

# 互联网金融背景下农商银行消费信贷模式的创新研究

李力

(四川乐至农村商业银行股份有限公司, 四川 乐至, 641500)

在当前互联网金融背景下, 各个银行为了抢占市场, 都开始对信贷模式进行创新, 这在一定程度上增加了信贷市场的竞争激烈性。农商银行在过去采取的传统信贷模式会为其发展带来一定阻碍, 而信贷业务作为推进银行持续发展的关键业务, 在互联网金融背景下应积极创新, 以此更好地促进农商银行的健康发展。

## 一、农商银行消费信贷风险的外在表现

### (一) 住房业务潜在风险

随着我国经济的迅猛发展, 房地产行业紧随其后也得到了快速发展, 住房价格不断上涨。住房政策调整后, 消费者持观望态度, 这会导致房产交易的数量减少, 而住房贷款的业务也会随之收缩。等调控政策被市场消化后, 市场进入稳定期, 个人住房贷款再次进入扩张期, 农村商业银行也会因此承担更多的政策风险。

### (二) 信贷资金风险

一些用户看中了农村商业银行消费信贷业务还款灵活、利率低的特点, 通过提供假交易合同、假收款方资料向农村商业银行申请个人综合消费贷款, 套取商业银行信贷资金用于投资资本市场、楼市, 一旦碰上投资失利, 楼价下跌, 商业银行的信贷资金回收便会失去保障。

### (三) 转嫁业务风险

房地产市场的分工导致我国农商银行对中介结构的依赖程度日益增加。大部分银行只是负责消费信贷业务的审批环节, 其他环节则是中央机构进行代办。因为当下我国房地产中介方面的监管立法尚不完善, 没办法全面约束房地产中介机构的行为, 因此导致房地产中介很容易变将业务风险转嫁给了农商银行。一些房地产中介存在故意隐瞒重要信息、虚假广告发布招揽客户的行为, 对当事人的利益造成侵害; 一些中介参与炒房, 扭曲市场价格; 一些中介违反国家税收制度, 协助交易当事人进行阴阳合同的签订, 帮助客户逃税。以上行为都可能损害农商银行的信誉与利益, 严重的甚至会导致贷

款无法收回。

## 二、农商银行消费信贷风险的成因

### (一) 制度层面的因素

个人消费信贷业务的发展需要依赖于个人信用制度的建立, 同时, 消费信贷业务想要获得更好发展, 就必须有良好的外部环境作为支撑。不过, 当前法律体系中有关个人信用方面的制度相对较少, 对于个人失信行为尚未制定清晰明确的措施进行惩罚, 抵押变现的问题也一直未得到妥善的解决。在相关配套设施中, 个人破产制度、社会保障等方面都存在很多不完善的地方, 这使得个人信用行为为征信困难, 甚至还隐藏着法律和道德方面的风险。

当下, 民众的信用观念不强, 个人的信用信息披露不足, 信用信息资源共享也缺乏, 这容易导致银行和消费贷款者之间出现信息不对称的情况, 发生恶意骗贷行为。

同时, 还需完善消费风险转移机制。一方面, 面对消费信贷的商业保险制度发展滞后的问题, 为了更好地保障银行和消费者双方的权益, 可学习和参考西方国家保险制度和模式, 进而积极构建起完善的保险制度。另一方面, 为解决消费信贷证券化发展不成熟的问题, 可做好以下方面: 其一, 开展住房抵押贷款证券化业务后, 商业银行可以将长期的抵押贷款债权通过包装上市转化为证券, 并相应地将证券化后的贷款资产转移到资产负债表外, 以达到合理降低银行风险资产总额, 减少资产规模, 提高资本充足率的目的; 其二, 通过住房抵押贷款证券化运作, 抵押银行将持有的抵押贷款转化为证券在市场上交易, 这样就把原来由银行独家承担的借贷风险分散给多家投资者承担, 实现了风险的分散。

### (二) 银行方面的因素

一些贷款本身存在一定的缺陷, 例如, 在贷款之前, 可能存在假的单位收入证明, 同时以汽车作为抵押品也存在较大风险, 这些都会影响到农商银行的稳定发展。当下, 汽车贷款大多都是以汽车

为抵押品,这种方法相对比较简单而又直接,但是与房地产行业的贷款有所不同,汽车行业的折旧、贬值速度较快,这使得二手汽车的变现变得比较困难。

银行为了获得更多的市场份额,会进行一些违规操作行为,而这正是导致资产风险出现的主要原因。一些银行的工作人员因为自身的业务素质不高,控制风险的意识比较差,贷前审核不严格,贷后监管不及时,导致审批程序流于表面。贷款发放后,银行催收不利,也会导致借款人赖账和拖欠等行为的出现。

### (三) 消费者层面的原因

消费者自身的信用、稳定性、家庭结构等,都有可能发生一定的变化,以上的任何一个因素都有可能影响到消费者对贷款的偿还能力,因此,农商银行要认识到消费者自身的偿还能力存在较大的不确定性。如果消费者没有足够的能力去偿付贷款,所产生的损失可能会转嫁给贷款人。所以,正确分析消费者的偿还能力并采取一定的措施来弥补消费偿还能力的不足,是控制消费信贷风险的重要环节之一。

## 三、互联网金融背景下农商银行消费信贷模式的创新措施

### (一) 做好小额农贷

在农商银行发展中,一些小额农贷都是具有特色的信贷产品,优势较强。为此,在信贷营销业务发展中,农商银行应注重做好小额农贷的宣传工作,确实消除农村民众对小额农贷认知层面的误区,从而扩大信贷产品的覆盖范围。尤其是一些农户本身的信誉较好,对此,可通过小额农贷加大对对其的支持力度,同时根据农产品的不同类型,对信贷期限进行合理设置。通过以上方式,能够尽可能地扩大信贷影响力,进而提升农商银行竞争力。

农商银行可以将一些具有特色的信贷产品作为重要基础,保证全面覆盖,以便于在激烈的市场竞争中争得一席之地。对一些新型农业,如品牌、休闲、生态农业等,都要加大支持力度,以此为农业发展提供更多的契机。同时,还应树立大消费以及“三农”理念,将营销目光放在社区居民上,从多个方面入手为用户打造适宜的产品,同时保证信贷产品涵盖到全新的消费领域,进而满足广大社区居民在金融方面的需求。此外,还应当针对相关的创业人员制定金额策略,为他们提供细致的金额服务。

### (二) 提升管理的精细化

农商银行在发展中需要明确各个部门的职能,建立单独的利润核算中心,并以此明确部门以及基层网点之间的界限,提升工作的规范性。同时,还应完善相关的规章制度,制定完善的管理方式方法,通过制定流程规范,实现各个部门之间的协调互动,从而发挥自身的优势,完善相关利润分配。农商银行制定明确的考核制度,不仅仅要量化考核,同时还要将具体的目标以及奖励落实到个人,以此激发工作人员的工作积极性。农商银行要做好贷款前的评估工作,尤其是借款人的借款意图、能力、意愿等,以此为依据判断是否应该发放贷款。在进行贷款时,要严禁冒名现象,不得跨区域进行贷款。农商银行需做好贷款的把关,全面审查贷款主体是否合法,明确具体的用途,同时基于额度以及期限进行科学预算,如果是公司贷款类型,需做好公司负责人信息的审查,尽可能降低风险出现的概率。农商银行首先要对相关的规章制度进行具体落实,由专门的负责人对存在的风险进行监控;要做好贷后层面的管理,做好检查要求、频率等,明确主要的负责人;要做好清收层面的创新,要能够做好奖励层面的效应。其次,农商银行要与司法部门进行积极合作,做好相关诉讼案件。同时借助相关平台,对失信群体进行曝光,以此达到提升用户还款积极性的目的。此外,农商银行还要做好与第三方之间的交流合作,可以利用网上拍卖、市场转化等形式对不良资产进行转化,并产权明晰,做好对资产的保管变现。再次,农商银行要从多个渠道入手,对用户信息进行全方位的收集,以此解决银行与企业之间信息不对称的问题。并且,还要制定相对完善的策略,以此提升银行本身的贷款审批能力。另外,农商银行应针对信贷业务提供相关意见,以便对咨询流程进行优化,落实相关的评审机制,完善对信贷进行审批的具体流程。除此之外,为了更好地提升农商银行自身的金融服务水平,除了基于用户自身的特色进行管理之外,还要落实其承诺,广泛地应用自助或自动办贷业务,提升贷款业务质量。

### (三) 创新农商银行信贷消费模式

农商银行在发展中要充分发挥自身所具有的区位优势,要充分明确企业在贷款中的核心地位,全面了解企业的经营周期、交易特点和结算具体方式,并通过多种渠道了解产品的信息,以此为基础推出具体的金融产品,支持企业更好地发展。首

先,基于区域发展,农商银行要注重加强与工商联、商会之间的合作,可采用信贷模式为工商户提供针对性帮助,以解决融资贵以及融资难等方面的问题。并且,通过该形式,既能够形成比较新的增长点,又能够合理优化融资环境,从而构建起相对完善的信用体系。其次,农商银行要以电子系统为基础、依据,促进电子业务的发展,同时借助电子设备本身所具有的优势,提高信息沟通效率,进而缩短交易时间,提升票据本身的运行效率,为客户提供更加优质的服务,强化票据营销力度。例如,可以使用电子票据的方式进行业务办理,以此提升办理效率,并为客户提供更加优质的服务。再次,农商银行应在保障其信贷规范性的情况下,选择资质合格、信誉良好的公司进行合作,不断扩大银行信贷范围,增加企业的选择。此外,税务部门应注重加强与农商银行之间的协调,积极构建税收之间具有的联系,从而解决存在的金融问题,促进企业的持续健康发展。农商银行在发展中要充分发挥区位优势,以此在一些大项目中获得相关的突破。同时,还要着重做好修改和完善,明确相关责任,促进资源整合、利益共享,以此更好地推动农商银行的持续健康发展。

#### (四) 直销银行模式

直销银行,是指不设线下网点,由银行搭建“纯互联网平台”,在此平台上整合自身存贷汇业务、投资理财产品。与个人网银相比,直销银行突破了本行账户局限,可向他行用户开放,当下已有60余家银行推出了直销银行。直销银行的模式具有人员精备、机构较少,成本较小等优势,能够为顾客提供更加优惠的利率来购买金融产品。互联网背景下,采用物理网点和电子渠道相互配合的形式,线上和线下结合,能够为客户提供全天候的服务,在一定程度上拓宽金融服务的深度和广度。目前,农商银行在发展中逐渐认识到电子手段的重要性,其可以通过互联网、手机等渠道的形式为客户提供更加便利、轻松的服务。同时,也可以在线为小微企业、“三农”等一些弱势群体提供公平的金融服务,更好地满足客户自身的需求。直销银行的方式将线上模式和实体银行充分结合了起来,能确实保障各项工作的有序落实。互联网时代下,用户行为都是以数据形式进行记录和储存的,数据也是广大用户信息的来源,掌握了数据也就拥有了资源。因此,农商银行在发展中应充分利用互联网金融平台,借助云计算、大数据等先进手段来开展各种业

务,以此为用户提供最便利的服务。

#### (五) 完善风险评估制度,降低消费信贷风险

农商银行发展中想要更好地降低消费信贷业务中存在的风险,需着重构建相对完善的风险评估体系,对可能存在的风险进行预判,以便有效地控制风险。基于农商银行发展目标,农商银行应建立专业化的风险评估团队,选拔专业人才,制定完善的风险评估体系,以此对可能存在的贷款风险进行控制。此外,农商银行在发展中应加强对内部工作人员的监管,在一定程度上预防信贷人员因为个人利益原因而严重扰乱社会发展秩序,在不了解借款人的情况下随意放贷,这些人的信用比较低,严重情况下会直接影响到贷款的回收。所以,只有加强对信贷工作人员的监管力度,才能将商业银行消费信贷可能存在的风险降到最低。另外,政府也应当发挥自身的支持作用,更好地推进金融市场的稳定发展。政府可构建完善的个人征信体系,对个人情况相对复杂、信贷数额比较大的客户,要给予特别的关注。同时,依托互联网平台,能实时记录个人的信用情况,便于农商银行查阅了解,以此保障农商银行消费信贷业务的顺利实施,降低消费信贷风险概率。

#### 四、结语

总之,随着互联网金融的发展,农商银行应紧随时代发展需求,结合市场发展实际,积极创新消费信贷模式,以此为用户提供更优质的服务。在农商银行的发展中,制度、银行、消费者等方面的因素,导致了农商银行信贷模式创新面对的种种问题。为此,在农商银行可以以一些有特色的信贷产品作为重要基础,做到全面覆盖,着重提升工作的规范性,完善相关规章制度,制定完善的管理方式方法,通过制定流程规范,实现各个部门之间的协调互动,从而发挥自身的优势。另外,农商银行还要充分发挥区位优势,争取在一些大项目中获得相关的突破,并着重做好修改和完善,明确相关责任,为客户提供更加优质的服务,进而增强信贷营销力度。农商银行只有不断探索创新信贷模式,采取可行的对策,才能更进一步促进自身的持续健康发展。

【作者简介】李力,四川乐至农村商业银行股份有限公司。