

低利率下的银行生存调查： 揽储靠理财，放贷更谨慎

对私业务逐渐发力

见习记者 袁园

互联网金融的步步紧逼及央行接连降息，让原本就苦于利润降低的商业银行感到了更大的压力。面对揽储难度加大以及息差不断收窄，银行不得不加速调整经营策略。《中国企业报》记者在调查中了解到，为了缓解经营压力，不少银行纷纷抛出较高收益的理财产品进行揽储。与此同时，为应对经济下行可能带来的坏账风险，银行放贷依然审慎。而不断拓展新的盈利增长点，亦成为各家银行的必做功课。



CNS 供图

推理理财产品缓解揽储压力

接连的降息对银行形成了巨大压力，如何揽储成了银行必须面对并解决的问题。

《中国企业报》记者了解到，为了稳定用户，各大银行均在基准利率的基础上一定程度地上浮存款利率，以期吸引储户存款。

以北京地区一年期定存为例，国有四大行的存款利率上浮幅度不大，执行利率集中在1.75%左右，其中，工商银行略高为1.80%；城商行的存款利率上浮幅度较国有银行更高一些，执行利率多为1.95%左右。这样的做法虽然能够挽留客户存款，但也会加大银行负债成本。一位城商行工作人员告诉记者，目前存款利率已到银行能够承受的最大极限。

即便如此，利率持续下滑也是不争的事实，银行储户仍然在流失。

据杭州银行一位工作人员介绍，自从利率下调后，储户在存款方面确实有所下降，这种情况年初就出现了，但银行会给储户推荐理财产品，减少储户流失。“在揽储方面，银行并没有什么更好的办法，只能通过理财产品这个渠道来挽留客户。”这位工作人员表示。

记者了解到，银行推出理财产品，因为受益较高颇有吸引力。例如杭州银行正在力推的“幸福99系列”，它以一个月为期限，收益率为6.0%。同类产品还有建设银行乾元开心享和农业银行“金钥匙如意组合”，二者投资期限均为一个月，利率分别为

4.2%和4.0%，相比活期存款，这些理财产品的收益还是比较高的，而且投资期限短、风险小，适合稳健型储户购买。

事实上，银行理财市场已经呈现爆发式增长。数据显示，今年第三季度，328家商业银行总共发行了34391款理财产品，发行规模约为28.85万亿元，无论是发行数量和发行规模都较上季度有明显增长。以工商银行为例，截至目前，其创新型产品中开放式产品存续规模超过两万亿元，理财产品整体存续规模达到24600亿元以上，已经显现出明显的规模效应。

“理财产品确实对银行缓解揽储问题有帮助，毕竟这些钱也是可以用

到贷款和项目投资上。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇对《中国企业报》记者表示，银行做理财产品是目前一个普遍现象，也是“吸金”的一种方式。值得注意的是，银行在理财产品方面存有违规操作现象。

中央财经大学金融法研究所所长黄震接受《中国企业报》记者采访时介绍，银行理财产品存在很多违规问题。首先，理财产品资金池信息披露不够充分并存在很多安全问题，部分银行在做理财计划的时候也没有做足够的调研和准备；其次，银行理财产品存在信息披露不充分和误导问题，对理财产品的收益没给出明确的说明。

银行放贷仍然谨慎

虽然接连降准降息，使得银行在降低资金成本的同时还增加了可放贷资金，但记者在采访中了解到，为了应对经济下行可能带来的坏账风险，银行对放贷依然持谨慎态度。

网贷315主笔张宁认为，降息降准对银行放贷的促进作用还是有的，毕竟资金空间更大了，但由于经济不景气，尤其是传统工业下行，银行在对放贷这方面还是十分谨慎的，对一些行业甚至提高了审核门槛。

据莫尼塔近期发布的一份对中

国银行业的调研报告显示，银行方面针对企业贷款和个人经营贷款的审批和发放仍然十分谨慎，对客户采取优中选优的策略。

南昌银行信贷科业务经理邹梁对《中国企业报》记者表示，利率下调之后，银行在放贷业务方面确实加强了，但是相应审核门槛也提高了，尤其是针对房地产等产能过剩行业。邹梁介绍说，那些产能过剩等不景气行业基本被剔除贷款名单了，多数银行都将目光放到专业市场方面，比如

义乌小商品城、大红门服装城等这些流水水高的地方。“这些专业市场是银行的必争之地，不仅能带来一定收益，还能带来很多存款，更重要的是这些贷款通常都是批量做的，业务量很大也很安全。”

“利率下调后，理论上讲银行的贷款意愿会变强烈，但是实际上银行并没有降低贷款门槛。”郭田勇介绍说，银行并不会因为融资成本的降低而降低贷款门槛，反而因为坏账率的增长而提高企业贷款审核的标准。

其实，银行考虑的问题也并非毫无根据。从银行发布的三季度财报来看，各家上市银行不良贷款余额和不良贷款率普遍上升，农业银行的不良率更是达到2%，蝉联坏账率第一。

“银行对于企业的贷款还是很慎重的，有些银行只是在表面上呼应政策，其实对企业的审核并未放松。”黄震解释说，即便是大企业，在利息下调之后，银行放款的态度也并未松动，尤其是当下经济不景气，逼迫银行在放贷时必须慎重。

消费贷等对私业务受到青睐

记者在采访中了解到，与企业贷款谨慎相反的是，银行对个人消费贷愈加推崇，逐渐成为银行贷款业务的主流，并被认为是盈利的新增长点。

“个人消费贷是目前很多城商行重点布局的业务。”兴业银行一位工作人员表示，随着个人零售消费需求的旺盛，个人消费将成为一块大市场，这不同于企业贷，个人消费贷产生的效益是巨大的。据这位工作人员介绍，个人消费贷的风险远低于小微企业贷款，不容易产生坏账，而且个人消费贷年限较长，一般可做到10-30年。

“一旦在一家银行办理了消费贷款，以后很多相关业务也会留在这里了，这也是抢占市场的有效手段。”这位工作人员表示。

另有工商银行相关人士告诉《中国企业报》记者，伴随利率市场化加速的进程，大中型企业贷款对银行利润贡献有所下降，但个人贷款业务对利润总额贡献却在逐步提高，推动个人消费贷款业务快速发展是当前经济环境下的必然选择。

“对私业务在银行总业务的比重中将不断上升，这是银行发展的必然趋势。”张宁表示，消费需求的强劲会

促使银行将目光锁定对私业务这个领域，同时消费贷低风险和高利率也能满足银行的贷款要求。从目前来看，个人消费贷会成为未来银行贷款业务的趋势。

黄震则认为，随着个人征信市场的不断成熟和消费能力增加，个人消费贷肯定会成为银行业务发展的一个趋势，而且这个市场也很大，有很大的发展空间，至于银行是否会将个人消费贷这个作为主要业务，还是要看银行经营的定位。

另有业内专家表示，银行业躺着赚钱的时代已经结束，单纯依靠网点

的铺设或将不能实现银行负债端的拓展，以粗放型利差收入为盈利点的业务也难以持续，这逼迫银行必须向财富管理、投行业务、金融市场等中间业务转型，提高资金的使用效率，投资收益、服务能力和产品创新能力。

分析人士表示，随着银行利差的缩小，银行会在其他方面提供更多的金融服务，这些金融服务会覆盖转化利差。比如：促进负债来源多元化、提高资产负债组合管理效率、提高资产管理等中间业务收入占比等，这些都能降低银行对传统存款和净利息收入的依赖。

部分中小银行 加大对中小企业放贷

本报记者 郭奎涛

经济增长放缓已成定论的背景下，中小企业已经在筹划如何过冬的问题了。

《中国企业报》记者采访江苏几家中小企业主了解到，他们已经感受到了经济下行的压力，同时又看好针对人们基本需求的相关产业。针对这种局面，他们一边选择提前还掉银行的贷款，一边又保留银行的授信额度，以应对市场复苏的可能。

有中小企业主透露，银行对于中小企业的支持态度已经出现分化，部分银行特别是大行出于业绩考核压力已经暗中收紧银根，也有当地的中小银行看中了这个市场机会，积极寻找并满足中小企业融资需求，趁机培育种子企业客户。

经济下行中小企业仍有增长空间

经济下行的背景下，中小企业由于规模小，抗风险能力弱，融资又困难，成为实体经济中最先受到影响的群体。

“每当经济下行的时候都会有一批中小企业死掉，这是市场竞争的必然结果，管理不好的企业会被管理好的企业取代，没有市场的企业会被有市场的企业挤掉，这是一个大浪淘沙的过程。”江苏省互联喷涂技术有限公司董事长王浩良表示。

据悉，除了互联喷涂，王浩良还是另外两家制造企业的负责人，分别主营喷涂、冷库门和纸制品等，目前，旗下一家公司的业务已经出现了明显下滑，不过另外几家还在增长，压力并不是很大。

不过，趁着账面富裕，他还是把欠宜兴农商行的贷款提前还上了一部分。

无独有偶，蒋志华日前也提前还掉了宜兴农商行的部分贷款，他是无锡正太金属制品有限公司的总经理。同时，他还特别要求该银行把正太金属的授信额度保留在1000万元的水平上，以便需要扩充业务时及时获得贷款。

根据宜兴农商行的信贷人员介绍，宜兴农商行会给企业客户评定一个授信额度，在这个授信额度之内，企业随时可以申请贷款，资金最快一天就可以到账，如果想提高授信额度，则需要重新尽职调查，时间稍长。

“经济下行还是上行，这是专家说的，我不太懂。就我们公司来看，市场销售额是比去年少了一些，不过由于原材料价格下降，利润却有所增长。未来几年，我觉得压力有一些，增长也是有的。”蒋志华说。

蒋志华认为，人们的生活水平在不断提升，基本的消费需求客观上甚至有可能会增长，而正太金属主要生产各类弹簧钢丝，产品主要用于床、车等各种消费品上，市场前景还是值得期待的。

江苏宜兴农村商业银行董事长王炜也认同这种观点，在他看来，经济下行对中小企业的压力都是存在的，但主流还是增长，特别是针对人们衣食住行的基本需求以及政策大力引导的各类产业如环保，将有很大增长空间。

中小银行觅得商机

而中小企业能否安全“过冬”的一个关键，就是银行愿不愿意借钱。

虽然央行近来不断降息降准，试图放水补给实体经济，特别是中小企业。但是，诸多银行出于趋利避害保证经济效益的本能，依然倾向于大企业特别是上市企业和国有企业，对于占实体经济比例更大的民营中小企业的放贷普遍比较谨慎。

王浩良透露，“附近有中小企业主有的到期了还不上银行贷款，银行又不愿意续贷，生生地直接把资产清算了；还有的情况就是，银行表面上贷给你100万元，实际上会留下20万元作为担保，只贷给企业80万元。”

不过，也有银行视之为重要发展机会，宜兴农商行就是其中之一。

“随着央行一再降息，银行原本赖以生存的存贷差不断缩小，再靠以前的模式发展是很困难的，必须探索新的路子。”王炜说，而宜兴农商行的路子就是要从服务中小企业中寻找空间，找到那些潜力很大的中小企业，从企业未来增长中获益。

目前，宜兴农商行服务的中小企业有1300多家，贷款量占整个宜兴中小企业贷款量的40%。实际上，正太金属制品、互联喷涂当年都是拿着宜兴农商行的贷款起家的，如今已经成长为优质客户。

中小企业的贷款不良率偏高被认为是银行不愿意放贷的重要原因，尚不清楚宜兴农商行目前的这一数据。不过，有知情人士透露，宜兴农商行的利润情况也不尽乐观，与去年相比，今年明显下滑。

除了宜兴农商行，就记者接触的情况来看，部分城商行也在加大对中小企业的扶植力度，如包商银行、齐商银行等等。

齐商银行行长助理邹倩表示，齐商银行成立18年时间，一直以中小微企业作为目标客户群体，不良率目前是万分之二之下，用实际行动证明了银行做小微和“三农”一样可以实现做到风险可控。

有行业观察人士指出，中小银行的定位通常都是中小企业，在此次经济下行，大型银行不愿放贷，只要风控到位，倒不失为中小银行的一个发展机会。据了解，凭借在当地中小企业市场的优势，目前有些城商行和农商行已经远远超过四大国有银行在当地的市场份额。