



“

受到实体经济下行的影响,商业银行的信贷投放、资产质量和创新转型,将是2016年不能绕开的话题。“贷款利差越来越薄,风险却越来越大,大部分银行都在通过转型来提升银行盈利能力。”多名银行业内人士坦言,身处夹缝中,转型是银行唯一的求生方式。这也意味着,商业银行拼规模的老路已经行不通,取而代之的将是调整信贷结构、加大非息收入占比、融入互联网基因、探索综合业务模式的新思维。 郑州晚报记者 倪子

## 消费贷渐成市民新宠

眼下,消费贷款成为“热词”。购房没钱,可以贷;买车没钱,可以贷;甚至装修、买家具家电没钱,也可以贷。消费贷款到底是什么?为啥现在这么红火?记者咨询多家银行客服人员了解到,信用消费贷款主要用途包括结婚、装修、买车等大宗消费,另外还可以用于教育等其他方面。和信用卡消费相比,额度相对更高一些,可覆盖的使用范围更广。因此特别受到年轻人,尤其是买房、结婚等花销压力较大人群的欢迎。

有银行人士表示,近年来,消费贷款业务发展得越来越快,不过申请人的工作单位、收入状况、现金流及个人征信都是银行需要考察的因素。在这其中,收入稳定的企事业单位人群自然属于比较优质的群体。年轻白领的消费观也比较超前,在个人具备较强偿还能力的情况下,多会选择随借随还,申请渠道丰富且无须抵押的消费贷款实现大宗消费。

为了迎合市场,眼下消费贷款申

## 打造互联网特色产品

细心的市民可以发现,在“互联网+”背景下,向消费者提供传统消费贷款的模式正在发生着变化。实际上,近两年来,银行的个人信贷产品纷纷“触网”,这些产品在设计理念上充分考虑了居民在互联网时代的消费融资需求。客户可通过网银、手机银行、直销银行等多渠道申请贷款,从申请到发放全程线上办理,简易快捷。

例如,工行依托e-ICBC互联网金融体系,近年来创新推出了逸贷、网贷通、卡贷通、个人自助抵押贷款等具有互联网特色的个人贷款服务,极大便利了客户通过互联网直接获得贷款。

中信银行针对郑州市公积金缴存客户推出的“公积金缴存人网络信用消费贷款”,借力公积金中心数据平台,依托银行在线贷款审批系统自

动完成客户的综合信用评价,向符合贷款条件的客户发放用于消费用途的个人信用贷款,贷款申请、审批、签约放款及还款全线上自助操作。凡是住房公积金缴存已满6个月的客户,只需一个中信银行网银USBkey,即可随时随地登录中信网上银行实现贷款申请。

此外,还有招行推出的国内首款移动互联网贷款产品——“闪电贷”。客户可通过招行手机银行APP或网银自助办理贷款,贷款申请、审批、签约和放款全流程系统自动化处理、无人工干预,7×24小时全天实时运行,60秒即可完成贷款发放。

不难看出,借助“互联网+”的东风,银行的个贷产品也在努力赶上时代潮流。通过推出个性化互联网贷款产品,力求在竞争激烈的市场中分得一杯羹。

动完成客户的综合信用评价,向符合贷款条件的客户发放用于消费用途的个人信用贷款,贷款申请、审批、签约放款及还款全线上自助操作。凡是住房公积金缴存已满6个月的客户,只需一个中信银行网银USBkey,即可随时随地登录中信网上银行实现贷款申请。

此外,还有招行推出的国内首款移动互联网贷款产品——“闪电贷”。客户可通过招行手机银行APP或网银自助办理贷款,贷款申请、审批、签约和放款全流程系统自动化处理、无人工干预,7×24小时全天实时运行,60秒即可完成贷款发放。

不难看出,借助“互联网+”的东风,银行的个贷产品也在努力赶上时代潮流。通过推出个性化互联网贷款产品,力求在竞争激烈的市场中分得一杯羹。

# 借力“互联网+”,银行个人消费贷款加速发展 如何创新,这事儿还得听客户的

## 银行创新迈入“合作时代”

如今,越来越多的银行正逐渐认识到现阶段的金融创新已不同于以往,许多银行已经率先行动,与通信企业、第三方支付、实体企业、基金公司、政府等广泛开展合作,“以客户为中心”的战略理念也开始由务虚而转向务实,银行金融创新已全面进入了新的“合作时代”。

作为河南省规模最大、实力最强的本土银行机构,郑州银行成为“第一个吃螃蟹的人”。该行推出的“小额宝”贷款业务是郑州银行首次与第三方金融服务机构合作,面向小微企业主、个体工商户等客户群体提供的个性化信贷产品服务。产品的适用对象为年满25周岁、信用状况良好、经营满一年以上的个体工商户及小微企业主,贷款额度在100万元以内。小额宝贷款申请材料简单,只需提供身份证明、居住

地证明、营业执照、银行交易流水等,无抵押、无担保,具备“放款快、成本低”等优势。

而在银政合作方面,我省多家银行可以说都做得十分出色。以浦发银行为例,从支持郑州、洛阳、许昌等中原城市群基础建设,到与省政府签订“千亿基金”战略合作协议;从郑东新区建设,到一次性投放25亿元资金——航空港区单笔融资最高纪录保持者,多个重大经济战略举措的背后,都有浦发银行郑州分行的全面参与。此外,浦发银行郑州分行先后向我省多地旧城改造、安置房、保障性住房建设项目投入大量资金,并与许昌、濮阳等地方政府和河南投资集团、建业集团、郑州市场发展有限公司等5家大型企业签署战略合作协议,对他们在新型城镇化建设方面的资金需求给予全力满足。

## 金融创新需“以客户为中心”

业内人士坦言,银行不转型必然要被淘汰,转型慢也可能被淘汰。如何实现快速、成功转型成为各家银行面临的现实难题。当前,银行与通信、第三方支付、产业、基金、政府等合作推进的金融创新活动,都是有益的探索。

从目前的金融创新实践来看,那些金融创新效果好的案例仍然是客户需求满足型的创新,创新难度不高,模仿创新操作起来也较为容易。但是,无论是银行单独创新还是与其他机构合作创新,无论是产品方面的创新还是渠道方面的

创新,其最终目的在于促进业务的扩张和自身竞争力的提升,而这一目的能否实现要看客户的认可和接受程度,也就是说,银行的金融创新效果最终要由客户投票决定。

业内人士认为,现阶段,只要商业银行真正地“以客户为中心”去寻求创新突破点,以“创圈子、串链子、搭台子、触网子”来研发设计创新,以开放的思想、合作的态度进行创新,一定可以探索出因地制宜、因人而异的金融创新产品,甚至金融创新模式,并借助创新之力实现长久可持续发展。

