

银行放贷压力陡增 助贷机构蠢蠢欲动

银行放贷需求强烈

“监管要求银行月度新增贷款要超过去年同期”，短短十余字，却牵动了不少银行机构的神经。

对此消息，6月7日北京商报记者对十余家银行业机构进行了采访求证，大部分机构对此讳莫如深。

不过，从近期一些银行的公开表态以及银行信贷中介的动作，或可窥出一二。

例如，一国有大行在业绩说明会上提及，在今年的信贷投放上，总量上初步安排人民币各项贷款增量要高于2021年，同时按照央行的要求适度调整。结构方面，一是要支持普惠小微、科技创新、绿色信贷、制造业、专精特新、乡村振兴等重点领域的信贷增长；二是坚持零售转型的导向，保持个人住房按揭贷款的稳定投放，推进个人消费贷款、信用卡贷款等发展。

另外，近几日一银行信贷中介连续发布的多则营销信息也引起北京商报记者注意，其称某地方银行贷款产品全年升级，无抵押无担保，个人信用消费贷款最高可申请额度100万元，6月提款年利率4.86%；另外还有银行推出惠企政策，面向企业主提额降息，甚至可以做到前6期还款打7折。不难看出，不少区域性中小银行正在紧抓信贷投放，并相继开启降价模式谋增长。

事实上，今年以来，受疫情影响多地采取严格防控措施，中小企业尤其是餐饮、旅游等重点行业企业受到严重冲击，在此背景下，监管持续出台多项政策，鼓励加大信贷投放支持实体经济恢复。以银保监会近日发布的《关于进一步做好受疫情影响困难行业企业等金融服务的通知》为例，其中就提出，银行机构



近日，一则“监管要求银行月度新增贷款要超过去年同期”的消息引发关注，据称目前已有银行接到窗口指导，甚至有的银行已被当面约谈，被要求月度新增贷款要超过去年同期，不少银行对此更是直言压力山大。

对此消息，北京商报记者从多家助贷平台处得知确有此事，目前已有银行正计划和平台加大线上贷款合作，并有越来越多银行表示愿意和平台重点发力小微业务，未来资金量将更加充裕。

要及时满足因疫情暂时遇困行业企业的合理、有效信贷需求，努力实现住宿、餐饮等受疫情影响严重行业信贷余额持续稳步增长。

“监管要求银行月度新增贷款要超过去年同期，主要还是期望在疫情防控的大背景下给中小微企业以更多呵护。”易观分析金融行业高级分析师苏筱苒评价道。

对于监管这一要求，冰鉴科技研究院高级研究员王诗强同样认为，监管鼓励银行新增月度贷款，主要目的是希望通过补充企业现金流，帮助受到疫情等大环境影响的企业渡过难关，此外，希望通过提供信贷资金刺激企业扩大生产，稳定经济增长。目前来看，几乎所有的商业银行都会积极参与其中，履行放贷责任，其中主要信贷产品包括个人购房贷和消费贷、房地产企业融资、中小企业经营贷等。

头部助贷平台迎契机

虽然大部分银行对这一监管要求缄口不言，但北京商报记者仍从与银行合作的多家助贷机构处确认了该消息。

有平台告诉北京商报记者，确实有银行

收到了这一要求，还有公司业务人员称明显感觉到银行的放贷需求较此前更为强烈；“以前我们都是乙方，和银行那边合作想见一面都难，但最近明显感觉没那么困难了，毕竟银行线下增长压力大，现在通过线上合作的方式，贷款余额或更有利于实现新增，这对我们来说也是利好消息。”

“确实有所耳闻。”一助贷公司高管告诉北京商报记者，从数据上也可表明，根据公司最新一季报财报，当期撮合贷款总额为152.5亿元，较2021年同期上升40.5%。从增长的幅度就能发现银行助贷层面的需求是增加的。

还有一头部助贷机构也向北京商报记者透露：目前，银行、小贷公司、互联网金融公司都在小微信贷上发力，从平台各类资产促成借款额来看，小微借款额的增速是最快的。我们也在不断加快风控模型迭代，寻找更多的优质资产，而且越来越多的银行表示愿意和我们小微业务上合作，未来资金量会更加充裕”。

“此次的窗口指导，可能是针对信贷增长不力的部分银行。”零壹研究院院长于百程指出，受疫情影响下，银行一方面担负支持实体经济复苏的责任，扩大信贷规模降低利率成

本，另一方面面临企业还款能力下降、坏账上升的风险。因此，当下对银行来说，挖掘客户贷款需求和控制信贷风险都面临挑战，用传统的方式难以满足当下的需求。在这样的背景下，银行需要通过助贷合作来挖掘和开拓用户需求，提升信贷效率，防控坏账风险。

不过，虽然银行新增贷款压力上升，但对合作的助贷平台要求并未降低。

正如一助贷公司业务人员向北京商报记者所述，能感觉到银行相较此前来说合作需求更为强烈，但在实际要求和标准上并未放松，比如公司的知名度和声誉、公司的合规性和实力、公司的业务能力、风险水平、科技能力、产品等，评估合作伙伴的维度仍然非常多。

在苏筱苒看来，银行月度新增贷款压力上升，确实会一定程度上利好助贷行业的发展，不过，助贷行业经过前期的严厉整顿，格局已逐步形成，即便银行压力上升，也通常会倾向于选择头部的助贷平台进行合作。

厘清合作权责及边界

如何在谋增长的同时守住风险，无论是

对银行还是助贷平台，都将是一大考验。

“银行既要又要”，风险表现要好，规模也要保证。”正如前述助贷公司高层所说，其公司合作的银行主要还是城商行和互联网银行，合作过程中能感受到银行对平台的要求仍然十分严格，因此，不管是合作方还是平台，目前仍保持审慎态度，跟着国家政策走，保证资产质量、健康发展是重中之重。

在苏筱苒看来，对银行来说，尽管监管提出能够放宽不良容忍度等相关指标，但如何判断这些中小企业是否具有经营的可持续性、是否会出现浑水摸鱼分子仍有待衡量；另外，后续，涉助贷领域的合规问题仍是重点。在她看来，不论是线上还是线下模式，均需厘清双方的合作权责以及边界，做好个人信息相关的保护工作以及金融消费者权益保护工作，此外还要坚守中小银行的地方服务属性，在跨行业展业等红线方面保持谨慎。

于百程同样称，部分助贷机构在线上业务、长尾小微客户服务、科技能力等方面具有优势，对于银行业务可形成补充。当然，在银行与助贷机构合作中，要以合规为前提，不能因为加大合作而衍生出新的风险。比如银行应建立合作机构的全行统一准入机制，在与助贷机构的合作中明确责任分担，加强营销规范性等。

王诗强则认为，今年以来，受到疫情等因素影响，企业和个人短期资金需求增加，从而带动了消费金融和小微企业信贷发展，这可能是一些助贷机构业绩同比快速上升的主要原因。对于银行来说，后续更应该与第三方智能风控企业合作，努力打造自身风控能力、获客能力，减少对助贷、流量巨头的依赖，只有这样，才能将放贷客户变成真正的自有客户，才能在激烈的竞争中生存下去。

北京商报记者 刘四红

国寿寿险：统筹发展与安全，持续深化风险管理体系建设

升级全面风险管理体系

如何做好风险管理，对促进保险业发挥自身优势、助力实体经济发展、服务国家发展战略，都具有重要意义和深远影响。

中国第二代偿付能力监管体系实施以来，国寿寿险高度重视，全面遵循监管要求，连续多年将构建“偿二代”规则下的全面风险管理体系建设作为公司重点工作推进，立足打赢重大风险攻坚战，守住了不发生系统性风险的底线。

以风险综合评级要求为基础，国寿寿险构建立体的指标监控预警体系，建立风险追踪整改机制，搭建了总分一体的风险综合评级信息系统，全面提升公司风险管控能力。在公司总裁室重点部署下，国寿寿险内部各部门紧密协作，对数百项指标进行考核追踪，针对短板环节不断改进提升。公司风险综合评级已连续15个季度保持A类。

国寿寿险着力完善制度、健全组织、优化工具、强化机制、明确问责等五个方面推进全面风险管理体系建设，成效显著。在监管评估中，国寿寿险风险管理工作得到充分认可，评估得分位居行业前列。在日常经营管理过程中，国寿寿险经常性从严开展自评工作，不断提升风险管理水平。

科创赋能风险管理

在信息化、智能化趋势下，国寿寿险坚持科技赋能，推进风险治理现代化，持续加大对智能风控的投入，不断探索大数据、人工智能等新技术在风险管理领域的运用，实现风控信息资源的高效整合，提升风险防控的及时性、有效性和智能化水平。

国寿寿险搭建了大一统的风险管理系统，打造风险防控“工具箱”式的综合服务平台，实现风险数据一屏掌控。建立风险数据模块及风险指标库，设立全面风险的闭环管理工作平台，为总、省、地、县四级机构

保险是现代金融的重要支柱之一，保险市场的稳定与健康直接关系金融安全乃至国家安全。近年来，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“国寿寿险”）始终牢记“国之大事”，聚焦服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项任务，不断增强金融服务新发展格局的能力，准确贯彻新发展理念，推动构建新发展格局。

防控风险、安全发展是“责任线”，也是“生命线”“价值线”。国寿寿险始终坚持稳健、诚信、合规的经营理念，持续完善风险管理体系，强化重点领域风险治理，不断创新风险防控方式方法，风险管理机制建设取得显著成效。

岗位人员提供风险任务操作平台。

搭建投资风险风险管理数据库，创建投资风险风险管理信息系统，提高投资风险精细化管理水平，提升投资风险管理的价值和效能。

创新研发销售误导智查系统，助力公司近百万销售人员主动履行风险防控职能，有效提升了对销售误导的事前防范能力。

搭建风险智联速报系统，风险监控上下贯通，面向基层销售人员、员工广泛收集获取销售违规等重点风险线索，重大销售违规和案件线索“一键举报”，风险防控方位更全、视界更广。

构建风控问题视图系统，建立问题线上归集与整改督导长效机制等，助力各条线推进重点风险问题整改督导，持续巩固乱象整治成果。

国寿寿险还通过科技赋能开展非法集资风险监测，借助人工智能和机器学习工具，深入研究非法集资风险模式，积极开展风险排查工作，不断提升非法集资风险监测排查效能。

健全风险偏好和内控管理体系

风险偏好决定风险战略，风险偏好设定是全面风险管理的逻辑起点和核心工具。

国寿寿险优化全面风险管理的顶层设计。风险偏好在公司的战略规划、产品设

计、业务预算、战略资产配置等核心管理决策环节的支持作用不断加强。

国寿寿险强化主动风险管理职能，提高全流程管理能力，强化事前预警和早期介入，强化事中干预，完善事后风险处置机制，风险管控质效不断提升。

此外，国寿寿险贯彻实质性风险管理原则，构建重大风险状况动态监测体系，聚焦公司经营中面临的实质性重大风险因素，对经营风险提前预警、有效追踪、及时干预，为化解存量风险做好准备，为控制增量风险充分预案。

自2003年上市以来，作为中国企业内部控制规范体系的第一批执行者，国寿寿险逐步探索建立了高效严密、具有自身特色的内部控制体系。历任外部审计师基于其每年开展的内控审计均出具无保留意见。

打造反洗钱精品系统工程

国寿寿险积极落实监管要求开展准备工作，参与多轮研讨、培训，组织开展多次模拟演练，并作为保险行业唯一代表接受了FATF专家组的现场评估，得到监管机构和国际专家的认可。

国寿寿险从塑造“百年工程”的高度开展反洗钱系统工程建设。国寿寿险根据洗钱风险管理需要，不断加强技术研发与创新，持续优化反洗钱相关系统功能，建立系统运行情况监控及通知机制。

创新性开展反洗钱智能应用系统建

设。截至2021年底，国寿寿险反洗钱智能查证平台可疑检索及研判总量超过353.9万次，查证平台日均活跃用户近千人，系统应用效果显著。反洗钱智能应用上线应用以来，获得广泛好评，2021年入选“中国保险业数字化转型优秀案例—年度数据化风控卓越案例”。

开发反洗钱执法检查数据管理平台。2021年，系统平均每1000万条数据处理时长较上年度降低67%，数据提取效率进一步提升。

组织开展反洗钱知识竞赛活动。增强了公司反洗钱队伍的集体荣誉感和凝聚力，提高了各级公司反洗钱岗位人员对反洗钱知识的掌握程度与运用能力。

反洗钱数据报送质量连年攀升。国寿寿险大额交易报送量和及时率、可疑交易报送量和一次通过率在综合考评中表现优秀，在金融保险机构中名列前茅，获得监管机构肯定。

在加强反洗钱工作的同时，公司还开展形式多样的防范非法集资宣传培训。在2021年防范非法集资宣传月期间，公司积极参与各地防范非法集资宣传活动，为行业宣传贡献力量。

织密织严销售风险防控网

为有效应对错综复杂的风险防控新形势，打赢防范化解重大风险攻坚战，国寿寿险始终将风险防范放在公司重大战略高度

统筹实施，创新风险治理工作模式。近年来，公司积极探索新型风控队伍建设，强化源头防治，着力构建风控长效机制，织密织严风险防控网。

强化三道防线协同防控机制，构建全员参与、全程管理的大风控业务模式。创建职场风控联络员队伍，打通风险防控“最后一公里”。当前，国寿寿险“三道防线”紧密协调，上下联动、左右协同得到显著加强，在风控信息共享、结果共用、重要事项共同实施、整改问责共同落实等方面取得积极进展。

通过系统管理手段，国寿寿险运用职场风控平台进行职场和人员的管理，通过平台及时报送和处置销售违规问题和异常行为，从前端防范化解风险隐患。上级部门通过远程跟踪督导，显著提升了职场风控效果。

深入推进风控文化建设

国寿寿险以“风险即生命，合规创价值”作为风险管理文化的核心价值观，将风险管理理念贯穿于公司管理领域、业务流程，并内化为员工的自觉意识和行为习惯，积极发挥风险管理效用。

不断强化销售人员诚信文化建设。推进诚信文化建设的日常化、规范化，着力在销售队伍中营造“立诚·守信·感恩·致成”的诚信文化，有效开展柜面、职场等场景的诚信文化宣导，促进诚信文化与品牌建设、风险管控、团队发展、业绩提升的有机统一，持续提升销售人员的诚信合规品质。

防范发生系统性金融风险是金融工作的永恒主题，也是国寿寿险始终坚守的风险底线。未来，国寿寿险将持续坚定不移推进高质量发展，始终把“以人民为中心”作为发展的出发点和落脚点，坚守“守护人民美好生活”初心，大力提升保险服务供给能力，统筹好发展与安全，扎实做好风险防控工作，切实担负起稳发展的重任，勇毅笃行，稳中求进，助力金融保险业行稳致远。