

从事银行信贷行业多年以来，对“贷款”二字有了越来越多的感触，忍不住跟大家分享一下，无论正在看这篇文章的你是从事什么行业的，相信以下内容对你肯定有用。

## 第一部分

贷款是把双刃剑，可能会帮你开山辟路，也许也会让你万劫不复。

这么说可能会让你觉得有点夸张吧，其实一点也不。我见过了太多的“大老板”如何从发家致富，最后变成了负债累累，变卖家产也资不抵债，为何？答案就是四个字：负债经营。

举个例子吧！

小王勤劳能干，在路边摆了个小吃摊，生意红火，月入3万，一家人勤俭节约，一年能攒下20多万。

后来有了开个餐馆的念头，选好了地段，房租一年20万，装修15万，人工等各类杂项一年也要十来万，手里资金不够，于是找到银行贷了30万，让几个亲戚朋友做担保，再拿出家里的全部积蓄，餐馆顺利开张了。

让小王没有想到的是，他能干好小吃摊，不等于也能干好餐馆，客群根本不是一类，菜品口味要求也完全不一样，再加上疫情反复，生意一落千丈，每天睁眼就是几百块钱的固定支出，房租、水电、工资、贷款利息……

苦苦支撑一年，小王的餐馆“如期”关张了，积蓄没了，还背了30万的债。

贷款眼看就要到期，银行的催收也如约而至，小王还不上，银行就起诉，包括那几个亲戚朋友担保人，一个都免不了。

如果没有什么意外，小王一家在今后很多年内，日子都不会好过。

例子到这里结束了。

假如，当初没有贷款，小王的店也开不起来，小王的“野心”也膨胀不起来，即使

小吃摊生意再不好，总不至于赔钱，加上之前几十万的积蓄，足够小王一家过不错的生活，但是就在他签下贷款合同的时候，一切就变得未知了。

这还只是一个小小的例子，那些做大生意的大老板，有几个不是这样的？

## 第二部分

贷款真的就是害人精吗？当然不是，前面说过，贷款是把双刃剑，必然存在有利的一面，也有很多人因为有了贷款支持，项目得以启动，生意如虎添翼，但是相信我：这些人一定提前做好了充分的评估。

请你贷款之前，一定问自己一个问题：  
自己的收入是否稳定，是否足够覆盖每月的本息？

有人说，每个月不是只还利息就可以了吗？

你说得没错，每个月只还利息就可以。恰恰是这个想法害了大多数人！

贷款10万每月利息1000元，于是很多人就以为每个月只要有1000块钱就可以了，完全不去考虑到期后怎么办，80%的逾期贷款都是发生在到期后无力还本金，就算是银行给你续贷，什么时候才是一站？几年之后才能把本金结清？

我有两个忠告，一个是对客户说的，一个是对同行客户经理说的。

### 对客户：

贷款之前，用等额本金的方式对自己做个评估，把贷款本金平摊到每个月去算，再加上当月利息，如果你每个月的纯收益大于这个数，你就可以贷，说明你在利用贷款进行盈利，这是你的本事。如果你每个月的收益等于甚至小于这个数，就要考虑要不要贷这个款了。

### 对同行：

我理解现在贷款投放任务也挺重的，遇见个好客户也不容易，但是请在贷前调查阶段充分评估客户的贷款用途和客户本人的经营能力，如果不行的话，千万别放，宁肯让客户觉得你太不通人情，也别放，否则贷款可能害了他。