

随着加息、提准等一系列紧缩政策的加码,以往不差钱的银行如今却为“钱荒”闹心,面对无钱可贷的尴尬,吸纳存款成了银行的头等大事。

今年“银根紧缩”的货币政策,让无处“发泄”的借贷需求,纷纷转向民间借贷。而不断攀高的贷款利率,一边让民间借贷变成食利者的欢场,另一边也让参与其中者一步步走向危险的悬崖。

而企业特别是中小企业融资更趋困难,据统计,山东中小企业资金缺口近3900亿。钱荒之下,山东中小企业资金链受到了多大程度威胁?本期创富特推出《差钱》专题报道。

差钱

本报记者 桑海波

为揽存银行费尽招数

1亿存款日息5万

“说起存款,感觉就像头顶悬了一把刀,胸口压了块石头,闭上眼也想着到哪儿找存款。”6月底,省城一家银行客户经理小陈面容倦怠地告诉记者。钱荒下,众多与小陈一样的银行员工承受着巨大压力。

说起钱荒,省城一家股份制银行零售部经理坦言,现如今银行揽存的压力堪比山大。一方面投资多元化,老百姓不愿意把钱存入银行,而民间借贷火爆,大量的钱“体外”循环。从人行公布的数据,4月份住户存款净减少4678亿元,虽然5月份缓慢回升,但是居民储蓄意愿仍旧低迷。

另一方面,从监管角度来看,年内连续六次上调存款准备金率,大型金融机构的存准金率已经达到了21.5%。存贷比实行更加严格的日均监管,更让银行放贷时捉襟见肘。

毋庸讳言,拉存款已经成为银行业务的重中之重。“以贷款吸引存款的办法不好用了,通过亲朋好友拉存款不容易,吃饭喝酒的老套路也落后了”,该负责人说,各家银行使出浑身

解数招揽存款。

“1亿存款放在银行一天,能净赚5万!”有银行人士透露了这样的内情。省城一家银行网点的负责人甚至称,1亿元日息5万元不算什么,有银行的比例还高。

我省银行业内人士称,尽管存贷比实行日均考核,但是时点考核依然存在,

钱,钱,钱,以往不差钱的银行如今却为“钱荒”闹心。

面对无钱可贷的尴尬,吸纳存款成了银行的头等大事。“1亿存款日息5万”的高息诱惑,理财产品月均千款的疯狂,银行为揽存使尽浑身解数……累坏了不少客户经理。

钱少了,银行开始挑挑拣拣。既然额度被控死了,只有提高贷款利率,房贷、车贷、抵押贷款、消费贷……这些赚钱少的业务被冷落,经营贷等有“钱景”的业务被看重。

银根紧缩,贷款者比银行更闹心。中小企业想从银行贷款,不仅额度上“打折”,还被搭售理财、保险产品,有的还要交纳某种名目的手续费,企业贷款成本不断攀高。

“买存款”是不少银行惯用的手段,只是这笔提成不是支付给存款人的,而是奖励银行工作人员,再由其进行分配,方式上更加隐蔽。

今年以来理财产品的疯狂发售,也是“钱荒”闹的。“我手机上天天收到理财产品发售的通知,比如,45天的产品年化收益率4.4%,21天的产品收益率4%,甚至一款2天的短期产品,收益率高达7%,是一年期存款的2倍多”。市民秦女士颇有感受,到银行办业务,经常被追着推销理财产品。

据统计,截至6月上旬,银行理财产品总额已达7万亿元。今年以来银行发行理财产品有6000多个,平均每个月发行上千个,已接近去年全年总量。产品的年化收益率节节抬高,最高收益率甚至达到了7%。

银行缘何疯狂发行理财产品,行业人士称:一方面,只有发行比存款收益更

高的产品,才能保证客户不流失,并吸引新客户;另一方面,无论理财产品、保险产品还是信托计划都有预售期,购买者需要把钱提前存入银行,当产品发行达到一定密度,这部分钱自然循环起来,变成了银行可用存款。

贷款流行“捆绑销售”

银行放贷“挑肥拣瘦”

“我咨询了多家银行的房贷部门,有的银行干脆不贷了,有的银行利率至少上浮30%”,近日,济南市民赵先生准备购买二套房时,发现从银行贷款成了难事。省城一广告策划公司的小宿也说,她想从银行办理个人住房抵押贷款,却被告知业务已经停办了。不只房贷,一些银行的信用贷、消费贷、车贷等个贷业务也处于停滞状态。

银行不仅不愿意放贷,还在想办法收回贷款。山大路一家银行的房贷人员告诉记者,以往,银行对客户提前还贷有种种限制,比如限定还款次数,交纳违约金,办理期限较长等等。如今,银行的态度明显转变,客户提前还贷的话,银行十分欢迎,无需违约金,也不限次数,办理起来更加高效。

对于这种变化,银行人士承认,这样做是为了收回贷款额度,把钱投放到利润率更高的贷款项目上。

之所以在贷款业务上“挑肥拣瘦”,省城一家银行部门负责人吕先生表示,银根紧了,对银行的利润肯定有影响,但是银行还有考核任务,贷款额度受控了,银行放贷的账就得算仔细,额度不让放多了,还让赚钱,只有提高单价,就要调整贷款结构,把利率低的收回来,做赚钱多的项目。

吕先生说,在贷款结构调整中,房地产贷款首当其冲,政策上不鼓励给房地产开发企业放贷,个人房贷也因为利率太低,许多股份制银行基本上都停了。房贷之外,车贷、消费贷、信用贷等业务也

大受影响。此外,由于地方政府平台风险加大,收益低,银行对此类项目放贷时更加谨慎。

经营贷成为银行认为更有赚头的业务。目前,小企业贷款的利息至少上浮30%,有的上浮50%甚至更多。

“想贷款的话,必须购买代销的××款保险”,“申请贷款可以,但是需要购买我行××理财产品”……近日,不少中小企业经营者向记者反映,他们到银行贷款时遭遇了捆绑销售。

对于上述搭售行为,一些银行人士并不否认。“银行也是营利的商业机构,肯定要追求利润,更何况现在贷款额度这么紧张,银行必须想方设法来提高业务收入,搭售也就不足为奇了。”省城一家城商行的相关负责人说。

不只搭售,有的企业从银行贷款,还被要求支付一定比例的手续费。“贷款要支付融资顾问费,这在以前从未听说过。”一家急于贷款的小企业主李先生向记者反映。

“的确,一些银行以融资顾问费、额度占用费等名义收取手续费,这些都被算作了银行的中间业务收入”。省城某银行人士透露,银行这样做目的有两点,一是满足中间业务收入的占比,另一方面就是提高业务收入。

买了理财保险,交了手续费,贷款也未必全进了贷款者的账户。“银行贷款经常打折扣,申请1000万额度的贷款,拿到手的可能只有700万元”,一些企业经营者反映,如今银行贷款“打折”成了一种普遍现象。

银根紧缩,贷款利率水涨船高,再加上一些附加条件,导致中小企业银行融资的成本节节升高。业内人士告诉记者,现在中小企业贷款成本在10%-15%,也就是1000万元的贷款,其中100万-150万元是成本。

即便面对搭售、手续费、额度打折,一些急需资金的中小企业因没有更好的选择,只能无奈接受。“相较民间借贷等融资方式,银行贷款还是较为直接、实惠的。”企业主李先生说。

□银行:为揽存银行费尽招数

□民间利率:行情一年翻一番

□中小企业:缺钱3900亿