

# 从“求存款”到“求贷款” 银行花式揽客

临近年末,部分银行继续发力消费贷业务,并通过发放优惠券、折扣券等活动花式揽客。中国证券报记者调查发现,和消费贷的火热营销相比,今年年末银行“揽储大战”显得较为冷清,银行或从“求存款”转向“求贷款”。

● 本报记者 石诗语

## 消费贷利率“卷起来”

日前,多家银行打响年末消费贷价格战,花式推出各种利率优惠活动。例如,宁波银行向来花近期推出感恩福利,新客户首次借款有机会享受1.1%(单利)年化利率券。宁波银行一位个贷经理告诉中国证券报记者:“这是为招揽新客户推出的限时福利,满足要求的客户可以通过抽奖参与。不过客户是否能使用该券,以及最终贷款利率价格还要以我行审批为准。”此外,该行在12月期间还推出限时秒杀2.8%固定利率券的活动,“直接贷”产品利率最低可至2.8%。除限量低息利率券外,还有银行推出利率折扣活动,即在银行审批利率的基础上直接进行打折。例如,浦发银行“浦闪贷”产品在12月推出7折优惠福利,折后年化利率(单利)最低可至3%。还有部分银行在年末揽客的同时也开始为明年“开门红”储备资源。招商银行对于在12月申请闪电贷并成功获得额度的客户,根据其“招米值”评分对应发放不同的一口价利率优惠券,最低利率可至3%,但该优惠券只能在明年1月2日至2月8日提现使用。

融360数字科技研究院监测的数据显示,2023年10月,全国性银行消费贷最低可执行平均利率为3.42%,环比下降3个基点。其中,国有银行、股份制银行消费贷最低可执行平均利率分别为3.45%、3.4%。

不少业内人士认为,目前消费需求尚未完全复苏,银行信贷供给诉求较大。虽然临近年末,但部分银行信贷投放额度仍较为充足,因此通过降低利率的福利活动吸引客户办理消费贷。

“今年以来房地产市场不尽如人意,部分银行希望通过发行消费贷弥补个人住房贷款下降的缺口。”招联首席研究员董希淼表示。同时,他认为,银行降低个人消费贷款利率可降低消费者消费信贷成本,还可进一步激发消费者扩大消费的意愿和能力,提振消费,扩大内需。

但中国证券报记者也注意到,银行消费贷利率并非一味“内卷”,低息贷款利率并不容易得到。有不少消费者反映,消费贷抢利率券活动更像是银行吸引客户的噱头,实际能够“中奖”的概率非常小。

“我抢过好几次都没抢到。”来自杭州的汪女士透露,“宁波银行低息利率券发放额度非常少,每天仅限量5张、10张,这和银行的海量客户相比简直微乎其微。”

此外,多家银行人士均向中国证券



视觉中国图片

报记者表示,消费贷的贷款利率因人而异,其最低利率有一定门槛和条件,并非所有人都能申请到。

## 优化资产负债结构

中国证券报记者调研中发现,与多家银行推出的消费贷花福利优惠相比,今年年末的“揽储大战”显得较为冷清,银行业务需求或从“求存款”向“求贷款”转变。

年末往往是银行揽储的重要时点,但中国证券报记者走访北京地区多家银行营业网点后发现,今年银行在存款利率上浮、存款送年货等优惠活动方面均按兵不动,甚至一向作为揽储利器的大额存单产品、特色存款产品也很难找到。

“目前大额存单产品都售罄了,近一个多月都没有释放新额度,年底是否还会发行不太确定。”某国有大行北京海淀区一支行理财经理表示。

“根据上次大额存单的利率来看,三年期最高利率2.65%,比普通定期的2.6%只上浮了5个基点,就算发行新的产品,估计也是这个利率。”上述理财

经理说。

某股份行北京西城区一支行负责人透露:“对于我们基层经营单位来说,今年揽储的任务确实相对轻一些,存款规模相对稳定,目前主要任务是在可抬高中间业务收入保险的、基金等产品的代销方面。”

“个人消费贷、公司普惠类贷款是压力较大的业务,除了完成今年的任务量外,还需为明年年初争取更多可落地的资源储备。”上述负责人表示。

某股份行北京朝阳区一支行柜员告诉中国证券报记者:“之前年末揽储任务比较重,但是今年下发了消费贷的业绩任务,需要年底前完成30万元额度,完不成的话会影响年终奖,压力还是很大的。”

对于这一转变,多位业内人士分析,近年来银行净息差持续承压,优化资产负债结构,严控存款等负债成本已成为当前“稳息差”的重要途径之一。业内人士提醒,在银行消费贷价格战的同时,也应该防范贷款业务过度下沉、资金套利等风险。需做好资产组合管理和结构调整,合理提高零售贷款占比。

# “出表”需求增加 不良ABS发行火热

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

随着银行等机构发行跃升性提升,不良资产支持证券(ABS)发行市场今年呈现出火热态势。据中国证券报记者不完全统计,发行日期在今天的不良ABS已经超100单,发行规模超400亿元,发行数量和规模均高于去年全年水平。业内人士表示,随着年末将近,银行将加大不良资产处置力度,不良资产有着更加强烈的“出表”诉求,不良ABS规模的提升有望再迎来一波助力。通过不良ABS的发行来优化银行表内数据,可以帮助银行盘活存量资产、释放信贷空间。

近日,招商银行、浙商银行等多家机构纷纷发布公告称,将发行不良资产支持证券,基础资产涉及信用卡不良贷款、对公企业不良资产等。

中国证券报记者注意到,今年银行等金融机构发行不良ABS热情颇高。Wind数据显示,截至12月6日,今年以来不良ABS共发行106单,发行总额为422.68亿元,发行数量和发行总额都高于2022年全年水平。2022年全年不良ABS共发行69单,对应总规模320.09亿元。同时,业内人士预计,12月是此类产品发行的高峰,不管从发行数量还是发行规模来看,年底前都有望迎来进一步增长。

## 信用卡不良ABS是主要类别

从上述不良ABS的发起机构来看,国有行、股份行等大型商业银行占据主流。从交易基础资产类别来看,涉及信用卡不良贷款、个人住房抵押不良贷款、汽车不良贷款、个人消费不良贷款、小微企业不良贷款等。其中信用卡不良ABS是

今年整个不良ABS市场中的主要类别。

分析人士表示,信用卡不良ABS在帮助金融机构化解表内零售类资产不良压力的优势凸显。近年来,银行信用卡业务面临不小的不良压力,信用卡不良ABS因处置效率高、发行周期可控以及估值更加公允等原因,已成为银行处置信用卡不良资产的重要手段之一。

根据央行发布的《2023年第二季度支付体系运行总体情况》,截至二季度末,银行卡授信总额为22.31万亿元,环比增长0.59%,信用卡逾期半年未偿信贷总额10896.46亿元,占信用卡应偿信贷余额的1.05%。业内人士表示,信用卡贷款受多重因素影响导致不良贷款压力有所增加,需要前端、中端、后端共同发力,在后端,需要加快资产处置,合理运用清收、核销和资产证券化等处置手段。

## 有利于优化银行表内数据

中国证券报记者了解到,不良ABS和一般的资产证券化产品一样,资本占用

小是其优势之一,可促进银行轻资产转型,提高银行不良资产处置效率,优化信贷资产结构;同时,能够通过盘活存量信贷资产,缓解银行的资本补充压力。

业内人士表示,尤其是在当前银行业资本和不良压力较大且监管引导银行业加大信贷投放的背景下,通过不良ABS释放资本,既有利于增加银行收入和利润率,优化银行表内数据,又可以满足监管指引,且能够引入一系列投资者,有助于进一步拓展不良处置市场的资金来源、提高不良处置市场消化和容纳能力。

标普信用评级日前发布的报告显示,不良资产证券化已成为银行处置不良的重要渠道,越来越多的发起机构进入了不良ABS常态化发行的阶段。预计2024年不良资产证券化供给端动力仍将保持,且不良资产证券化的基础资产仍以个人零售类不良贷款为主。

不过,也有市场人士表示,当前中小银行在不良ABS发行方面的参与度偏低,如何进一步丰富不良资产处置手段,也是中小银行长期面临的一项考验。

# 个人网贷信息正全面接入征信系统 “网贷是否影响房贷”备受关注

● 本报记者 张佳林

花呗借呗、京东金条、美团借钱……随着各类消费信贷产品的普及,消费者关心“网贷是否会影响房贷”。中国证券报记者深入调查发现,从纳入征信情况来看,多数电商贷款已接入人民银行征信系统,相关客服表示,若用户保持良好还款习惯,并不会对征信记录带来负面影响。不过,部分银行要求客户在申请房贷时提供其他信用类贷款的“结清证明”,以确认客户的月收入、首付款资金来源、还款能力等。此外,多次网贷逾期记录也可能导致房贷无法被审批通过。

## 电商贷款已接入征信

“查询个人征信时,发现报告里有一笔消费贷款,但我记得从未贷过款。”北京居民小林告诉中国证券报记者,这笔贷款由重庆蚂蚁消费金融有限公司发放,额度可循环使用,信用额度与花呗额度相同。

12月6日,小林就此致电花呗客服,客服表示,小林在今年3月份签署了《个人征信查询报送授权书》,其花呗的使用情况会按月汇总上报到人民银行征信系统,报送内容包括账户信息、授信额度及还款情况等。

“不会逐笔上报,而是按月合并进行报送。这个月上报的内容,是您上个月对于花呗的使用情况。”该客服说。然而,小林的朋友也在使用花呗,但征信记录上仍是“白户”。对此,小林回忆称:“可能是花呗提示升级服务时,我没注意了个授权协议。”

中国证券报记者就此询问花呗客服,得到的答复是:花呗正在逐步、有序进行征信报送工作。在获得授权后,将客户的花呗使用情况报送人民银行征信系统。借呗为贷款产品,将根据人民银行相关规定适时上报征信系统。

“正常情况下,客户没有点击授权书,我们是不会上报征信系统的。但未来,征信服务将逐步覆盖全部用户。如果客户不授权,可能会影响到使用功能。”花呗客服说。

此前,有传言称“只有花呗会上征信,其他平台则不会”,中国证券报记者就此咨询京东商城、美团、360借条等App客服,得知上述电商贷款的情况,均会被接入人民银行征信系统,并会在用户的个人信用报告里体现还款情况等。不过,多位客服人员称,在没有发生贷款逾期等违约行为的情况下,征信记录不会产生“负面信息”。

## 一定程度上会影响房贷

很多消费者十分关心,此类贷款情况接入征信系统后是否会影响房贷,中国证券报记者

就此咨询工商银行、农业银行、中国银行、光大银行、浦发银行等十余位银行信贷部门人士及贷款经理了解到,此类贷款会对房贷的申请等带来一定影响。不少银行要求客户在申请房贷时提供其他信用类贷款的“结清证明”。

“由于借款人的月收入证明需高于每月债务支出的两倍,而这些贷款会占据客户的负债额度,所以相同月供下,需要客户提供更高数额的月收入证明。”中国银行北京地区某支行贷款经理表示。

农业银行北京分行的贷款经理吴明(化名)打了个比方,假如客户向银行申请房贷120万元,月供5000元。若没有其他贷款,借款人月收入高于1万元即可。“但若有上述贷款,由于这些信用类贷款期限普遍较短,所以平均到每个月的债务金额就会比较高,借款人的月收入可能就不够了。”吴明说。

据《商业银行房地产贷款风险管理指引》,商业银行应着重考核借款人还款能力。应将借款人住房贷款的月房产支出与收入比控制在50%以下(含50%),月所有债务支出与收入比控制在55%以下(含55%)。同时,申请住房按揭贷款,借款人需证明房子的首付款是自有资金。吴明表示:“银行可能会怀疑借款人把借呗、京东等机构贷出来的钱当首付使,为了避免该问题,我们要求客户在申请房贷时,将6个月内相对大额的贷款全部结清。”

## 建议保持良好征信记录

多家银行人士向中国证券报记者表示,多次逾期记录会影响客户对于房贷的申请。工商银行辽宁地区某支行贷款经理贾然(化名)表示:“近两年内个人征信里累计有6次逾期记录,或者连续逾期3次及以上,我行规定不能为其办理贷款业务。”招联首席研究员董希淼认为,银行在为客户授信或发放贷款前,会查询客户的信用记录,查看是否有贷款逾期、信用卡逾期等情况,以便对用户的信用状况、偿债能力等进行基本判断。建议消费者保持良好的征信情况。

还有银行人士透露,相较完全没有信用记录的“白户”,银行通常更倾向于向有一定贷款经历和良好还款习惯的客户发放贷款。

某国有行信贷部门负责人表示,有信用历史的客户可为银行提供一定的数据参考。有着良好信用记录和还款习惯的客户通常被视为信用风险较低,因此在贷款审批过程中可能会有优势。但这并不意味着“白户”无法获得贷款。银行还会考虑其他因素,如收入状况、资产情况等,来综合评估贷款申请。

# 中航健康时尚集团与平安健康达成战略合作 探索会员制健康管理新路径



签约现场

2023年12月5日,深圳市中航健康时尚集团股份有限公司(以下简称“中航健康时尚”)与平安健康医疗科技有限公司(以下简称“平安健康”)正式达成战略合作。平安健康总裁吴军、中航健康时尚董事长王岚等领导出席签约仪式,就此次战略合作展开深入交流。

签约仪式上,中航健康时尚与平安健康宣布,结

合中航健康时尚在高端会员全域健康管理方面的领先优势,及平安健康在医疗健康服务领域的专业能力,将强强联手进行前瞻性布局。未来,双方将充分发挥以人为本的个性化、专业化、精细化、特色化的服务优势,通过深度协作,打造一站式健康管理服务平台,为客户提供更加全面、专业、高效的健康管理服务,以实际行动为健康中国建设添砖加瓦。



中航健康时尚董事长王岚

中航健康时尚董事长王岚博士对此次战略携手抱以信心和期待:“中航聚焦于客户健康生活方式的引领,在客户全生命周期健康管理方面持续深度探索。平安健康作为行内专业、全面、高品质、一站式健康管理服务提供商,在医疗资源的全面布局上具备核心优势,未来双方将共同为高端会员提供有温度的



平安健康总裁吴军

医养健身等全面健康服务解决方案。”“中航健康时尚在高端会员客户服务能力具备丰富的经验,双方可以进行优势互补、资源互通。”平安健康总裁吴军表示,在健康领域,双方都是各有所长且高度互补的企业,平安集团近些年在医疗生态战略板块深度布局,积极响应国家及政府号召,

持续深化“综合金融+医疗健康”双轮并行战略。平安健康作为平安集团医疗健康生态的服务枢纽,整合优质的服务供应商,

## 【平安健康医疗科技有限公司】

(股票简称:平安好医生,01833.HK),是平安集团管理模式医疗模式的重要组成部分及医疗健康生态圈的旗舰。凭借丰富的支付方资源、完善的供应链网络、领先的服务体系以及强大的平安生态赋能等核心竞争优势,平安健康坚持打造“管理式医疗+家庭医生会员制+O2O医疗健康服务”的独特商业模式。发展至今,公司已成为专业、全面、高品质、一站式的企业管理服务提供商。未来,平安健康将秉承“省心、省时、又省钱”的价值主张,以“让每一家企业拥有幸福职场,让每一个家庭拥有专属医生、让每一位用户拥有平安健康”为愿景,构筑专

与中航健康时尚集团打造全面健康生活方式的理念不谋而合。希望未来通过紧密合作,共同激发出更多的创新思维和行动力。

## 【中航健康时尚集团】

创建于1995年,从生命健康、运动健康、自然疗法三个维度,为客户提供生命全周期全系统健康管理,是中国健康行业的领军企业。注册会员数量超过60万,年服务达1100多万人次。中航健康时尚集团以“科技创新和服务创新”为引领,拥有多项科技发明专利,在健康管理领域向着专业化、精细化、特色化、新颖化方向发展,为国民提供更高水准的健康管理服务。集团获“中国健康行业十强”“广东省著名商标”“广东省体育产业示范单位”“首届深圳品牌百强”“深圳市体育产业基地示范单位”等多项荣誉称号。