



银团贷款“资”助消费金融

相比传统的银行贷款，银团贷款能够降低融资成本、有效分散信贷风险，有利于缓解消费金融公司融资难的困境。

文 | 宋玮 王玮

从去年开始，银团贷款开始陆续涌入各个消费金融公司。

早在 2017 年 11 月，招联消费金融就完成了首笔外资银团贷款，由富邦华一银行、国泰世华银行牵头，总共 13 家外资行参贷，总额度 11.5

亿元，超额认贷约 2 倍，首次提款金额为 6 亿元。此次招联消费金融的银团贷款是国内持牌消费金融公司的首笔外资银行银团贷款。2018 年 6 月 20 日，招联消费金融宣布完成第二笔外资银团贷款，共有 12 家外资行参贷，贷款总额度为

10.4 亿元，认贷额超过 2 倍，提款已经全部落地。至此，招联消费金融合作的外资授信银行已超过 20 家，银团借款余额 21.9 亿。

随后，捷信消费金融完成其境内首单人民币银团借款，由法国巴黎银行、东亚银行、南京银行、汇丰银行作为牵头行，筹集了超过 7 亿元人民币的一年期银团借款。兴业消费金融完成由永丰银行、东亚银行、合作金库银行、招商银行作为牵头行，共 9 家中外资银行共同参与的总额度为 9.33 亿元的银团贷款。

融资新尝试

消费金融公司是近年来消费金融市场上的“新生力量”，在提高消费者生活水平、支持经济增长等方面发挥着积极的推动作用，尤其是近期国际经济形势的变化导致外需缩紧，发展消费金融成为带动内需增长的一剂良方。

然而，截至 2018 年初，全国持牌消费金融公司仅有 26 家，增速缓慢。这固然有我国消费金融公司设立门槛高的原因，但作为以发放贷款为主营业务的金融机构，消费金融公司的融资渠道受限，资金来源不足，“钱从哪来”的问题一直是困扰消费金融公司做大做强的绊脚石。

因此，银团贷款越来越受到消费金融公司的青睐。其中，银行系消费金融公司使用银团贷款的速度在同业中位于前列。由于依托银行股东背景，具有长期实践积累起来的风控经验优势、专业管理团队优势、线下网络协同优势、品牌认知度优势等，资源禀赋是其他竞体无法比拟的，所以银行系消费金融公司更容易获得大额银团贷款。而对于其他消费金融公司，一旦获得银团贷款，就意味着获得认可，在未来的资金融通方面会更具有优势。

银团贷款又称为辛迪加贷款，是由获准经营贷款业务的一家或数家银行牵头，多家银行与非银行金融机构参加而组成的银行集团采用同一贷

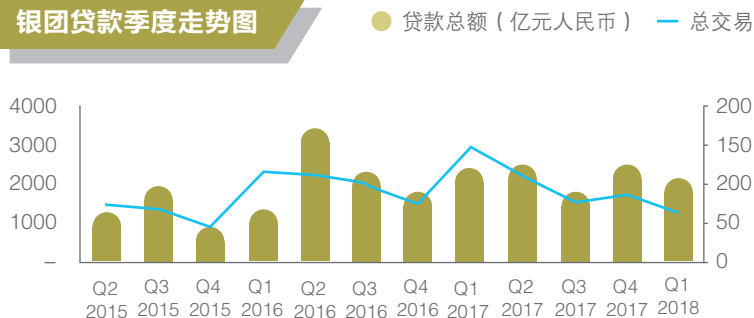
款协议，按商定的期限和条件向同一借款人提供融资的贷款方式。银团贷款一般适用于大型集团客户、大型项目融资和大额流动资金融资。银团贷款的成功落地是消费金融公司为满足业务快速发展所进行的融资新尝试。相比传统的银行贷款，银团贷款能够降低融资成本、有效分散信贷风险，有利于缓解消费金融公司融资难的困境。

从融资成本的角度来看，银团贷款的成本较低，并且在有限的贷款渠道中表现出了很高的性价比。捷信消费金融公布的数据显示，一年期的银团贷款年化利率为 5.66%，对比银行融资 7%~9%、ABS 融资 5%~6% 与信托贷款 9%~11%，银团贷款的低成本使其越来越受到消费金融公司的青睐。

从分散信贷风险角度来看，银团贷款能够使牵头行与参与行分担风险，通过贷款分销和转让，可以优化信贷结构和增加流动性。银团贷款牵头行与参与行共同对借款机构和贷款进行风险评估，可以有效地识别消费金融公司的资质，把贷款发放给真正运营有效率的消费金融公司，在消费金融公司的竞争中帮助其实现优胜劣汰，提高金融市场的规范性和效率。具体到持牌消费金

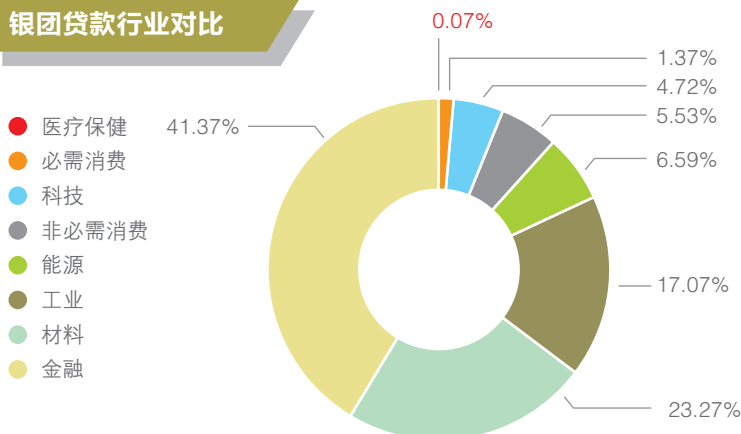
对于非银行系消费金融公司而言，一旦获得银团贷款，就意味着获得认可，在未来的资金融通方面会更具有优势。

银团贷款季度走势图



> 数据来源：根据公开资料整理

银团贷款行业对比



> 资料来源：根据公开资料整理

在银团贷款后续回收过程中可能存在着一系列风险，这主要源于消费金融公司的外部坏账压力和内部合规风险。

融公司进行银团贷款时，牵头银行会对申请贷款的消费金融公司进行多方位、多角度的尽职调查，一旦获得通过，不但对今后继续融资提供了便利，同时也是对公司品牌和今后发展的一种信任。

成长的烦恼

中国消费经济的迅速崛起已引领消费金融业务进入发展的“高速期”。中国经济增长模式从投资和出口驱动转向消费驱动，政府相应出台各项促进消费、鼓励增加消费信贷供给的政策利好，再加上社会消费主力转向热衷于“超前消费”的80后、90后群体，多重因素共同支撑，为消费领域及其衍生的消费信贷市场创造了长远而广阔的发展空间。

消费金融公司作为专门提供小额、无抵押、无担保消费贷款的非银行金融机构，主要针对风险可控的中低收入群体，以信用方式为主，在授信方式与核给额度上与银行错位竞争。由于具有单笔授信额度小、审批速度快、无需抵押担保、服务方式灵活、贷款期限短等独特优势，消费金

融公司广受不同消费群体欢迎。这一金融服务方式目前在成熟市场和新兴市场均已得到广泛使用。

银团贷款为消费金融公司带来生机，解决了消费金融公司融资难的问题，能够助力其进一步发展。但是不可忽视的是，在银团贷款后续回收过程中可能存在着一系列风险，这主要源于消费金融公司自身的双重压力——外在欺诈和信用风险造成逾期、骗贷和坏账压力，以及公司内在的合规风险和金融服务流程优化压力。为了促使银团贷款更好服务于消费金融公司的发展，需从宏观与微观两个层面共同努力。

从宏观上看，为了降低银团贷款相关银行的放贷风险，需要监管部门出台相关规定来加强消费金融公司的资质审核，以及消费金融公司对贷款者的资质审核。辅之以行业组织的自律管理以及从业机构的自我约束，可以有效提高行政和市场力量的纠偏效率，将无视消费者利益、经营效率低下的竞争者淘汰出局。随着行业格局的日渐清晰，消费金融公司的发展会更加成熟。

从微观上看，消费金融公司自身需要把大数据风控作为降低风险的主要手段。选择线上审批流程简化、全自动快速判断的大数据风控是非常必要的。消费金融公司开启以科技创新为基础的全流程业务体系变革，可以推进营销获客的精准化、工作流程的自动化、风控筛查的智能化以及贷后管理的精细化，实现效率提升、成本降低和质量改善。

随着政策支持力度加大以及市场消费升级的大趋势，消费金融公司迎来了广阔的发展空间，其良好表现和业绩也在吸引新生力量的进入，引入银团贷款的开源举措有助于解决行业发展所伴随的“成长的烦恼”，助其进入发展的快车道。□

(作者均供职于中国人民大学财政金融学院)