

银行资金掮客“不能说的秘密”

银行“高价”求钱

在年末揽储的时间节点，“找钱”对银行来说显得越发重要，存款考核就像一场无法停止的马拉松，只能上不能下。在此背景下，一条利益链条被不断催化，银行花“高价”求钱，资金掮客游走在全国各地寻找资源从中谋利。

李渊（化名）是一名入行不到一年的资金掮客，虽不属于任何金融机构，但却自称拥有银行客户经理、银行业务办理专员等多重身份，他每天游走在银行、企业、个人三方，做的就是四处找寻“有钱人”，帮银行揽储的生意。

“银行理财存款、冲量”高收益、无风险，每天完成例行的发帖后，李渊做的最多的就是等待。通常情况下，李渊会向“银主”提供多种类型的存款服务，客户可以选择存入的时间为1天、15天、30天，存入天数越多，返现收益越高。

“如果客户资金紧张，我一般建议在月末存1天就可以取出返现，这种做法今年也特别流行，但要等到月底才能做，存入1天的返现利率最高可以做到2%；如果客户资金不紧张，可以选择更长的存入时间，存入15天的返现利率为1.5%。以500万元为例，存入时间为15天，就可以拿到7.5万元的收益。”李渊说道。

众多资金掮客做的都是同样的生意，引导“银主”将钱借给需要短期存款的银行，交易达成后，收取一定比例的佣金。北京商报记者以个人“银主”身份调查后发现，当前可做业务的地区以二三线城市居多，主要覆盖大连、南宁、西安等地，北京资金掮客的帖子较少。除了利用短期资金冲存款之外，资金掮客同样可以做定存业务，大多为三、五年期。

以今年四季度末为例，资金掮客们向“银主”开出的返现价大多集中在买入存款总额的2%左右，那他们这些“中间人”能从中拿到多少？资金掮客所拿的提成通常由“银主”存入的资金决定，以“银主”存入2000万元为例，资金掮客的提成一般在0.2%~0.5%左右，最高可以拿到10万元。此外，资金掮客的提成与“银主”存入时间长短无关，只根据存入金额的不同一次性收取。

年终将至，又到了银行考核揽储的时间节点，各路资金掮客也开始蠢蠢欲动，希望从中谋利。近日，北京商报记者调查发现，已有不少资金掮客活跃在线上、线下，他们用捏造的银行客户经理、银行业务办理专员等多重身份四处找寻有钱“银主”帮银行揽储。而这一行为不仅抬高了银行负债端成本，更是破坏了金融市场关于利率的监管政策。



但此类靠高额回报和变相增加支出增长的存款，无疑会加剧存款竞争混乱。以一家地方性银行为例，该行活期存款利率为0.35%，而资金掮客们开出的利率高达2%，这样的报价明显违反了银行的规定。当北京商报记者问及为何能开出比银行自身高出数倍的利率时，多位资金掮客直言：这是银行愿意出的钱，你只管拿钱就行了。”

推高银行负债端成本

在金融市场中，资金掮客这一角色一直缺乏透明度，加之其捏造的多重身份，更让这一角色从灰色变成黑色。在资金掮客王若天（化名）看来，他们对于银行的贡献很大。他向北京商报记者介绍称：“银行不通过我们找人怎么短期收来那么多增量存款”。

而这样的做法在银行并不少见，一位银行业人士介绍称，银行的负债端主要来源于央行、同业、储户，中小银行吸储较难也是不争的事实，但是限于政策要求，银行不能打价格战，所以通过和资金掮客合作变相吸储，也相当于高价“买存款”。向少数储户返利2%的成本也在可接受范围之内，最主要的是通过此类变相方式可以在月末拉到存款，缓解银行的燃眉之急。

从购入方式来看，上述银行业人士介绍称：“购买存款产品都是通过银行正规的流程，客户买入后在网点通兑，随时提取就可以。但多出来的返利银行会向资金掮客

打包，由掮客再分给客户，这个方式依旧存在变相价格战的问题，也是不合规的”。

“一些中小银行有发行比较灵活的存款产品，都会被误导走资金掮客这样的渠道。”一家股份制银行人士指出，虽然银行为了规避风险会对相关产品进行调整，但调整之后，资金掮客就会转移到别的银行“钻空子”继续敛财。

在银行业观察人士周茂华看来，资金掮客此类群体可能扰乱存款市场竞争秩序，不利于市场资源有效配置，同时，也增加了部分银行的负债成本，不利于降低实体经济综合融资成本。

北京寻真律师事务所律师王德怡在接受北京商报记者采访时强调，这是一种违规获利行为。这种行为损害了银行的正常商业利益，增加了银行的获客成本，在银行之间构成了不正当竞争，也破坏了金融市场关于利率的监管政策。

断绝不正当揽储行为

助推高息存款、扰乱存款市场规律，资金掮客这些“食利者”们大打政策擦边球，使银行苦掮客已久，但亦难以彻底与其决绝。

对此类现象，一位股份制银行相关人士提到：“此类乱象之所以目前仍难以杜绝，主要是资金掮客行为具有较强的隐蔽性，难以实时、精准监控。当前少数银行负债压力大及部分难达贷款门槛客户有资金

需求，让资金掮客有市场空间。银行需要压实主体责任，完善业务流程，让业务各环节依法依规，稳健经营；同时，监管部门需要加快完善监管制度规范，提升监管效率，对此类违规不当资金往来行为需要加大惩处力度，维护市场政策秩序”。

资深银行业分析人士王剑辉指出，此类资金掮客行为如果加管理就会造成金融市场不稳定因素扩大，还会诱发银行内部人员违规违法情况，带来操作风险，银行应加大相关管理人员的规范和管理，制定合理的工作人员考核机制。

根据银保监会办公厅发布的《关于持续深入做好银行机构“内控合规管理建设年”有关工作的通知》指出，要强化员工劳动合同管理，严厉打击参与民间借贷、非法集资、充当资金掮客、经商办企业等行为。针对重要岗位关键人员，要丰富监测手段建立更为严格的异常行为排查机制，对有章不循、违规操作的要严肃处理，提升从业人员风险意识和规矩意识。也有银行开始行动，将此前发售的支取灵活、客户资金归集便捷、收益较高的部分产品进行了调整，停止新客签约，严防资金掮客乱象。

“对银行来说，各级行都有业务的压力，但是，任何商业行为，依法依规经营是获利的前提。银行方面应当通过技术手段、经济手段对此类交易行为予以监控，严格禁止此类违规行为。”王德怡说道。

北京商报记者 宋亦桐

延伸阅读 |

年末揽储众生相：大行“佛系”、中小银行激战

作为揽储的关键期，银行往往会在岁末年初推出各类存款活动，吸引储户前来存款，同时也为新年“开门红”做准备。

“目前存款产品利率较此前基本没有变化，也没有推出什么存款活动。”一位国有大行支行员工介绍道，该行定期存款利率当前为1年期2.0%，2年期2.6%，3年期3.25%，按照现有趋势，预计未来利率可能还会下调。

虽然提高产品利率是银行为了揽储采用的最有效办法，不过，北京商报记者观察发现，在多家大行营业网点上浮存款利率的情况并不常见。另一位国有大行客户经理也表示，该行没有相关存款活动推出，只有保险产品有活动，利率也未发生变化，定期存款利率依旧是1年期2.0%，2年期2.6%，3年期3.15%。而曾一度被视为“揽储利器”的结构存款，该行目前也没有相关产品售卖。

与大行“佛系”揽储不同，中小银行的热情明显要高许多。开门红新客户专属定期存款，5年期4.0%，1万元起，保本保息，受国家存款保险制度保护，额度有限，先到先得。”在一家地方银行网点门口，扩音器不断推介着该行近期的存款活动。

而在线上，中小银行的营销热情也未减退，上浮存款利率、送积分、直播抽奖等花样百出。根据绛县农商行微信公众号，该行推出了上浮定期存款利率、存款兑积分、抽金条三项活动。

周茂华表示，首先是国内监管部门强化监管维护正常存款市场竞争秩序，以往“花式”高息揽储得到有效遏制；其次今年以来央行通过降准、MLF（中期借贷便利）、结构货币工具及公开市场，确保市场流动性保持合理充裕，银行整体负债压力减轻；再次是国内引导金融机构降低实体经济综合融资成本，最后是银行经营思路在逐步转变，更多在拓宽融资渠道提升客户黏性方面下功夫。

至于中小银行，周茂华表示，主要是部分中小银行在客户基础、网点、品牌、产品开发创新方面能力偏弱，存款负债能力也相对较弱。此前靠档计息、互联网存款等揽储方式被禁，地方法人银行存款属地化，加之部分中小银行年底有存贷比和明年初“开门红”方面压力，仍有一定“冲存款”的动力。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜



支付过冬 (一)

支付牌照持续缩量 预付卡机构寻径突围

续展大考结果还未出炉，就有机构主动放弃支付牌照。12月19日，北京商报记者注意到，央行最新支付牌照注销名单中新增厦门易通卡运营有限责任公司（以下简称“厦门易通卡”），业务类型为预付卡发行与受理。事实上，今年以来，预付卡支付公司屡现变动，除了牌照注销外，也不乏经营异常甚至被法院强制执行的案例，经营承压、牌照缩量等事件背后，难掩预付卡支付寒冬之势。

缘何主动注销

12月19日，央行官网更新的最新支付牌照注销名单中，新增厦门易通卡，这也成为第43张被注销的支付牌照，注销原因为主动申请。

根据官网披露，厦门易通卡隶属厦门大型国有企业集团——厦门信息集团，成立于2004年，是厦门市政府“小额支付一卡通”项目的承担主体，是e通卡发行、应用与管理的唯一运营中心。

股权结构上，根据天眼查信息，厦门信息港建设发展股份有限公司为其控股股东，持有47%的股份，二股东为厦门轨道交通集团有限公司，后者持有20%的股份，此外还有银联商务股份有限公司持有其5%的股份等。

厦门易通卡于2011年12月获得支付许可，有效期至2021年12月，经营业务范围为福建省内的预付卡发行与受理。在经营数据上，该公司介绍，截至2021年11月底，旗下产品e

通卡在福建省已累计发卡1160万张，日均刷卡量达150多万人次，应用涵盖到衣食住行游购娱等多行业，服务群体覆盖全省80%的人口，是全省发卡量最大、通用区域最多、使用范围最广的便民支付卡。2017年发行的交通部标准的互联互通e通卡更是实现了全省公共交通领域互联互通。

用该公司自身的宣传口径来说：“易通卡公司是全省首家获得支付牌照的公司，也是目前全省唯一一家获得该牌照的通卡公司。”但引发业内关注的是，这样一家老牌机构，为何会在续展前夕主动放弃支付牌照？

对此，北京商报记者尝试对厦门易通卡进行采访，但多次拨打客服热线均无法接通。

在业内看来，此举或与其自身经营承压及预付卡行业大势相关。正如易观高级分析师苏筱芮表示，申请注销牌照是相关机构根据行业形势以及自身经营状况主动做出的调整。机构自身方面，一些预付卡机构缺乏有效的经营整合思路及盈利模式，难以适应激烈变化的市场竞争环境；另外行业形势上，第三

方支付行业洗牌程度加剧，也会促使不少中小机构持续退出或是转让牌照。

“主动注销牌照确实是市场自发的行为，也是优胜劣汰的一种正常表现。尤其是预付卡支付牌照，很多机构近年来发展转型不顺利，最终无奈会选择退出市场舞台。”金融行业资深分析师王蓬博同样评价道，厦门易通卡主要经营小额支付一卡通业务，场景局限福建省内的地铁、公交、渡轮等，但需要注意的是，目前线上化大潮下，很多全国范围内的支付巨头也在布局这些场景，且获客、服务、技术等均已成熟，残酷竞争下，该公司申请注销牌照或与经营承压、盈利困难等问题有关。

行业生存不易

当前，支付公司注销预付卡业务的案例并不鲜见。北京商报记者根据央行披露的数据统计发现，今年以来，已有5张支付牌照被注销，分别是山西金虎信息服务有限公司、安徽皖垦商务投资服务有限公司、上海大千商务服务有限公司、中网支付服务股份有限公司以及此次的厦门易通卡公司，且这5家公司均为主动注销，业务类型都是单一地区的预付卡发行与受理。

“预付卡支付商业模式难以突破，很难盈利，牌照不断缩量其实是预料之中的事。”一支付行业资深从业人士对北京商报记者如是说道。曾在支付行业被视为香饽饽的预付卡支付牌照，殊不知，如今竟成“烫手山芋”。

除了主动放弃牌照外，北京商报记者注意到，多家在营的预付卡支付公司发展也都不太平，其中就有机构多次被法院强制执行，还有机构被列入经营异常以及被转让股权……

目前该行业面临的现实情况是：因业务少、盈利弱、转型难等问题，不少预付卡支付机构已陷入生存窘境。例如有广西的一家预付卡支付公司，一年内就多次成为被执行人，被执行金额超7000万元，最终不得不宣告停业。

“这种现象是预付卡机构面临严峻经营环境挣扎求生的一个缩影，尤其是中小支付机构，背后缺乏集团的资源支撑、明晰的经营思路以及预付卡相关的应用场景，这类机构后续很有可能选择注销，或是被大型公司进行收购。”苏筱芮说道。

躺赚模式不再

无论是注销还是被迫叫停，不难看出，预付卡支付行业凛冬已至。

虽说寻求收购是一条出路，但不难发现，今年以来频繁发生的支付牌照交易中，鲜有预付卡牌照被看中，很多机构在连年亏损下，最终还是选择终止业务。

不过，王蓬博告诉北京商报记者，目前也有少数机构在寻径突围，比如在数字化转型上发力；他们主要是重点围绕大客户的专门需求去做企业定制化服务，另外也在不断把细分垂直行业做深做透，这种实际上也是较

好的转型案例”。

“预付卡行业是有其价值存在的，但也能看出来，尽管预付卡支付牌照不少，但这些机构呈现出较大的两极分化。相对来讲，有些全国性区域展业牌照，或者深耕某一领域、转型明朗的一些企业，可能生存状况会相对较好；相反有一些预付卡机构仍保持原有模式，可能就会面临比较大的困难，经营承压、激烈竞争下不得不退出。”王蓬博补充道。

另从行业角度看，零壹研究院院长于百程总结道，在2020年第三方支付市场发展，预付卡业务是受行业和监管变化影响较大的领域。一方面，移动支付的优势让预付卡消费的体验优势不复存在，市场萎缩；另一方面，预付卡被用于洗钱、套现、偷逃税款等违法违规行为也面临着严格的监管。因此，不少预付卡业务公司经营困难，牌照注销的现象比较多。在他看来，预付卡市场的红利不再，拥有该牌照的机构也将不断减少。但预付卡也有一定的需求场景。总体看，单独的预付卡牌照公司生存艰难，预付卡牌照主要在一些大的支付公司旗下，能发挥辅助和协同的作用。

针对后续预付卡支付公司的发展，王蓬博建议，除了原有业务外，机构一定要看到这个牌照的价值，在此基础上找到适合自己的数字化转型方向，例如相关策划营销、数字化系统等，此外一定要选定自己的优势特定行业去深耕经营，要抓住大企业的全面性需求，做好行业相关调研。“躺赚的模式已经一去不复返了，不能老想着挣快钱。”王蓬博说道。

北京商报记者 刘四红