社交平台现“贷款互换”：谁在替银行完成消费贷任务

“银行任务互助，有没有北京同行需要消费贷测额度互换的？”浦发银行北京地区的贷款经理小麦近日发布的一条朋友圈动态引起中国证券报记者注意。

记者调查发现，近期在社交媒体上通过互换任务完成消费贷业绩的帖子大量出现，这些寻求帮助的贷款经理来自多地、多种类型银行，他们交换的除消费贷测额度等基础拓客任务外，还有消费贷放款或面签办理等“高难度”任务。有些银行员工甚至不惜自掏腰包，通过补偿利息的方式换取业绩。

在消费贷利率不得低于3%的红线要求之下，以价格为导向的消费贷竞争表面上偃旗息鼓，实则暗潮汹涌。业内人士认为，在贷款结构持续优化、消费贷业务受到重视的背景下，银行应告别无序竞争和规模情结，转向对消费场景的深耕和综合服务的比拼；根据实际情况，支持真正有消费需求的客户，防止过度授信，从源头防范风险的发生。

● 本报记者 石诗语

视觉中国图片

同业抱团取暖

“消费贷拓客业绩压力大，任务完不成会影响绩效奖金，身边的亲戚朋友都开发得差不多了，现在只好找银行同业相互办理，这样各自都能完成一个任务量。”小麦告诉记者。

记者搜索多个社交平台，与小麦同样为完成业绩寻求交换任务的银行工作人员并不少见，交换的一般为消费贷测额度等基础拓客任务，也有消费贷放款或面签办理等“高难度”任务。

“每位贷款经理有专属的测额度二维码，客户只需扫码申请测额度，我就能完成一个任务量。”邮储银行北京地区贷款经理小张告诉记者。

但消费贷测额度需要满足一定条件，部分银行消费贷业务要求客户需在当地缴纳社保和公积金，银行工作人员同城交换的需求更旺盛。“需要满足在北京缴纳社保和公积金的要求，我们更愿意与同城的银行工作人员交换任务，而且大家面临同样的市场和竞争环境，彼此比较了解。”小张说。

“我们对公积金基数有要求，对负债情况也会审验，如果在多家银行办理过贷款且负债较多，额度申请可能很难通过审核，这样就没法进行互换。”成都银行一名贷款经理通过社交媒体告诉记者。

除简单的消费贷测额度任务外，部分银行员工还有放款和面签的任务，有的工作人员不惜自掏腰包，补偿利息，以吸引银行同业交换业务。

“6月中下旬有30个消费贷放款任务量要完成，贷到7月可以提前还款，期间会产生利息。通常我们会找有同样完成任务需求的同业人员进行互换，可以为对方申请加入白名单，下发利率优惠券，尽量保持同样的利率和相同的提款天数，这样利息可以保持一致。如果实在找不到合适的，我们可以自掏腰包把对方多付的利息补回去。”招商银行沈阳地区一位贷款经理小程说。

除信贷人员外，部分柜台人员也承担消费贷任务。比起贷款经理，柜台人员的拓客渠道和经验更加受限。

“我每个月有5个消费贷拓客任务量，只需要测额度就行，但需要满足新客户首测的要求，运气好的话，基本上可以通过同业互助完成，除此之外不知道去哪里找客户。”交通银行南京地区一名柜台工作人员无奈地说。

同质化竞争加剧

谈及寻找同业人员办理消费贷业务，不少贷款经理提到，这样做的好处是沟通成本低、高效。

“找银行人互助，首先在于大家的资质背景差不多，属于有效的优质客户，更容易通过审核，办理成功率较高。另外，大家都有业绩任务和现实困难，能够相互理解，对业务流程也比较熟悉，沟通起来很顺畅。”小麦说。

但同业互助能够完成的任务量有限，“大部分任务量还是要靠自己打营销电话来完成，我们有每天打出15个有效电话的考核要求。同业互换能带来的客户量并不多，而且线上互换的方式在完成测额度任务方面有优势，在放款任务方面帮助不大。”小张表示。

在业绩压力之下，寻找助贷公司等渠道客户合作成为不少贷款经理退而求其次的选择。

“一般是自己先拓客，如果到了月底或者季末业绩考核时实在完不成任务量，我会与贷款中介机构合作。但中介机构是不管贷后的，为了赚客户的手续费，甚至会帮客户包装材料，优化资质，所以中介递交的材料我要仔细核验，不然就是给自己的贷后管理埋雷。贷款流向也是个问题，部分中介机构会向客户介绍消费贷用于投资和置换房贷的方式，这些都是我们很难控制的。”某股份行个贷中心工作人员向记者表示。

在业内人士看来，消费贷产品同质化是导致银行获客难、同业竞争压力大的原因之一。

“各家能做到的消费贷产品利率、期限、额度基本差不多，目前最低利率都能降到3%，期限最长可贷7年，纯线上最高额度多数是50万元。能否获客有时候取决于各家银行把握的审核尺度，会出现同一位客户在一家银行贷不到钱，到了另一家银行就贷到了钱，或者一家银行批的额度少，另一家银行批的额度多的现象。此外，不同银行资金成本不同，贷款利率的审批尺度也会有所不同。对于部分银行而言，想要吸引客户，就不得不放低审批门槛。”中西部地区某城商行消费贷业务负责人告诉记者。

“目前部分国有大行为了揽客，在做业务下沉，这进一步挤压了地方中小银行的业务空间。”上述中西部地区某城商行消费贷业务负责人说。

“今年任务量确实有所增加。我们的任务量和考核导向明显偏重于消费贷，现在每周例会都会通报每人消费贷当周任务完成及排名情况，到了月末和季末要进行业绩清算，没有完成任务会扣罚奖金。”上述交通银行南京地区柜台人员说。

消费贷资源需落到实处

近年来，不少银行优化贷款结构，大力发展消费贷业务。5月30日，人民银行发布的一季度金融机构贷款投向统计报告显示，一季度末，不含个人住房贷款的消费性贷款余额21.02万亿元，同比增长6.1%，一季度增加321亿元。

消费贷业务快速发展，让银行面临机遇与风险并存的复杂局面。

招联首席研究员董希淼认为，在当前居民部门有效融资需求有待提振，尤其是住房贷款需求不足的环境下，个人消费贷成为部分银行弥补信贷增长缺口的重要途径。消费贷新规促进额度提升、贷款期限延长，监管部门期望借此提振汽车、家电、家装等大宗商品消费，此举不仅能推动消费升级，还能为银行拓展业务创造空间。

然而，银行在消费贷业务中面临的风险不容忽视，这些风险如同暗礁，随时可能损害银行的稳健运营。“信用风险是银行消费贷业务面临的核心风险之一。一方面，部分借款人的还款能力存在不确定性；另一方面，借款人的还款意愿存在不确定性。此外，风险还体现在利率波动和宏观经济环境变化两个方面。”董希淼表示，操作风险则贯穿于银行消费贷业务的各个环节，如在贷款审批环节，部分银行可能因追求业务规模扩张，放松对借款人资质的审核。在贷款发放后，资金违规挪用也是一个问题。

业内人士认为，银行的良性竞争能够适配消费者对于更高金额的商品或服务的需求，例如在汽车、家装等领域，此举能间接促进产业链发展，涵盖制造、销售、维护及售后服务等环节。从短期来看，消费贷额度上限提升对提振消费可能有较为明显的拉动作用，增加消费市场的活跃度。从长期来看，需要关注消费贷资金的流向和使用情况，防止资金被挪用。银行应加强风险控制，让释放出的贷款额度真正惠及有需求的消费者。

下一步，银行应以客户需求为核心，结合科技赋能和场景化布局，深耕消费金融市场，同时注重风险管理，实现高质量发展。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚认为，银行业在消费金融领域的发展重点应聚焦在场景化金融服务拓展、数字化与智能化升级、细分市场挖掘、客户黏性增强等方面。

“银行可深入布局消费场景，与电商、旅游、教育、医疗等行业合作，嵌入消费链条，提供便捷的分期付款和消费贷服务。同时，智能风控系统可提升风险识别能力，降低不良率。针对不同人群设计差异化产品，如年轻人、蓝领工人、自由职业者等，满足多样化消费需求。例如，推出针对大学生的教育分期贷或针对新市民的租房贷等。随着环保意识增强，银行可推出支持绿色消费的贷款产品，如新能源车贷、节能家电分期等，既满足客户需求，又响应可持续发展政策。此外，通过消费贷与信用卡、储蓄、理财等产品联动，打造综合金融服务体系，提升客户生命周期价值。”曾刚建议。

“未来，消费贷竞争将逐步从价格战转向对消费场景等综合服务的比拼。”素喜智研高级研究员苏筱芮认为，银行应着重打造自营获客能力、优质场景挖掘能力以及先进科技能力，在确保风险可控的前提下，围绕重点客群，不断迭代、打磨好精品消费贷产品与服务。

董希淼认为，银行应平衡好业务发展和风险防范的关系，处理好短期利益和长期利益的关系，给分支机构下达的考核任务应科学合理，让基层机构和员工“跳起来够得着”。基层机构和员工应端正认识，采取依法合规的方式完成任务量。

多地靶向施策 协调机制打造小微企业融资新生态

● 本报记者 赵白执南

自金融监管总局、国家发展改革委动员部署支持小微企业融资协调工作机制有关工作以来，时间已经过去半年有余。记者近日调研采访了解到，不少地方工作专班积极探索路径，指导金融机构、联合地方政府和融资担保公司等，从加大重点领域信贷投放力度、跟进辅导解决企业实际困难、健全风险分担机制等方面入手，为解决小微企业融资难题奔忙行走。

金融监管总局最新数据显示，银行对支持小微企业融资协调工作机制推荐清单内经营主体新增授信已超18万亿元。

金融监管总局最新数据显示，截至4月末，各地依托支持小微企业融资协调工作机制累计走访超过7000万户小微经营主体，其中近900万户纳入推荐清单，银行对推荐清单内经营主体新增授信超18万亿元，新发放贷款近14万亿元。

加大信贷投放力度

在天津市、山东省、新疆维吾尔自治区等地，支持小微企业融资协调工作机制工作专班指导银行机构积极向小微企业投放信用贷款，切实解决小微企业融资难题。

例如，有的地方运用创新积分体系为科技型企业授信。近期，天津市滨海新区一家专注心衰全周期治疗领域的科技型小微企业处于研发关键阶段，迫切需要融资。在滨海新区工作专班指导下，浦发银行天津分行积极对接企业，快速制定融资方案，充分运用天津市滨海新区创新积分体系，推出“浦汇津分贷”产品，为企业批复1000万元授信额度。

有的地方为涉农经营主体发展提供有力保障。山东省潍坊市下辖寿光市一家蔬菜专业合作社从事蔬菜收购、批发零售等业务，此前因季节性备货需求激增，急需资金周转支持。寿光市工作专班指导寿光农商银行，依托蔬菜产销服务平台，以合作社交易数据为授信依据，采取“绿色通道+专项额度”双重保障机制，在其申请当日放款50万元。

还有的地方指导银行创新运用气象数据为企业办理信贷。新疆维吾尔自治区昌吉回族自治州一家从事风力发电的能源公司，因缺乏自有资金且可用抵押物不足，存在融资困难。昌吉州工作专班强化与气象部门工作协同，依托气候风险评估指标，向银行提供融资项目所在地的风、光资源评估结果，使银行得以将气象数据融入信贷审批流程。兴业银行昌吉分行为企业放款553万元，推动新疆首笔“气候贷”落地。

上述案例是工作机制发挥作用的缩影。金融监管总局最新数据显示，截至4月末，各地依托支持小微企业融资协调工作机制累计走访超过7000万户小微经营主体，其中近900万户纳入推荐清单，银行对推荐清单内经营主体新增授信超18万亿元，新发放贷款近14万亿元。

跟进辅导解决困难

除了加大信贷投放力度，不少地方工作专班根据小微企业面临的实际问题跟进辅导，如解决不动产权属问题；因关联公司股权冻结，融资需求被拒问题，靶向释难解疑。

在北京市朝阳区，一家建设工程公司急需一笔流动资金贷款，但该公司的不动产产权存在权属分歧，且归属企业的土地面积难以核实。记者了解到，当地工作专班积极协调区级规划自然资源部门，开辟绿色通道并加快核查进度，出具详细的情况说明，明确了抵押物的权属和面积。在此基础上，农业银行朝阳支行根据情况说明，加快抵押物价值评估，优化贷款审批流程，向企业发放1000万元贷款，有效缓解了企业资金周转压力。

在云南省临沧市云县，某天然气公司是县重点燃气供应企业，其因扩大经营急需资金支持。但该公司被纳入推荐清单后，意向银行因其关联公司股权被冻结，未通过信贷审批。当地工作专班将企业推荐给其他银行。其中，云县农村商业银行深入企业进行调查，发现公司注册资金为实缴，盈利能力较为稳定，关联公司股权冻结比例较低，研究认为股权冻结事件不会对其经营活动产生实质影响。同时，针对企业缺乏传统抵质押物问题，云县农村商业银行跨区域协调沟通，通过实际控制公司“应收账款质押+保证”的形式，帮助企业增信扩额，向企业发放三年期贷款500万元，给予3.1%的首贷优惠利率。

“支持小微企业融资协调机制可以加强银企之间的信息交流，帮助银行更好地了解企业经营状况和融资需求，还可以促进银行之间的合作，共同制定更加灵活有效的融资方案，以满足不同企业的融资需求。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，该机制还可以加强银行的风险管理能力，通过建立风险评估机制和补偿机制，提高银行支持小微企业的积极性。

健全风险分担机制

“信息不对称带来的融资受阻或高额交易成本是小微企业面临融资困境的深层次原因，故而逐步完善小微企业的征信和担保体系建设十分重要。”苏商银行特约研究员付一夫说，应发展第三方征信、信用评级等机构，降低金融机构获取小微企业信用信息成本。

在湖南省，就有一个通过健全风险分担机制为科技型中小企业提供融资服务的案例。长沙市望城区一家环保公司是具有轻资产特征的科技型中小企业，因缺乏抵押物无法获得贷款。望城区工作专班了解情况后，联合地方金融办、科技局、融资担保公司及主办银行组成专项服务组，打造“技术显性化评估—风险共担机制—全生命周期服务”的科技型中小企业融资闭环。

记者了解到，工作专班协调第三方知识产权评估机构对该环保公司的专利包进行市场化估值，长沙市融资担保公司提供40%风险分担，湖南省科技信贷风险补偿资金池追加20%补偿，工商银行长沙望城支行向企业发放了1000万元贷款。

同时，业内人士认为，加强金融机构对小微企业融资的正向激励与健全风险分担机制同样重要。“应引导金融机构在管理层和员工中树立正确的业绩观、发展观，降低银行内部对盈利和规模的考核，并完善授信工作免责制度，细化小微企业金融服务差异化监管政策，放宽对小微企业贷款不良率的容忍度等，以此来促进商业银行开拓小微市场。”付一夫说。

实际上，破解小微企业融资难题，需要各方共同努力。付一夫认为，一方面，金融机构可以考虑设立小微企业专门金融服务部门，缩短小微企业融资链条，为小微企业量身定制金融产品，降低企业融资成本。另一方面，需要加快小微企业直接融资渠道建设，包括完善多层次资本市场、设立国家和地方小微企业发展母基金等，引导社会资本共同支持小微企业发展。

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号