

600万元房抵贷纠纷：中介“服务费”近百万元

本报记者 杨井鑫 北京报道

2023年以来，监管频发关于不法贷款中介的风险提示，并开展了为期半年的不法贷款中介专项治理行动。但是，仍有金融消

服务费近百万

中介机构第一笔贷款收取的费用是39万元，第二笔贷款收取的费用是58.98万元，合计费用是97.98万元。

2024年1月，吴健在得知其父亲一笔房产抵押贷款被贷款中介收取近百万元服务费的消息后，如遭雷击。此后，在与贷款中介商讨该事情时，双方也没有达成一致结果，这近百万元的中介服务费成了压在他心口的一块大石头。

“2023年5月，我父亲接到了一家信贷主任冉某的电话，询问最近是否有资金缺口。由于当时我确实有一个200万元的资金需求，而我父亲也在替我想办法。冉某说他们公司可以代理办理贷款，这让我的父亲有一点心动。”吴健表示。

他向记者表示，对于贷款事宜，他父亲曾经找过银行，但是银行明确表示条件不太符合，主要是年龄偏大。但是，冉某则承诺“年龄不是问题”。

“此后一段时间里，冉某与我父亲频繁联系，目的就是希望我父亲通过这家中介办理贷款。”吴健表示，在经过多次沟通后，冉某让其父亲到中介机构现场商讨详细情况，还明确表示代理业务的劳务费用仅2个点，而银行贷款利率不超过5个点。

协商无果

短短一周时间，记者两次到访该贷款中介了解吴健与其协商的退费事宜，获悉双方在多次交涉后并没有达成一致。

由于吴健父亲病倒住院，吴健受其委托与贷款中介进行交涉，希望能够通过协商退掉部分费用。1月10日，记者来到位于东四十条中汇广场的北京安久助代信息科技有限公司。在公司现场，记者看到该公司的宣传标语是“您身边的银行贷款专家”，办公现场人来人往，业务十分繁忙，大多数谈论的都是关于银行贷款的事项。

该中介一名负责人向记者表示，吴健的父亲作为该公司的客户，与公司签订了委托合同。该公司是收取了90多万元的服务费，但是不涉及乱收费。按照她

费者在贷款时深受其害。

据《中国经营报》记者了解，由于多数银行对抵押房产类贷款仅限于企业经营，不法贷款中介在为个人客户包装企业向银行申请贷款过程中，往往要

“我父亲今年已经65岁了，身体也不太好。由于工作的关系，他有比较严重的耳疾，也是持有残疾证的。”吴健表示，“也不知道什么原因，与中介签订的合同中的所谓服务费就成了贷款金额的17%。”记者在吴健提供的合同中看到，这是一家标识为“商贷中心”的中介机构，公司名称为“北京安久助代信息科技有限公司”。这份合同主要是一份贷款委托服务合同，合同中提到“服务费金额按照贷款方(包括但不限于银行、金融机构或者个人资方)实际放款金额或授信金额的17%收取，放款一笔收取一笔或授信一笔收取一笔”。另外，该合同还约定了，签订合同后若不配合贷款，委托方还需要支付较高的违约金。

吴健告诉记者，在签订合同后，这家中介以个人借贷的形式向我父亲交付了200万元，而中介在其中分两笔收取了39万元的服务费，并且让我父亲额外支付给中介1个月的利息3万元。“实际到手的资金不到160万元，200万元贷款各种费用给出去了42万元，而利息是我父亲以现金形式支付的。”

协商无果

短短一周时间，记者两次到访该贷款中介了解吴健与其协商的退费事宜，获悉双方在多次交涉后并没有达成一致。

的说法，为客户办理贷款也有比较高的成本。

对于该收费标准，该负责人表示：“北京整个行业助代机构上千家，收费都是这样的。”另外，对于帮助个人包装企业向银行申请贷款的情况，该负责人则没有给予过多的回应。

对于北京安久助代信息科技有限公司开展业务的时间，该负责人回应已经做了三年了。

天眼查信息显示，北京安久助代信息科技有限公司成立于2023年6月8日，注册资本为500万元人民币，公司法定代表人为阳谋。换句话说，在吴健父亲与该公司接触

收取所谓的服务费，额度甚至高达贷款金额的17%，远超银行贷款利率，也为金融消费者带来了沉重的债务负担。此外，银行对于突击入股的企业信贷申请缺少身份风险识别，风控中对于

吴健表示，后来，该中介帮助我父亲向银行申请企业经营贷，通过股权转让的形式让吴健父亲成为一家名为“北京二爽商贸有限公司”的法定代表人。“我父亲名下是没有公司的，成为这家公司法定代表人也是中介弄的，目的是为了贷款。同时，贷款所需要的流水等材料，也是中介在负责，很多事情我父亲也不太清楚。”

记者通过天眼查了解到，北京二爽商贸有限公司成立于2021年10月19日，注册资本100万元人民币。2023年8月之前，该公司的法定代表人为王东爽，而后于2023年8月10日公司法定代表人变更为吴健的父亲。2023年10月18日，该公司被北京市平谷区市场监督管理局列入经营异常名录。

“2023年9月27日，贷款中介让我父亲去指定银行办理贷款。当时中介建议贷款800万元，但是我父亲说用不了那么多，原本我们资金缺口只有200万元。但中介说最低贷款额度是500万元，而银行最终的实际放款金额是614万元。”吴健表示。

据他介绍，银行贷款下来之后，

协商无果

短短一周时间，记者两次到访该贷款中介了解吴健与其协商的退费事宜，获悉双方在多次交涉后并没有达成一致。

时，这家名为北京安久助代信息科技有限公司尚未成立。

值得一提的是，此前还有一家企业名为北京安久助代信息科技有限公司，与北京安久助代信息科技有限公司为同一办公地址，该公司已于2023年10月9日被注销。

“一笔贷款就多背上百万元的债务，这谁受得了。况且，贷款中介只与老人接触，都没有正式接触家属就做了这笔业务，我们知道后气愤是肯定的。”吴健表示。他认为，贷款中介的服务费是按照贷款金额的比例收取的，贷款中介会千方百计地让客户多贷款，继而收取更多的服务费。

资金用途的监控也存在一定的缺口。

记者采访发现，不法贷款中介渗透信贷业务，既侵害了金融消费者利益，也给银行带来了较大的风险隐患。

中介机构直接划走了200万元，又收取了第二笔贷款的渠道费，最后到吴健父亲账户的资金仅约350万元。

“我父亲后来问该中介600万元的贷款怎么扣了这么多，服务费还收了两笔。中介给了个解释，但是我父亲也没有办法(改变结果)，这事情就僵住了。后来仔细一算，中介机构第一笔贷款收取的费用是39万元，第二笔贷款收取的费用是58.98万元，合计费用是97.98万元，这还不包括此前我父亲支付给中介的个人借贷利息。”吴健说到。

“我父亲贷款我是知道的，但是我父亲与贷款中介的这些交涉和签订委托合同我完全不知情。在半年的时间里，我就接到过一个公证处的电话，是向银行贷款抵押房产做公正的，其中并没有提到贷款中介，更没有说中介费用就高到百万元。”吴健表示。

他向记者提到，如果在银行贷款要近百万元的中介费用，那么还不如直接将抵押的房子卖了。如今，虽然银行贷款仍在继续偿还，但是债务压力更大了。另外，吴健父亲也因该事件发愁病倒住院了。

协商无果

短短一周时间，记者两次到访该贷款中介了解吴健与其协商的退费事宜，获悉双方在多次交涉后并没有达成一致。

他认为，他父亲有耳疾，对于金融知识也了解有限。对于贷款中介所说的一些话可能在理解上就有偏差，甚至一些事情担心家里责怪，就导致了现在尴尬的局面。“中介就是变相收取高额费用，规避高利贷等法律红线。”

短短一周时间，记者两次到访该贷款中介了解吴健与其协商的退费事宜，获悉双方在多次交涉后并没有达成一致。

“如果中介费用二三十万元，我们也就算了。但是贷款中介的退费没有达到预期，很多时候也是在拖延。”吴健称，百万元中介服务费，这谁能接受？



国家金融监管总局北京监管局表示，不法贷款中介存在以利息低、放款快为诱饵，虚假宣传、诱导客户办理贷款、提供虚假材料骗取银行贷款等违法违规行为。视觉中国/图

金融消费者须提高警惕

在打击不法贷款中介的一些行动中，对于贷款中介的“不法”认定尤为关键，这也决定了哪些中介将在监管打击的范围内。

“大多数银行对于经营贷的风控都比较严，主要打击的就是通过包装企业贷款的情况。按照大多数银行的要求，银行给企业投放经营贷会要求企业的存续期满一年，而且新进入股东同样要求进入公司的时限，避免这种买壳贷款的情况。”一家国有大型银行相关负责人表示。

他认为，企业真正经营的流水情况与包装的流水情况也存在一定的差别，这也需要银行有一定的风险识别能力。

“一旦监管查到银行投放了虚假的企业经营贷，银行也会面临监管比较严厉的处罚。”该人士认为。

2023年3月9日，监管发布了《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》”)，要求各银保监局、各银行业金融机构要深刻认识不法贷款中介乱象的严重危害，成立由主要负责同志亲自牵头的专项治理行动领导小组，制定具体工作方案，部署开展为期六个月的非法贷款中介专项治理行动。

《通知》要求，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。

在打击不法贷款中介的一些行动中，对于贷款中介的“不法”认定尤为关键，这也决定了哪些中介将在监管打击的范围内。

日前，国家金融监督管理总局上海监管局联合上海市高级人

民法院、上海市人民检察院、上海市公安局、上海市互联网信息办公室、上海市市场监督管理局、上海市地方金融监督管理局和上海市通信管理局发布了《关于防范不法贷款中介风险规范金融营销行为的公告》(以下简称“《公告》”)。

《公告》指出了一些不法贷款中介的行为特征，包括假冒银行名义，谎称有内部渠道和专业手法可以降低贷款条件、提高贷款额度或加快放款速度，打着无抵押、无担保、低息免费等旗号诱导借款人办理贷款，进而通过伪造贷款材料、捆绑销售、收取高额费用等方式非法展业。

针对不法贷款中介的定性和打击范围，记者采访了国家金融监管总局北京监管局。该局回复记者称：“2023年我局根据金融监管总局工作部署组织开展了不法贷款中介专项治理行动，组织辖内银行业金融机构深入排查不法贷款中介线索，并将已发现的涉嫌犯罪线索移送公安机关依法处理。实践中，不法贷款中介存在假冒银行名义，以利息低、放款快为诱饵，虚假宣传、诱导客户办理贷款、提供虚假材料骗取银行贷款等违法违规行为。对此，建议广大金融消费者提高警惕，谨慎识别，选择正规金融机构办理贷款业务，避免上当受骗。如发现银行业金融机构在贷款业务活动中存在违法违规问题，可以向我局举报反映。”

“如今与贷款中介的协商也没有结果。最后会怎样心里也没有底。”吴健表示，背了这么多的债务，这对他来说是最难过的一道坎了。

消费贷新春鏖战

本报记者 慈玉鹏 北京报道

近期，李明(化名)多次接到消费贷的推广电话。“有的是银行，有的是第三方平台，对方一般表示近期消费贷利率较低，资金较为充裕，建议有需求尽快办理。”李明说。

《中国经营报》记者采访了解到，临近春节，各家机构纷纷推出消费贷营销活动。利率方面，部

部分利率低于3%

记者了解到，不少新春消费贷营销活动只针对新客户开展。例如，2023年11月1日至2024年2月8日期间，申请招商银行(600036.SH)闪电贷并成功获得闪电贷额度，且首次提款发生在2024年1月2日至2月8日的纯新客户(质押闪、场景闪、小微闪电贷尊享版客户除外)，可根据“招来值”享受年化利率3.0%起的优惠利率(单利)。

一家股份制银行人士告诉记者，临近春节，消费贷业务营销力度加大，利率整体有所下降，目前该行新客户消费贷年利率基本定在3%。而据其了解，市场上部分机构针对特定客户甚至给予低于3%的消费贷利率。

上述人士告诉记者，该行此

分营销活动新客开展，主流年利率一般是3%起，亦有少数产品利率一度跌破3%。策略方面，部分机构开展“团购”活动，例如，某银行白名单单位的5名员工一同办理消费贷业务，利率将享受进一步优惠。

业内人士告诉记者，春节是消费贷营销的关键节点，也是2024年商业银行“开门红”的重要抓手，但消费贷过度营销或会增

次推出的消费贷产品为三年额度，随借随还，按天计息，不用不计利息，可以转账也可以取现使用(30万元以内)，每个月15日还利息，最长需要一年归还一次本金，归还完本金当时就可以借出来继续用。“当然，办理上述低利率消费贷需要一定条件，例如公积金双边超1000元，在现单位工作满一年(政府机关、国企人可以放松到半年)，不担任企业法人和股东，征信上近半年逾期不超过3次。”该人士说。

记者采访了解到，部分消费贷最低年利率降至3%以下。例如，浦发银行(600000.SH)推出“浦闪贷迎新年”活动，利率2.9%起(年化利率，单利)。

浦发银行相关人士告诉记

加资产端风险敞口，甚至引发过度授信风险等概率。银行发展消费贷业务，应根据国家政策做好顶层设计，并结合自身能力做好业务领域定位，打造差异化优势。同时，优化数字化风控能力，打造数字风控在贷前、贷中、贷后全生命周期应用。而对消费者来说，应避免过度借款，防止还款延期导致的不良记录或征信影响等问题。

除了上述活动外，近日为推动消费贷，该行另外推出了周二抢3%利息券，授信审批通过且完成授信签约客户，有机会领取一张1年期或者3年期3%年化利率(单利)优惠券；客户也可以参与1月1日至2月8日的月月享活动，可领取一张1年期或3年期浦闪贷6.5折年化利率优惠券。

从营销方式上看，拼团形式再次兴起。兴业银行(601166.SH)发布的兴闪贷“兴”福同享活动显示，参与拼团活动的客户，在7日内邀约1位客户成功申请并审批通过，每位参团客户可分别获得1张8折利率优惠券；邀约3位及以上客户成功申请并审批通过，每位参团客户可分别获得1张7.5折利率优惠券。

谨防过度营销风险

中国银行研究院研究员吴丹告诉记者，近期银行频频打折消费贷利率，主要出于两方面原因：一是服务消费短期周转难题。春节等大型节假日前后，居民的消费潜力和热情往往上升，但存在不少因节前资金不到位而消费周转不开的情况。商业银行相继推出折扣消费贷，以低成本借给有需求的消费者，既满足临时消费需求，也减轻了有需求居民的消费借款压力，更响应了国家促消费政策号召，达到提振消费信心、激发消费潜力等目的。二是适度让利争取客户资源。从银行经营策略来看，在净息差持续收窄背景下，银行同业之间的竞争日益加剧，吸引更多客户与贷款需求，增加客户黏性，才能以量补价，长期看可维护银行收益可持续。

国泰君安近期研报显示：“政策推动仍是消费信贷后续增长的主要驱动力。”梳理近期政策，2023年12月8日的中央经济工作会议明确提出了着力扩大国内需求，“培育壮大新型消费，大力发展数字消费、绿色消费、健康消费，积极培育智能家居、文旅旅游、体育赛事、国货潮品等新的消费增长点。稳定和扩大传统消费，提振新能源汽车、电子产品等大宗消费”；2023年

10月24日，十四届全国人大常委会第六次会议审议通过议案，增发一万亿元国债，提振市场信心，并形成乘数效应促进经济回暖；2023年10月，国家金融监督管理总局下发《关于金融支持恢复和扩大消费的通知》，推出支持消费信贷、降低消费金融成本等措施落实扩大消费的政策。

从风控角度看，冠莒咨询创始人周毅钦表示，消费贷是2024年商业银行“开门红”的重要抓手，但消费贷若过度营销竞争，主要有三方面问题：一是价格竞争问题。过低的消费贷利率，对于商业银行的长期业绩会有负面影响。二是不当营销问题。有些商业银行和第三方贷款中介合作。中介宣传所谓的无抵押、低息贷款，其背后隐藏的风险或陷阱不少。三是过度消费问题。商业银行应对借款人的信用状况、还款能力进行全面评估，合理给予授信，避免过度消费而导致的还款风险。

一位与某股份制银行消费贷推销中介机构人士向记者表示，目前消费贷业务推广力度大，通过中介平台办理的客户通过率更高，利率申请也可能更优惠，主要原因是中介机构更了解银行的审核机制，部分问题处理灵活性更高。

吴丹指出：“若部分银行过度压低消费贷价格，或会增加资产端风险敞口，甚至引发过度授信风险等概率。对消费者来说，要按需要和自身能力申请合理额度的消费贷借款，防止还款延期导致的不良记录或征信影响等问题。对银行来说，可充分利用数字信息技术精准筛选目标群体，防控资产不良风险源头的同时，为客户提供更好消费信贷支持等。”

谈及银行发展消费贷业务应重点把控哪些问题，东北地区某银行人士表示，首先，消费贷业务应做好顶层设计，结合国家政策制定推广策略。例如，拓展新市民和城乡客群，服务乡村振兴等。其次，应拓展消费场景，加强与头部消费互联网平台合作。一方面，结合消费渠道变化，将业务嵌入社交电商、视频直播等线上消费场景；另一方面，结合银行自身业务定位，集中资源选定部分优势业务，例如旅游、教育、装修等，打造消费贷业务强项。

上述东北地区银行人士表示，消费贷业务必须不断优化数字化风控能力，要提升依法获取、利用客户数据的能力，充分挖掘征信、税务、公积金等数据，提高差异化定价水平和自动化审批能力。