

内蒙古为 1.13 万个个体工商户 授信贷款 40.03 亿元

记者从内蒙古自治区市场监管局获悉,为有效激发市场活力,帮助个体工商户解决融资难、融资贵问题,内蒙古自今年2月22日开始,市场监管部门通过持续优化信用服务,积极挖掘信用数据,深化与金融部门信息共享,以信用评价为基准,为个体工商户量身定制了“个体蒙信贷”金融产品,截至11

月29日,已为内蒙古11303户个体工商户授信贷款40.03亿元。

为确保“个体蒙信贷”顺利实施,自治区市场监管局归集、整合个体工商户各类基础数据,深挖信用资源,设置了3级30个数据指标体系,对其进行信用评价,并将信用评价结果与金融机构共享。采取靠信用、无抵押、无担保、线上

办的方式,专属支持个体工商户纯信用融资贷款。该产品不仅具有“普惠性、精准性、便捷性、激励性”等特点,而且覆盖内蒙古各类个体工商户,利率低至3.45%至6%。优质个体工商户最低利率降幅近20%,最高贷款额度为500万,且全程网上申办,贷款申请、合同签订、提款用款等环节审批时间从线下3至

5个工作日缩短至最快半小时。

“个体蒙信贷”将日常监管中个体工商户的信用数据转化为资本,精准缓解了因抵押物少、利率高、程序繁琐等情况造成的融资难题,用实实在在的“金融活水”支持个体经济做大做强,并倒逼经营主体实现诚信经营、守法经营。(据《内蒙古日报》)

推进全区金融系统党建品牌建设观摩学习会 在中国工商银行内蒙古分行举办

近日,内蒙古自治区党委金融工委在中国工商银行内蒙古分行举办推进全区金融系统党建品牌建设观摩学习会,全区40家金融机构组织、党建工作部负责同志参加观摩学习会。

中国工商银行内蒙古分行详细介绍了以党的政治建设为统领,积极构建“工诚北疆”星火燎原党建体系品牌的初衷和做法,重点解读了“工诚北疆”党建主品牌的名称、标识和寓意,通过视频方式展示了中国工商银行内蒙古分行直属机关党委和13家二级分行党建子品牌、党建特色子品牌。与会人员共同参观了中国工商银行内蒙古分行“奋进在中国式现代化的新征程上”主题展。

会议强调,全区各金融机构要深

入学习宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想特别是其“党建篇”“民族篇”“改革篇”“内蒙古篇”以及习近平经济思想“金融篇”,结合自身实际,学习借鉴中国工商银行内蒙古分行党建品牌建设的经验做法,加快打造特色鲜明、有影响力的金融党建品牌矩阵,更好发挥高质量党建引领保障高质量发展的作用,为书写中国式现代化内蒙古新篇章贡献更多金融力量。

与会成员一致表示,此次观摩学习会对学习借鉴做好金融党建工作的新思路和好做法大有裨益,将结合自身实际,以创新党建品牌建设为有力抓手,促进党建工作整体水平持续提升,引领保障金融业高质量发展。(来源:内蒙古自治区党委金融办)



观摩学习

年内最后一期 LPR 维持前值不变 后续调降仍有空间

12月20日,2024年最后一期LPR(贷款市场报价利率)出炉。中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,12月20日,1年期LPR为3.1%,5年期以上LPR为3.6%,两个期限品种报价均维持前值不变。

此次LPR维持不变符合市场预期。作为LPR报价的定价基础,近期政策利率即7天期逆回购利率保持稳定,已在很大程度上预示12月份LPR会保持不变。

东方金诚首席宏观分析师王青对记者表示,10月份LPR报价跟进9月份政策利率下调20个基点,下调幅度较大,叠加当前银行净息差处在历史低位,尽管12月份以来银行同业存单到期收益率出现大幅下行,但

报价行仍缺乏下调LPR报价加点的动力。

“近期政策利率及LPR保持不动,根本原因在一揽子增量政策出台后,10月份以来经济景气度上升,10月份和11月份官方制造业PMI指数连续处于扩张区间,供需两端宏观经济指标整体上行,楼市也在显著回暖。”王青表示,当前进入政策效果观察期,重点是将前期“有力度”的政策性降息及10月份LPR大幅下调效应向实体经济传导,引导企业和居民融资成本下行,激发投资和消费动能,推动房地产市场止跌回稳。

中信证券首席经济学家明明在接受记者采访时表示,近期7天期逆回购利率并未调降,商业银行在净息差压力

较大的环境下主动压降LPR的动力不足。另外,尽管美联储12月份降息25个基点,但对于后续降息空间的表述整体偏鹰。本次LPR不变也可能是兼顾内外政策环境,平衡稳汇率和宽货币目标下的选择。

回顾2024年,1年期LPR累计下行35个基点,5年期以上LPR累计下行60个基点,两个品种年度下行幅度均创LPR改革以来的新高。在LPR大幅下行引导下,企业融资和居民房贷成本稳中有降。

数据显示,11月份新发放企业贷款(本外币)加权平均利率约为3.45%,比10月份低2个基点,比上年同期低36个基点;新发放个人住房贷款(本外币)利率约为3.08%,比10月份低7个

基点,比上年同期低92个基点,均处于历史低位。

展望后期,明明表示,近期举行的中央经济工作会议定调下一阶段货币政策“适度宽松”,同时提到“适时降息降准”,后续LPR调降仍有空间。

与此同时,在优化LPR报价质量的诉求下,LPR单边下调或也有较大空间。

王青认为,在适度宽松的货币政策基调下,预计央行将继续实施有力度的降息,政策利率有望下调0.5个百分点,届时会引导LPR报价跟进下调。同时,不排除通过引导5年期以上LPR下行等方式继续对居民房贷实施定向降息的可能。

(据《证券日报》)

内蒙古两地入选中央财政支持普惠金融发展示范区

记者从内蒙古自治区财政厅获悉:财政部日前公布“2024年中央财政支持普惠金融发展示范区”名单,内蒙古自治区呼和浩特市、赤峰市红山区成功入选。

评选中央财政支持普惠金融发展示范区,旨在充分发挥中央财政奖补资金示范引领作用,引导普惠金融增量扩面、提质增效,促进形成普惠金融健康发展的长效机制,着力改善小微企业和“三农三牧”领域融资发展环境。

自2023年财政部印发《普惠金融发展专项资金管理办法》以来,内蒙古坚持把发展普惠金融作为推动经济高

质量发展的重要抓手,不断健全部门协同工作机制,满足小微企业和“三农三牧”等领域各类经营主体融资需求;通过完善政府性融资担保体系、加大配套资金支持力度等手段,因地制宜探索财政支持普惠金融发展的有效途径,鼓励自治区级担保机构与国家融资担保基金合作,引导金融“活水”精准“滴灌”自治区实体经济,实现金融与实体经济的良性循环,支持鼓励地方因地制宜打造各具特色的普惠金融发展示范区,撬动更多资源投入普惠金融发展示范区建设,有效拓宽全区普惠金融服务的广度与深度。(杨威)

广告

与10俱进 共赴美好

10

农行掌银10.0版本全新升级

www.abchina.com
服务热线 95599

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

加大揽储力度 个别银行大额存单利率高达3%

临近年末,中小银行揽储力度明显加大,逆势上调存款利率以吸引储户。不少银行所推存款产品利率已超过2%,包括大额存单、特色存款等高息产品,甚至个别民营银行推出的存款产品利率高达3%。

中国银行研究院中国金融团队主管李佩珈对记者表示,部分中小银行年末逆势上调利率与岁末年初正是扩大存款来源、助力信贷投放的关键时期有关。不过,展望未来,银行存款利率仍存在一定调降空间,中小银行逆势上调利率的措施虽能解决燃眉之急,但并非长久之计,未来中小银行应探索非价格竞争手段。

特色存款产品频现

近期,已有越来越多中小银行开始加大揽储力度,接连推出特色存款、大额存单等高息存款产品,不少银行所推存款产品利率均超过2%,个别民营银行利率高达3%。与此同时,国有大行、股份行大多“按兵不动”,整体利率水平相对较低。据悉,目前国有大行、股份行3年期大额存单利率在1.5%到2%之间。

无锡锡商银行20万元起存的三年期大额存单利率高达3%,同时,该行50万元起存的2年、3年及5年期定期存款利率分别达2.5%、2.85%及

2.6%。广东华兴银行近期也推出“新客专享”大额存单,20万元起存,5年期年化利率可达2.5%。同时,该行推出的普通大额存单中,3年期、5年期利率均在2%以上,分别为2.45%、2.4%。

近日,湖北宜都农村商业银行重磅推出2025年“开门红”存款产品。其中,3年期特色存款“福满盈”(5万元起存)及“福满存”(20万元起存)利率均达2%及以上,分别为2%、2.1%。雅安市商业银行50万元起存的三年期、5年期定期存款年利率均为2.25%;海南银行20万元起存的3年期大额存单年利率为2.35%。

年末揽储压力较大

谈及年末揽储,某农村商业银行理财经理表示压力很大。他向记者直言:“临近年末时点,由于存款利率较低,目前营销存款难度很大,只能通过送礼品、提高利率来留住客户,各银行为了争夺客户也是使出了浑身解数。”

“另外,越来越多的投资者的投资理念发生了转变,他们主要追求的是资金流动性,再加上证券和保险产品的多样化,在一定程度上对银行存款产品形成冲击。”一位银行业内人士表示,如今,投资者在存钱的态度上愈发谨慎,很多投资者在

有闲钱后,更多是选择提前还贷或者买保险。

高利率以及存款送礼等“花式”揽储折射出中小银行背后的揽储压力。李佩珈表示,“花式揽储”背后反映了中小银行长期面临的负债刚性、来源单一、资金稳定性差、负债成本较高等问题。长期以来,存款是银行经营的主要来源,不少银行将“存款立行”作为重要目标,始终存在“规模情结”和“速度情结”,导致业务发展长期依赖于存款增长。与此同时,相比大型银行,中小银行经营局限于当地,网点数量少、客户基础单一,再加之受品牌效应等影响,其揽储能力长期弱于大型银行。近年来,中小银行通过同业拆借、理财产品发行等同业负债的方式扩大资金来源,但这部分资金稳定性差,容易受外部环境影响。

存款利率下行是大趋势

“岁末年初是银行揽储旺季,银行往往在此时采用更多营销手段来吸引客户存款,提高存款利率是中小银行吸引存款的一个方式,在存款利率市场化环境下也是可行的选择。”邮储银行研究员姜飞鹏在接受记者采访时表示,不过,考虑到净息差仍有下行压力,负债端成本还需压降,银行通过提高存款利率来吸引存款不具有可持续性。

招联首席研究员董希森对记者表示,当前,银行业正在开展“开门红”旺季营销活动。在旺季营销活动期间,部分银行往往上调存款利率,推出更多吸引客户的措施,本质上是一种阶段性的促销行为。一般而言,在活动结束之后,存款利率将回归正常。

展望未来,李佩珈认为,存款利率下行是大趋势。这主要是因为未来一段时间,央行仍然可能通过降准降息等方式以引导实体经济融资成本下行。在此背景下,各类利率有继续下降可能性。与此同时,为助力银行净息差保持稳定,央行将通过存款自律定价机制以规范存款市场竞争秩序,引导各类机构同步下调存款利率。

星图金融研究院副院长薛洪言建议,在利率下行背景下,中小银行要积极推动零售业务和轻资本业务发展,拓宽融资渠道,增强负债能力等。中小银行更容易通过存款利率差异化定价拓展存款,因此,管理的关键不在于存款,而在于贷款。只要能够持续获取相对高息的优质贷款,就有能力在存款端进行差异化定价。对中小银行而言,获取优质贷款需要充分发挥本地化优势,聚焦本地产业、本地项目和本地场景,做深做透,同时,顺应行业转型大趋势,在“五篇大文章”中寻找新的增长点和发展机遇,建立并巩固经营特色。(彭妍)