

# 瞄准低息普惠信贷 中介包装“空壳小微”套路深

“目前普惠贷款利率为2.55%，10年期限，中途不用归还本金，单笔最高可批3000万元，多家银行都可以做。”在北京市朝阳区国贸附近的写字楼内，融E通企服的产品经理小张向记者介绍。

近日记者实地走访多家贷款中介机构，发现这些公司在业务布局上十分雷同，办公场所也极为相似，满墙的银行logo是标配，进门处悬挂的电子屏幕上滚动显示着贷款经理的每日业绩信息。观察屏幕不难发现，小微企业的普惠抵押经营贷款是近期贷款经理的主推品种。而按照银行审核要求为借款人定制空壳公司，从而申请抵押经营贷款，已成为各家贷款中介揽客的常规手段。

虽然多家银行明确要求不允许与贷款中介合作，但银行分支机构及基层员工对贷款中介的态度较为暧昧。业内人士表示，普惠贷款是利好小微企业、农民等特殊群体的专项贷款，必须落到实处。随着小微企业融资协调工作机制的落地，银企有望实现精准对接，使得信贷资源流向有真实融资需求的小微企业。

● 本报记者 石诗语



视觉中国图片

## 银行态度暧昧

记者了解到，虽然多家银行明确要求不允许与贷款中介合作，但部分银行分支机构对贷款中介的态度较为暧昧，与贷款中介合作的多数是银行的基层业务部门或基层业务人员。

“与贷款中介合作在业内不是秘密。”某股份行北京分行普惠金融部贷款经理向记者透露，“只不过不同银行或银行的分支机构对合作边界的要求不同，有的会对贷款中介提供的各项客户材料进行严格审核，有的只要看到提交的材料符合要求，就睁一只眼，闭一只眼，不过多追究。此外，银行基层业务部门及员工也会根据业绩完成情况调整合作尺度。”

获客渠道一是部分银行贷款经理寻求与贷款中介合作的原因之一。“此前和同事一起去

写字楼里发名片，以‘扫楼’方式推广业务，但这样做耗时耗力，效果也不好。贷款中介能够带来稳定的客源，我们所需的各项材料他们也都不了解，找中介比较省事。”另一家股份制银行的资深贷款经理表示。

银行业务人员也深知，贷款中介推荐的客户的信贷资质有水分。

“现在各家银行都在大力投放普惠贷款，资质好、所属行业好的小微企业是各家银行争抢的对象，根本不需要找贷款中介做业务，凡是找贷款中介做业务的借款人基本都是被银行拒之门外的。”上述资深贷款经理说。

出于对资产质量的考虑，抵押类贷款成为部分银行与中介机构合作的主要品种。“抵押经

营贷款有房产等抵押物，即便银行最终无法收回贷款，还有抵押物可以变卖，只要抵押物是真实的，我们乐于与贷款中介合作。”上述普惠金融部贷款经理说。

在业内人士看来，部分贷款中介违规操作屡禁不止的原因是多方面的。招联首席研究员董希淼分析称，第一，当前有效融资需求不足的情况依然存在，部分银行的基层业务部门及客户经理希望通过贷款中介来获取客户。第二，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，希望通过贷款中介获取贷款，或者对不良贷款中介的各种骗术缺乏识别能力。第三，贷款中介行为比较隐蔽，如果借款人不配合，较难被查处。此外，监管制度方面还存在空白。

## 搭建银企精准对接桥梁

记者了解到，办理空壳公司申请普惠贷款的相关机构及个人，除违反业务合规性要求外，还存在遭法律制裁的可能性。北京金诉律师事务所主任王玉臣告诉记者：“伪造流水、包装空壳公司等蒙骗银行审核的行为涉嫌骗贷，一经查处，借款人及相关机构会被追究刑事责任。对于涉及骗贷行为的机构和借款人，监管机构可能对其采取行政处罚措施，如吊销营业执照、罚款等。此外，借款人发生骗贷行为还可能被追究民事责任。比如，相关行为被银行发现后，银行可能解除贷款合同，要求其提前偿还贷款，并追究违约责任等。”

在信息安全方面，个人隐私信息被获取，面临信息泄露风险。在贷款中介办理贷款业务时，以评估客户个人信用情况为由，获取借款人的身份证、房产证、银行账户、资产状况、工作单位、家庭成员等诸多隐私信息。这些精准度的优质信息资源对部分贷款中介来说是一笔“富矿”，他们在获取消费者个人信息后，为牟取非法利益，泄露、出售相关信息，侵害消费者信息

安全权。

业内人士表示，普惠贷款是利好小微企业、农民、城镇低收入人群、贫困人群和残疾人、老年人等特殊群体的专项贷款，必须落到实处。目前，部分银行从贷款中介处获得客源，归根到底是信贷供需双方的匹配问题。普惠金融经过多年发展，市场仍然存在小微企业“喊渴”、银行“喊难”的矛盾局面。

日前，为引导信贷资金快速直达基层小微企业，由金融监管总局、国家发展改革委牵头，建立了支持小微企业融资协调工作机制，地方建立了相应的工作机制，从供需两端发力，统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。

10月14日，金融监管总局有关负责人在国新办新闻发布会上介绍，支持小微企业融资协调工作机制的核心是在区县层面建立工作专班，搭建起银企精准对接的桥梁。在企业端，全面了解辖内企业实际经营状况，做到“心中有数”，精准帮扶，切实解决企业的融资困难。在银

行端，疏通信息传递和资金传导的堵点和卡点。希望依法合规经营、有真实的融资需求、信用状况良好的企业，都能通过这项机制获得发展所需要的资金。

董希淼认为，支持小微企业融资协调工作机制将实现直达基层、快速便捷、利率适宜等目标，有助于打通普惠金融的“最后一公里”和“最后一公里”。同时，该融资协调机制能够在一定程度上缓解个体工商户与金融机构之间信息不对称的难题，有利于减小贷款中介的操作空间。

此外，对于贷款中介及相关机构的不法行为，王玉臣建议，相关监管机构应加大对贷款中介和借款人的监管力度，严厉打击骗贷行为；贷款中介和借款人应增强法律意识，了解骗贷行为的法律后果和危害，尤其是借款人更要有清醒和理智的认知；银行和其他金融机构应完善贷款审核机制，加大对贷款用途和贷款资料的审核力度，防止发生骗贷行为。

## 获得低利率需要先“配货”

“普惠抵押经营贷款最低利率能做到2.4%，额度需要看房产、汽车等抵押物的市值，一般为抵押物评估值的70%至85%，最高可批5000万元。”森强金融的贷款规划师小尹告诉记者。

然而记者调查发现，2.5%左右的利率多数是个噱头，在操作中很难实现，不少借款人想要申请到3%以下的利率需要先“配货”。

“这位借款人本来只能申请到3.6%的利率，经过我们运作，按照普惠类抵押贷款进行申请，利率可降至3.2%，后来他又办了张信用卡，利率降到2.88%。”在贷款公司的洽谈室内，小张向记者分享了他刚拿下的一单生意。

小尹说：“办理普惠类低息大额贷款，银行不会额外收取费用，但是部分银行在放款时可能要求借款人购买基金或者贵金属等产品。”



此外，多家贷款中介公司均主动向记者建议，若借款人名下没有小微企业，可为借款人办理空壳公司来申请抵押经营贷款，并强调不需要实际经营。

按照银行审核要求为借款人定制小微企业，已成为贷款中介的常规服务。

“不同银行对小微企业的要求不一样。我们会根据银行的要求寻找符合条件的空壳公司。”森强金融的贷款经理小赵告诉记者，“比如有的银行要求公司成立须满两年或是科技类企业等。我们有合作的工商注册代办公司，符合银行要求的企业都是现成的，到时候只需要将公司法人变更为借款人即可。”

实际上，在经营真实性方面，银行对申请普惠经营贷款的小微企业有着严格要求。例如，应有实际经营的账目信息、交易流水等，有与注册地址一致的实际经营场所。不少贷款中介表示，这些材料他们都可以提供。

“对于公司章程、经营流水、账目、税务信息等资料，借款人都不用担心，我们有专门的合作方来做，最终提供的资料都符合银行要求。”小尹表示。

“银行工作人员到企业经营场所审核时，我们会提前沟通好，可以直接来我们公司核实拍照，也可以去外面找个办公场所，银行工作人员会适当放水。”小张告诉记者。

“总之，银行有什么要求，我们就满足什么要求，合规工作一定会做好的。”小张说。

记者从多家贷款中介了解到，行业通行的服务费率在1%。实际上，根据业务的复杂程度，贷款中介各个环节都会收取费用。“办理空壳公司营业执照变更收取7千元到1万元，准备公司各项材料费用为1500元，银行贷款不能直接打入借款人个人账户，而会打入第三方公司账户，受托收款费率为1.5%至2%。”小赵告诉记者。

# 厦门国际信托：坚守信托本源 赋能经济发展

● 本报记者 吴杨

“洞察和体悟时代的需求与演变，做一家顺应时代发展、善于捕捉市场结构性机会的精品信托公司。”谈及公司的发展战略，厦门国际信托总经理胡荣炜如是说。

成为3只重要行政管理服务信托的受托管理人；4年时间，帮助近千家企业获批融资额度超400亿元；累计撬动工业投资超650亿元……在助推科技创新、区域经济发展等方面，厦门国际信托近年来成绩斐然。11月底，在厦门这座美丽的城市，海风轻拂过，带来丝丝惬意，记者走进厦门国际信托所在的办公大楼，先乘坐扶梯缓缓而上，再换乘直梯，一步一步靠近厦门国际信托的“核心地带”。

## 将信托服务融入城市治理

办公桌上，茶香袅袅。记者了解厦门国际信托之旅是从一壶热茶开始的。

“从早期的厦门经济特区对外融资窗口到全国性市场化展业，再到现在反哺厦门，近40年来，我们的功能定位因时代而变。早期我们的经营理念是‘帮政府找钱’，现在则是‘帮政府找钱、花钱、省钱、省心的结合’，公司积极运用信托工具和市场化方式助力政府提升资金使用效率。”胡荣炜说。

厦门国际信托前身为1985年1月设立的厦门经济特区财务公司，1986年更名为厦门国际信托投资公司，2007年再次更名为厦门国际信托有限公司，焕发金融许可证，成为当时全国首

“对于科技金融，我们要拥抱它，这也正当其时。我们主要通过发力服务政府社会治理、支持科技基础设施建设和资产盘活、服务科技企业知识产权资产证券化等方式来布局科技金融，而信托工具在其中可以起到润滑剂的作用。”

2024年，厦门推出“财政政策+金融工具”3.0版，聚焦支持科技创新和产业转型升级，出台涵盖“投、补、贷、保”四大领域，总规模超1000亿元的政策工具组合，为企业提供科技和产业全周期金融服务。受惠于创新政策，厦门国际信托受托管理了厦门市企业技术创新基金服务信托。经过4年多的顺利运行，该服务信托的规模已从设立之初的30亿元增至500亿元，帮助近千家企业获批融资额度超400亿元，其中超过80%的企业为中小微企业，“专精特新”项目（企业）占比超55%。

据了解，厦门市企业技术创新基金服务信托的成功运行，不仅解决了科技创新企业融资难、融资贵的问题，还极大地激发了企业的创新活力。

## 产业金融深耕细作

近年来，厦门国际信托把推进普惠金融和科技金融业务发展作为重要方向，充分应用行政管理服务信托这一工具，通过厦门市企业技术创新基金服务信托和厦门市供应链协作基金服务信托等产品，用财政资金撬动社会资本，为白名单内企业提供成本低至2%/年的贷款，重点支持了电子信息、机械装备、生物医药、新材料、新能源等科技创新型企业聚集产业。

当前，厦门已构建起“4+4+6”现代化产业体系，串点成链、集链成群，形成10条规模突破千亿元的重点产业链。同时，全国四大供应链服务商中，厦门占据三席。厦门国际信托认为，正是基于这样的区域产业发展态势、自身资源禀

赋，公司将“打造区域服务信托首选品牌”作为战略目标。

以厦门市供应链协作基金服务信托为例，该服务信托于2023年6月成立，首期规模50亿元，现已增至100亿元。据了解，该服务信托以产业链真实交易为基础，在原有支持工商业链主企业的基础上，将工商业高成长性腰部企业及其工贸联动的企业、消费品以旧换新的销售主体均纳入支持范围，为它们提供低成本资金，缓解了上下游产业链账期不匹配、上下游中小企业资金流紧张的难题，助力打通产业链堵点。

发展科技金融，服务区域产业发展，信托公司不能置身事外。厦门国际信托认为，这既是金融政治性、人民性的要求，也是金融业做好“五篇大文章”应有之义，更是对委托人长期资金回报要求的呼应。

“对于科技金融，我们要拥抱它，这也正当其时。”胡荣炜表示，“我们主要通过发力服务政府社会治理、支持科技基础设施建设和资产盘活、服务科技企业知识产权资产证券化等方式来布局科技金融，而信托工具在其中可以起到润滑剂的作用。”

## 深化转型与信托文化建设

近年来，信托业处在转型升级和高质量发展关键时期。在转型过程中，厦门国际信托认为，必须坚持两个原则，一是要让委托人放心，二是要发挥信托不可替代的功能。在推进转型的系列举措中，近年来，厦门国际信托一方面持续加强投研能力建设，着手固收和权益市场专

业投资团队的组建，加大对宏观、政策、行业的研究力度，分析、理解技术迭代的逻辑和商业模式的变迁，致力于成为委托人洞察时代发展和市场波动的趋势；另一方面高强度开展运营体系、业务数字化建设，高标准引入专业的内控咨询项目，提升专业受托能力。

作为一家因厦门经济特区而生，伴随厦门经济特区成长的地方国有信托机构，厦门国际信托发挥的功能顺应时代发展不断变化，不变的是稳固的股权结构、稳健的风险管理能力，以及勇毅前行的探索精神。

在一个多小时的访谈过程中，厦门国际信托的股东赋能被多次提及。2012年，厦门国际信托加入金圆集团大家庭，成为推动该公司深化转型发展的重要一步。金圆集团是厦门市属金融服务类国企，持有银行、信托、证券、公募基金等十余张金融牌照，受托管理产业投资基金、先进制造业基金、增信基金等多种类型基金，同时链接众多国内优秀的头部产业资源，致力于打造一流的综合性金融服务商。股东的多元化牌照优势，以及基金、产业“朋友圈”资源，有力推动厦门国际信托各项业务协同发展、转型升级。

近年来，厦门国际信托深入开展信托文化建设，秉持“开放、信实、担当、审慎、专业”的核心价值观，始终坚持特色服务创新，不断为投资人提供个性化、优质的金融服务。

一壶茶已尽，但与胡荣炜的访谈意犹未尽。他表示，公司将在充满机遇与挑战的土地上持续深耕细作，为科技创新注入源源不断的金融活水，为产业发展筑牢金融基石，为区域经济繁荣绘就绚丽多彩的画卷。