

全省首家虚拟银行营业厅来了 面审面签都可线上搞定

“欢迎您连线漳州农商银行虚拟营业厅,有什么可以帮助您吗?”近日,漳州农商银行虚拟营业厅工作人员陈慧娴接通视频电话,在线上为远在斯里兰卡的王先生办理贷款合同签订业务。

今年漳州农商银行携手腾讯云,在全省银行业推出首家虚拟营业厅。该营业厅将传统的“面对面”升级为“屏对屏”,客户足不出户,通过移动设备登录远程视频银行系统,就可以与客服人员开展实时互动,远程解决最迫切的金融需求。



漳州农商银行工作人员正通过虚拟营业厅为客户办理业务

本报记者 闫 锴 摄

多种业务 上虚拟营业厅即可办理

没空到银行网点怎么办?通过视频通话就可以。看不懂条款怎么办?客户经理全程陪同讲解。这个虚拟营业厅可以说考虑到了客户的所有困扰。客户只需打开漳州农商银行微信公众号,在菜单栏依次点击“家银行”“虚拟营业厅”,或微信搜索“漳州农商银行虚拟营业厅”即可进入,根据自身需求选择业务类型进行操作。

据介绍,虚拟营业厅为客户提供的服务多达十几种,涉及信贷业务、柜面业务、业务咨询等多方面,具体包括贷款申请、合同签订、LPR利率转换、对公开户面审等。此外虚拟营业厅不仅跨越时空限制,还实现了多人协同在线服务模式,提高虚拟营

业厅服务质量和时效。视频坐席端通过线上邀请客户、客户经理三方连线,可实现多人实时互动,视频坐席端、客户经理协同在线为客户提供服务的业务服务模式。

漳州农商银行工作人员说:“我们通过客户上传的身份证件和人脸识别验证系统完成客户身份核验,之后再依托‘法大大’服务平台向客户出示电子文本,确认合同条款及本人真实意愿表达,最终通过电子签章等技术应用,在短短十几分钟内就能完成合同签订,全程安全快捷高效。”记者翻看业务办理记录台账,发现通过虚拟营业厅办理成功的业务最短的耗时3分钟,最长的也不超过20分钟。

南北半球的距离 一通视频电话就搞定

“原先需要跑好几趟才能完成的业务,现在有了虚拟营业厅,不用回国甚至足不出户,一通视频电话就搞定,真是太方便了。”黄先生对此赞不绝口。

定居澳大利亚的黄先生是某食品有限公司的法人,他所在的公司主要经营各类罐头的生产加工销售业务。近期因原材料需要,流动资金不足,希望申请流动资金贷款400万元及最高授信600万元,但是公司法人及配偶均在澳大利亚,因疫情关系无法回国办理面签授信。通过客户经理和虚拟营业厅工作人员的远程耐心沟通指导,最终黄先生在虚拟营业厅上进行贷款面签并办理成功,从受理到放款也仅用了8天时间。

像黄先生这样受益于新技术,新模式的异地乃至跨国信贷客户还有许多。截至目前,漳州农商银行虚拟营业厅累计受理业务达474笔,其中信贷类业务190笔,柜面类业务16笔,其他咨询类268笔。从客户所处区域来看,省外客户业务103笔,国外客户业务28笔,涉及7个国家,包括澳大利亚、加拿大、斯里兰卡等。

■本报记者 闫 锴

网络小贷遇新规 便捷贷款还有这样的选择

日前,银保监会和央行联合发布了《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),将从业务准入、业务范围和基本规则、经营管理、监督管理、法律责任等多个方面,对小额贷款公司的网络小额贷款业务进行规范。

面对强力监管和将进一步提高的门槛,小额贷款公司还能保住网络小贷业务吗?公众的贷款捷径还能如从前畅通吗?



漳州多家银行推出小额贷款业务,申请较为便捷。(资料图片)

金融机构借贷不参照民间借贷利率上限? 终审判决来了

“金融机构借款合同等金融纠纷,不适用新民间借贷司法解释。”11月12日,针对业界所称的“民间借贷利率重定后纠纷第一案”,温州市中级人民法院(以下简称“温州中院”)官方微信公告了终审判决。

今年9月,最高法划定民间借贷利率司法保护上限后,平安银行温州分行与借款人洪某借款纠纷案被判以4倍LPR收罚息(金融借款按15.4%计算罚息),引发市场广泛关注。彼时,民间借贷利率重定后,对金融机构是否适用以及利率上限如何计算成为业内热议的话题。

“从温州中院判决来看,打破了窠臼,直

接表明金融借贷的归金融借贷,民间借贷归民间借贷,两者法律性质不同,司法保护的程度也不同。”中国互联网金融协会申诉委员、中国银行法学研究会理事肖飒认为,“从现在的判决结果看,在明年《民法典》生效之前,金融机构的利率上限基本就稳定在24%了,不会有较大变化。”

“本次终审判决的重要意义,那就是金融借贷利率上限,可以不参照民间借贷利率上限。”不过,她也提醒,我国并非判例法国家,也许其他地区的基层法院有不同理解也未可知。

(据《证券时报》)

对网贷平台: 注册资本不得低于10亿元

《征求意见稿》明确,经营网络小额贷款业务的小额贷款公司的注册资本不低于人民币10亿元,且为一次性实缴货币资本;跨省级行政区经营网络小额贷款业务的小额贷款公司,注册资本不低于人民币50亿元,且为一次性实缴货币资本。记者通过“天眼查”App进行查询,漳州市共有19家可办理小额贷款业务的公司,其中仅1家注册资本超10亿元。显然,新规对资本金的要求将使一些资本实力并不雄厚的网络小贷公司退出历史舞台。

在联合贷款方面,《征求意见稿》规定经营网络小额贷款业务的小额贷款公司要开展助贷或联合贷款业务,应当符合金融管理部门制定的相关业务规则,并且在单笔联合贷款中,经营网络小额贷款业务的小额贷款公司的出资比例不得低于30%。业内人士认为,这一规定对网贷平台有巨大影响,以某网络小贷平台为例,若想联合银行一同放贷,在过去一笔100万元的贷款只需要动用平台自有资金5%,即5万元,新规落地后平台则至少需要动用30万元,因此相关利润率将被重新计算。

此外,《征求意见稿》中还提到小额贷款公司经营网络小额贷款业务应当主要在注册地所属省级行政区域内开展;未经国务院银行业监督管理机构批准,小额贷款公司不得跨省级行政区开展网络小额贷款业务。并为此制定了“自办法施行之日起的三年内”为过渡期,在过渡期内,未取得跨省级行政区网络小额贷款业务经营资质的小额贷款公司,应当将跨省级行政区网络小额贷款余额和贷款户数控制在存量规模之内,并有序压缩递减、逐步清零。

对个人: 网络小额贷款不得超30万元

《征求意见稿》明确,经营网络小额贷款业务的小额贷款公司应当根据借款人收入水平、总体负债、资产状况等因素,合理确定贷款金额和期限,使借款人每期还款额不超过其还款能力。对自然人的单户网络小额贷款余额原则上不得超过人民币30万元,不得超过其最近3年年均收入的三分之一,该两项金额中的较低者为贷款金额

最高限额;对法人或其他组织及其关联方的单户网络小额贷款余额,原则上不得超过人民币100万元。

同时,《征求意见稿》对贷款用途也做了规定,小额贷款公司应与借款人明确约定贷款用途,并且按照合同约定监控贷款用途,贷款用途应符合法律法规、国家宏观调控和产业政策。网络小额贷款不得用于以下用途:从事债券、股票、金融衍生品、资产管理产品等投资;购房及偿还住房抵押贷款;法律法规、国务院银行业监督管理机构和监督管理部门禁止的其他用途。

不少人认为,目前的网络小额贷款业务类似于“消费贷款”,主要受众群体多为消费价值观前卫的年轻人。《征求意见稿》对自然人小额贷款业务划定了30万元的限额及用途限制,将在一定程度上避免自然人过度消费、过度负债的情况,有利于行业规范发展和降低系统性风险。

除了网络小贷 还有哪些贷款捷径

网络小额贷款业务之所以盛行,主要是因为其具有门槛低、手续简等特点,与传统的贷款相比更加快捷,用户通过互联网进行申请,就可高效完成融资需求。因此网络小贷成为公众尤其是年轻人借贷款的优选途径。

网络小贷面临整改,未来公众的贷款捷径还能如此畅通吗?其实公众无须过度担心,我市多家银行都推出了小额贷款业务,且同样具有门槛低、手续简等优点。如漳州农商银行推出的“真好贷”,凭身份证即可快速申请,按天计算利息,利率低至0.025%/天;兴业银行的“兴闪贷”,在线申请纯信用担保,最高可借30万元,年化利率最低可至5.8%;交通银行的“惠民贷”,免抵押免担保线上申请,最高可借20万元,年利率最低4.32%等。

值得注意的是,此次《征求意见稿》提到,经营网络小额贷款业务的小额贷款公司应当接入金融信用信息基础数据库等征信系统,也可以接入中国人民银行批准设立的个人征信机构和备案的企业征信机构,依法报送、查询、使用相关信用信息。再加上银保监会已多次提出加快网贷信用信息纳入征信系统进程,因此公众在借贷款时,需注意认清自己的经济情况,并保持正确的消费观和理财意识,避免因过度借贷而出现逾期风险,最终导致征信出问题。

■本报记者 闫 锴

三季度末我国商业银行 不良贷款率达1.96%

中国银保监会日前发布的数据显示,今年三季度末,我国商业银行不良贷款余额2.84万亿元,较上季末增加987亿元;商业银行不良贷款率1.96%,较上季末增加0.02个百分点。

数据显示,三季度末,商业银行正常贷款余额142万亿元,其中正常类贷款余额138万亿元,关注类贷款余额3.8万亿元。

服务实体经济方面,三季度末,银行业金融机构用于小微企业的贷款余额42万亿元,其中单户授信总额1000万元及以下的普惠型小微企业贷款余额14.8万亿元。

风险抵补能力方面,三季度末,商业银行贷款损失准备余额5.1万亿元,较上季末增加1086亿元;拨备覆盖率为179.9%,较上季末下降2.52个百分点;资本充足率为14.41%,较上季末上升0.20个百分点。

数据显示,三季度末,我国银行业金融机构本外币资产315.2万亿元,同比增长10.5%。

(据新华社)

“三道红线”政策,已确切成为房地产市场的“分水岭”。随着“三道红线”的融资监管新政出台,大小房企一门心思冲规模的势头也戛然而止。整体看,为适应监管新规,房地产企业投资力度持续下降,营销创新手段却层出不穷。同时,为了加大回笼资金力度,多家房企传出股权转让的消息,而不同类的房地产企业之间,表现也有所分化。

强化销售 线上抢客“收割”市场

房地产拥抱互联网,从来没有如此强烈。疫情以来,房企明显强化了线上销售渠道,也加大了在各类直播平台的推广力度,还有一部分房企甚至自建系统推动线上成交,从线上引流到线上购房的发展趋势明显。在“三道红线”之后,房企无一不加大了强化销售的举措,线上销售更是被进一步寄予期望。

随着阿里的正式入局,房地产线上营销被推向了高潮。尤其是进入四季度,作为房企年度业绩的最后冲刺阶段,开发商通过“双11”引流的动作愈发频繁。

今年的“双11”,房企线上抢客大潮愈演愈烈。天猫、京东、苏宁等头部电商巨头都开设了专门的平台以“收割”市场,一场线上卖房大战正如火如荼地展开。在“双11”购物节,阿里喊出了“全国一半在售楼盘即将登陆‘双11’打折”的口号,据悉,参加阿里易居此次活动的房企多达百余家。

苏宁易购联合了碧桂园、富力、融创、绿城、首开等知名房企参与苏宁易购“双11”百亿元补贴,甚至有超500套特价房补贴五折至七折。

同样,贝壳找房推出的“11·11新房节”,联合恒大、万科、碧桂园、富力、华润、中海、保利、融创等全国百余家品牌开发商超7000个楼盘参与,覆盖超90%在售主流楼盘。

由此可见,“三道红线”的压力之下,强化销售,创新营销思路与“蹭热点”将是今后的常规动作。

拿地热情降温 房企有所分化

受融资收紧以及优质地块供应节奏放缓等因素影响,房企拿地热情出现一定下降。特别是临近年末,土地市场整体降温明显。

从溢价率看,近期多数地块几近底价出让。例如,11月4日,南昌1宗商住用地成功出让,最终保利(江西)房地产开发有限公司以3.96亿元竞得,溢价率为1.06%,楼面价为4907.81元/

“三道红线”之后 房企都在干啥?

平方米。值得注意的是,除房企参与竞拍积极性有所降低外,近期成交的地块也鲜有单宗超过50亿元的大型“地王”地块。

如果按照“三条红线”将房企划分为“红、橙、黄、绿”四档来看,不同类型的企业拿地表现分化明显。尤其是红、橙两档房企,在拿地力度上显著放缓,投资及时踩下“刹车”。

克而瑞研究中心的报告显示,红色档位房企9、10月份平均投资金额较前8个月平均下降了25%,橙色档位房企也大幅下降了22%,黄色档位房企投资力度降幅则缩小至12%,而绿色档位房企则几乎没有受到影响,投资力度仅微降2%,基本维持稳定。

从拿地销售比看,销售50强房企中红、橙、黄色档位房企的拿地销售比自8月以来持续下降,其中红色档位房企的拿地销售比已经降至0.1左右;反观绿色档位房企在9、10月份也保持较高拿地积极性,甚至10月单月拿地销售比还达到0.49,高于1-8月整体水平。

业内人士分析认为,一方面,很多房企前三季度拿地量已经很多,而临年底,多数房企面临降负债、增加现金流的压力。在此背景下,房企拿地热情减退,可以增加整体安全性。

股权转让逐渐升温 行业集中度提升

融资监管压力下,房地产行业出现新一轮股权转让热潮,资金紧张的规模房企主动挂牌出售动作频繁,股权转让出现升温的迹象。

房企通过部分股权转让引入有实力的合作方提前回笼资金,也通过整体股权出售剥离难以盈利甚至亏损的资产,降低负债率。据不完全统计,从9月开始,北京、上海、广州、重庆等产权交易所房企子公司挂牌数量较之前明显增长。

克而瑞研究中心报告指出,股权转让信息暴增的直接原因是融资环境收紧。融资监管新规“三道红线”出台后,大部分房企有一条或多条指标“踩线”,政策压力下,房企开始主动调整融资结构,通过增发新股、子公司IPO等方式加强股权融资,而出售部分资产是回笼资金最快速的方法之一。

克而瑞研究中心分析认为,股权转让潮的出现,是行业资金压力的体现,高杠杆、高负债、现金流状况不佳的房企生存空间收窄。规模房企尚且需要股权变现以符合监管要求,抵御风险能力更弱的小房企面临的压力更大。

今年仅5家房企港股IPO成功,那些尚未上市的房企融资渠道有限,更需要通过出售项目和股权的方式缓解财务压力。克而瑞研究中心预计,房企的股权转让潮将会延续,中小房企地产业务收缩退出的现象可能加速,行业的集中度也将在洗牌后进一步提升。

市场传递的迹象告诉我们,房企正在加速“适应”新政。(据中房网)

邮储银行漳州分行 向首贷客户授信逾亿元

本报讯(记者 闫锴)今年以来邮储银行漳州市分行积极响应、有效落实民营和小微企业首贷培植行动,持续完善政银企对接机制、加强金融产品创新,进一步加大对小微和民营企业的综合金融服务力度,有效解决小微和民营企业融资问题。据不完全统计,截至目前共新增首贷培植客户近140户,授信金额约1.04亿元。

“感谢邮储银行给我们企业发放的政采贷,免抵押、手续简便,还有利率优惠,切实解决了我们企业多年融资难题。”首次获得企业贷款的漳州祥源科技有限公司负责人黄少龙介绍,由于企业经营的应收账款账期较长,工程垫付成本大,且企业无符合条件的抵押物,融资难融资贵成了阻碍企业发展的“拦路虎”。邮储银行漳州市罗城区支行得知这一消息后,立刻为该企业量身匹配了创新信贷产品政采贷,并安排客户经理上门与企业接洽。最终通过政银企平台有效对接,采取优化内部流程、简化申报材料、开通绿色审批通道、加强信贷限时考核等方式,以优惠利率快速为企业发放了200万元的政采贷,有效解决了企业融资难题。