

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%，有地方农商银行针对优质客户的信用贷年化利率甚至降至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余地的银保监局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。

消费贷利率屡破新低

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。如东农商银行公告称，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、经营贷呈负增长且同比少增。

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

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余地的银保监局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燕斐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中指出，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。