



投资者

(2016 年第六期 总第 180 期)

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation.,Ltd

地 址：北京市西城区复兴门内大街 2 号

邮政编码：100031

电 话：86-10-68467286

传 真：86-10-58560720

网 址：<http://www.cmbc.com.cn>

E-MAIL: cmbc@cmbc.com.cn

免责声明

本刊所载资料的来源及观点，民生银行力求报告内容准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性做出任何承诺和保证。本公司不承担因使用本刊而产生的法律责任。相关媒体文章和分析报告仅反映媒体及分析员的不同观点，并不代表民生银行的立场，解释权归民生银行所有。

目 录

一、经营动态.....	2
▶ 董事长洪崎听取凤凰计划第二批项目进展情况汇报.....	2
▶ 董事长洪崎会见瑞士银行家协会主席一行.....	3
▶ 董事长洪崎赴无锡出席苏民投成立揭牌仪式.....	4
▶ 行长郑万春出访欧洲三国.....	4
▶ 行长郑万春会见卢森堡大公国财政部长 Pierre 一行.....	5
二、民生新闻.....	6
▶ 民生银行资产管理部总经理何力：仍对理财市场信心满满.....	6
▶ 打造“小微企业银行” “贷”动小微金融.....	7
▶ 中国民生银行首席研究员 温彬：稳定社会融资规模，促进投资增速回升.....	9

一、经营动态

◆ 董事长洪崎听取凤凰计划第二批项目进展情况汇报

为扎实推进凤凰计划，确保第二批项目设计方向正确、方法得当、热度不减，6月16至17日，董事长洪崎、副董事长梁玉堂赴凤凰项目基地听取项目汇报，为项目设计“问诊把脉”。第二批十个项目组就项目整体计划与目标、当前项目进展以及下一步工作计划逐一进行汇报，麦肯锡专家、各项目经理、质量专员及凤凰计划办公室骨干参加了汇报会。

洪董事长、梁副董事长仔细询问项目设计中的思考逻辑和重点内容，与项目团队及麦肯锡专家共同讨论关键问题的解决方案。洪董事长对项目团队勤于思考、积极创新、刻苦钻研、热情投入的精神给予了充分的肯定，对项目阶段性成果表示满意，并鼓励大家继续保持改革创新热情，坚持打造领先银行的责任感、使命感，以自己的亲身体会向更多员工传递转型变革正能量。

洪崎董事长对每个项目分别提出了具体要求。针对三年发展规划(2016-2018)项目，洪董事长指出：项目设计中既要规划银行的中长期发展，又要兼顾当前的稳定性，要从客户关系、服务标准、结构转型等方面深入探讨大企业、中小企业和小微企业的商业模式和发展方式，在认清目标客户的基础上明确我们自己的发展模式。

对全行客户体验管理体系建设项目，洪董事长指出：第一，业务发展中不能只关注业务规模，更要关注商业模式是否科学、是否可持续，要让客户体验在商业模式的设计中充分发挥作用；第二，客户体验在公司、零售两个业务领域都要加强；第三，要对客户体验管理工作统筹管理，按照体验要素进行排序，有重点地分步实施，要集中资源解决客户体验中影响最大的百分之八十的问题，确保我们的客户体验与同业相比具备竞争优势。

针对交易银行模式设计和业务转型项目，洪董事长指出项目设计的交易银行模式要与现有的对公业务有所区别，要紧跟物联网、区块链等新技术的发展趋势，积极应用这些新技术，实现我行交易银行模式的突破。

针对投资银行新型业务模式及业务转型项目，洪董事长要求项目组明确项目核心点，深层次理解客户需求，分析市场趋势，设计合理的业务模式，关注核心产品和核心客户。

对于小微金融商业模式项目，洪董事长指出：第一，要正确认识小微业务的发展问题，针对小微不良资产进行分析讨论，总结经验教训，防范道德风险；第二，要丰富小微授信过程中的贷前调查方法，做到从源头上确保信息可靠准确；第三，民生银行对小微金融的战略定位，使我们更有机会率先在小微业务上走出一条可持续发展道路，当下应该扎实推进小微业务的转型提升，切实打造我行的

差异化竞争优势。

对于科技板块（信息科技中长期战略规划和大数据能力规划）项目，洪董事长指出：银行从本质上来说就是信息化产业，未来的银行将由有经验的线下人员结合线上丰富的数据分析而成。科技项目规划设计时要具有前瞻性，要符合银行发展的长远需求，同时兼顾解决当下问题，尤其是要支持凤凰计划一期的落地项目。在实施中，可以先行试点，形成模板后再向全行推广。

针对基于数据的营销体系设计和速赢项目，洪董事长指出：零售业务贵在坚持，要按既定目标坚定不移地走下去，通过对营销体系的有针对性设计，实现吸引客户主动上门的目标，做出零售品牌。

针对金融市场板块战略规划及业务模式项目，洪董事长要求项目组着眼金融市场的大背景，围绕客户需求清晰地描述战略定位，从战略角度打造我行的重点产品与特色业务。

对于消费金融商业模式设计项目，洪董事长要求项目组加强客群研究和居民消费趋势研究，通过大数据揭示当下及未来的消费趋势并进行商业论证，要重点关注并研究各细分目标客群的盈利模式。

对于数据化平台型授信决策体系变革项目，洪董事长要求项目组加强与PMO、牵头部门之间的沟通，尽快确定外部咨询公司，开展项目设计工作。

会后，各项目组分头就董事长洪崎的指示进行学习和讨论，落实要求，稳步推进项目各项工作。

◆ 董事长洪崎会见瑞士银行家协会主席一行

6月16日，董事长洪崎会见了瑞士银行家协会主席 Patrick Odier 一行。我行私人银行事业部总经理孔庆龙、交易银行部国际业务部总经理舒明晶、金融同业部总经理助理齐海等参加了会见。

瑞士银行家协会主席 Patrick Odier 表示很高兴到访我行。他认为，瑞士和中国的银行机构一直以来保持了良好的合作，特别回顾了近些年来，瑞士的银行及学术机构为中国的商业银行提供的培训情况。他介绍了瑞士银行家协会和中国银行业协会将于今年10月在北京联合举办的第三届中瑞银行业圆桌会议的有关情况，并诚挚邀请我行派员参加。

洪董事长对 Odier 先生一行的到访表示欢迎。他介绍了我行近年来在境外高管培训方面与瑞士洛桑管理学院等国内外知名学府的合作情况，特别对瑞士洛桑管理学院的专业性表示认可。洪董事长针对在瑞士及卢森堡开展银行业务等问题，询问了 Odier 先生的看法和意见。他表示希望未来能够加强与瑞士银行在私人银行和财富管理等方面的合作，以更好地满足我行私人银行客户的境外资产管理需求。

董事长洪崎赴无锡出席苏民投成立揭牌仪式

6月20日，董事长洪崎应邀赴无锡出席“江苏民营投资控股有限公司”成立揭牌仪式，南京分行行长林静然代表我行在揭牌仪式上与江苏民营投资控股有限公司签订了全面战略合作协议。信息科技部、董事会办公室、公司与投资银行事业部等负责人，及南京分行行长高级助理邹豪珏、无锡二级分行行长夏云一同出席活动。

作为江苏唯一的省级民营资本投资公司，“苏民投”按照“市场运作、企业自愿、工商联协调推动、政府引导支持”的原则，由沙钢集团、协鑫集团、红豆集团联合省内知名民企发起设立省内最大规模的民营投资公司。公司最大程度地聚合江苏民间资本，创新“产业+金融”运作方式，参与并促进传统产业转型升级，打造金融投资、产业整合、资产管理和国际合作等四大平台。目前共有11家股东，首期注册资本86亿元。

在锡期间，董事长洪崎还与全国工商联名誉主席黄孟复、无锡市委市政府主要领导及苏民投股东客户进行了会谈。

行长郑万春出访欧洲三国

6月12日至20日，行长郑万春带队出访英国、卢森堡和奥地利，出席中欧企业家峰会并发表主题演讲，走访政府机构、监管部门、金融同业以及当地客户等。办公室主任陈国强，交易银行部总经理任海龙，伦敦代表处筹备组组长、香港分行常务副行长陆中云等陪同出访。

在英国期间，郑行长出席了在伦敦举行的第七届中国企业家峰会，并受邀在峰会开幕式上作了《更好地服务民营企业国际化》的主题演讲。郑行长指出，中国民营经济已经成为国民经济的重要组成部分。中国民营资本、民营企业走出去加快了国际产业重组步伐和国际技术交流合作，提升了全球范围内的资源配置效率。中国民生银行作为国内第一家主要由非公有制企业发起设立的全国性股份制商业银行，在服务民营经济、助力民营企业国际化进程中具有天然优势，可以为民营企业走出去提供全方位金融服务。民生银行将积极稳妥推进国际化战略，不断提升服务中国企业特别是民营资本走出去的能力。郑行长还在峰会上提出了“扩大合作范围、丰富合作内容、优化合作机制”的中欧合作三点建议，得到与会人员的广泛认可和积极评价。

峰会期间，郑行长与法国前总理拉法兰进行了对话交流。郑行长介绍了民生银行的情况，强调民生银行在服务民营经济、中小企业方面具有独特优势。郑行长指出，中欧、中法经贸往来密切，民生银行很多客户已经到欧洲、法国进行并购和投资。伴随着国际化进程不断推进，民生银行将在服务中国企业、中国资本走出去中发挥更大作用。拉法兰介绍了欧洲特别是法国经济金融发展情况，欢迎民生银行到法国设立机构、开展业务，并希望民生银行积极引导中国民营资本到法国投资，他本人及其团队愿意提供咨询等服务。

在英期间，郑行长一行还会见了中华总商会会长张劲龙等在英中资企业代

表，走访了汇丰集团环球银行及投资银行全球联席主管 Westerman 先生，人民银行欧洲代表处金玫首席代表以及工银伦敦、工银标准等。

出访卢森堡期间，郑行长一行走访了财政部、金融推广署、金融监管局等政府机构和监管部门，就机构申设事宜进行了深入沟通，并与中国银行卢森堡分行、工银欧洲等金融同业进行了交流。在与卢森堡大公国财政部部长 Pierreg Gramegna 先生、金融推广署 CEO Nicolas Mackel 先生的交流座谈中，郑行长介绍了民生银行经营发展和国际化情况，表达了在欧洲设立机构、服务中欧发展的愿望，咨询了机构设立方式、流程、材料准备等问题。Pierreg Gramegna 先生对郑行长一行出访卢森堡表示欢迎，介绍了卢森堡经济金融发展情况特别是金融中心建设情况，强调了在卢森堡设立机构的优势。他表示，财政部、金融推广署以及他本人都对民生银行在卢森堡设立机构表示欢迎和积极支持，并愿意协调政府部门和监管机构加快审批进程。在与卢森堡大公国金融监管局主席 Claud Marx 先生、副主席 Claud Simon 先生以及银行监管部主任 Frank Bisdorff 先生的座谈中，郑行长介绍了民生银行情况，表达了在欧洲设立机构的愿望，并就国际化发展、在欧业务定位和规划、设立方式和程序等与监管部门就行了沟通。金融监管局对我行在卢森堡设立机构持积极态度，并对机构设立方式、步骤等提出了建议。

出访奥地利期间，郑行长一行走访了联合国工业发展组织，并与奥合银行等金融同业进行了交流。在联合国工业发展组织总部，郑行长一行与联合国副秘书长、工发组织总干事李勇，区域方案与驻地代表司司长邹刺勇等进行了交流。李勇总干事介绍了工发组织的历史沿革和主要职能，指出该组织作为联合国专门机构，主要任务是帮助促进和加速发展中国家的工业化和工业合作，促进发展中国家的经济转型和工业化进程，提高经济竞争力，改善环境，增加就业。他特别强调，民营经济在工业化进程中能够发挥重要作用，并重点介绍了在工发组织在中国、非洲等工业技术援助和项目情况，希望在上述领域与民生银行开展合作。郑行长介绍了民生银行情况，强调了我行在服务民营经济和工业化发展中发挥的重要作用。郑行长指出，民生银行可与工发组织优势互补，聚焦一带一路、中非发展等国家战略，通过民生银行提供商业贷款、能源换贷款以及项目咨询、投贷联动、结算服务等商业化金融，配套工发组织主导的财政性、开发性资金，按照商业化原则共同支持发展中国家的绿色工业、清洁生产、食品安全等领域的项目建设。双方还就支持非洲国家工业化项目进行了探讨交流。

出访结束后，郑行长对民生银行国际化发展、在欧机构申设等重点工作进行了部署，明确了时间表、责任制和任务书，并要求相关部门加紧与银监会以及当地监管部门进行沟通，推动出访成果尽快落地。

▶ 行长郑万春会见卢森堡大公国财政部长 Pierre 一行

6月26日，行长郑万春会见了到访的卢森堡大公国财政部部长 Pierre Gramegna 先生一行。陪同 Pierre 先生一同来访的还有卢森堡大公国驻华大使 Paul Steinmetz 先生、财政部国际金融事务官员 Arsene Jacoby 先生、财政部部长助理 Bob Kieffer 先生和驻华使馆经济参赞 Anneleen Van Landeghem 女士。纪委书记陈进忠、行长助理石杰、办公室主任陈国强和交易银行部总经理任海龙陪同会见。

6月16日，郑行长出访卢森堡期间曾拜会 Pierre 先生，就我行在卢森堡申设机构与 Pierre 先生充分交换了看法，Pierre 先生也提供了很多切实可行的建议，并表示会在必要时与当地金融监管机构，即金融监管委员会（CSSF）积极沟通和充分协调，适时助推我行机构的审批进程。此次 Pierre 先生借赴京参加亚洲基础设施投资银行首届年会之机，专程对我行进行回访，一是对郑行长前日的造访表示感谢，二是对我行与卢森堡开展金融合作业务表示欢迎。郑行长强调，鉴于我行独有的业务特色和服务对象，与卢森堡开展金融合作，与其他中资银行形成良性的优势互补，更好地为走出去中资企业以及当地企业提供量身定制的金融服务。Pierre 先生一行对此表示赞同。此外，双方还就欧盟单一监管机制，以及英国脱欧公投后的欧洲金融市场进行了探讨和展望。

下一步，我行将与卢森堡政府部门、监管机构以及国内监管机构保持积极沟通，加快欧洲机构申设进度，服务中欧经贸往来。

二、民生新闻

民生银行资产管理部总经理何力：仍对理财市场信心满满

2016-07-21 来源：揭阳新闻网

从过去一年至今，理财业务市场风险越来越多地暴露：银行、券商、保险、期货资管等混业竞争加剧；资产荒下投资配置压力加大，博取超额收益需承担更大风险。

不过，民生银行资产管理部总经理何力仍对理财市场信心满满。他表示，未来理财市场快速增长趋势未发生根本性的改变：一是机构、居民理财需求高涨，金融脱媒、存款理财化为理财业务发展提供内生驱动力；二是资管投行兴起，理财业务可以通过并购重组、定增等投行化手段对接资本市场，拓展资产来源；三是随着间接融资向直接融资转化，债券市场、权益市场融资功能上升，理财增配债券、资本市场资产；四是美元加息周期和人民币国际化的大背景下，全球化资产配置需求增加，是拓展理财业务发展的基础。

伴随着理财市场大扩张，民生银行理财资产规模也实现翻倍增长，2015年首次突破万亿元。截至2015年末，民生银行理财余额为10582.6亿元，较上年末增长56154亿元，同比增长113%。除去结构性存款外，纯理财规模为8597.9亿元，其中，个人理财、公司理财和同业理财各占三分之一，净值型理财占比暂未超过5%。何力介绍，民生银行主动管理，借鉴保本策略，通过风险预算的模式进行大类资产配置。在业务创新上，引入权益、量化、分级A、RQDII等工具，把握了2015年的主要市场机会。

就债券市场而言，何力认为，2016年，他们对于债券市场投资的操作思路是“两防一多”，“两防”是指防信用风险、通胀风险，“一多”是把握交易型

的投资机会。

从长周期来看，随着中国经济结构的调整，经济运行将呈现出 L 型走势，以及人口红利的消失，预期中国经济将继续下台阶，债券收益率可能还将出现下滑，债券市场还存在一定的投资机会。但就短期来看，首要是防止债券投资出现信用风险。前两个季度，国内债券市场信用风险频发，违约从民企向国企蔓延，逃废债现象屡现，信用债市场风声鹤唳；从未来一段时间看，产能过剩企业基本面仍不乐观，信用风险的防范成为今年债券投资的重中之重。第二个是要防止低基数环境下大宗商品、食品价格反弹导致的通胀问题。一季度黑色金属价格出现了明显抬升，石油价格也涨到了每桶 50 美元以上，猪周期短期持续发酵，粮菜价格坚挺，这些都带来了通货膨胀的可能性，进一步影响货币政策和资金价格。

“一多”而言，他们将强调债券的交易属性，通过交易性机会增厚投资收益。在今年，他们将依托专业化的投资判断，并通过利率债券、国债期货以及 IRS 等投资工具把握交易型投资机会，从交易的角度一点一点地积累投资利润。

打造“小微企业银行” “贷”动小微金融

时间:2016-06-23 09:00 来源:网络整理

第十四届海峡项目成果交易会于 2016 年 6 月 18 日-6 月 21 日在福州隆重举行，作为首家全面进军小微企业金融服务的全国性商业银行，民生银行今年的参展重点依然放在服务小微金融上。相信每个小微企业的力量，成就每个小微企业的梦想，民生银行始终保持创新的姿态，将“小微”金融服务从企业延伸至个人，多元产品齐齐发力。

小微金融银行，支付结算、融资、理财全包揽

作为中国银行业小微金融的领军者，民生银行在服务小微金融方面始终坚持“做小微企业的银行”，洞悉小微企业“融资难、融资贵、效率低”的三大难题，主动推进小微金融服务与模式的升级创新，顺应小微企业需求，打造小微 2.0，为小微企业带来“不一样的小微金融”，提供实实在在的普助服务。

据民生银行福州分行相关负责人介绍，与小微金融 1.0 相比，小微金融 2.0 的最大差别在于从小微贷款到小微金融服务。民生银行小微 2.0 推出后，打造了包括支付结算、融资及财富管理等内容的一揽子综合金融服务，从方方面面服务小微所需，并且在行业内成功实现了多项第一。

而为了服务小微金融，民生银行建设了小微金融专业支行，全面提升服务的专业化水平。与此同时，民生银行系统升级小微金融互联网服务手段，进一步提高小微金融的服务效率，建设小微信贷工厂，为小微客户提供闭环式的全流程服务，批量化、流程化、标准化，民生银行小微 2.0，将继续深入理解中国 5000 万小微企业的需求，不断开创小微金融服务的新体系。

创新小微贷，最快两天即可解决企业资金难

“前两个月，我的前一笔订单尾款还没到位，就接到另一笔大订单，因为资金周转不灵，差点错失了这笔大订单。好在有民生银行福州分行推出的“超吉贷”

产品，轻松解决了我的资金问题！”经营水产批发生意一帆风顺的张先生之前怎么也想不到，自己的企业在顺利经营的环境下也会遭遇资金压力，民生银行“超吉贷”就在此时助了他一臂之力，缓解了张先生小微企业资金周转不灵的大难题。

“贷款难，贷款贵”是绝大多数小微企业在创业时遇到的头等难题，为了更好地服务小微金融，民生银行创新推出“超吉贷”产品。据民生银行福州分行小微金融部相关负责人介绍，“超吉贷”具有放款快、抵押率高、额度大、期限长等优势，是一款高效便捷、节约成本的超级抵押贷款产品。选择民生“超吉贷”，不仅还款方式多样，还可以随借随还，按日计息，降低了小微企业的还款压力，更能够预约客户经理上门办理还款，让还款从容有效率。并且“超吉贷”可以通过PAD作业受理，提高资料传递速度，资料齐全最快2天可完成审批，福州市区的住宅还可以实现在线实时房产评估，无需等待，无需费用，简化抵押物评估，降低客户成本。

银行当顾问，选产品、提方案、全面管理工资

为了在经营模式上进行创新，全面迎合小微金融的发展需求。2016年4月，民生银行福州分行在榕发布薪资金融全新品牌“薪悦生活”。此举将彻底改变以产品销售为导向的银行业经营模式，建立以客户为中心，顾问式的销售新模式，解决客户专业能力不足，产品选择困难的困局。

民生银行福州分行个人金融部相关负责人表示，面对快节奏的都市生活，大部分的受薪人士无法有效管理个人薪资，“薪悦生活”将可以满足客户旅行、亲子、教育、时尚、居家、置业、消费、理财的全方位需求，有效平衡薪资和家庭生活的供求关系。“薪悦生活”还能通过企业这条纽带，以管理员工薪资为契机，满足企业员工需求，提高企业员工的生活品质，提升企业员工对企业及金融服务的满意度，更好地服务小微金融。

据了解，“薪悦生活”主要分为“基础产品——薪悦套餐”和“个性产品——梦想套餐”这两大类。“薪悦套餐”包括多渠道服务、高效管理服务、便捷生活服务、主动授信服务、风险适配、财富规划服务。“梦想套餐”根据客户需求进行个性化设计，如安居梦想计划、旅游梦想计划、留学梦想计划。“薪悦生活”为客户遴选产品，提供金融问题解决方案，让客户免去纠结高额费用，苦于繁琐流程手续的烦恼，将更好地帮助管理个人薪资，为小微金融的发展提供便捷。

盘活公积金，个人用户最高可申请贷款 50 万

小微金融，不仅与小微企业有着紧密的联系，也对个人金融起着不小的影响。民生银行福州分行小微金融部相关负责人介绍，对于有缴存公积金的自然人，如果不买房、租房、交房贷，公积金基本上只能在账户中“沉睡”。对此，民生银行同样创新小微金融模式，推出用于个人消费用途的人民币微型信用贷款业务“公喜贷”，只要个人每月缴存公积金金额满足评估，即可获得相应的贷款额度，缓解消费资金压力。

此次民生银行推出的“公喜贷”，只要申请者年满25周岁，借款信用记录良好，具备相应的还款能力和资产实力，并且符合民生银行对公积金缴存的相关要求及规定的其他条件，即可向民生银行申请“公喜贷”。申请流程也十分简单，市民可以就近到民生银行的任一营业网点即可申办，申请贷款，参与贷款调查，采集贷款资料，通过贷款审查、审批，即可获得贷款的签约发放。

此外，对市民相当利好的是，凭借“公喜贷”盘活公积金所能贷到的额度也相当可观。据民生银行福州分行相关负责人表示，“公喜贷”主要根据个人月公积金缴存金额推算得出贷款额度，同时会根据客户的资产、负债、信用记录等进行额度的增减，单个市民最高可以贷到50万元。贷款期限最长3年，按月付息，到期还本。总体而言，“公喜贷”产品比按揭贷款的压力小，大大方便了有特定贷款需求的个人金融用户。而在用户关心的贷款利率方面，“公喜贷”执行利率整体低于同业，并且客户还可以根据不同等级享受不同的利率定价。

值得注意的是，“公喜贷”产品所提供的贷款使用范围有限，只可用于个人消费，例如：装修、旅游，不能用于购买基金、股票、债券等理财产品，这也大大规避了银行出借贷款及个人使用贷款的风险。

“互联网+”时代，完善网络平台便捷服务小微

民生银行调查数据显示，早在2013年“逾500万手机银行客户中，小微客户占比七分之一；1万亿元手机银行交易额中，小微客户交易量占比近五分之一。”由此可见，小微客户是未来“互联网+”金融发展的主力军。

作为“民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”，民生银行始终站在时代的前沿，持续探索小微企业和个人的金融需求，并运用大数据新技术，不断推出“互联网+”全新产品，立足时代发展，为小微金融提供深化服务。为了让广大小微客户及普通客户更方便快捷地获得金融服务，民生银行福州分行抓紧在闽增设网点，紧抓“互联网+”金融时代的大发展，完善网络金融平台，优化网上银行、微信银行设定，并推出了“云账户”、“云抵押”、“小微之家”、“优房闪贷”等互联网化线上服务平台与产品，方便小微客户，动动手指即可办理日常业务，提高小微金融服务效率。

中国民生银行首席研究员 温彬：稳定社会融资规模，促进投资增速回升

时间：2016-6-15 来源：厂商动态

5月份，M2同比增长11.8%，比上月回落1个百分点，主要受基数影响，未来数月仍有可能进一步回落。另外，本月外汇占款可能收缩也会产生一定影响。M2增长虽然低于13%的增长目标，但货币市场利率继续低位运行，表明流动性总体充足。

5月份，人民币贷款增加9855亿元，超出市场预期。从结构看，银行继续加大零售贷款投放，其中中长期贷款增加5281亿元，超过新增贷款的一半以上，反映当前住房按揭贷款需求依然旺盛；而企业中长期贷款增加1825亿元，票据融资增加1564亿元，说明对公贷款经过前期投放使后续不足，同时当前固定资产投资增速下滑也影响到贷款需求增长。

5月份，当月社会融资规模增量为6599亿元，较上月回落911亿元，比去年同期少5798亿元，同比增长12.6%，低于13%的增长目标，创年内新低。主

要受两项因素影响：一是未贴现的银行承兑汇票减少 5066 亿元，同比少增 6027 亿元，说明在 MPA 体系下银行表外业务正逐步回表；二是企业债券净融资减少 397 亿元，同比少 2107 亿元，连续两个月下降并出现负增长，说明当前信用债违约事件频发已给信用债发行带来不利影响。

打破信用债刚兑虽然长期看有利于债券市场持续健康发展，但短期内可能对企业部门降低杠杆率带来影响。下半年，如果房地产市场成交放缓，会影响银行零售贷款增长，需要尽快稳定投资增速特别是民间投资增速下滑的态势，加大各地 PPP 项目落地实施，稳定银行对公贷款投放。