

互联网金融背景下我国商业银行普惠 金融业务发展建议

黄秋红

中国人民银行阳曲县支行, 中国·山西 阳曲 030100

【摘要】本文围绕商业银行的普惠业务发展来展开探究。通过分析互联网金融对普惠金融的影响、互联网金融背景下商业银行普惠金融业务存在的问题、互联网金融背景下提升商业银行普惠金融业务的对策,旨在探究进一步提高商业银行普惠贷款业务开展水平的对策建议。

【关键词】互联网金融; 商业银行; 普惠金融业务

普惠金融它目前已经成为我国中小企业、个体筹资的重要渠道,对新时期下我国社会主义事业发展有着重要的支持作用。尤其是在当前互联网金融背景下,我国商业银行普惠金融业务迎来了新的发展契机。

1 互联网金融对普惠金融的影响

普惠金融存在的价值是拓宽对小众群体的金融支持和服务,让那些存在融资困难的小微企业、个体获得资金的帮助,帮助他们走出困境。普惠金融产生已久,但是一直以来存在着业务推广难度大、业务普及率不高,业务办理手续繁琐等一系列问题。这些问题的出现导致了普惠金融业务得不到有效的推广和惠及众人。

近年来随着我国互联网技术的不断的发展,网络+金融模式成为金融行业发展的一个重要趋势和模式。越来越多的商业银行开始将普惠金融业务与互联网融合起来,以优化普惠金融产品、提高普惠金融业务普及率和关注度,促进普惠金融业务的发展。

2 互联网金融背景下商业银行普惠金融业务存在的问题

2.1 营销成本较高,业务发展缓慢

成本偏高目前依然是商业银行存在的突出问题。成本高的原因一是虽然商业银行一直致力于发展线上O2O模式。该机构的情况已经大大超过了同行业中金融机构的数量。目前商业银行雇佣的大量业务人员,这些业务人员的薪资成本占较大一部分比例。二是商业银行为为了在激烈的市场竞争中占据优势,所推出的产品利润较为微薄。三是商业银行目前在营销推广方面花费了大量的资金。如在各大网站上、新媒体、电视台、户外广告等方面投放大量的广告,这些广告对于商业银行而言都是沉重的成本投资。这些成本如果合理规划,依然有很大的压缩空间。同时商业银行所投投放广告的平台中有很多转化率比较低,比如户外广告中的车站牌广告,但这些广告成本却极高。由此来看,商业银行能提升仍有很大空间。

2.2 宣传力度不完善,业务普及不足

首先,对于银行而言,信贷工作人员的思想还停留在高利润、高收入的传统商业模式上,对于“普惠金融”这一名词感到陌生,尽管商业银行接受了普惠金融的概念,但大多没有形成正确的意识。其次,从金融机构来看,“普惠金融”作为新推出的业务模式,就商业银行来说,在商业银行内部还没有形成完善的机制,对开展普惠金融业务的信息不对称,申领界定标准不统一,业务的不成熟影响了推动普惠金融的有效性,因此需要加强业务培训,使内部体系不断完善。最后,从银行的宣传手段来看,商业银行的宣传手段单一而保守,很多中小企业或民众个体对普惠金融业务缺乏详细的了解。

2.3 征信体系欠缺,信用风险较高

当前我们国家普惠金融取得较好的发展,但是个人征信系统、个人信用评估系统还未完善,对比欧美发达国家还有很大的进步空间。信用体系的完善可以有效降低信用风险。不少银行对于失信行为缺少监管惩戒,失信成本较低,很多人对失信行为不以为意,觉得即使有失信行为也不会对自己获得金融服务有影响,这也很大程度上加大了普惠金融机构的信用风险。

2.4 人才储备不足,业务发展受限

人力资源状况对于企业的发展来说是至关重要的,员工综合素质高,那么对于平时开展业务工作也能够得心应手。很多商业银行的普惠业务推广员并不是金融相关专业出身,甚至并不熟悉信贷业务,只是通过面试后再进行一些简单的培训即可上岗工作。另外,有些销售员在为销售产品时,为了能够成功吸引客户签约,故意欺瞒客户信贷信息,例如还款方式、利率等问题上。有些产品的实际年利率并不是像明面上看起来的实惠,但是在经过销售员的故意误导下,客户并不知晓其中的差别,在不同的还款方式下的实际年利率很有可能是名义利率的两倍之多。

3 互联网金融背景下提升商业银行普惠金融业务的对策

3.1 降低成本

在成本控制上,普惠金融可将目光放在发展数字普惠金融上,利用互联网技术和大数据技术的发展来发展线上业务,加快推进建设产品多样化和服务齐全的线上普惠金融平台。互联网技术在普惠金融发展进程中最重要的作用就是简化流程,提高业务效率,将成本曲线不断下移。商业银行可以通过大力推广商业银行APP,加强预授信功能和线上全自动管理,让客户足不出户也能够贷款,即减轻了门店负担,又可以提高业务效率,降低了线下门店运营成本,提高客户获得金融服务的获得感和满足感,客户转化率和续贷率更高,进一步提高利润。

3.2 增强宣传力度,推广业务知识

一是加强业务培训。商业银行应多关注宏观微观经济政策,不断完善普惠金融业务标准,面对不同类型申请者要不断完善审核制度。其次,为了解决普惠金融专业性强的问题,商业银行可以在信贷业务部门成立普惠金融研究团队,使普惠金融贷前贷中贷后可以得到专业性评估,不断引进专业人才,加强业务培训,无论是资金配置还是人员调动,都应该做到专款专用、专人专用。二是完善宣传手段。首先,在互联网普及的时代里,要善于利用网络进行宣传,线下或者线上开展普惠金融专题讲座,将社会责任与普惠金融相互融合,使环保意识深入人心。其次,可以从内到外做好普惠金融品牌的宣传,对内,银行和企业内部应传递普惠金融的社会责任理念,积极推广普惠金融。对外,商业银行可以在营业大厅布置普惠金融产品的宣传展板,发放普惠金融产品手册,制作LED滚动宣传标语,开发公众号等,吸引人们好奇心,使人们更想了解普惠金融业务。

3.3 重视技术创新,构建征信系统

个人征信系统、信用体系的完善可以有效的控制风险,虽

然我们国家各大商业银行、消费金融机构、甚至是电商公司都有建立起自己一套征信系统,但是对比西方发达国家来说,还是处于比较落后的阶段。在互联网时代,个人生活与互联网息息相关,网络科技的进步使得居民生活更为便捷,居民日常生活中的购物消费、旅游、住房等都可以利用微信支付、支付宝、网银支付。现如今流行的大数据技术更是可以根据居民平时的消费习惯,为他推送可能会感兴趣的内容。面对金融科技快速发展,商业银行可以将现流行的大数据技术和互联网技术运用到个人征信系统构建上。商业银行将大数据技术运用到构建征信系统中,为客户提供更高品质的服务。

3.4 注重人才建设,打造专业队伍

商业银行要重视对于网络普惠金融业务人才的选用。商业银行在进行普惠金融业务人员选用时,可通过考试进行第一门槛的筛选,考试的内容主要包括普惠金融业务所涉及的专业知识。因此,通过考试的人员会具备相应的专业知识和网络技能,有利于银行进行新员工的培训,帮助银行减少在培训时所消耗的成本,并且可以将成本转化到更加有意义的工作中。同时,商业银行在进行现有员工培训时可采取多种渠道帮助员工进行业务提升。例如举办专业的业务讲座或者论坛,帮助员工进行学习,同时建立学习小组使员工可以发挥集体意识,做到共同进步。并且要采取一定的淘汰机制,使员工在工作时具有更加积极主动的态度不断的前进。

参考文献:

- [1] 申飞超,胡梦. 互联网金融背景下商业银行个人理财业务发展创新策略探究[J]. 现代商业, 2019, 000(032): 117-118.
- [2] 荆朝. 试论互联网金融化背景下的商业银行业务发展策略[J]. 投资与创业, 2020(4): 18-19.