

金融新政影响前瞻

贷款定价基准走向多元 银行定价能力面临考验

●记者 张欣然

贷款定价正迎来更多选择。中国人民银行行长潘功胜日前在2026金融街论坛年会上表示,推动贷款利率定价基准改革,从比较单一地参考贷款市场报价利率(LPR)定价向更加多元的定价基准转型。

早前,央行在货币政策报告中接连释放信号。而在市场层面,已有银行接连落地相关贷款业务。受访人士认为,更多市场利率进入贷款定价体系,有助于满足企业差异化融资需求,提高货币政策传导效率。与此同时,贷款收益对市场利率变化更加敏感,也要求银行同步完善内部定价和风险管理。

贷款定价基准走向多元

向更加多元的定价基准转型,将为金融机构贷款定价增加新的参考,企业也有了“选择权”。

潘功胜表示,未来随着多元化贷款定价基准不断完善,一些财务能力强的企业,可与金融机构协商后自主选择银行间隔夜回购利率(即通常说的DR001)或LPR作为浮动利率贷款定价基准。LPR作为小企业、个人贷款的定价基准可继续发挥作用。

中国(深圳)综合开发研究院研究员陈颖仪表示,DR基于实际交易形成,能够较及时地反映流动性变化,引入这类基准有助于畅通“政策利率—货币市场利率—存贷款利率”的传导。

标普全球评级金融机构评级副董事徐烨对上海证券报记者表示,基于DR的贷款定价,可以强化贷款利率与市场利率的联动,增强货币政策传导的效能和效率。

在增加新选择的同时,LPR仍将发挥重要作用。10月20日公布的1年期、5年期以上LPR分别为3.0%、3.5%,均维持前值不变,自2025年5月调整后已连续17个月未变。根据此次释放的政策信号,未来贷款定价将更加注重不同基准与客户需求的匹配。

央行在今年5月释放贷款多元定价信号,此后8月发布的二季度货币政策执行报告中,央行明确提及“推动贷款定价基准多元化,引导金融机构提高利率定价能力”。市场化层面,则已有机构尝试。潘功胜表示,近期已有部分金融机构在中国人民银行指导下,与客户协商引入银行间隔夜回购利率等市场利率作为浮动利率贷款定价基准。

7月下旬,工商银行海南省分行、招商银行海口分行、浦发银行海口分行在海南集中落地全国



首批三笔DR基准利率贷款。此后,北京、上海、广东、江苏、安徽等多地陆续开展相关业务,参与机构涵盖国有大行、股份制银行和地方方法人银行。

市场联动增强考验银行内部管理

定价基准趋于多元化,对于银行而言,面临的变化不仅是贷款合同中的计算公式,还包括贷款报价依据和资产负债管理方式。

上海对外经贸大学国际经贸创新与治理研究院研究员何知仁认为,不同银行的负债成本、流动性状况和资本约束存在差异。要形成合理报价,银行首先需要准确核算资金成本。内部资金转移定价(FTP)用于银行内部核算资金成本和收益,是业务部门贷款报价、考核收益的重要依据。贷款定价与市场利率的联动增强后,FTP也需要及时反映资金成本的变化。

陈颖仪建议,完善“DR—贷款FTP—贷款利率”的传导机制,提高内部资金定价与市场利率的联动效率。

在此基础上,银行还需管理资产负债两端调整不同步的风险。徐烨表示,如果DR基准利率贷款得到更广泛使用,货币市场波动将更加直接地传导至银行资产收益端,银行需要更加动态地开展资产负债管理。

事实上,监管层面也在持续关注定价能力。在今年二季度货币政策执行报告中,央行提出,引导金融机构提高利率定价能力,并适时开展对金融机构利率政策执行情况的执法检查 and 定价能力的现场评估。何知仁认为,后续评估可能不仅关注银行执行了什么利率,还会关注定价依据

是否充分、内部资金转移定价是否合理、风险成本是否覆盖,以及优惠定价是否经过授权等,“这有助于减少低于合理成本争抢客户的行为,引导银行根据自身条件开展差异化竞争。”

数据与人才储备影响转型成效

同样面对多元化定价,不同银行能否用好新基准,则取决于其数据、系统、人才和客户服务能力。

徐烨认为,目前以回购利率为基准的贷款,主要由资产负债管理能力较成熟、企业银行业务覆盖较好的大型银行、股份制银行和城市商业银行发放。这些机构在融资成本、人才和系统成熟度等方面具有优势。

部分中小银行则仍需补齐定价能力短板。陈颖仪表示:一些机构较多依赖成本加成定价,对客户替代融资渠道、融资需求和综合贡献考虑不够充分;贷款额度、期限、还款方式也较为同质化,限制了差异化报价的空间。

这种不足也体现在业务一线。在陈颖仪看来,部分客户经理在议价、坚持合理报价及协调其他服务条件方面能力不足,容易依靠降价争取客户。存款端若主要依靠较高利率吸收资金,又会推高负债成本,进一步压缩贷款定价空间。

此外,数据积累、定价模型和风险管理系统的差距,也会影响银行识别客户风险、核算资金成本的能力。新基准提供了更灵敏的市场价格参考,但能否据此作出合理报价,仍需银行自身的研究和管理能力支撑。“相对于准备不足的同业,有能力管控更大利率波动性的银行将获得竞争优势。这方面能力的差异将推动行业内部长期分化。”徐烨说。

央行创设稳债市支持工具 银行理财公司迎来“缓冲垫”

●记者 马慧

近日,中国人民银行行长潘功胜在2026金融街论坛年会上介绍,将会同金融监管总局、中国证监会设立应对非银机构大额赎回的流动性支持工具,适用机构包括银行理财公司、公募基金管理人,以及对应的银行母行、证券母公司等。

这是央行首次专门针对非银机构大额赎回、阻断债市负反馈循环设计的流动性支持工具,构成了宏观审慎管理的一项新工具。多家理财公司认为,这是债券市场稳定机制的制度化补充,对理财公司具有重要意义。

债券市场迎来“稳定器”

前期,央行已就这项工具进行研究探索,并与市场做过多次沟通,如今可以说是“呼之欲出”,后续央行将在公开市场业务公告中明确工具操作相关要素。

“设立这一工具的目的是建立债券市场稳定机制。”据潘功胜介绍,工具综合权衡防范金融市场体系的系统性风险和道德风险,在资管机构面临群体性流动性风险、债券市场出现“赎回—抛售”负向循环的特定情景时启用。

2022年末国内曾出现理财产品大规模赎回,彼时由于债市大幅调整,以债券资产打底的理财产品净值连日下跌,引发了投资者的集中赎回。理财公司被迫抛售资产,资产管理规模也随之收缩,市场波动进一步扩大。

“这一工具的推出,吸取了2022年以来多次流动性事件教训。”华泰证券分析师史进峰认为,新的流动性支持工具旨在切断极端情形下债市“抛售—净值下跌—进一步赎回”的负向循环,提升市场韧性,对债市稳定、非银机构风险防控有实质支撑。

债市负反馈效应带来的影响不只是理财市场的规模收缩。“更深层次的影响在于投资者信心受到冲击,部分投资者对理财产品净值波动缺乏充分预期,后续理财行业普遍加大存款类资产配置来优化产品净值波动与流动性水平,收益弹性收窄,整体风险偏好被动趋于谨慎。”施罗德交银理财方面表示。

业内普遍认为,这一工具是债券市场稳定机制的制度化补充。中金公司研报认为,工具有助于减少债券市场流动性冲击,缓解银行债券商寸浮亏,理财赎回风险,增强资产负债表稳

定性。施罗德交银理财方面表示,对理财公司而言,工具的价值在于当市场出现群体性赎回时,能争取时间并切断“赎回—抛售”的负反馈,避免被迫在低位处置资产、使持有人利益受损。

“这一工具的设立对理财公司的投资管理具有重要意义。”汇华理财方面对上海证券报记者表示:一方面,工具对理财公司提供极端赎回时的流动性支持,能够弱化市场“羊群效应”,避免被动抛售债券、放大净值回撤,能有效缓解尾部流动性折价;另一方面,这将提升理财负债管理和资产配置的可持续性,增强理财产品管理的稳定性。

应强化日常流动性管理

债券市场的负反馈效应,往往使得理财公司在极端情况下面临较大的流动性管理压力。但在业内人士看来,工具设立的初衷并不是为非银机构“常态化兜底”,而是强调“特定情景+抵押+审慎条件”,意在平衡稳定与维护市场秩序。

在兴业证券首席经济学家刘郁看来,工具适用机构需要满足宏观审慎要求,在获取资金时也要提供高等级抵押品。这就要求机构日常需要做好更严格的内控工作与指标管理。

对于理财公司而言,流动性管理应当作为一项日常的重点工作,不能因为工具的设立形成“兜底幻觉”,预计也不会对资产配置行为产生较大影响。

“工具的推出,能够缓解极端情况下的尾部风险,但启用门槛相对高,并非常规的流动性管理工具。”汇华理财方面认为,理财公司仍应持续审慎进行流动性管理。因此,理财公司的流动性管理与资产配置不应因工具的设立,而主动承担更高流动性风险,这并非工具设立的初衷。

施罗德交银理财方面表示,工具增强的是极端情景下的应对能力,但不能替代日常流动性储备和压力测试,理财公司的“安全垫”仍需精细化分层。

某股份理财公司人士向记者坦言,在经历过债市波动事件之后,银行理财行业不断反思避免的方法,比如理财产品规模加速扩张时的防御性配置,加大国债期货等对冲工具运用,同时也向监管部门反馈建议,关键时候需要顶层力量介入、稳定债市运行等,“从结果看,这方面的呼吁已经得到监管层的响应。”

贺兰山下的回信 金融共书“山海情” ——交通银行闽宁协作30年纪实

初秋的贺兰山东麓,葡萄藤爬满支架,风里带着果实成熟的甜意。

在宁夏银川闽宁镇腹地,一座占地约74亩的戏剧村落里,三百名“村民”化身演员,穿梭于36个演出空间,向游客讲述着这片土地从“干沙滩”到“金沙滩”的故事。

闽宁镇的巨变,始于一份来自2000多公里外的牵挂。1996年,东西部对口协作,福建与宁夏携手,闽宁镇应运而生。30年间,福建累计引导1600多家企业在宁夏投资,实际到位资金超过1000亿元;宁夏农民人均年收入从1400元左右增长到2万元以上,增长13倍。

闽宁协作的时代命题之下,是一个个微观主体的境遇转变。文旅融合的小切口,润泽了乡村精神风貌,打开了产业协作的发展空间。尤其在金融的助力下,实现从“输血”到“造血”的蝶变。

贺兰山下好戏连台

10月8日,宁夏银川市永宁县闽宁镇,看见闽宁·戏剧村落迎来开园100天:累计接待游客超23万人次,10000余场演出、2500余万元营收;国庆期间日均客流过万。这样的客流量超出了看见闽宁·戏剧村落副总经理张佳怡的预期。

从项目启动到开业,看见闽宁戏剧村落项目仅用时124天。回忆起一年前的决策时刻,张佳怡说:“2021年电视剧《山海情》热播后,大量游客涌入闽宁镇,但全镇只有一个小的拍摄基地,几间土坯房地窝子,游客来了留不住。”当地政府意识到,需要一个能承载闽宁协作30年叙事、又能带来实际经济效益的文旅项目。



看见闽宁·戏剧村落

2025年秋天,永宁县找到杭州桃李健康发展集团,双方一拍即合,决心启动看见闽宁戏剧村落项目,项目总投资1.05亿元,政府参股19%,其余由企业自筹。

难题随之而来。企业自有资金占项目总投资的20%,对于一家民营企业而言,一次性拿出数千万元资金难度不小。更棘手的是,文旅项目属于轻资产,缺乏传统抵押物,建设资金的筹措一度陷入僵局。

千头万绪之际,企业基于过往的合作信任,第一时间找到交通银行(下称“交行”)。交行宁夏区分行随即组织授信审批部门联合评审,针对文旅项目前期培育周期长的特点,设计特殊还款安排:固定资产贷款3000万元,授信期限10年,前2年只还利息、不还本金,后8年逐步还本。从审批到放款,仅用时一个月。

“如果没有这笔资金,项目不可能在124天内建成开业。”张佳怡坦言。

从起步建设到日常运营,交行将金融服务嵌入全流程。景区入口处设有交行金融服务专区,提供智能自助机具、轮椅等便民服务;交行还为景区商户提供上门开卡和收单服务;发行信用卡推出门票立减9.9元、社保卡5折购票等优惠。此外,开园后,项目日常运营也需要周转资金,交行又追加了1000万元流动资金贷款,合计授信4000万元,成为该项目的唯一授信行、结算行。

戈壁滩上海鲜上桌

从闽宁镇向北约40公里,宁夏蓝湾生态农业有限公司(下称“蓝湾生态农业”)的养殖大棚内,十几个圆形水池中,大黄鱼在26摄氏度的恒温水中自在游动。

在宁夏的戈壁滩上养殖生活在海洋里的大黄鱼,在过去几乎是不可能的。蓝湾生态农业对海鱼陆养的探索始于2014年,公司总经理强佐洲回忆道,最初几年也“交了不少学费”。此后数年连续辗转江苏、福建、广东考察,逐步掌握淡化技术和水质调控方法。

真正的技术突破来自闽宁协作机制下的智力支援。经当地政府部门牵线,蓝湾生态农业与宁德师范学院建立合作关系,并向公司派驻技术员,逐渐攻克了“海鱼陆养”的技术难题。

但技术跑通之后,资金瓶颈随之而来。蓝湾生态农业使用的养殖用地为集体流转土地,无法办理传统不动产抵押。前期技术升级和基础设施建设需要企业自掏腰包,扩大生产时缺乏流动性支持。



宁夏蓝湾生态农业的养殖大棚内景

交行宁夏区分行没有受限于传统抵押物的放贷思路,而是将人才作为要素定价的基础,让技术能力获得资本认可。交行客户经理在走访中了解到,公司创始人强佐洲入选银川市人才库,并获“优秀民营企业”称号,符合交行“人才贷”准入条件,以人才资质为授信依据,给予300万元纯信用贷款,期限三年。

“3年期贷款刚好匹配大黄鱼的养殖周期。如果是1年期,中途需要倒贷,对企业的流动性会造成冲击。”交行客户经理补充道,贷款审批流程仅用3天,客户经理上门服务,企业无须往返银行。

山海携手产业兴旺

在宁夏共享集团股份有限公司(下称“共享集团”),全球首台超级砂型3D打印机正以市场同类设备5倍的效率运转。这里生产的燃气轮机铸件曾获国家科技进步二等奖,水轮机叶片供应全球约三分之一的水电站,客户名单上80%以上是世界500强和行业龙头。

难以想象的是,这家企业脱胎于“三线建设”时期的沈阳中捷友谊厂铸造车间,在整体迁至银川后,逐步在戈壁滩上竖起中国铸造业的智能工厂。



宁夏共享集团的3D打印智能工厂

2012年,共享集团董事长彭凡提出用3D打印改变铸造,彼时国内尚无先例。团队用15年时间攻克材料、工艺、软件、设备集成等全系列技术,实现铸造3D打印产业化应用国内首创。设备销售20多个国家和地区,市场占有率、打印效率、综合性价比全球领先。

共享集团也在闽宁协作中实现双向互补。2020年,共享集团在福建南安成立项目,2023年项目投产。这座工厂是共享集团第三代智能工厂,设备全部实现国产化,之所以走出宁夏,正是基于“宁夏有技术、福建有市场”的底气。

转型的背后是持续高强度研发投入,共享集团每年研发投入占销售收入的8%,是一般制造业的5—6倍。共享集团总经理杨军坦言:“3D打印团队一度达到几百人,人力成本较高;同时企业创新发展也需要资金的支持。”

交行与共享集团的合作已达十年之久,目前是共享集团最主要的合作银行之一。2016年,共享集团启动3D打印智能工厂建设,交行提供2.08亿元项目贷款。在技术攻坚最困难、变现前景尚不明朗的阶段,交行保持了授信甚至加大力度。

此后双方的合作持续深化,从项目贷款到流动资金,从供应链金融到知识产权质押,从国际结算到融资租赁,交行发挥全集团的综合金融牌照优势,将共享集团的服务从单一信贷升级为覆盖企业全生命周期的综合金融方案。

3个迥异的故事,串联起交行服务闽宁协作战略的同一种底层逻辑——金融不再是单一的中介角色和“资金提供者”,而是提供资源配置的最优解,演进为链接政策、人才、技术、服务的“产业组织者”。

数据足以说明成果,交行累计为闽宁协作提供140.96亿元的授信额度,聚焦入闽闽籍企业、闽宁产业园及两地协作重点项目,持续加大信贷投放、综合融资与融智服务供给,重点支持一批轻工纺织、新型材料、装备制造等闽宁协作先进制造产业。

三十年巨变,荒原变热土。三十年同耕,山海共潮生。

服务闽宁协作30年,交行将答卷写进贺兰山脚下每一寸土壤,足以说明金融活水正在沿着每一条产业脉络流动,连接起政府、企业、金融机构乃至个体,共同书写着一封跨越山海的回信。

(CIS)