

# 消费金融“血拼”获客 银行亟须差异化突围

本报记者 秦玉芳 广州报道

10月份以来,居民消费需求回暖,各家银行在消费金融业务的促销优惠力度并未随着中秋、国庆黄金周的结束而消减。手机支付满减返券、消费贷首年利率

## 消费贷低价“内卷”

银行消费信贷获客竞争愈加白热化,各家银行通过提高授信额度、降低年化利率等方式“血拼”获客。

中秋、国庆黄金周假期后,银行消费金融的促销力度不减,其中消费信贷年化利率屡创新低。

部分国有银行及股份银行推出的消费贷产品,叠加返券、折扣等优惠活动,利率普遍降至3.7%以下。例如民生银行推出的民易贷活动公告显示,10月1日至12月底活动期间,券后年化单利3.68%起。

一些城商银行、农商银行等银行的消费贷款利率甚至跌破3.5%。成都农商行此前推出的免息促销活动显示,截至10月31日,该行优快贷新增授信成功客户有机会获得免息券,用券提款在免息期内可享0息优惠,优惠后首年提款利率低至3.25%。攀枝花农商银行蜀信e贷最高授信额度50万元,最长期限5年,年利率低至3.45%。江安农商银行也推出个人贷款利率优惠活动,截至10月底,新增小额农贷,同时办理该行信用卡的客户,享受利率低至4.58%。

下半年来,银行消费信贷产品获客竞争持续加剧,年化利率也在不断下降。融360数字科技研究院监测的数据显示,2023年7月,全国性银行消费贷平均利率为3.57%,同比下降79BP。国有银行消费贷最低可执行利率平均水平为3.58%,股份银行消费贷最低可执行利率平均水平为3.56%,这也是首次股份银行消费贷的平均利率低于国有行。

低至3%……消费支付和消费授信成为下半年银行零售业务突围增长的重心。

分析人士认为,消费金融是银行零售业务二次转型的重中之重,低利率环境下,同质化竞争持续加剧,如何在息差降低的

进入10月份,在中秋、国庆黄金周假期的影响下,银行消费信贷获客竞争愈加白热化,各家银行通过提高授信额度、降低年化利率等方式“血拼”获客。消费信贷正在成为银行零售业务增长破局的重要抓手。

整体来看,银行消费信贷的业务布局也在呈现新的变化趋势。信用卡行业专家葛亮表示,近来,银行的消费金融业务从之前的纯信用贷向布局场景消费金融业务转变,如新能源车金融、装修贷等有真实大额消费场景的金融业务越来越受银行机构青睐。

同时,银行针对消费领域的多元化产品布局也在加快。IPG中国首席经济学家柏文喜认为,当前,银行将消费支付和消费授信作为重点发展领域,通过提供方便快捷的消费支付方式和灵活多样的消费贷款产品来吸引客户。“产品架构方面,银行不断创新迭代,包括消费贷款、信用卡分期付款等各类满足消费需求的产品层出不穷。银行通过产品的不断创新,以满足客户的多元化消费需求。”

葛亮也指出,银行以业务需求为导向,进行信用贷、信用卡、场景消费金融产品等零售金融产品的一体化经营整合,数字化方面也在搭建中台架构,实现产品统一管理、生态联动。

随着金融机构在产品布局、降价促销等方面的持续发力,银

同时提升盈利能力是银行面临的首要挑战;对于银行等金融机构来说,未来需要通过数字赋能提升对细分客群的精细化运营能力,强化线上线下场景创新,以满足客户的多元化需求,实现差异化突围。

行消费贷款增长趋势也愈加凸显。人民银行公布的数据显示,2023年二季度末,本外币住户消费性贷款(不含个人住房贷款)余额18.75万亿元,同比增长12.4%,增速比上年末高8.3个百分点;上半年增加7171亿元,同比多增6076亿元。

某股份银行零售业务人士向《中国经营报》记者表示,今年零售业务的重点除了财富管理就是消费信贷和刷卡支付,尤其是消费信贷和交易支付业务,下半年各种刺激消费的政策持续加码,居民消费需求也开始缓慢回暖,各家银行都在抓住机遇抢客冲量。“不过各行举措都相差不多,就看谁的价格更低、产品更好、服务效率更高。”

不过,全联并购公会信用管理委员会专家安光勇指出,当前银行消费金融业务呈现出激烈的同质化竞争,各家银行纷纷推出满减返券、低利率消费贷款等促销手段,导致产品差异性降低;且业务布局主要集中在各类消费贷款和支付服务上,使得银行面临着过度依赖特定业务的风险。

此外,安光勇还强调,低利率环境下,银行消费金融业务面临着净息差的压力,盈利能力受到挑战;而由于经济下滑导致失业潮和大众收入缩水,客户的信用风险也上升,增加了不良贷款的可能性。

## 重点提升差异化竞争能力

推动线上线下融合,提升消费金融服务的智能化水平,以及进一步提高消费金融业务的个性化定制能力是下一步银行消费金融业务发展值得关注的方向。

利率持续下降、同质化竞争日趋激烈的市场环境下,如何提升差异化发展竞争力,正在成为银行机构消费金融业务布局的关注重点。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为,差异化竞争至少要体现在经营理念、产品创新、风险管理、营销方式几个方面。在经营理念上,需要转向以市场需求为导向,不断提升金融产品和服务的质量,同时,通过数字化技术赋能,精准定位客户需求,创新金融产品。

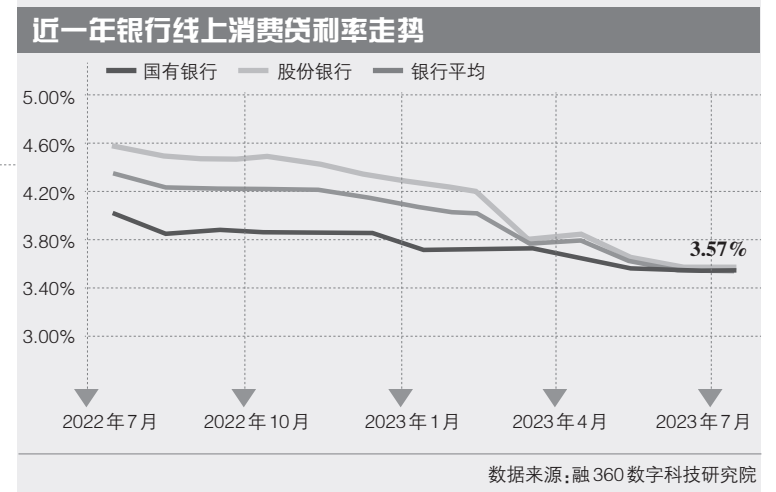
针对细分客群进行精细化深耕,强化个性化、定制化金融服务,越来越受银行关注。在中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力看来,商业银行可针对不同的消费人群,设计不同的消费金融产品和服务,满足不同消费者的需求。

安光勇也指出,未来银行需要拓展与科技公司的合作,创新支付方式,以及提供个性化、定制化的消费金融产品,以更好地适应不断变化的市场需求。

在柏文喜看来,推动线上线下融合,提升消费金融服务的智能化水平,以及进一步提高消费金融业务的个性化定制能力是下一步银行消费金融业务发展值得关注的方向。

提升消费金融的精细化服务能力的同时,业内人士普遍认为,低利率环境下,更要强化消费金融业务风控能力。

柏文喜指出,消费金融业务涉及信用风险,而低利率环境下可能会面临更大的信用风险,因此需要



加强风险管理和控制。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼认为,当前,消费金融市场面临的痛点是如何在防范风险的前提下推动业务平稳发展,挑战在于平衡风险与发展、速度与质量、创新与规范等关系。“消费金融行业当前市场参与者很多,部分消费金融机构要想扩大规模,面临成本高、风险大等挑战。当前,在经济下行周期和疫情三年的冲击下,如果中小机构大肆扩大规模将导致风险急剧上升。”

董希淼强调,消费金融机构最终要回归初心,消费金融可以部分改变居民“流动性约束”,提高居民意愿和能力,对促消费、扩大内需有积极作用,但消费信贷一定要适度,若过度放贷,不仅自身风险增加,居民债务负担也会加重。

数字化赋能是提升风控及低利率环境下消费金融业务盈利能力的关键。安光勇表示,银行机构需要在风险管理上进行更为严格的控制,同时通过提高效率,降低运营成本,寻找新的收入来源,如提供高附加值的金融咨询服务,以维持盈利水平。

朱克力也表示,积极培育并利用大数据、人工智能等数字化技术精确评估客户风险,可以提升金融机构创新服务模式、提供个性化服务的能力。

“近年来,银行对零售业务发展的重视程度显著提升,普遍加大

消费金融业务倾斜,并积极发展数字零售等。下半年以来,我国经济修复动能持续增强,市场信心明显回暖,消费金融需要拓展融资渠道,同时提升产品和服务创新能力,并逐步通过数字化赋能提升内部经营管理效率,增强风险管理能力。”周茂华表示。

国内消费金融业务市场巨大,银行等金融机构在消费金融领域的布局步伐将持续加快。周茂华强调,银行积极布局消费金融,主要是看好消费金融巨大市场潜力,我国超大规模经济体量与巨大市场规模,经济长期发展前景良好;同时,消费已经成为我国经济发展第一引擎,随着经济发展,消费规模仍在不断扩大,加之我国消费金融渗透率横向、纵向比较仍相对低,未来市场对高质量消费金融业务需求空间大。

中国银行业协会近日发布的《2023年度中国银行业发展报告》显示,随着我国消费金融行业生态日臻完善,政策引导不断助力消费金融展业,商业银行消费金融业务迎来重要的发展机遇期,持续发挥消费金融主力军作用。

强化场景体系建设,将成为未来消费金融机构业务布局的重要方向。董希淼认为,消费金融机构在场景上要持续创新,应建立以线上为主、线下为辅、线上线下有机融合的模式,覆盖更多场景,不断提升用户体验,降低各类成本,回归促消费、促发展的初心和使命。

# 打造“交易生态圈” 银行柜台债券业务加速创新

## 助力债券市场分层建设

本报记者 王柯瑾 北京报道

银行柜台债券业务迎新潮。

近日,兴业银行落地全市场首单面向金融机构投资者的柜台债券质押式回购交易,为金融机构投资者通过全国银行间债券市场柜台业务交易提供了有效支持。

业内分析认为,柜台债券市场与银行间债券市场、交易所债券市场是我国债券市场的三个重要组成部分,柜台债券市场是银行间债券市场的延伸,是普惠金融与金融创新的重要场所。

今年以来,多家银行积极参与柜台债券市场发展。中国银行研究院博士后李一帆认为,银行参与柜台债券市场发展未来可期。“经过多年发展,我国柜台债券市场总体保持稳健态势,未来有较为广阔的发展空间。同时,近期监管放宽投资者可投资债券和交易品种范围,提升柜台业务便利度等一系列举措,表明发展柜台债券业务的重要性不断提高。这将更好引导银行通过柜台债券业务践行多元化经营发展模式,在满足市场多样化投融资需求的基础上进一步拓展营收空间,提高银行参与的积极性。”

近日,《中国经营报》记者从兴业银行了解到,该行作为柜台开办机构,落地全市场首单面向金融机构投资者的柜台债券质押式回购交易,对应债券质押面额1000万元。

“柜台债券质押式回购交易的落地,标志着我行朝着打造‘金融市场综合运营者’和‘金融市场综合服务商’目标又迈出坚实的一步。”兴业银行资金营运中心相关负责人表示,“我行将持续提升服务金融机构的能力,满足市场多元化需求,助力打造‘交易生态圈’,助力银行间债券市场分层建设,推动中国债券市场高质量发展。”

## 满足多元投资需求

自去年以来,发展柜台债券市场频频被提及。中国人民银行2022年下半年工作会议强调,要深化金融市场改革,加快推动柜台债券市场发展,建立完善债券托管、做市、清算、结算等多层次基础设施服务体系。

今年以来,柜台债券发展再次迎来政策支持。在2023年7月14日的国务院新闻办公室发布会上,中国人民银行货币政策司司长邹澜表示,当前柜台市场与银行间市场、交易所市场相比体量较小,建设柜台市场有利于打造债券多层次市场体系。中国人民银行将鼓励商业银行通过柜台销售交易国债和地方政府债券,并为客户出售长期债券提供双边报价,方便客户随时出售变现,增加更多兼顾安全性、收益性

和流动性的金融产品选择。过营业网点、网络金融渠道等方式,为投资者开立债券账户、分销债券、开展债券交易等提供服务,并相应办理债券托管与结算、质押登记、代理本息兑付、提供查询等。

银行机构作为国内金融市场承销商和做市商之一,持续推进柜台债券业务品种完善、系统建设等工作,积极推动金融机构柜台债券业务的发展。

以兴业银行为例,该行于2022年10月落地全市场首单资管机构存量债券柜台交易。2023年5月,该行成为市场上首批完成中债登柜台系统升级的柜台开办机构,并上线柜台债券质押式回购功能。目前,兴业银行柜台债券业务已实

现国债、地方政府债券、政策性银行债券等利率债券的现券和质押式回购交易,后续还将推出信用债券报价交易服务,并逐步上线债券借贷、衍生品等交易品种。

除兴业银行外,记者还从浦发银行了解到,今年该行作为承办银行之一,参与中国农业发展银行面向中小金融机构的柜台债券业务试点工作,支持相关合格投资者在发行认购环节通过银行柜台渠道投资银行间债券市场,助力多层次债券市场建设,增强金融持续支持实体经济的能力。

据了解,浦发银行自2018年正式开办柜台债券业务以来,紧抓市场需求,坚持柜台债券产品创新,积极配合监管与金融机构开展柜

台债券产品试点,推动业务稳步发展。

2021年7月,浦发银行首批推出上海清算所托管柜台债券交易业务,成为首家推出上清所柜台债券业务的股份制银行;2022年10月,该行落地全市场首单中小金融机构参与存量利率柜台债券业务二级债券交易,参与交易的客户为皮山县农村信用合作联社、裕民县农村信用合作联社、策勒县农村信用合作联社、和田市农村信用合作联社;同年11月16日,该行推出面向中小金融机构柜台债券业务一级分销业务,成为全市场唯一完成中小金融机构参与柜台债券业务一级分销、二级交易的股份制银行;2023年7月,浦发银行升级中

债登柜台债系统,进一步提升服务能级。

浦发银行相关业务负责人表示,该行将持续加强柜台债券各项业务创新,加大普惠金融力度,更好地满足市场多样化、个性化的投资配置需求,提升银行间债券市场的包容性和运行效率。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华分析认为:“柜台债券市场自诞生以来,在丰富投资者投资渠道,构建多层次资本市场,支持经济发展等方面发挥了重要作用。这有助于促进多层次债券市场建设,拓宽个人和机构投资者投资渠道,更好支持政府债券发行扩容,增强金融服务实体经济能力等。”

人付息兑付资金提前到位的限制。

四是要求柜台业务开办机构建立合理的投资者适当性管理制度,加强柜台业务内控管理和系统建设,妥善防范业务风险。

就目前而言,柜台债券市场整体发展仍存在一些挑战。“柜台债券市场整体发展平稳,但也面临一些例如投资品种不够丰富、期限结构相对单一、收益率普遍偏低、在匹配中小投资者需求方面存在不足等多方面的问题。”周茂华坦言。

李一帆也表示,当前银行开展相关业务主要面临以下挑战:“第一,当前柜台债券交易规模占市场比重较小,通过柜台渠道参与银行间债券市场的合格投资者数量也相对较少,部分银行在推进相关业务落地过程中仍处于探索试点阶

段,一些机制和模式仍待完善;第二,由于市场体量较小,投资者对柜台债券业务可能了解不多,参与积极性有待进一步激发,特别是一些投资者关于柜台债券的专业知识储备较为缺乏,对相关业务认识尚不充分,在一定程度上加大了银行在宣传展业、风险提示等方面的投入。对此,银行可以从优化相关机制设计、丰富柜台债券期限品种以及加大宣传推广力度等方面持续发力。”

谈及未来发展趋势,受访人士均看好未来柜台债券市场的发展,认为柜台债券市场的广度和流动性将持续提升。周茂华表示:“目前柜台债券市场相对于银行间及交易所债券市场,规模相对较小,柜台债券市场潜力尚未充分释放。国内市场制度和交易规则的

不断完善,有望推动柜台债券市场健康发展,柜台债券业务规模也将不断扩大。”

李一帆表示:“未来,银行将会按照监管要求,结合自身经营发展需要,多措并举参与探索银行间债券市场柜台业务。一是加大相关资源投入和人才培养力度,形成更加高效和专业稳健的投研能力,根据市场需求,加快推进柜台债券产品创新,更好地满足市场多元化、个性化的投资配置需求,推动业务稳步发展;二是紧抓银行数字化转型契机,以金融科技赋能柜台债券系统,进一步提升服务能效;三是积极发挥承办银行作用,助力发行主体顺利完成柜台债券销售,引导各类合格投资者通过银行柜台渠道参与银行间债券市场,推动债券市场蓬勃发展。”