

金融深一度

“减”物理网点“加”数字化布局 银行服务探路“转基因”

■本报记者 李冰熊 悦

家住北京丰台区草桥附近的程女士,突然发现自己家门口的某银行线下网点“消失”了。无奈之下,程女士只得前往3公里之外的银行网点办理业务。

“草桥支行因为租赁到期已经被撤并入其他网点,附近现在仅有西罗园支行和角门支行两家本行网点。”某银行西罗园支行的工作人员告诉程女士。

“很长时间没去银行柜台办业务了,手机银行基本上都能搞定。平时也没注意到网点居然早就关掉了。”程女士告诉《证券日报》记者。

类似的变化正在悄然发生。记者实地探访多家银行网点后发现,曾经密集的城市银行网点近几年开始低调缩减。与此同时,注入数字化、智能化血液的智能数字化银行网点不断涌现。加与减之间,银行服务也随之经历了一场蝶变。

银行网点缩减背后的原因是什么?其价值重塑正呈现哪些变化?银行服务如何探路“转基因”?本报记者带着这些问题,与一些银行行长、高层管理人员、一线员工、科技服务厂商、行业研究员、分析师围炉把盏,探究新一代银行网点价值重塑的蝶变之路。

网点“消失”探原因

感觉到变化的不仅是程女士,银行工作人员也在努力适应这种变化。

小吴通过校招层层筛选,如愿以偿入职某银行工作。按照惯例被分配到网点后,她先从柜员岗做起。然而一年后,她所在银行网点因某些原因将撤销,于是面临轮岗去别的营业网点。

作为拓客的一线阵地,银行网点近几年呈现出缩减态势。根据国家金融监督管理总局的数据,截至12月13日,今年年内1497家商业银行网点获监管部门发证,同时2422家商业银行网点退出。2022年,银行退出的网点约为2300多家。

对于银行缩减物理网点背后的原因,受访者普遍表示,银行物理网点的关停并非易事,关停背后的原因很多。

“网点的关停往往是多重因素综合的结果,一方面是节约成本,最主要的还是需求缩减、经营效益不佳。比如有些银行网点附近可能发生客群的搬迁或其他原因造成客群质量下降,便会直接影响到网点的经营效益。”某银行相关负责人对《证券日报》记者表示,如今,手机银行已经覆盖了大部分的业务办理,再去扩张网点是否能够带来应有的收益,值得进一步考量。

记者多方走访了解到,目前银行网点的成本构成主要包括场地购置或租用成本、人员成本、运维成本等,其中占比较大的是银行网点租金成本。

某城商行支行行长及相关管理人员向《证券日报》记者算了一笔账:不同城市、不同地段的银行网点租金差异比较大,以其所在网点为例,该网点位于华东地区某省会城市较为核心的地段,一年的租金大概是130

曾经密集的城市银行网点近几年开始低调“缩减”

与此同时,注入数字化、智能化“血液”的智能数字化

银行网点不断涌现

“加”减”之间,银行服务也随之经历了一场“蝶变”



崔建斌/制图

万元左右。

“银行通过增加网点,实现规模扩张,提升市场份额。但同时,网点是银行成本最昂贵、管理最困难、风险最集中的服务渠道。”招联首席研究员董希淼对《证券日报》记者分析称,遍布全国的众多银行网点,如果分布科学合理,功能充分发挥,能够满足客户需求,那么网点就是良好的营销网络、交易平台和服务场所。反之,网点就会成为银行巨大的包袱和负担。

“银行网点成本需要实际产出覆盖,随着银行数字化程度持续加深,电子渠道已经覆盖大部分业务。因此,收缩营业网点,减少租金、人员支出等运营成本便成为各大行常见操作。”冰鉴科技研究院高级研究员王诗强对《证券日报》记者说。

IDC发布的《中国银行业数字化五大趋势》显示,目前,银行业平均电子渠道分流率为97%,九成以上业务都能通过手机完成。

中国银行研究院研究员吴丹在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前,手机银行等移动终端的使用率与普及率显著提高,越来越多客户通过银行App等享受线上金融服务。相比之下,大量线下银行网点正面临‘高成本维持、客流量减少’的困境。越来越多银行网点选择‘瘦身’,以开源节流,同时积极推动网点业务数字化转型。”

其实,银行网点裁撤并非易事。“当地支行是否关停由分行统筹决策,如关停还需要经过监管部门审批。”某城商行相关管理人员对《证券日报》记者表示。

记者查阅大量银行网点审批记录注意到,2020年11月份,工商银行克拉玛依阳光支行终止营业的申请未能获监管部门通过。直到2023年6月份,国家金融监督管理总局新疆监管局才发布同意该支行终止营业的通知。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌表示:“从上述监管方审核情况来看,经过近3年才同意非必要网点的裁撤,体现了监管审慎原则。”

网点破局探“智慧”

传统银行物理网点消失之际,人力更少、设备更智能、业务办理效率更高的新形态智慧网点正如雨后春笋般涌现。

记者走进位于北京市朝阳区某银行物理网点,眼前一亮。在这里,看不到传统的玻璃柜台和排队等候的人群,目之所及的是科技感十足、时尚酷炫的智能设备和互动电子显示屏。同时,大厅增设5G智能体验和生活馆。业务办理人员配置较少,基本通过智慧柜台,全程实现无纸化办理。

走访中,有不少机构对记者讲述,目前银行网点服务也在“转思路”,而这种趋势在诸多银行年报中已有体现。比如农业银行在2022年年报中表示,进一步下沉服务网络,将65%新建网点布局到县域、城乡结合部和乡镇。持续开展“送金融服务下乡”活动,延伸金融服务触角,全年开展流动服务16.1万余次。工商银行表示,积极推进网点布局优化调整,全年新建、迁建网点587家。

“数字化浪潮的冲击下,银行实体网点的收缩趋势肉眼可见。但这并不意味着银行业务的收缩,而是银行服务线上化、智能化引发客户消费习惯改变的必然结果。”在科技服务商中关村科金金融行业负责人邓江看来,银行数字化转型进程将提速。

网点“蝶变”探前路

那么,银行物理网点转型“蝶变”之路该怎么走?银行服务探路“转基因”过程中存在哪些难点?

吴丹表示:“未来银行网点将一改过去粗放式扩张的营业模式,在科技赋能下向客户提供更加精细化、有针对性的特色服务,维持营收的商业可持续性。针对愈加年轻化的客户群体,将提升业务自助处理的便利度,并通过智能手段增强客户使用体验,精准识别需求并满足需求。针对面临‘科技壁垒’‘数字鸿沟’的老龄化群体,要增强业务的适老化改造,强化智能沟通与引导能力,最大化满足老年群体的银行业务需要。”

董希淼说:“下一步,银行应该对网点、ATM机具进行准确定位、合理规划,并加快推进线上线下的融合、联动,推动服务渠道协同和资源整合,激发网点、ATM机具发挥出线上渠道所难以具备的功能,提高辐射能力和服务张力,与线上渠道一起为客户提供任何时间、任何地点、任何方式的银行服务。”

当然,智能化网点转型后的银行在营销渠道和应对客户需求变化方面也要与时俱进。

“对于银行业来说,物理网点转型无论是智能化、绿色化等都没有统一的标准,需要各银行因地制宜、循序渐进。需注意的是,银行网点无论是裁撤还是改造,其内核仍是服务,其服务转变不要让用户感到‘水土不服’。”博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对记者说。

“未来银行网点的改造将会向特色化、主题化、智能化迈进。”在星图研究院研究员黄大智看来,银行物理网点特色化、智能化改造是银行应该努力去尝试的,但这并不是所有网点都必须走的方向。改造后的银行网点服务“基因”如何将网点设施与客户活跃、客户运营体系充分结合起来,调动客户积极性并促进业务转化率是银行网点转型后面临的考验。

促进经济发展。

“缓解资本补充压力,除了外源性资本补充之外,中小银行可以积极进行经营转型和业务创新,加大金融科技使用力度,减少资本消耗,以实现轻资本运营。”杜阳建议,中小银行应进一步重视非息业务发展,将非息业务或规模增长转变为高质量发展。一是要持续创新金融产品和服务,重点关注本地及长尾客群的金融需求,包括投资咨询服务、财富管理、保险、基金、信用卡、支付服务等。二是要持续推广综合金融服务,打造跨界营销或金融生态圈,实行分流营销模式来提高非利息收入。三是通过加强与同业或其他类型金融机构合作,共享客户资源,扩大客户群体。三是要通过创新营销策略来增加非利息收入。四是要通过加强信息技术和数据赋能能力来提高非利息收入,提升金融服务的数字化水平和精准度,降低非息业务经营成本。

661只年内成立的权益基金 最高收益率达33%

■本报记者 王思文

据东方财富Choice数据统计显示,今年以来,共有1188只新基金(不同份额产品合并计算,下同)成立,募集金额累计达到1.02万亿元。其中,包括普通股股票、偏股混合型、平衡混合型、灵活配置型在内的权益基金661只,权益基金募集金额合计为2781亿元。

“发行难、持营更难”这个行业现象在今年以来被业内屡屡提及。一方面,众多处在募集阶段的新基金产品选择延长募集期,个别基金因在基金募集期限内未能满足备案条件而导致发行失败,因此,今年新基金募集的规模较过去三年同期有所下滑。另一方面,A股市场众多股票估值低位特征明显,成为公募基金扣动投资“扳机”的绝佳时机,尤其是对于次新基金来说,如果能够抓住市场估值低位机遇稳步建仓,便有望在股市迎来反弹行情时获得可观的回报。

《证券日报》记者注意到,在今年成立的权益基金产品中,多数基金产品介绍中纷纷出现市场估值低位迎配置良机的观点。

根据基金三季报披露的数据,有数据统计的次新权益类基金最新平均持仓仓位为71%,另外有部分次新基金暂未符合季报披露情形,其持仓仓位情况无法获取,则按60%平均持仓仓位统计(按股票型基金基金合同最低仓位计算)。基于此,按照最新规模及今年三季度末

时的持仓仓位测算,次新权益类基金已为市场带来至少1360亿元的增量资金。

至今,部分权益基金斩获了不错的收成。截至2023年12月13日,排除净值异常的基金产品外,业绩表现最佳的次新基金为泰康北交所精选两年定开混合发起A,该产品回报率达33%。其次是兴银消费趋势灵活配置C,其年内回报率也达到31.74%,华富健康文娱灵活配置混合C的年内回报率则达到20.17%,广发成长领航一年持有混合A、万家宏观择时多策略C、金信优质成长混合等次新基金回报率均在15%以上。

整体看,次新基金中年内回报率超过10%的次新权益基金有23只;年内回报率超5%的有51只。也有部分基金未能取得正回报,短期业绩告负,呈现首尾业绩分化极大的现象,年内收益首尾相差74个百分点。

其中值得关注的是,去年的冠军基金经理黄海在今年发行的新基金万家宏观择时多策略C还能保持16.54%的正收益,打破了业内常说的“一年一换的冠军‘魔咒’”。

多位公募基金基金经理在接受记者采访时表示,目前A股估值较低,处于较为明显的底部状态,看好当前的人场时机。施罗德基金相关负责人对《证券日报》记者称:“虽然今年市场波动较大,但中国经济长期向好的基本面没有改变,当前经济复苏叠加市场估值处于历史低位,或是布局的较好时点。”

保险机构ESG信披指南发布 披露信息可比性不强等问题有望解决

■本报记者 冷翠华

为规范和加强保险机构ESG(环境、社会与治理)信息披露质量,12月13日,中国保险行业协会(以下简称“保险业协会”)正式发布《保险机构环境、社会与治理信息披露指南》(以下简称《指南》)。

《指南》是国内首个聚焦保险行业ESG信息披露框架和内容的行业自律性文件。保险业协会党委书记、会长于华表示,希望借助《指南》的发布引领行业加强ESG能力建设,为保险业立足新发展阶段,贯彻新发展理念,全方位推进经济高质量发展提供新抓手、新助力、新工具。

信披质量有待提高

除了A股五大上市险企,越来越多非上市险企也自愿披露与ESG相关的报告。《证券日报》记者查阅公开信息发现,泰康保险集团、建信人寿、渤海人寿等非上市险企发布了社会责任报告,也有部分险企并未披露社会责任报告。

为更好践行ESG理念,保险监管机构在保险公司治理自评标准中融入了相关要求,险企需践行ESG理念,并定期向公众披露社会责任报告。

从目前险企披露的报告来看,无论是名称、框架,还是相关内容和披露程度都不统一,存在缺乏可比性的问题。以A股五大上市险企2022年的披露情况来看,有的披露名为“环境、社会及管治(ESG)暨社会责任报告”,有的名为“可持续发展报告”,有的名为“企业社会责任报告”。同时,从披露框架和披露的相关指标来看,各公司也并不一致。

中国平安董事会秘书盛瑞生表示,目前,保险业ESG整体信息披露质量还有待提升,主要存在四方面不足。一是重视正向信息,较少披露风险信息。二是重视效果信息,忽视过程信息。三是满足一般披露要求,但特殊项目披露不足。例如,在支持核电、水利枢纽等重大项目时,由于项目的周期长、对周边生态环境的影响复杂,除做好一般披露,还需要单独披露上述项目的情况。四是总量信息披露不充分,但颗粒度信息披露不足。

规范披露框架

《指南》整合行业特性、发展状况和利益相关方要求,从环境、社

会、治理三个维度出发,通过23个一级指标、49个二级指标,采用“定量”+“定性”相结合的方法,为保险机构开展ESG信息披露工作提供了可对比、可参照、可分析的明确标准。

中再集团副总裁朱晓云表示,《指南》与现行制度体系一脉相承,在具体内容上有效承接并落实了《银行业保险业绿色金融指引》中对于强化ESG、绿色金融等信息披露的要求;在业务指标设置方面,结合《绿色保险业务统计制度》和《绿色保险分类指引(2023年版)》等,把“双碳”“绿色金融”“绿色运营”等当下重点目标纳入ESG披露指标中。

中国太保董事会秘书苏少军表示,此前保险公司的ESG披露以自我为主,按照自己认为合理的形式披露,有了《指南》后,保险机构对外展示时有章可循,尤其是重点议题有了统一模式和标尺,同时,也将引导中小险企规范披露相关信息。

提升ESG治理水平

在做好信息披露之外,保险机构还需要进一步完善自身的ESG合规管理架构,落实ESG的管控改进措施,提升自身的ESG表现,形成披露与管理的相互促进与良性循环,实现企业ESG的外化价值以及内生驱动。

中国人寿副总理赵国栋表示,保险机构可以从两个方面着手提升ESG治理水平。一是将ESG治理注入公司战略制定和生产经营,建立由董事会承担主体责任的ESG管理架构,并将ESG发展理念融入公司经营管理全流程。以“披露促管理”,形成披露与管理的相互促进与良性循环,实现企业ESG的外化价值及内生驱动。二是将ESG披露纳入内控流程,高效整合信息资源,确保ESG披露信息的真实、准确、完整,满足利益相关方需求。

中国人保董事会秘书曾上游认为,从公司治理层面看,ESG管理是公司高质量可持续发展的有力抓手。同时,ESG亦是参与国际治理的重要桥梁,规范的ESG信息披露有利于保险行业融入国际话语体系,更好地传递中国好声音。

据悉,人保集团正在积极探索中国保险行业ESG标准。例如,基于自身服务绿色发展的业务实践,研究绿色保险碳减排效益测算的方法论,以形成一套与保险和再保险业务相关的碳减排量测量标准。

年内中小银行专项债发行规模超2000亿元

■本报记者 彭妍

临近年末,中小银行专项债发行热情不减。近日,山东、广西陆续完成一批中小银行专项债券发行工作。

发行需求较旺

12月12日和13日,广西和山东两地支持中小银行发展专项债将在深交所上市交易。这些专项债的落地,意味着山东、广西一批中小银行将在资本补充方面获益。

据《证券日报》记者梳理,今年以来,山东、广西、黑龙江、河南、安徽、辽宁等16地发行了支持中小银行发展专项债券(即“中小银行专项债”),合计发行规模超2000亿元。这些资金主要用于补充区域内城商行、农商行的资本金。

中国银行研究院研究员杜阳在接受《证券日报》记者采访时表示,中小银行通过专项债补充资本的需求较为旺

盛,原因主要有三方面:一是相较于大型银行,中小银行资本补充渠道较少。发行资本债、永续债等外源性融资渠道受限于市场认可度、信用评级等因素,在实际操作中面临挑战,可行性较弱。同时,受限于盈利水平和资本留存能力,中小银行在内源性资本补充方面也存在乏力现象;二是中小银行作为金融体系中的重要组成部分,承担着支持实体经济发展的重任。随着国家对实体经济的支持力度加大,中小银行需要补充资本金来满足不断增长的信贷需求,增强造血能力,保障金融服务的稳健性和可持续性;三是随着金融监管趋严,银行业金融机构需要持续提升资本充足率水平。中小银行为了保持合规经营,需要积极补充资本金,增厚风险缓冲垫,以满足监管要求。

多渠道谋求资本补充

银行补充资本有内源性和外源性

两种方式。内源性资本补充主要是银行通过留存收益和满足一定条件下的超额拨备来补充资本,外源性资本补充则包括在资本市场融资、增资扩股以及专项债、可转债、二级资本债、永续债等方式。

杜阳表示,中小银行专项债的发行主要有三方面的影响:一是增加中小银行资本金。通过发行专项债,为中小银行提供资金支持,有助于缓解中小银行资本金不足的问题。这将为中小银行扩大信贷投放、支持实体经济提供有力保障;二是有利于提高中小银行的风险管理能力和可持续发展能力。资本充足率水平的高低是银行抗风险能力的重要体现,通过发行专项债补充资本金,有助于夯实风险缓冲垫,提升经营的稳健性;三是有助于发挥中小银行在普惠金融方面的比较优势。在补充资本后,中小银行将具备更强贷款发放能力,有利于落实国家对中小微企业的支持政策,引导社会资金流向薄弱环节,