

个贷资金挪用难禁 银行强化贷后管控

本报记者 秦玉芳 广州报道

商业银行个人信贷贷后资金用途管控压力依然不减。公开信息显示,2021年12月有近30家商业银行地方分支行因消费贷资金用途违规被地方监管机构开单处罚。

消费贷资金挪用难“封禁”

严监管趋势下,信贷资金挪用问题仍难“封禁”。

近来各地银行因个人信贷贷后管控违规、资金流入房地产及其他限制领域等问题被地方监管机构处罚更为密集。据银保监会官网公告显示,仅2021年12月就有10余个地方银保监局开出近70份罚单,涉及近30家商业银行地方分支行。

某股份制银行零售业务人士透露,监管机构针对银行个人信贷业务的贷后管控一直都比较严,2021年下半年以来检查频率越来越高,违规惩罚的处罚更重,很多都是顶格处罚。

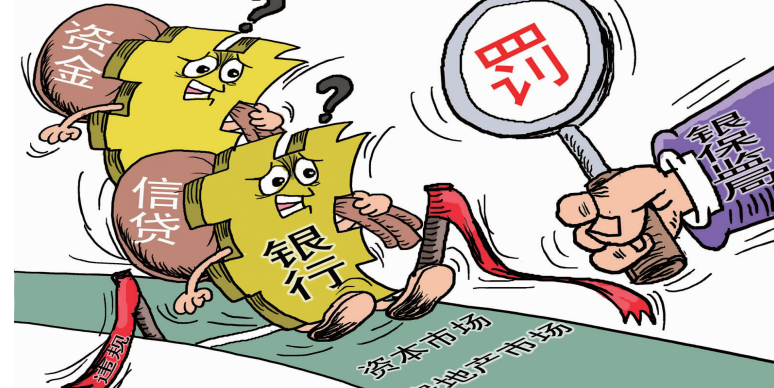
某国有银行广州分行零售业务经理透露,现在银行对信贷资金的贷后管控很严,不过挪用的情况依然不少见,很多都是以装修贷的名义申请出来,再通过伪造消费记录、套现转账等途径“洗白”处置。

广州某贷款服务中介业务负责人透露,很多贷款服务中介都有自

己的消费贷公司,会为客户提供贷后管理的服务,帮助客户处理银行贷款资金用途核查的问题。“现在银行愿意做装修贷,装修贷额度比较大,如果客户有资金用途处理的需求,我们会提供装修合同、家具家电发票、购销合同等证明资金流向的资料给银行,除非客户在资金使用中直接买房、炒股或赌博等,其他情况即使核查也很难被查到。”

上述国有银行广州分行零售客户经理表示,根据监管要求,现在基本每笔消费贷都需要核实用途,但实际操作中消费贷客户多、单户规模小,很难做到每笔消费贷都能核实,因此重点关注的都是大额消费贷。“比如装修贷,需要业务经理现场考察确认或者客户拍照确认证实用途,才能放款。不过现在‘洗白’途径更加隐秘,尤其经过服务中介

行业务人士向《中国经营报》记者透露,一是贷款服务中介为客户信贷资金挪用提供了操作空间,在“洗白”途径上更加隐秘;二是部分地方金融机构在贷后管控上执行力度不严,新增业务中资金挪用情况仍不



本报资料室/图

包装处置后,要通过常规手段查出问题很难。”

银行越来越依然大数据监测管控贷后资金用途情况。上述股份制银行零售业务人士称,很多人消费贷多是通过信用卡形式发放,只能通过刷卡交易使用,进而可以依靠大数据监测贷后资金流向。“比如某一客户申请了消费贷款后,银行会对该客户在银行的所有名下账户进行资金流向监测,一旦发现有大

鲜见。

与此同时,随着近来各家银行“开门红”发力,针对信贷促销力度也在加大,银行放宽审批额度、提高审批效率的同时,也面临着更大的贷后管控压力。

额现金进账,会甄别是否存在套现、挪用的风险。”

“通过资金流向造假逃避银行贷后监管以挪用消费贷资金的行为是不合规的,也是现在银行个人信贷贷后监管的关注重点。银行一旦通过大数据监测认为客户贷后资金使用有违规风险,就会要求客户提前还款,甚至还会‘抹黑’个人征信记录,影响会很大。”上述国有银行广州分行零售客户经理指出。

银行“开门红”促销升温

2022年银行都在调整零售信贷业务策略,“开门红”促销竞争更加激烈。

近来银行个人信贷贷后监管持续趋严的同时,各商业银行消费贷促销获客的热度也在明显升温。上述国有银行广州分行零售客户经理透露,临近2021年年底,一般都是业务拓展关键期,各家银行都在冲业绩开门红,竞争更加激烈;尤其春节前夕,消费贷需求更大,银行都在借机活动促销,额度和审批标准一定程度上都更加宽松。

上述贷款服务中介业务负责人告诉记者,从2021年12月开始,

一些银行都在陆续推出优惠活动,进入2022年1月,参与活动的银行更多,在合作的金融机构中,国有银行和几家股份制银行优惠力度更为明显。

“现在优惠力度比较大,我们合作的银行中,最优惠的产品年化利率达到3.6%,不少产品的年化利率最低4.05%左右,纯信用贷单笔最高额度能做到50万元,不过对征信的要求也是比较高的。各家银行的优惠力度差异较大,总体来看国有银

行对优质客户的消费贷利率优惠力度更大。授信额度比前几个月宽松了很多,审批效率也非常快。”前述贷款服务中介业务负责人表示。

某国有银行发布的促销信息中显示,在2022年1月12日至20日期间办理备用金的客户,不仅可以获得免费加油券,还能根据办理金额获得3个月或6个月的产品免息券。

相比以往,2022年的“开门红”促销竞争更加激烈。上述股份制银行零售业务人士认为,这两年各家

银行都在发力零售信贷业务,2022年新的授信策略调整后,银行对零售信贷尤其消费贷业务资源倾斜更明显,年初在额度上给予了更大力度的支持。“下一步消费贷业务拓展的竞争将越来越激烈。”

某城商行零售业务负责人也向记者表示,2022年零售业务的重点还是做好消费贷,积极发挥好信用卡的带动作用,在差异化利率产品研发上加大投入,通过丰富细分客群的产品体系,做大消费贷规模。

兰州银行上市充实资本金 科技赋能特色经营稳步

2022年伊始,A股市场喜迎银行新成员——兰州银行于2022年1月17日上市。

登陆A股市场后,兰州银行发行募集资金扣除发行费用后将全部用于充实本行资本金,进一步提高资本充足水平,增强综合竞争

经营业绩跨越增长

经过多年发展,兰州银行已经成为一家具有一定规模、经营稳健、治理规范的区域性城市商业银行。

招股书显示,截至2021年9月末,兰州银行资产总额已达4007.01亿元。2021年1~9月,兰州银行实现营业收入59.82亿元,较上年同期增加30.75%;归属于母公司所有者的净利润为12.54亿元,较上年同期增加108.86%;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为13.15亿元,较上年同期增加134.42%,经营业绩较上年同期大幅提升。

对于2021年全年业绩,兰州银行亦在招股书中披露,结合当前市场趋势及公司实际经营情况,经初步测算,该行预计2021年营业收

入为78.15亿元~79.32亿元,同比增长7.00%~8.60%;预计实现净利润约15.77亿元~16.87亿元,同比增长2.90%~10.05%;预计实现归属于母公司所有者净利润15.27亿元~16.37亿元,同比增长2.29%~9.66%;预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润15.87亿元~16.98亿元,同比增长79.38%~91.85%。

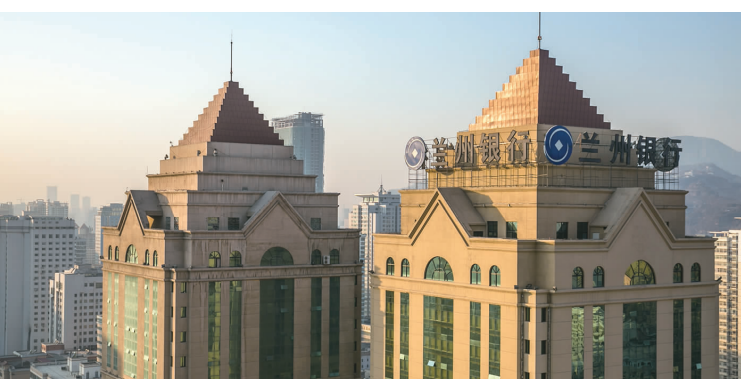
在规模及业绩快速发展的同时,兰州银行积极推进登陆资本市场目标。业内分析认为,A股发行上市后,兰州银行在市场和品牌价值等方面均将获得进一步提升,综合竞争力亦将进一步增强。

根据英国《银行家》杂志最新

公布的“2021年全球银行1000强”排名,兰州银行位列第324位,比上年提升35位。

兰州银行在招股书中披露,未来五年,该行围绕创新转型主题,突出金融科技、中小微业务、“三农”业务三大中心,强化结构优化、风险管控、服务提升三大重点,推

动上市跨越、精细化管理、人才队伍建设、企业文化完善,综合化经营五大关键,拓展服务对象,夯实服务平台,创新服务模式,提升服务质量,实现经营规模和经营效益双提升,资产质量和负债结构双跨越,打造在全国具有一定知名度的特色精品银行。



收入59.82亿元、净利润13.15亿元,分别同比增长30.75%和134.42%。经测算后,该行2021年全年营收预计将达到7.00%~8.60%的同比增幅,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润则将实现增长79.38%~91.85%。

未来五年,兰州银行将围绕创新转型主题,突出三大中心,强化三大重点,推动五大关键,实现经营规模和经营效益双提升,资产质量和负债结构双跨越,打造在全国具有一定知名度的特色精品银行。

动上市跨越、精细化管理、人才队伍建设、企业文化完善,综合化经营五大关键,拓展服务对象,夯实服务平台,创新服务模式,提升服务质量,实现经营规模和经营效益双提升,资产质量和负债结构双跨越,打造在全国具有一定知名度的特色精品银行。

动上市跨越、精细化管理、人才队伍建设、企业文化完善,综合化经营五大关键,拓展服务对象,夯实服务平台,创新服务模式,提升服务质量,实现经营规模和经营效益双提升,资产质量和负债结构双跨越,打造在全国具有一定知名度的特色精品银行。

科技提升服务质效

近年来,兰州银行的“关键词”是创新和转型,在信息科技创新方面,兰州银行推出了一些在国内城商行领先的产品,如VTM远程视频银行、指静脉存取款、智能服务机器人、语音存取款等。

在开放金融生态的驱动下,兰州银行积极打造金融场景化开放服务平台,该平台是兰州银行再造客户服务流程和重塑开放共享的商业模式,打造数字经济竞争优势的具体实践,是金融服务与互联网多种创新模式的连接器。该平台聚合存贷汇和中间业务等领域的服务能力和资源,通过API/SDK方式与第三生态场景平台快速对接,迅速切入场景,降低银行服务的对接门槛,积极推进零售业务移动化、情景化升级。实现数字化运营和批量获客,持续推动互联网金融业务规模化、生态化发展,为客户提供个性化、有温度的金融服务。

截至2021年12月,金融场景化开放服务平台上线发布产品包括支付、便民缴费、信贷、保险、基金等15款产品,输出接口服务300多项;接入包括政府部门、餐饮、停车场、供应链、民生服务等各类场景和平台26家,极大提升了该行的营销获客能力和零售金融服务水平。

在对公业务领域,兰州银行通过科技赋能驱动业务创新,重构交互银行服务体系,全面升级财资e管平台。该平台依托“产品+服务+渠道”的综合性体系,通过整合银行传统对公业务,加入特色需求元素,构成一站式服务,可支持企业ERP、开放银行等多渠道接入。以“线上化、场景化、平台化”深度拓展“智慧金融”内涵,为对公客户提供账户管理、支付结算、电子票据、财资管理、在线融资等全方位、一站式的综合金融服务,实

现客户引流。第二,丰富的理财产品选择。这需要与其他各家商业银行理财子公司、基金公司合作,将其产品放在该理财产品超市中。不过,这一方式容易被仿效,因此也需要该银行提供关于理财产品知识等在内的多种增值服务,以提升客户体验。”

“其次,应与其他机构联合成立理财子公司。最后,应细分客户类别,打造差异化资产管理竞争优势。理财业务只是银行资产管理业务的一种类别,未来要发挥中小银行客户重心下沉的优势,通过为本地高端净值人群提供定制化、差异化资产管理产品和服务,以实现资产管理业务的弯道超车。”李佩珈说。

周茂华表示:“理财超市除了有完善的基础设施(线上、线下)和丰富的金融产品,满足人们多元化、个性化需求;同时,理财产品不同于普通商品,要深入研究如何让客户更容易看懂产品,对潜在风险有比较预估,同时,做好产品生命周期的跟踪服务等。对部分中小银行来说,需要加快完善公司治理,重视数字金融发展,加强人才队伍建设,为市场提供高质量金融服务等。”

上述华中地区银行零售业务相关负责人告诉记者:“资管业务具有广阔工作间,中小银行发展代销业务的前提是对自身业务发展明确、清晰的定位。在合作机构、产品准入上有对严格指向性的标准,建立具有自身特色的产品超市。与此同时,与基金公司共同加强投资者教育,有效引导投资者理财投资,与时间做朋友,为真净值产品培育生存土壤。”

打造精品普惠银行

自1997年成立以来,兰州银行一直秉承中小企业立行的发展理念。2011年,该行成立服务小微企业的专门机构,加大对中小微业务的资源倾斜,实现业务管理专业化。而今,该行确立了特色精品银行的愿景,核心就是要成为服务中小企业的精品银行。

兰州银行普惠金融措施沉稳有效,特色产品亮点纷呈,业务模式不断创新。该行加强供应链金融创新,与人民银行中征应收账款融资服务平台对接,形成产融结合的全流程在线供应链融资模式,在甘肃省率先落地“中征平台”线上融资业务及在全国率先落地全流程线上应收账款数字证书确权业务;与甘肃省政府部门采购合同融

资服务平台直联,支持供应商利用政府采购合同进行融资;新推出的“基于人工智能的中小微企业供应链融资服务”项目,成功纳入人民银行总行“监管沙盒”,成为甘肃省率先入盒项目。与大型物流公司合作推出“陇商e贷”业务,通过预付款融资、资金存管等专业手段,实现了控制物权、封闭资金流的目的,精准服务仓储物流产业链;区块链债权多级流转平台、电子保函系统等创新项目也已进入实质性开发阶段。

基于甘肃本土特色,根据企业生长周期规律,兰州银行为处于初创、成长、成熟不同阶段小微企业建立多层次多元化产品体系,打造“小微e+”品牌。如开展政银合作,发放创业担保贴息贷款,缓解

小微企业“融资贵”问题,推出“租金贷”“小微快贷”“税e通”“医药通”“经营e贷”等产品,解决小微企业“融资难”问题。

针对中小微企业贷款时限急、成本高的特点,兰州银行简化合同,优化业务流程,改造贷前调查、贷后管理环节,突出“四大特点”,即申请快捷、手续简便、放款及时、还款灵活,规模化拓展客户。

在提升效率和服务质量的同时,该行还大力开展减费让利工作,持续优化支付服务质效,让银行服务变得更有温度。该行进一步加大对小微企业、个体工商户等市场主体的支持力度,贯彻落实减费让利各项政策,积极推进各项优惠措施,包括账户服务费、对公客

户转账费。此外,该行为助力小微企业、个体工商户逐步复工复产,逐渐恢复元气、增强企业活力,触达和覆盖降费、让利、优化账户服务等措施的客户共计7万多,不断发挥支付结算工作对推动经济高质量发展基础性作用,最终达到银企双赢。

在长期坚持和努力下,中小微业务成为兰州银行发展的核心力量,该行逐步形成了差异化竞争优势,树立了良好的品牌形象,得到了业界和客户的广泛认可和赞誉。下一步,兰州银行将会持续优化普惠信贷业务流程,强化客户体验,创新金融产品,不断提升服务水平和能力,为支持地方中小企业发展做出更大贡献。