

巨额骗贷案件频发拷问信贷风控

□本报记者 张玉洁 实习记者 王方圆

司法机关近期判决并公布了多起银行骗贷案件,涉案金额巨大,给相关金融机构带来巨额损失,更为银行内控风险敲响警钟。

三类典型案件

为何骗子能够屡屡得手?从这些银行骗贷案件来看,主要分为三种类型:一是冒用他人身份、伪造客户资料骗贷或者占用客户贷款;二是以买空壳公司、虚构材料等方式骗贷;三是骗子与银行内部员工沆瀣一气,团队作案。

第一类案件大多以个人身份申请贷款,涉案金额往往不会太大,属于小步快跑型。例如,贵阳银行某支行客户经理何某于2019年2月至5月期间伪造支行公章,后通过秘密窃取或骗取的方式,将7名客户的贷款资金占为己有。同时,利用客户申请贷款资料并自行伪造“委托支付”等资料申请贷款。据统计,何某秘密窃取他人财物552.35万元,虚构事实、骗取他人财产14万元并且侵占单位财产80万元。

买空壳公司、虚构交易及财务材料的骗贷方式更为常见。在近日公布的一起案例中,汝州农商银行前员工王某于2012年至2016年期间通过利用空壳公司、伪造虚假会计资料、伪造供需合同等方式,骗取银行700万元贷款。不过,令人匪夷所思的是,在上述贷款到期、贷款人无法按时还款之际,该银行为防止出现不良贷款,先后违规为相关贷款展期10个月,并多次续贷、更换贷款主体等,最终造成998.06万元经济损失。

部分案例还显示,犯罪分子犯案手法不断翻新,对于银行风控体系精准筹划,一切只为骗贷成功。今年6月的一则判决书显示,被告人惠某刚以帮助企业办理交通银行贷款为由,要求企业经营者向交通银行申请贷款,并提出分用贷款的条件,利用虚假购销合同,通过“受托支付”的方式先后7次骗取银行贷款合计人民币4100万元,被告人惠某刚获得1982万元。其中5家企业申请的贷款已逾期无法归还。

“受托支付”本是风控方式,指将贷款资金支付给符合合同约定用途的借款人交易对象,目的是为了减小贷款被挪用的风险。在这一案例中,部分款项受托支付至被告人惠某刚控制的无锡某商贸有限公司对公账户,由被告人惠某刚分配或使用资金。

银行骗贷案件中,对金融系统危害最大的当属第三类,银行内外勾结,极易形成大案。这类犯罪往往有银行内部人甚至



制图/王建华

是分支行领导深度参与,团队化作案,短期内难以发现,一旦案发即是大案,往往会给银行造成巨额损失。

在今年披露的银行骗贷相关案件中,有数起案件涉及金额超过亿元,均为团伙作案。其中,规模最大的当属民泰商业银行违法放贷案件。今年7月,杭州市中级人民法院二审裁定披露,2012年年初至2015年期间,民泰商业银行杭州萧山支行共计向333家企业或个人违法放贷约7.38亿元,其中超过7.22亿元的贷款未能收回,收回率仅约2.06%。

内外勾结终酿大案

以民泰商业银行骗贷案为例,时任杭州萧山支行行长沈某,时任杭州萧山支行业务三部总经理、行长助理、副行长谢某,指使该支行业务二部总经理、主办客户经理及杭州分行委派萧山支行的原风险管理等10人,先后以“不进行贷款调查”“让贷款人在空白贷款材料上签名捺印”

“虚构贷款理由”“伪造销售合同”“伪造收款收据”“不实质审核贷款资料”等手段,共同炮制了巨额的违法放贷案。

另一起凉山州商业银行骗贷案中,被告人为了骗得贷款,多次向凉山州商业银行

副行长陈盛文(已判刑)、凉山州商业银行小客户中心主任毛某(另案处理)行贿,金额共计303.6万元。此案中,凉山州商业银行被骗资金共计28120万元。案发前,尚有本金27428.48万元及利息13813.86万元未归还。

另一起令人震惊的大案涉及阜民村镇银行,则暴露出银行高管对银行风控体系“赤裸裸”的破坏。近期公布的判决书显示,2015年5月至11月,阜民村镇银行董事长刘某在任职期间为给好友韩某放贷,不仅违规插手干预银行贷款业务,甚至威胁时任行长张某“若不能办,赶紧滚蛋回家!”。随后,张某因害怕失去工作而默许,安排工作人员制作贷款资料、贷款合同等文书并发放大额贷款,之后又多次进行倒贷,累计倒贷达23笔,贷款金额共计7.2亿元,形成不良和逾期贷款1.2亿元。

拷问银行内控漏洞

有律师对记者表示,层层风控背景下,银行骗贷行为仍时有发生,主要有两方面原因。首先是贷款三查不到位。贷款三查是银行信贷管理的基础工作,若是职责没有履行到位,很容易引发漏洞。二是

银行内部管理出现疏漏。一旦出现内部人员尤其是高管与借款人勾结,风险管控措施就极易沦为摆设。

子洲农商银行骗贷案中,原职工苏权违规操作骗取子洲县农商银行资金达91笔,实际诈骗贷款共计4282万元。令人吃惊的是,因为下岗,苏权失去了发放贷款的资格,苏权便利用其弟担任子洲县农商银行马岔分理处主任职务的便利,通过同样的手段共同召集、串通他人替其非法获取贷款。

有银行业人士指出,从今年公布的骗贷大案来看,这些案件大多发生在不发达地区的城商行和农商行,这些银行大都由本地城市信用社和农村信用社改制而来,资产质量和内部风控多少有些“瑕疵”,易形成风险事件。此外,城商行和农商行层级少,组织机构扁平,信贷和风控的负责人权限大,决策流程短,一旦形成内部人控制,极易出现内外勾结的风险事件。这些案件大多发生在几年前,彼时正是信用社改制的高峰期,转轨期间各类风险多发。“不过总体来看,随着银行金融科技水平、风险防控和内部治理水平提升。我国银行业公司治理和合规性正在不断提升,预计未来骗贷案件的数量将会下降。”

融资性信保迎全流程管理规范

□本报记者 薛瑾

银保监会近日印发《融资性信保业务保前管理操作指引》和《融资性信保业务保后管理操作指引》(简称“两个指引”),重点针对融资性信保业务保前风险管理和保后监测管理两大环节建立标准化操作规范。

银保监会相关负责人表示,“两个指引”覆盖保前、保后的全流程管理,尤其针对当前融资性信保业务存在的突出问题建立操作标准,针对消费者反映较为集中的销售不规范问题,明确了销售管理的

操作标准;针对保险公司独立风控能力不足问题,明确了核保和系统功能要求;针对合作方管理缺失导致风险传递的问题,强化合作方要求和过程管理。

今年5月,银保监会印发《信用保险和保证保险业务监管办法》(简称《办法》),在经营条件、承保类型、禁止行为、承保限额等方面,对信保业务提出明确监管要求,在规范经营行为、防范金融交叉性风险、强化风险管理等方面发挥了积极作用。“两个指引”则细化了《办法》有关要求,建立标准化操作规范,降低保险公司承保风险,强化保险公司风险管理基

础。“两个指引”主要内容包括强化销售环节透明性、强化风险审核独立性、强化合作方管理、建立保后监控指标和标准、明确追偿方式及管理要求、明确理赔投诉流程及标准六大方面。

“两个指引”明确了销售环节信息披露的具体内容和操作要求;建立销售可回溯机制,如线下承保要“双录”,线上承保要留存电子销售记录等;明确承保告知内容,做好投保风险提示等规范。同时,“两个指引”还对核保政策、客户准入标准、欺诈管理内容、抵质押物分类以及防范合作方风险传递等方面做出了细化要求。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生指出,由于市场违约率提升,信用风险事件增加,信用保证保险风险加大,尤其是融资类信用保证保险赔付快速增长,出现较大亏损。

车险综改来了

□本报记者 黄一灵 薛瑾

备受瞩目的车险综合改革启动后,保险公司及保险经纪公司关于改革后车险保费的咨询量迎来了高峰时段。记者了解到,车险改革后,车主受到保障的内容增加了,保费也出现不同程度的浮动。

车险综合改革9月19日零时启动,多家险企火速上线新产品并签出首单。从实际情况来看,新产品多实现了“加量减价”。

对于开展车险业务的险企来说,短期可能会出现保费增长趋缓甚至出现负增长情况,中小险企甚至面临市场退出风险,但长期来看,改革有望促进险企高质量发展。

保费下降成趋势

近日,人保财险、太保产险、平安产险等险企纷纷上线新车险产品,并签发首张新保单。总体来看,各大险企的新车险产品基本实现了“增保、降价、提质”的目标。

以太保产险为例,其老客户贾先生因驾驶习惯良好,一年来都没有出险,保费从去年的4150元降至今年的3171元,降

幅为23.59%。

平安产险客户陆先生投保的新车险保费为1944.25元,保费支出较上年减少408.35元,降幅达17.36%;众安新车主险保费较之前下降400多元。中华财险客户谭先生连续8年在该公司投保且多年未出险,谭先生这次投保的新车险新产品保费仅为1600元,较去年下降约200余元。

车主保障更多

银保监会相关负责人表示,短期内对消费者能做到“三个基本”,即“价格基本上只降不升,保障基本上只增不减,服务基本上只优不差”。在保费下降的同时,车主可享受到更全面的保险责任和更优质的增值服务。

如交强险总责任限额从12.2万元提高到20万元,其中死亡伤残赔偿限额从11万元提高到18万元,医疗费用赔偿限额从1万元提高到1.8万元。商车险责任限额从5万元至500万元档次提升到10万元至1000万元档次。一些投保险企还附送“道路救援”“年检代办”等增值服务。

险企尚能饭否

有保险人士分析,交强险限额提高,交通事故强制赔付数额会更高,这有助于保护事故中受伤者的权益。在面临大额赔偿情况下,交强险赔付有限,三责险额度提升后,消费者可根据所在地区的状况选择更高保额。

车损险方面,在基本不增加保费支出的情况下,消费者可获得更多保障,如盗抢、玻璃单独破碎、自燃、发动机涉水等情形下的保险责任。在改革落地以前,上述保险责任均需要额外投保。另外,部分免责约定也被删除,如地震及其次生灾害等。

行业格局重组

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示,短期来看,险企保费增长有可能趋缓甚至出现负增长;一些险企承保盈利减少,甚至出现承保亏损。但险企要从高速增长向高质量发展转换,势必积极拓展非车险市场,推动保险业务的结构调整,改变粗放经营模式,建立精细化、专业化的管理能力,增强细分风险的定价能力;中小主体要在细分市场培育形成

核心竞争力,避免市场退出风险。

平安产险董事长兼CEO孙建平认为,车险综合改革已进入深水区,行业肯定会面临一段时间的“阵痛”,短期内行业车险保费增速可能下滑甚至出现负增长,综合成本率可能会超过100%,但市场化仍是中国车险改革的最佳选择。

有券商分析师认为,费用率下降的同时赔付率也有提升趋势,导致综合成本率变动方向存在不确定性。车险市场份额以后肯定会加速向头部企业集中,只有头部公司有能力全面改革,小公司只能选择差异化发展。

光大证券非银分析师王一峰表示,赔付率上升可能给险企经营管理带来压力,但查勘定损费用及险企之间结算费用减少将在一定程度上对冲赔付支出上升的影响,优化车险成本率,长期来看利好行业发展,未来险企保费收入提升存在一定空间。

“头部险企科技业务布局较早,在定价能力、风控能力、获客能力方面具有较大优势,有望更快适应车险综合改革后的市场环境,市场占有率料将进一步提升。”王一峰预计。

金融工具走进草原:

“保险+期货”给农户送上“定心丸”

□本报记者 薛瑾

驱车行进在内蒙古乌兰察布市四子王旗的广袤田野和草原,葵花、玉米、小麦、南瓜、紫花苜蓿、柠条、沙柳等植物交错出现,羊群在牧草繁盛的地块成片映入眼帘。“这里是半农半牧地区,养殖业和农耕是支柱产业。”日前赴四子王旗调研时,当地的一位同行告诉记者。

四子王旗过去是国家级贫困县,今年早些时候刚刚“摘帽”。由于干旱频发、无霜期短,四子王旗脱贫的关键落在了解决农业种植经济效益的问题上。2019年,广州期货股份有限公司(简称“广州期货”)玉米“保险+期货”项目试点落地四子王旗,并入选“大商所农保计划”,相当于在玉米价格剧烈波动时,送给农户一颗“定心丸”。

农户积极参与

贾大爷一家是四子王旗的贫困户,数年前妻子的一场大病让这个家庭“因病返贫”。据贾大爷介绍,妻子查出病的头年就花了16万,后续复查费用“一次四千多,一年三四回”。

近年来,贾大爷在种地之余养了些羊,但由于经济上捉襟见肘,草料、羊倌费用投入有限,养羊规模始终赶不上同乡,主要收入来源仍系于土地。“靠着卖羊卖玉米,年收入在3万元左右。”他说。

“以前主要种葵花,卖价高,收入高。”贾大爷说,但近年来葵花生病严重,“去年赔了十来万”。取而代之的是玉米。

“去年开始大规模种植玉米,以前是10来亩,去年种了100亩。”贾大爷介绍。去年正是广州期货玉米“保险+期货”项目试点落地四子王旗之时,贾大爷也成了受益者。

谈起这个项目,贾大爷写满沧桑的脸上浮现出笑容。“理赔政策出来的第二天,我就交钱了,贫困户每亩交4元,最后赔付了8000多元,对我们帮助很大。”

四子王旗去年积温低,玉米产量低,赶上价格也处低位,对于贾大爷这样务农为主的贫困户来说可谓雪上加霜。8000多元的赔付款虽然数目并不大,但对贾大爷来说,无异于雪中送炭。

与贾大爷相比,同乡段大叔的日子过得要宽裕的多,算是农牧大户。段大叔表示,自己种地加养羊,种400多亩地,养将近200只羊,玉米大部分卖掉,留一部分喂羊。

“假如说没有这个‘保险+期货’项目的话,收入会减少多少?”在记者抛出上述问题后,段大叔回答道:“一亩赔100元左右”。“去年投保了300亩,每亩保费交了12元,最后总共赔付25万余元。”他说。

“保险+期货”项目缓解了农户的种植压力。农户们反映,今年不管玉米价格高低,仍愿意参加项目。这也映射出农民种地风险意识的提高。

拓宽农产品避险渠道

农户们参与热情普遍较高。“他们是头一年投保‘保险+期货’模式下的价格保险。以前种葵花的话,投保的都是基础保险。现在由于‘好农好牧’的支持,新的险种也愿意积极投保了。”中华联合财险当地一位相关负责人告诉记者。

这位负责人提到的“好农好牧”,指的是内蒙古好农好牧实业有限公司,是四子王旗最大的化肥、地膜、种子、饲料等涉农产品销售综合公司。

得益于多年间在田间地头与农户建立的密切关系和信任度,好农好牧成为该项目重要推动者。考虑到参与项目的贫困户自行筹措部分保费存在一定难度,好农好牧无偿为贫困户提供了20%的保费支持,以减轻贫困户的经济负担,为试点项目顺利开展奠定了良好的基础。

该项目涉及的期货公司和保险公司分别为广州期货和中华联合财产内蒙古分公司,覆盖玉米种植面积1.7857万亩,现货总量约为1.25万吨,惠及吉生太镇、忽鸡图乡等多个乡镇的175户农户和1家合作社,其中建档立卡贫困户153户,占比为86.9%,共计为当地农户提供2500万元的风险保障。项目结项时产生赔付约150万元,户均赔付8522元,充分保障了当地农户的种植收益。值得一提的是,该项目赔付率高达210%,在同类项目中名列前茅。

广州期货总经理严若中介绍,考虑到参保农户大部分为贫困户,自行筹措保费较为困难,经分析推演,设计保险产品和期权产品时加入了“封顶条款”,在充分保证农户利益的前提下明显减少期权费用。

试点项目在不违背市场价格和贸易规则的情况下,提供了一条能够稳定农业生产、农民收入的新途径,拓宽了农产品套保避险的渠道。

探索模式升级

“过去咱们是一种自给自足的经营模式,现在是一种商品化的经营模式,现在种是为了卖钱,过去种是为了吃饱。”四子王旗农牧和科技局副局长高文喜表示。

“得到农民认可了,咱们还会大面积推广。”他补充道,“下一步就是进一步扩大保险范围,比如马铃薯、小麦、油菜籽等大宗农产品。”

严若中表示,“保险+期货”模式推出以来,受到社会各方广泛关注。“期货+保险”模式在2016年被写入中央一号文件,并连续5年在中央一号文件中出现。

他表示,大多数农户的种植模式目前还是“小而散”,但随着农业集约化发展,农业种植会逐渐集中到合作社、大企业手里,这些主体风险管理意识较强,可以直接对期货公司进行价格风险管理。如此一来,保险公司这个“合作者”就容易被“边缘化”。

“收入险能更好地保障农户收益。收入险包含两个变量——产量和价格。价格风险由期货公司承担,产量风险则由保险公司承担,因为保险公司掌握核心产量数据,存在感和作用更强,积极性也就更高。它能把期货公司、保险公司、农户更紧密地联系在一起。”中华联合财险内蒙古分公司农村事业部总经理李志哲提出了未来“保险+期货”模式升级的思路。他表示,希望能尽快把财政补贴用于收入类保险,这更有利于“保险+期货”走向商业化,让期货、保险真正捆绑在一起。

中国期货市场监控中心商品指数(9月21日)

指数名	开盘	收盘	最高价	最低价	前收盘	涨跌	涨幅(%)
商品综合指数		86.69				87.05</td	