

消费贷“疯狂”抢客

本报记者 秦玉芳 广州报道

消费信贷持续内卷。7月份以来,部分银行零售消费信贷年化利率已跌破4%,有地方农商行针对优质客户的信用贷年化利率甚至

消费贷利率屡破新低

二季度零售(消费+经营贷)整体仍较弱,但消费贷已经恢复正增长。

今年以来,银行零售信贷利率持续下调,银行纷纷降价抢客。

近期,不少银行纷纷下调消费贷产品利率,年化利率甚至跌破4%。中行多地分行微信公众号显示,“中银E贷”年化利率最低降至3.9%;农行网捷贷年化利率低至3.7%;建行快贷年化利率最低4%;工行融e借年化利率最低3.75%。广州某贷款服务中介业务负责人告诉《中国经营报》记者,与前两个月的最低年化利率4%以上相比,7月以来大行的消费贷利率普遍有所下调,大行消费贷最低利率已经基本都跌破4%了。

不仅大行利率普降,中小银行也积极调整消费类信贷利率。如东农商行公告称,其“薪易贷”“金易通”等零售信贷产品,针对辖内连续缴存个人所得税客户、缴存公积金客户,贷款利率降至3.48%。

同时,有的银行尽管产品利率没有明显变化,不过也在通过利率打折、优惠券等形式促销。招商银行此前的官方公众号显示,闪电贷推出7.8折利率优惠券,折后年利率3.95%起。

上述贷款服务中介业务负责人向记者透露,年初以来,银行的消费贷款利率一直在下降,二季度基本都能做到年化4.2%左右,进入7月份,利率又有进一步下调。“各家银行主推的产品都差不多,公积金贷、装修贷、抵押经营贷等,目标客群也有较强的重合性,因此为了抢业务,大家利率越降越低。”

某国有银行广州某支行零售业务人士透露,上半年新冠肺炎

降至3.5%以下。

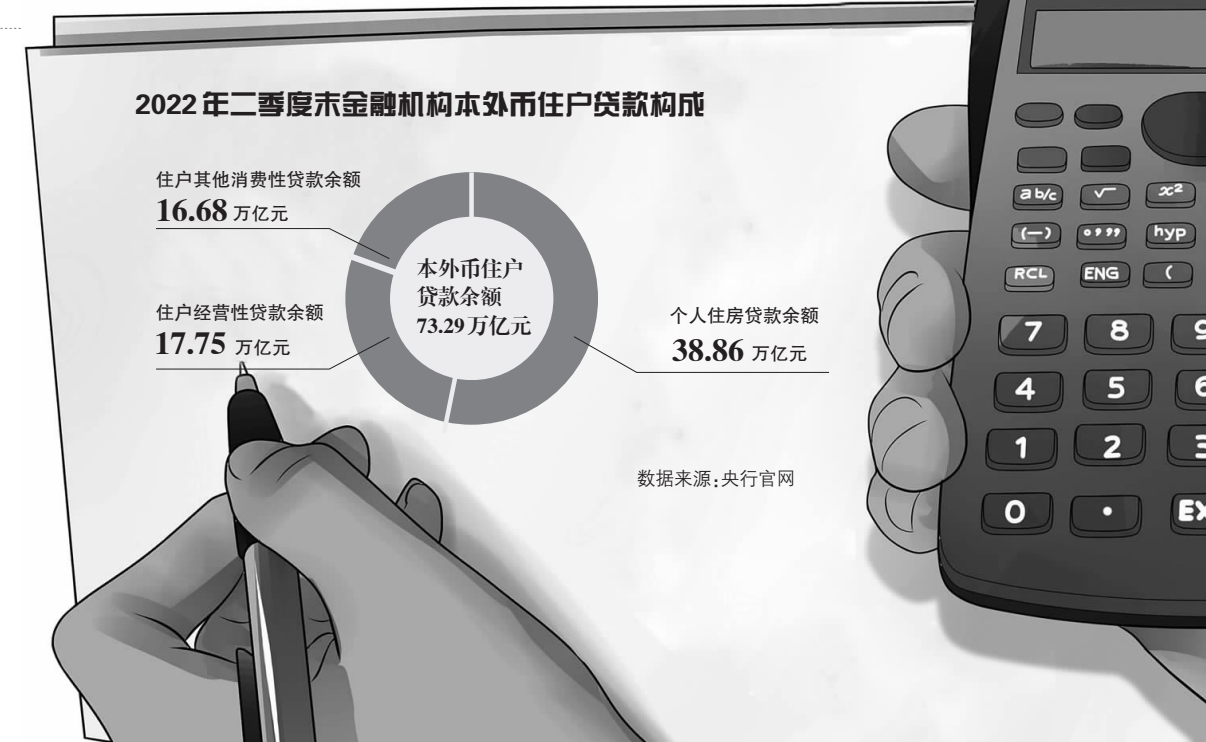
分析认为,信贷需求不足背景下,消费信贷产品的同质化加剧和各种政策的落地,是银行利率持续下跌的重要原因。

为寻找业务新增点,各家银行

加快优质客群的深耕细作,“新市民”“新能源汽车消费”等客群,成为银行发力的焦点。尤其在新市民业务领域,加快新市民金融服务方案落地、上线专属授信产品,成为越来越多银行新业务布局的

重点。

截至8月4日,北京、上海、深圳、广州等20余地的银保监会围绕各地新市民在就业、购房、养老等方面的需求特点,引导金融机构进行积极探索。



疫情反复,使得零售信贷的需求缩减明显,客户都不愿意贷款,整体信贷非常难做,消费贷和经营贷还有一些,但跟去年比减少得很明显,按揭更是基本没做多少。“为了展业,银行一直在积极促销,主要是推出利率优惠。”

“二季度开始各种消费刺激政策的落地,也给银行利率的下调打开了空间。”上述支行零售业务人士表示。

银行消费信贷利率下行的同时,针对授信客户的门槛依然较高。上述贷款服务中介业务负责人表示,最近几个月银行一直在加强对个人信贷产品的推广力度,基本每个月都有优惠活动,不过主要是针对公务员、企事业单位员工等高信用评分的优质客群,综合评分越高利率优惠折扣力度越大,有的优质客

户可以做到年化3.2%左右。

某股份制银行广州分行零售业务负责人透露,一方面是客户消费信贷需求不足,另一方面由于上半年不良压力上升,银行在授信客户筛选方面也趋于审慎,更聚焦于企事业单位、公务员等优质客群;对于个体工商户或小微企业经营者,需要重点看抵质押资产情况。

财信证券此前在研报中分析指出,疫情反复加剧居民收入的不确定性,进而影响居民经营和消费意愿,消费贷、经营贷虽负增长且同比少增。

央行官网7月29日发布的上半年信贷投向数据显示,二季度末,本外币住户贷款余额73.29万亿元,同比增长8.2%,增速比上年末低4.3个百分点;上半年增加2.18万亿元,同比少增2.39万亿元。

从信贷结构来看,二季度末本外币住户经营性贷款余额17.75万亿元,同比增长15.1%,比上年末低4个百分点;上半年增加1.54万亿元,同比少增2641亿元。住户其他消费性贷款(不含个人住房贷款)余额16.68万亿元,同比增长5.8%,增速比上年末低3.7个百分点;上半年增加1095亿元,同比少增5322亿元。

国盛证券分析认为,二季度零售(消费+经营贷)整体仍较弱,但消费贷已经恢复正增长;6月住户其他消费性贷款虽然同比仍少增,但余额净增加已经环比有所改善。根据单月的社融信贷数据,居民短贷已经连续两个月净增加,未来走势需持续关注就业、消费恢复、“双11”等促销活动等相关情况。

重点发力新市民等细分客群

银行纷纷推出新市民客群的金融服务方案,并加快上线针对新市民客群的专属信贷产品。

传统零售信贷业务不及预期的背景下,银行都在加大新市民、汽车消费等细分客群信贷业务的投入,以寻找新增业务突破点。

某股份制银行深圳分行零售业务人士透露,新市民客群的贷款是今年银行零售信贷的发力重点和新增贷款的重头,尤其监管支持政策指导下,各家银行在这一业务的关注度越来越高。

“上半年我们将原来的一些零售贷款产品做了升级,并专门针对新市民客群的需求推出了几款专属金融产品,在审批流程、审批额度、授信策略等方面更能满足新市民客群异地授信的流动性资金需求。”上述股份制银行深圳分行零售业务人士表示。

2022年3月,银保监会、人民银行联合发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》,明确金融机构要创新产品,在就业、创业、住房、保险、养老、教育等多方面对新市民客群提供更高质量的金融服务。

随后,各地监管机构也在加紧推进。山东银保监局此前召开专题推进会,指导辖区主要银行机构围绕“新市民”专属产品设计、服务流程、风险管理等环节进行优化完善,创新推出“新市民创业贷”“新市民公积金租房贷”“泉薪存”“乡村振兴卡”等业务。河北银保监局近日也明确,合力推动全省新市民金融服务工作,共推出10项举措,推动建立公共信用信息共享机制,及时共享新市民聚集的区域和行业信息,引导机构加强与地方政府部门沟通配合,共同开发新市民金融服务线上场景,集中展示政策、产品和服务。

据不完全统计,截至8月4

日,北京、上海、深圳、广州等20余地的银保监会围绕各地新市民在就业、购房、养老等方面的需求特点,引导金融机构加大投入、创新产品,在融资可得性、便利性、普惠性等方面进行了积极探索。

银保监会政策研究局负责人叶斐燕近日在新闻发布会上表示,银保监会高度重视新市民的金融服务工作,指导银行保险机构因地制宜开展产品和服务创新;通过优化调整已有信贷产品、推出专属信贷产品、持续优化保险服务等方式,扩大支持新市民创业就业的金融服务供给。

与此同时,各家银行纷纷推出新市民客群的金融服务方案,并加快上线针对新市民客群的专属信贷产品。

中国银行研究院研究员李佩珈在撰文指出,总的来看,各家商业银行方案各有特点,但都针对新市民的“急难愁盼”问题,就降低融资成本、提高融资可得性、增强便利性、开设专门通道、强化科技手段运用等出台了全方位、多层次、精准定向的支持。

上述股份制银行深圳分行零售业务人士认为,新市民群体数量庞大且成长性强,对信贷、养老、消费等各种金融服务的需求更大,是银行需要长期持续经营的重点战略性客群。“随着各种产品的跟进,上半年新增零售信贷业务中,来自新市民客群的信贷规模占比有明显的大幅增长。下一步银行还会重点发力。”

该人士进一步表示,除了新市民客群外,新能源购车客群、企事业单位工薪客群等都是银行目前重点深耕的目标客群;通过对优质客群更加精细化的需求挖掘,拓展新业务增量。

一线调研

小龙虾“生意经”:信贷小资金“贷动”大产业

一分钱难倒英雄汉?

本报记者 杨井鑫 北京报道

当小龙虾逐渐成为全国盛行的一道夏夜美食时,很多人却对这道美食从虾田到餐桌的过程不甚了解,更难想象金融在产业背后贡献的巨大力量。近日,《中国经营报》记者走访了国内最大的小龙虾养殖和交易市场——湖北省潜江市虾谷,对该产业链中的产业发展及银行支持情况进行了较详细调研。

据了解,作为一家主营“支农支小”的村镇银行,湖北潜江中银富登村镇银行见证了小龙虾产业从无到有的全过程,目前授信覆盖了虾农、虾商、虾企等各主体及产业链关键节点。尤其是对虾农的普惠信贷,潜江中银富登村镇银行目前发放的相关贷款超过1500笔,户均不足10万元,仅用1.5亿元的资金撬动了当地小龙虾产业。

董正兵家住潜江市高场原种场高场分场六队,是潜江当地最大的龙虾养殖户。早年他在地从事服装生意失败,曾经一度负债累累。直到2015年老家鼓励发展小龙虾产业,董正兵趁着风潮返乡创业,凭借着一笔10万元贷款打了一个翻身仗。

谈及五年前的境况,董正兵感慨万千。“一家十多口人拥挤在两间破平房内,我和媳妇打地铺,两个孩子睡上下铺。况且,当时有外债的压力,媳妇放弃照顾小孩到附近服装厂做工支持家里,我无数次安慰她,一切会好起来的。”

据董正兵介绍,刚刚回乡的两年,在家承包了40亩水稻田养小龙虾。尽管收入上过过去,但是对于改善生活仍是杯水车薪。

经过两年的尝试,董正兵积累了丰富的养殖经验,同时也有很强的扩大养殖的冲动。在经过深思熟虑之后,他迫切希望将养殖小龙虾

小龙虾的“大生意”

“世界龙虾看中国,中国龙虾看湖北,湖北龙虾看潜江”,经过了18年的探索、创新和发展,湖北潜江的龙虾产业已形成集选育繁殖、生态养殖、加工出口、餐饮旅游、冷链物流、电子商务、精深加工、节会文化等于一体的产业化格局,产业链条十分完整。

据统计,湖北省潜江市全市水稻产业从业人数超过20万人,占当地农业总产值的50%以上,加工出口规模占全国小龙虾出口量的60%。2022年,潜江市水稻的综合产值达到了600亿元,向千亿产业迈进。

生意再做大一点儿。

“一分钱难倒英雄汉”,对于这句话,董正兵感触很深。按照他的说法,承包土地和购买虾苗都需要钱,只能四处奔波凑钱。由于没有抵押物,银行贷款更是不敢想。正在一筹莫展之际,村委陶书记将他引荐给了潜江中银富登村镇银行,这也成为他创业的第二次起步。

2017年2月28日,潜江中银富登村镇银行在接收到董正兵的贷款申请后,第一时间到现场了解情况,仅3天时间就发放了10万元的信用贷款。凭借这笔10万元的资金,董正兵当年承包的土地就从40亩扩张到了100亩,到了2018年更是将生产经营规模扩大到了3000亩。

随着小龙虾养殖规模越来越大,养殖饲料的需求也让董正兵看到了商机。2021年,潜江中银富登村镇银行为董正兵提供了100万元贷款资金,董正兵在龙虾养殖基地旁边加盖

“根据地方产业的发展,我们始终注重精准对接小龙虾产业的金融需求。”湖北潜江中银富登村镇银行董事长何本辉表示。

他告诉记者,为了让虾农享受到便捷的金融服务,每年10月份潜江中银富登村镇银行由领导带队深入到田间地头走访水产养殖户,实地了解小龙虾情况,详细记录各类水产养殖的成本,测算养殖户资金需求的节点和贷款额度。

据统计,今年以来,通过与当地水产站、农业局、饲料供应商、小龙虾销售市场、小龙虾加工厂等联系,潜江中银富登村镇银行了解跟进小

了一栋饲料加工房,不仅能够实现饲料的自给自足,也能够给周边虾农提供饲料带来方便。同时,他还在潜江龙虾基地虾谷开设了两个档口,将小龙虾销售发货到全国各地,实现了小龙虾从养殖到销售的产业全覆盖。

董正兵向记者透露,如今他的小龙虾产业总体的年营收已经超过了1500万元,年净利润300多万元。“在去年偿还了一笔80万元的欠债后,以前民间借贷债都已经还差不多了。家里刚刚花了70万元新盖了一栋大别墅,装修又花了100万元,还添置了一辆几十万元的车。”

“由于养殖和销售都是亲力亲为,龙虾产业在形成规模之后,风险反而降低了。”董正兵认为,在饲料配方、养殖模式和客户资源方面已经发展成熟和稳定了。

养殖小龙虾的七年,董正兵一路走来并非一帆风顺。“2019年小龙虾的养殖曾有着一次很深刻的失败

教训。由于一场大雨导致龙虾逃跑,而且小龙虾市场价格也很低。资金上再一次遇到了难处,却还需要偿还潜江中银富登村镇银行的贷款。银行没有抽贷,反而做了一个延期还款,这让我能够有幸走到今天。”董正兵称。

除了“董正兵们”这些虾农之外,湖北潜江小龙虾产业的兴旺还得益于商贸物流的畅通和小龙虾相关企业的特色经营,尤其是小龙虾养殖和交易市场虾谷逐渐成为一个产业基地,这其中与金融机构的支持有着密切关系。

湖北潜江浩口镇的魏老板是“中国虾谷”2015年开业时的第一批商户,也是如今虾谷的小龙虾最大经销商,摊位号是“1”,具有象征性意义。

“每天从虾农手中收购活虾,然后销售到全国各地,最繁忙时每天的销量能有4万斤。”魏老板表示,按照25元一斤的平均价格算,旺季

每天的生意都在100万元左右。对于收虾卖虾的这一简单模式,其最大的难处就在资金上。魏老板表示,向虾农收购活虾需要支付现金,“一手交钱,一手交货”,但是向全国卖虾需要“货到付款”,这其中有一个时间不短的账期,需要垫付大笔资金。

作为虾商来说,一个档口就是虾商的全部家当,并没有其他可以抵押的资产,这让虾商很难获得贷款。“潜江中银富登村镇银行是第一批介入到虾谷收购贷款的银行,当时小龙虾收购的量较小,要加大小龙虾的收购量以扩大经营规模,就向银行申请了一笔贷款,结果短短一周时间就拿到了15万元,解了燃眉之急。”魏老板称。

他告诉记者,作为虾谷市场最大的销售商,目前已经与潜江中银富登村镇银行合作5年时间里了。伴随着收购小龙虾的生意做大,在银行的贷款也已经达到了100万元。

融支持,累计为虾稻产业供应链企业提供贷款近5亿元。”何本辉表示。

何本辉认为,中银富登村镇银行是中国银行发展普惠金融、县域金融、助力乡村振兴的重要平台,是目前全国最大的村镇银行集团,其使命是补充中西部金融服务空白。银行坚守“扎根县域、支农支小”战略定位,主要满足小微企业和“三农”客户的资金需求。“我们中银富登村镇银行不做大存大贷的业务,以满足农村客户金融可获得性为安身立命之本,通过业务的小额分散来控制风险。对于潜江中银富登村镇银行来说,虾农的户均贷款尚不

足10万元。”

数据显示,截至2021年末,中银富登村镇银行存款余额为550亿元,贷款余额700亿元;服务客户数量410万户,为超过70万客户提供贷款服务,户均贷款约为16万元。其中,支持小微企业、个体户及“三农”客户贷款占比提升至92%。

“与银行其他业务不同,在为基层农户解决困难,帮扶个人事业的同时,银行在此过程中的成就感才是最宝贵的。”何本辉认为,在乡村振兴的过程中,广袤的农村农户也迫切需要银行能够下到田间地头满足他们的各种金融需求。