

“债务重组”变“债务重重”遭监管警示 揭秘贷款中介如何引你入局

近日，国家金融监督管理总局发布《关于警惕不法贷款中介诱导消费者“债务重组”的风险提示》，提醒广大群众警惕不法贷款中介诱导，认清债务重组的本质及其背后隐藏的风险，避免合法权益受到侵害。

所谓债务重组的运作模式为，由贷款中介提供垫资，清偿客户原本的高息网贷、信用卡贷款等，这些贷款的年化利率通常在15%至24%。随后，贷款中介会协助客户申请低息银行贷款，年化利率一般在3%至4%，用以归还贷款中介的垫资，从而帮助客户以低息贷款替换高息贷款。

然而，现实情况并非如此美好。记者调研发现，在债务重组过程中，贷款中介常设下种种陷阱，如骗取高额服务费、以债务重组为幌子发放高利贷、泄露个人信息等，消费者可能因此面临违约违法风险。

●本报记者 李静



视觉中国图片

增强防范意识

部分客户仅仅是向贷款中介咨询相关信息，并未打算采取实质行动，即便如此，其中也潜藏着风险。通常因贷款审批而进行的征信查询次数会直接影响银行的贷款意愿，若客户的征信查询次数过多，会成为银行审批贷款时的负面考量因素。

具体来看，贷款中介的做法无非是将客户的个人情况与多家银行的审批条件进行匹配，若匹配成功，则协助客户进行债务重组。然而，在此过程中，客户的征信查询次数会急剧增多。若匹配不成功，虽然贷款中介不会收取费用，看似客户没有遭受损失，但增加的征信查询次数会降低银行对该客户的贷款意愿。

金融监管总局金融消费者权益保护局提醒广大群众，警惕不法贷款中介诱导债务重组可能带来的风险，切实增强防范意识。确有融资需求的，请向银行等正规金融机构咨询，依据贷款规定办理相关手续，保护自身权益。

第一，警惕不法贷款中介的虚假宣传和诱导。充分认识违规“倒贷”的风险和危害，警惕不法贷款中介隐瞒不利信息、只谈诱人条件的虚假宣传和误导，切勿盲目相信陌生来电、短信、广告传单、社交平台等渠道推送的债务重组、债务优化、免抵押担保等贷款中介信息，避免陷入相关陷阱。

第二，选择正规金融机构办理业务。不法贷款中介并非依法取得金融许可证的持牌金融机构，其从事的中介活动主要是了解贷款需求、编制材料、申请贷款的居间行为，并非贷款合同当事方。建议消费者合理评估自身收入水平和消费能力，做好收支筹划，通过正规金融机构、正规渠道获取金融服务，符合条件的可以积极申请无还本续贷，并按照约定用途使用贷款，避免挪作他用，产生违约责任，影响个人征信，甚至承担刑事责任。如对相关业务存在疑问，可通过金融机构官方网站公布的热线等进行咨询核实。

第三，注意保护个人信息安全。妥善保管个人身份证件、银行卡、金融账户等，不轻易委托他人代为办理相关手续，避免个人信息泄露或被非法利用、买卖，以防个人财产遭受损失。如发现自身合法权益受到侵害，请注意保存相关证据，及时向公安机关报案。

高额收费

“债务重组是非常有效地解决债务问题的方法。比如，小王当前背负总计80万元网贷、信用卡债务，采用等额本息方式还款，每月需偿还4万元至5万元，面临较大还款压力。公司可以提供垫资服务，帮小王还清所有债务，并养护他的征信3至6个月，中间不需要他还款。养好征信后，我们将帮助小王申请低息银行贷款，年化利率在3%左右，贷款金额根据他的需求而定，最多可申请100万元。小王用这笔贷款归还公司的垫资，同时他的还款压力也将大幅减轻。”一位昵称为“北京中企世纪”的用户在社交平台上如此宣传。

所谓养护征信，即在养护期间，降低客户信用卡使用频率，减少征信查询次数、小额贷

款数等，以提高客户从银行获得贷款的成功率，主要针对以贷养贷的客户，且不同客户的征信养护期限不同。

债务重组是否真的可以用低息贷款替换高息贷款，减轻债务人还款压力？记者调研了解到，在此过程中，贷款中介设下陷阱骗取高额服务费的案例并不少见。

“之前我接到某贷款中介‘好心人’的电话，要为我提供债务重组服务，他们起初声称仅收取1%的费用，以低价诱骗我进行面谈。到现场后，贷款中介却说我每月还需支付担保费等额外费用，并挑剔我的各种资质问题，最终服务费率竟高达15%。”成都的白领万语表示。据记者了解，这种以低价为诱饵吸引客户

面谈，随后巧立名目增加收费，甚至大幅抬高价格的行为屡见不鲜。

贷款中介在提供债务重组服务时，一般会收取两项费用：一是在垫资前预先收取垫资费，市场上此类费率普遍为6%；二是在成功帮助客户获得贷款后，加收一笔服务费，费率根据客户的风险评估情况而定，大多在8%至15%。那么，在整个债务重组过程中，客户需要向贷款中介支付多少费用呢？

以北京的小吴为例，其背负30万元网贷，贷款中介垫资助其还清所有债务，前提是小吴需按6%的比例交纳垫资费1.8万元。之后，贷款中介帮助小吴养护征信6个月。假设6个月后，在贷款中介帮助下，小吴在银行成功申请

到30万元贷款，他还需按照15%的费率向贷款中介支付4.5万元服务费。因此，整个流程中，贷款中介总计收取的费用高达6.3万元。

此外，征信养护期也大有文章。一般来说，贷款中介帮客户结清债务需要1个月到1个半月时间，而一些不法贷款中介以征信养护为由，故意将债务清偿周期拉长至3到6个月，从第1个月起就要按照6%的比例收取垫资费。假设债务清偿周期为6个月，累计下来，垫资费率高达36%。

尽管费用不菲，但仍有不少客户选择债务重组。一位浙江网友解释道：“我清楚债务重组会大幅增加负债规模，但目前的高息负债压得我实在喘不过气来，只能选择用时间换取空间。”

风险重重

除了收取高昂费用，部分贷款中介还以债务重组为幌子发放高利贷。据记者了解，在债务重组流程中，一些不法贷款中介会收取高额垫资费，他们打着债务重组的幌子，实质从事高利贷业务。“先前，一位贷款中介主动联系我，提出协助进行债务重组，并对我的资质进行了评估。他承诺在我还清旧贷并维护征信记录6个月后，能成功帮我从银行申请到低息贷款。为此，我按照36%的费率支付了垫资费。然而，当我按照他的指导完成旧贷清偿与6个月的征信养护后，这位贷款中介却以政

策变动为由，告知我无法从银行获得贷款，并要求我归还本金，而贷款中介已收取的利息则不予退还。”来自北京的安可说，这时他才意识到自己被骗了，但是贷款中介在初步审核资质时，掌握了他的工作单位、住址等个人信息，甚至拷贝了他的通讯录。“贷款中介威胁说，如果我不还钱，就会到我的工作单位滋事，或者给我的亲友打电话，这让我备受困扰。”安可说。

事实上，有稳定工作的客户，如国企、央企员工，事业单位人员，医护人员，教育工作者

等，更容易被这类贷款中介找上门，因为这些客户在面对贷款中介的威胁时更容易受制，通常会尽力筹措资金偿还贷款。

债务重组过程中潜藏着个人信息泄露风险。《关于警惕不法贷款中介诱导消费者“债务重组”的风险提示》称，由于消费者在选择贷款中介帮助贷款或提供垫资时，需将身份信息、账户信息、家庭成员信息、财产信息等提供给对方。部分贷款中介因管理不善或者为牟取非法利益，可能造成消费者个人信息泄露甚至被出售，侵害消费者信息安全。

全权。

此外，债务重组还存在违约违法风险。消费者与银行签订的贷款合同会明确约定贷款用途，借新还旧、提供高息垫资均涉及“倒贷”，消费者未按合同约定使用贷款，将承担违约责任，不但可能被银行要求提前还贷，个人征信也会受到影响。特别是如果配合不法贷款中介向银行申请贷款时，通过编造理由、使用虚假证明材料等手段获取贷款资格，此行为涉嫌骗取银行贷款，消费者可能会被追究法律责任。

银行理财这一年： 权益类资产成新宠 固收类产品迎挑战

●本报记者 张佳琳

2024年以来，商业银行存款利率持续下调，不少储户资金流向银行理财市场。业内人士表示，2024年是银行理财行业的发展年，目前行业规模已突破30万亿元，产品吸引力不断提升。

从收益率角度来看，2024年底现金管理类理财产品、固收类理财产品的平均年化收益率较2023年底有所下降，而混合类理财产品和权益类理财产品的平均年化收益率则较2023年底有所上涨。

在低利率市场环境下，固收类资产的投资收益率正在变薄，因此提升权益类资产占比成为银行理财机构的共识。与此同时，监管部门对于银行理财行业去嵌套、去通道要求趋严，“拥抱波动”或成为行业2025年的发展主线。

产品收益率有升有降

“以前只选存款，现在的存款利率越来越低，就抱着试一试的想法购买了某只中风险(R3级)的固定收益类双周定期开放式理财产品。8月21日买的，本金只有5000元，现在持有收益接近60元了，近1个月年化收益率6.7%。打算等年终奖发下来后追加购买。”12月30日，北京白领小张告诉记者。

今年以来，相较于利率持续走低的银行存款，银行理财产品的市场竞争力不断提升。普益标准数据显示，截至12月30日，银行理财产品平均年化收益率约为3.34%，现金管理类理财产品平均年化收益率约为1.88%，固定收益类理财产品

监管部门对于银行理财产品去嵌套、去通道要求趋严，无论是借道保险资管配置高息存款，还是使用信托平滑机制调节产品收益，此前行业所依赖的“低波稳健”手段面临失效。多位业内人士表示，“拥抱波动”或成为银行理财行业2025年的发展主线。

品平均年化收益率约为3.47%，混合类理财产品平均年化收益率约为3.39%，权益类理财产品平均年化收益率约为6.61%。

相较于去年同期，现金管理类理财产品与固定收益类理财产品的平均年化收益率有所下降，而混合类理财产品与权益类理财产品的平均年化收益率则分别上涨约2个百分点和6个百分点。

“2022年银行理财破净潮出现后，非银同业存款成为银行理财机构配置的重要资产。前段时间，市场利率定价自律机制发布倡议，相当于压降了非银同业存款利率，将导致大量配置此类资产的现金管理类理财产品收益率

行。”谈及现金管理类理财产品收益率的变化原因，某城商行理财公司人士告诉记者。

固收类理财产品收益率下行，则是因为今年以来市场上高息资产变得愈发稀少，以及债市回调等因素。

“银行理财机构是近年来扩张最猛的债券市场重要参与群体，配置了大量信用债。除了直接持有债券，银行理财机构还配置了大量债基，希望借助公募基金的投研能力、精细化操作等，弥补银行理财自身短板。同时，银行理财机构希望通过委外方式，减轻自身资产管理压力等。”华泰证券研报认为。

并非所有的固收类理财产品收益率都在走低，其中部分“固收+”类理财产品收益率表现亮眼，给投资者带来惊喜。例如，有投资者表示，多款“红利+”理财产品(R3级)成立以来年化收益率在4%以上，超过业绩比较基准下限接近1个百分点。

资产配置逻辑生变

“我们有几款低波红利策略固收增强类理财产品，卖得相当不错，其中一款季开型理财产品，最近的开放购买日期是2025年1月2日，已有1800多位客户进行了预约购买，其风险等级是R2级，成立以来年化收益率接近4%。”近日，工商银行北京市丰台区某支行的客户经理告诉记者。

在解释为何此类理财产品能够实现较高收益时，多位业内人士提到，“红利+”理财产品大多采取“固收+高股息”策略，既投债券，又投股票。债券部分，主要配置银行二级资本债和高等级信用债；权益部分，精选高股息股票，此举既

有机会“低买高卖”获得资本利得，又有机会获得股息收入。

产品收益率表现不错的“固收+”、混合类、权益类理财产品有一个共性，即加大了对权益类资产的投资力度。

中国银行研究院研究员杜阳表示，银行理财机构布局权益类资产能够在短时间内有效分散风险，利用股市上涨机会为客户创造更多收益，平衡整体收益率水平，减少债券市场波动对理财产品的负面影响。

“在当前低利率环境下，银行理财领域资产收益与负债成本间的匹配难度越来越大，满足客户低波稳健投资需求的难度也较大。”工银理财总裁高向阳坦言，目前，银行理财行业的产品结构不够均衡，必须积极推动产品结构优化和投资模式创新，提升中长期限产品占比，提升含权类产品占比，调整负债来源结构、积极拓展外渠道、优化投资策略结构、提升收益弹性等。

“我们将逐步加大中长期限封闭式产品、定开式产品的布局力度，尤其要围绕‘固收+’理财产品探索新策略，研发与权益投资等长期投资相适应的理财产品，持续提升投研能力。大力提升中长期限、含权类产品的投资收益，真正满足理财客户多类型、多层次的财富管理需求。”高向阳说。

2025年将“拥抱波动”

回顾2024年，银行理财市场整体呈现“量升价稳、波动收窄”的特征。这一年，行业迎来两轮规模扩张高峰，主要源于债牛催化与存款搬家效应。从产品角度来看，银行

理财行业“去存款化”趋势延续，同时权益市场升温带动含权与不含权理财产品的收益分化。

与此同时，监管部门对于银行理财行业去嵌套、去通道要求趋严，无论是借道保险资管配置高息存款，还是使用信托平滑机制调节产品收益，此前行业所依赖的“低波稳健”手段面临失效。多位业内人士表示，“拥抱波动”或成为银行理财行业2025年的发展主线。

展望2025年银行理财市场，中信建投研报认为，基于监管政策、行业因素、居民偏好、理财产品收益率提高四个因素，预计2025年银行理财规模将增长15%，达到35万亿元。

“在低利率市场环境以及资产价格回升周期的背景下，银行理财机构资产配置中，现金及银行存款占比将下降，而公募基金和权益类资产占比会显著提升。债券类资产的占比会应时而变。预计2025年理财产品结构将发生显著变化，混合类和权益类产品的规模和数量将提高。”中信建投研报认为。

“预计2025年银行理财市场规模扩张与阶段性赎回风险并存，比价效应依然是驱动规模变化的主要因素。”民生银行首席经济学家温彬表示，2025年银行理财机构如何在新一轮市场周期中实现“稳规模”和“稳净值”，成为业界关注的重要议题。

温彬认为，在产品端，银行理财机构需要进一步完善多资产多策略产品体系，含权类产品和“固收+”类产品机遇值得关注。在销售端，拓宽代销渠道依然是稳规模的重要手段。在资产端，预计净值管理难度将增加，资产配置朝着多元化方向转型将迎来契机。