

揭银行员工过桥贷款乱象 3000 万借 7 天付 90 万利息

■ 郭永芳 朱星 陈杨 报道

银行员工不为自己的银行放贷,而去民间寻找资金给客户。

银行员工牵头“过桥贷款”的案例在近期集中爆发。最近爆出消息,某银行前员工充当资金掮客,给多名客户撮合“过桥贷款”,金额高达数十亿元,之后该员工卷款消失。银行员工拉私活的现象是个例还是群体现象?为何会有这样的灰色地带? 监管为何失声? 记者走访企业、银行,对过桥贷款乱象进行了调查。

银行流程障碍催生过桥贷

银行贷款不能借新还旧,到期后企业需先还才能继续发放,在这个过程中,市场上出现了过桥贷款。

在北京经营饰品生意的刘先生就曾经是借助过过桥贷款的企业主之一。

“我的资金流水和抵押的房产都还不错,但是做生意总有一时半会儿收不回来的账,来了单子总要接,有时候贷款到期了,资金就跟不上了。”刘先生表示,熟悉他资金状况的贷款银行信贷员就曾经与他主动接洽,表示可能帮他提供一笔钱过渡一下,但是要收取一部分的手续费。

“手续费不算低,但是他是银行的工作人员,手里还管着我的贷款,我把我的一些营业证件提供给他,大概也就十天二十天的期限,做了这个业务,最担心贷款续不下来,那可真的断链了。”刘先生说。
 一家股份制银行分行的行长向记者阐述过了桥资金的一般操作流程。

美团与大众点评员工互殴背后：业绩指标层层加码

■ 滑明飞 报道

近日, 大众点评针对一线员工一天之内在三个城市同时遭遇威胁和暴力一事向美团总部发出律师函。

6 月 12 日, 在江苏镇江、常州和湖北咸宁, 美团和大众点评员工发生冲突, 这是继去年下半年美团与饿了么(大众点评投资)地推人员发生冲突之后的又一次大规模“战争”。

对此, 美团方面接受记者采访时称, 关于此次事件以微博公布的情况为准, 暂无更多回应。大众点评则表示, 针对 6 月 12 日发生的三起美团员工殴打大众点评员工的恶劣事件, 已于 6 月 13 日成立专项法务支援小组。
 值得注意的是, 去年双方冲突的焦点在于外卖业务, 彼时, 大众点评刚刚宣布 8000 万美元投资饿了么, 与已经上线外卖平台的美团形成直接业务竞争。

显然, 在经历了“千团大战”、互联网巨头投资入股之后的生活服务类 O2O 市场呈现出“两军对垒”之势, 并且在先规模后盈利的逻辑下, 美团和大众点评的竞争白热化, 而背后则是市场与资本的双重压力。
 一位生活服务类 O2O 行业的投资人向记者透露, 从其掌握的数据看, 今年 2 月-5 月份, 大众点评的 GMV(总交易额)增速已连续四个月超过美团, 并且 5 月份大众点评和美团同比增速分别为 146%和 118%, 环比增速前者则是后者的 6 倍。

对于市场数据, 大众点评表示, GMV 的具体数据不太清楚, 但增速超出预期。美团方面提供的数据则显示, 2015 年 4 月, 美团网整体交易额已突破 84 亿, 较 3 月环比增长 12%, 保持高速增长, 按此月增长率, 美团网可超额完成 2015 年 1300 亿目标。

一线的“战争”

6 月 12 日晚上 8 点左右, 大众点评的 5 名员工和一位家属在餐厅吃完饭正欲下楼, 突然, 从角落中跑出 8 个人, 拉住一名大众点评员工进行了“围殴”。

“被打的同事之前在美国工作过, 并且因为同行, 会经常见面, 所以知道对方是美团员工。”大众点评驻常州的一位一线员工张磊(化名)向记者回忆了当天事情发生的经过。
 而就在当日白天, 在江苏镇江和湖北咸宁两地, 美团和大众点评的一线员工发生了类似的事件。据记者从大众点评了解的情况和美团镇江微博描述的现场来看, 在镇江, 双方进行了两轮肢体冲突, 而在咸宁, 并未发生肢体冲突, 只是美团员工威胁大众点评地推人员下线刚刚签订的一家自助餐商户。

张磊表示, 此前双方并没有正面冲突, 但私下的小动作不断, 比如对方会假装商户要求大众点评下线某家商户, 也会破坏物料, 撕掉大众点评的海报。据了解, 6 月 9 日, 在常州双方已经发生过一次争执, 美团试图覆盖大众点评的物料做独家推广, 因此双方发生口角。

据了解, 目前常州警方已经立案, 其它两地也报警处理。但从此次冲突来看, 两家的冲突根源在于对三四线城市的商家争夺。包括镇江、咸宁和常州在内的很多三四线城市, 美团一直领先大众点评、糯米、拉手等网站。



正常的过桥资金周转流程是: 一家 A 企业在银行贷款, 到期还不上, 资金掮客知道个人 B 有钱, 可以先垫款, A 企业给个人 B 比较高的利息。A 企业抵押了自己的房产、土地等作担保。最后, 个人 B 把钱打给 A 企业, A 企业把钱打给银行还款。就完成了过桥资金的一个周转过程。 手续费一般是一天千分之三, 如果金额大费用会更高。

事实上, 去年银监会针对小微企业出台了可以进行展期或者借新还旧的操作, 对于那些信用记录良好, 经营正常的小微企业可以进行展期。此外, 可以发放新贷款偿还老贷款, 避免小微企业去市场上找更贵的资金借新还旧。

温彬称, 过去企业如果进行展期, 有可能会被计入不良, 或者放入关注, 现在银监会这个规定就是进行展期了仍然不计入不良或者关注, 对小微企业算一个支持。但在实际操作

中, 展期贷款对企业来说仍然不利, 很可能借了展期后被计入关注贷款, 影响后续的贷款。有可能到期展期了, 信贷员向银行报告这个企业还不上钱, 审批部门就要考虑是不是放入关注, 也会影响企业名誉。

3000 万借 7 天付了 90 万利息

有的银行员工利用自己在银行工作的高信用度, 发动朋友筹集资金代客户垫付救急; 有的用自身掌握的借贷需求信息牵线搭桥, 从中赚取“提成”。

银行按照规定是不允许自己的员工做过桥贷款的, 但如今银行信贷员却是资金掮客的主力之一。由于“过桥”的紧迫性往往来自银行续贷到位前的“空白期”, 撮合“过桥贷”往往成了银行信贷员的一项“灰色业务”。

三大运营商降价被指“换汤不换药”

■ 谢若琳 报道

5 月 15 日, 三大运营商先后宣布“提速降费”方案。

6 月份, 电信行业多空博弈比以往更加激烈。工信部明确表态, 宽带接入业务向民营资本开放。从跃跃欲试的民企来看, 市场竞争呈现白热化趋势。

此外, 电信行业在经历 OTT 跨界竞争、“营改增”、网间结算调整等变动后, 三大运营商的营业收入和净利润都呈现加速下滑的趋势。

民营资本冲击电信“国家队”

对于三大运营商来说, 民营资本正如海潮巨浪般涌来。

虽然一直以来, 民资入市行路艰难, 但电信行业的民企潜力巨大, 多位电信行业分析师对记者表示, 如果运用灵活的优势“发力”, 传统运营商的“底线”未必守得住。

鹏博士集团常务副总吴少岩认为, 中小宽带商可以利用企业交换机延伸带宽资源与基础运营商打错位战, “比起联通、电信等‘国家队’, 国内民企宽带虽然在骨干网络覆盖、IDC(互联网内容提供商)规模上会有短缺, 但在整体规模上, 都有覆盖骨干传输的能力, 所以他们更多的是依靠租借联通、电信骨干网和出口宽带资源进行运营。”

“民企在局部市场上更容易体现出差异化优势。”独立电信分析师付亮在接受记者采访时表示, 民营企业更恰当的定位应该是专业且精致的小众群体网络供应商。

尽管大众点评并未给出今年的具体数据, 但从其业务全面开花来看, 其增长也将加速。因此, 在 GMV(总交易额)增速赛跑的背景下, 公司层面的业绩增长压力势必将直接传导至一线员工。值得注意的是, 以团购起家的美团和以信息业务发迹的大众点评, 在战略定位上逐步趋同, 均是围绕用户吃喝玩乐进行业务布局。除餐饮之外, 旅游、酒店、电影票等多条业务线均形成竞争之势。

但两者的路径依然不同。据了解, 美团的大部分业务均采用自营模式, 即自建团队进行地推。而大众点评在采用开放平台模式, 通过接入 OTA 网站、电影票网站等, 进行流量运营。

对美团而言, 近 200%的同比增长率, 意味着其将不断扩大团队进行市场扩张, 并提升已有市场的交易额。但自营模式下的业务扩张却同时面临多方的竞争。比如与大众点评的团购之战, 与 OTA 们的酒店之战等等。而大众点评倾向于选择开放平台的模式, 与相关行业的龙头合作, 以减少正面冲突。

无论何种模式, 对于投资人而言, 其依然更关注市场规模, 因此 GMV 增长率成为大众点评和美团的“硬指标”。
 据上述投资人透露的数据显示, 从今年 1 月至 5 月, 美团的 GMV 同比增长速度分别为 110%、95%、122%、142%、118%。大众点评前五个月的 GMV 则分别同比增长 109%、129%、144%、145%、146%。

尽管美团并未透露前五个月的具体增速数据, 但如果该投资人的数据属实, 是否意味着美团按照这个平均增速, 将难以完成 1300 亿的目标?

一位银行人士告诉记者, 银行员工利用与客户的良好关系, 在企业资金紧张时, 利用自己在银行工作的高信用度, 发动身边朋友筹集资金代客户垫付救急。

广西一家企业负责人向记者表示, 今年该公司有一笔 3000 万的贷款就要到期, 公司现金流出现紧张。贷款的银行工作人员主动找到公司, 给公司介绍企业做过桥贷款业务。通过银行工作人员的介绍, 公司从另外一家企业处贷了 3000 万的款, 借贷期是一周, 一周三分的利息。

据介绍, 上述借款用于偿还银行的贷款, 之后公司顺利从银行续贷了新的资金, 偿还了该笔短期借款, 并支付了 90 万元的利息(包括给银行人员的中间费)。

“一般而言, 企业很难把借贷时间控制得那么好, 因为从银行续贷资金也需要时间, 一旦未能在计划时间内获得银行的续贷资金, 借贷成本将会增加。”该负责人称。

2013 年, 曾有民间组织调查显示, “过桥贷”平均融资成本年利率为 45.58%。曾有一位企业家比喻, 高额的融资成本像个绞索, 对企业来说是“花钱买口气”, “过桥”一不小心就成了“奈何桥”。

过桥贷可帮银行减不良率

一家股份制银行支行行长称, 银行普遍存在银行员工做过桥贷, 银行一般不管钱哪里来, 只要企业能还上钱, 没有产生不良贷款就可以。

银行充当资金掮客并不少见。
 长期从事民间借贷的翼龙贷董事长王思聪对记者表示, 银行信贷员的这种做法违规但



战, 巩固现有市场属地, 同时响应国家号召。在市场竞争格局进一步加大的市场环境中, 价格战不失为短期争夺市场的有效手段之一。

三大运营商降价困境

5 月 15 日, 为落实国家有关加快建设高速宽带网络促进提速降费的有关要求, 三大运营商先后宣布“提速降费”方案。

中国电信的方案是: 4M 以下的用户免费升级; 4M 以上用户通过网龄、预存和融合等方式免费提速; 百兆宽带包年费用下调 30% 以上; 开展“百城百兆大提速”活动, 主推百兆宽带; 买 1M 流量送 1M 闲时(夜间、假日)流量; 流量不清零, 可转赠。

中国联通的方案是: 北京地区 20M 宽带降至 1480 元/年, 50M 降至 1780 元/年, 100M 降至 1980 元/年; 全网流量降价 20% 以上; 10 元 1.5G 省内流量半年包; 超值实惠定向流量包, 最低每月 6G18 元; 实现流量的转赠、分享、兑换; 深度分析用户需求, 为用户提供匹配度高的套餐。

中国移动的方案是: 10 元 1G 闲时流量包; 4G 卡套餐; 50 元 2G 流量包; 48 个国家和地区共享流量包; 流量可共享、不清零、可交易。

三大运营商发布“降价提速”方案后, 不少用户都表示“换汤不换药”。北京邮电大学教授王立新表示, 对于三大运营商来说, 固网宽带的利润微薄。“主要由于他们是国企, 必须考虑到整个中国的环境, 例如西藏、新疆地区, 受地理环境制约, 拉一根网线的价格非常高, 但是由于其人口稀少, 所以企业难以盈利”。

为调查目前北京市场上宽带运营商的最新报价, 记者在北二环至北四环之间走访了多家营业厅, 其中包括三大运营商、长城宽带以及歌华有线。

据了解, 目前中国电信行业运营商大约分为三种类型: 其一, 三大运营目前大都采用自己的宽带; 其二, 作为广电网络, 则是在自己建设的高速宽带的基础上, 租用其它电信运营商的宽带; 其三, 作为第三方运营商, 通常没有自己的网络, 而是以低价租用运营商的流量做二次运行。

经过初步对比, 记者发现: 长城宽带最便宜, 使用人数较为广泛, 同时记者了解到, 目前长城宽带已经淘汰了 10M 带宽, 最高速度也已升至 1000M。

而在北京宽带市场上, 歌华有线作为广电网络, 背靠有线电视业务这棵大树, 虽然价格实惠却也一直不温不火, 最大的特点就是

不违法, 而且是个人行为, 这个严格意义上讲并不好查, 这些行为在银行业非常普遍, 而且是默许的。

“据我了解几乎每家银行都有, 包括自己所在银行。因为很多员工做过桥贷款的目的很简单, 一是怕自己业务里面出不不良贷款, 二是还有丰厚的手续费。”一家股份制银行支行行长表示。该人士表示, 银行一般不管自己员工的钱哪里来的, 只要企业能还上钱, 没有产生不良贷款就可以。至于是否是过桥贷款方式, 还是其他方式, 银行一般不管。银行客户经理帮助客户还款(过桥贷方式), 客户只要同意, 银行都不管, 因为相当于帮助了银行不去产生不良贷款。

近两年, 随着银行不良贷款的大幅反弹, 压缩不良贷款、加大清收是大多数支行今年最困难的任务之一。银监会数据显示, 今年一季度末, 商业银行不良贷款余额 9825 亿元, 较上季末增加 1399 亿元, 商业银行不良贷款率 1.39%, 创数年新高。

“不良贷款跟绩效挂钩, 高管薪酬延迟 3 年支付, 甚至想离职也必须把此前经手的不良贷款催收才能走人。”一位银行支行高管告诉记者。

银行信贷员做过桥贷款遭到了专家的质疑。全国人大财经委副主任吴晓灵此前公开表示, 银行的一些工作人员外面去拉过桥贷款, 利率奇高, 这里面产生了很多腐败的行为, 也扰乱了市场的利率信号。“过桥贷款自欺欺人, 而且还为市场的混乱埋下了祸根。希望银行按照客户的资金需求去考虑它的贷款期限, 不要逼迫企业去做这种过桥贷款的事情。”

(来源: 新京报)

销售宽带套餐, 捆绑歌华机顶盒和歌华飞视。

电信宽带覆盖率并不高, 记者走访时发现, 工作人员会先确认用户的详细地址, 当记者选择询问安贞西里的情况时, 却意外地被告知不在其宽带覆盖范围之内, 值得一提的是, 安贞西里是一个位于北三环, 拥有 20 多栋住宅楼, 具有相当规模的成熟社区。

联通宽带覆盖范围最广, 记者问了多个小区均在覆盖范围之内。安装联通宽带需要提前三天, 拿着本人的身份证去营业厅预约, 管理非常严格。

事实上, 三大运营商里宽带价格最低的是移动宽带。有意思的是, 移动营业厅的工作人员表示, 由于售价高, 并不推荐一般家庭使用 50M 和 100M 的宽带。

相较三大运营商而言, 长城宽带和歌华有线具有明显的价格优势。让人困惑的是, 长城宽带租用其它运营商的宽带进行二次销售, 而歌华有线在自建的基础上也租用了其它运营商的宽带, 如此来说, 上述两家更像是“租客”, 而三大运营商采用自家宽带的“包租婆”成本最低, 而价格却最高。

一方面, 是成本高的第三方运营商和广电网络价格偏低。

“通常来说, 第三方运营商宣称的速度都很难达到, 其中, 类似于‘千兆宽带’的概念有夸大的嫌疑。”一位不愿具名的业内人士向记者透露, 很多时候, 第三方网络运营商为了弥补低价带来的低收入, 可能会在网络内植入广告。“其实第三方运营商的盈利渠道并不在于宽带, 而是在于其它高利润领域, 例如广告的精准分发等方面。从这个观察角度来看, 第三方的网络更灵活更容易切入市场运作。”

另一方面, 采用自家宽带的三大运营商成本最低, 售价却最贵。

在业内人士看来, 三大运营商宽带价格难以下调确实也有难言之隐。

王立新在接受记者采访时表示, 三大运营商假装降价, 实则“换汤不换药”。“电信、移动、联通三大运营公司隶属国资委, 每年国资委都会进行利润考核, 如果强行大幅降价, 就会伤及企业利润”。

电信行业分析师马继华亦向记者表示, 三大运营商要考虑国有资产保值, 同时还要顾及经济发展的规律, 降价太快势必影响营销收入和净利润, 企业与技术升级都有自身的规律, 即使降费也不可能一步到位。

付亮也对上述观点表示认同, 他直言: “从工信部发布指导意见至今仅有一个月的时间, 运营商的领导们主管们政策落实后, 给运营商三个月时间作为准备期, 肯定会明显地感觉到网速快了, 资费也便宜了。”