

4月社融数据明显低于市场预期，疫情反复起伏给融资需求带来的负面影响非常明显，银行业所受的冲击也不言而喻。

多位银行业人士坦言，受到防疫措施升级与经济下行两大因素影响，年内信贷需求较为低迷。银行方面也因担心风险，存在慎贷、惜贷问题。在此背景下，银行业务员背负的业绩指标并没有随之减少，加上大行下沉，行业竞争更趋激烈，银行“掐尖”现象也越发明显。

“现在大家对优质客户都是不计成本地争取，甚至有的客户拿到的贷款利率比一些银行存款产品都低，可以套取银行利差。”华东地区某大行的一位人士告诉券商中国记者。

券商中国记者还多方采访了解到，华东地区部分省市进入复工复产阶段，前期管控措施造成的需求抑制正在快速减退，5月以来出现企业融资需求激增之势，显示经济的强劲韧性。

## 信贷需求面面观

央行发布的4月社融与经济数据显示，社融新增规模同比减少近1万亿元，明显不及市场预期。另外当月全国规模以上工业增加值同比下降2.9%。

“现在市场不确定性增大，很多好企业不太愿意进行规模扩张，信贷需求自然就减弱了。”东南地区某城商行一位高管表示。

与宏观数据显示的情况相同，券商中国记者也从多位受访的银行人士处了解到，实体经济信贷需求有所减弱。前述城商行高管表示，一线城市如北上广的信贷需求减弱明显，整体信贷规模同比去年有收缩趋势。

“一方面宏观经济偏弱，市场主体投融资意愿不强，比如不愿扩展生产；另一方面，尽管监管机构要求商业银行加大对实体经济的信贷支持，但是没有实质性配套政策出台，商业银行慎贷、惜贷现象依然存在。”中部省份某大行的一位分行人士表示。

值得注意的是，信贷需求的地域差异较为显著。一位来自受疫情影响较小的某省份国有大行人士表示，其所在地区信贷需求保持稳定。

另一位来自华东地区的大行人士则告诉券商中国记者，自5月其所在省市进入复工复产阶段以来，信贷需求出现激增。

“前一段时间贷款的企业比较少，主要是疫情影响；现在开始解封，好多企业复工复产需要比较大的资金量，就需要银行提供支持。”他补充道，“现阶段贷款很多，不用出去找了，一大把自己找上门的客户。特别是像商贸、化工、出口、工程、建材这些行业的中小企业，正值资金需求旺季，很多工程要开工、建筑企业要垫款、工人工资要预存，这些都需要资金。”

### 警惕疫情长期影响

当前，部分地区银行的信贷投放受疫情反复扰动的影响较为明显，尤其是上海等地区因较为严格的防控隔离措施，使得本地一些银行的增量信贷业务一度几近停滞。

上海地区某城商行的一位人士告诉券商中国记者，信贷流程涉及前、中、后台多个环节与岗位的协作，由于疫情持续时间和影响范围的未知性，部分业务运转面临直接中断的严重影响。

“行里要求，原则上不做新增授信业务，但也要支持实体经济，存量业务原则上能展尽展，能延尽延，而且不得收取罚息。”该人士透露。

相比于短期风控因素造成的需求抑制，疫情的长期影响或许更加不容忽视。华东地区某大行的一位人士告诉券商中国记者，受疫情反复影响，部分企业主担心经营风险，不愿把赚到的钱投入业务扩张，而是存入银行“吃利息”。

经济不确定性的增大也让银行对贷款的投放更加审慎。“银行现在的流动性比较宽裕，尤其是对符合条件的中小企业，资金是‘应有尽有’，信贷员也在努力加大资金投放，但如何平衡投放和风险，目前是一个难点。”该人士进一步补充，“就怕企业生意不好，到时候出现了风险，业务员对这一块也是高度重视的。”

前述城商行人士也表示，当前存量风险较大，导致新增投放的风控门槛也有所收紧。“贷款投放的风险暴露要经过一段时间，现在很多疫情初期遇到困难的企业，这口气就没缓过来，一直在延期，我们担心这些企业经过一个周期后，风险慢慢就会体现出来。”该人士说。

### 展业内卷“掐尖”忙

伴随供需两端的不同调整，在一些领域里，“投与贷”之间的主动权已经发生了变化。

“昔日你让我高攀不起，今日我对你爱搭不理。”这是落户长三角的某科创企业负责人在接受券商中国采访时，对银行贷款的调侃。据他回忆，早在2012年，该企业

正处于起步阶段，对于资金的需求很是迫切，但愿意提供信贷服务的银行并不多。

经历过一段窘迫的“创业难”后，这家科创企业逐步稳定经营，现在不少银行又盯上了上这家企业，希望能够为其进行信贷服务。

“这两年优质的科技型企业成为银行争抢的客户，议价能力比较强，银行的利差较低。”某大行的一位人士告诉券商中国记者，前来寻求资金支持的企业主不少，但找到资质良好的贷款客户比较难，“既要有发展潜力，又要有资金流、好信誉。”

另一位同样来自大行的资深从业人士告诉券商中国记者，发展潜力、资质条件好的企业，很多时候并没有那么多的资金需求，依托本身的现金流，不少企业主并不习惯借助金融工具实现自身融资，而有资金需求的企业很多经营不稳定，银行又不敢贷，这也是当前银行面临的一个矛盾。

相对优质的融资客户有限，银行业务员背负的业绩指标却只增不减，结果就是银行展业变得更“卷”。“现在大家对优质客户都是不计成本地争取，甚至有客户拿到的贷款利率比一些银行存款产品都低，可以套取银行利差。”前述大行人士对券商中国记者说。

## 大行下沉分“蛋糕”

与此同时，大数据、人工智能等金融科技的广泛应用，为大行下沉创造了技术条件，但也在一定程度上加剧了大行和中小银行对市场、客户的争夺。

近期，国信证券金融业首席分析师王剑选取6家国有大行、8家股份行、13家城农商行作为样本，轧差出其他银行数据。通过分析前述各类银行贷款增量的市场占有率发现，国有大行的贷款增量市占率自2018年以来逐年上升，2022年一季度已经超过50%；所选取的13家头部城商行、农商行的占比则比较稳定，而股份行和其他银行的增量市占率均呈下降趋势。

大行的显著优势在于资金成本更低。“我们贷4%的客户，他们可以贷3%，价格战肯定和大行打不起。”前述城商行人士表示。

但一位来自大行的从业人士认为，大行下沉，也不意味着单方面的向下收割，“股份行、城农商行也在努力争取大行原有的优质客户，整个行业内卷，大行的压力也在增大。”

这样的情况也获得了一位做普惠业务的大行人士的佐证。他指出，以往一些小企业因为自身资质的情况，较难在大银行借到款，“彼时大银行并不侧重下沉业务，而

本地的一些区域性银行在当时就为这些企业提供了帮助，已经建立了好的联系和用户习惯”。

在大行下沉服务的阶段，本地企业主所受服务的习惯并没有在短时间内产生改变。

“我们这里就有个现象，有小企业主来了之后发现我们的利率比他们之前在区域性银行的还要低，但是很多人都不知道。”上述人士表示，实际上很多客户对于大行普惠内容宣传的接受程度不高，另一方面大行流程决策链条较长，没办法保证及时服务到一些急于用款的客户。

面对大行下沉的竞争压力，地方性银行迫切需要发挥自身优势以做出差异化。“随着大行下沉，中小行就只能比它们更下沉，也就是客群下沉、担保方式下沉，例如大行要求抵质押物，我们就提供信贷产品来保持业务投放规模。”前述城商行人士说，“我们的区域性资源更加集中，在本地的人员投入可以比大行更大，把服务做得更好。”

记者观察：信贷结构转型需及时跟上步伐

对于当前因受疫情影响而受到抑制的融资需求，行业分析师的看法其实并不悲观。

“预计伴随复工复产的推进，这部分需求将逐步反弹。”华安证券近日发布的研报指出。但长期来看，银行业信贷投放难而出现的“内卷”现象，其实反映的是银行业务同质化问题，金融供给侧改革任务仍艰巨。

一位曾在银行工作多年的企业融资负责人表示，尽管开展供给侧改革已经有一段时间，但企业现在主要的融资渠道还是银行信贷。

“需要认识到，银行不能解决所有问题。”他进一步称，“银行本身是经营风险的企业，考虑到业务可持续性，最基本的就是要平衡风险收益。比如一个刚成立几个月的初创企业，要让银行给其贷款。从银行的角度来看也是不合理的，与这类企业相适配的资金来源就是风投一类的风险资金。”

早在2020年4月，中共中央、国务院印发的《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》就已明确，要构建多层次、广覆盖、有差异、大中小合理分工的银行机构体系，优化金融资源配置。

中国人民大学国际货币研究所研究员陈佳表示，中国幅员辽阔，地域、文化、经济等方面有差异，加上广大中小微企业自身发展状况也不尽相同，这些都需要更多更加精准、及时的服务，因此势必需要呼唤更多供给侧结构性改革来适配。

但当前中国经济转向高质量发展，在新旧动能交替转换的过程中，如何利用绿色信

贷、数字经济等新理念不断推动银行信贷结构转型，目前行业仍在探索。

“金融机构对传统房地产行业及政府融资平台贷款的依赖，短时间内还没有转变，这也是当前信贷投放的一大难点所在。”

华东地区某大行的一位人士表示，这几年银行也在向科技型企业、战略新兴企业、普惠小微企业加大信贷投放，但是由于这类企业存在经营不确定性和普遍缺少抵质押物，银行还是比较谨慎。

伴随经济转向高质量发展，扎根于中国广袤土壤之上的4000多家中小银行，必然要不断探索差异化定位，才能在竞争加剧的行业环境中立足，进而建立起一个能够满足实体经济多元化之融资需求的多层次金融体系。

责编：桂衍民