

# 建行推動普惠金融 貸款累增6倍

不良貸率降至僅1.27% 業務發展潛力龐大



為推動金融服務更有效服務實體經濟，近年內地銀行積極推動普惠金融。建設銀行（00939）於新近公布的半年度報告顯示，截至2023年6月底止的普惠金融貸款餘額為2.86萬億元，較2017年推出時增長超過6倍，而相關不良貸款率由7%-8%降至1.27%，較整體不良率（1.37%）低0.1個百分點，發展潛力龐大。

大公報記者 彭子河

中央政府於2015年底公布政策文件，明確提出要發展普惠金融，當中包括鼓勵大型銀行加快建設小微企業專營機構，鼓勵全國性股份制商業銀行、城市商業銀行和民營銀行扎根基層、服務社區，為小微企業、「三農」和城鎮居民提供更有針對性、更加便利的金融服務。

## 建立數字普惠新模式

經過多年發展，建行在普惠金融方面也取得良好進展。近年來，建行依靠金融科技手段，充分運用互聯網、人工智能、大數據、區塊鏈等技術改變傳統的抵押品安排模式，實現數據增信，構建線上標準化作業流程，建立起數字普惠新模式，普惠金融業務規模大幅增長。

## 普惠貸款餘額2.86萬億

據建行年報資料顯示，其普惠貸款餘額在2017年底約為4000多億元，到2023年6月底已增長至2.86萬億元，期間的增幅逾6倍，普惠金融授信客戶和貸款客戶數創歷史新高。另方面，普惠金融資產質量良好，不良率快速下降，從7%至8%降到1.27%，較整體不良貸款率低0.1個百分點。普惠金融貸款餘額的佔比從3.4%上升到了13.4%，新增佔比從7.6%上升到了24.3%，未來的發展潛力巨大。

內地房地產行業持續面對債務違約風險，市場今年也相對關注內房相關風險敞口對銀行資產質素的影響。建行董事長田國立表示，建行以前是比較倚重地產開發貸款，不過早在6年前房地產很火熱的時候，建行就已經改變戰略，逐漸減少相關貸款和按揭的發放，轉戰住房租賃，布局新的房地產模式。事實證明，住房租賃發展策略既有助解決「居有所安」的民生問題，也有利於建設銀行保持信貸增長和盈利韌性。

建行積極推廣「長租即長住，長住即安家」的新理念，搭建「CCB建融家園」住房租賃平台，註冊用戶數超過4700萬戶，上線租賃企業1.65萬家。建行住房租賃綜合服務平台覆蓋全國96%地級以上行政區，保障性住房App在全國215個城市運行。住房租賃場景累計帶來新增個人客戶1300多萬戶，金融總量達到2375億元，公司類住房租賃貸款規模突破3000億元。

## 探索住房租賃新商業模式

此外，建設銀行也積極探索住房租賃新商業模式。2022年在全國設立首隻住房租賃基金，目前已經設立8隻子基金，總規模近300億元，同時積極參與首批3隻保障性住房公募REITs發行與推廣，為住房租賃提供「投融管退」全流程金融服務。

## 金融科技投資千億 「裕農通」覆蓋全國

**服務基層** 銀行的三大發展戰略之一，近年不斷加大對金融科技的資源投入。在2018年至2022年，建設銀行在金融科技領域累計投入1000億元，期內金融科技人才翻倍，從近7000人增加至1.58萬人。

建行金融科技戰略應用最新的人工智能、區塊鏈、雲計算、大數據等核心技術，向基層提供強大的科技支持能力和客戶服務能力。建行線下打造的「裕農通」服務點已達37萬個，

覆蓋全國大部分鄉鎮及行政村，服務農戶超5800萬戶。線上打造的「裕農通」App，為農民提供智慧村務、電子商務、便民事務和基礎金融服務，App註冊用戶1024萬戶，累計發放貸款522億元。

此外，建行自主可控的分布式技術新體系持續完善，金融大模型首批應用場景上線投產，提升業務效能。智慧政務平台註冊用戶2.59億戶，累計辦理業務44億筆。「建行雲」品牌正式發布，賦能中小金融機構。

【大公報訊】實習記者林滄楠報道：隨着流動理財、電子支付等服務走進市民生活，銀行業紛紛開始發展金融科技（Fintech）。為了將Fintech更好地融入產品研發和客戶服務，信銀國際根據不同業務需求，成立了多個跨功能敏捷產品研發小隊（Squad），各部門多方聯動，更加靈活、高效地推進工作項目。

信銀國際大力推動金融科技轉型，inMotion動感銀行平台全港首創遙距開戶，「智投360」、「大富翁存款」、「獎賞go！」等產品服務的推出，大大提升了客戶活躍度與忠誠度。信銀國際個人及商務銀行業務副總監袁妙齡（Wendy）表示，流動理財是客戶使用Fintech最便捷的切入點，銀行會進一步完善inMotion動感銀行平台上的產品與

服務，打造移動端金融科技服務生態圈，以滿足客戶需求、提升客戶體驗。

## 金融科技投入年增50%

截至2023年6月，信銀國際新客戶以手機開戶數量佔比為70%，同比增長97%；其中高端客戶佔比超過25%，同比增長96%；另外，超過七成客戶主要銷售交易通過電子渠道進行，每月活躍用戶（MAU）年增長也接近四成。袁妙齡指出，移動電話在日常生活愈發重要，公司的金融科技投入較去年增長了50%，實行「手機為先」無縫接通全渠道策略，冀實現手機銀行、電話銀行、分行網絡、業務據點等管道共融。

疫情過後，客戶需求有所改變，跨境客戶數量增多，尤其是大灣區客戶跨境金融需求。袁妙齡表示，全渠道服務建立此刻「派上用場」，客戶無論是否在港，都能通過手機、電話或親臨分行解決訴求，並且客戶經理、人工AI同時在線，為客戶提供差異化、高品質服務。她續說，未來銀行會繼續在大灣區發掘、把握機遇，並在ESG和人才引進方面為金融科技轉型蓄能。



▲信銀國際個人及商務銀行業務副總監袁妙齡。



**2. 住房租賃平台數據**

註冊用戶	4700萬戶
上線租賃企業	1.65萬家
平台覆蓋面	全國96%地級以上行政區，保障性住房App在全國215個城市運行
客戶規模	個人客戶新增逾1300萬戶，金融總量2375億元；公司類住房租賃貸款規模逾3000億元

**建行推進三大戰略**

**1. 普惠金融數據**

- 普惠金融貸款餘額：2.86萬億元人民幣，較2022年底增加21.79%
- 普惠金融貸款客戶：294萬戶，較2022年底增加41.69萬戶
- 上半年新發放普惠型小微企業貸款利率：3.81%
- 建行「惠懂你」App：累計訪問量逾2.5億次，下載量逾3100萬次，服務企業客戶1053萬戶
- 提供普惠金融服務的網點：1.4萬個，配置普惠專員1.9萬人

註：數據截至2023年6月底  
資料來源：建設銀行《2023年半年度報告》

大公報製表

◀ 建行是中國新金融創新實踐的領航者，推進三大戰略，開辟第二發展曲線。

**3. 金融科技業務數據**

線下裕農通服務點數量	37萬個，服務全國農戶逾5800萬戶
線上裕農通App數據	註冊用戶1024萬戶，累計發放貸款522億元
金融科技投資規模	2018至2022年累計投入1000億元，科技人才從7000人增至1.58萬人
智慧政務平臺規模	註冊用戶2.59億戶，累計辦理業務44億筆，發布建行雲品牌，賦能中小金融機構

大公報製表

## 普惠金融推動銀行服務各階層

### 話你知

國務院在2015年底發布《推進普惠金融發展規劃（2016–2020年）》的通知，是中國首個發展普惠金融的國家級戰略規劃。該份文件明確指出，普惠金融是指立足機會平等要求和商業可持續原則，以可負擔的成本為金融服務需求的社會各階層和群體提供適當、有效的金融服務。小微企業、農民、城鎮低收入人群、貧困人群和殘疾人、老年人等特殊群體是當前中國普惠金融重點服

務對象。

文件指出，中國近年的普惠金融發展呈現出服務主體多元、服務覆蓋面較廣、移動互聯網支付使用率較高的特點，人均持有銀行賬戶數量、銀行網點密度等基礎金融服務水平已達到國際中上游水平，但仍面臨諸多問題與挑戰，例如普惠金融服務不均衡、普惠金融體系不健全、法律法規體系不完善、金融基礎設施建設有待加強，以及商業可持續性有待提升。

推進普惠金融發展規劃的總體目標，是到了2020年，建立與全面建成小康社會相適應的普惠金融服務和保障體系，有效提高金融服務可得性，明顯增強人民群眾對金融服務的獲得感，顯著提升金融服務滿意度，滿足群眾日益增長的金融服務需求，特別是讓小微企業、農民、城鎮低收入人群、貧困人群和殘疾人、老年人等及時獲取價格合理、便捷安全的金融服務，使中國普惠金融發展水平居於國際中上游水平。

## 券商：建行資產質量保持穩定

### 投資建議

在2023年上半年，建設銀行（00939）歸屬於銀行股東的淨利潤按年上升3.36%至1673.44億元（人民幣，下同），整體不良貸款率回落0.01個百分點至1.37%。匯豐環球研究發表報告表示，建行上半年每股收益增長穩健，貸款損失準備金和不良貸款覆蓋率略有改善，維持「買入」評級。美銀證券亦

稱，儘管房地產不良貸款增加，但建行資產質量仍然保持穩定。

美銀證券發表報告指出，建行上半年淨利潤升幅高於該行預期，反映在艱難的經營環境下，建行仍能維持穩定業績表現。鑑於建行擁有強勁的資產負債表，防守性相當高，維持「買入」評級。

中信證券指出，建行除了不良貸款

率改善，其關注類貸款率也下跌0.02個百分點，至2.5%，反映公司資產質素穩中向好。此外，建行的撥備覆蓋率由去年底的241.53%，上升2.95個百分點至244.48%，應對資產質素下行風險的能力進一步增強。中信證券對建行2023年、2024年、2025年的每股盈利（EPS）預測依次為1.35元、1.42元、1.52元，維持予以建行的「增持」評級。

## 酒店住宿賬次數及外幣賬目標金額，即可享一系列旅遊禮遇。

### 推「先運後付」助中小企

另外，一站式國際供應鏈金融平台FreightAmigo夥滙豐推出全港首個「先運後付」服務，FreightAmigo聯合首席執行官兼創辦人謝凱澄表示，該服務有助於緩解企業對現金流動的需求，尤其是中小企業。服務採用滙豐創新B2B銷售點融資方案，在透過電子商貿擴展業務時，提供額外的付款選項。同時，滙豐將在交易後的一個工作天內先行支付與賣家，方便他們及時對賬，使「有效運用營運資金」得到銀行給予數碼化的協助。

滙豐Travel Guru會員計劃共設有三個等級，會員只需於登記日起12個月內累積指定機票或



## 滙豐推會員計劃 旅遊簽賬賺回贈

【大公報訊】實習記者李樂兒報道：疫情過後，香港本地消費者「報復性旅遊」湧現，滙豐信用卡持卡人今年上半年的旅遊相關消費按年飆漲近2倍，海外消費更按年上升近7成。為了照顧客人的旅遊需求，滙豐推出「Travel Guru」會員計劃，當中包括額外外幣簽賬高達6%「獎賞錢」回贈。

持卡人需於「Reward+」上登記成為會員，計劃於9月6日起接受所有個人信用卡持卡人登記，本年年底前登記費用全免。滙豐香港區財富管理及個人銀行業務信用卡及私人貸款主管甘家儀指，至今已錄得近160萬客戶下載滙豐「Reward+」應用程式，「Travel Guru」會員亦可享受一站式數碼化體驗。

滙豐Travel Guru會員計劃共設有三個等級，會員只需於登記日起12個月內累積指定機票或

