央行上周五公布的社融、信贷数据双双回落，其中居民贷款继续同比少增2842亿元，除了今年以来一直因为楼市低迷的中长期贷款外，居民短期贷款也在回温2个月之后再次回落。

在浙商证券银行业分析师梁凤洁、邱冠华看来，7月信贷数据弱于预期的核心原因，一方面是6月冲量透支了7月信贷需求，另一方面则是疫情反复和楼市断供风波，压制了居民消费需求和购房信心。

事实上，这种现象已经不仅仅是宏观数据层面的现象，而是体现在每一个个体身上，大家的储蓄意愿还在继续攀升，这让不少银行的信贷经理很“焦虑”。最近不少人向记者反映，银行和一些外包中介的电话“营销”又增多了，他们要么鼓励客户选择分期偿还信用卡，要么发出额度提升的邀约，还会宣传一种“性价比优于一般消费贷”的信用贷。但据信贷经理透露，很大一部分人借了钱是用于提前还房贷。

居民不敢花钱，银行也急了

作为一名北漂上班族，小雨最近被银行和一些第三方信贷中介“盯上”了，三天两头接到各种电话，他自己也不知道在哪里“暴露”了个人信息。

“虽然我们知道您完全有能力按时偿还信用卡，但因为您从来没有使用过分期还款，而且额度也已经累计到××万元，我们联系您是告知您，可以帮您把这期信用卡还款额延期到下个月……”小雨回忆说，最近有招商银行客服人员鼓励他选择分期还款，理由是这样可以增加和银行的互动，未来可以更多参与该行的优惠活动，甚至有助于提升信用额度等。

但这样做的代价是要支付分期手续费。虽然小雨不理解有什么理由需要做这种增加成本的选择，但对银行及其信贷人员来说，分期带来的手续费是一笔重要的收入和业绩。

更多的电话是来自自称银行外包机构的人，他们一开始自称是某某银行信贷中心的人员，后来小雨才知道他们来自不同的外包公司，但共同的目的都是向他“推销”一种专为上班族打造的信用贷，即只要有正常的工资流水和社保记录，就可以按需申请到最高300万元的贷款。

与小雨类似，还有多位北京地区的居民向记者反映，近期频繁接到类似电话，除了以上内容，还有提高信用额度等。

这些电话作为相关人员完成业绩的方式之一原本并不新鲜，但根据业内人士分析，近期电话频率提高背后可能与业务压力增大有关。有外包机构信贷人士对小雨透露

，他们的主要任务是汇总更多的贷款客户信息给银行，而且双方签订了严格的“对赌协议”，银行某客户经理压力大时也会明显传递到外包人员身上。今年以来，居民储蓄存款意愿不断上升，投资意愿则边际下降。

二季度的央行储户问卷调查显示，倾向于“更多储蓄”的居民占58.3%，比上季度上升了3.6个百分点，倾向于“更多投资”的居民占17.9%，比上季度下降了3.7个百分点。

央行在8月12日披露的最新金融数据显示，7月新增社融创下近6年新低，信贷增量也收缩至新的低点，二者的回落幅度均明显超出了市场预期。

具体来看，7月新增社融为7561亿元，同比少增3191亿元。单看信贷数据，7月新增人民币贷款6790亿元，相比去年同期少增了4010亿元，居民贷款7月新增1217亿元，其中居民短期贷款减少269亿元，同比少增354亿元，此前已经连续两个月同比多增；主要反映按揭需求的中长期贷款新增1489亿元，环比少增2681亿元，同比少增2488亿元。

买房和消费，什么时候复苏

梁凤洁、邱冠华认为，7月信贷数据弱于预期的核心原因，一方面是6月冲量透支了7月信贷需求，另一方面则是疫情反复和楼市断供风波，压制了居民消费需求和购房信心。

国盛证券首席经济学家熊园也表示，居民短期贷款再次同比少增说明在疫情等因素影响下，居民消费再度走弱；7月居民按揭贷款的回落，则与地产销售数据一致。

根据克而瑞统计数据，7月30个监测城市成交面积为1745万平方米，环比下降16%，同比下降33%，尽管降幅有小幅收窄的趋势，但前七月累计同比降幅依然达到45%。其间，不同城市间的分化更加明显，一线城市成交逐渐放量的同时，前期受因城施策等刺激的二三线城市热度有所回落，仅个别城市维持了前期热度。

在前期行业环境变化引起的成交低迷之外，7月以来还发生了全国烂尾楼业主联名断供事件，这可能进一步压制了有刚性或改善需求的购房需求。而与此同时，在房贷利率下行、理财收益回落等背景下，选择提前偿还房贷的购房者越来越多，尤其在部分二线及以下低线城市，这一倾向更为明显。

有苏州地区某银行客户经理表示，目前提前还款需要至少提前两个月预约，因为额度有限需要排队等待。而在此背景下，近期交通银行调整提前还款违约金收取规则的行为，一度引起较大争议。中关村互联网金融研究院首席研究员董希淼认为，此

次调整一方面是试图以收取“补偿金”手段遏制客户提前还款行为，二是通过收取“补偿金”增加中间业务收入。

而提前还房贷除了用原本打算买二套房的钱，还有部分购房者选择“借新还旧”，即用利率更低的消费贷、经营贷或者前面提到的信用贷，来置换利率更高的房贷。

小雨就为此算了一笔账，无论是提前还贷还是购买新房，按照目前北京首套房5%、二套房5.5%的房贷利率，选择前面的信用贷（据信贷人员介绍，活动期间利率低至3.85%）明显更划算，而且这类贷款月薪5000元就可以贷到50万元～60万元（征信等各方面符合条件的情况下），最多可以贷款3～5年，提前还款不收违约金。

给小雨推销信用贷的信贷人员也毫不避讳，声称不少客户借钱是用于买房或者还贷，但考虑到银行会追踪借款用途，建议在借款1～2个月后再进入楼市。

这也意味着，即使这部分银行或外包机构的信贷人员完成了贷款KPI，这部分资金也没有用于新的消费或投资。要改变有效信贷需求不足的现状，依然需要提升居民的消费和购房信心。

梁凤洁、邱冠华认为，当前的信贷情况与今年二季度类似，可能会重演第一个月极弱、第二个月平稳、第三个月冲量的情形，而8～9月信贷的支撑因素将主要来自存量政策的落地，以及地产刺激政策的效果。

目前，除了频繁出台楼市新政的二三四线城市，一线城市也开始在房住不炒的总基调下有了松绑的倾向，继深圳推出“一人购房全家帮”的公积金贷款支持政策，广州、上海二手房指导价松动之后，北京也在本月初对三个试点项目开了个政策的口子。而就在8月12日，南京、苏州等江苏多个重点城市传出降低二套房首付比例的消息，业内对房地产纾困的预期还在不断升温。