

消费金融收缩阵线 多家中小银行暂停外省线上贷款

业界预计年内互联网银行和相应平台公司的监管还会加强，与之合作的机构会受到很多挑战

证券时报记者 胡飞军 刘筱依

“今年我们已经在有意识地收缩，放缓放款节奏，余额不会像以前那样高增长了。”沿海一家银行系持牌消费金融公司高管对证券时报记者表示。

不只是多家消费金融公司在控制放款的总量，多家中小银行也透露，已经暂停了有场景的互联网贷款业务，尤其是涉及省外的部分。

据证券时报记者了解，一方面由于监管形势严峻，尤其是对互联网银行和平台公司监管加强，另一方面，随着银行、金融科技甚至P2P等涌入，客群减少、多头共债现象开始出现，整个消费金融客户质量在下降。

贷款余额增速放缓

一片蓝海的消费金融业务，今年已难见各方资本跑马圈地的热闹。

今年没有大量增加放款的量，追求更加稳健的增长。”西部一家持牌消费金融公司同业总监对记者表示。

上述沿海某银行系持牌消费金融公司高管也坦承，虽然公司的金融科技水平提高，大量获客更容易，但是公司有意控制了节奏，不再像以往大肆放量追求规模。

消费金融的参与者除了持牌消费金融公司，商业银行也是不可或缺的重要角色。

近期，一份网传的《商业银行互联网贷款管理办法（征求意见稿）》在圈内传得沸沸扬扬，其中涉及联合贷款属地化比例的规定，即“向外省客户发放的互联网贷款余额不得超过互联网贷款总余额的20%”。但该意见稿仍未经官方证实。

“我们去年确实尝试做了一些互联网联合贷款，有和同业合作，也有单独做。但试水规模不大，大概是几千万，而且额度都非常低，在几万左右。”四川自贡银行行长刘建龙对记者表示。

刘建龙还告诉记者，该行和部分具有场景的持牌机构合作了基于场景开发的消费类贷款，但从今年开始，这部分互联网贷款基本上停止展业了，尤其是省外的部分。

浙江台州银行行长黄军民也对证

券时报记者表示，台州银行目前发放的互联网贷款并没有跨省，凡是线上客户都是在该行在当地设有分支机构的地方。“我们银行还是要合规经营，风险可控。目前监管确实不太支持跨省经营。虽然我们力推线上贷款，但强调线上线下融合，辐射当地的实体经济客户。”

行业担心“多头共债”

消费金融强监管已非新鲜事，去年下半年现金贷新政“以来，就清理了一大批从事现金贷业务的平台。

现在做消费金融的公司，没有在前面的现金贷整顿中死去，生命力可以说是非常顽强了，之前很多机构都消失了。”一家助贷机构副总裁对记者表示，“消费金融比较大的风险就是监管，我们判断，明年1月之前，监管的态势还会加强，尤其是对互联网银行和相应平台公司的监管加强，行业内与之合作的机构会受到很多挑战。”

“现在我们和其他第三方机构合作线上小微企业贷款模式，但也主要针对当地小微企业。在相关政策正式明晰之前，我们还是在准备向外扩张了。如果将来互联网贷款可以在异地落地，那我们才会考虑相应方案。”刘建龙说。

除了监管，消费金融的资产质量也是当下消费金融行业关心的问题。

随着前期的大规模扩张，消费金融的客户群体进一步下沉，相应的资产质量问题浮出水面。由于消费金融服务的人群，传统银行机构覆盖不了广泛长尾人群，大部分存在征信记录缺失问题，开垦之后，越到后面客群的风险成本越高，风控难度也越大。

去年消费金融行业担心的是纳入整顿的现金贷业务，今年行业内担心的是“多头共债”。招商银行总行资产管理部顾琦明表示，行业内过度借贷现象较为突出，包括学生族、新工作人员和民工，往往因缺乏金融常识和自制力，盲目借贷和多头借贷，成为多头共债的主体，一旦资金出现问题面临大面积的个人信用受损，将拖累整个行业甚至金融体系。



东方IC/供图 本版制表：郑加良 本版制图：吴比较

国有行、股份行不断增加业务占比，按照传统观念开展小微业务已难以为继

统一化+定制化 民生银行深耕西南小微金融市场

成都、重庆分行 这样严把风控关

- 1、调查贷款额度：从以前一律盲目给信用贷款转化为信用+抵押的方式
- 2、通过个性化的冻库总面额、盐的用量、辅助厂房的用电量等“关键性指标”来辅助核定财务数据
- 3、为不同公司提供“星级评定”，通过积分高低调整风控模型

根据不同周期来提供区别于传统金融产品的定制化产品或服务，才是小微企业最需要的。

证券时报记者 张雪园

从央行行长易纲提出用“三支箭”让资金流向民企，再到银保监会主席郭树清提出了民企信贷“一二五”的工作目标，各家银行有意加大了对小微企业的贷款投放。

民生银行作为服务小微的首倡者，至今已有10年经验。数据显示，10年来，民生银行累计投放小微贷款超过6万亿元；新增对公贷款1500亿元，其中75%以上用于支持民营小微企业发展。

日前，证券时报记者带着如何破解小微企业融资难融资贵等问题，走访了巴蜀地区多家小微企业和民生银行在当地分支机构。国内小微市场竞争非常激烈，尤其是国有银行、股份制银行不断增加小微业务的占比，所以不能按照传统的观念继续做下去。”民生银行成都分行行长龚志坚坦言。对此，较早开启小微金融的成都分行和重庆分行体会颇深。

小微企业最需要什么产品

证券时报记者了解到，民生银行开展小微业务十年来，在人员配置、贷款产品、贷款金额等方面已进行改变。该行专设了小微金融事业部，从总行到分行、支行形

成了专业运营机构，商业模式从产品导向向以客户为中心的导向。

以成都分行为例，该分行首家小微专业支行2014年经监管部门批准设立，2018年已建成集中作业的信贷工厂模式，主动风险管理系统和综合金融服务体系，管理精细化深入日常运营。

信贷产品方面，该行提供的小微服务已非最初的单一抵押贷款产品那么简单，而是为借款人提供意外综合金融服务，囊括抵押、担保、信用担保方式的十多种贷款产品线，乐收银、底层账户体系、缴费通等全系统产品体系。

成都分行相关负责人表示，很多企业和银行对接存在的最大问题是，银行对不同行业的企业认知还需深化，有时银行对企业何时最需要资金不够了解。根据不同周期来提供区别于传统金融产品的定制化产品或服务才是小微企业最需要的。

成都荷花池批发市场，专门做窗帘生意的紫罗兰布艺有限公司董事长李长福直言：“小微商户不是随时都需要资金。最困难的是年末结算时资金流出缺口——上游企业要付款，下游款项收不上，如果银行能够理解客户的资金周转周期，这个时候提供资金扶持，无异于雪中送炭，贷款挪用的风险

也低。”

民生银行信用卡部小微金融部总经理李激表示，除了原有客户的维系，目前更关注小微企业的日常经营，尤其是支行周边社区服务类的小微商户，例如调研某二级支行周边有哪些小微业态，了解对方的商业模式，明确客户定位，将民生银行的产品和服务嵌入小微企业日常经营，这是成都分行综合服务的新特点。

数据显示，成都分行自2009年1月发放第一笔小微经营性贷款开始，已累计发放900亿元小微企业经营性贷款，累计服务超过30万小微企业。

利用关键指标严把风控

民生银行的十年小微之路，并非一片坦途。因为宏观经济下行和民间不规范的借贷行为，小微企业群体曾一度爆发巨大风险。民生银行在2014-2017年间不良贷款逐年上升。金融机构意识到提高企业违约成本是有效的风控手段之一，民生银行信用贷款的额度在近两年都有所调整。

在成都市青白江梨冻品市场中，依靠自主创业专门经营鸡副、猪副等产品的商家陈训明告诉记者：“我的业务主要通过进口猪副冻品再销售到二级市场的批发商，因为很多外国商家需要我先付款后发货，所以有时一夜之间需要100多万流动资金，银行能立刻贷给我一笔钱对我来说最要紧。”

民生银行目前为该商家提供纯信用的贷款额度为30万元，可以借借随还。2015年民生提供的互助基金类信用贷最高额度还在200万左右，但现在最高额度为50万的信用流动资金贷款。“民生银行成都分行西体路支行客户经理王彦炯表示，“因为成都各大金融机构2015年前后贷款出现逾期率和不良率大幅上升，近两年银行业又受到大环境影响，银行业都对信用贷有所收缩，银行更加关注企业的贷款用途，从以前一律盲目给信用贷款转化为信用+抵押的方式，

安联全球企业及特殊风险公司COO贝蒂娜：

人工智能将大量改变保险岗位

证券时报记者 潘玉蓉 实习记者 王一卉

人工智能等新技术应用横空出世，未来保险业将面临何种变化？安联全球企业及特殊风险公司首席运营官（COO）贝蒂娜·迪切尔夫（Bettina Dietsche）在接受证券时报记者采访时表示，7个技术趋势将深刻影响保险价值链；人工智能对保险业就业的影响将逐渐呈现；保险业需要在理解和拥抱新技术的同时，为客户提供新产品和服务。

七大技术新趋势

贝蒂娜介绍，这7个技术趋势分别是：数字化、智能运营、机器学习、大数据、物联网、开放的生态系统和云技术。

数字化的今天，如果保险公司想在线上影响客户，就不能没有一套系统来汇总客户及内部管理等信息。这样才能帮助公司把外部客户跟公司内部运营连在一起，打通信息流。

智能运营能实现业务数据的收集，并在复杂场景下分析和决策。有了用户数据的强大支撑，也有了强大的分析能力，保险市场营销效果会越来越越好。

机器学习技术可以使管理成本特别是人力成本大幅缩减，同时，人为影响因素大大降低，标准化程度也会更高。据透露，安联试验过接近100个机器人工作，结果减少了90%的处理时间，并且零出错的。

大数据可以提高数据的可用性，利用尖端的可视化数据工具，增加保险业数据的整体使用性。

物联网设备通常体积较小，可以记录大量关于房产、车辆甚至个人的数据

信息。保险公司根据获取的更具体数据信息来判断潜在风险，并实时采取有效预防措施，以避免高昂索赔支出。

另外，开放的生态系统有利于社会资源的合理分配，将影响保险价值链中的理赔环节。

技术进步也为商业活动带来风险。安联全球企业及特殊风险公司发布的一项调查显示，与技术相关的风险在2018年中国商业风险中呈现上升态势。业务中断、网络事件冲击和新技术风险，成为2018年中国十大商业风险中排名前三的风险。

人工智能影响不容忽视

贝蒂娜特别指出，人工智能对保险业就业的影响将逐渐呈现。在不远的将来，保险岗位会产生较大的变化。以核保或理赔经理为例，未来的模式会从现在的手工环境为主，着重于内部数据，逐渐发展成利用新的信息来源和技术整合内外部数据，并实现20%的数据采集和80%的数据翻译。

麦肯锡全球研究院估计，中国有16%的岗位受到自动化的威胁；波士顿咨询公司预计，中国金融业预计23%的岗位将受到AI的影响。普华永道报告则指出，由于人工智能和相关技术的应用，中国GDP有望至2030年增长达26%，而全球的平均增长为14%。

贝蒂娜表示，目前机器人能做的事情只是搜集数据等简单工作，智能机器人能取代的只是某项工作领域的小模块，但机器人学习能力强，未来能完成更多的工作。她称，安联全球企业及特殊风险公司也在利用机器人完成核保报价，相信未来应用的场景会更广。

轻型网点助推区域金融

与成都不同，重庆市因受到地理环境的影响，各区县的发展不均衡，银行要服务小微企业似乎更具难度。

但事实并非如此。民生银行重庆分行2016年起就通过低成本的综合化网点模式助推区域金融。对此，该行专设了合川、永川、大足、铜梁、璧山等区县小微支行，同时成立近150人的机动服务团队，变坐商“为行商”。

一家颇具代表性的小微支行引起了记者的注意——民生重庆合川小微支行。该支行是重庆地区第一家区县小微支行，其银行网点在位置上不具优势，又面临重庆城商行等同业的竞争压力。但成立一年来，银行金融资产突破3亿元，在合川投放小微贷款131笔，贷款余额1.17亿元。

该支行行长黄巧表示，支行网点面积100多平方米，约为常规银行网点的十分之一，没有设现金柜台，运营成本约为常规网点的一半。

值得注意的是，针对小微企业临时性资金周转困难问题，该行提供贷款转期服务，节省客户贷款到期续贷因筹措还款资金产生的高息筹资成本。目前，该行已累计提供50亿元贷款转期服务。

重庆市友军食品有限公司执行董事兼总经理余家友称，公司目前在重庆分行的贷款余额405万元，其中抵押贷款245万元，信用贷款160万元，企业销售规模1.3亿元。“我们和民生是2012年9月以联保的贷款方式贷了260万元，合作之初，企业经营场所为租赁，现在我们经营场所已自有化了，还解决了2000多人就业问题。”

