

消费者享受了便利,银行赚取中间费用,商家争得了市场——

个人信贷消费：花开香愈浓

赵菲 欧阳洁

越来越多的消费项目可享受信用卡分期付款

元旦前夕,小晴终于搬进了新房子。“买房子差不多花光了所有积蓄,幸好装修、家具和家电都能从银行申请信用卡分期付款,现在每个月还2500元,四年还完,基本上不会影响生活质量。”她说,除货款外银行不加收任何利息费用和手续费,自己的资金压力减轻了,无形中购买能力也提高了。

赵先生则利用建设银行龙卡信用卡的分期付款功能,申请了价值4万元的“欧洲双人游”,在手头并没有“闲钱”的情况下,实现了登临埃菲尔铁塔的心愿。

只要拥有一张信用卡,就能从容不迫地享受大件商品消费按揭贷款的便利,这样的“好事”越来越多——除了传统的信用卡、住房贷款等个人消费信贷业务,个人消费按揭贷款近年来悄然兴起。

新年伊始,苏宁电器联手工行、中信等八大银行在业内首推信贷消费优惠行动,持续一个月在北京50家门店开展“零首付、零利息、零手续费分期付款买家电”的活动。消费者在办理分期付款时向银行支付的利息以及手续费,将全部由苏宁电器承担。凡单品在1500元以上均可以按消费者自身需求任意分3期、6期、12期进行分期付款。苏宁表示,2008年电器信贷消费业务已经突破3.5亿元,预计新启动的信贷消费活动将带来10亿元的销售,信贷消费的比重将由目前的7%攀升至15%!

“国内消费市场不断扩大,各银行都在努力创新个贷产品和服务。现在国内主要商业银行都开展信用卡分期付款业务,覆盖了旅游、汽车、留学和装修以及家电等多种商品,甚至连购买车位都能申请按揭贷款。只要通过资质审批,消费者就可以通过网上银行或电话银行

实现自助贷款和还款,无需再去柜台。”建行一位负责人告诉记者。仅在北京一地,建行信用卡业务就覆盖了460多户签约商户,除了大型商场,还有不少连锁店。“商场都专设银行的分期付款POS机,供消费者信用卡分期付款消费。”据招商银行总行零售银行部相关负责人介绍,以往房贷业务占该行个贷业务量的70%左右。如今,房贷占比在下降,消费类贷款不断在提升。

扩大贷款消费领域,提升服务水平

国家今年加大农机补贴力度,河南农民程晓顺很想春耕前买辆拖拉机,但手头的钱不够,他感叹:“要是能贷款买就好啦。”

中央财经大学中国银行研究中心主任郭田勇指出,虽然很多商业银行开办了个人消费信贷业务,但整体上看产品细分和差异化程度较低,雷同现象严重,涉及消费领域比较窄。而且业务对象主要以城市居民为主,非常缺乏针对农村市场的信贷产品。例如,在农村娶媳妇结婚、家电下乡等均可纳入贷款范畴,像房贷一样给予“政策优惠”。

“我国居民消费结构尚处于温饱型、实用型阶段,由于我国居民消费倾向偏低,如果缺乏信贷的支持,居民消费只能建立在自我积累的基础上,造成生产与消费之间的巨大差距,导致社会再生产循环不畅。因此,从刺激消费、确保国民经济持续健康发展的角度来讲,也应扩大个人消费信贷市场。”北京师范大学金融系主任贺立平说。

近日,政策层面出台“利好”——中国银监会日前“开闸”,允许设立消费金融公司。消费金融公司业务主要包括个人耐用消费品贷款及一般用途个人消费贷款,可帮助民众购买昂贵的大型家电,以及为个人旅游、婚庆、教育、

装修等消费事项提供贷款。

不久前,北京“永旺国际商城购物中心”推出赊购消费模式。消费者持永旺集团发行的赊购信用卡,就能“先购物,后还款”,在集团下属百货公司购物。商务部对此表示,将积极借鉴银行业个人消费信贷的经验,发展信用销售,推动“赊账”消费,出台实际措施鼓励企业、银行、保险机构之间开展信贷消费合作。

防范风险,实现消费者、银行、商家“多赢”

消费者享受了便利,银行赚取中间费用,商家争得了市场——信用卡分期付款,搭起了“多赢”的平台。

然而,个人消费信贷也同其它的银行信贷一样,其中蕴含着信贷风险。光大银行信用卡中心总经理戴兵说,2008年下半年以来,金融

危机向实体经济的蔓延对国内信用卡产业带来新的挑战,针对信用卡的欺诈案件呈现高发态势,如信用卡恶意套现、虚假代办、短信诈骗、账户信息泄露等欺诈案件频发。为此,光大银行建立了申请人资料审查制度和相应程序,在信用卡业务中开发上线了电子征信系统和额度评分模型,提高了作业程序的标准化和一致性。

借款人故意违约,如本来没有还款能力而骗取银行贷款,或者具有还款能力而恶意拖欠银行贷款,不仅给银行带来风险,也是对自身长远利益的“侵蚀”——招商银行总行零售银行部相关负责人说,根据中国银监会有关规定,各商业银行应加强对持卡人用卡情况的监控,对已经确认存在套现行为的信用卡持卡人,有权采取降低授信额度、止付、将相关信息录入征信系统和银行间已建立的共享欺诈信息库等措施,将其列入信用消费的“黑名单”。

“完备的法律体系是保障消费信贷健康发展的根本,眼下必须加快消费信贷领域的专门立法进程,明确和加强对利用消费信贷套取银行信用、损害消费者合法权益利益行为的惩处力度。”贺力平教授说。

北京大学经济学系副主任苏剑特别提出,1999年底,中国人民银行在全国已经初步建立了中外资金金融机构参加的银行信贷登记咨询系统,虽然从一定程度上推进了消费信贷的发展,但远未到位。我们应该借鉴国外经验,进一步完善个人征信系统,对信贷者实现自始至终的跟踪和监控。

热点聚焦

延伸阅读

分期付款方便多

申请个人消费贷款的手续并不麻烦。

只要在与银行签订合作协议的商家购买产品就可以申请贷款。贷款不发到个人手上,在消费者提交购买证明后,银行直接将钱打到商家账户上。目前,建设银行、招商银行、民生银行等推出信用卡分期付款业务,均可用于大宗商品消费。

客户可以临时决定或修改还款期限。

例如,建行规定持龙卡信用卡客户到约定商场选购价值3000元的商品,可以选择6期的分期付款方式,客户月还款500元,“零

利息”连续偿还6个月;

也可通过商场专用的POS机把信用卡还款期限由50天改为6个月甚至1年,延时期间也是

“零利息”。

客户还可以自己提高买车或家装的贷款信用额度。比如建行信用卡客户想买10万元的一辆汽车,首付3万元后,还剩下7万元需要分期付款,但是普通消费者的信用额度一般没有这么高,但他可以在4S店提交一份提高信用卡额度的申请,银行一般在两到三个工作日内对客户还款能力和信用状况等资质进行审批,最快7个工作日内就可完成全部分期付款的买车手续,将车提走。

辽宁省辽阳市佟二堡镇是中国三大皮装裘皮生产销售基地之一,产品畅销世界30多个国家和地区。元旦前夕,6000多名来自沈阳、大连、鞍山等地的游客,乘坐150辆旅游大巴兴致勃勃地参加了佟二堡镇皮草购物游。图为顾客欣喜地试穿时尚皮草时装。

赵建军 严佩鑫摄

美丽旅游



财经论坛

●保险具有较强的抗金融危机能力

2008年爆发的金融危机席卷全球,对各国金融业影响巨大。但一个有趣的现像是,保险业务在此次危机中并没有受到大的冲击。AIG濒临倒闭,主要是旗下衍生产品投资出现问题,其保险业务依然是健康和富有价值的。一些专注于传统保险主业的公司,比如纽约人寿,其保险业务经营非常审慎,受到危机冲击很小,标准普尔和惠誉两家评级机构都在金融危机期间给予其最高财务评级。

保险产品具有风险保障和金融产品特征。金融特征决定其易受金融市场波动的影响,但期缴寿险产品期限较长,又能通过分散现金流将短期投资波动在更长时间内给予熨平,因此保险具有比其他金融产品更强的抵御金融危机的能力。

●结构调整增加中国保险业抗风险能力

自1980年复业以来,中国保险业发展迅猛,年均保费增长速度超过30%。在规模快速

保险业：科学发展调结构

陈文辉

增长的同时,业务结构不合理的问题也日渐凸现。从寿险业务看,呈现出短期业务多、趸缴占比大、去风险保障功能的特点。各公司过于注重短期投资型业务,风险保障型业务和长期寿险业务占比并不高。2008年1—11月,全行业意外险和健康险这两类主要的风险保障型业务合计占比仅为10.6%;新单业务中,10年期以上期缴业务占比仅为12%。

业务结构不合理,其根本原因是保险业发展方式还比较粗放。一些保险公司急于扩大规模,注重保费增长,轻视业务内含价值和风险防范,大力发展保费高的投资型产品和趸缴产品,过度宣导保险产品的金融特性,并攀比其他金融产品缩短保险产品期限,用短期投资回报来吸引客户购买。

结构失衡不利于保险行业的科学发展:一是不能发挥保险行业的技术优势,即风险管理与长期资产负债匹配管理,难以形成保险行业的核心竞争力;二是弱化了抗金融危机的能力;三是业务增长的可持续性不强,续期保费难以

提供稳定的支撑。保费增长大起大落的风险加大;四是产品同质化,保险公司进行低层次的价格竞争,损害行业的盈利能力。

风险保障型业务少,长期业务少——结构失衡同样不利于保险业服务经济社会大局。2008年的四川大地震中,保险业赔付约为10亿元,与几千亿元的灾害损失相比,承担的补偿比例太低,远远不能体现保险业应当发挥的重要保障作用。

随着国际金融危机的传递,国内保险产品投资回报率下降,低于投保人预期,造成投资型产品退保增加;保险业务内含价值不高,投资损失直接导致偿付能力充足率下降,公司可持续发展能力受到影响。业务结构不合理的弊端已经开始显现。

●2009年是结构调整的最佳时期

结构调整可以改变保险业务的风险构成,化解和防范风险;可以增强业务发展的稳定性,突出保险行业优势,增加业务内含价

●通过市场来覆盖事故多发行业的风险,能消除政府管理的盲点,提高管理效率

日前,有两则安全事故和保险“挂上了钩”:

一则是,“三鹿奶粉事件”赔付方案出台,针对30万名患儿年满18周岁前可能发生的医疗费用,22家责任企业共同出资建立医疗赔偿基金,交中国人寿运作、支付。然而,保险的事后介入实属“亡羊补牢”,之前企业已经付出了惨痛代价。

另一则是,湖南省株洲一家农药企业附近的120多户村民,在遭企业污染后及时从中国平安拿回了赔款——这家企业之前被强制投保了环境责任险,之后仍须以更高的费率继续投保。保险在这里发挥了“未雨绸缪”的作用,主动参与安全生产管理和风险补偿。

两相对比,我们禁不住再次大声疾呼:重视责任保险!在事关人民群众生产生活安危的领域推广强制责任保险!

所谓责任保险,是由机构、企业投保的,在其生产、运行对第三方造成危害的情况下,由保险公司负责向受害人支付投保者应承担的必要赔偿。作为管理社会风险的有效手段,责任险不仅使受害人及时获得经济补偿,安抚百姓、稳定社会,同时也通过费率杠杆,增强投保者主动加强安全管理的意识。责任险在很多国家都因立法强制而广泛普及,在我国却发展缓慢。责任险的投保人不是直接受益者,依靠市场化运作难以推广,必须采取政策引导、政府推动、立法强制等手段。

扩大责任保险覆盖面甚至强制部分行业投保,不是强行干预企业的生产经营,也不是架空政府的管理权力。“强制”是防止企业对自身产品的安全问题及其造成的外部不经济逃避责任。企业投保后,保险公司将对企业进行动态风险管理,视其风险状况决定下一年的费率;而企业为了降低来年的保费支出,会主动查错补漏,增加安全生产投入。投保责任险,是企业加强风险管控、树立品牌、打造百年基业的重要投入。政府引入市场手段,不仅大大降低了“人吃马喂”的行政成本,还减少了权力寻租的腐败行为;通过市场来覆盖事故多发行业的风险,不仅能消除政府管理的“盲点”,还能一定程度遏制“多头管理”,提高管理效率。政府推行责任险,不是自己“不管了”,而是转变管理思路,完善政府、企业和居民之间的风险共治治理机制。这,也是继续深化政府行政体制改革的题中应有之义。

扩大责任保险覆盖面甚至强制部分行业投保,不等同于让保险业坐收“垄断”利润。其一,在承保方式上,既可以让保险业承保,也可以由高风险行业自保——成立保险机构自收自支、自我管理。只要运用了“我为人人、人人为我”的保险原理,能起到保障和管理风险的作用就可以。事实上,目前国内某些省份的煤炭业就是采取了这种承保方式。其二,即便交由保险业来做,也完全可以通过有效监督管理,使其秉承微利原则,重服务轻赢利。“强制”旨在提高风险覆盖面,和“垄断”没有必然联系。

扩大责任保险覆盖面,还要进行产品创新。眼下,保险业应优先重点开发直接关系到人民群众生产、生活安全的产品,如公众责任险、医疗责任险、雇主责任险、产品责任险、计算机系统故障、环境污染责任保险等,满足不同层次的社会风险防范需求。

近年来,在有关部门的支持下,责任保险渐有起色。但与频发的惨痛事故相比,与人民群众对“安全放心”的迫切要求

金海观潮

相比,这项工作显然需要更多的政策扶持。

中国银行不断创新产品和服务——

帮企业把好风险关

本报记者 欧阳洁

产品创新帮助企业规避风险

去年11月10日,美国第二大电子产品零售商电路城(Circuit City)宣布申请破产保护,各大债主名单也随即公布,一家生产MP4的中国企业就是其中之一。一旦电路城破产,债主们的赊销账款就难以追回。

然而这家企业却似乎早有预料,年初就开始大幅缩减对电路城的赊销金额,6月30日完全停止了销售。按理说,一家中国企业很难对销售规模如此之大的美国零售商财务状况有深入了解,奥妙就在于这家企业借助了金融机构提供的保理业务,及时避免了销售风险。

所谓保理,指商品出口后,出口商将有关出口商品收款权卖给银行等保理商,从而收回部分或全部货款,保理商获得部分追款权。对企业来说,及时融通资金又能避免一定的收款风险。这家企业早在2007年初就将电路城交易的部分收款权通过中国银行卖给美国的保理商。6月30日,该保理商根据市场调查终止保理,这是一个明确的市场信号,中国银行及时通知我方出口企业,让企业在真正的危机发生之前及时调整自己的销售策略。

如今,越来越多企业借助金融产品分散经营风险。“特别是在目前出口环境剧烈波动的情况下,企业经营风险凸显。银行在企业‘走出去’的过程中,一方面要提供资金的支持,另一方面需要发挥在网络、避险工具等方面的优势,提供各种风险管理支持。”中国银行公司金融总部负责国际结算业务的产品总监程军说,“这几年我们的保理业务每年增长70%—80%,2008年中国银行已成为全球最大的保理商。”

面对国际金融危机,企业经营的内外环境愈加复杂,对避险工具的需求也不断增加。目前,中国银行借助自己遍布全球的经营网络和1500多家代理行,为企业提供全球资信调查。“以前不少国际知名金融机构开出的信用证,我们认为肯定没问题,但现在就需要重新评估风险。我们只能求助于银行为我们把好这道风险关。”中兴通讯执行副总裁韦在胜说。

与企业共同“走出去”

“对我们来说,经济危机也是机遇。现在欧美银行资金的流动性不足,对通讯设备生产商减少投资。对我们的银行来说,是‘走出去’的好机会。”韦在胜说。目前中兴通讯正与中国银行深圳市分行合作,对国际市场提供出口买方信贷,不仅带出技术和设备,也把资金带到了国际市场,为 he 国客户提供融资。

“中国银行不只为企业提供单一的产品,而是借助全球金融服务网络为企业提供一体化的融资安排和全方位金融服务体系,着力打造‘走出去’企业首选的合作银行。”中国银行公司金融总部负责公司业务的关系总监唐茂恒说。在企业收购前期,银行参与企业谈判,为企业介绍当地法律、资金管制情况,设计融资方案和合同条款;随后为企业提供资金支持;在经营过程中又帮助企业规避利率、汇率风险、资金管制风险、经营风险。

2005年10月,中石油收购哈萨克斯坦PK石油公司,涉及交易金额41.8亿美元。中国银行为中石油设计了资金汇划路线,收购日当天全球多家分行联动,将全部资金及时集中到交易账户上,保证了收购成功。

财经故事

值,提升可持续发展能力。

2009年是保险业结构调整的最佳时机。第一,外部形势依然严峻,迫使保险公司收缩短期投资型业务、减弱快速扩张规模的冲动。第二,经历了2008年投资型业务大起大落带来风险的教训,公司风险防范意识增强,对结构调整的主动性增强。第三,经过国际金融危机的教育,公司对寿险经营规律的认识不断深化,对寿险业务发展方向有了更清楚的认识。

保险行业调整结构,就是要大力发展风险保障型业务及长期储蓄型业务。特别是对寿险业务,应当坚持“短期变长期,趸缴变期缴,加大风险保障成分”的方向,逐渐使内含价值高、抵御金融危机风险能力强、业务稳定性好的长期期缴保障型寿险产品成为业务主流。

保险监管部门也应抓住这个契机,通过严格监管,推动行业优化结构。强化产品监管,提高产品的准入门槛,排除期限过短、没有保障成分的产品,促使保险公司销售期限长一些的保障型产品,引导保险产品的发展方向。强化偿付能力监管,增强资本约束,促使保险公司控制规模,注重业务内含价值,进而促使公司注重长期、期缴、保障性强的产品,提升业务盈利能力。

(作者为中国保监会主席助理)