

低息贷款的诱惑

本报记者 郭建杭 北京报道

随着涉及不法贷款中介争议频现,导致扰乱市场信贷秩序,诱发潜在金融风险等问题越来越严重。

《中国经营报》记者在企查查

上查询发现,以“贷款咨询服务”为关键注册字的企业有15.6万多家,以“金融外包服务”为关键注册字的企业有19.6万多家,仅注册地为北京的就有接近3.4万家,以上的注册企业中有近一半是在3年内注册成立。

2023年3月,监管层启动《关于开展不法贷款中介专项治理行动的通知》(以下简称“《通知》”),部署开展为期六个月(2023年3月15日—2023年9月15日)的不法贷款中介专项治理活动,在活动中通过业务排查等形式进行业务自检,并落实加强员工作风建设。

不法贷款中介治理活动开展

低价诱惑 资质包装

不法贷款中介普遍先以低息低成本产品引诱客户,后续再以高服务费欺诈客户。

在此次“不法贷款中介”专项治理行动之前,贷款中介实际上已渗透到每个人的身边,在互联网上更是无孔不入。很多人不时会接到贷款中介的电话,对方声称是“某某银行”“某某银行贷款中心”,向受众介绍低息贷款产品。即便拒绝这样的营销电话,也会在短视频平台、公共社交平台上被动地看到这类内容,如在短视频平台上,有上千个以“金融贷款科普”“征信知识普及”等为主要发布内容的账号,其发布的视频内容以“贷款窍门”“征信知识科普”等为主,但在账户主页介绍中普遍显示“从事助贷行业”“提供金融贷款服务”等。

记者采访了解到,不法贷款中介普遍先以低息低成本产品引诱客户,后续再以高服务费欺诈客户,中间还伴随提供“资质包装”服务来欺瞒银行等机构,以上三步是其主要套路。

近年来,在支持实体经济发展的大背景下,为支持小微企业主、个体工商户的资金需求,小微经营贷利率持续下降,部分银行经营贷产品利率低至4%以下。同时,监管层提出将小微企业主、个体工商户贷款纳入银行业普惠小微贷款考核评估等。此外,不同地区也纷纷针对特定行业、特定人群的金融产品减费让利。

但这些落实金融纾困政策,减费让利聚焦实体经济,加大对普惠金融、绿色金融、科创金融等重点

领域信贷投放力度等利好经济发展的举措,被不法贷款中介利用,成为其欺骗用户的“揽客噱头”。

以个人经营性贷款为例,部分地区贷款利率低至4%左右,低于企业、个人贷款产品,也低于个人住房贷款利率,一些不法贷款中介宣称可通过经营性贷款置换个人住房贷款,或诱导用户使用他们的过桥资金结清房贷,再到银行办理经营贷归还过桥资金等。当用户对该产品感兴趣后,进一步联系不法贷款中介申请该贷款产品时,用户则面临缴纳服务费后贷款迟迟不放款,或者需要进一步“资质包装”“征信造假”等操作,甚至遭遇中介失联等情况。

陕西省公安高薪分局经侦大队民警田柏在近期侦办一起陕西省贷款中介失联案件后公开指出,“涉嫌诈骗的公司内部分工十分明确,他们通过非法渠道获取大量小微企业信息,由业务员每天拨打电、加微信,谎称属于某银行助贷中心,推出利息低至3厘(月利息为0.3%)的某款贷款产品,随借随还,诱感受害人办理贷款。受害人到公司后,客户经理谎称可以办理贷款并诱使受害人签订协议、支付保证金,再由渠道部、放款部等业务员假冒银行工作人员将受害人手机拿走进行放款。然而,放款额度与利率并非先前所述,有些受害人甚至未获放款。在受害人产生质疑时,他们会编造各种谎言



低息贷款成为不法贷款中介欺骗用户的“揽客噱头”。

视觉中国/图

言辞,直至数月后受害人彻底醒悟发现被骗,再去该公司时已经人去楼空。”

记者了解到,不法贷款中介的另一项揽客的套路是“资质包装”,该行为更容易引发银行信贷风险。

东北地区接触过贷款中介业务的人士告诉记者,“他们提供不看征信的贷款服务,中介服务费一般在10%左右,该项服务旨在帮助那些受到个人征信记录影响,无法获得传统贷款渠道支持的民众解决资金问题”,该业务被称为“数据优化”。

不法贷款中介通过“数据优化”,对小微企业前六个月甚至更久的经营数据进行造假,骗过银行风控系统得到贷款,这样的行为容易冲击银行正常的业务流程体系。

以来,地方金融机构密集落地风险治理。记者了解到,福建省、江苏省、江西省等地农信系统中各级行社都在持续开展“不法贷款中介”专项治理活动,在活动中通过业务排查等形式进行业务自检,并落实加强员工作风建设。

银行自查自检

全国农信系统在积极落实监管部门相关要求,开展不法贷款中介专项治理活动之外,还加强自查。

为规范银行机构与贷款中介机构的合作,加强银行机构自律管理,强化贷款中介服务广告监管,建立长效防范处置工作机制,同时为避免贷款中介深度介入农村金融机构的贷款业务,进而引发银行违法放贷现象,带来经济上的损失以及无法挽回的声誉风险,全国农信系统在积极落实监管部门相关要求,开展不法贷款中介专项治理活动之外,还加强自查并陆续通过公告发声。

句容农商银行、孝感农商银行、邳州农商银行、兴义农商银行、武穴农商银行、开江农信联社、莆田农商银行等多家农商行都在近期发布公告提示风险。如广东省廉江农商银行公告称,“近期,我行发现个别不法中介机构或个人通过假冒我行员工或我行合作方,向客户推介我行贷款业务,并向客户收取‘介绍费’‘手续费’‘服务费’等,侵害客户利益,损害我行声誉。我行严正声明,从未与任何中介机构或个人开展贷款中介业务合作,也从未授权任何第三方公司及平台等开展贷款业务。在我行办理的贷款业务仅需按合同约定按时还本付息,无需收取任何‘工本费’‘中介费’‘茶水费’‘服务费’等费用。”

此外,多家农商行纷纷指出,从未委托中介机构或社会人员开展存贷款业务的宣传、咨询、营销等活动,从未设立所谓“农商行助贷部”,在银行办理的贷款除按合同约定还本付息外无需缴纳任何中介费用等。

记者了解到,在政策发布后,贷款中介的业务增量减少,但贷款中介将面临来自银行等机构对于存量“贷款中介”业务的“秋后算账”。有农商行在落

实“不法贷款中介”专项整治工作中提出,“合规部门专门设置案件防控岗,对客户经理存量贷款进行‘回头看’排查和突击巡查,跑批疑点数据”。

此外,多家农商行在贯彻落实省联社工作要求下启动的“不法贷款中介”专项治理活动中,针对不法贷款中介的多项套路,一方面公开强调未与第三方公司及平台开展贷款业务;另一方面则加重“自查自检”,以及规范员工行为。如新沂农商银行指出,在不法贷款中介治理过程中,重点关注贷前调查是否合规,贷款用途、审贷资料等是否存在“包装”嫌疑,审查和发放支付是否严格落实文件要求,是否开展了独立审查和审批。此外,对于贷后管理部分则重点关注资金流向。

实际上,在监管文件中也关注到金融自查,加强员工行为管理的重要意义。《通知》中提到,“各银行业金融机构主动开展自查,及时主动挖掘并报告不法贷款中介线索。各银行业金融机构应增强自主获客意识,强化风险防控措施,提升自主经营能力,严禁主动向贷款中介机构让渡‘金融服务’,避免出现贷款中介机构掌控市场主动权、合作业务推高融资成本、风险跨行业传导加剧等问题。”

《通知》同时指出,“要切实加强员工行为管理,排查银行业金融机构基层工作人员是否存在私下勾结贷款中介、向客户推荐贷款中介、放松对贷款中介推荐客户的审贷标准和贷后管理标准等问题。鼓励各银行业金融机构建立贷款中介黑名单制度,对诱导、帮助借款人违规申请贷款的中介,纳入合作黑名单。”

支持外贸稳规模优结构 银行加码国际业务

本报记者 王柯瑾 北京报道

近日,我国外贸上半年“成绩单”出炉。面对复杂严

峻的外部环境,今年上半年我国外贸进出口同比增长2.1%,规模在历史同期首次突破20万亿元。

为贯彻落实《国务院办公厅关于推动外贸稳规模优结构的意见》,近期各地密集出台支持推动外贸稳规模优

结构的政策。与此同时,《中国经营报》记者了解到,商业银行也正积极加码出台相关政策,优化国际业务。

值得注意的是,当前世界经济复苏乏力,全球贸易投资放缓,单边主义、保护主义和地缘政治等风险上升。我国外贸规模创新高的同时,背后的压力仍不容小觑,外贸运行仍面临不小挑战。

外贸运行:稳中提质 挑战仍存

外贸是国民经济的重要组成部分,推动外贸稳规模优结构,对稳增长稳就业、构建新发展格局、推动高质量发展具有重要支撑作用。

7月19日,国务院新闻办公室举行新闻发布会,介绍2023年上半年商务工作及运行情况。商务部对外贸易司司长李兴乾指出,今年以来,外贸面临的外部挑战明显增多。总的来看,面对严峻复杂的外部环境,上半年外贸顶住了压力,展现了较强的韧性。

从贸易规模来看,1月—6月,我国货物进出口突破了20万亿元,同比增长2.1%,与2019年上半年相比增长了36.7%,继续保持货物贸易第一大国地位。同时,外贸有力服务了经济发展大局。李兴乾介绍,外贸直接和间接带动就业1.9亿人。今年1月—6月,有进出口实绩的外贸企业同比新增了3.5万家。

此外,在7月13日国务院新闻办公室就2023年上半年进出口情况举行的新闻发布会上,海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良介绍,今年上半年,经济运行整体回升向好,外贸进出口稳中提质、符合预期。记者了解到,今年以来,一系列政策措施持续发力,将继续推动我国外贸创新发展、释放潜

力。如国务院印发的《关于在有条件的自由贸易试验区和自由港试点对接国际高标准推进制度型开放的若干措施》、国务院办公厅印发的《关于推动外贸稳规模优结构的意见》,以及商务部加大对外贸企业参加各类境外展会的支持,海关总署推出16条优化营商环境新举措等。

展望下半年,李兴乾在新闻发布会上表示:“外贸确实面临很多不确定、不稳定和难预料的因素,经济因素和非经济因素相互交织,形势极为严峻。在正视这些困难和挑战的同时,我们依然充满信心。中国外贸产业链供应链有强大的韧性,中国的外贸企业是在国际市场竞争当中锤炼成长起来的,具有内在的创新能力。最近,我们对重点外贸行业和企业一直在跟踪调研,注意到一些积极的变化,比如跨境往来在进一步畅通,国际航班数量也在稳步恢复;新签订单持平或增长的企业占比在回升;电子信息这些压力较大的行业,中间品进口在上涨,这也意味着下半年可能会迎来转机。此外,我国的优势竞争产品,如电光锂“新三样”(电动载人汽车、太阳能电池、锂电池)等产品,仍会保持较快的增长。”

“一带一路”、自贸协定等多双边贸易合作也正在释放贸易增长的潜力。”

银行助力:政策加码 业务优化

自今年4月国务院办公厅发布《关于推动外贸稳规模优结构的意见》,从优化重点展会供需对接、稳定和扩大重点产品进出口规模、加快对外贸易创新发展等多个方面,对外贸易活动全环节进行支持后,多家银行也出台相关政策加码国际业务。

此前,深圳市围绕进出口信贷、跨境结算和外贸综合金融等方面提出“24条举措”,聚焦金融支持稳外贸稳外资,为深圳外贸高质量发展提供金融政策保障。对此,光大银行深圳前海分行协同交易银行部快速响应政策要求,通过国家外汇管理局“跨境金融服务平台”办理首笔境内运费外汇支付便利化业务,践行“24条举措”中“丰富配套金融支持”“金融支持前海30条”的相关要求。

记者还从兴业银行了解到,该行日前出台了《关于落实外贸稳规模优结构的意见》,聚焦进出口外贸企业金融服务需求,从产品服务、信贷支持、跨境结算、风险管理、协同保障等多方面提出22条针对性举措。主要包括以下四个方面:

一是多种方式支持外贸市场拓展构建。协助外贸企业在境外参展办展,为外贸企业提供信息咨询、企业对接与金融服务。运用个人外汇业务薪酬便利化产品创新特点,服务外贸企业员工境内外代

发薪与线上化跨境汇兑业务需求,加强对外贸企业国际化人才服务的支持。

二是加强重点进出口产品金融服务。顺应我国外贸出口新旧动能转换趋势,加强对电光锂“新三样”出口的金融支持,以国际银团形式支持轨道交通、航空、电信、电力、冶金、矿业、化工、工程机械等成套设备出口,并通过进口信用证、进口贸易融资、融资租赁等产品重点支持装备制造、新一代信息技术、高端材料、节能环保等产业先进技术、重要装备、关键零部件进口,助力我国构建现代化产业体系。

三是加大外贸信贷融资支持力度。依托“兴业管家(单证通)”线上化跨境结算与融资服务能力,加快运用普惠型“小微企业跨境融资”产品为中小外贸企业提供融资便利化服务。通过在岸、FT(一种自由贸易账户)和NRA(一种境外机构境内账户)项下人民币境外贷款、出口信用证福费廷融资等业务,满足外贸企业多元化融资需求,降低外贸企业融资成本。

四是推进外贸主体跨境结算便利化。加大外贸企业资本项目收支便利化业务推广,加强与外贸企业开展跨境资金池、共享直连全球先进管理等跨境财资业务合作,提升外贸企业境内外资金管理效率。利用“跨境电商金融服务平台”在结

汇资金管理方面高安全、零费率的优势,持续提升对跨境电商企业和个人卖家的服务体验。同时,加强对外贸企业汇率中性理念的宣传引导,为外贸企业提供外汇行情分析、汇率避险产品与对客资金授信额度支持,减小汇率波动给外贸企业带来的不确定风险。

今年上半年,兴业银行本外币跨境结算量超过1600亿美元,同比增长8%,其中跨境人民币结算量超过9000亿元,同比增长超过40%。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平表示:“今年以来,由于国际主要经济体需求收缩或波动,中国外贸形势面临较大压力,外贸企业订单意外收缩的情况较为明显,拓展国际市场难度上升。国家围绕稳外贸规模优结构出台了系列政策,商业银行从稳经济大盘、全力以赴拼经济的大局出发,积极发力支持外贸稳规模优结构。”

在复杂形势下,今年商业银行支持外贸主要着力点有哪些?杨海平表示:“一是围绕‘一带一路’倡议、RCEP(Regional Comprehensive Economic Partnership,又称区域全面经济伙伴关系协定)等重点领域出实招;二是围绕新能源车等重点产业,优化综合服务方案;三是加大对外贸新业态以及数字贸易等方面的支持力度。”

针对外贸企业面临的挑战,杨海平表示,商业银行重点应提供赋能式服务。“利用自身的影响力帮助外贸企业出海抢单,拓展海外市场;通过投行等业务推进跨境并购,帮助企业实现国际化布局;利用金融科技能力提升外贸结算与贸易融资的便捷化;以创新产品新模式支持企业积极扩大存量市场,拓展新市场。”

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示:“外贸在稳增长中发挥重要支撑作用,国内需要继续加大外贸发展。银行在客户资源、跨境支付结算、融资、业务风险管理等方面为外贸企业提供服务的潜力巨大。例如:可以为外贸企业提供必要融资支持、高效的跨境结算支付服务、海外客户和业务对接支持,帮助客户拓展海外市场,为外贸企业提供外汇风险管理工具支持等。”

周茂华表示:“当前我国外贸面临全球需求趋缓、贸易保护、单边主义、全球复杂政经环境,以及能源、原材料等商品市场波动剧烈等挑战。银行除了为外贸企业提供融资、跨境支付结算、风险管理等方面支持外,还要利用跨境方面客户资源,积极为外贸企业优化进出口结构等。同时,加强银行与其他金融机构合作,有效分散风险,增强金融服务外贸企业能力。”