

今年2月22日，阿里集团对支付宝和阿里金融进行架构调整，支付宝拆分为共享平台事业群、国内事业群、国际事业群，和原来的阿里金融(现为阿里金融事业群)一起构成阿里集团全新的业务板块。至此，阿里的金融业务已经涵盖支付、小贷、担保以及保险业务，马云在完成电商平台的建设后开始全面挺进金融领域。在阿里金融不断创新线上贷款模式的同时，网络贷款(P2P)也成为一股不能忽视的力量，占据了线上大份额的贷款规模。

银行终于坐不住了，不得不加快互联网金融产品创新与推广步伐。据了解，在国内行业规模最大的第三方融资服务平台一秒通，就有上千家银行与其展开深度合作，旨在占领互联网金融高地。

多家银行力拼网贷市场

记者通过光大银行的官方微博，了解到目前光大正在推出“融e贷”线上质押贷款业务，主要针对个人客户和小微企业客户，客户可通过网上银行或电话银行，将账户中的定期存款或国债作为质押，便可自主申请贷款。

据了解，光大银行正在全力打通线上融资贷款全流程，首个上线的光大融e贷线上质押贷款，仅需首次到银行网点签约，之后所有的贷款流程都可以在线上完成，最低贷款额度为1000元。

招商银行杭州分行也推出了小微企业贷款新品种——“网络接单”、“空中贷款”。小微企业主通过网上预约，即可申请贷款。

中信银行去年底成立了网络银行部，并提出“再造一个网上中信银行”的目标。

去年，华夏银行推出通过互联网平台为中小企业客户提供可自助发放与归还、循环使用和随借随还的“网络贷”信贷产品。这是一项具有在线融资、现金管理、跨行支付、资金结算、资金监管五大功能的新业务，力求将小企业融资难的问题得以在线上“一站式”解决。

而建设银行则宣布，其电商平台贷款不受规模限制，完全放开额度。

宁波银行去年为中小企业搭建了网络社区平台“E家人”。

现在，类似“网银循环贷”的产品已经成为不少银行目录中不可缺少的品种之一。这类产品的大致流程如下：小微企业在营业厅签约之后，经审查通过，符合银行要求，即可在网上自助申请，并可在一定时段内循环使用。

面对互联网金融发展所带来的威胁，以及利率市场化造成的竞争压力，银行正在抢滩网络贷款市场，吸引中小企业客户。

银行感受到来自互联网的压力

之所以多家银行争相推出线上贷款新品，一方面确是为自身客户提供更便捷的贷款渠道，另一方面是因为新兴的互联网金融已对银行传统业务模式带来一定的冲击，因此，这时候如果还因循守旧地固守原来的阵地，恐怕银行今后的道路会越来越窄。

最让银行恐惧的，可能还是阿里巴巴旗下的阿里金融了。

日前，阿里金融旗下产品阿里信用贷款已正式向广东省内所有阿里巴巴的付费会员开放。该信贷产品不需要企业提供任何担保或抵押，以小微企业在电子商务平台上的各项数据为主要放贷依据，最高可获贷300万元。

此外，阿里还要做“信用卡”生意，把融资的触手伸向普通客户。

这些原本属于银行业务的范畴，被阿里巴巴毫无难度地“攻陷”了。银行肯定着急了。

除了阿里金融这一模式，还有一股力量，也让银行无法忽视。

近几年，P2P网络贷款业务也成为银行业务的掠食者，一些网贷公司不仅提供借贷中介服务，还推出了理财产品。

这么多来自线上的力量在分食银行的蛋糕，而基于对互联网创新能力的预期，今后线上会有越来越多的金融产品出现，这也不得不让银行从传统业务趋向互联网。如果说前两年银行还在观望互联网金融的发展，那么现阶段不少银行已开始行动起来，可以预见，推广线上贷款只是第一步，未来将线上服务再移植到手机银行将是水到渠成的事。

银行网贷业务尚处初级创新能力亟待提高

去年银根收紧，银行的信贷靠柜台业务还供不应求，但是随着国家对银行信贷放宽，实体经济信贷需求减弱，资金缺乏有效需求，银行需要通过这些方式扩大客户源。另外，网络贷款作为新的业务受理渠道，将会弥补其物理网点的不足，同时也有利于促进该行线上、线下小企业业务的互相转化。

不过，从目前的发展水平来看，银行网贷业务开展程度较为初级，无法让借款人的贷款需求全线向网络靠拢，无法实现贷前、贷中、贷后的高度网络化。银行网络贷款快捷、便利、成功率高、低成本、受重视，是对借款人最具吸引力的方面。不过也存在借款人群体主动权过低，“议价能力”薄弱的劣势。

最主要的是，银行在发展网贷业务上没有占先机，在银行开展网络贷款之前，包括人人贷在内的专业第三方贷款服务平台已经较为成熟，在系统的完善、网络化服务的专业度、贷款程序的简化和便捷化方面均已领先于银行，拥有较为广泛的借款人群体，这是银行网贷将直面的考验。

因此，银行如果只是依靠自身的雄厚实力以及以往金融业经验？