

# 花呗对商业银行信用卡业务的冲击和银行应对策略

曹蕊 周启莹 孙雅宏

(河北经贸大学 河北 石家庄 050061)

**摘要:** 随着网络的发展,互联网金融业发展的更加迅速,花呗作为其中的产物,也发展的非常繁荣,本文以花呗为例,探究对传统商业银行的影响,花呗产生有非常多的优点,适应了时代的潮流,但对传统商业银行信用卡业务产生了不少的冲击,对银行的资产负债和其他中间业务产生了更大的影响,影响着商业银行的结构,所以商业银行也在随时代而做出改变着。

**关键词:** 花呗; 商业银行; 策略

## 一引言

### (一) 蚂蚁花呗

#### 1. 蚂蚁花呗的启用

2015年花呗的正式启用,方便了人们的生活,蚂蚁花呗主要依托于淘宝等购物平台,随着电子商务而兴起,蚂蚁花呗造成了更大更多的交易,使人们先消费后花钱,随着电商平台的发展,蚂蚁花呗的人数也逐年增长,甚至出现了花呗是当代年轻人首要的付款方式。

#### 二对我国商业银行存款业务的影响

传统商业银行主要依托于吸收存款,发放贷款,来取多盈利,通过吸收存款利率低,贷款利率高,来取得中间价的盈利,传统商业银行在金融行业发展以来,在存款业务方面,几乎处于行业垄断地位,可如今互联网金融行业发展是存款业务中一个强大的分流,曾经在花呗等互联网金融产品还没有出现的时候,人们主要是通过银行存款或者是一些理财产品来取得一些盈利,而如今花呗等互联网金融产品产生像余额宝等,竞争关系不再从银行与银行之间的利益竞争,而是商业银行与互联网金融之间的竞争,传统商业银行利率只0.3%,而余额宝利率高达1.5%,因为存款利率比较高,人们将存款于余额宝,对此对商业银行造成了不小的打击。

#### 三对我国商业银行贷款业务的影响

信用评估更加令人明了了,从前的商业银行为了获取更大的收益,通常贷款客户是信用比较高的大型客户,然后降低了风险,获取更大的收益。而如今,花呗可以帮助小型客户或者是小额贷款,小额贷款的信用评级是通过网络一系列的算法和大数据,对客户数据的进一步计算得出了小型客户的信用风险,违约概率等,给出小型客户的贷款额度,所以节约出了传统商业银行在此方面的审核或者是交易成本,繁琐的商业银行程序使花呗更加流行。

#### 四花呗对传统商业银行中间业务的影响

花呗对人们的消费贷,小额贷款非常重要,因为花呗申请十分便捷,而传统的商业银行他的中间业务主要是靠银行卡的手续费收益,银行卡信用卡的收入也主要是来自于每笔交易的抽成,所以花呗的出现使银行的新卡业务收入不断在下降。

#### 五对策

##### (一) 创造出一些更加便民利民的个性化产品

随时服务于小型客户,针对花呗在小型客户中非常流行的现象,传统商业银行可以在80%的小型客户上进行竞争,虽然这部分金额较小,但是他们的需求非常多,需要的个性化需求非常强,使之在整体上十分占优势,他们在整个市场上的存款的潜力非常大,所以中小型客户的需求应该成为传统商业银行的一个风向标,因为花呗互联网得信用评级,依靠互联网他们的信用评级十分透明,而此时也是商业银行发展小型客户的一个优势,商业银行也可以利用他们的还款能力透明,来制定更加便利的产品,来满足更多小型客户的需求,从而来增加更多的收益。

##### (二) 商业银行也可以利用互联网的渠道

进行更多的项目来完成更多的收益,互联网已经渗透到生活

的每一个角落,所以商业银行也应该及时抓住这一个契机,跟紧时代来方便大众,商业银行20%的大型客户,虽然暂时不会被互联网金融产品所影响,但为了避免以后发生不利情况,也应该与互联网形成互补的关系,更加便利的去服务大型客户,发展商业银行自身的强项,结合网络的便利来形成更大的收益。

##### (三) 商业银行也应建立小型贷款征信系统

降低信用风险,花呗主要是运用网络信息技术,大数据整合来降低业务成本,并且使服务效率更加提高,商业银行此刻也输在了速度较慢,成本较高上,如果商业银行也能通过结合资产数据,创造出更快的信用系统,来进行对小型客户的审批,那么商业银行也可以更大规模的开展对消费贷款等的业务。

##### (四) 商业银行也应该与第三方机构相互合作

更加的积极开拓中间业务,传统商业银行的中间业务主要是依托于资产和负债而衍生出的,比如信托业务,代收业务等。中间业务是商业银行不可缺少的一部分,因此商业银行应该更加积极的去开拓中间业务的收入,商业银行也应该跟紧时代的步伐来开拓一些支付业务,比如公众缴费,类似于水电费,学费等也可以通过银行业务来进行代收代付,这样开拓中间业务可以使银行取得更多的收益。

#### 六总结

花呗在人们的生活方式中更加流行,商业银行的消费信贷模式也应该向花呗学习,如今手机app等更加便利,商业银行也应该提高手机银行的黏性,商业银行也应该在手机上提供更多的业务,来方便人们的生活,花呗的风险控制主要是取决于芝麻信用,商业银行为了能够在小型客户中发展,也应该更加注注重于信用系统的创造,商业银行应该不断的将建设重点放在利于全民的信用系统上,商业银行也可以通过网络,大数据,云计算等来进行整合,来建设自身的风险管理系统,从现在来看互联网金融,花呗等还无法与商业银行传统业务进行比较,但对于以后,花呗对商业银行业务的冲击将不续扩大,商业银行该如何应对花呗的进攻才是主要的,商业银行应依托现在的互联网技术,更加的改革创新,做出对未来应对措施的成本估算,提出做出更加切实可行的方案,才会有利于未来的发展。

#### 参考文献

- [1]刘威.互联网金融三大平台对商业银行盈利的影响探究[D].哈尔滨工业大学,2017.
- [2]虞玲江.互联网金融理财产品的发展策略探讨[J].金融观察,2018,(09):44-45.
- [3]黄赞平.互联网金融理财产品的风险与监管建议[J].金融在线,2018,(24):79-80.
- [4]中国互联网发展报告(2019)
- [5]孙一凡.消费金融创新对消费者行为的影响——以“花呗”为例[J].商场现代化,2019(03):123-124.
- [6]吴晶妹.社会信用体系建设要更上一层楼[J].征信,2020(4):1-5.
- [7]冯娟.互联网消费金融创新发展模式及其风险管理探析[J].时代经济,2020(12):10-11