

来源：证券时报网

“利率低过房贷？”近日，“工商银行线上信贷产品‘融e借’统一执行年利率4.35%！”的信息在业内流传，有多名工行用户在收到“融e借”利率优惠的推介短信时如此反应。

实际上，除了国有大行，部分股份行、区域性银行也有个贷产品在调低信用贷款利率。但这些纯信用、无抵押贷款产品，利率水平真的能低过首套房贷利率吗？记者了解到，在这些贷款产品的营销爆点背后，往往都有对申请用户严格的信用资质审核。

银行业内人士认为，“无接触贷款”火了之后，银行感受到了竞争压力，也在积极丰富贷款产品营销以争夺优质客群市场。但是，从结构来看，按揭仍然是个贷的主流，2019年新增零售贷款中将近70%流向该领域。

### 多家银行推行利率优惠 “抢收” 个贷业务

记者了解到，上述工行“融e借”产品的优惠利率活动从今年2月1日就开始推广，从最初只覆盖新发放贷款期限为12个月的借贷合约，到面向全部客户（符合申请条件）的多个期限贷款产品；申请通过后，系统将根据用户个人资质发放600元至最高30万元额度不等的贷款。

实际上，不仅仅工行，近期有多家银行在调低针对个人的信用贷款利率。除了国有大行，部分股份行、区域性银行也有个贷产品的推广活动。

今年5月底，一位持有中国银行工资卡的深圳某事业单位数位员工均向记者反映，中行网点个贷经理向其推销大额消费贷产品，“纯信用、无抵押，额度最高30万元、秒速放款”，除了申请便捷之外，利费水平也相对较低，“活动期间年利率水平是4.35%，推荐他人成功贷款还有折抵优惠。”

在招行APP上，记者看到，今年6月15日之前，招行纯线上、无抵押贷款产品“闪电贷”也推出了“提款礼”活动，满足条件参与者领券后贷款年化利率最低可达到3.78%。招商银行上海陆家嘴支行个贷经理告诉记者，“活动面向深圳、北京、上海、南京等24个城市客户，在今年5月1日至6月19日成功获得闪电贷额度，或者4月20日闪电贷额度为零的受邀客户都可以参加。”

经营范围主要在江苏中部、北部的海安农商行也推出了“安E贷”，从该行人士的推介情况来看，这款产品“最高额度30万元，最快3分钟放款”，也是一款纯线上申请、随用随贷的信用贷款产品。而在“618”电商大促销期间，该行还推出了具

有针对性的营销活动，活动期间用户获得的授信额度中包含“6”、“1”、“8”中任意两个数字的，额外奖励61.8元；包含三个数字的，额外奖励618元；凡活动期间签约成功，且提款6180元以上（6月末余额不低于6180元）的均可参与多款家电产品的抽奖。

利率低过房贷？银行：有限制条件

不难发现，这些被推荐的贷款产品额度最高在30万内且单笔额度会相对较小，但最为引人瞩目的还是贷款产品利率“低过房贷”的大幅优惠。

5月20日，最新一期的LPR报价出炉，1年期LPR为3.85%，5年期以上的LPR为4.65%。记者了解到，按公式“房贷利率=LPR+点数”计算浮动利率，上海地区今年5月份首套房贷利率在4.65%-4.69%，而长期以来上海均在一线城市中保持较低利率水平。易居研究院数据显示，2020年5月份，全国64个城市首套房贷利率为5.43%，和4月份基本持平。

但是，纯信用、无抵押、线上自助的贷款产品，从类型看更多是消费贷类别的产品，利率水平真的能低过首套房贷利率吗？其实不然，记者了解到，在这些贷款产品的营销爆点背后，往往都有对申请用户严格的信用资质审核。

比如招行“闪电贷”的一些促销活动，除了面向部分地区，以及针对新用户激活的建额规则等方面之外，还要求是“金葵花”用户，也即用户需在上月月日均资产或上日资产在5万（含）-500万（不含）之间（剔股票市值）才能达标；否则对于更多用户群体，闪电贷年化利率水平在6.48%-11%之间。

信用优质白名单内客群是一个重要“门槛”。中国银行客服人员告诉记者，上述折扣活动期间的“中银E贷”申请只面向部分信用高的手机银行用户开放。而工行的“融e借”，面向的重点客户也是持有工行工资卡、信用卡、有公积金或社保缴存的群体，而这类客群往往有交易流水供系统参考审核信用资质。

另外，一些区域性范围经营的银行，比如宁波银行、江苏银行、海安农商行等，推出的一些信贷利率相对优惠的产品，都对申请人的户籍或常住地、工作地点有所要求。

房贷占比仍是主流 城农商行个贷发展快

随着近期消费逐渐恢复，银行通过各类营销活动积极“抢收”个人贷款业务，但是，银行零售贷款的结构真的变了吗？

记者注意到，中银证券在6月初推出的一份银行业零售专题报告刚好做了测算，该报告统计了26家银行口径的零售贷款同比增14.5%，高于对公贷款5个百分点，但2019年零售贷款同比增速较2018年的17.1%放缓2.6个百分点。从结构来看，2019年新增零售贷款中，将近70%投向了按揭领域（房贷）。

2019年，按揭贷款同比增长15.4%，增速高于零售贷款整体0.9个百分点，在零售贷款中的占比较2018年上升0.2个百分点至65.9%。2019年包括个人消费贷款、经营性贷款在内的其他类零售贷款增速放缓，同比增7.3%，增速低于零售贷款（14.5%），并且较2018年同比增速大幅降低了13.8个百分点。

“其他类零售贷款增速之所以在2019年出现下降，一方面是消费贷等业务监管更趋严格，另一方面，在居民共债风险持续暴露背景下，银行出于风险审慎考虑，消费类贷款业务发展也更为谨慎。”中银证券研报指出。

2020年一季度，受疫情影响，个人消费贷款增速有所放缓，且监管对消费类贷款资金流向的规范监管并未放松，在业内人士看来，进入4月份，消费贷款随着疫情得到有效防控而比一季度有所增长，但同比上年增速放缓。

“一来确实是一季度受疫情影响，考虑到资产质量、展业情况等速度放慢了，现在在推开；二来更重要的原因是，今年纯线上化的‘无接触贷款’方式火了起来，用户交易习惯、零售贷款模式真的变了，各类机构平台都在争夺这块市场，银行也感受到了竞争压力，所以就丰富了贷款产品营销。”华东某农商行人士对记者表示，“而且，银行推出的线上信用贷额度往往较高，客群信用资质更好，所以利率成本相对低，这也符合客群分层定律。”

此外，值得注意的是，从年报披露情况看，2019年新增其他类贷款中，从新增贷款占比来看，区域性银行将零售贷款资源更多投向了非按揭类别，比如占比排名前三的宁波银行（96%）、杭州银行（85%）和苏农银行（84%）分别将新增零售贷款投向了其他类零售贷款。非按揭贷款在零售贷款中占比超过50%的主要为城农商行，其中排名前三的为宁波银行（98%）、常熟银行（83%）、张家港行（74%）。

中银证券研报认为，“城农商行大力发展消费金融和经营性贷款主因具备本地业务发展优势，同时满足其主要客群需求。此外，部分城商行能够通过外部合作的方式发放消费型贷款，有助于打破经营的地域限制，有效拓展自身业务范围。”