

不法贷款中介年末套路深 多家银行齐发提醒公告



“信贷中介往往会打出年化利率低至2%、3%的信贷产品来吸引顾客，等顾客前往现场办理后，又会以顾客信贷资质不足、需加“包装运作”为借口，坐地起价，高达10%以上的中介费很常见。”

不法贷款中介乱象屡禁不止，有多方面原因：

- 1 当前经济下行压力较大，有效融资需求不足，信贷投放难度加大，一定程度上出现了“资产荒”，部分银行的基层机构和客户经理希望通过贷款中介来获取客户。
- 2 金融信息存在明显的不对称性，金融消费者对金融机构的产品、服务、收费等不尽了解，寄希望于通过贷款中介来获取贷款，或者对不法贷款中介的各种骗术缺乏识别能力。
- 3 贷款中介行为比较隐蔽，如果借款人不配合，较难查处，此外监管机制也还存在一定空白。

图虫创意/供图 陈锦兴/制图

证券时报记者 黄钰霖

“近期有推出个人信用贷，利息很低，先息后本、随借随还的，你可以先过来办理资料录入、锁定额度。”临近年末，薛先生突然收到了一个微信好友申请，申请加为好友的一名女子在验证信息中自称是其同事，而后又称自己是附近银行的工作人员，可以提供便捷、低息的贷款产品。事实上，该名女子不是银行工作人员，更不是薛先生的同事，而是助贷公司的营销人员，俗称“贷款中介”。

证券时报记者注意到，元旦将近，一方面是银行迎来年终业绩冲刺，另一方面是年底资金结算场景增加，不法贷款中介趁此开始活跃了起来。多家银行工作人员均表示，近期也接到过助贷公司的营销电话。对此，银行发起了反击——近一个月内，已有30多家银行发表声明，提醒客户谨防不法贷款中介设局。

超低利息背后有猫腻

根据薛先生提供的聊天记录，上

述申请加其为好友的女子称“可以提供年化利率低至2.3%的个人信用贷款”，建议薛先生通过线下录入资料以锁定额度，等需要使用资金时就可以随时提取。在薛先生多次质疑其身份后，该名女子才表示自己是“银行合作方”，坐实了中介身份。

“实际上，不可能有那么低的利率。”一位熟悉不法助贷公司套路的人士向证券时报记者揭露，信贷中介往往会打出年化利率低至2%、3%的信贷产品来吸引顾客，等顾客前往现场办理后，又会以顾客信贷资质不足、需加“包装运作”为借口，坐地起价，“高达10%以上的中介费很常见”。

上述人士还表示，不法中介通过灰色信息产业大量获取用户信息，然后使用密集、高频的电话营销来寻找意向客户，并引导至线下办理业务。“由于信息暴露得多，不法中介说给客户听的话，都有可能‘量身定制’的，比如知道客户刚买了房或者借过网贷，就会告诉客户正常银行渠道不容易放款。”

除了低息，不法中介还会打着正规机构、无抵押、无担保、洗白征信等极具诱惑的旗号，诱导消费者办理贷款。不过，这背后往往暗藏猫腻，不法中介收取高额手续费、设置贷款骗局，甚至是以此洗钱行诈等，过往案例比比皆是。

银行冲业绩中介搭便车

“最近，接到中介的电话是多了些。”华南某股份制银行对公客户经理林女士向证券时报记者表示，年末时点，自己的私人号码也经常接到助贷公司的电话，对方多是推销客户，有些甚至表示可以支付其一定报酬来寻求合作。

“部分助贷公司推荐的客户资质太差，逾期风险很高，所以我会拒绝。”林女士表示，不仅是她，其所在支行的多位同事也接到过类似的营销电话。此前，她曾接触过一些助贷公司提供的客户，审查后发现“客户要么是还款能力不行，要么是相关数据不真实”，因此多数都直接回绝。当然，业内也不乏“图省事、冲业绩”的同行，仍违规与助

银行冲业绩中介搭便车

贷公司合作。

为了打击不法中介，近期已有超30家银行发出相关声明。以国有大行为例，12月5日，建行台州分行发布公告称，该行及下辖支行从未与任何贷款中介机构或个人开展企业或个人经营类、消费类贷款业务合作，建行台州分行的线上、线下企业或个人经营类、消费类贷款均由经办网点自行营销办理。

“当前正值银行备战来年‘开门红’阶段，叠加有效融资需求不足，信贷投放难度加大，一定程度上出现了‘资产荒’，部分银行的基层机构和客户经理希望通过贷款中介来获取客户；二是金融信息存在明显的不对称性，金融消费者对金融机构的产品、服务、收费等不尽了解，寄希望于通过贷款中介来获取贷款，或者对不法贷款中介的各种骗术缺乏识别能力；三是贷款中介行为比较隐蔽，如果借款人不配合、较难查处，此外监管机制也还存在一定空白。”

董希森认为，一是当前经济下行压力较大，有效融资需求不足，信贷投放难度加大，一定程度上出现了“资产荒”，部分银行的基层机构和客户经理希望通过贷款中介来获取客户；二是金融信息存在明显的不对称性，金融消费者对金融机构的产品、服务、收费等不尽了解，寄希望于通过贷款中介来获取贷款，或者对不法贷款中介的各种骗术缺乏识别能力；三是贷款中介行为比较隐蔽，如果借款人不配合、较难查处，此外监管机制也还存在一定空白。

“不法助贷公司的行为涉嫌违法骗贷，直接影响商业银行服务实体经济和风险管理。”邮储银行研究员娄飞鹏表示，对借款人而言，求助于不法信贷中介极有可能影响个人信用、涉嫌违法犯罪，并且导致资金损失。

证券时报记者注意到，今年以来，国内多地监管部门均开展了打击不法贷款中介的专项行动。12月3日，国家金融监督管理总局河北监管局发布《消费者风险提示：防范不法信贷中介》，旨在警示消费者避免高额收费、贷款骗局甚至洗钱诈骗等套路和陷阱。

如何加大针对不法贷款中介的打击力度？董希森认为，金融管理部门要推动完善法律法规和监管制度，加强与公安、法院等部门协同，进一步防范和打击，提高违法违规成本；银行机构要增强合规意识和风险意识，引导全行树立正确的业绩观、发展观，杜绝与非法中介合作；加强规范基层机构、客户经理日常行为的规范和排查，对基层机构和员工违法违规行为及时处罚；对于部分相对规范的贷款中介，可实行总行准入，从源头上严格把关。

摒弃规模情结 拒让掮客变“刺客”

证券时报记者 黄钰霖

“现在我们不叫‘开门红’了，有了更多的新名字——‘春日作战’‘万物生长’‘收获金秋’‘岁末献礼’。”某银行员工接受记者采访时表示，该行明年全年均有绩效考核指标和营销主题，任务量不小。

中国人民银行日前发布的《2024年第三季度中国货币政策执行报告》（以下简称《报告》）罕见提到，存款利率“市场竞争激烈，银行‘内卷’严重”，这也给商业银行由来已久的展业状况作出了官方“认证”。更值得注意的是，《报告》还将银行在月末、季末等绩效考核时点，部分员工“高息买存款”“花钱买指标”的现象摆上了台面。

证券时报记者注意到，时值年终总结、备战明年“开门红”阶段，各路资金掮客又在商业银行领域活跃起来了——号称可帮助银行员工完成各类考核指标，比如信贷、存款、对公账户……更有甚者，紧跟市场热点，推出个人养老金账户“代开”服务，每个账户收费近百元。

无论是助贷助存，还是代为开户，资金掮客看似都能解决银行员工绩效考核的燃眉之急。不过，长期来看，这对于银行来说无异于饮鸩止渴，资金掮客极易变成“经营刺客”。

首当其冲的是信贷风险。为促进交易，多数助贷公司会通过包装、伪造资料等方式，帮助不符合资质的客户通过银行的信贷审批，进而获取资金。不过，无论是在对公侧还是在零售端，一些资金被套取后沉淀空转，甚至流向成谜，大大降低了资金使用率，银行坏账风险也急速攀升。今年以来，帮助借款方逃避还款的“职业背债人”甚至已形成产业链，引发监管关注。

同时，资金掮客也让银行“内卷”陷入恶性循环，使本就单薄的息差更加岌岌可危。一方面，在规模情结和市场竞争催化下，存款、贷款是压在银行员工身上的两大指标，但掏钱买存款，会让存款利率“明降实升”；另一方面，“返点”“返佣”拉贷款，指标是完成了，资金收益率却并未提高，资金也未能助力实体

经济。诸如此类，以价换量的粗放式发展，不仅徒增成本，也让员工吃尽苦头，而且非真实的市场反应传导至管理决策层后，“内卷”的现状更难以改善。

除了商业银行，客户同样是资金掮客“背刺”的对象。助贷公司通过不法渠道获取了大量个人信息，客户的学历、工作甚至住所等隐私信息均有可能泄露，此后信贷中介的营销电话更是让人不堪其扰。近日，个人养老金全面铺开，部分中介开始与一些银行员工“合作”，提供有偿开户服务。已有客户反映，在不知情的情况下被开通或预约开通个人养老金账户，这无疑加剧银行的声誉风险。

目前，针对银行业的“内卷”现状，中国人民银行已表态称，将持续推进利率市场化改革，维护市场竞争秩序，改善政策利率传导，逐步健全银行内部资金转移定价(FTP)机制等。对于商业银行来说，也更需要主动整治资金掮客乱象，摒弃规模情结，拒绝指标的“虚假繁荣”，才能真正走上可持续、高质量发展的道路。

个人养老金全面开闸满一周 券商日均开户与入金大幅抬升

证券时报记者 许盈

12月15日起，个人养老金制度从36个先行城市(地区)推广至全国。作为代销机构的券商，在全面铺开一周后其个人养老金业务开展情况如何？截至12月22日，证券时报记者采访多家券商获悉，当前恰逢个人养老金制度全面实施和2024年末缴存的窗口期，各家券商的个人养老金开户、入金规模相比试点时期有了大幅提升，养老金销量也显著增长。

日均开户首周大幅提升

证券时报记者在采访中发现，12月15日以来，多家券商的个人养老金开户、入金规模，相比此前业务试点时有了大幅提升，投资者参与积极性较高。

“从12月15日至12月18日，公司个人养老金开户数新增约6%，养老金Y类份额销量新增约10%，15日以来客户开户数及入金速度明显提升。”中泰证券相关负责人告诉证券时报记者。

“个人养老金制度全面推开以来，公司个人养老金客户新开户数、绑定银行账户数和客户入金金额相比业务试点时期均有大幅提升。12月16日当天，公司个人养老金新开户数较月初增幅超过40%、绑定银行账户数增幅超10倍。业务全面放开后，两日以来的Y份额销售金额贡献全年销量10%以上。”兴业证券相关负责人称。

据中国银河证券相关负责人介绍，“12月15日当日，公司个人养老金交易账户开户数较之前日均增长近5倍，试点城市和非试点城市的营业部均大力投入到个人养老金业务的普及推广工作中。”

年末窗口期抢抓市场

据多位券商人士介绍，近期客户针对个人养老金的咨询量有所上升。

“年底是个人养老金节税窗口期，如何做好个人养老金节税优惠政策，如何做好个人养老金产品的选择，是客户近期高频咨询的问题。”兴业证券相关负责人表示。

证券时报记者了解到，当前恰逢个人养老金制度全面实施和2024年末缴存的窗口期，各券商均积极扩展个人养老金业务，马不停蹄地开展产品上架、培训、宣传、投教、客户服务等工作。

据国泰君安介绍，该公司近期主要从银行合作、产品上架、客户服务等方面开展业务。银行合作方面，国泰君安目前已上线18家资金账户行；产品上架方面，已在公司APP推出个养指数基金专区；客户服务方面，持续完善个人养老金产品服务手册的更新迭代，并新增指

上市公司分红力度增强 提升A股市场内在稳定性

证券时报记者 孙翔峰

当前，A股上市公司现金分红意愿和能力显著提升，分红稳定性、持续性、可预期性明显增强。Wind数据显示，目前A股上市公司披露2024年度中期现金分红金额合计6745.66亿元，其中有102家公司在第三季度实施了中期分红，多家公司实现一年两次甚至三次分红。

分红频次的增加具有多方积极意义。对于普通投资者而言，尤其是那些依赖投资收益来补充日常生活、支付养老开支或满足其他财务需求的人来说，定期分红如同一份稳定的“工资”。这使得他们在不卖出股票的情况下，也能实现资金的回笼，用于满足生活中的各种支出，增加了财务规划的灵活性和稳定性。

分红还可以降低投资组合的风险。在充满不确定性的股市中，股价的波动往往难以预测。分红的增加，可以在一定程度上减轻投资者因股价下跌而遭受的损失。即使股票价格暂时下跌，丰厚的分红依然能够为投资者提供一定的补偿，从而降低投资组合的整体风险。这种风险对冲作用，使得投资者在面对市场波动时更加从容，不必过度担忧短期的价格波动对其投资价值的严重侵蚀。通过将分红再投资，投资者还可逐步增加投资组合中的资产数量，进一步分散风险并提高长期收益的稳定性。

对A股而言，增加分红可以增强投资

基金专属配置组合。

中泰证券相关负责人称，该公司积极组织员工参加培训，确保员工具备个人养老金业务的营销拓客能力，并重点围绕该公司存量有效户、高净值客户、国有企业事业单位及上市公司员工来积极蓄客、拓客，快速抢占个人养老金业务市场份额。

据东方证券相关负责人介绍，在账户体系与系统建设方面，个人养老金业务已纳入该公司一户通账户体系进行综合管理，并建立了个人养老金专用投资账户；在产品研究与投资者教育方面，该公司由专业的投研团队精选养老基金，并根据客户偏好进行投顾推荐，目前已基本实现了养老公募基金的全覆盖。

国信证券近期则围绕个人养老金制度的扩容做了大量培训、宣传和投教工作，还积极组织了走进企业、走进社区等活动，为企业员工和社区居民提供养老金融服务。

养老基金销售规模蹿升

12月12日，证监会将首批85只权益类指数基金纳入个人养老金投资产品目录。截至目前，个人养老金产品目录增加至942只。

随着产品货架扩容，近期养老基金的销量也快速提升。兴业证券相关负责人介绍：“制度全面推开以来，个人养老金投资者对指数化配置的接受度较高，我们公司已有不少客户进行了权益类指数基金产品配置。从跟踪的指数的来看，涵盖了中证A500、科创50及中证红利等指数基金Y份额。”

中国银河证券也称，受Y份额扩容的利好影响，个人养老金基金销量持续攀升。“与之前‘开户热投资冷’的局面不同，经过2年试点，目前养老基金的销售规模较前几年增长迅速。”

中国银河证券基金研究中心总经理、基金评价业务负责人胡立峰表示，此次开闸个人养老金指数基金，预计将为指数基金带来更大的购买量，同时较大规模的指数基金有助于降低单位份额运营成本。

值得一提的是，人力资源部社会保障部、财政部、国家税务总局、金融监管总局、中国证监会近日联合印发《关于全面实施个人养老金制度的通知》，鼓励金融机构在与参加人协商一致的情况下，探索开展默认投资服务。

对此，国泰君安认为，这为券商提供了更多接触及服务客户的机会。在默认投资服务上，证券公司具有明显的专业服务优势，能够为客户提供更全面、更专业的配套投资咨询服务，帮助客户进行合理的资产配置。此次默认投资模式的提出，有望成为养老服务模式乃至于券商投顾服务模式划时代的起点。

者的投资信心与长期投资意愿，进一步提升市场的内在稳定性。上市公司持续增加分红会向投资者传递积极信号，彰显公司经营良好、盈利能力强、现金流充沛，这也会使投资者更愿意长期持有公司股票。当公司分红成为投资者收益的重要组成部分时，股价的涨跌对投资者的影响就会相对减小，从而降低投资者买卖的行为。

因此，在一个分红水平较高的市场环境中，投资者会逐渐将关注重点从短期的股价波动，转向所持股票的长期盈利能力和分红能力。这种价值投资理念的普及，有助于减少市场中的投机和炒作行为，使股票价格更能真实反映上市公司的内在价值。此时，市场的波动将更多地受到上市公司业绩和经济基本面的驱动，而非短期的资金流动和情绪因素，也自然有助于市场的稳定性和有效性的提升。

此外，稳定且丰厚的分红对于养老金、保险资金、公募基金等长期资金也具有极大的吸引力。长期资金的大规模参与，不仅能为市场提供稳定的资金支持，还能发挥其专业投资和价值发现的功能，进一步提升市场的稳定性和成熟度。

