

行业深度报告

破局普惠小微金融：真实触达与轻型获客

强于大市（维持）

行情走势图



相关研究报告

《行业动态跟踪报告*银行*稳增长政策发力，看好板块估值修复》 2021-12-13
 《行业月报*银行*监管释放积极信号，建议关注估值修复行情》 2021-12-07
 《行业点评*银行*全面降准如期落地，托底经济修复预期》 2021-12-06
 《行业年度策略报告*银行*风险整固，转型破局》 2021-12-06

证券分析师

袁喆奇 投资咨询资格编号
 S1060517060001
 YUANZHEQI052@pingan.com.cn

研究助理

武凯祥 一般证券从业资格编号
 S1060120090065
 WUKAIXIANG261@pingan.com.cn



平安观点：

■ 普惠小微金融将成为银行业未来重要发力点，但亟待破局两大痛点。目前中央高度重视普惠金融和小微企业发展，政策推动下普惠小微贷款规模稳增，21Q3 银行业普惠小微贷款余额 18.5 万亿（YoY+25%），增长持续快于行业贷款整体增速。但在实际展业过程中，普惠小微金融仍然面临诸多挑战：1) 小微企业面临办理周期长、门槛较高、渠道单一等融资难题；2) 金融机构面临两大痛点，**风险管控上**，小微企业经营不稳定、缺乏抵质押物，导致银行面临更高风险成本，**成本管控上**，相较于大型企业，小微企业贷款需求更加小额分散，且经营规范化程度较低，带来更高获客成本。

针对传统普惠小微金融在风险和成本管控两大痛点，过去几年国内银行也在积极创新业务模式，取得了一定成效，具体来看主要有以下几个方向：

- **信贷工厂模式**：将信贷流程标准化、数字化，采用集中审批，一方面提升审批效率，另一方面降低风险成本。以常熟银行为例，公司长期深耕小微，形成了超 4000 人的庞大业务团队，2020 年末小微贷款余额 423 亿元（YoY+31%），占贷款比重 32%，规模、占比均位于农商行前列，同时小微贷款不良率仅 0.82%，保持同业低位。不过为了实现更有效的风控，公司主要通过线下地推获客，获客成本较同业偏高，2020 年成本收入比 42.8%，高于其他上市农商行平均水平（30.1%）。
- **线上模式**：通过线上信贷产品和场景生态布局实现批量获客，结合数字化手段实现自动审批，降低了获客成本。以建设银行为例，公司通过自建平台和外部合作，触达了企业用电、财务管理、电商交易等经营场景，2020 年末建行普惠小微贷款余额 1.5 万亿元（YoY+51%），市占率 9.5%，同时保持良好的资产质量，线上产品“小微快贷”和经营性贷款不良率均在 1% 以内。值得注意的是，相比传统银行，互联网银行背靠股东强大生态，在拓客方面更具优势。以网商银行为例，2015 年开业至今仅花费 6 年时间累计服务了 3507 万户小微企业客户，体现出较强的获客能力。
- **供应链模式**：围绕核心企业触达上下游企业实现批量获客，运用物联网等技术真实触达企业经营。早期由于风控问题，供应链金融实践效果不佳，近几年我们看到大中型银行不断尝试科技赋能，以更好掌握企业资金流、信息流、商流和物流。以平安银行为例，公司利用物联网技术构建了立体数字网络，线上通过门户、系统留存企业商流和信息流，线下通过终端设备跟踪物流，使得企业情况整体可控，并率先在智慧农业、智慧车联等产业实现落地，截至 21Q3 公司“星云物联网平台”服务超一万户企业客户。
- **总结创新实践**，我们认为银行破局普惠小微金融应该注重**真实触达与轻型获客**两大关键能力。未来无论是深耕线下，还是线上+线下全面布局，银行都应以真实触达为根基，在此基础上提升轻型获客能力。我们相信无论是拥有强势科技能力和综合场景布局的大中型银行，亦或是深耕本地的区域型银行，都能够依托自身资源禀赋找到相契合的发展路径。
- **风险提示**：1) 经济下行导致行业资产质量压力超预期抬升。2) 利率下行导致行业息差收窄超预期。3) 房企现金流压力加大引发信用风险抬升。

正文目录

一、 普惠小微金融将成为银行业重要发力点	6
1.1 背景：普惠金融助力“双循环”，银行为重要参与主体	6
1.1.1 普惠金融助力“双循环”，银行扮演重要角色	6
1.1.2 监管政策大力支持普惠小微金融	7
1.2 普惠小微金融面临挑战，金融机构亟待破局两大痛点	12
1.2.1 政策驱动下普惠贷款规模稳健增长	12
1.2.2 金融机构面临风险管控和成本管控两大痛点	13
二、 普惠小微金融实践：信贷工厂、线上化、供应链	16
2.1 信贷工厂模式：标准流程、集中审批，实现效率提升与风险隔离	16
2.1.1 流程标准化数字化，提升效率	16
2.1.2 专门团队集中审批，隔离风险	17
2.1.3 线下地推开拓客户，充分下沉	18
小结：流程标准化提升效率，审批集约化隔离风险	19
2.2 线上模式：场景和生态导流，实现批量轻型获客	20
2.2.1 传统银行：融合内外平台，构建丰富增信场景	20
2.2.2 互联网银行：自有生态导流，吸收活跃用户和增信数据	22
小结：传统银行依托场景获客，互联网银行利用生态导流	25
2.3 供应链模式：科技赋能，真实触达企业经营	25
2.3.1 线上构建综合金融生态，实现“获客+转化”	27
2.3.2 线下打造物联网数字生态，企业数字化服务增强黏性	28
小结：科技赋能真实触达，但需要大量前期投入	29
三、 总结：真实触达控风险，轻型获客降成本	30
3.1 进一步拉近银企距离，构建真实触达能力	30
3.2 进一步推动开放合作，强化轻型获客能力	31
四、 风险提示	33

图表目录

图表 1	构建“双循环”新发展格局的六大发力点	6
图表 2	普惠金融如何助力“双循环”	6
图表 3	市场主体：2020 年个体工商户实有户数占比 67%	7
图表 4	小微企业吸纳了 80% 的就业	7
图表 5	小微经营者融资渠道分布：以银行为主	7
图表 6	我国小微企业贷款需求保持旺盛	7
图表 7	普惠小微金融政策体系（针对金融机构）	8
图表 8	量：推动金融机构普惠小微贷款供给	8
图表 9	近年针对普惠金融的央行货币政策梳理	8
图表 10	银保监会考核口径变化	9
图表 11	普惠金融考核要求：“三个不低于”到“两增两控”	9
图表 12	针对普惠小微金融的财税政策回顾	10
图表 13	监管逐步放宽小微企业贷款的不良容忍度	10
图表 14	监管规定了多种免责情形	10
图表 15	监管部门对商业银行信贷业务收费的要求	11
图表 16	近些年监管针对小微企业服务降费政策的梳理	11
图表 17	大中型银行普惠金融事业部设立情况	11
图表 18	监管部门指导银行从多方面提升服务能力	12
图表 19	监管部门鼓励银行运用金融科技手段赋能	12
图表 20	普惠小微贷款规模持续高增	12
图表 21	大型银行保持 40% 以上的规模增速	12
图表 22	普惠小微贷款市场格局：六大行占据 34%	13
图表 23	市场占有率前十名：以大中型银行为主	13
图表 24	经营性贷款办理周期较长（小型企业）	13
图表 25	信用类贷款占比较小	13
图表 26	贷款风险定价原理：银行从事小微业务主要面临风险管控和成本管控挑战	14
图表 27	银行业金融机构的贷款利率较低	14
图表 28	银行普惠小微贷款利率位于 4%-6% 区间	14
图表 29	普惠小微贷款不良率较高	15
图表 30	小微企业行业分布相对集中	15
图表 31	小微企业融资需求金额较小	15
图表 32	调研显示有 52% 小微企业不使用财务管理软件	15
图表 33	IPC 模式：围绕信贷员的线下业务流程	16

图表 34	信贷工厂模式：各司其职的线上流水作业	16
图表 35	采用信贷工厂的银行体现出良好的风控能力	17
图表 36	常熟银行信贷工厂：流程标准化，前中后台分离	17
图表 37	常熟银行小微贷款规模位于可比农商行前列	17
图表 38	常熟银行小微贷款不良率远低于行业平均水平	17
图表 39	常熟银行小微金融总部的“四线三级”组织架构	18
图表 40	常熟银行借助村镇银行打开中西部下沉市场	18
图表 41	常熟银行小微客户充分下沉，有利于分散风险	18
图表 42	常熟银行在全国各地广泛布局多个网点-2020	19
图表 43	常熟银行人均创利不如其他可比农商行	19
图表 44	常熟银行成本收入比高于同业	19
图表 45	大行的小微贷款收益率相对较低	20
图表 46	大行线上小微信贷产品	20
图表 47	建行普惠小微贷款市占率 9.5%	20
图表 48	建行持续压降小微贷款不良率	20
图表 49	建设银行“小微快贷”线上新模式	21
图表 50	效率提升：用户一键授权，系统自动测算额度	21
图表 51	“小微快贷”结合内外部数据提供丰富的产品和增信场景	21
图表 52	“惠懂你”留存客户内部管理数据	22
图表 53	“善融商务”留存客户交易、销量、物流数据	22
图表 54	大行通过自建平台和合作平台的方式构筑小微企业需求场景	22
图表 55	互联网电商平台商户数量远超传统银行电商	23
图表 56	互联网银行线上拓客能力强于传统银行	23
图表 57	9 家互联网银行均提供线上小微信贷产品	23
图表 58	阿里生态支撑下网商银行小微企业客户迅速增长	24
图表 59	网商银行的小微客户和风控数据均依托阿里生态	24
图表 60	互联网银行微贷增速高于大多传统银行	24
图表 61	互联网银行微贷户均余额远低于行业平均水平	24
图表 62	主要供应链融资模式	25
图表 63	历史上曾发生过多起供应链“爆雷”事件	26
图表 64	部分行业不良率攀升（单位：%）	26
图表 65	供应链模式的实践难点及解决思路	26
图表 66	银行业正在加速投入科技资金	26
图表 67	大中型银行正在运用科技建立新型供应链模式	27
图表 68	平安银行的供应链金融发展历程	27
图表 69	“平安好链”获客效果显著提升	28

图表 70	平安银行利用物联网技术打造立体数字网络	28
图表 71	橡胶货押业务的设备布控和监测流程	29
图表 72	银行实践案例总结	30
图表 73	区域型银行倾向于将网点铺设在本地	31
图表 74	银行通过数字化服务深入产业	31
图表 75	目前银行通过自建平台和外部合作构建场景	31
图表 76	互联网平台用户相对更活跃	32
图表 77	互联网平台不断外延构筑生态体系	32
图表 78	开放银行：部分大中型银行通过 API 聚合平台，实现产品与场景的开放合作	32
图表 79	银行业金融科技研发与应用进度比较靠前	33
图表 80	大中型银行拥有较强科技人员储备	33

一、普惠小微金融将成为银行业重要发力点

普惠小微金融将成为银行业未来重要发力点，但亟待破局两大痛点。中央高度重视普惠金融和小微企业的发展，银行在支持小微企业融资方面扮演重要角色，因此未来普惠小微金融将成为银行业的重要发力点。在政策推动下普惠小微贷款规模稳增，截至 2021 年三季度末，银行业普惠小微贷款余额 18.5 万亿 (YoY+25%)，增长持续快于行业贷款整体增速。

但在实际展业过程中，普惠小微金融仍然面临诸多挑战：1) 小微企业面临办理周期长、门槛较高、渠道单一等融资难题；2) 金融机构面临两大痛点，**风险管控上**，小微企业经营不稳定、缺乏抵质押物，导致银行面临更高风险成本，**成本管控上**，相较于大型企业，小微企业贷款需求更加小额分散，且经营规范化程度较低，带来更高获客成本。

1.1 背景：普惠金融助力“双循环”，银行为重要参与主体

1.1.1 普惠金融助力“双循环”，银行扮演重要角色

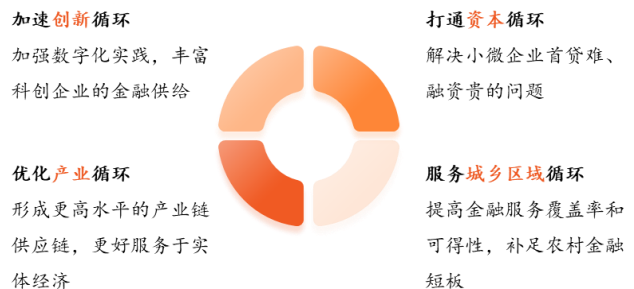
从国家政策层面解读，普惠金融将成为“双循环”新发展格局的有力支撑。立足于新发展阶段，十四五规划作出重大战略部署，要加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。目前我国经济的循环畅通面临一些堵点，金融供给不平衡不充分与金融需求多层次多样化的矛盾仍然存在，“深化金融供给侧结构性改革，增强金融普惠性”成为十四五规划的重要基调。普惠金融被定义为更包容的金融体系，旨在更好满足小微企业和农民等弱势群体的金融需求，有助于加速创新循环、打通资本循环、优化产业循环、服务城乡区域循环，为新发展格局提供有力支撑。

图表1 构建“双循环”新发展格局的六大发力点



资料来源：平安证券研究所

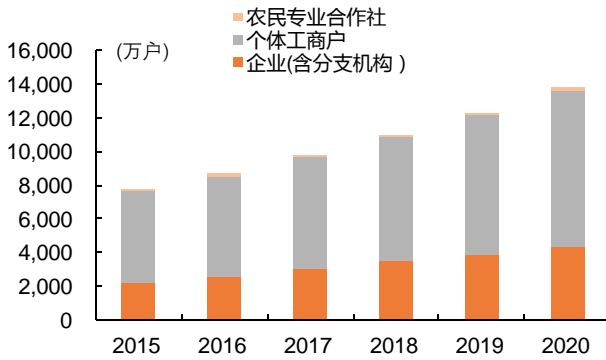
图表2 普惠金融如何助力“双循环”



资料来源：平安证券研究所

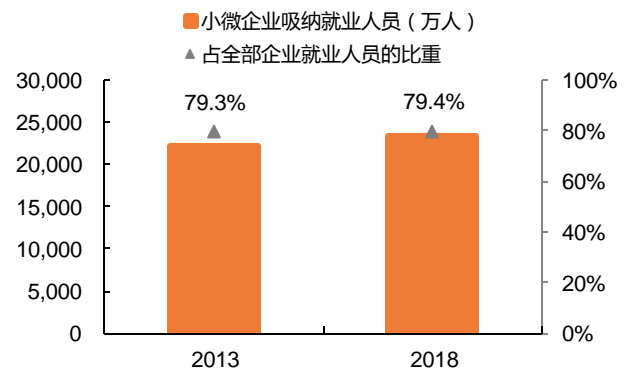
针对需求侧，国家陆续出台政策支持普惠金融和小微企业发展。小微企业作为我国经济的“毛细血管”，贡献了我国 50% 以上的税收、60% 以上的 GDP、70% 以上的技术创新成果和 80% 以上的城镇劳动就业。据统计，2020 年末我国拥有市场主体 1.4 亿户，其中个体工商户有 9 千万户，占比 67%。近年来，国家政策大力支持普惠金融，通过定向降准、成立国家融资担保基金、要求银行设立普惠金融事业部等方式，支持小微企业发展。疫情爆发以来，国家更是加大小微企业的纾困力度，包括：实行小微企业贷款延期还本付息，推出制造业中小微企业缓税、个体工商户减免所得税等政策。

图表3 市场主体: 2020年个体工商户实有户数占比 67%



资料来源: Wind, 平安证券研究所

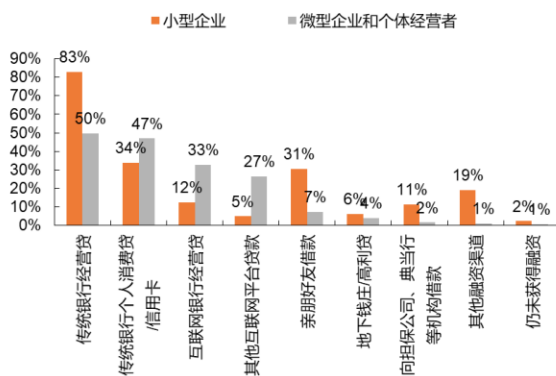
图表4 小微企业吸纳了 80% 的就业



资料来源: 国家统计局第四次全国经济普查, 平安证券研究所

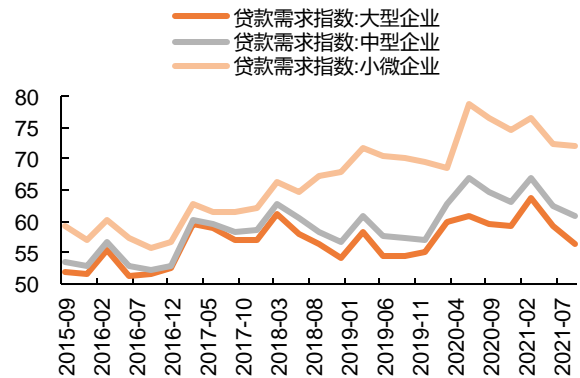
在“双循环”落地的过程中, 商业银行在进一步支持小微企业融资方面将扮演重要角色。目前我国金融体制以银行体系的间接融资为主, 小微企业的外部融资仍然主要依赖银行。我国小微企业贷款需求保持旺盛, 据央行统计, 2021 年三季度末小微企业贷款需求指数为 72.1%, 比大型企业/中型企业高出 15.9/11.4 个百分点。

图表5 小微经营者融资渠道分布: 以银行为主



资料来源: 全国工商联, 平安证券研究所

图表6 我国小微企业贷款需求保持旺盛

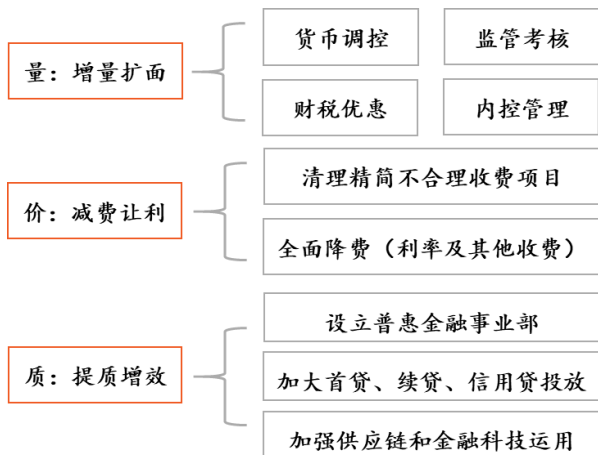


资料来源: 央行, 平安证券研究所

1.1.2 监管政策大力支持普惠小微金融

针对供给侧, 国家相关部委从量、价、质三个维度持续细化要求、构建全面的政策体系, 致力于推动小微信贷供给、降低企业融资成本、提升机构服务能力。具体包括: **1) 量:** 主要包括货币政策、财税政策、监管考核和内控管理四个维度, 着力降低金融机构的负债成本, 提升从业人员积极性, 督促银行业金融机构实现贷款投放的增量扩面; **2) 价:** 监督银行清理精简不合理收费项目, 降低小微企业融资成本, 实现降费让利; **3) 质:** 管理上, 要求银行设置普惠金融事业部, 实现普惠金融条线的垂直管理; 服务上, 鼓励银行加大金融科技投入提升服务效率, 明确支持首贷、信用贷等贷款的投放, 引导银行深入触达下沉市场、拓宽服务覆盖面, 实现小微企业金融服务的提质增效。

图表7 普惠小微金融政策体系（针对金融机构）



资料来源：平安证券研究所

图表8 量：推动金融机构普惠小微贷款供给



资料来源：公开资料，平安证券研究所

■ 增量扩面，提升金融机构积极性

为推动金融机构的信贷供给，相关部门主要通过货币调控、财税优惠、放宽内控约束等方式降低展业成本和难度，同时也设置了更严格的考核目标。具体来看：1) **货币政策**：央行通过定向降准、定向中期借贷便利等方式，向金融机构提供低成本资金；2) **财政政策**：国家税务总局针对贷款利息收入、借款合同印花税等出台了一系列政策，提供大量税收优惠；3) **内控管理**：银保监会推动内部绩效考核机制（如不良容忍、授信尽职免责）的适当放宽，提升基层人员的积极性；4) **监管考核**：银保监会设置“两增两控”考核目标，严格要求金融机构保持贷款规模和户数的共同增长。

从货币政策来看，央行通过定向降准、再贷款再贴现、定向中期借贷便利等方式，向金融机构提供低成本资金。包括：1) 央行多次实施定向降准释放中长期资金，用于支持小微企业的发展；2) 2014年央行设立支小再贷款，随后不断新增再贷款再贴现额度，并下调支农/支小再贷款利率，引导降低小微企业的融资成本；3) 2018年央行创设定向中期借贷便利（TMLF），定向支持金融机构向小微企业投放贷款。

图表9 近年针对普惠金融的央行货币政策梳理

分类	时间	货币政策	释放资金	主要内容
定向降准	2019.1	扩大普惠金融定向降准优惠政策覆盖面	-	自2019年起，将普惠金融定向降准小型和微型企业贷款考核标准由“单户授信小于500万元”调整为“单户授信小于1000万元”
	2020.3	对达标银行定向降准0.5至1个百分点	5500亿元	对达到普惠金融定向降准考核标准的银行释放长期资金4000亿元，对符合条件的股份制商业银行再额外定向降准1个百分点释放长期资金1500亿元
	2020.4	定向下调存款准备金率1个百分点	4000亿元	对农村信用社、农村商业银行、农村合作银行、村镇银行和仅在省级行政区域内经营的城市商业银行下调存款准备金率1个百分点，释放长期资金约4000亿元
	2021.7	全面下调存款准备金率0.5个百分点	1万亿元	除已执行5%存款准备金率（即目前最低水平）的部分县域法人金融机构外，对其他金融机构普遍下调存款准备金率0.5个百分点，降准释放长期资金约1万亿元
再贷款再贴现	2014.3	创设支小再贷款	500亿元	发放对象是小型城市商业银行、农村商业银行、农村合作银行和村镇银行等四类地方性法人金融机构，专门用于支持金融机构扩大小微企业信贷投放

	2020.2	新增再贷款再贴现额度	5000 亿元	支农再贷款 1000 亿元+支小再贷款 3000 亿元+再贴现 1000 亿元 (必须投向普惠金融领域)
	2020.7	下调再贷款、再贴现利率	-	支农/支小再贷款利率下调 0.25 个百分点, 调整后, 3 个月、6 个月和 1 年期支农再贷款、支小再贷款利率分别为 1.95%、2.15% 和 2.25%。再贴现利率下调 0.25 个百分点至 2%
	2021.3	新增再贷款再贴现额度	1 万亿元	强化对中小微企业的普惠性金融支持, 增加面向中小银行的再贷款再贴现额度 1 万亿元
	2021.9	新增支小再贷款额度	3000 亿元	新增的 3000 亿元支小再贷款额度将在今年年内 (9-12 月) 发放
定向中期借贷便利	2018.12	创设定向中期借贷便利 (TMLF)	-	定向中期借贷便利资金可使用三年, 操作利率比 MLF 利率优惠 15 个基点, 目前为 3.15%
	2019.1	开展定向中期借贷便利 (TMLF) 操作	2575 亿元	操作期限为一年, 到期可根据金融机构需求续做两次, 实际使用期限可达到三年。操作利率为 3.15%, 比中期借贷便利 (MLF) 利率优惠 15 个基点
	2019.4		2674 亿元	
	2020.1		2405 亿元	对当日到期的 2575 亿元 TMLF 进行续做, 续做金额为 2405 亿元, 期限 1 年, 利率 3.15%
	2020.4		561 亿元	对当日到期的 2674 亿元 TMLF 进行续做, 续做金额为 561 亿元, 期限 1 年, 利率 2.95%

资料来源: 央行, 平安证券研究所

针对银行业金融机构, 2018 年银保监会设立了“两增两控”考核目标, 对普惠小微贷款业务提出了增速和户数的双重要求。相较于“三个不低于”, “两增两控”更严格地要求银行普惠型小微企业贷款 (包括: 单户授信总额 1000 万元以下 (含) 的小微企业+个体工商户+小微企业主贷款) 实现两个增长目标: 1) 增速不低于各项贷款增速; 2) 有贷户不低于上年同期水平。对于大型银行的要求更加细化, 2019/2020/2021 年政府工作报告要求大行普惠小微贷款增速分别高于 30%/40%/30%。

图 10 银保监会考核口径变化

时间	名称	口径
2011-2013	小型微型企业贷款 ¹	小微企业贷款 +个人经营性贷款
2013-2017	全口径小微企业贷款 ²	小微企业贷款 +个体工商户贷款 +小微企业主贷款
2018-至今	普惠型小微企业贷款 ³	单户授信上限 1000 万元的小微企业贷款 +个体工商户贷款 +小微企业主贷款

相关文件:

- 1 《关于支持商业银行进一步改进小型微型企业金融服务的补充通知》(银监发〔2011〕59号)
- 2 《关于深化小微企业金融服务的意见》(银监发〔2013〕7号)
- 3 《关于 2018 年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》(银监办发〔2018〕29号)

资料来源: 银保监会, 平安证券研究所

图 11 普惠金融考核要求: “三个不低于”到“两增两控”

2015 年 “三个不低于”

口径: 全口径小微企业贷款

- ✓ 增速要求: 小微企业贷款增速不低于各项贷款 **平均增速**
- ✓ 户数要求: 小微企业贷款户数不低于上年同期户数
- ✓ 获得率要求: 小微企业申贷获得率不低于上年同期水平

2018 年 “两增两控”

口径: 普惠型小微企业贷款

- ✓ 增速要求: 增速不低于各项贷款 **增速**
- ✓ 户数要求: 有贷款余额的户数不低于 **上年同期水平**
- ✓ 合理控制: 小微企业贷款 **资产质量水平** 和贷款综合成本 (包括 **利率** 和贷款相关的服务收费)

资料来源: 银保监会, 平安证券研究所

从财税政策来看, 国家税务总局自 2017 年密集出台了一系列针对金融机构的免税政策, 鼓励金融机构投放普惠小微贷款。包括: 1) 贷款利息收入免征增值税政策范围由农户扩大到小微企业、个体工商户, 享受免税的贷款额度上限从单户授信 10 万元提升至 1000 万元; 2) 金融机构与小微企业签订的借款合同免征印花税; 3) 融资担保及再担保收入免征增值税; 4) 准予按规定比例计提的贷款损失准备金在税前扣除。2020 年国家税务总局发布公告, 将以上政策进一步延期至 2023 年底。

图表12 针对普惠小微金融的财税政策回顾

支持农户贷款

财税〔2017〕44号
自2017年1月1日至2019年12月31日，对金融机构农户小额贷款（单笔且该农户余额总额小于10万元）的利息收入：1）免征增值税；2）计算应纳税所得额时，按90%计入收入总额

全面延期

总局公告2020年第22号
财税〔2017〕44号、财税〔2017〕48号、财税〔2017〕77号、财税〔2017〕90号中规定于2019年12月31日执行到期的税收优惠政策，实施期限延长至2023年12月31日

支持小额贷款公司

财税〔2017〕48号
自2017年1月1日至2019年12月31日，对经省级金融管理部门（金融办、局等）批准成立的小额贷款公司按年末贷款余额的1%计提的贷款损失准备金准予在企业所得税税前扣除

允许损失准备金税前扣除

总局公告2019年第85号
自2019年1月1日起执行至2023年12月31日，涉农贷款和中小企业贷款按照规定比例计提的贷款损失准备金，准予在计算应纳税所得额时扣除

扩大至小微企业贷款

财税〔2017〕77号
自2017年12月1日至2019年12月31日，对金融机构向农户、小微企业、微型企业及个体工商户发放小额贷款（单户授信小于100万元）取得的利息收入，免征增值税

上限提升到1000万元

财税〔2018〕91号
自2018年9月1日至2020年12月31日，对金融机构向小微企业、微型企业和个体工商户发放小额贷款（单户授信小于1000万元）取得的利息收入，免征增值税

扩大至合同印花税

财税〔2017〕77号
自2018年1月1日至2020年12月31日，对金融机构与小微企业、微型企业签订的借款合同免征印花税

支持融资担保

财税〔2017〕90号
自2018年1月1日至2019年12月31日，纳税人为农户、小微企业、微型企业及个体工商户借款、发行债券提供融资担保取得的担保费收入，以及为上述融资担保（即“原担保”）提供再担保取得的再担保费收入，免征增值税

资料来源：wind，平安证券研究所

为增强普惠信贷供给，监管部门从不良容忍和尽职免责两个方面出发，推动金融机构改进内部绩效考核机制，从操作层面提升基层信贷人员的积极性。1)适当放宽不良容忍度：监管规定，高出自身各项贷款不良率3个百分点（原为2个百分点）的普惠小微贷款，可不作为监管评级和银行内部考核评价的扣分因素，银行可据此对小微企业不良贷款执行差别化的容忍度；2)完善授信尽职免责制度：监管明确推行小微贷款业务授信尽职免责制度，对小微企业不良贷款率未超出容忍度标准的分支机构，在无违反法律法规和监管规则行为的前提下，可对分支机构负责人、小微业务部门和从业人员免于追责，包括内部考核扣减分、行政处分、经济处罚等责任。

图表13 监管逐步放宽小微企业贷款的不良容忍度



资料来源：银保监会，平安证券研究所

图表14 监管规定了多种免责情形



资料来源：银保监会，平安证券研究所

■ 降费让利，降低小微企业融资成本

价格方面，为降低小微企业的融资成本，国家相关部委不断督促金融机构清理精简收费项目，严格控制贷款定价和其他服务费用水平。主要包括：1)清理收费：监管对银行信贷业务收费本就设有“七不准四公开”规定，针对小微企业，2011年监管推出“两禁两限”政策，“两禁”要求不得收取承诺费、资金管理费，“两限”严格限制收取财务顾问费、咨询费等费用，并不断督促银行清理通道过桥、以贷反存、捆绑销售等不合理项目；2)全面降费：监管一方面严控贷款定价，另一方面着力降低针对小微企业的各项服务费用，比如减半收取政府性融资担保费、免除小微企业支付结算费等。

图表15 监管部门对商业银行信贷业务收费的要求

七不准	四公开	两禁两限
1、不准以贷转存 2、不得存贷挂钩 3、不准以贷收费 4、不准浮利分费 5、不准借贷搭售 6、不准一浮到顶 7、不准转嫁成本	1、收费项目公开 2、服务质价公开 3、效用功能公开 4、优惠政策公开	针对小微企业， 禁止收取： 1、承诺费 2、资金管理费 限制收取： 1、财务顾问费 2、咨询费

资料来源：银保监会，平安证券研究所

图表16 近些年监管针对小微企业服务降费政策的梳理

时间	政策文件	主要内容
2014.8	《国务院办公厅关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见》	清理不必要的资金“通道”和“过桥”环节，督促商业银行坚决取消不合理收费项目
2015.6	《中国银保监会关于进一步落实小微企业金融服务监管政策的通知》	严禁通过克扣放款数额、以贷返存、捆绑销售理财产品等行为，变相抬升小微企业融资成本
2019.3	《中国银保监会办公厅关于2019年进一步提升小微企业金融服务质效的通知》	对使用人民银行支小再贷款或政策性银行转贷资金，以及获得政府性融资担保公司担保的普惠型小微企业贷款，严格控制利率定价
2020.3	《财政部关于充分发挥政府性融资担保作用 为小微企业和“三农”主体融资增信的通知》	地方各级政府性融资担保、再担保机构2020年全年对小微企业减收收取融资担保、再担保费，力争将小微企业综合融资担保费率降至1%以下
2021.6	《中国人民银行 银保监会 发展改革委 市场监管总局关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的通知》	鼓励商业银行对小微企业和个体工商户免收全部单位结算账户管理费和年费
2021.10	《中国人民银行关于做好小微企业银行账户优化服务和风险防控工作的指导意见》	银行应当区分账户开户费用和其他服务费用，落实小微企业账户服务费减免规定

资料来源：国务院，央行，银保监会，平安证券研究所

■ 提质增效，增强普惠小微金融服务能力

为提升服务小微企业的能力，相关部门对银行内部架构设置和外部服务发力点都提出了具体要求。

组织架构方面，2017年银监会等部门下发《大中型商业银行设立普惠金融事业部实施方案》，要求大型银行、鼓励中型银行设立普惠金融事业部，形成更专业的经营管理体系。独立于其他业务条线，形成专门的综合服务、统计核算、风险管理、资源配置和考核评价机制，将有助于银行强化内部管理、提升普惠金融服务质效。目前，大中型商业银行普遍成立了普惠金融事业部和小微企业专营机构，形成各具特色的普惠金融服务模式。

图表17 大中型银行普惠金融事业部设立情况

设立时间	银行	设立情况
2016年	邮储	总行设三农金融事业部，分行完成省-市-县各级机构事业部组建
2017年	中行	一级分行设普惠金融事业分部，二级分支行设普惠金融服务中心
2017年	工行	一级分行设普惠金融事业部，贴近小微企业的地级市和县域网设小微金融业务中心
2017年	农行	总行设普惠金融事业部+八大后台辅助中心，一、二级分行设普惠金融事业部
2017年	建行	在一、二级分行设立普惠金融部，挂牌多家普惠金融特色网点
2017年	交行	总行、省直分行设普惠金融事业部，辖行挂牌设普惠金融事业部
2017年	中信	在一、二级分行设立普惠金融部
2017年	光大	在总行设立普惠金融部，分行设立普惠管理委员会和普惠金融部
2017年	华夏	在总行及一级分行设立普惠金融部
2017年	兴业	在总行设立普惠金融事业部
2017年	民生	在总行设立普惠金融事业部
2017年	浙商	总行成立普惠金融事业部，分行设立普惠金融事业部分部，小企业专营机构设立普惠金融业务部
2018年	平安	在总行设立普惠金融事业部
2018年	招商	在总行和一级分行全部成立了普惠金融服务中心
2020年	广发	董事会设普惠金融发展委员会，高管层设普惠金融工作领导小组

资料来源：公司公告，平安证券研究所

服务导向方面，为纾困小微企业融资，监管部门对金融机构提出以下具体发展导向：1) 明确支持首贷、续贷投放，拓宽服务覆盖面、保持服务连续性；2) 鼓励加强信用贷投放，降低企业准入门槛；3) 支持银行深入产业，围绕核心企业服务供应链上下游小微企业，丰富服务形式；4) 鼓励银行运用金融科技赋能产品和流程，提升服务效率。

图表18 监管部门指导银行从多方面提升服务能力

要点	时间	颁布主体	主要内容
首贷续贷	2020.3	银保监会	与政府性担保机构建立银担合作机制的，鼓励优先为“首贷户”发放担保贷款
	2020.5	央行	允许将符合条件的小微企业续贷贷款纳入正常类贷款
信用贷	2021.4	银保监会	大型银行、股份制银行努力实现2021年新增小型微型企业“首贷户”数量高于2020年；大型银行要将小型微型企业“首贷户”占比纳入内部绩效指标；进一步加大续贷产品开发推广力度，提升续贷业务在小微企业贷款中的比重
	2020.6	央行等五部门	支持更多小微企业获得免抵押担保的纯信用贷款，确保2020年普惠小微信用贷款占比明显提高
供应链	2021.4	银保监会	要继续加大小微企业首贷、续贷、信用贷款投放力度
	2019.7	银保监会	鼓励银行保险机构加强对供应链上下游小微企业、民营企业的金融支持
供应链	2021.4	银保监会	鼓励银行业金融机构围绕产业链供应链核心企业，“一企一策”制定覆盖上下游小微企业的综合金融服务方案；在农业、制造业、批发零售业、物流业等重点领域搭建供应链产业链金融平台

资料来源：央行，银保监会，平安证券研究所

图表19 监管部门鼓励银行运用金融科技手段赋能

2020.5《关于进一步强化中小微企业金融服务的指导意见》	2021.4《关于2021年进一步推动小微企业金融服务高质量发展的通知》	2021.6《关于深入开展中小微企业金融服务能力提升工程的通知》
<ul style="list-style-type: none"> 鼓励商业银行运用大数据、云计算等技术风险定价和管控模型建立，改造信贷审批发放流程。 深入挖掘整合银行内部小微企业客户信用信息，加强与征信、税务、市场监管等外部信用信息平台的对接。 	<ul style="list-style-type: none"> 在依法合规、风险可控基础上，充分运用大数据、区块链、人工智能等金融科技，在农业、制造业、批发零售业、物流业等重点领域搭建供应链产业链金融平台，提供方便快捷的线上融资服务。 	<ul style="list-style-type: none"> 大中型银行加快数字化转型，打造线上线下、全流程的中小微金融产品体系，满足中小微企业信贷、支付结算、理财等综合金融服务需求。 地方法人银行坚守“支小支农”市场定位，借助信息技术手段优化信贷业务流程，鼓励开发线上产品。

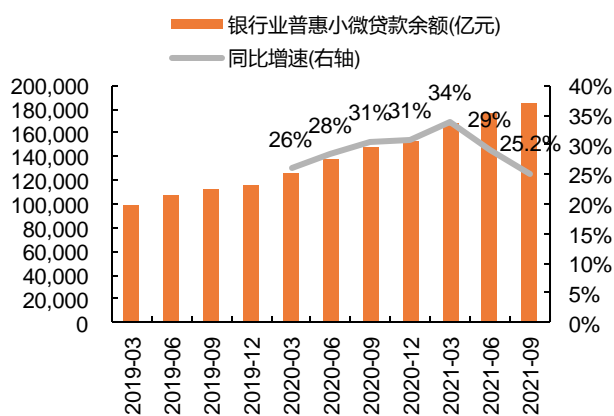
资料来源：银保监会，平安证券研究所

1.2 普惠小微金融面临挑战，金融机构亟待破局两大痛点

1.2.1 政策驱动下普惠贷款规模稳健增长

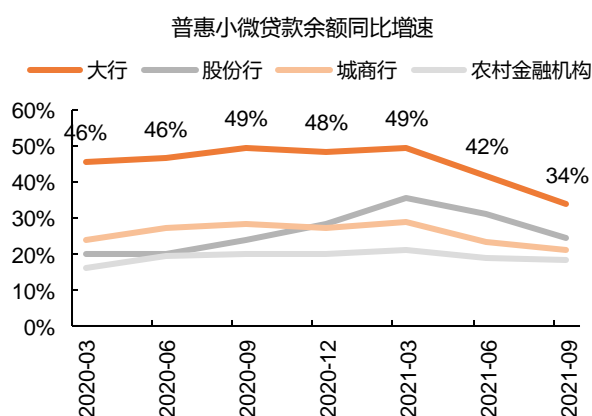
在政策推动下，从增长态势来看，我国普惠小微信贷规模持续高增，其中大型银行增速处于领先地位。截至2021年三季度末，我国银行业金融机构普惠小微贷款余额18.48万亿元，同比增长25.2%。分类型来看，大行增速领先，股份行增长速度在不断提升，规模增速排序为大行>股份行>城商行>农商行，2021年三季度末分别同比增长34%/24%/21%/18%。

图表20 普惠小微贷款规模持续高增



资料来源：银保监会，平安证券研究所

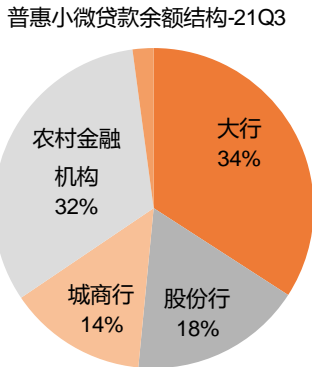
图表21 大型银行保持40%以上的规模增速



资料来源：银保监会，平安证券研究所

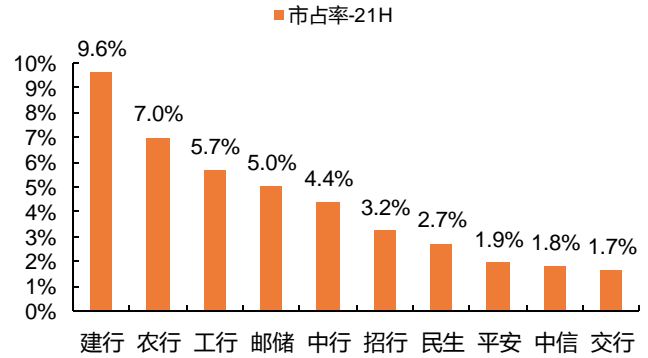
从市场格局来看，大行和农商行市占率较高，头部银行优势显著。在存量方面，六大行与农商行各分三成，经过我们测算，截至2021年二季度末市占率前十名仍以大行和股份行为主，头部银行的优势更为明显。其中，建行排名第一，占据了9.6%的小微贷款市场，其次是农行(7.0%)、工行(5.7%)。

图表22 普惠小微贷款市场格局：六大行占据 34%



资料来源：银保监会，平安证券研究所

图表23 市场占有率前十名：以大中型银行为主



资料来源：银保监会，公司公告，平安证券研究所

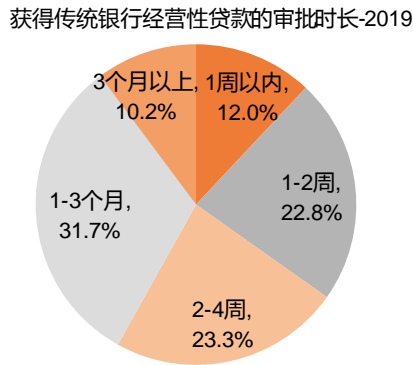
1.2.2 金融机构面临风险管控和成本管控两大痛点

■ 小微企业面临融资难题

但在实际展业过程中，普惠小微金融仍然面临诸多挑战：

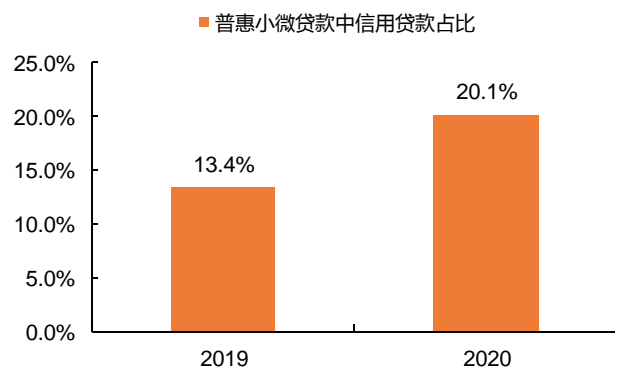
站在小微企业角度，小微企业在贷款申请时，面临办理周期长、门槛较高、渠道单一等融资难题。1) 获批时间较长，据全国工商联调查，42%的小型企业申请经营性贷款需要等待超过 1 个月；2) 担保方式仍然以抵质押贷款和保证贷款为主，对担保物稀少的小微企业形成了较高的门槛。据央行调查，2020 年末普惠小微贷款中信用类贷款占比仅为 20%；3) 获贷渠道以线下为主，缺乏便利性。据统计，2020 年末个人经营性互联网贷款余额 5871 亿元，占个人经营性贷款余额仅 4%。

图表24 经营性贷款办理周期较长（小型企业）



资料来源：全国工商联《2019-2020 年小微融资状况报告》，平安证券研究所

图表25 信用类贷款占比较小



资料来源：央行《中国普惠金融指标分析报告（2020 年）》，平安证券研究所

■ 银行面临风险管控和成本管控挑战

站在金融机构角度，从贷款业务的本质出发，由于资金成本相对刚性，我们主要考虑定价、业务成本以及从事贷款业务最重要的风险成本。具体看小微贷款业务，由于普惠小微贷款定价相对缺乏弹性，银行主要面对的是风险管控和成本管控两大痛点：风险管控上，小微企业经营不稳定、缺乏抵质押物，导致银行面临更高风险成本；成本管控上，相较于大型企业，小微企业贷款需求更加小额分散，且经营规范化程度较低，带来更高获客成本。

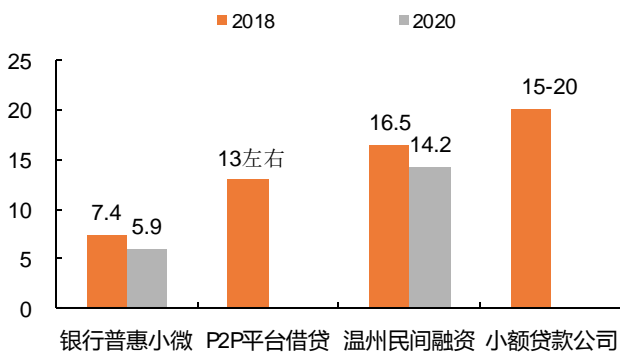
图表26 贷款风险定价原理：银行从事小微业务主要面临风险管控和成本管控挑战



资料来源：平安证券研究所

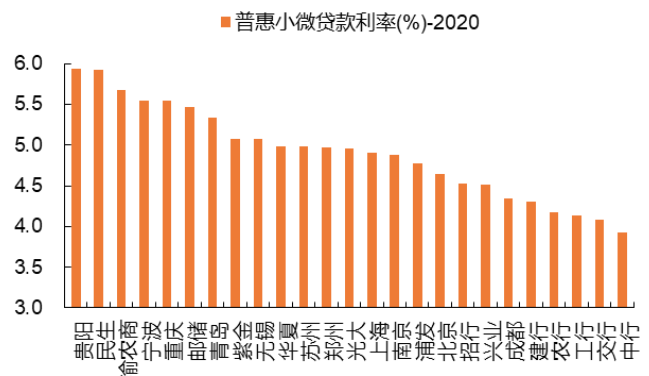
1) 在信贷定价上，主要受到政策让利的影响，普惠小微贷款定价相对缺乏弹性。与其他贷款机构相比，银行普惠小微贷款利率较低，主要受到减费让利等普惠金融政策影响，银行业金融机构的利润空间相对较小。目前，商业银行普惠小微贷款利率位于4%-6%区间，远低于民间融资（15%左右）和小额贷款公司（15%-20%）提供的贷款利率。

图表27 银行业金融机构的贷款利率较低



资料来源：央行，平安证券研究所

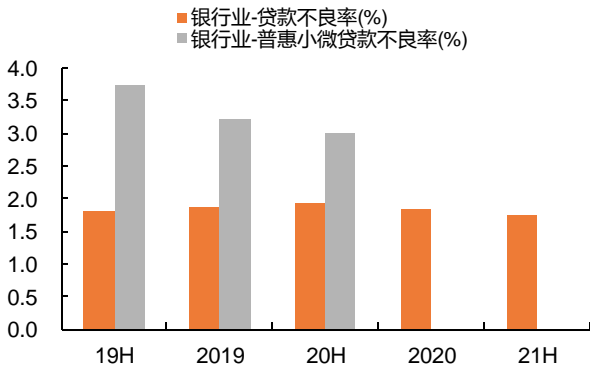
图表28 银行普惠小微贷款利率位于4%-6%区间



资料来源：公司公告，平安证券研究所

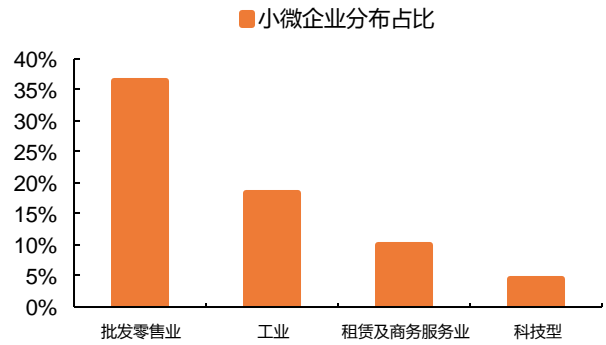
2) 在风险管控上，小微企业经营不确定性强、缺乏抵质押物，银行为小微企业提供融资服务将面临着更高风险成本。银保监会数据显示，2020年二季度末普惠小微贷款的不良率2.99%，比商业银行贷款不良率高出1.05个百分点。究其原因，我国小微企业平均生命周期2-3年，存在经营不稳定的问题。同时，从行业分布来看，大多小微企业集中于批发零售业、采矿业、制造业等以产品初加工型、服务低层次型为主的传统行业，抗外部冲击的能力弱，因此也难以提供合格的抵质押担保物，导致银行面临较高风险成本。

图表29 普惠小微贷款不良率较高



资料来源：银保监会，平安证券研究所

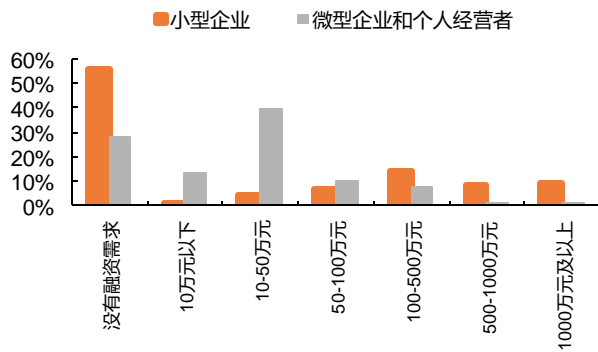
图表30 小微企业行业分布相对集中



资料来源：工商总局《全国小型微型企业发展情况报告》，平安证券研究所

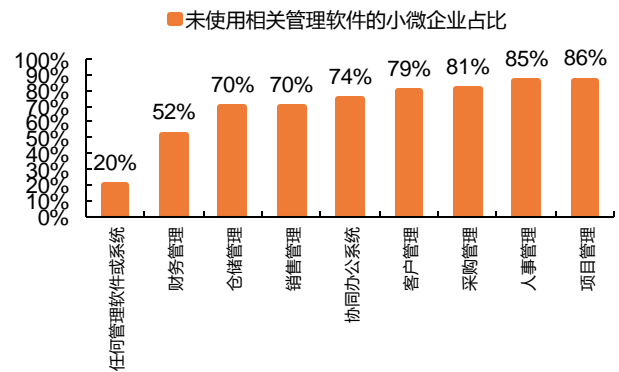
3) 在成本管控上，相较于大型企业，小微企业的融资需求更加小额、分散，经营规范化程度较低，带来更高的获客成本。由于小微企业贷款需求呈现“短小频急”的特点，据全国工商联调研显示，大多数贷款需求在 50 万元以下，因此银行需要投入大量人力去覆盖客户需求。同时，经营标准化、规范化程度较低，据调查小微企业电子化水平不高，有一半以上的小微企业不使用财务管理软件，银行需要投入大量成本履行调查、验证等程序，确保企业背景的真实性，基于这些原因，相较于风险和回报更为稳定的大型企业，银行服务小微企业的单客收益相对更低。

图表31 小微企业融资需求金额较小



资料来源：全国工商联《2019-2020 年小微融资状况报告》，平安证券研究所

图表32 调研显示有 52%小微企业不使用财务管理软件



资料来源：微众银行《银行业用户体验大调研报告：小微篇》，平安证券研究所

二、普惠小微金融实践：信贷工厂、线上化、供应链

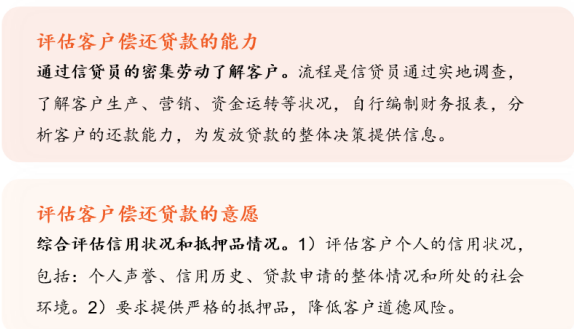
针对传统普惠小微金融在风险和成本管控两大痛点，过去几年国内银行也在积极创新业务模式，取得了一定成效，具体来看主要有以下几个方向：**1) 信贷工厂模式：**针对风险管控问题，信贷工厂将信贷流程标准化、数字化，采用专门团队集中审批，实现了审批效率和风控能力的提升。**2) 线上模式：**针对成本管控问题，线上模式通过线上信贷产品和场景生态布局实现批量获客，结合数字化手段实现自动审批，降低了获客成本。**3) 供应链模式：**围绕核心企业触达上下游企业实现批量获客，一定程度降低了获客成本，同时，运用物联网等技术真实触达企业经营，有效降低风险成本。

2.1 信贷工厂模式：标准流程、集中审批，实现效率提升与风险隔离

2.1.1 流程标准化数字化，提升效率

IPC 模式和信贷工厂模式为当下最主流的小微信贷模式：**1) IPC** 是最传统的小微信贷模式，由德国 IPC 公司研发，2005 年由国家开发银行引入中国，是一套围绕信贷员的**劳动密集型业务流程**。IPC 以客户还款能力和还款意愿作为放贷的唯一标准，强调对客户的深入了解和精细化管理。**2) 信贷工厂**由新加坡淡马锡公司研发，通过设计**标准化、数字化的业务流程**，构建出不同信贷产品的流水线作业，同时前中后台职责界限更加清晰，实现放贷效率提升，更加符合小微企业“短小频急”的贷款需求。

图表33 IPC 模式：围绕信贷员的线下业务流程



资料来源：平安证券研究所

图表34 信贷工厂模式：各司其职的线上流水作业

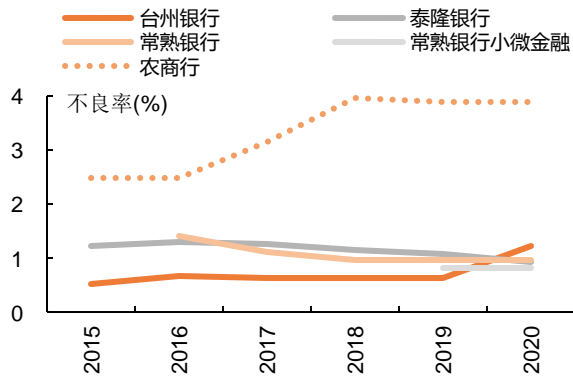


资料来源：平安证券研究所

信贷工厂通过将信贷流程标准化、数字化，实现前中后台流水线作业，提升了审批效率；同时采用集中审批，将传统的获客和风控流程彻底分离，降低了风险成本。信贷工厂被众多以“小微”闻名的区域型银行广泛应用于实践中，如：台州银行、泰隆银行、常熟银行深耕小微金融，据 2020 年报，100 万以下贷款客户占比分别为 92%/95%/95%，余额占比分别为 47%/54%/40%。在信贷工厂的模式下，三家区域型银行均实现了良好的风险管控，2020 年末台州/泰隆/常熟不良率分别为 1.23%/0.95%/0.96%，而农商行整体不良率水平为 3.88%。

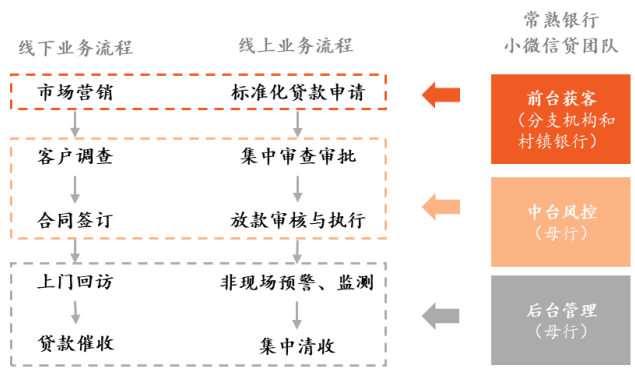
我们以常熟银行为例，公司 2009 年设立小微金融总部，2012 年引入信贷工厂模式，目前已经形成了由 1700 名小微金融总部专业人员和 2600 名村镇银行信贷人员组成的庞大业务团队。2020 年末常熟银行小微贷款余额 423 亿元，占贷款比重 32.1%，规模、占比均位于上市农商行前列，同时保持良好的资产质量，经营性贷款不良率、小微金融总部和村镇银行贷款不良率分别为 0.92%/0.82%/1.00%，远低于同业。

图表35 采用信贷工厂的银行体现出良好的风控能力



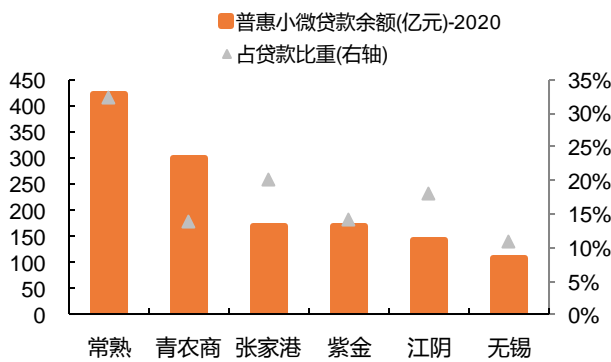
资料来源:公司公告, 平安证券研究所

图表36 常熟银行信贷工厂: 流程标准化, 前中后台分离



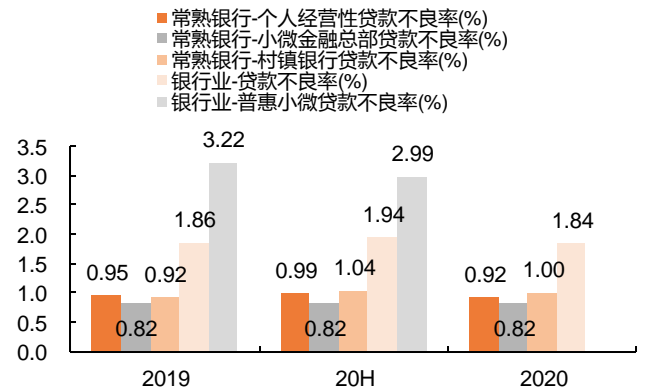
资料来源:公司公告, 平安证券研究所

图表37 常熟银行小微贷款规模位于可比农商行前列



资料来源:公司公告, 平安证券研究所

图表38 常熟银行小微贷款不良率远低于行业平均水平

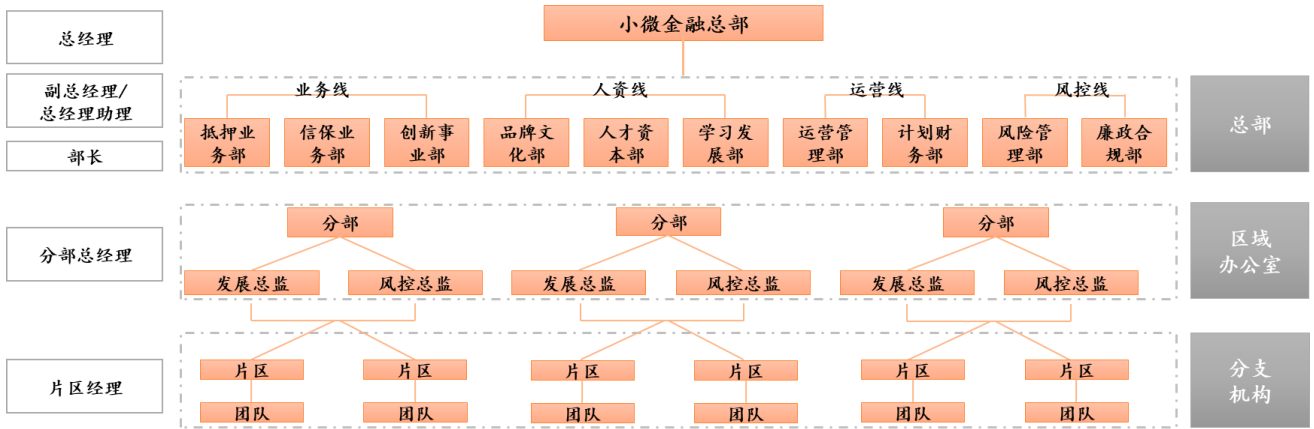


资料来源:公司公告, 银保监会, 平安证券研究所

2.1.2 专门团队集中审批, 隔离风险

风控方面, 依托信贷工厂模式的集中审批, 实现了风险隔离, 同时在组织架构上, 常熟银行将风控条线从传统业务条线中分离出来, 形成风险隔离的支撑。传统 IPC 模式下, 分支机构同时承担获客和风控的责任, 风险控制缺乏独立性, 与总行往往存在利益冲突。常熟银行 2009 年设立专营小微的事业部——小微金融总部, 该事业部设置了“四线三级”组织架构, 业务/人资/运营/风控的“四线”各司其职, 总部到分部到片区“三级”分层管理, 贷款审批最终由总部贷审会负责, 还原了风控的独立性, 有效解决传统模式的利益冲突问题。

图表39 常熟银行小微金融总部的“四线三级”组织架构



资料来源：公司公告，平安证券研究所

2.1.3 线下地推开拓客户，充分下沉

获客方面，常熟银行组建了由 1700 名小微金融总部专业人员和 2600 名村镇银行信贷人员构成的庞大业务团队，通过线下地推去真正触达、了解小微客户，从而降低风险成本。

1) 针对本地市场：江苏常熟长年位于百强县前列（2021 年排名第四），拥有中国最大的服装批发市场，小微客户资源丰富。依托地推团队对当地营商环境的深入了解，常熟银行定位于批发零售、门窗装潢、家庭纺织等行业，在常熟地区铺设了 109 个网点，加上农村综合金融服务站，基本实现一行政村一服务站。

2) 针对异地市场：2019 年常熟银行在海南设立兴福村镇银行，通过控股村镇银行开拓中西部欠发达县域，覆盖了 16 个原国定贫困县，借助分支机构和 330 家村镇银行网点触达乡镇小微客户，2020 年末常熟银行的村镇银行户均贷款仅 20 万元。

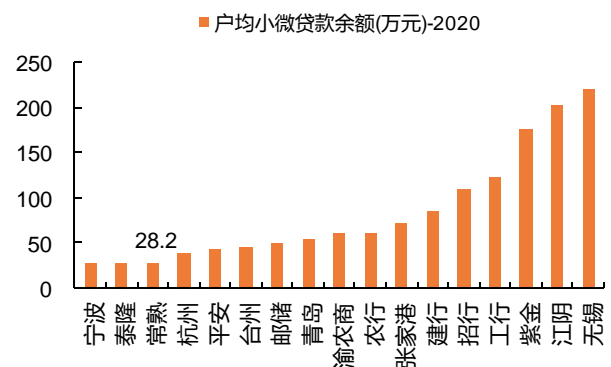
线下地推体现出良好的获客效果，2020 年末，常熟银行的小微有贷户已经超过 15 万户，并且实现充分下沉，户均小微贷款仅 28 万元，远低于同业平均水平。

图表40 常熟银行借助村镇银行打开中西部下沉市场



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表41 常熟银行小微客户充分下沉，有利于分散风险



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表42 常熟银行在全国各地广泛布局多个网点-2020

农商行	线下渠道	覆盖区域	网点数	小微客户数(户)	网均获客数(户)
常熟	分支机构+村镇银行	省内：常熟、苏州、无锡、镇江、南通、盐城、扬州… 省外：海南、湖北、河南、云南	498	150,000	301
张家港	分支机构+村镇银行	省内：张家港、苏州、无锡、南通； 省外：山东寿光	109	23,600	217
紫金	分支机构	南京、镇江、扬州	135	9,627	71
江阴	分支机构	省内：江阴、苏州、无锡、常州 省外：安徽、四川、贵州、海南	91	7,132	78
无锡	分支机构	无锡、苏州、常州、南通	77	4,984	64
苏农	分支机构	省内：苏州、徐州、泰州、镇江 省外：安徽、湖北	93	-	-

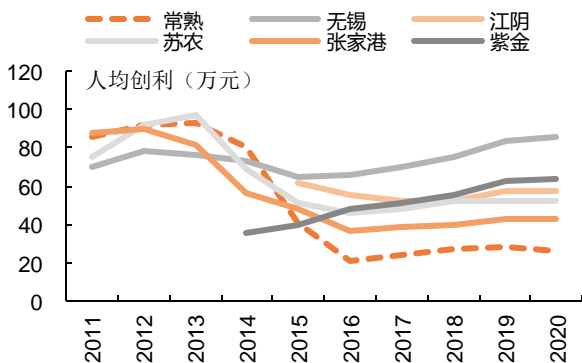
资料来源：公司公告，平安证券研究所

注：常熟银行、张家港行网点数包含村镇银行网点

总结而言，在解决风险管控痛点上，我们看到常熟银行主要采取了两个措施：1) 凭借信贷工厂模式的集中审批，实现风险隔离；2) 地推获客，真实触达小微企业，充分下沉有利于分散风险。

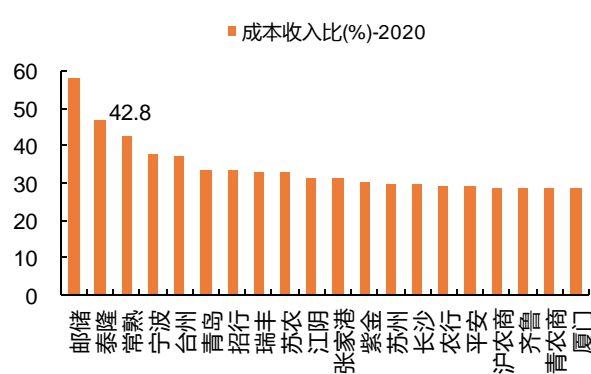
但需要注意的是，线下地推获客是一把双刃剑，在帮助常熟银行实现更有效风险管控的同时，也导致其获客成本较同业偏高。2020年常熟银行人均创利26万元（其他上市农商行平均为62万元），成本收入比较高，成本收入比为42.8%（其他上市农商行平均为30.1%），在上市银行中仅低于邮储银行，高于绝大多数上市银行。

图表43 常熟银行人均创利不如其他可比农商行



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表44 常熟银行成本收入比高于同业



资料来源：公司公告，平安证券研究所

■ 小结：流程标准化提升效率，审批集约化隔离风险

相比传统 IPC 模式，我们认为信贷工厂模式有两个突出的特点：1) 效率提升：信贷工厂模式将前台客户信息录入、中后台审批管理等流程标准化、数字化，实现小微信贷各产品的流水线作业，有效提升放贷效率，更加符合小微企业“短小频急”的贷款需求；2) 风险隔离：信贷工厂模式由专门风控团队负责集中审批，实现了风险隔离，有效降低风险成本。

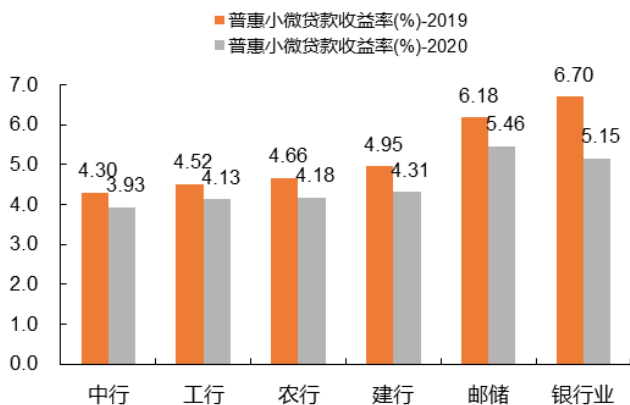
同时结合区域型银行的获客经验，我们认为通过线下地推触达客户，有利于实现良好的风险管控。依托地推团队的线下触达和实地调查，银行能够持续深入地跟踪企业的真实经营，但值得注意的是，线下地推依赖人工，存在获客成本偏高的问题。

2.2 线上模式：场景和生态导流，实现批量轻型获客

2.2.1 传统银行：融合内外平台，构建丰富增信场景

为了平衡收益和成本，我们可以看到大型银行开始探索更轻型的线上获客模式，主要通过线上场景布局实现海量获客，结合数字化手段实现自动审批和风控，一定程度解决了获客成本高的问题。目前，六大行纷纷设立了线上小微信贷品牌，创建了丰富的信贷产品和场景体系，实现海量获客。

图表45 大行的小微贷款收益率相对较低



备注：交行2020年报披露普惠小微贷款累放利率4.08%

资料来源：公司公告，平安证券研究所

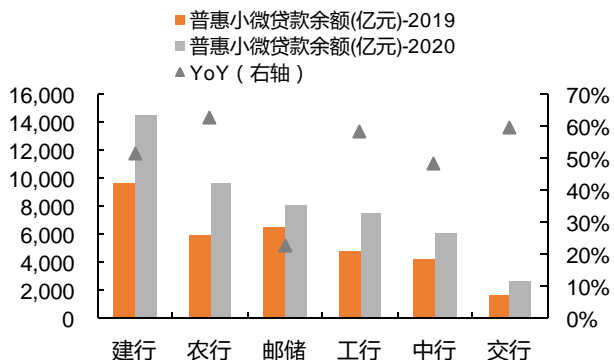
图表46 大行线上小微信贷产品

银行	品牌	产品	担保方式	最高额度(万元)	最长期限(年)	最低利率(年化)
建行	小微快贷	信用快贷	信用	500	1	4.25%
		质押快贷	抵质押	1000	3	3.42%
		抵押快贷	抵质押	500	1	4.35%
工行	工银小微金融	平台快贷	信用	1000	3	3.85%
		工银制造贷	信用	500	1	3.85%
		工银科创贷	信用	500	1	3.85%
		工银政采贷	信用	300-1000	1-3	3.85%
		工银兴农贷	抵质押	3000	5-10	3.85%
中行	中银企e贷	银税贷	信用	300	1	不超过4.35%
		抵押贷	抵质押	1000	1-3	-
		信用贷	信用	100	1	不超过4.35%
交行	特色线上融资	线上税融通	信用	100	2	-
		线上抵押贷	抵质押	1000	1	-
		线上优贷通	均可	500-2000	1	-
农行	普惠e站	微捷贷	信用	-	-	-
		抵押e贷	抵质押	-	-	-
		链捷贷	信用	-	-	-

资料来源：公司官网，平安证券研究所

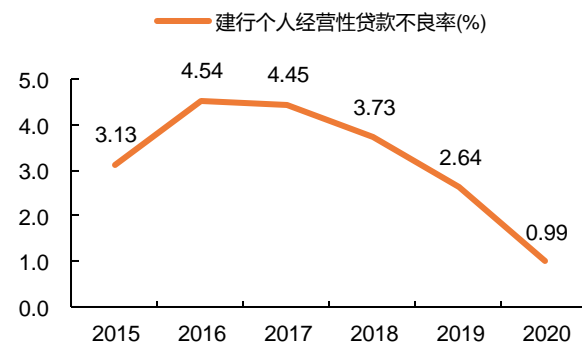
建设银行是线上模式的领跑者，2016年率先推出全流程线上化的小微信贷产品“小微快贷”，业务规模保持同业第一，同时维持着良好的小微贷款资产质量。2020年末建行普惠小微贷款余额1.45万亿元（YoY+50.9%），业务规模保持同业第一，市占率达到9.5%，小微客户数超170万户。近年来，建行不断压降小微信贷不良率，2020年末个人经营性贷款不良率仅为0.99%，线上产品“小微快贷”不良率在1%以内。

图表47 建行普惠小微贷款市占率9.5%



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表48 建行持续压降小微贷款不良率



资料来源：公司官网，平安证券研究所

2016年，建设银行运用互联网思维和大数据手段，在国内率先推出针对小微企业的全流程线上化产品“小微快贷”。“小微快贷”可以通过建行多个线上渠道申请，贷款申请方式由员工采集输入革新为客户线上自助，通过结构化表单填写和自动化

授信模型缩短审批时长，授信流程缩短至 3-5 分钟，大幅提升了申贷、审贷的效率。

图表49 建设银行“小微快贷”线上新模式



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表50 效率提升：用户一键授权，系统自动测算额度



一键授权获取审贷数据 自动测算额度，衔接审贷流程

资料来源：公司官网，平安证券研究所

建行“小微快贷”内部整合存量客户沉淀的资产、结算、流水等数据，外部对接电网公司、知识产权局、政府采购平台等政府类机构，形成了丰富的线上信贷产品体系。包括：1) “一般快贷”：主要针对存量客户，以企业在银行留存的数据为主要授信依据，如金融资产、结算流水情况，主要覆盖结算、资产抵质押等场景。2) “平台快贷”：借助外部信息，对接电网公司、知识产权局和政府采购平台等第三方权威平台，结合银行内部数据共同增信，涵盖了用电、政务、电商等多个更贴近小微企业真实经营的场景，将触达更深层次的企业背景。

图表51 “小微快贷”结合内外部数据提供丰富的产品和增信场景

产品	结合银行内部留存数据			结合第三方平台等外部数据		
	一般快贷	信用快贷	质押快贷	平台快贷·全国通用	科技云贷	政采云贷
依据	企业及企业主在建行金融资产、房贷及结算流水情况	企业电费缴纳情况	企业拥有的知识产权情况	企业与企业主在建行可质押财产情况	企业与企业主可抵押房产情况	企业与政府签订采购合同情况
额度&利率	300万元，4.25%起	200万元，4.50%起			200万元，4.50%起	
担保性质	信用贷款	信用贷款			信用贷款	
产品	质押贷款	平台快贷·地方特色				
具体产品	抵押贷款	创信云贷（北京）、收支流水云贷（江西）、翼叶云贷/阔叶云贷/黔叶云贷（河北/福建/贵州）、云花贷（云南）……				

资料来源：平安证券研究所

在场景构建上，除了对接第三方平台，建行还打造了自有平台，触达小微企业财务管理、电商交易等各类经营场景，从而获取更丰富的增信数据。1) 小微企业专属 APP “惠懂你” 构建了财务管理和投资理财等场景：针对小微企业和个体工商户，通过股东会管理、企业查询、投资理财、云课堂等场景触达企业；2) B2B/B2C 平台 “善融商务” 构建了电商交易的场景：针对满足资信认证的小微企业和农户，“善融商务” 提供销售采购、支付结算等经营服务，以及对企业销售量、交易记录、客户评价、物流信息等经营数据的分析服务，从而建行能够紧密跟踪企业的真实经营情况。

图表52 “惠懂你”留存客户内部管理数据



资料来源：公司官网，平安证券研究所

图表53 “善融商务”留存客户交易、销量、物流数据



资料来源：公司官网，平安证券研究所

目前，大型银行主要通过自建平台和与对接第三方平台的方式，触达小微企业的重要经营数据，形成结算、电商交易、财务管理等丰富企业场景。1) 自建平台：通常自建线上电商平台，留存企业销售、物流等数据，作为小微企业的授信依据。2) 合作平台：与政府类机构和金融科技合作，全面渗透进纳税、交易、企业数字化管理（如 ERP、办公、财务管理）等场景，批量获取客户和数据。

图表54 大行通过自建平台和合作平台的方式构筑小微企业需求场景

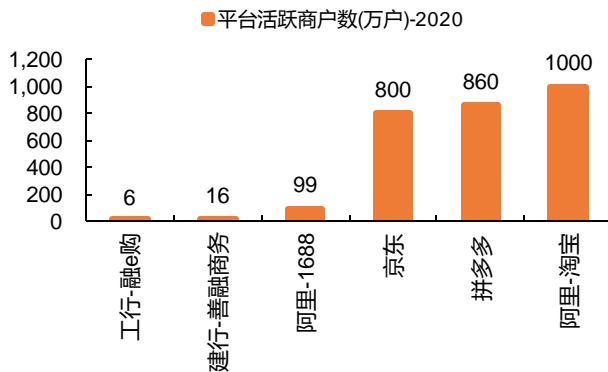
银行	自建平台	场景	合作平台/产品	合作单位/品牌	场景
建行	惠懂你 APP	融资、财务管理	银税互动	国家税务总局	融资
	善融商务平台	融资、结算、电商	企业综合服务平台	全国工商联	融资
农行	收银e管家 APP	融资、结算、电商	小微企业银企云联服务	用友畅捷通、金蝶账无忧、浪潮云会计等	财务管理
	企业微银行	融资、结算			
工行	工银聚	融资、结算	财资管理云	浪潮	结算、融资
	融e购	融资、结算、电商			
邮储	微信银行	融资、结算	邮储美团联名借记卡	美团	结算、融资
	邮e贷 APP	融资			
中行	中银来聚财 APP	结算	小微信贷服务导航	国家市场监督管理总局	融资
交行	交通银行普惠金融微信公众号	融资、结算	小微贷款直通车	全国工商联	融资
	交博汇	融资、结算、电商			

资料来源：公司公告，平安证券研究所

2.2.2 互联网银行：自有生态导流，吸收活跃用户和增信数据

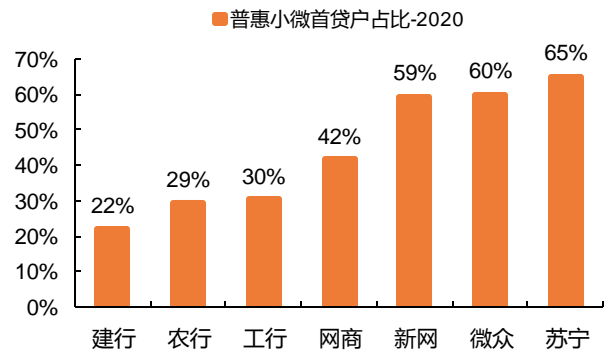
线上模式还有另一类重要参与者——互联网银行，我们看到传统银行的线上平台拓客能力与互联网银行仍然存在一定差距。互联网银行以股东强大自有生态为基础，留存了大量的活跃忠诚用户和增信数据，形成其获客和风控的关键支撑。我们发现9家互联网银行都将小微企业视为战略目标客群，普遍提供小微企业融资服务，产品以信用类贷款为主。

图表55 互联网电商平台商户数量远超传统银行电商



资料来源:公司公告,公司官网,平安证券研究所

图表56 互联网银行线上拓客能力强于传统银行



资料来源:公司公告,平安证券研究所

图表57 9家互联网银行均提供线上小微信贷产品

序号	银行	客群定位	自营小微信贷产品	股东背景	小微客户数-2020
1	微众银行	小微+大众	微业贷(中小微企业,最快1分钟到账,纯信用)	腾讯	57万
2	网商银行	小微+三农	网商贷(小微企业和创业者,30秒在线申请,纯信用,年化利率最低8.8%)	阿里	累计3500万
			旺农贷(农村小微客户)		
3	苏宁银行	微商+长尾个人	微商贷(诚信纳税小微,纯信用,年化利率9%)	苏宁	14万
			房押快贷(最快3天获批)		
4	新网银行	小微+三农	“企业网银”(小微企业线上金融服务)	新希望 小米	4万
5	亿联银行	小微+三农	易税贷(小微企业,纯信用)	美团	-
			亿农贷(农村小微客户)		
6	百信银行	小微+个人	百兴贷(纯信用,最高300万,分钟到账)	百度	-
7	众邦银行	小微+交易银行	众微贷(个体工商户,最快48小时内审批放款)	卓尔控股	2万
8	北京中关村银行	小微+科创	惠抵贷(科技型小微企业,房产抵押,最高500万元,期限3年)	用友网络	5千
			惠研贷(获得中关村管委会科技型小微企业研发费用资金支持的企业,最高100万,期限1年)		
9	福建华通银行	小微+三农	税贷通(按企业的纳税授信,最高50万,纯信用,最快当日可提款,年化利率7.2%)	永辉	1千

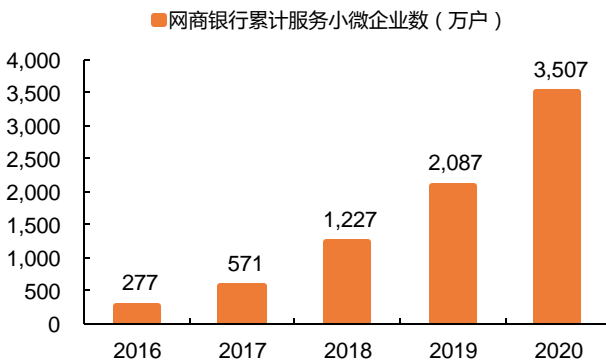
资料来源:公司公告,平安证券研究所

以网商银行为例，我们从获客和风控两个方面概括互联网银行的小微模式：**生态获客与大数据风控。**

1) 生态获客：阿里巴巴作为网商银行的股东，为网商银行提供活跃的生态，阿里生态中的小微客户可以通过经营类服务（如：1688的店铺服务、支付宝的支付服务、菜鸟裹裹的物流服务），触达网商银行的金融服务。阿里的客户包括“微商”和“码商”，“微商”是阿里电商生态下的使用店铺服务的线上商家，“码商”为阿里支付生态下持有二维码交易的线下商家，均以个体经营户居多，为网商银行提供稳定的小微客群流量。网商银行2015年开业至今，仅花费6年时间开拓了大量小微企业客户，2020年末累计服务小微企业3507万户，体现出较强的获客能力。

2) 大数据风控：网商银行享有阿里系生态的交易、资金、物流等数据资源禀赋，由于这些数据体量庞大、涉及多条交叉验证逻辑，因此网商银行能够建立复杂的风控模型，以验证客户的真实交易背景，构建出为无信贷记录、无抵押资产的自有生态用户提供增信的能力。

图表58 阿里生态支撑下网商银行小微企业客户迅速增长



资料来源：公司公告，平安证券研究所

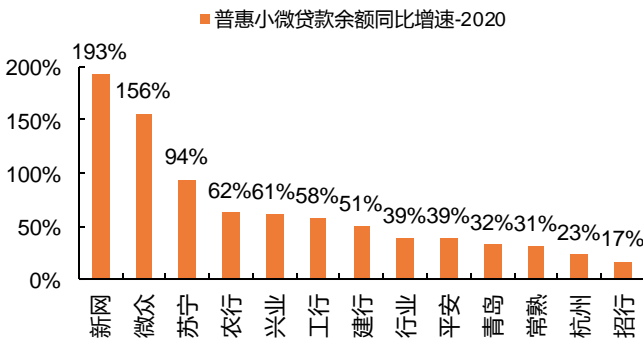
图表59 网商银行的小微客户和风控数据均依托阿里生态



资料来源：公司公告，平安证券研究所

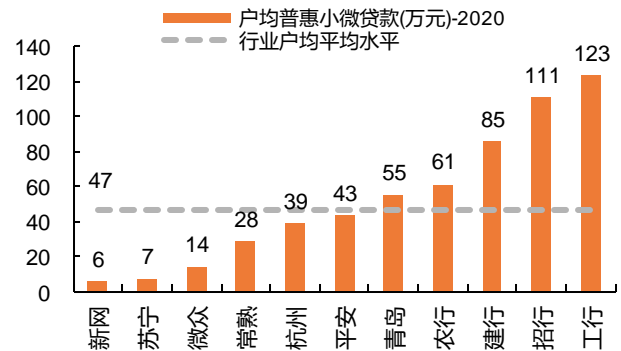
线上模式的核心是用户与数据，与传统银行相比，互联网银行在普惠小微金融上具备两个优势：**1) 高增长：**在活跃生态支撑下，互联网银行能够挖掘大量具有黏性的增量客户，推动小微贷款规模高速增长。根据2020年末互联网银行普惠小微贷款口径下的数据，新网银行/微众银行/苏宁银行增速为193%/156%/79%，小微企业客户数分别为3.7万户/56.7万户/14.0万户，增速为155%/147%/189%，余额和客户增速均高于传统银行。**2) 深触达：**同样依托生态，互联网银行掌握了更多非标准金融客户的数据，通过账户行为、经营情况等数据更深入了解自有用户，实现了对小微企业的充分下沉。2020年末，新网银行/苏宁银行/微众银行的户均贷款分别为5.6万元/6.9万元/14.1万元，比农商行更为下沉。

图表60 互联网银行微贷增速高于大多传统银行



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表61 互联网银行微贷户均余额远低于行业平均水平



资料来源：央行，公司公告，平安证券研究所

■ 小结：传统银行依托场景获客，互联网银行利用生态导流

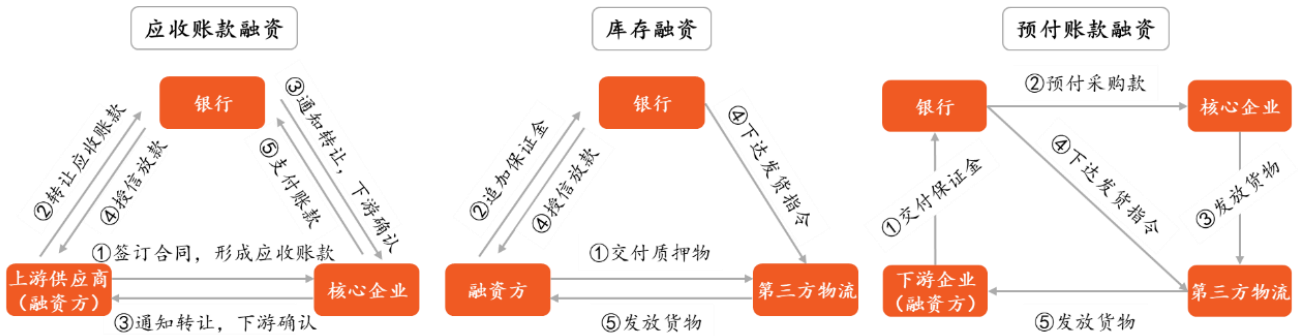
线上模式一定程度解决了获客成本的问题，实现了批量轻型获客。不同于传统的线下获客方式，大中型银行依托线上平台和场景生态布局广泛触达客户，风控上结合数字化手段实现自动审批，使得整体信贷流程更加轻量化。

从银行具体实践来看：1) 传统银行依托场景获客，目前大中型银行主要通过自建平台和外部合作两种方式构建场景，一方面借助自有平台紧密掌握企业经营和管理动态，另一方面加强与政府类机构、金融科技公司等第三方平台合作，构建更为丰富的场景、数据体系，但是传统银行的线上拓客能力与互联网银行存在一定差距。2) 互联网银行利用生态导流，互联网银行主要背靠股东强大生态，吸收了大量的活跃小微企业用户和增信数据，实现了高增长与深触达。

2.3 供应链模式：科技赋能，真实触达企业经营

在轻型获客的道路上，银行不仅在探索泛场景的线上模式，也在针对更精准的场景发力，比如最常见的供应链场景。在供应链模式下，银行主要围绕核心企业，通过封闭资金流或控制货权等方式，由 1 到 N 为供应链上下游小微企业提供融资服务，因此企业间交易凭证通常作为银行的放款依据。主要包括：1) 应收账款融资服务于核心企业的上游供应商，银行以应收账款作为还款来源，该模式对物流的把控要求较低，运用最为广泛；2) 库存融资服务于具备货物质押条件的上下游企业，银行控制质押货物，通常引入第三方物流对货物实行监管；3) 预付账款融资服务于核心企业的下游采购、分销商，银行代下游企业（买方）向核心企业（卖方）支付货款，担保基础为买方对卖方的提货权；4) 信用融资没有确定的抵质押物，以各方长期业务往来所积累的信任为基础。

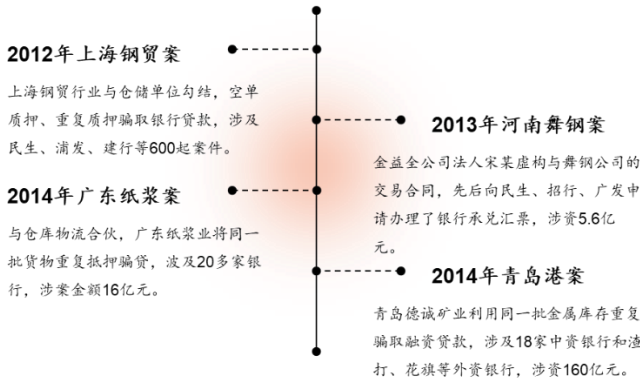
图表62 主要供应链融资模式



资料来源：平安证券研究所

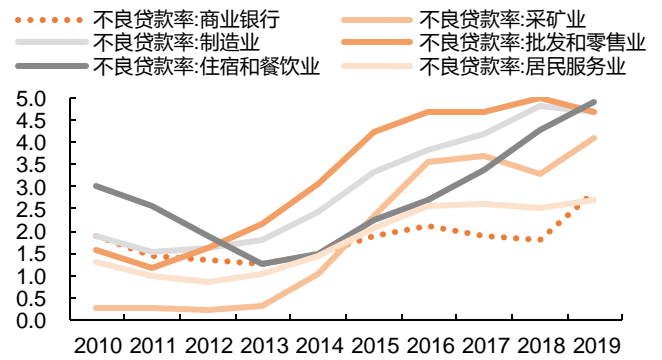
交易背景的真实性是供应链模式自洽的基础，但在早期供应链金融暴露了大量风控问题。供应链本身具备封闭性、自偿性和连续性，针对特定行业，通过企业联保联贷，银行能够实现低成本的批量获客。但在早期，供应链金融的实践效果不佳，一方面是因为银行在供应链获客上过于激进，主动对企业的互保联保放松了风控，未能监测、识别出企业的勾结欺诈，另一方面银行也缺乏验证交易真实性的良好手段，叠加行业集中度过高，历史上发生了多起行业层面的供应链风险事件。

图表63 历史上曾发生过多起供应链“爆雷”事件



资料来源：平安证券研究所

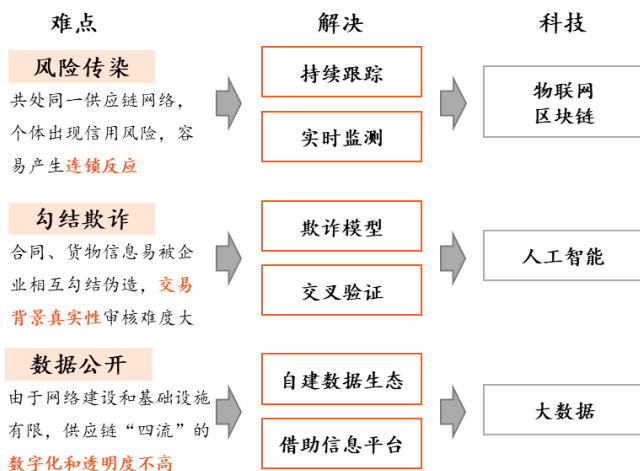
图表64 部分行业不良率攀升（单位：%）



资料来源：银保监会，平安证券研究所

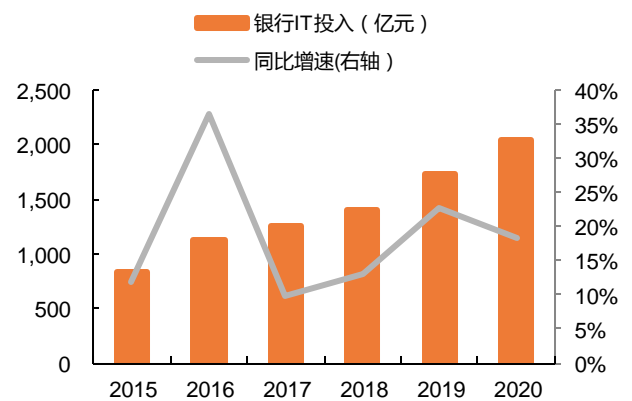
伴随大数据、物联网、区块链等技术的不断迭代和应用，银行对供应链的实时监测和数据追溯更加落地，供应链风控问题有望得到更好解决。近年来，银行加速进行科技投入、构建底层信息能力，为供应链模式的创新提供了可能性，根据银保监会的统计数据，2020年银行业金融机构信息科技资金总投入达到了2078亿元，同比增长20%。

图表65 供应链模式的实践难点及解决思路



资料来源：平安证券研究所

图表66 银行业正在加速投入科技资金



资料来源：银保监会，平安证券研究所

具体来看，供应链的“四流”（即资金流、信息流、商流和物流）成为银行最关注的问题，虽然资金流基本在银行可控范围之内，但早期银行对信息流、商流和物流并未实现良好的触达。

目前大中型银行纷纷加强供应链的科技投入，以更好识别企业背景真实性。1) 服务模式方面，针对信息流和商流，大中型银行主要是通过对公的手机银行、网上银行等渠道，向企业输出经营类的工具，比如结算、订单管理、财务管理，通过供应链平台留存企业的经营数据；针对物流，银行主要是通过线下终端设备的布控，监测企业的车辆进出、仓储情况，实现物流的全流程可控。2) 技术手段方面，目前区块链已成为新型供应链落地成果最集中的领域之一，由于区块链技术能够将信息上链加密并实现可追溯，确保了数据的真实性与准确性，大行和平安、招行等具有的代表性股份行均推出区块链赋能的供应链平台，进一步赋能应收账款融资、贸易金融等服务。

图表67 大中型银行正在运用科技建立新型供应链模式

银行	平台	服务	核心技术
工行	工银e信	应收账款融资、数字信用凭证	区块链
农行	E链贷	电商融资服务、联盟链服务	区块链、大数据
建行	BCTrade2.0	应收账款融资、贸易融资	区块链
交行	链交融	资产证券化	区块链
招行	开放许可链	应收账款融资	区块链
平安	平安好链	应收账款融资	区块链、物联网
兴业	兴享供应链	应收账款融资	区块链、大数据
光大	阳光供应链云平台	供应链金融、跨境金融、电子保函	云服务
民生	民生E链	存货融资、应收融资、预付融资	区块链、大数据
中信	信e链	应收账款融资、电子付款凭证	区块链、大数据
浙商	应收款链	区块链应收款融资	区块链
上海	上行e链	应收账款融资、电子付款凭证	区块链、大数据

资料来源：公司公告，周观新金融，零壹财经，平安证券研究所

以平安银行为例，作为国内最早提出供应链金融的银行，公司长期着力于金融科技的应用，如今主要通过物联网技术构建了更立体的数字网络生态，在掌握资金流的基础上，线上通过门户、系统留存企业的商流和信息流，线下通过终端设备跟踪物流，使得企业经营情况整体可控，并率先在智慧农业、智慧车联等产业落地了供应链实践，2021年1-9月，平安银行供应链金融融资发生额6566亿元，同比增长34.5%。

图表68 平安银行的供应链金融发展历程



资料来源：公司公告，平安证券研究所

2.3.1 线上构建综合金融生态，实现“获客+转化”

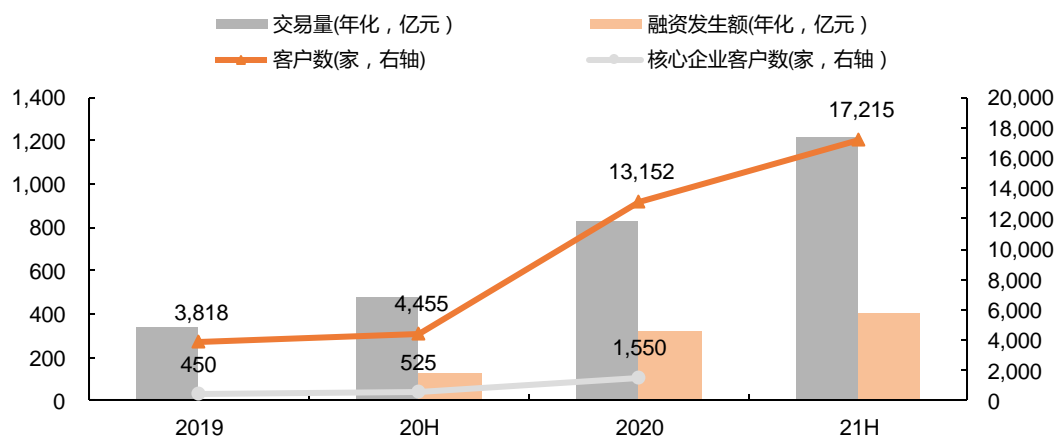
在线上，平安银行借助平安集团的综合金融平台批量获取对公用户，再通过各类场景服务和营销活动将对公用户转化为更具黏性的客户。以供应链金融业务为例，平安银行的线上获客转化路径为：“数字口袋”用户→“平安好链”客户。

1) 获客：平安银行以集团对公门户“数字口袋”作为流量入口，主要整合薪资代发、票据等综合金融场景服务，不断提升用户的活跃度和忠诚度。“数字口袋”快速吸引、留存了大量活跃企业用户，2021年9月末，“数字口袋”累计注册经营用户数660万户，较上年末增长534.4%，月活用户数52万户，较上年末增长132.5%。

2) 转化：线上小微企业用户通过“数字口袋”门户接触“平安好链”平台，使用供应链管理服务，转化为供应链客户。“平安好链”平台主要为供应链上下游链条企业提供融资、结算、现金管理等服务，在平台上，核心企业可以签发电子账单，供

应商签收电子账单后可以等待账单到期后核心企业付款，也可以向银行申请融资。2021年6月末“平安好链”已累计服务1.7万家企业客户，融资发生额同比增长203.8%。

图表69 “平安好链”获客效果显著提升



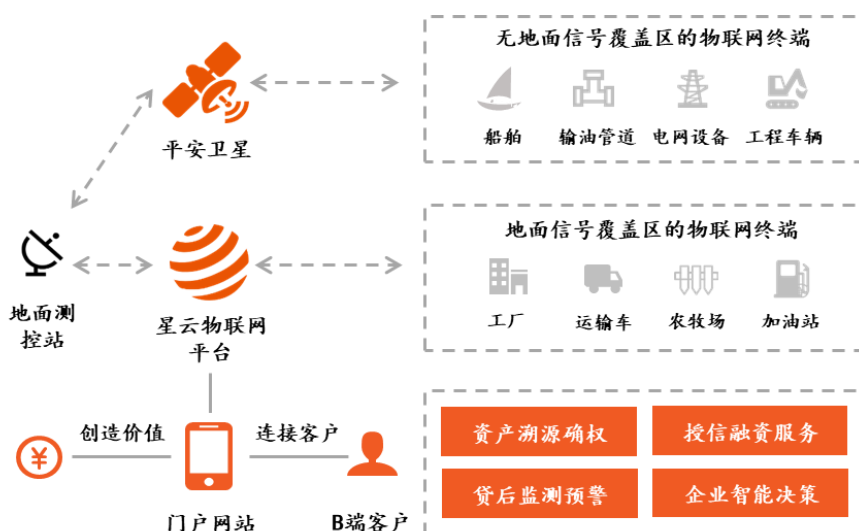
资料来源：公司公告，平安证券研究所

注：2019/20H 的客户数为“核心企业客户数占比维持2020年12%水平”假设条件下的估算值

2.3.2 线下打造物联网数字生态，企业数字化服务增强黏性

在线下，平安银行运用物联网技术赋能小微企业的数字化，实现智能监测和欺诈识别。2020年底，平安银行成功发射“平安1号”卫星，自主搭建了“星云物联网平台”数据生态，通过终端设备实现对企业实物资产的感知、识别、定位、跟踪、监控和管理，从而丰富了风控数据的维度，实现了对企业真实经营的持续跟踪。目前，“星云物联网平台”在智慧制造、智慧物流、智慧车联、智慧农业等产业陆续落地，场景和应用仍在不断拓展，2021年9月末，接入物联网设备总数突破一千万台，服务企业客户超一万户，支持融资超1300亿元。

图表70 平安银行利用物联网技术打造立体数字网络



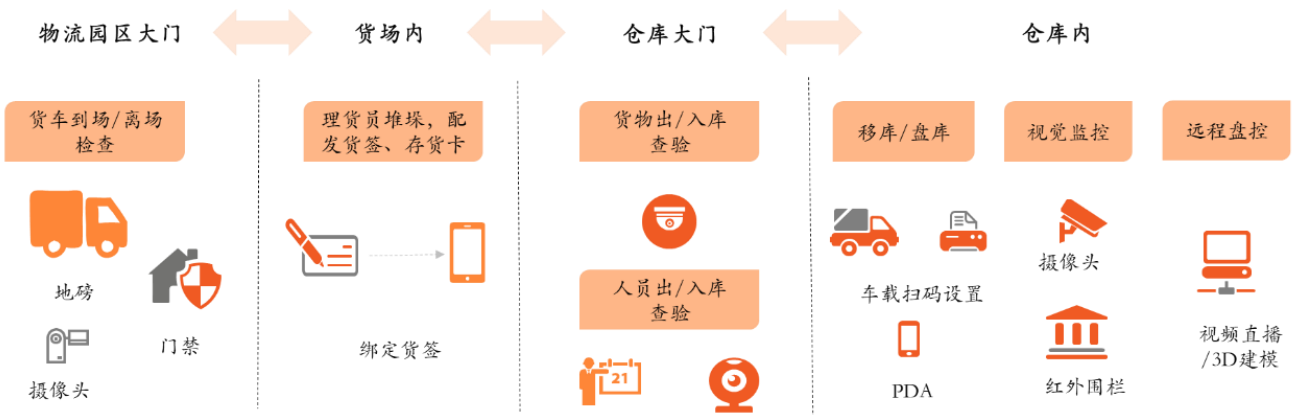
资料来源：平安银行《企业用户数字化价值体系白皮书 1.0》，平安证券研究所

以橡胶货押业务为例，平安银行应用物联网技术实现了对橡胶仓储、物流的智能监控和智能预警，为企业提供货物质押融资服务。由于橡胶在储存过程中可能受到温度等外界影响，出现物理化学性质和机械性能的恶化，从而丧失使用价值，因此在货押业务中，银行和企业都有对橡胶重量、体积、库位及仓储环境进行监控的需求，但此前大多数环节都依靠人工完成。

1) 设备介入、实时监测，获取更全面可靠的风控数据。在实际操作过程中，通过 RFID 射频天线、激光雷达、红外电子围栏等物联网设备及仓库管理系统（WMS）的介入，实现了对全业务流程的智能监测，真实触达了企业的仓储情况和物流流程，为银行风控提供多维度数据。

2) 数字化服务提升商品管控效率，增强企业客户黏性。除此之外，物联网技术有利于入库/核库/库内监管/出库等各个环节的规范，帮助企业、仓库、监管方各参与方解决传统监控的痛点，如：通过雷达监控堆放货物的实时在库情况，构建库区 3D 模型，对货物轮廓、体积缩减或变形进行识别和预警；利用 RFID 技术识别货物非法移动，并可与 WMS 联动使得货物库位一键可查。

图表 71 橡胶货押业务的设备布控和监测流程



资料来源：平安银行《企业用户数字化价值体系白皮书 1.0》，平安证券研究所

■ 小结：科技赋能真实触达，但需要大量前期投入

我们所讨论的供应链模式在获客和风控上分别有以下特点：**1) 批量获客：**获客上，银行可以围绕核心企业批量触达上下游小微企业；**2) 真实触达：**风控上，运用大数据、物联网、区块链等科技赋能企业的数字化转型，线上通过供应链平台输出小微企业服务工具，留存企业信息流和商流，线下通过终端设备和物联网技术跟踪物流，使得企业经营情况整体可控，从而真实触达企业经营情况，一定程度解决了传统供应链金融的风险监测、风险识别等问题。

但是，供应链风控以银行场景和生态体系内的数据为核心，而场景和生态建设需要大量前期投入和准备，存在一定进入壁垒。

三、 总结：真实触达控风险，轻型获客降成本

总结银行的创新实践，我们认为银行破局普惠小微金融，应该注重真实触达与轻型获客两大关键能力。

真实触达是普惠小微金融的基石，最终银行无论通过线下、线上还是供应链去触达客户，都是为了更加充分地了解客户的真实背景和经营情况，从而降低风险成本。在真实触达的基础上，为了实现更好的成本管控，提升经营效率，我们认为线上化、场景化的轻型获客模式将是未来破局普惠小微金融的关键方向。

因此，未来无论是深耕线下，还是线上+线下全面布局，银行都应以真实触达为根基，在此基础上提升轻型获客能力。我们相信无论是拥有强势科技能力和综合场景布局的大中型银行，亦或是深耕本地的区域型银行，都能够依托自身资源禀赋找到相契合的发展路径。

图表72 银行实践案例总结

实践	渠道	真实触达	轻型获客
信贷工厂模式	线下	●	○
传统银行线上模式	线上	●	●
互联网银行线上模式	线上	●	●
供应链模式	线上+线下	●	●

资料来源：平安证券研究所

3.1 进一步拉近银企距离，构建真实触达能力

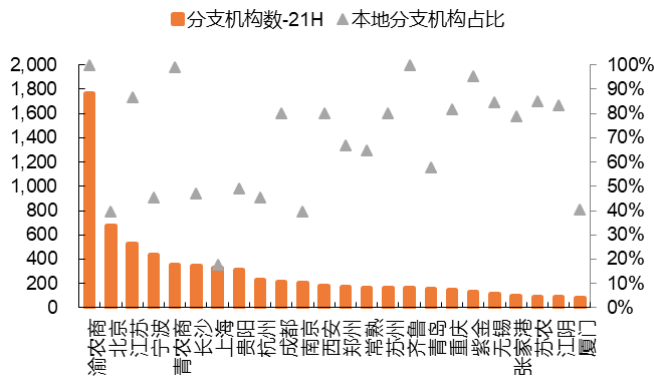
真实触达是普惠小微金融的基石，最终银行无论通过线下、线上还是供应链去触达客户，都是为了更加充分地了解客户的真实背景和经营情况，从而降低风险成本。过去许多小微企业出现风险事件，表面是因为存在银企信息不对称问题，背后原因实际是银行未能真正触达企业。

在实践案例中，我们看到具备不同资源禀赋的银行采用不同的方式，引进了多种管理手段和技术手段，实现对小微企业更进一步的触达。如信贷工厂模式引入了集中审批，隔离了风险；线上模式通过平台搭建，更紧密地跟踪企业经营；供应链模式利用物联网技术，实时、智能地监测企业风险。

1) 在线下，银行依托地推团队触达企业，实地了解、持续跟踪企业的真实经营情况，我们看到深耕本地的区域型银行能够实现良好的真实触达。目前，传统银行普遍都保留线下地推的获客方式，部分根植本地的区域型银行充分发挥了人熟地熟的优势，从而更好实现真实触达。如常熟银行等区域型银行在本地铺设了大量网点和地推团队，全面覆盖当地的小微企业，形成本地经营的竞争力。同时，区域差异一定程度上会影响银行所面临的信贷需求，但银行可以通过不断下沉、挖掘客户，更大程度地开拓本地市场，从而推动小微信贷规模的增长、有效管控风险，因此银行的真实触达能力至关重要。

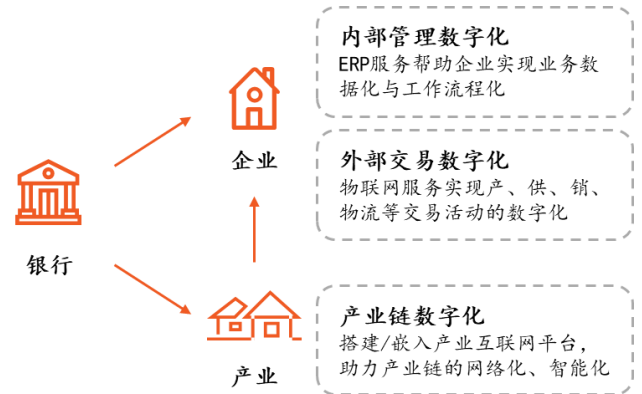
2) 在线上，银行利用自身科技优势进行平台搭建和数字化工具的输出，不仅是为了增强客户黏性，更重要的目标是深入触达企业的真实经营。在线上模式中，银行主要通过行内外数据的整合，一方面自建平台紧密掌握交易物流等经营数据，另一方面对接政府类机构等第三方平台获取更全面的信用信息。而在供应链模式中，银行更进一步地运用物联网等技术手段深入产业，一方面赋能企业的内部管理与外部交易活动的数字化，另一方面通过搭建或嵌入产业链互联网平台，最终实现上下游小微企业和产业链供应链数据的共享。

图表73 区域型银行倾向于将网点铺设在本地



资料来源：公司公告，平安证券研究所

图表74 银行通过数字化服务深入产业

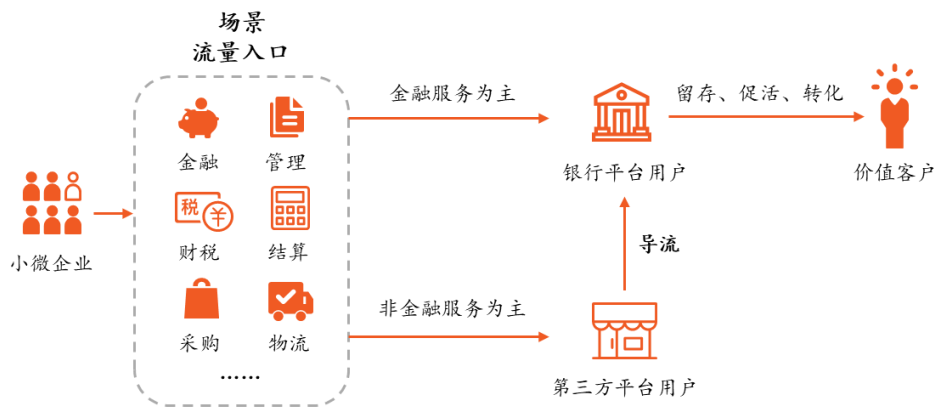


资料来源：平安证券研究所

3.2 进一步推动开放合作，强化轻型获客能力

在真实触达的基础上，为了实现更好的成本管控，提升经营效率，线上化、场景化的轻型获客模式将是未来破局普惠小微金融的关键方向。部分区域型银行的线下触客虽然实现了良好的风险管控，但也面临高获客成本问题，因此在真实触达的基础上，我们认为银行应该着力进一步提升经营效率。目前，银行主要依托场景批量触达客户，实现了轻型获客，具体来看，线上模式以各类场景服务作为流量入口，而供应链模式针对供应链场景，围绕核心企业批量获取上下游小微企业。我们认为场景和生态的构建是银行轻型获客的基础，而拥有综合场景布局的银行能够提供更全面的服務，实现更广泛地获客。

图表75 目前银行通过自建平台和外部合作构建场景

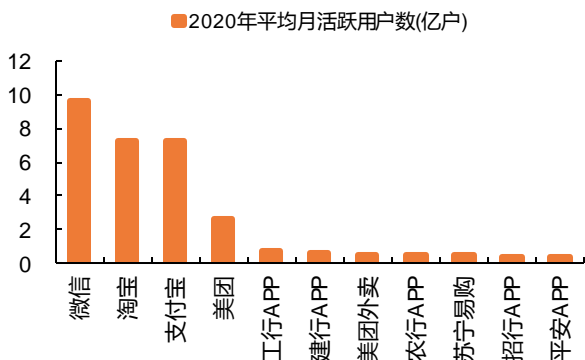


资料来源：平安证券研究所

但是，传统银行的线上拓客能力距离互联网平台还有一定差距，因此银行与外部生态的开放合作至关重要，我们认为银行可以根据自身资源禀赋，开放产品与场景的合作，吸收更多活跃第三方流量。

我们看到，过去互联网平台主要通过场景的不断开拓外延，形成了丰富的生态体系，由此积累了大量用户。以美团为例，美团最初聚焦于餐饮这一垂直领域，2018年提出“Food+Platform”生活服务生态战略，通过不断外延，形成了围绕外卖、到店、酒旅、商家营销等场景的本地生活服务闭环，如今美团还在积极拓展出行、社区团购、供应链管理场景，从2018年到2021年二季度末，美团平台交易用户数由4亿户发展到6.3亿户，活跃商户数由580万户增长至770万户。

图表76 互联网平台用户相对更活跃



资料来源: Questmobile, 平安证券研究所

图表77 互联网平台不断外延构筑生态体系



资料来源: 平安证券研究所

我们看到部分传统银行在积极尝试开放合作, 如: 工行等大中型银行开始布局“开放银行”, 通过打造应用程序接口 (API) 和 API 聚合平台, 以较低成本连接各类场景方 (如互联网公司、政府等), 进而将金融服务输送给小微企业等用户。

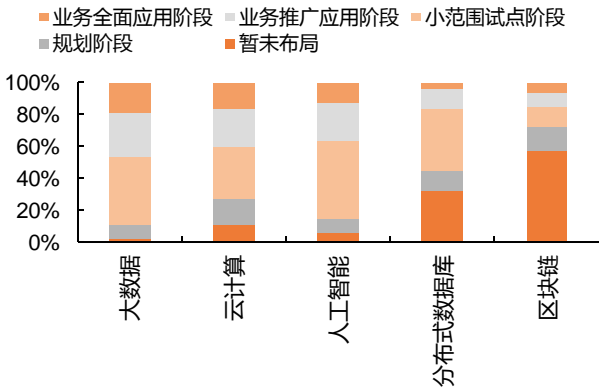
图表78 开放银行: 部分大中型银行通过 API 聚合平台, 实现产品与场景的开放合作

开放银行	开放模式	产品	覆盖场景/行业
工商银行 API 开放平台	建立统一 API 生命周期管理流程, 为合作方提供便捷的线上对接自助流程, 构建开放的智慧银行生态体系	账户管理、网络融资、商户收单、安全认证、商户运营、资金结算、投资理财、员工薪资	民生服务、公共事业、医疗教育、文化娱乐、衣食住行
建设银行开放银行	吸引各类互联网企业、第三方应用的接入, 构建终端客户、开发者用户、建设银行合作共赢的“金融生态圈”	账户管理、支付结算、信用卡、普惠金融、生活服务、直销银行	政务、洗车、住房、ETC、生活缴费
农业银行开放银行	通过产品接口的封装, 支持外部合作伙伴平台对接和各分行应用创新	用户认证、账户管理、信用卡、支付结算、投资理财、缴费服务	政务、物业、校园、出行、消费
平安银行零售开放银行	将银行账户、产品、服务能力与第三方场景流量相结合	账户、理财、支付、保证金、贷款、信用卡	商业消费、交通出行、生活服务、教育医疗
浦发银行 API Bank	提供标准化的对外访问接口, 帮助合作伙伴快速接入浦发开放平台	网贷产品、跨境电商、集中代收付、反欺诈、集团采购信息管理	政务、产业互联网、供应链、电商、教育培训、人力资源
中信银行开放银行	通过科技赋能让银行和银行以外的场景连接、共享、生成直抵用户端的应用场景	账户管理、投资理财、贷款、支付结算、党建服务	航空、互联网金融、汽车制造
南京银行“鑫云+”互金平台	做中小银行和行业平台的连接者, 打通中小银行和行业平台两个生态圈	消费金融、小微贷款、聚合支付、账户服务、理财、供应链管理	互联网公司、企业、政府、医院、校园

资料来源: 公司公告, 公司官网, 平安证券研究所

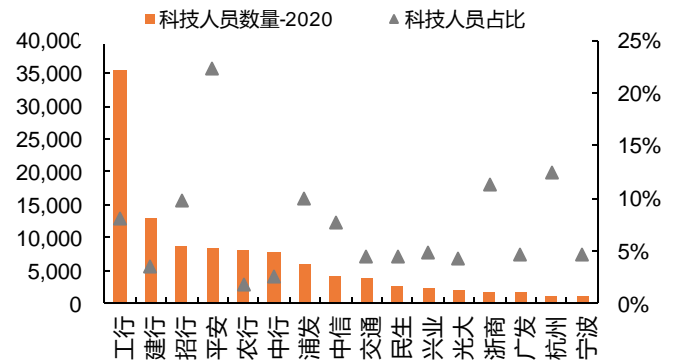
同时, 从大中型银行的实践来看, 为了压缩获客成本, 从信贷工厂的半自动化, 到线上模式的全自动化, 再到供应链模式的智能化, 科技与服务不断创新结合应用始终贯穿其中。从行业金融科技发展水平来看, 银行业对大数据、云计算、人工智能等技术的应用十分广泛, 整体数字化程度较高, 离柜率超过 90%, 同时各家银行大力进行科技投入, 2020 年末银行业科技人员占比接近 10%, 这些为银行实现降本增效提供了可能性。

图表79 银行业金融科技研发与应用进度比较靠前



资料来源：中国支付清算协会，平安证券研究所

图表80 大中型银行拥有较强科技人员储备



资料来源：公司公告，平安证券研究所

四、风险提示

- 1) 宏观经济下行导致行业资产质量压力超预期抬升。** 银行受宏观经济波动影响较大，宏观经济走势将对企业的经营状况，尤其是偿债能力带来显著影响，从而对银行的资产质量带来波动。当前国内经济正处于恢复期，但疫情的发展仍有较大不确定性，如若未来疫情再度恶化导致国内复工复产进程受到拖累，银行业的资产质量也将存在恶化风险，从而影响银行业的盈利能力。
- 2) 利率下行导致行业息差收窄超预期。** 今年以来受疫情冲击，监管当局采取了一系列金融支持政策帮扶企业，银行资产端利率显著下行。未来如若政策力度持续加大，利率下行将对银行的息差带来负面冲击。
- 3) 房企现金流压力加大引发信用风险抬升。** 年初以来，“三道红线”叠加地产融资的严监管，部分房企出现了信用违约事件。未来如若监管保持从严，可能进一步提升部分房企的现金流压力，从而对银行的资产质量带来扰动。

平安证券研究所投资评级：

股票投资评级：

- 强烈推荐（预计 6 个月内，股价表现强于市场表现 20% 以上）
- 推 荐（预计 6 个月内，股价表现强于市场表现 10% 至 20% 之间）
- 中 性（预计 6 个月内，股价表现相对市场表现在 $\pm 10\%$ 之间）
- 回 避（预计 6 个月内，股价表现弱于市场表现 10% 以上）

行业投资评级：

- 强于大市（预计 6 个月内，行业指数表现强于市场表现 5% 以上）
- 中 性（预计 6 个月内，行业指数表现相对市场表现在 $\pm 5\%$ 之间）
- 弱于大市（预计 6 个月内，行业指数表现弱于市场表现 5% 以上）

公司声明及风险提示：

负责撰写此报告的分析师（一人或多人）就本研究报告确认：本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格。

平安证券股份有限公司具备证券投资咨询业务资格。本公司研究报告是针对与公司签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本公司研究报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。未经书面授权刊载或者转发的，本公司将采取维权措施追究其侵权责任。

证券市场是一个风险无时不在的市场。您在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。请您务必对此有清醒的认识，认真考虑是否进行证券交易。

市场有风险，投资需谨慎。

免责条款：

此报告旨在发给平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”）的特定客户及其他专业人士。未经平安证券事先书面明文批准，不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其他人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被平安证券认为可靠，但平安证券不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成所述证券买卖的出价或询价，报告内容仅供参考。平安证券不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

平安证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的判断，可随时更改。此报告所指的证券价格、价值及收入可跌可升。为免生疑问，此报告所载观点并不代表平安证券的立场。

平安证券在法律许可的情况下可能参与此报告所提及的发行商的投资银行业务或投资其发行的证券。

平安证券股份有限公司 2021 版权所有。保留一切权利。

平安证券

平安证券研究所

电话：4008866338

深圳

深圳市福田区益田路 5023 号平安金融中心 B 座 25 层
邮编：518033

上海

上海市陆家嘴环路 1333 号平安金融大厦 26 楼
邮编：200120
传真：(021) 33830395

北京

北京市西城区金融大街甲 9 号金融街中心北楼 16 层
邮编：100033