

房贷投放竞争加剧 银行出招“抢客”

本报记者 秦玉芳 广州报道

随着调整最低房贷利率下限、下调个人住房公积金贷款利率、央行设立3000亿元人民币再贷款计划支持存量房贷等系列政策相继落地，商业银行涉房信贷业务调

整也越来越受市场关注。不少银行通过多样化灵活还款模式吸引购房借款人。

与此同时，去年以来多种因素影响下，银行个人住房按揭贷款规模收缩，消费金融增长乏力，使得零售信贷业务发展压力凸显；近来，不

少银行积极调整个人住房按揭业务策略，以缓冲零售信贷增长压力。

在利率持续下调、同业竞争加剧的背景下，银行个人住房按揭贷款靠“价格”优势获客的空间越来越小，预计未来会推出更多的创新举措来吸引客户。

灵活还款多样化创新

银行需要更加严格地控制风险，同时也要面对市场需求变化进行产品优化设计，以满足客户的多样化需求。

5月份以来多地调整房贷首付比例，银行纷纷跟进，宣布首套房最低首付比例下调为15%，利率也普遍降至3.35%左右。

与此同时，各种降低购房压力的灵活还款模式频出。

近日，有银行推出按约定期数每月月供，最后一期一次性偿还剩余本金的“气球贷”还款模式备受市场关注。

“气球贷”即根据气球“前小后大”的形象来形容还贷金额“前小后大”。易居研究院研究总监严跃进指出，鉴于今年房贷政策史上最为宽松，且购房者的收入状况出现了很多变化和新情况，才有了“气球贷”此类做法的出现。

在严跃进看来，若是按最近两年还款者的收入状况看，确实会呈现先低后高的情况，这也就是所谓的“前小后大”，这一点和“气球贷”的“前小后大”特征比较匹配，所以其本身和居民家庭或购房者的收入状况有一定的相似性或匹配度。

严跃进强调，当前买房的人以刚性需求和改善性需求的客群居多，但首付比例调降后，会导致购房按客户月供增加，还款压力上升。针对这种情况，银行推出“气球贷”这类灵活的还款计划，是为了增强对购房按揭客群的吸引力。

除了“气球贷”之外，越来越多的银行灵活调整个人住房按揭还款方式。例如，多家银行推出“先息后本”还款模式，每个月可以只还利息，“最低偿还本金1元”。部

分银行App信息显示，这种降低月供的周期可延长至24期(即2年)。

某银行还推出多种还款模式，包括前三年内付息不偿还本金的二阶段还款、每两周还本息一次的双周供等。

据康德智库专家、上海市光明律师事务所陈铁娇律师分析，去年以来，银行涉房贷款不良率上升，断供住房规模也在大幅增长，这给当前商业银行住房按揭贷款业务带来了新的挑战和难题。银行需要更加严格地控制风险，同时也要面对市场需求变化进行产品优化设计，以满足客户的多样化需求。

为了应对这一挑战，各家银行积极调整业务策略。中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出，银行积极创新产品设计，推出更适合市场需求的住房按揭贷款产品；同时也在通过线上线下多种方式获客，并提高了客户准入门槛。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼也表示，2022年以来我国房地产市场走势疲软，居民住房消费信心和意愿下降，房地产供求关系发生重大变化。在这种情况下，银行推出灵活多样的还款方式，有助于减轻借款人前期偿还贷款的压力，进而激发居民住房消费需求，提振住房消费的意愿和能力。特别是对工作时间不长、但未来收入有望增加的年轻人而言，较低的贷款购房门槛、灵活的还款方式

具有一定吸引力。

“对银行而言，通过住房信贷产品创新，提供差异化、人性化的服务，满足不同的借款人的现实需要，有助于提升产品的竞争力，进而扩大信贷市场份额，保持住房贷款业务平稳发展。”董希淼说。

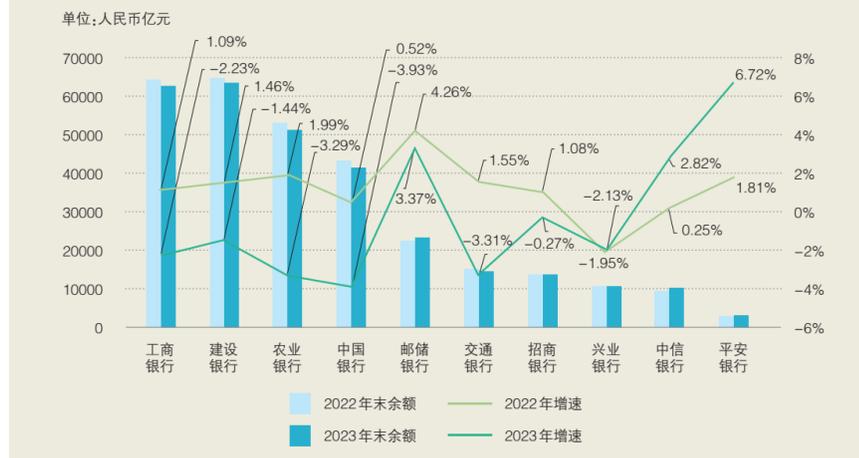
各种房贷灵活还款业务的创新，关键在于违约风险的管控。在严跃进看来，当下信贷政策相对宽松，但关键要控制风险，确保信贷的投放和借款人的还款能力是匹配的；否则，如果拉高杠杆，一旦借款人收入状况出现变动，就会出现违约风险。

严跃进认为，从银行角度来讲，一方面要积极发放贷款；另一方面也要警惕风险，审慎评估购房者收入状况，避免后续收入状况不及预期，购房者压力会变得越来越大，会产生不可控的贷款违约和金融风险问题。

严跃进指出，建议对贷款申请人的职业情况、工作年限、工资收入和零工收入、信用状况、产业情况、过往购房情况和贷款情况进行审核，细化不同群体的收入曲线结构和趋势，以更精准推进差异化和个性化的房贷还款计划和产品。

董希淼也表示，借款人应基于个人和家庭需求，合理评估还款能力，理性申请个人住房贷款，选择适合自己的还款方式，不可因为前期还款压力较小而盲目借贷。

2023年10家银行个人住房按揭贷款整体规模缩水



数据来源：德勤《中国银行业2023年发展回顾及2024年展望》报告

按揭贷款内卷加剧

在居民加杠杆意愿不足的情形下按揭贷款投放的竞争会愈演愈烈，预计未来银行会推出更多的创新举措来吸引客户。

个人住房按揭贷款的还款方式灵活多样、创新不断，反映出银行在涉房信贷政策宽松背景下积极布局的趋势。

某股份银行零售业务人士向《中国经营报》记者透露，相比往年，今年的零售信贷业务压力更大，不仅消费信贷需求下降，还因为前两年累积的不良风险爆发，使得银行不得不提高授信门槛，现在只能针对优质客户发力。“但实际上银行的目标优质客群都差不多，只能通过降价、优惠等活动吸引客户，导致各种信贷业务都越来越‘卷’。消费金融这块都已经卷得差不多了，但年初以来规模增长不太理想，银行迫切需要新的业务增长点，以缓解零售信贷业务增长压力。”

年初以来银行零售信贷增长乏力。财信证券在最新研报中指出，2024年一季度，大部分上市银行以对公信贷投放为主，在信贷结构上，对公贷款占比较年初有所提升，而零售信贷占比较年初下降，且企业信贷增速远高于个贷，显示经济内生动能仍有不足，零售需求待复苏。

作为零售信贷业务重要板块之一的个人住房按揭贷款规模也在缩水。德勤中国金融服务业研究中

心在近日发布的一份报告中指出，在存量房贷利率调整、提前还款规模扩张的背景下，银行个人房贷业务整体承压。截至2023年年末，10家商业银行的个人住房按揭贷款余额缩水5353亿元，降幅1.78%。

德勤在报告中分析指出，2023年经济形势不佳、就业市场疲软等因素导致人们对购房的信心下降，从而减少了对按揭贷款的需求，零售增长疲弱。

二季度以来，各种“认房不认贷”、“双限”解除、限价松绑、首付比及利率下调等房贷政策的相继出台，使得银行对个人住房按揭业务布局的积极性明显回弹。

上述股份银行零售业务人士表示，相比其他零售信贷产品，个人住房按揭贷款资产更为优质。“尽管近期因为房价下调导致很多存量贷款客户出现违约风险，但整体来看这类贷款的不良还是可控的。”

德勤在报告中指出，住房按揭贷款与个人信用挂钩，抵押率较低，押品相对稳定，2023年年末不良贷款率较低，10家商业银行住房按揭贷款平均不良率为0.47%。

随着银行对个人住房按揭贷款业务布局回温和优质目标客群的聚焦，行业内卷也在持续加剧。

华福证券在最新研报中指出，随着按揭贷款利率的持续调降，按揭贷款资产的利差也已经下降到较低的水平，银行卷“价格”的空间越来越小。在居民加杠杆意愿不足的情形下银行按揭贷款投放的竞争会愈演愈烈，因此各家银行势必会不断优化产品设计以及改善服务体验等来争夺客户。预计未来各家银行会推出更多的创新举措来吸引客户。

不过，市场分析认为，短期内个人住房按揭信贷增长仍有较大局限性。惠誉评级在报告中认为，尽管监管方面要求下调最低首付比例，惠誉预计授评中资银行仍将保持审慎的授信政策及总体稳定的风险偏好。全国住房抵押贷款的贷款价值比(LTV)约为60%，惠誉预计中短期内该比率不会大幅上升。大部分新住房贷款的发放集中在二、三线城市，因为这些城市的房价相对更稳定。

德勤也在报告中指出，宏观经济下行压力加大，居民收入预期不稳定，以及房价持续下跌的影响，导致购房者的置业意愿相对较弱。在这种情况下，居民收入预期尚未恢复、房价下跌预期较强等因素仍然是限制购房需求释放的关键因素。

从融资到结算 银行护航跨境电商“出海”

跨境电商：小额、高频、海量

商务部有关负责人介绍，我国跨境电商整体规模从小到大、从大到优，成为我国外贸发展的有生力量。目前，我国跨境电商企业数量已超12万家，跨境电商企业累计在海外注册商标超3万个。过去5年，我国跨境电商贸易规模增长超过10倍。

谈到跨境电商的快速发展，前述受访交通银行国际业务部相关负责人分析，一方面，有关部门先后出台简化通关程序、提供税收优惠等支持政策，为跨境电商企业创造了良好的经营环境；另一方面，全球化进程的加速和互联

银行服务：采购、交易、物流到支付

当前，金融服务对跨境电商的助力涵盖了从采购、交易、物流到支付的全链条，服务内容包括境外银行账户、海外收款、外汇结算、融资贷款、保险及衍生的风控金融产品等诸多方面。

2023年12月，国务院办公厅印发《关于加快内外贸一体化发展的若干措施》提出，充分利用全国一体化融资信用服务平台网络、国家产融合作平台，强化金融机构对内外贸企业的服务能力。在依法合规前提下，鼓励金融机构依托应收账款、存货、仓单、订单、保单等提供金融服务。推广跨境融资便利化试点政策。扩大本外币合一银行结算账户体系试点范围。支持更多符合条件的支付机构和银行为跨境电商等新业态提供外汇结算服务。

中国银行(601988.SH)研究院银行业与综合经营团队主管邵科告诉记者，相对于一般的贸易型企业，

网的普及，推动各国消费者对跨境商品的需求不断增长。在支持政策和市场需求的共同推动下，跨境电商已成为全球贸易中不可或缺的重要组成部分。

为助力跨境电商“出海”，金融支持必不可少。“跨境电商企业会面临多方面风险，包括供应商违约、市场竞争加剧等经营风险，各国贸易政策、法律法规变化产生的政策风险，以及汇率波动造成的汇兑损失风险等。企业应选择安全可靠的收款平台，借助平台提供的风险防控管理、汇率避险工具和技术安全保障等配套服务，应对和减

跨境电商需要的金融支持更加复杂和多元，主要包括：

一是账户服务。一般而言，跨境电商在平台开店需要使用信用卡开立账户进行收款和付款，由于普遍采取多平台、多店铺的运营模式，跨境电商对开立信用卡，特别是多张信用卡的金融需求较为旺盛。但是，部分中小型跨境电商可能会面临国际信用卡申请困难、授信额度较低以及资金用途不规范等问题。

二是支付结算服务。跨境电商的交易行为必然需要支付结算服务，特别是跨境支付结算涉及跨境产品和服务，规范发展供应链金融。推广跨境融资便利化试点政策。扩大本外币合一银行结算账户体系试点范围。支持更多符合条件的支付机构和银行为跨境电商等新业态提供外汇结算服务。

三是融资服务。大型跨境电商往往需要建立海外仓，跨境融资压力较大，中小跨境电商规模小、信用资质较差、担保和抵押物不足，难以达到银行贷款门槛，或者面临贷款

额度不足、利率较高等问题。

四是汇率风险管理服务。跨境电商面临多币种交易的汇率风险，亟须汇率风险管理服务，但是中小跨境电商往往业务规模较小，且缺乏专业外汇人员，银行服务难以有效覆盖。

五是现金管理服务。跨境电商在国内外均有资金留存，需要跨境统一调配管理服务。目前，国内银行可以提供全球一体化资金池服务，但是规模门槛以及单客收费较高，部分跨境电商难以企及。

六是海外税务服务。当前，越来越多的国家要求在当地经营的跨境电商为当地交易额进行纳税，但国内银行的相关服务和产品供给依然不足。

“目前金融机构对外贸企业的支持还存在一定的局限性。”深圳市润点创新科技有限公司总经理刘克之在接受记者采访时表示，特别是对于中小型企业和新成立的企业来

“在支付安全风控及防欺诈方面，由于跨境支付链路长、节点多，各环节中蕴藏着不同的风险，包括用户欺诈、虚假交易欺诈、洗钱欺诈等，由此衍生的拒付欺诈率会在很大程度上影响着出海企业的海外布局。”施南飞如是说。

前述交通银行国际业务部相关负责人告诉记者，根据跨境电商业务“小额、高频、海量”的特点，该行采取了一系列风险防控措施，保障金融创新在安全的前提下进行：严格遵循政策要求，在各地监管指导下开展跨境电商金融服务；完善风险管理机制，制定事前准入、事

中监控、事后抽查标准，保障资金安全合规；强化科技应用，通过大数据分析和人工智能手段，监测和分析跨境交易真实性、合理性，助力跨境电商企业健康发展。

记者从宁波银行(002142.SZ)了解到，该行通过对接花旗银行和渣打银行，以银银合作模式，为在亚马逊开店的跨境电商企业提供安全、高效、低成本跨境电商收结汇服务，主要包括店铺管理、跨境收款、原币提现、结汇提现、数据报送等。宁波银行已对接亚马逊前三大主流站点北美站、日本站、欧洲站，跨境电商收款覆盖全球12个国家。

邵科认为，在账户服务方面，银行可以在监管允许的框架下，优化“一张主卡、多张虚拟卡”的信用卡服务模式，有针对性地缓解中小跨境电商申请信用卡困难、授信额度不足等问题。在支付结算服务方面，强化跨境供应链金融服务，进一步规范跨境电商信息传输格式，加快推进“阳光化收汇”。在融资服务方面，创新信贷模式，基于线上订单及其他经营流水信息进行信用及还款能力分析，为跨境电商核定循环信贷额度，缓解担保和抵押物不足问题。

“银行的跨境贸易收付款系统主要面向大型外贸企业，但参与跨境电商贸易的中小微企业和商户也十分活跃，这些客户群体数量多且业务相对零碎，支付公司能够为其提供更高的服务。支付公司与其合作可以整合优势资源，共同为跨境电商企业提供一站式综合金融服务解决方案。”施南飞说道。

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

跨境电商保持高速增长势头。商务部数据显示，2024年一季度，我国跨境电商进出口额5776亿元，同比增长9.6%，其中出口4480亿元，同比增长14%。

《中国经营报》记者采访了解到，跨境电商企业的金融需求主要集中在融资、结算和汇率风险管理三方面，银行也在创新相关产品。

交通银行(601328.SH)国际业务部相关负责人指出，区别于传统贸易，跨境电商呈现出“小额、高频、海量”的特点，这要求银行不仅要大幅提升资金结算效率，还要不断创新服务模式，并且应用大数据、人工智能等先进技术，及时响应跨境电商企业的多样化需求和快速发展的市场环境。