

闹得沸沸扬扬的互联网“校园贷”乱象，经过监管一年多的整治初见成效，“校园贷”的数量由2015年的108家跌到2016年的74家，“校园贷”鱼龙混杂的现象暂时得到遏制。不过，校园消费金融市场的需求依然不减。

4月21日，在银监会一季度经济金融形势分析会上，银监会主席郭树清就对“校园贷”这一年引发的恶性事件，提出正在研究如何让银行更好地为大学生提供贷款服务，“把正门打开”。校园消费金融“宜疏不宜堵”，专家指出要根治“校园贷”乱象，还是要“打开正门”，让银行这支“正规军”重返校园，承担角色。

庞大的校园金融市场，呼吁正规军引领

在一份对在校大学生进行的小样本问卷调查中，65%的受访者表达会出现生活费不够用的情况；当出现资金需求时，除了40%的受访者会向家长支取外，其他受访者会选择向朋友和其他渠道借款；对于借款额度，77%的受访者需求在3000元以下，其中1000元以下占比46%。

从以上调研结果来看，大学生的信用需求仍然是基于理性消费。根据《国家统计年鉴》，2010年以来，在校生每年增长100万人，据此估算，2017年在校生应该超过2800万人。按照人均信用消费3000到4000元估算，大学生信用消费市场规模超过1000亿元。这也是互联网“校园贷”疯狂进入、无序推广的原因。

招商银行信用卡中心相关负责人表示，学生消费金融“需求合乎逻辑，宜疏不宜堵”。也正如业内人士呼吁“大学生的透支消费是肯定存在的，关键是让银行来做，还是互联网金融来做。”而面对互联网“校园贷”疯狂推广、高额诱惑、裸条抵押、高息利滚利、暴力催收等乱象，不少学校、家长、学生均表示希望能有安全可靠、合规合法、合理授信、专业服务的银行“正规军”来做这部分业务。

强化银行级专业服务，放眼持续化经营

为什么银行就更加“正规”，银行的优势又在哪？坦诚说，消费金融的核心竞争力依然是满足用户需求的产品设计与风控技术。一来是贴合用户需求的信贷产品与服务，包括产品体验、申请体验、交付体验、还款体验；二来是满足用户信贷服务的过程中卓越的信用风险给付能力、交易风险控制能力、资本经营效率，以及可持续的盈利能力。

之所以出现互联网“校园贷”的乱象，背后实则是互联网金融资本推动下的“短期逐利”，除了包装较好的互联网渠道体验，信贷产品的简单抄袭、毫无风险精算的

产品设计、不计成本的疯狂推广、毫无逻辑的信贷额度、不透明不合规的利息计算、出现坏账后的暴力催收等都是“短期逐利”表现。

而我国的商业银行在国家监管体系下，具备较成熟、较完备的金融产品经营能力。其银行级的风控体系中“有序申请、额度给付、交易监控、还款设计……”，将有力规避“校园贷”的乱象。

监管“打开正门”的呼吁，逻辑上就是希望在庞大的校园消费金融中，强化银行级的专业服务能力，引入银行标准规范的消费金融产品，放眼长期和可持续化的经营。专业人士也指出，乱象的“校园贷”不可持续，有着几十年历史的信用卡是银行中成熟且有体系的消费金融产品，有可能是监管考虑的重点。

响应监管开正门号召，招行校园金融重启

的确，多年前退出校园市场的银行信用卡，作为小额信贷的支付工具，本身具备先消费后还款，分期付款等功能，还有较长的免息还款时间，又能临时支取现金应对不时之需，实际上更适合大学生们的消费金融需求。

如今，监管计划“打开正门”，有意让银行“正规军”提供校园消费金融解决方案。而一些大学负责人也表示，校园消费信贷这个需求一直在，与其把市场份额让给野蛮生长的“校园贷”，不如尽快引入规范化的银行信用卡。

招商银行信用卡中心相关负责人表示，从社会责任的角度，是时候重启信用卡进入大学校园的大门，利用银行自身的专业性和规范性，让银行提供标准化的消费金融解决方案，引导学生透支消费的合理性、规范性，同时肩负教育学生信用累积、消费管理的重任，引导其理性消费、适度消费、诚信消费、投资未来。

记者了解到，招商银行信用卡中心已发行Young等信用卡（校园版），该卡0信用额度，先存款后消费，提供信用卡所有的餐饮、电影、积分等优惠权益，旨在培养学生信用消费的观念与理性消费的意识。据悉，招商银行信用卡中心正在积极响应监管号召，研究如何在原有信用卡产品的基础上，提供“免息消费、大学商城、分期付款、成长贷”等一整套校园金融解决方案，解决大学生教育培训、购买3C产品等一系列消费需求，开启校园消费金融新时代。



快速办卡通道：浦发Visa白金卡(简约版)



快速办卡通道：招商滴滴联名信用卡

快速办卡通道：浦发Visa白金卡(简约版)