

Exploration on the Integrated Operation of the Supervision and Management Business of Stock Housing Funds of Commercial Banks

Lei Peng, Yanjiao Ma

China Construction Bank Sichuan Branch, Chengdu Sichuan

Email: 6617244@qq.com

Received: May 26th, 2020; accepted: Jun. 9th, 2020; published: Jun. 16th, 2020

Abstract

The stock house transaction funds supervision business has huge opportunities for commercial banks to expand customers. Both the stock house buyers and sellers are high-quality customers, and the capital flow of house purchase transactions is large. It is not only the source of personal deposit fund growth, but also new weapon for deposit. Banks should carry out integrated operation of stock house capital supervision business, tap potential customers, enhance customer comprehensive contributions, and enhance market competitiveness.

Keywords

Stock Housing Funds Supervision, Integrated Management

商业银行存量房资金监管业务一体化经营探索

彭 蕾, 马彦姣

建设银行四川省分行, 四川 成都

Email: 6617244@qq.com

收稿日期: 2020年5月26日; 录用日期: 2020年6月9日; 发布日期: 2020年6月16日

摘 要

存量房交易资金监管业务对于商业银行而言存在巨大的场景化客户拓展契机, 存量房买卖双方均是优质

客户, 购房交易资金流较大, 不仅是个人存款资金增长的源头性业务, 也是对公存款新增的利器。银行应开展存量房资金监管业务一体化经营, 挖掘潜在客户, 提升客户综合贡献, 增强市场竞争力。

关键词

存量房资金监管, 一体化经营

Copyright © 2020 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 商业银行存量房资金监管业务一体化经营的意义

为进一步规范存量房交易市场秩序, 维护存量房交易双方合法权益, 保障存量房交易资金安全, 根据住房和城乡建设部等部门《关于加强房地产中介管理促进行业健康发展的意见》及住建部关于《房屋交易与产权管理工作导则》等文件规定, 各地城乡房产管理局陆续开展存量房交易资金监管服务工作。

存量房交易资金监管业务着力解决社会痛点问题, 同时对银行而言, 该项业务存在巨大的场景化客户拓展契机, 存量房买卖双方均是优质客户, 是银行场景化获客的重要机会, 购房交易资金流较大, 不仅是个人存款资金增长的源头性业务, 也是对公存款新增的利器。银行应开展存量房资金监管业务一体化经营, 挖掘潜在客户, 提升客户综合贡献, 增强市场竞争力。

2. 商业银行存量房资金监管业务现状

存量房交易资金监管业务的模式包括政府监管模式、银行监管模式和中介监管模式 3 种业务模式里。对于商业银行而言, 因 90%以上存量房交易是有房产中介的, 因此目标客户来源主要是房产中介带来网点办理交易资金监管的客户。房产中介是获客的关键点, 中介的主要诉求是能够方便、快捷地办理存量房交易资金监管[1]。

以某国有商业银行省分行为例, 2018 年, 该行办理存量房交易资金监管 2.76 万笔, 监管资金 90.75 亿元, 服务超过 5 万名个人客户。该行所辖市房管局资金监管账户日均余额 1.1 亿元。2019 年 1~5 月, 该行办理存量房交易资金监管 1.34 万笔, 监管资金 48.5 亿元, 服务超过 2.6 万名个人客户。

办理存量房资金监管的买卖双方均是优质客户, 以 4 月份办理存量房资金监管客户为例: 卖方客户金融资产合计增长 6.25 亿元, 人均金融资产增长 19.2 万元, 资金留存率 53.64%, 4 月末人均金融资产 28.38 万元; 买方客户金融资产合计减少 3.18 万元, 人均金融资产减少 9.51 万元, 4 月末人均金融资产 3.85 万元。

3. 商业银行存量房资金监管业务客户行为分析

(一) 卖方客户

卖方客户通过卖出房屋, 将会获得一笔金额较大的资金, 客户主要有以下的金融及非金融需求[2]:

1、再次购房需求: 客户卖出房屋是为了新购房屋, 一方面新购房屋还需时日, 卖房资金会留存一段时间, 同时需要保持高度的流动性, 以备新购房屋时使用; 另一方面卖房资金用于支付新购房屋首付以后, 仍有一部分资金有金融产品投资理财需求。

2、生意资金周转需求: 客户卖出房屋是为了生意上的周转, 资金流动性需求较大, 金融产品投资理财

财需求不足。但客户可能有融资需求。

3、投资理财需求：客户卖出房屋是因为看空未来的房市，认为房产升值已达预期，卖方资金拟进行其他投资理财。此类客户的金融产品投资需求较旺盛。

4、消费需求：卖方客户通过出售房屋获得了一大笔资金，在目前的房市下，获利丰富，消费需求旺盛，可能有购车需求、出国旅游需求、子女出国留学需求等大额消费需求。

(二) 买方客户

买方客户购买房屋，获得了一项固定资产，客户主要有以下金融及非金融需求：

1、装修需求：买方客户购买房屋是为了自住，可能有装修的需求，因此可能会有装修分期的需求。

2、消费分期需求：购房是一项大额支出，买方客户购房后可能经济较为紧张，在其他方面的消费通常有分期的需求，如购车分期，账单分期等。

3、房屋出租需求：客户是为了投资购房，或暂时无自住需求时，可能有房屋出租需求。

4、资产配置新需求：客户购房后，原有的资产结构发生了较大的改变，货币资金减少，客户可能重新进行资产配置组合，投资理财的需求将发生改变。

4. 商业银行存量房资金监管业务客户投融资需求分析

针对不同需求的客户，可按照如下产品服务组合进行投融资综合服务[3]，见表1。

Table 1. Stock investment and financing needs of clients of stock housing funds supervision business

表 1. 存量房资金监管业务客户投融资需求一览表

| 客户类型 | 客户需求 | 产品服务配置方案 |
|------|----------|---|
| 卖方 | 再次购房需求 | 货币基金+定期类存款产品+理财产品+住房贷款+手机银行+信用卡 |
| | 生意资金周转需求 | 按日理财产品+灵活计息储蓄产品+手机银行+小额贷款+信用卡+机场火车站贵宾服务 |
| | 投资理财需求 | 理财产品+基金+CTS+保险+信托+客户活动+资产配置方案 |
| | 消费需求 | 购车分期+境外信用卡+手机银行+出国留学咨询服务 |
| | 装修需求 | 装修分期+手机银行 |
| 买方 | 消费分组需求 | 购车分期+账单分期+手机银行 |
| | 房屋出租需求 | 存房业务 |
| | 资产配置新需求 | 资产配置方案+货币基金+定期类存款产品+理财产品+手机银行 |

5. 商业银行存量房资金监管业务一体化经营思路

(一) 加强中介关系维护，推进市场规范，提升资金监管业务市场份额

一是做好中介关系维护，银行个贷中心做好与中介机构区域管理机构的牵头营销，网点加强对周边中介门店管理人员和经办人员的维护，宣传银行的业务优势，在中介门店放置银行业务宣传资料，引导中介主动向客户推荐到银行办理监管资金业务。对合作中介介入的房贷业务，在提前还款、解抵押、办理资金监管、放款等环节提升优先序。二是加强跟当地房管局的沟通，共同推进市场规范，提升市场份额。三是做好存量房交易资金监管业务的宣传，引导买卖双方重视保护自身资产权益，做实首付资金监管，扩大资金来源。四是加强个贷中心和网点的联动营销，在解抵押环节、贷款办理环节前置营销宣传存量房交易资金监管业务[4]。

(二) 加强银行网点管理，提升网点业务承载能力

一是加强网点业务宣传指引。主动向客户解读存量房资金监管对于保障买卖双方权益的重要意义，

做好首付资金全额监管营销, 减少低小金额监管, 做实资金监管的本质。具有办理资格的网点要做好网点形象宣传, 配置“存量房交易资金监管业务办理”立式指示牌, 摆放于网点内。二是梳理网点岗位安排, 提高网点业务承接能力。在业务办理网点确定专门的区域和柜台作为存量房交易资金监管的办理区域; 大堂经理对客户进入我行网点办理监管业务进行引导。三是持续推进业务流程优化, 简化前台操作。为减少客户现场等待, 各行应将房管局平台操作与我行特色平台操作分离, 即房管局平台操作完成后, 客户在监管协议上签字后就可以离开, 我行特色平台开户待客户离开后, 集中完成。四是提升服务质量, 改善服务态度。具有办理资格的网点每个营业日均应受理该业务, 不得推诿和拒绝办理业务。

(三) 做实买卖双方客户经营, 提升一体化经营能力

一是经办网点人员做好业务办理现场营销, 深挖买卖双方客户需求, 针对买卖双方需求提供差异化产品包。经办人员在为客户办理资金监管业务时, 要深入了解卖方资金用途和买方购房用途, 挖掘客户的投融资需求, 捕捉营销机会, 留存监管资金, 发掘客户行外资金, 给客户账户、投资、融资综合服务。二是卖方客户是投资理财业务的需求方, 客户在完成房产过户后即有大额资金流入, 对卖方客户的营销, 经办网点必须一一逐户落实, 管控好资金“出口”。在客户现场办理资金监管业务时, 可了解客户售房资金用途, 若暂无具体资金使用安排, 可帮助客户进行资金规划, 根据客户的需求出具理财方案, 协助客户进行资产的保值增值; 若客户有换房或购车支出计划, 可通过为客户提供购车分期、购房贷款加深与客户联系, 为后续提升客户资产做准备。为客户开通手机银行以便及时查询资金划转到账情况, 自助购买产品等。

(四) 在金融科技、大数据的助力下开展线上线下一体化经营

整合存量房交易资金监管业务数据和行内员工业绩评价数据, 开发相关报表, 及时、便捷地通过多渠道将存量房交易资金监管的营销商机传递至营销人员, 方便线下网点及时查询, 跟踪营销。在监管资金到账 T + 1 天, 短信告知客户将有客户经理电话联系为客户做好资产配置优化服务事宜, 提升客户信任度, 做好线上线下一体化营销, 分别在 T + 3 天、T + 5 天, T + 10 天, T + 15 天根据客户的产品持有情况和账户资金余额自动推荐产品, 提升客户资金留存率。客户在房屋买卖的过程中, 可能会通过向父母亲戚朋友借款来筹集首付资金或提前还贷资金, 可以通过数据挖掘买卖双方大额资金交易对手, 作为重点客户开展线上线下一体化营销, 发掘潜在价值客户。

参考文献

- [1] 王雪梅. 浅谈存量房资金监管系统的建设[J]. 现代商业, 2010(17): 178.
- [2] 季雷. 存量房交易资金监管模式及信息流程研究[J]. 上海房地, 2012(7): 38-39.
- [3] 谢越云. 新形势下存量房资金监管如何实现[J]. 城市建设理论研究, 2018, 258(12): 202.
- [4] 周英. 存量房交易资金监管的工作模式[J]. 中国房地产(综合版), 2015(9): 11-13.