

# 利率下探,银行经营贷须防套利风险

在信贷市场竞争“白热化”的当下,经营贷利率正不断刷新下限。

近日,记者从珠海华润银行深圳地区工作人员处获悉,该行经营贷款利率下调至2.2%。利率下行的背后,是银行在按揭贷款需求疲软、零售业务承压的现实下,将目光转向拥有房产和营业执照的小微企业主,将这一客群视为风险可控、资质优良的“蓝海”。与此同时,政策层面持续引导金融资源向实体经济倾斜,也为经营贷扩张提供了助力。然而,需要关注的是,低利率之下易引发资金挪用、虚假经营等套利行为,未来,银行需跳出经营贷价格竞争的窠臼,在普惠与风控之间取得平衡。



AI生成

## 利率低至2.2%

经营贷是银行向企业包括个体工商户、小微企业主等发放的、用于支持企业日常经营或业务发展所需资金的贷款。这类贷款的核心目的是解决企业在经营过程中遇到的资金周转、扩大生产、采购原材料、支付租金或员工工资等实际需求。

随着市场竞争日益激烈,经营贷正成为银行争夺的焦点产品。近日,记者从珠海华润银行深圳地区工作人员处获悉,该行经营贷款利率下调至2.2%。据了解,该行经营贷最高可贷2000万元,1年期贷款利率为2.2%,3年期贷款利率为2.35%,其中,1年期产品支持“无还本续贷”,申请人需要满足名下有成立满一年以上的公司,并且在深圳有房产。

上述银行人士介绍称:“我行经营贷授信额度最长可达30年,每年或每3年续贷一次,到期日才需归还本金。”

在申请大额经营贷时,银行通常会要求以房产作为抵押物,实际能贷多少还要综合考虑两个关键因素:一个为房产的评估价值,银行会委托第三方评估机构对抵押房产进行估值,评估价可能与

市场价存在一定差异;另一个为企业及借款人的资质,包括企业成立时间、经营状况、纳税和流水情况、征信记录等。

“如果房产评估价为1000万元,理论上最高可贷850万元。”该人士介绍,但如果公司成立不满一年,或经营流水、信用评分等资质不够理想,银行出于风控考虑,可能会将抵押成数下调,实际获批额度将有所减少。针对经营贷利率方面的考量,北京商报记者向珠海华润银行进行采访,但截至发稿未收到回复。

信贷产品价格战已成为近年来银行业展业“白刃战”的重要手段之一。在消费贷“白菜价”紧急停战后,经营贷成为利率竞争的又一战场。从行业整体来看,2.2%的利率已属于“地板价”水平。根据人民银行最新披露数据,10月企业新发放贷款(本外币)加权平均利率为3.1%,比上年同期低约40个基点,这一数据虽涵盖所有企业贷款类型,但也反映出当前信贷市场整体利率下行的趋势。

具体到经营贷领域,不同类型银行的经营贷利率呈现差异化分布,国有大行、股份制银行凭借资金成本优势,抵押经营贷利率区间相对稳定在2.3%—3.5%,地方城农商行则受区域市场竞争

格局、资金来源成本及客户群体资质差异等因素影响,利率区间相对偏高,大致维持在3%—5%。部分针对小微企业的普惠型经营贷产品,因需覆盖更高的风险成本,利率可能会在此区间内进一步上浮。

上海易居房地产研究院副院长严跃进指出,经营贷利率击穿“地板价”,原因主要有两方面。一是住房按揭贷款需求的规模弱于预期,对银行零售信贷业务带来压力。所以需要寻找新的业务增长点,而小微企业主群体拥有房产抵押物风险相对可控、经营实体和稳定现金流,被视为优质客群,经营贷成为银行“战略抓手”。二是政策强力引导金融资源向实体经济倾斜,银行响应政策加大支持力度,加大对企业的支持。短期来看低利率似乎可以吸引客户,但从长期以及市场规律来看,如此低利率难以长期持续,因为长期低利率会压缩银行利润,低利率也可能催生套利空间,引发不良贷款风险。

## 严防套利合规风险

经营贷的本质是支持实体经济,在实际操作

中,银行往往对借款人的企业资质有明确要求,譬如,公司需成立满一年、有真实经营、纳税记录和流水。然而,在低利率环境下,这些看似严格的门槛并非不可逾越,反而催生了不小的套利空间,一些灰色操作开始浮出水面。

“如果公司成立时间不够,可以过户一个壳公司。”有银行人士坦言,“像美容院、棋牌室、酒吧这类行业,现在基本不在准入范围内,建议选择科技类、贸易类企业类型,更容易过审。”

据了解,有财税公司专门提供“壳公司”过户服务,这些公司通常注册满一年及以上,无经营记录、无经营异常、无法律纠纷,仅需支付费用即可完成法人变更,迅速满足银行对企业存续期的要求。

这种“资质包装”实质性地规避了银行对真实经营的审核初衷,埋下合规隐患;更值得警惕的是,部分借款人借经营贷之名,行置换房贷、炒股、买房之实。

对银行而言,尽管在合同中明确约定贷款资金不得用于购房、炒股、偿还其他贷款等非经营用途,但贷后资金流向监控仍存在盲区。金乐函数分析师廖鹤凯指出,金融机构及其从业人员需要加强合规意识,严格遵守相关法律法规及监管要求。银行在发放经营贷时,必须确保贷款的真实用途符合支持实体经济的初衷,而不是被用于非经营性活动如购房、炒股等。同时,进一步提高对企业资质的审核标准,要深入了解企业的实际经营状况,利用大数据分析等现代技术手段,增强对贷款申请人的背景调查能力,以有效识别并防止“壳公司”过户等规避行为。

严跃进进一步指出,随着政策持续引导金融支持实体经济,银行对小微企业的支持力度将加大,经营贷市场规模可能进一步扩大。银行在此领域要走出“卷价格”的模式,强化对产业和企业方面的理解,既要做好资金投放工作,也要关注企业实际经营情况,真正让资金和实际经营结合。

谈及具体措施,严跃进强调,日常工作中银行要深入了解小微企业需求,提供个性化金融产品和服务。此外,风控工作要实打实,比如加强贷前审核,深入调查企业实际经营状况、信用情况等,利用大数据等先进技术手段提高审核准确性。鼓励金融机构根据小微企业的特点设计更加灵活多样的金融产品和服务方案,同时注重风险控制,在满足小微企业融资需求的同时保障资金安全,真正实现金融服务实体经济的目标。

据《北京商报》作者:宋亦桐

## 理财风向

# 白银价格再次刷新历史 投资者不宜追高

阶段性回落后,近期贵金属涨势再起。近期,国际白银现货价格突破54美元/盎司,逼近此前10月中旬创下的54.468美元/盎司历史高点。而在国内期货市场,沪银主力合约盘中再创历史新高,最高报1.26万元/千克。

光大期货研究所有色金属总监展大鹏表示,美联储不降息下的经济状况担忧与降息下的通胀担忧推动市场避险情绪升温,贵金属继续保持偏强走势。值得注意的是,白银本轮表现更加抢眼,金银比呈现快速回归之势,这也表明市场更看好白银向上的弹性。

## 白银涨势再起

今年9月至10月,全球贵金属开启了一轮猛烈上涨,10月中旬创出历史新高后冲高回落。

“2025年1月至10月,上海期货交易所沪银主力合约涨幅53.16%;纽约商品交易所白银现货涨幅64.73%;伦敦金属交易所白银现货涨幅68.4%。特别是9月以来,白银出现近半个世纪以来最疯狂的现货挤兑行情。这背后,主要是受到海外现货流动性极度短缺的影响。”上海钢联稀贵金属资讯部贵金属分析师黄廷在11月13日举行的2025年Mysteel第二届白银产业链会议上分析,2025年白银有望走出强势多头行情。进入9月后,受宏观政治、短期需求激增等因素驱动,海外白银供应极度短缺,造成逼仓行情。

白银同时具备贵金属和工业金属属性,被广泛应用于货币铸造、实物投资、装饰、电子工业等领域。工业需求构成主要属性,装饰需求与投资需求次之。

2024年全球白银需求3.55万吨,同比增长3.6%。其中工业需求2.2万吨,占比61.8%,而工业需求中,光伏和其他电子工业用银合计1.43万吨。

据介绍,当前白银海外现货紧张局面同时影响到国内市场。白银出口盈利窗口打开,冶炼厂增加出口。国内下游投资、投机需求激增,短时间内造成贸易端供应短缺,市场现货升水已高达50元/千克至100元/千克。

## 供给难以大幅增加

“供给层面,2024年全球白银供应总量3.29万

吨,其中矿产银2.63万吨,再生银6550吨,再生回收的绝大部分为工业废料。根据预测,2025年全球银供应量有望小幅上升,达到3.39万吨左右,同比增长3%。不过,近20年矿产银供应基本稳定。由于矿山投资周期通常达8年至15年,因此价格上涨难以短期内提振供应。此外,白银矿石品位逐年下降,全部维持成本逐年提高。大部分矿产银以伴生形式存在,并非影响矿商决策的核心经济价值。”黄廷分析。

供给难以大幅增量的同时,白银需求侧空间却不断扩容。

黄廷表示,当前人工智能和新能源汽车发展提升集成电路、传感器等组件单位用银量,同时消费电子需求也短暂回暖。2024年全球电子行业用银需求8177吨,同比增长4.5%。预计2025年全球白银需求3.65万吨,同比增长2.6%。光伏及其他工业需求承压,但随着避险属性升温,白银投资需求将成为推动价格上涨的主要动力。

银饰品消费通常对价格敏感,且受到经济增速影响。金饰品单价过高背景下,年轻消费群体有寻求白银作为替代品的需求。但在经济下行背景下,珠宝首饰消费面临取舍。2024年中国银饰品消费量预计下滑至约1250吨,2025年预计进一步下滑至1230吨。不过,今年银价持续上涨反而刺激了市场消费热情,印度金银饰品、器具需求激增,普通消费者从对黄金的痴迷转向白银,预计全球银饰银器市场规模基本保持稳定。

## 后市走势仍不明朗

此外,投资属性依然是主导白银价格波动的主要因素。时至今日,白银依旧具备一定一般等价物属性。白银期货、ETF、ETP交易所产品等需求持续旺盛,而实物投资需求去年因价格大涨而小幅萎缩,预计今年实物投资需求萎缩将放缓。

银期货分析认为,白银走势不仅受到黄金价格上扬的带动,其自身基本面也提供了支撑。尽管当前伦敦银市场较10月初极度紧张的局面有所缓解,但整体还是处于供应紧张状态,这使得白银近两日的涨幅优于黄金。总的来看,短期内贵金属整体预计延续高位偏强震荡走势。

对于贵金属后期走势,展大鹏也表示,综合来看,黄金本轮反弹持续性应继续观察,后市走势仍不明朗,投资者不宜过度追高。

据《证券时报》作者:赵黎昀

# 券商加速资源整合 年内已撤销137家分支机构

营业部、分公司等分支机构是券商服务广大投资者的一线阵地,也是各项业务开展过程中的重要“触角”。今年以来,在证券行业集约化经营、高质量发展的趋势下,券商纷纷加速对分支机构的整合,以优化资源配置、提升经营效率。据记者统计,截至11月中旬,年内券商已宣布裁撤分支机构合计达137家。

## 持续优化资源配置

近期,券商对分支机构的裁撤、整合动作频频,仅本月就有3家券商宣布裁撤旗下营业部。具体来看,财达证券分别于11月5日和14日宣布撤销石家庄晋州中兴路证券营业部、秦皇岛峨眉山中路证券营业部。11月7日,金元证券宣布撤销无锡新兴东路证券营业部;11月10日,申万宏源证券宣布撤销贺州江北中路证券营业部。

据记者统计,今年以来,截至11月中旬,已有30家券商宣布裁撤旗下分支机构,合计数量达137家,包含14家分公司和123家营业部。具体来看,国信证券年内撤销分支机构数量最多,为21家;其次为方正证券,撤销13家分支机构;兴业证券的撤销数量为12家;东方证券、财达证券的撤销数量分别为10家、8家;申万宏源证券、中山证券、中泰证券的撤销数量均为7家。

对于券商纷纷加速裁撤分支机构的现象,深圳市优美利投资管理有限公司董事长贺金龙表示:“券商此举主要意在加强资源整合,通过优化网点布局,更好地适应市场变化,提升经营效率和综合竞争力。当前,在金融科技赋能下,券商线上服务平台功能愈发完善,投资者体验不断优化,且线上渠道与传统的实体营业网点相比具有明显的获客成本优势,因此,券商通过裁撤非必要的分支机构以持续优化资源配置。”

值得注意的是,在行业分支机构数量整体呈现收缩态势的同时,部分券商也结合市场情况和实际经营需求,在特定地区新设分公司。10月份,财达证券江苏分公司完成筹建,并取得《营业执照》及《经营证券期货业务许可证》;同月,华金证券珠海市分公司正式成立。近日,万联证券广州天河分公司也正式开业。

## 财富管理转型加速

券商分支机构的变革,与其“基本盘”——经纪业务的开展密不可分。受年内资本市场走势向好、交投活跃等因素带动,券商经纪业务收入实现显著增长。Wind数据显示,前三季度,

42家A股上市券商(未包含国盛证券,下同)合计实现经纪业务手续费净收入1117.77亿元,同比大增74.64%,为券商五大主营业务(经纪、投行、资管、自营、信用)中净收入同比增幅最大的一项。

从同比增速来看,前三季度,上述42家上市券商经纪业务手续费净收入均实现同比增长。其中,国联民生、国泰海通和国信证券该项收入同比增幅位居行业前三,分别为293.05%、142.8%和109.3%。

在券商经纪业务收入显著修复的同时,分析师也普遍看好该项业务的发展前景。中金公司非银金融及金融科技行业首席分析师姚泽宇表示:“随着资本市场生态逐步优化、内在稳定性稳步增强,以及投资者保护、风险监控与应对体系持续完善,叠加低利率环境,居民金融资产中股票、公募基金、私募基金等权益类资产占比有望持续提升。这将推动券商的交易服务、产品销售、财富管理等业务稳步增长,券商的财富管理转型进程有望进一步加速。”

当前,证券行业普遍面临传统经纪业务向综合财富管理业务转型的挑战,各家券商纷纷就此披露最新发展战略。例如,广发证券聚焦高质量客群和高效线上运营,坚定向买方投顾转型,不断丰富产品供给体系与交易支持工具,持续深化“财富经纪AI大模型”的应用;招商证券则积极构建以AI为核心的新型财富管理生态,深度整合行情、资产配置、投教等功能,打造面向普通投资者的AI原生财富助手,同时提升线下营业部和一线员工的综合服务能力,更好地发挥线上线下协同联动效应。

在东吴证券非银金融首席分析师孙婷看来,券商经纪业务转型升级的关键在于突破传统的同质化通道服务,从单纯以获取交易佣金为主的前端收费模式,向以收取管理费为主的后端收费模式转变。券商在财富管理方面的优势主要体现在市场投资能力、资产获取能力、研究能力以及客户基础等方面,应从上述维度协同发力,推动财富管理转型进一步落地显效。

据《证券日报》作者:于宏