费让利力度，初步测算建行减费让利的金额在1100亿元左右。农业银行在2020年新增普惠型小微企业贷款3692亿元，增幅62.3%，综合融资成本下降0.93个百分点，累计为8万户中小微企业提供贷款延期还本付息支持。中国银行年报显示，普惠型小微企业贷款余额6117亿元，比年初新增1987亿元，增长48.12%，贷款平均利率下降37个基点，并积极为2万多户中小微企业实施延期还本付息，率先发行小微企业专项金融债。

调负债结构控成本

减费让利的目的是促进小微企业发展，但政策实施的前提，是不能对银行体系的稳定性形成冲击。在多位业内人士



看来，银行必须积极优化负债结构，有效控制负债成本，通过负债端高质量发展来支持资产端降低实体企业的融资成本。

“邮储银行将坚持高质量发展的理念，在资产负债这个结构调整上来做文章。目前邮储银行的存款已经突破10万亿元，贷款已接近6万亿元，金融市场投资也已接近4万亿元，不论是资产端，还是负债端，都有很大的回旋余地，也有很大的优化调整空间，这对我们的资产负债管理、精细化管理提出了很高的要求。”邮储银行董事长张金良表示。

一些股份制上市银行也加大力度调整负债结构。浦发银行年报显示，在负债端，截至2020年末，浦发银行集团负债总额7.3万亿元，比上年末增长13.34%。在规模增长的同时，浦发银行深入调整负债结构，大力压降高成本负债，带动负债成本持续下降。此外，浦发银行深入经营战略客户、大力拓展个人金融资产及代发、结算、托管等业务，持续提升客户经营能级、迭代商业模式，进一步推动资产负债均衡发展。

兴业银行则表示，其资产负债表战略性重构在2020年已基本完成，存、贷款占比分别为55.62%、50.24%，双双超过50%，分别较2015年提高5.76个百分点、16.66个百分点。值得注意的是，从2017年末到2020年末，在没有外源核心一级资本补充的情况下，该行核心一级资本充足率从9.07%上升至9.33%，同期贷款增长超过1.5万亿元，资本内生增长和集约化经营显现成效。

2020年，浙商银行全面推进平台化服务战略，拓展客群、夯实存款基础，资产负债结构持续优化，尤其是在负债稳定性上不断提升。据介绍，依托零售综合金融服务平台，该行个人存款余额较年初增长58.49%，零售存款占比提升5个百分点。同时，有效控制同业负债依赖度，同业融入占

比15.07%，处于上市同业较优水平。

科技使“让利”可持续

需要看到的是，银行“让利于企”的可持续性也在面临考验。数据显示，2020年商业银行累计实现净利润1.94万亿元，同比下降2.7%，为2011年以来的首次负增长，在业内看来，这压缩了“让利于企”的空间。

上市银行如何看待该情况？在多家上市银行的2020年年度业绩发布会上，银行高管都收到了类似的提问。

“中国经济的高质量发展，是商业银行本身高质量发展的土壤和基础，中行如果能够很好地履行社会责任，为国家经济社会发展做出贡献，为民生服务做出贡献，那么我们也一定能够从中找到属于商业银行丰富的业务机会，从而实现自身高质量可持续发展。”中国银行党委副书记刘金表示，这关键在于通过创新服务模式，运用科技手段，使相关的业务实现商业可持续。

据了解，2020年中行借助科技创新推进普惠金融建设，在产品上，先后完成中银E贷——信用贷、银税贷、抵押贷三大产品的投产，实现客户申请、审查审批、提款还款在线化融资服务，切实提高普惠金融服务效率。在交易银行建设方面，推出手机渠道，并持续升级基础功能，新推出结构性存款、企税贷、抵押贷、信用报告查询等产品服务。

在邮储银行发布会上，张金良在回答经济日报记者提问时表示，“未来要利用科技手段把农村地区的数字化平台建起来，把农村的信用体系建起来。”在他看来，只有把数字平台、信用体系建起来，邮储银行才能突破传统业务发展模式和作业模式，以及提高金融服务乡村的效率。

张金良表示，科技投入从当前来看对邮储银行的成本收入比是压力，但从长远来看，会节约运营成本，“总之，无论是业务发展还是盈利增长，经营发展的安排一定要和我们的风控能力、资本承受能力相匹配，不摊大饼，而要实现高质量发展。”

陶然论金

近日，中国银保监会消费者权益保护局通报了2020年第四季度保险消费投诉情况。通报显示，2020年第四季度，银保监会系统共接收并转送涉及保险公司的保险消费投诉26688件，同比增长22.82%。其中，财产保险公司和人身保险公司涉投诉比例大体相当，投诉较多的企业中不乏人保财险、太平洋财险、平安人寿等知名险企。

在财产险领域，理赔纠纷投诉一直居高不下。而在理赔纠纷中，占财产险大头的车险一直是投诉的重灾区。比如，保险责任认定不合理、定损金额存争议、理赔时效缓慢等。更有消费者吐槽，上保险时你是“小甜甜”，理赔查勘时就成不受待见的“牛夫人”了。

去年开启的车险综合改革，包括提高保障责任、合并附加险种、降低保费等，为车险健康发展打下了坚实基础。但从长远来看，理赔环节出现的大量投诉，依然需要监管部门持续关注并及时出台相关政策，规范查勘理赔环节和定损标准，才能切实维护消费者的合法权益、避免合同纠纷。

在人身险领域，销售纠纷则成了众矢之的。保险代理人在销售过程中“夸大收益”“隐瞒期限”“炒作停售”等问题一直为消费者诟病。“销售一张嘴，退保跑断腿”，正是不少消费者投保后的真实写照。要解决这个问题，核心是建立高素质的保险代理人队伍。作为人身险销售的主力军，去年保险代理人贡献了人身险一半以上的原保费收入，也对普及保险知识、树立科学的保险理念作出了巨大贡献。从产品端看，人身险产品的保障期限多为二三十年甚至是终身，代理人如果用快消品的销售策略，做一锤子买卖，自然很难长久。唯有真正站在客户的立场上，以“投保+陪伴”的方式经营人身险，才能在根本上减少消费者投诉，促进人身险的健康发展。

值得注意的是，梳理近两年的保险消费投诉，部分小公司成为投诉榜“常客”，特别是互联网保险公司、健康险公司的投诉量持续攀升。“线下没网点，投保靠链接”是这些公司面临的真实情况。加上这些公司注重线上渠道营销，快速增长的用户规模成为了一把“双刃剑”，在美化业绩的同时也埋下了隐患。

线上发展降低运营成本，也方便消费者，但产品的设计和投保流程的规范更是险企发展的基石。此前，银保监会曾明确要求，实施互联网保险销售行为可回溯管理，进一步保障消费者知情权、自主选择权、公平交易权。正处于事业上升期的互联网保险公司和健康险公司，经营的多是短期险产品，客户流动性较大、稳定性不强。但是不能因此就“打擦边球”，更不能用低价和噱头扰乱市场。唯有认真倾听客户声音，改进产品设计和服



图/商海春作(新华社发)

北京加快培育数据交易市场

本报记者 彭江

数据是新的生产要素，是基础性资源和战略性资源，也是重要的生产力。为推动数据要素市场化配置和数字经济高质量发展，助力推进首都“两区”建设，3月31日，北京市经济和信息化局会同市金融局等部门，组织北京金控集团牵头发起成立北京国际大数据交易所，并上线北京数据交易系统。

北京“两区”建设，即建设国家服务业扩大开放综合示范区和中国（北京）自由贸易试验区。在“两区”建设工作中，数字经济是重要特征，也是主要内涵。“数字经济的繁荣发展，取决于数据这一新型生产资料的充分供给和有序流动。当前，北京正在构建多层次、安全、负责任的数据交易体系。北京国际大数据交易所将以此培育数据交易市场、释放数据要素价值为核心，打造立足京津冀、辐射带动全国、面向全球提供服务的金融科技基础设施。”北京市副市长殷勇说。

据介绍，北京国际大数据交易所是国内首家基于“数据可用不可见，用途可控可计量”新型交易范式的数据交易所，定位于打造国内领先的数据交易基础设施和国际重要的数据跨境流通枢纽。

北京金控集团董事长范文仲介绍，交易所将依托北京自贸区国际商务服务片区的优势资源，建立集数据登记、评估、共享、交易、应用、服务于一体的数据流通机制，打造国内领先的数据交易基础设施和国际重要的数据跨境流通枢纽。

不同于土地、劳动力、资本等生产要素，数据有成本极低、再生性强、难以建立排他性等特点，权属界定不清、要素流转无序、定价机制缺失、安全保护不足等问题一直是掣肘数据要素高

效配置的痛点。数据作为新的生产要素，如何在保护数据的同时进行数据共享与利用，是数据交易所建设的关键难点。北京国际大数据交易所将如何针对上述痛点解决问题？

范文仲表示，北京国际大数据交易依托北京在隐私计算、区块链等领域的技术先发优势，将数据要素解构为可见的“具体信息”和可用的“计算价值”，对其中“计算价值”进行确权、存证、交易，实现数据流通的“可用不可见、可控可计量”，为数据供需双方提供可信的数据融合计算环境。此外，交易所还将在推进底层技术创新的基础上，以数据使用价值为基本交易对象，探索特色模式、特色规则、特色生态，打造全国数据交易探索的新样板。

在北京国际大数据交易所成立当日，北京金控集团联合大型商业银行、电信运营商等48家单位共同发起成立北京国际数据交易联盟，并发布了《北京数据交易服务指南》，探索建立大数据资产评估定价、交易规则等政策体系，强化关键领域数字基础设施安全保障。

清华x-lab数权经济实验室主任钟宏表示，虽然数字产业化离不开建设数据交易所，但未来全国各地不可盲目跟风建设数据交易所。在建设大数据交易所时应从“数据供给、市场交易、监管治理”三个维度统筹设计，“一要根据本地数据资源和产业发展结构，规划特色数据要素市场和应用平台，二要发挥区域协同效应，共同规划共建优势产业数据专区和流通市场，三要创新数据安全与交易监管体系，规划以数据监管沙盒为代表的科技治理新模式”。

公募基金2020年报披露完毕——

顺周期板块成“香饽饽”

本报记者 周琳 马春阳

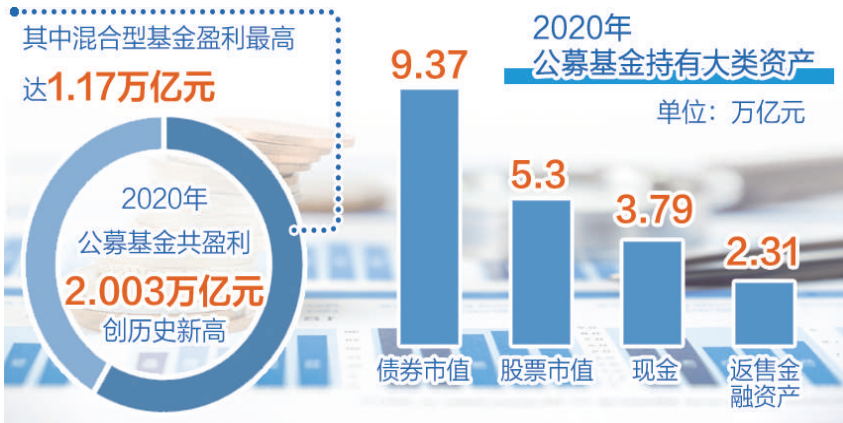
截至4月1日，公募基金2020年报披露完毕。Wind资讯统计显示，2020年公募基金共盈利2.003万亿元，创历史新高；其中混合型基金盈利最高，达1.17万亿元。从基金持仓看，金融业、采掘业、制造业等顺周期板块配置增加，但地产板块配置比例下降。

哪些基金是去年投资者的“心头好”？基金年报显示，2020年底，公募基金个人持有比例较2019年底上升3.59个百分点至53.4%；债券型基金仍是机构的最爱，持有比例达91.6%；混合型基金个人持有比例最高为78.6%。

年报显示，在大类资产配置中，2020年公募基金最偏爱债券，2020年度债券市值9.37万亿元，排名第一；股票持有市值达5.3万亿元，排名第二；紧随其后的是3.79万亿元的现金和2.31万亿元的买入返售金融资产。

哪些股票是基金眼中的“香饽饽”？从持仓情况看，2020年底，基金持仓中的制造业、金融业、租赁商务行业占比分别较年中提升5.15个、0.71个、0.43个百分点，是2020年下半年配置增长最多的行业；信息技术、房地产行业占比较年中分别下降3.59个、1.01个百分点，是下半年配置下降最多的行业。

从基金配置的行业占比看，住宿餐饮、租赁服务、卫生、采矿业分别较2020年年中增长了55%、23%、20%、17%，是环比增幅最高的行业；居民服务、综合、批



发零售较年中下降均超50%，是环比降幅最大的行业。

从重仓股看，相较于2020年初，配置中国平安的基金总数增加最多，京东方A被增持股票数量排名前列，居然之家增持占流通股比例居前。其中，中国平安被735只基金增持，2020年末持有基金数达1935只，基金持股总市值901.25亿元，2020年度涨幅4.65%。美的集团和紫金矿业分别被617只和600只基金增配，分别上涨73.36%和106.19%。

2020年末，公募基金持股占流通股比例超40%的有17只股票，其中，通道科技、居然之家超60%。此外，晶丰明源、思瑞浦、柏楚电子等也是公募基金持仓较强的股票。

金牛理财网分析师宫曼琳认为，2020年下半年

开始，公募偏股基金仓位总体处于历史高位水平，资产类别的配置情况从一定程度上反映出市场热点相对集中，前期基金“扎堆”的白酒股、医药股、新能源股在2020年底得到部分缓解。出于更多避险需求，基金更青睐业务模式有特色、长期逻辑清晰、估值水平合理的行业龙头股，公募基金2020年的整体配置风格属于稳健的风格。

从行业自身发展看，受益于去年结构性牛市行情，公募基金赚钱效应明显，2020年公募基金存量规模突破18万亿元，刷新历史新高，作为行业主要收入来源的“基金管理费”自然水涨船高，达到了929.63亿元，同比增加297.56亿元，增幅约47%。

“去年基金管理费用的增长主要来自于基金规模的增长，A股的赚钱效应提升，吸引大量投资者通过投资基金来实现理财，进而使得管理费用大幅提高。”川财证券首席经济学家陈雳认为，对于普通投资者而言，住往自身研究时间不足、实践经验不够，因此愿意将资金交给专业能力强的基金经理打理，进而实现互利共赢。

基金年报还显示，2020年基金销售火爆，银行、第三方基金销售公司等渠道也收获满满。天相投顾统计显示，扣除没有客户维护费的基金，纳入统计的145家基金公司旗下6263只基金共向销售机构支付客户维护费241.14亿元，比2019年增长近100亿元。