

# 促销“价格战”正酣 消费贷客群上移

2024年年初以来,随着存款利率的不断下调,银行个人消费贷利率也在持续走低。商业银行纷纷加大消费信贷拓客力度,低价竞争愈加激烈,部分银行个人消费贷利率跌破“3”。

不过,低价信贷并未广泛赢得客户的“芳心”,居民对消费信贷需求依然不高。银行业务人士普遍透露,年初以来消费信贷规模增长不及预期,资金供给和需求失衡越来越明显。

业内人士分析指出,受宏观经济形势影响,银行零售信贷业务结构出现了明显调整,优化客群结构正在成为当前商业银行零售业务的重点。相较以往,消费信贷业务更倾向于中高端个人客户。但随着优质客户的竞争渐趋激烈,低价获客越来越“卷”,长期难以持续。长远来看,金融机构需要寻求更多的业务增长点和利润来源,尤其对长尾客群的需求仍待挖掘,消费信贷业务的发展空间依然很大。



## 利率优惠再加码

各大银行在零售信贷领域的竞争较为激烈,各种利率优惠措施层出不穷,利率降至历史低位。

进入2024年二季度,银行消费贷拓客力度不减,不少银行纷纷加码返券、优惠等利率促销,针对特定客户推出低息消费贷产品,利率普遍低至2%左右。

某股份制银行在深圳推出针对部分优质个人客户最高50万元的信用消费贷产品,利率低至2.9%。某城商银行也推出新客返券的利率优惠产品,100%领券,券后年化利率2.98%。

融360数字科技研究院的监测数据显示,2024年2月,全国性银行线上消费贷平均最低可执行利率为3.19%,环比下降13个基点,同比下降81个基点。

融360数字科技研究院在日前发布的研报中分析指出,近期银行线上无抵押消费贷利率下行趋势较为明显,虽然大部分产品利率仍在3%以上,但最低利率3%以下的情况开始增多,各银行之间的价格竞争也愈加激烈。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为,各大银行在零售信贷领域的竞争较为激烈,各种利率优惠措施层出不穷,利率降至历史低位。

在星图金融研究院研究员黄大智看来,个人住房贷款、信用卡、消费贷等是银行零售信贷业务的主力业务板块,随着个人住房贷款持续收缩、信用卡增量的下降,消费信贷越来越成为银行零售信贷增量的重要抓手,近年来商业银行纷纷加大了对消费金融的业务布局。

从上市银行发布的年报来看,2023年银行消

费信贷业务整体增长明显,部分银行消费贷余额实现两位数增幅。例如,招商银行实现消费贷余额3015.38亿元,较上年年末增长49.11%。宁波银行消费贷余额占总贷款的比例,从此前的23.26%提升至25.6%。

刘银平指出,从上市银行已经披露的年报来看,大部分银行零售贷款余额实现了较大幅度增长,且增幅要大于2022年。

聚焦消费信贷业务发展,在调整零售信贷业务结构的同时,“价格战”逐渐成为金融机构消费信贷“获客”抢流的关键。中信银行在2023年年报中披露,报告期内,该行开展多项消费贷款利率优惠活动,促动消费需求释放,累计投放利息优惠券千万余张,惠及60余万客户。

黄大智则指出,产品同质化严重,银行消费贷客群也在不断下沉,使得同业竞争更加激烈。叠加2023年以来利率的持续下行,加剧了消费信贷利率的下调幅度。

进入2024年,各大银行消费贷利率开启新一轮下调。融360数字科技研究院也强调,一方面政策引导下市场利率中枢不断下移,另一方面春节前后市场消费需求增加,银行也在积极开展信贷“开门红”工作,不断挖掘新的需求获取更多优质信贷资源。

不过,2024年以来,尽管利率一降再降,但整体市场反馈并不理想。

广州的王先生透露,最近两周各种贷款推销电话越来越频繁,甚至有的时候一天上午能接到3个,都是推销银行消费贷的。“手机上也会动不动收到不同银行发来的授信额度审批短信,邀请我去App上办理个人贷款。我之前做的一笔贷款,最近去申

请提前还款,客服还说如果取消申请可以享受利率八折的活动。”

上海的刘先生也表示,现在几乎每天都能接到办理贷款的骚扰电话,甚至去银行办业务,大堂经理都会问一句“需不需要办理贷款”。“现在挣钱越来越难,更不敢乱花,即便贷款利率低也会不办。毕竟手头没钱可以省点花,但万一借钱花了到时候收入减少还不上怎么办?”

某股份制银行零售业务人士向记者透露,现在居民消费意愿不强,信贷需求也大大减弱,且银行授信门槛也在提高,资源向优质客群倾斜。而实际上资质好的客户不愿意借钱消费,就导致供给大于需求,各家银行都在“卷”价格,所以尽管做了很多促销,但业务发展远达不到预期。

招商银行行长王良此前在年报发布会上也强调,现在由于信贷需求不足,资金供给过多,导致定价扭曲,甚至有些新客户的贷款成本实际上低于银行资金成本,这种现象反映了目前供求关系现状,也给银行的贷款定价管理带来很大的困难,是不可持续的。

光大证券也在最新研报中明确,从其他消费信贷数据看,居民融资需求扩张强度较弱,3月零售贷款增长强度一般,零售端需求仍待提振。

## “去尾存优”客群优化

零售客户的差异性较大,零售资产的质量也参差不齐,针对优质零售客群的获客对于银行而言尤为重要。

各家银行在加码拓展消费信贷业务的同时,也已悄然开启“去尾存优”的客群优化。

# 从消费贷“卷”至经营贷,银行个贷竞争白刃化

## 19家银行新发1.33万亿元

2023年个人经营贷迎来了爆发,从银行年报中可窥一斑。4月14日,据记者统计发现,已发布年报的银行中,共有19家A股上市银行披露了经营贷数据,在政策引导下,各大银行响应普惠金融号召,加大对经营贷的投放力度。截至去年年末,19家银行经营贷规模合计约5.67万亿元,较上年多增约1.33万亿元,同比增长30.7%。

经营贷投放“大军”中,国有大行依旧是主力。建设银行以87.19%同比增幅位居榜首,截至去年年末,该行个人经营贷款余额7774.81亿元,较上年增加3621.37亿元。

工商银行、交通银行、农业银行三家国有大行经营贷同比增幅也位于前列,分别为44.85%、43.02%、29.36%,贷款余额分别为13471.36亿元、3421.98亿元、7459.93亿元。

股份制银行的经营贷投放量也出现了显著增长。中信银行、光大银行、兴业银行、浙商银行截至去年年末经营贷同比增幅均超过11%,其中,中信银行同比增幅和贷款规模暂列第一,分别达到21.2%、4591.13亿元。

部分区域性银行虽贷款规模相对较小,但投放增速却毫不逊色。例如,常熟农商行、无锡农商行、宁波银行经营贷同比增速分别为21.12%、19.26%、18.36%;重庆农商行、瑞丰农商行这一增速也在16%以上。

无论是国有大行的强势引领,还是股份制银行的快速跟进,乃至区域性银行的异军突起,从年报数据可以看出,银行业经营贷业务呈现出全行业齐头并进、各具特色的大爆发态势。

当房贷增长乏力时,一向“低调”的个人经营贷成为银行零售发力的重点。4月14日,记者统计发现,已披露2023年年报的A股上市银行中,有19家银行公布了个人经营贷情况,截至去年年末,19家银行经营贷规模合计约5.67万亿元,较上年多增约1.33万亿元。从2023年至今,信贷“内卷”之风从消费贷逐渐蔓延至经营贷,2024年面对市场巨大潜力,银行间的竞争将进一步加剧,但在市场秩序混乱、资金流向不合规等问题的影响下,银行的信贷风险管理也面临挑战。

2024年3月,国家金融监督管理总局发布《关于做好2024年普惠信贷工作的通知》(以下简称《通知》)针对不同类型的银行,监管指出了各自应重点聚焦的工作方向,其中,大型商业银行要深化普惠信贷专业化机制建设,提高分支机构产品审批效率,加大对无贷户的服务力度。股份制银行要优化条线管理模式,健全一二级分行部门设置,增强自主服务能力。地方法人银行要深耕当地客群。

在博通咨询金融资深分析师王蓬博看来,小微企业和个体工商户数量庞大,对短期流动资金、设备购置、店面装修、扩大经营等资金需求持续增长。银行一方面响应号召,通过加大经营贷投放,助力解决小微企业融资难、融资贵的问题,另一方面,出于风险管理考虑,银行需要降低对单一类型贷款的过度依赖,所以通过增加经营贷投放来实现信贷业务的多元化发展。

## 审核已现趋严风声

经营贷是银行专门为中小企业主、个体工商户等经营实体推出的融资产品。这类贷款产品为这些市场主体提供资金支持,帮助他们解决生产经营过程中的资金需求,如扩大经营规模、采购原材料、支付员工薪酬、升级生产设备、租赁经营场所、改善经营设施等。

经营贷最为常见的方式为房产抵押,究其原因,房产的存在为银行提供了相对较高的信用保障,降低了贷款风险。除房产抵押外,也有纯信用贷款,具体视借款人的实际情况而定。

经历了前期的“价格战”后,有不少银行的经营

贷利率降至3%左右。北京地区一国有大行信贷经理介绍,“如果客户有抵押物,再加上银行给到的补贴权限,经营贷借款一年期利率最低可以做到2.8%,不过低利率需要极优质客户。由于经营贷具有普惠性质,每年银行都会下发新的指标和具体的放款额度,今年投放力度依旧不小”。

深圳地区某股份制银行的个贷经理则表示,该行对拥有抵押物的客户提供的经营贷最低利率为3%,贷款额度最高可达2000万元;而对于无抵押物、仅凭信用借款的客户,利率区间为4.5%—5.4%,贷款额度限制在50万—100万元之间。

不同地区,经营贷借款要求不一。杭州地区一大行客户经理指出,“我行要求借款人公司经营必须一年以上,有营业执照,在我行开过户,根据借款人要求匹配额度,有抵押物一年期利率为3.2%,三年期利率为3.5%,经营贷仍在正常放款当中”。

尽管多地银行经营贷投放并未出现明显收紧,但审核标准却较以往更为严格。“新开办的公司目前无法申请经营贷,如果银行发现客户将经营贷用于其他用途会提前宣布贷款到期,要求在一定期限内缴清贷款”,一位大行客户经理说道。

“我行目前已经建立了完善的监测系统,在线下面签时就要确保这笔贷款用于经营,杜绝贷款资金滥用的情况。此外我行在资金归本方面也有着严格的规定,比如十一年期经营贷,需要三年归本一次,重新审核借款人是否符合申请要求。”

审核趋严是鉴于部分贷款中介帮助客户申请经营贷买房、炒股等乱象频发。除了严查借款人资质、监控公司流水外,还有一些银行也规定,公司必须有10名以上的员工、流水能覆盖贷款总额的30%、抵押房产也需要满一年等要求。

审批流程延长、申请门槛提高、客户筛选严谨……重拳之下,第一批用经营贷买房的借款人遭受了打击。记者注意到,有一些借款人在社交平台晒出银行发的个人贷款回收告知函,因未将经营贷资金用于合规领域,银行要求借款人限期内偿还全部贷款本息,若借款人无法偿还贷款,银行将进一步采取法律诉讼并采取财产保全措施。

上述股份制银行零售业务人士表示:“年后我们针对消费信贷业务的授信模型没有太大的调整,只是更聚焦优选客群,比如体制内、事业单位、央企国企或者500强大企业的职工客群,中高风险的客群全都不能做了,授信门槛有很大提高。只要是优质客群的客户,授信比较宽松,额度高,利率非常低。”

“主要是去年消费贷业务不良太高了,银行压力很大,只能提高门槛控制风险。”上述股份制银行零售业务人士指出。

黄大智认为,受疫情影响,居民现金流普遍紧张,存量客户的风险开始逐渐暴露出来。在这种情况下,金融机构要聚焦高附加值的业务,不能盲目下沉、内卷,需要调整客群结构,防范业务下沉带来的风险。

年初以来,越来越多银行强化零售信贷客群结构调整,降低中高风险客群占比。从产品公开信息初步统计,近来银行主推的信用消费贷、抵押消费贷等零售信贷产品,也大多强调只针对企事业单位、国企央企等领域的优质客群开放。

平安银行行长助理张朝晖在年报发布会上也强调,过去的零售信贷业务是高风险高收益的经营模式,未来要提升中低风险客户占比,中高风险、高收益的客户比例要降下来,为零售业务更好长久可持续发展奠定基础。

刘银平认为,零售客户的差异性较大,零售资产的质量也参差不齐,针对优质零售客群的获客对于银行而言尤为重要。“要控制好风险,改善零售资产结构,实现零售业务稳步增长,就需要对不同的客群采取不同的定价策略,进行组合性管理,重点维护优质零售客群。”

在萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊看来,当前,银行消费信贷业务更加注重优化客群,改善零售信贷资产结构,通过提高授信门槛来控制风险。同时,加强零售信贷业务的精细化管理,提高客户体验和满意度。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜也强调,对于商业银行零售业务来说,深耕优质客群是未来的发展方向之一。相较于以往,当前消费信贷业务的重点更加倾向于中高端个人客户,对于个人客户的信用资质要求也相应提高。同时,商业银行也在积极探索数字化营销和精细化运营等手段,提高客户满意度和忠诚度,助力零售业务做好优质客群的深耕。

上述股份制银行零售业务人士认为,长期来看,随着宏观经济的回暖,零售信贷资产依然是银行业务布局的重点。“2024年我们还会在小微贷款、消费贷款等方面持续发力,其中最关键的还是抓客群。”

聚焦客群优化的同时,金融机构也在加快提振需求的消费领域的业务布局。邮储银行零售业务总监梁世栋日前在年报发布会上指出,近期也有很多消费政策密集出台,以旧换新也成为两会的热点,汽车、3C电子产品、家装等都是以前换新消费的主力,今年要抓住以旧换新的契机大力布局。

据《中国经营报》秦玉芳/文

## 加强对贷款资金流向监控

在个人贷款业务领域,仅仅聚焦于房贷板块已不足以支撑银行业务的持续发展,实现消费贷与经营贷业务的“双轨并行”,方能构筑起多元化、均衡化的业务体系。

面对经营贷市场的巨大潜力,可以预见银行间的竞争将进一步加剧。大型商业银行凭借规模优势、品牌影响力与广泛的客户基础,将继续优化产品结构,提升服务质量。股份制银行与区域性银行则通过特色化、差异化的产品设计以获取市场份额。

“预计2024年监管机构可能会出台更多具体措施,如优化信贷结构、放宽贷款额度、降低利率、简化审批流程等,以鼓励银行扩大经营贷投放。”王蓬博进一步指出,扩大经营贷规模意味着银行对小微企业和个人经营者的信贷敞口增加,这些借款主体通常比大型企业或有稳定工资收入的个人消费者具有更高的信用风险。

王蓬博强调,经营贷资金用途多样,且可能涉及多个交易环节,银行需要加强对贷款资金流向的监控,确保其用于约定的经营活动中,防止资金被挪作他用,特别是要防止违规流入房地产市场等政策限制领域。这要求银行建立有效的贷后管理系统和严格的合规审查机制。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英指出,未来,监管机构和银行可以通过大数据跟踪、信贷资金闭环运营的方式,防止资金离开实体经济进入房地产市场。同时,还要出台严格的惩戒措施,比如及时无条件收回企业挪用信贷资金用于房地产的贷款,并将其列入黑名单,停止未来一段时间对该企业的信贷支持等,只有如此才能够真正地控制资金流入到房地产市场当中。

为规范普惠信贷管理,《通知》也提出,银行业金融机构要加强贷款“三查”,强化对借款主体资质审核,建立贷后资金用途监控和定期排查机制,严禁套取、挪用贷款资金。规范分支机构与第三方合作行为,严禁与不法贷款中介开展合作。合理确定授信额度,防止过度授信。加强风险监测管理,提升不良资产处置效率。

据《北京商报》宋亦桐/文