

银行“价格战”加剧，消费贷利率“卷”出新低 部分银行消费贷利率降至“2字头”

消费贷利率优惠频出

“之前申请了招行的消费贷，评估出年利率是5.4%，觉得有点高就迟迟没有提款，昨天贷款经理打电话告知现在使用优惠券利率可直接降到3%，额度并没有变，优惠力度还是挺大的。”来自上海的陆女士告诉记者。

此外，记者了解到，开年以来已有多家银行推出了消费贷利率优惠活动，部分产品利率可降至3%以下。例如，浦发银行推出“浦闪贷，迎新年”活动，符合要求的客户有机会领取1年期浦闪贷2.9%年化利率(单利)优惠券，每周二定时可抢3%利息券，同时，该行客户在2024年1月1日—2月8日期间，还可领6.5折利率优惠券。

除全国性商业银行外，部分城商行、农商行也纷纷加入消费贷优惠大军。北京银行一位个贷经理告诉记者：“活动期间，对于资质较好的首贷客户，‘京e贷’年利率最低可申请到2.98%，最高可借50万元。”

对于近期银行消费贷利率的扎堆下调，浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为：“一方面是因为市场利率中枢下移，带动了消费贷成本下降；另一



方面，在传统的对公贷款、个人按揭贷款以及经营贷方面，目前银行已进入瓶颈期，增量口径在消费贷，因此银行不惜大幅降低利率，开年大力抢占消费贷市场。”

“拼团贷款”花式揽客

不少银行业务经理透露，优惠活动期间的最低利率对借款人的各项资质有较高审核门槛，并非所有客户都能申请得到。若想要申请到较低利率也可以通过拼团活动来实现。

某国有行贷款经理介绍：“同

一单位有3名借款人一起来申请贷款，可享受团购价，利率可从3.6%降至3.3%；若有5个人一起拼，利率可降至3.15%，也可获得30万元的最高额度。”

但同时上述贷款经理也表示，借款人所在单位需在该行合作的白名单内，并且借款人需为正式在岗职工。

记者调研发现，近期“贷款拼团”现象并不少见，多家银行结合春节消费季时点，通过拉人奖励、消费贷利率优惠等激励措施来实现获客目的。

某股份行个贷工作人员表

近日记者调研了解到，多家银行推出新春福利，消费贷利率优惠活动层出不穷，部分银行消费贷利率最低可降至3%以下。业内人士认为，消费贷利率的下降，一方面，可降低消费者借款成本，有助于刺激消费需求；另一方面，也需注意其带来的银行风险控制及消费者过度负债等问题。未来，银行应摆脱“价格战”的同质化竞争，走差异化经营路线，才能获得更广阔的发展空间。

示：“符合要求的客户可通过手机银行或联系客户经理参与拼团活动。在7日内邀约1位客户且审批通过，每位参团客户可分别获得1张8折利率优惠券；邀约3位及以上客户且审批通过，每位参团客户可分别获得1张7.5折利率优惠券，系统会根据成团人数及成员资质，自动发放优惠力度最高的优惠券，折算下来最低优惠利率可至2.7%。”

差异化发展摆脱“价格战”

近年来，消费贷利率不断

“卷”出新低。融360数字科技研究院监测的数据显示，2023年11月，全国性银行线上消费贷最低可执行平均利率为3.41%，环比下降1个基点。而2022年11月份，全国性银行线上消费贷最低可执行平均利率为4.20%。一年时间，消费贷平均利率下降近80基点。

业内人士认为，消费贷利率的下降，一方面可降低消费者借款成本、增强消费意愿，一定程度上有助于刺激消费需求；但另一方面，也需注意银行风险控制及消费者过度负债等问题。若消费贷利率一味下降，贷款收益不能覆盖成本，将会对银行长期经营质效产生不良影响。

“银行需要高度重视个贷业务风险防控与业务可持续问题；过低的消费贷利率，容易导致出现跨市场套利，引发部分借款人过度消费，并可能催生局部资产泡沫风险等。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉中国证券报记者。

盘和林分析认为，随着银行对消费贷市场投入力度的加大，“价格战”或仍将持续。但他同时也表示，“价格战”的背后是银行在消费贷领域进行的同质化竞争，未来银行只有摆脱同质化竞争，走向差异化，才能有更广阔的发展空间。

据新华社

编辑：马纯潇 美编：马秀霞 组版：刘森

qilu 齐鲁农超

2024“齐鲁农超·村村有好品” 新春年货节

2024年1月19日-1月21日

山东国际会展中心3号馆

(山东省济南市槐荫区日照路1号)

凭此广告在1月19日-1月21日期间前往年货节展会现场

可领取白菜或鸡蛋礼品一份（二者任选其一）

每份报纸仅可领取一份，数量有限，送完即止！



打开微信扫码