

量化管理 银行互联网贷款调整大幕拉开

自去年以来,监管“重拳”出击,大幅度收紧银行互联网贷款业务的政策要求,一度超出业内预期,在强监管之下,互联网贷款新规也于近日出炉,“三条红线”的划定将对商业银行带来哪些影响?近日,北京商报记者采访了多位银行从业人士,从他们口中了解了目前不同地区银行对互联网贷款业务的态度。在采访过程中,多位银行从业人士向记者直言,互联网贷款新规下发后,银行盈利空间将被挤压,也有银行开始着手调整相关业务为过渡期做铺垫。

已有银行着手调整业务

作为银行传统线下贷款的重要补充,互联网贷款业务一度成为部分银行快速展业的重要手段,但由于展业过于激进、风险管理存在隐患,也引发监管关注。2月20日,银保监会发布《关于进一步规范商业银行互联网贷款业务的通知》,从三个方面明确互联网贷款业务定量指标,并严控地方法人银行跨区域经营,收紧程度超过业内预期。

在监管文件下发后,为了解银行层面的具体看法,北京商报记者采访了不同地区的多位银行从业人士后发现,从业人士对新规态度不一,多数银行从业人士直言,新规下发意味着互联网贷款业务监管方向发生了根本性转变。有部分银行从业人士向记者透露称,目前行内正在制定相应的措施,开始对互联网贷款业务做出调整。

在新规中,银保监会给银行与互联网合作机构的贷款业务划下了“三条红线”,第一条是出资比例管理,单笔贷款中合作方出资比例不得低于30%。第二条是集中

度,银行与合作机构共同出资发放互联网贷款的,与单一合作方(含其关联方)发放的本行贷款余额不得超过本行一级资本净额的25%。第三条限额是,银行与全部合作机构共同出资发放的互联网贷款余额不得超过本行全部贷款余额的50%。

禁止地方法人银行跨区域经营无疑对区域性中小银行互联网贷款业务展业造成一定的冲击。在采访过程中,一家西部地区城商行负责人对北京商报记者介绍称:“对我们银行来说,冲击最大的就是禁止异地经营这条要求,地方小银行相比大中型银行来说本身留存的利润空间就比较小,现在口子收紧了,银行高层已经安排了具体的措施,开始对未上线的互联网贷款业务进行调整,将根据监管的要求逐步进行压降”。

北部一家城商行信贷部门管理层人士则向北京商报记者坦言,集中度管理会对中小银行开展互联网贷款业务产生影响,该要求主要限制以互联网信贷业务为主盈利的银行,强制要求其降低该类型贷款的集中度,但是对已经审慎开展合作放贷方式的互联网贷款的银行影响不大。

在柒财智库高级研究员毕研广看来,

银行与全部合作机构共同出资发放的互联网贷款余额不得超过本行全部贷款余额的50%会让联合贷的比例在各大机构,尤其是银行表内贷款业务大面积缩水。对于银行来讲,在选择联合贷的合作上必然会收紧。银行肯定会充分考虑其资产质量、流量质量、场景应用、风控能力,还需要考虑到联合贷方的内部控制体系和声誉风险。

筛选合作机构

划定“三条红线”不仅意味着监管对互联网贷款业务规模进行压降限制,更是意在防控风险。北京商报记者了解到,目前银行与合作机构开展互联网贷款的主要流程为,借款客户向助贷机构申请借款,助贷机构向银行推荐客户信息,银行评估信息后进行放贷,然后借款客户再向银行还本付息。

从文件内容来看,监管要求银行应强化风险控制主体责任,独立开展互联网贷款风险管理,自主完成对贷款风险评估和风险控制具有重要影响的风控环节,严禁将关键环节外包”。

一家股份制银行信贷部门人士向北京商报记者介绍称,当前,银行更愿意选择和助贷机构合作,因为银行自营产品做渠道推荐比较难,流量不够导致推广到市场上没有多少人认可。和助贷机构合作也主要是为了获取助贷机构的流量,再依托助贷机构的风控对客户进行有效筛选。在客户筛选上,主要还是依赖于助贷机构,但带来的风险隐患也不容忽视。

和风险控制相关的就是助贷机构的选择,“我们合作的机构接近百家,覆盖的领域也比较全面,文件下发对我们产生的

影响不大,因为在前期合作机构的选择方面,银行高层也比较明智,业务模式也已经进入比较成熟的阶段”。一位国有大行信贷中心负责人对北京商报记者介绍称,在监管文件下发时,我们小组就进行了研究和规划,目前大概了解到的信息是,行内已经在风险控制环节着手策划设计具体方案了,但未来会不会压缩合作的助贷机构还未有进一步通知。此外,这次的政策给出了充足过渡期,还有非常充裕的时间进行规划”。

苏宁金融研究院高级研究员孙扬介绍称,现在一些互联网贷款的资产方发起做联合贷款,就出象征性比例如1%的资金,这实际上让银行机构承担较大的风险。虽然一些资产方平台声称会使用自有的融资担保公司给银行方兜底,实际上融资担保公司资金都非常小,在总担保贷款额度不能超过公司注册资金10倍的前提下,他们基本兜不了底,所以,银行还是要做长期、自立更生的战略打算。

在采访接近尾声时,上述股份制银行信贷部门人士进一步透露称:“最新得到的消息是高层已经在研究对合作机构的选择,不符合资质的合作机构将进行淘汰”。

自营、本土化业务成重点

作为金融科技兴起的产物,互联网贷款业务曾经一度受到银行的追捧,但在实际操作过程中,银行主要赚取中间的差额费用,贷款资金流向难追踪也成为共识。在采访过程中,多位银行从业人士向北京商报记者直言,在互联网贷款新规下发后,除了影响银行加快风险数据的获取速

度,硬性提高自身风控科技的水平之外,自营业务和本土化客源拓展也将成为发展重点,而本地的竞争加剧,也将造成银行需要在场景、工具有更多调整。

一位城商行信贷部门高管对北京商报记者指出,从监管的口径可以推断出,银行都应该发展自营的互联网贷款产品,同时加强合作方业务的管理,这次条款释放的信号即表明监管在鼓励银行在技术、数据、风险可控的前提下开展自营互联网业务。小银行需要依据自身情况进行短板的补充,在监管下合理开展相关业务,杜绝粗放式发展。

而自营产品需要依托银行金融科技、智能风控、数据分析等信息技术、科技技术水平,对于银行来说也同样存在不少瓶颈,时间、资金、人才都会是挑战。

一家拥有自营产品的城商行负责人认为最大的制约因素就是流量的扩展,他向北京商报记者表示:“新规下发后确实会对我的互联网贷款业务产生影响,好处就是压缩了和助贷机构合作的成本,不好的层面就是银行的盈利空间可能会出现一定程度的挤压,目前银行正在对行内的自营产品推荐渠道进行调整,但在没有助贷机构的帮助下,银行的流量是远远不够的”。

对中小银行拓展本土渠道的建议,孙扬分析认为,中小银行要通过助农、餐饮、出行、便民服务等,形成面向C端用户的持久黏性,还可以帮助聚集小B商户生态。面向B端,开发非贷款综合金融服务;同时,发展财富管理非息收入来源,帮助银行沉淀存款,增加非息收入,促进银行不完全依赖于生息资产,实现轻型化发展。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

2020年末北京地区小微贷款突破1.5万亿

北京商报讯(记者 孟凡霞 宋亦桐)2月25日,来自北京银保监局发布的最新信息,截至2020年末,北京银行业小微企业贷款余额1.55万亿元,同比增长13.7%,增速高于各项贷款平均增速3.2个百分点;小微企业贷款户数37.68万户,同比增加6.41万户。其中,单户授信1000万元以下的普惠型小微企业贷款余额同比增长25.8%,增速高于各项贷款平均增速15.3个百分点;户数同比增加7万余户,整体信贷计划完成率超过150%。国有银行北京市分行普惠型小微企业贷款增长最快,同比增速达到57.26%,充分展现小微信贷主力军作用。

2020年,北京银保监局持续引导银行业下沉服务重心,通过“月度报送、季度监测、年度考核”机制,推动小微企业户均贷款余额逐步下降,持续扩

大贷款覆盖面,优化小微金融服务供给结构。截至2020年末,北京地区小微企业户均贷款余额439.29万元,同比降低17.46万元,其中,普惠型小微企业贷款户均余额仅200万元。全年北京地区小微企业申贷获得率超过90%。

同时,监管机构持续加大监管查处力度,继续清理整顿银行保险机构乱收费行为,督导银行业严格执行服务价格管理规定,规范信贷融资收费,坚决取缔对小微企业的违规收费,同时疏通内部利率传导机制,最大幅度为企业减费让利,帮助实体经济降低融资成本。北京银行业普惠金融业务在分支行综合绩效考核中的权重明显提高。2020年,北京地区新发放普惠型小微企业贷款年化利率同比下降68个基点。

中信银行扶贫故事:10年支教12000小时

“计算机能上网”计算机能让我认识更多的人,了解更多的东西”。在重庆市黔江区永城镇黄沙小学,一场题为“计算机能做什么”的辩论会如火如荼地进行,抛出问题的是来自中信银行重庆分行的信息技术课支教老师。

“中信银行重庆分行在我校的支教活动起始于2010年,今年已是第十个年头,中间从未断过。”据黄沙小学的龙校长介绍,10年时间里,该行共计400余名员工参与支教,累计支教超过1.2万小时。“10年了,爱心助学我们会坚持下去,给孩子们带来更多关爱。”中信银行重庆分行行长陈以平的话给黄沙小学的师生吃下了“定心丸”。2020年5月8日,中信银行重庆分行员工丁立和段永恒如约来到黄沙小学;“丁老师”教信息技术;“段老师”教外语。

还没上课,同学们就坐得笔直,等待“丁老师”的到来。课前,为了更好地适应同学们的学习基础和接受能力,他将课件改了很多遍;课堂上,他尽量使用通俗易懂的语言,拉近和学生的距离;两天后,这位城里来的支教老师成了同学们课后了解信息的“宝库”。为何会选择教信息技术这门课?在丁立看来:“孩子需要全面而深刻的教育,信息技术的认识和运用能让孩子更进一步了解他们生活的世界。”对于平时只有语、数、外的同学们来说,信息技术课无疑是一门新课程。但这门课程的内容极大地

激发了他们的好奇心,他们一个个都提出了心中的疑惑。

“I have a green bag,来,跟我再读一遍……”“段老师”在教四年级的同学们学习外语。黄沙小学共有6位老师,但没有外语老师,日常的外语课都是由3位永城镇中心小学送教下乡的外语老师在教授。同学们求知若渴,一有时间就缠着“段老师”在图书室补习英语。

教育扶贫,师资力量是关键,学生要学习新知识,老师们更要时常“充电”。为了提升教学质量,中信银行重庆分行学校捐赠了台式电脑和手提电脑,老师们可以更方便地上网查阅资料、办公,也可以随时随地备课。

中信银行重庆分行将扶贫与扶智、扶志相结合,持续10年助力黄沙小学教育事业的发展。10年的助学积累,中信银行在黄沙小学结出了“中信爱心图书馆”“接力爱心支教”及“中信大讲堂”等扶贫硕果,铺就了一条“扶贫要扶智,更要扶志”的教育扶贫路。



行动有力度 宣传有温度 ——江西银行深入开展普及金融知识活动

为贯彻落实国务院及中国银保监会做好防范和处置非法集资工作有关要求,进一步提升社会公众金融素养,加强金融知识普及宣传,营造清朗的金融网络环境,江西银行积极践行社会责任,坚持以消费者为中心持续优化服务,普及金融消费知识,让行动有力度,宣传有温度。

多维度进行金融知识普及

作为江西省唯一的省级法人银行,江西银行以开展金融知识公众普及和教育为己任,综合运用传统网点与新媒体宣传渠道,将消费者权益保护教育工作常态化。积极回应公众对金融知识和权益保障的需求,多方位、多渠道开展金融知识和消费者权益保护普及宣传工作。

江西银行充分发挥网点优势,立足营业场所开展阵地普及宣传,借助LED电子显示屏、液晶电视等滚动式播放防范非法集资宣传标语;并在网点公众教育区摆放统一宣传折页,多形式普及与消费者息息相关的金融知识。

“江西银行防骗小贴士来了!江银小哥哥小姐姐送您一份春节防骗锦囊……”今年春节期间,江西银行还特别拍摄了《生活防骗 江银护航》短视频,得到受众好评。视频通过腾讯微视、央广网、抖音等平台推送,线上+线下联动宣传,帮助消费者加深对金融风险的认知。

“请进来”“走出去”集中开展宣教活动

为进一步响应防范和打击非法集资宣传工作,提高公众的风险识别能力,维护经济金融秩序稳定与安全,促进社会和谐健康发展,江西银行于2020年11月至2021年2月期间,集中开展了非法集资宣传教育活动。

——“请进来”。江西银行特别邀请江西省防范金融风险宣讲团专家来银行开展专题宣讲,向客户宣讲防诈骗金融知识,帮助消费者深入了解金融诈骗危害,提升自我保护意识。

——“走出去”。江西银行各分支机构工作人员走出营业网点,走进社区、学校、商圈,张贴和发放宣传折页,扩大宣传面,向金融消费者普及金融基础知识,积极引导消费者正确使用正规金融服务。



让“有温度”的金融守护深入人心

为了让“有温度”的金融守护深入人心,江西银行高度重视消费者权益保护工作。

近日,江西省打击和处置非法集资工作领导小组办公室(以下简称“省处非办”)向江西银行发来感谢信,点赞了该行在防范非法集资资金异动监测方面,及时提供上报重大风险线索;江西银行与省处非办联合制作的《守住钱袋子·护好幸福家》荣获国家处非办抖音话题挑战赛一等奖。

春节前夕,江西银行走进对口扶贫点九江市漫江乡宁红村开展“暖冬行动”。普及金融知识,并帮助村民增强理财意识,让村里的百姓不仅懂得守好“钱袋子”,还要学会通过理财鼓起“钱袋子”。在宁红村的江西银行希望小学,工作人员以一堂生动有趣的金融知识课,教导孩子们如何做一名“小小银行家”;走进村民中间,村民们和工作人员饶有兴致地交流金融产品需求……

据介绍,江西银行将充分发挥人缘、地缘的本土优势,以实际行动树立行业服务典范,积极构建安全、贴心的金融消费者权益保护体系,为公众提供优质金融服务,为构建和谐金融消费环境贡献自己的力量。