

淄博各银行贷款利率暂未调整

分析人士普遍认为短期下降很难,企业主多持观望态度

中国人民银行宣布,自2013年7月20日起,全面放开金融机构贷款利率管制,由金融机构根据商业原则自主确定贷款利率水平。记者22日了解到,由于贷款利率放开的通知较为突然,又逢周末,各家银行还未收到调整贷款利率的通知。对于贷款利率未来的走势,多位信贷客户经理表示,短期内恐难调整,但从长期来看,根据贷款项目的不同,贷款利率上调或下调的可能性都存在。

本报记者 王亚男

市场少有7折放贷

22日,记者走访张店区多家银行了解到,各银行均未调整对外公布的贷款利率。中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行官方网站也显示,贷款利率为央行此前发布的基准贷款利率。

光大银行淄博分行工作人员告诉记者,目前他们暂未收到贷款利率调整的通知,仍执行现行标准。建设银行淄博分行也表示,该行也没有收到调整的通知。并且贷款利率的定价权都在上级行,他们只负责执行。

一位银行业内人士给记者算了一笔账,目前五年期以上贷款基准利率是6.55%,打七折后仅为4.585%,而五年期存款基准利率已经到4.75%,按此计算,存贷款利率显然已经“倒挂”,即贷款利率低于存款利率,更何况目前存款利率还可以在基准利率基础上上浮10%。

“这样算起来,如果按贷款基准利率七折放贷,放一笔银行要亏一笔。实际上在市场上极少有七折放贷的。”该人士表示

示。

银行差异化竞争加剧

光大银行淄博分行负责人认为,利率市场化有利于改变趋同的业务模式,总体上有助于提高金融资源配置效率,促进银行间差异化竞争。

就小微企业这一类客户来说,贷款风险并不小,而银行存款的成本不低,所以短时间内不太可能大幅下降利率。而一些大型企业或者政府项目可能会受惠于该政策。由于单个项目的贷款金额大且风险系数低,近年来大型企业或政府项目的贷款利率比小微企业的贷款利率要低一些,有的银行最近已经以低于基准利率发放贷款了。

总体来说,利率市场化会促使大银行更加重视为大型企业和优质企业提供多元化服务,而中小银行则需要服务好有相对定价能力的小微企业。

企业主大多不看好

记者了解到,目前绝大部分银行对于贷款利率都是上浮执行,多数银行执行基准贷款利率上浮10%-30%的标准。某股



份制银行信贷客户经理王女士说,虽然贷款利率放开了,但各地信贷市场情况不同,银行要想独立定价,还需要很长的时间,贷款利率短期内应该不会调整。

浦发银行一客户经理认为,放开贷款利率短期对于中小企业没有什么实质性的意义。在本来贷款就很难的市场大背景下,虽然取消了贷款利率0.7倍下限,但银行也不可能把利率降低到如此标准。

从事纺织品加工的王先生对新政并不看好。他说,以前贷

款就很难,银行一直说额度紧张,并且利率之类的东西都是银行规定,根本没有讨价还价的余地。现在虽然利率下限放开了,但是并不代表银行额度就不紧张了,贷款就容易了。他觉得短时间企业融资成本骤降的现象不太可能出现。

而从事房地产业的房先生则对这一规定同样持观望态度。他觉得主动权还是在银行手中,虽然放开贷款利率管制后可能贷款利率更低,可是到底有多低,贷款是不是变得更容易还得再看看。

光大银行淄博分行再获综合考核第一名

本报7月22日讯(记者 王亚男 通讯员 王川) 近日,光大银行淄博分行在济南分行二季度经营单位综合目标考核中再次获得第一名。这是淄博光大成立以来,第五次在上级行的综合目标考核中斩获头名。

在支持地方实体经济方面,光大银行淄博分行始终以高效务实的作风、扎实推进,截至6月末,已经为政银企合作推进会签约项目投放金额10.42亿元,到位资金占协议金额比重达到100.18%。在签约不到1个月时间,该行便为全市重点项目山东万鑫轮胎全钢子午线轮胎项目提供首笔5000万元信贷资金支持,成为支持全市项目建设授信签约后资金落实到位的第一家银行。

2013年上半年,光大银行淄博分行小微企业贷款增幅达534%,系统内排名第一,提前完成小微企业信贷增速不低于平均贷款增速,增量不低于上年增量双目标。

工行柜台支行

全面加强信贷风险防控工作

面对当前严峻的经济形势和复杂的经营环境,工商银行柜台支行认真分析、研究信贷资产质量和客户生产经营状况,严密监控资本运作和资金链运营状况,采取多项措施进一步加强重点业务特别是资产业务风险防范,确保信贷业务的快速健康发展。

一、认清复杂形势,增强风险防范意识。自去年下半年以来,随着经济增长趋缓、企业市场需求降低和效益下滑、民间借贷风险暴露、担保风险传递等因素的显现,信贷资产风险管理的压力进一步加大。工行柜台支行充分认清这一形势的复杂性和严峻性,多次召开信贷资产分析会、研讨会,认真传达上级行和监管部门关于进一步加强和控制信贷质量风险的文件要求,把

“资产质量是银行经营的生命线”的经营理念落实到资产质量管理和风险防控工作中,确保信贷资产质量稳定。

二、强化业务培训,提升风险防控能力。组织有关部门、岗位人员特别是新入行人员认真学习有关资产业务的专业培训。重点是国家宏观经济金融政策变化对银行资产安全的影响,有关法律法规在资产管理和维护中的具体操作以及在信贷资产担保、抵押、客户信贷资金使用中应重点注意的事项。通过视频会、研讨会、分析会等形式重点剖析信贷资产风险的成因、量变到质变、造成的危害和后果以加深客户经理的印象,从而提高业务人员甄别风险、防控信贷资产劣变的能力。

三、加强风险监测,全面掌握

企业生产经营和资金运作情况。每个客户经理特别是管户客户经理在关注企业报表资料变化的同时,更加注重企业实际情况的变化,深入企业做好调查分析,对每一个贷款企业的生产经营现状、库存情况、销售渠道、资金成本特别是涉及民间借贷的高成本资金、货款回笼速度进行详细的调查,特别是把企业对外担保、联保情况作为重点调查和掌控项目,进行风险评估重要一环认真加以分析和关注并写出调查报告。把企业贷款归行率作为考核客户经理业绩的重要指标纳入绩效考核,适时掌控企业最新的生产经营状况和资金变动情况,确保信贷资金安全运营。

四、严肃责任追究,切实提高维护信贷资产的责任心和主动性。支行制定严格信贷资产质量



风险防控机制和责任追究机制,按照调查、审查、和贷后管理的一整套管理办法,全流程监控贷款的风险评估、发放和贷款管理。将

信贷资产质量与干部员工年度考核、职务晋升和绩效考核挂钩,进一步增强员工防范资产风险的责任心。(郑云盛)

工行张店共青团西路支行

细致服务赢得客户信任

近日,一位女士匆匆进入工商银行张店共青团西路支行营业厅,大堂经理秦艳秋赶紧迎上前去,微笑着问候客户。但客户却并不领情,将一张信用卡摔在柜台上气呼呼地说:“什么银行,我的卡里明明有钱,为什么在商场买东西却刷不出钱来?”

面对情绪激动的客户,秦艳秋双手递上一杯温水,微笑着说:“您别着急,是您的钱它哪儿也跑不了,您先喝杯水,消消气,我帮

您查查。”经查询,她的信用卡已被冻结。

为弄清原因,秦艳秋主动帮她联系了分行银行卡业务部门。原来是因为该客户日常透支金额较大,但对银行回访时的电话号码不熟,屡次拒接电话。为了防范风险,保护客户资金,银行对客户的信用卡实行了账户冻结。

秦艳秋耐心地与客户进行沟通,对账户冻结的原由进行细致分析解释,并帮助客户解除冻结。

客户终于转怒为喜,一直称赞秦艳秋经理业务熟练、服务到位。了解到该客户不是本地人,日常结算都在外地,秦艳秋主动介绍了工商银行个人网银的结算优势,并帮她推荐了相应产品,客户满意而归。

几天以后,这位客户再次来到共青团西路支行营业厅。秦艳秋经理一眼就认出了她,主动上前问候。她非常高兴并感慨的说:“我平时业务忙,经常跑银行,不

过从来都是来去匆匆,在其它地方没见得人答理我,可来这里这里是第二次,没想到你还能认得我,就冲着你的微笑,我一定要常来。”当天下午,她又带着63万现金来到共青团西路支行,并开立了理财金帐户。

通过进一步接触,秦艳秋经理了解到该客户做生意,现金流量大。针对其资金流动性强的特点,她向其推荐购买了工商银行“灵通快线”产品。通

过几轮运作,客户亲身体验到工行业理财产品流动性强、收益性高的优势,逐步将闲置资金转到了该支行。

银行网点是服务客户的窗口,大堂经理是客户来到网点最先接触的人员。工商银行张店共青团西路支行的大堂经理秦艳秋对客户的耐心细致服务,不仅赢得了客户的信任,也为银行赢得了效益。(丁峥)