

本报记者 彭妍

每年年底都是银行、贷款中介冲业绩的“关键时期”，业界揽储热情高涨。

近期，多家银行便已提前布局2021年“开门红”，而中小银行一马当先，成为主力军。

据记者了解，今年揽储仍是各银行的主要任务，部分银行推出了高利率存款产品和多种促销活动吸引客户，有些产品利率甚至高达4.125%。与此同时，信贷产品、代销保险产品亦成为银行的发力方向。此外，有贷款中介为了完成业绩，甚至“免服务费”帮助客户申请贷款。

银行揽储发力存款产品

利率上浮成卖点

近期，《证券日报》记者走访了北京多家银行网点，发现各银行布局2021年“开门红”活动力度不一，不少银行推出利率上浮、存款送礼、送购物券等优惠活动，以期通过存款、各种理财产品、开卡数量等来完成吸储目标。

在业界，所谓“开门红”，是指银行采取各项措施，以在阳历新年伊始大力“吸金”，为全年工作夺得“好彩头”的一种营销现象。

以更高的存款利率，或者送礼品来吸引储户，是年底银行揽储的惯用手段。南京银行某支行网点一位理财经理告诉《证券日报》记者：“我行每年的‘开门红’都将揽储作为重点。2021年的1月1日销售一款定期产品，1万元起售，三年期、五年期的年化收益率均为4.125%。而该类产品目前的年化利率仅为3.905%。”

广发银行某支行网点的理财客户经理也表示，目前开门红的活动，主要对新开卡的客户推出相应的优惠，若新增资金10万元以上送100元的消费券和188元的京东钢镚儿，若新增资金30万元以上赠送100元的消费券和288元的京东钢镚儿。

不过，《证券日报》记者走访中也注意到，个别银行并不热衷于“提高存款利率”，有银行理财经理表示，“今年我们没有推出‘开门红’活动，产品的利率也和此前差别不大。”

今年以来，部分银行加大线上营销力度。另一家股份制银行的客户经理对《证券日报》记者表示，“开门红”活动即将在年底推出，届时将通过微信群、朋友圈广告以及手机银行APP等渠道进行宣传。

银行信用贷降利率

中介冲业绩返利

实际上，“开门红”任务覆盖银行的全条线。除了揽储任务，还有贷款业务亦成为部分银行的发力方向。

以某城商行为例，该行个贷经理告诉《证券日报》记者：“为了促进贷款，银行每年一季度有个‘开门红’旺季营销。比如我们有款产品，申请贷款时间为12月份，明年1月8日至10日就会放款，年化利率4.98%，只要北京缴纳公积金的客户都可以申请。”

据了解，大部分银行的贷款利率都比之前有所下调，包括信用贷、房屋抵押消费贷以及经营贷，年化利率在3%-4%之间。

而除了下调贷款利率，为了赢得“开门红”，近期不少银行从业者都承受着考核压力，有个贷经理向记者介绍，“存款有考核指标，放贷款也会有考核指标。”

农业银行某支行网点的个贷经理对记者表示，“目前信用贷利率是4%多一点，‘双十二’我行将推出相关优惠活动，优惠利率最低3.85%，但前提条件只针对白名单内的客户。”

不过，也有银行人士向记者表示，“今年不会开展‘开门红’活动，目前贷款利率已经很低了。”

除了银行，据记者了解，为了完成业绩考核，一些贷款中介则主要通过降低利率以及返利等方式揽客。为了争夺市场，部分贷款中介机构甚至不收服务费。

《证券日报》记者近日也接到不少中介机构推销贷款的电话，其中，房屋抵押贷款仍是主推业务。

某贷款服务公司工作人员介绍：“近期房屋抵押贷款利率优惠比较大，抵押的消费贷最高额度200万元，优惠后年息最低3%，相当于打了五折（优惠前的年息在5%-6%之间）。经营性贷款利率可做到3.6%-3.85%。”

他还补充说：“老客户成功介绍一个新客户，贷款成功会将批贷金额的0.3%返利给老客户。这意味着，按照一笔30万元的信用贷计算，老客户成功介绍一个新客户，就可以获得900元的返利。”

另一家贷款机构的工作人员对《证券日报》记者表示：“我们公司目前合作的银行有很多家，根据贷款人资质以及贷款金额不同，服务费收取1%-3%不等。不过，您是熟人介绍，我们就不收取服务费。”