

实探节前消费贷市场 银行克制促销 中介隐秘揽客



着眼于春节前的消费旺季，多家银行近期推出大额信用卡、备用金等产品的限时促销活动，新一轮消费贷利率优惠活动同步开启，有的银行消费贷利率最低降至2.68%。但与2024年9月份消费贷“价格战”激烈时相比，当前各家银行推出的利率优惠活动显得更为克制和理性，低至“1”字头的利率已难以寻觅。

在各家银行争相揽客的同时，不少贷款中介也活跃于市场当中，他们打着银行的旗号以超低利率诱导消费者办理贷款业务。记者近日走访位于北京十里河、亮马桥等商圈的多家贷款中介公司，了解到其营销套路：前端营销人员抛出远低于市场价的利率诱惑借款人上钩，又以银行面签为由将借款人带到中介公司办公地点，而后由更为老练的工作人员说服借款人与中介公司签订相关合同并获取借款人重要隐私信息，同时从中收取服务费。

为保障消费者的合法权益，多家银行近期密集发布声明，与不良贷款中介撇清关系，多地金融监管部门也发出风险警示。但部分银行基层机构及业务人员欠缺合规意识，加之当前贷款投放压力较大，且金融信息存在不对称性、贷款中介违规行为较为隐蔽，导致此类乱象依然存在。

● 本报记者 石诗语



视觉中国图片
制图/韩景丰

贷款中介趁机揽客

在银行集中开展消费贷营销活动之际，不少贷款中介趁机揽客，假借银行之名称称可提供2%左右的超低息贷款。

“近期我们推出一款低息消费贷产品，利率仅为2.16%，最多可贷50万元，只需要提供身份证就可以办理。”自称是杭州银行直贷中心工作人员的贷款经理小谢向记者介绍。

在记者以消费者的身份表达了用款需求后，小谢告诉记者办理该业务需到银行面签，无法线上办理，要求记者携带身份证前往指定地点。

在小谢的指引下，记者来到北京市朝阳区新华国际广场，但其周边并没有杭州银行的营业网点。手机地图显示，距此地最近的一家杭州银行网点行车距离为7.8公里。

在记者对小谢的银行职员身份产生质疑后，她口风一转，表示其所在的公司为助

贷公司，与杭州银行合作开展贷款业务。

随后，小谢带领记者来到该公司的办公场地。记者看到该公司入口处的墙壁上悬挂着近20家银行的名称标识，“这些银行都是我们的合作机构，我们会根据客户资质匹配到合适的银行。”小谢向记者介绍。记者看到一间洽谈室的玻璃门上贴着“快优融咨询”几个蓝色大字，此外未发现其他明显的公司标识。

记者来到洽谈室后，由该公司营销主管贾经理接替小谢向记者介绍详细的业务办理流程。“我们为银行筛选客户，需要测评一下您的信贷资质，请您提供身份证和征信查询报告。”贾经理表示。

记者以重要信息只提供给银行为由，要求与银行工作人员沟通。贾经理表示：“银行面签环节需要客户在我们公司工作人员的陪同下到银行网点进行。去银行之前，我

们要先评估客户资质，并根据客户需求匹配一家合适的银行。”

“2%左右的贷款利率并非所有客户都能申请到，需要我们提前与银行方面沟通。公司会先与客户签订贷款服务居间合同，也需要客户提供身份信息。”贾经理说。

在整个沟通过程中，记者发现贾经理的说辞与小谢此前的介绍存在较大出入。此外，记者了解到，该公司在办理业务过程中需收取相关服务费用，收费标准为最终批贷额度的1%。

随后记者又走访了位于北京十里河、亮马桥等区域的多家贷款中介公司。这些公司的营销策略大致相同：前端贷款营销人员先抛出极具诱惑力的低利率吸引借款人前来办理业务，在借款人到达贷款中介公司后，则由更为老练的工作人员说服借款人签订相关合同并留下重要隐私信息。

警惕低息诱惑

记者同期走访了位于北京市朝阳区、丰台区、西城区等多家杭州银行营业网点，该行工作人员均表示，未与任何贷款中介机构合作，也从未授权任何机构收取客户材料或评估客户资质。该行工作人员提醒，做贷款一定要到银行营业网点直接咨询和办理，千万不要听信贷款中介的介绍，以免上当受骗，也不要把个人隐私信息、征信信息随意泄露给他人。

记者调查发现，近期被贷款中介强行“沾边”的银行不止杭州银行一家。春节前夕，不少贷款中介活跃于市场当中，他们打着银行的旗号诱导消费者办理贷款业务。为保障消费者的合法权益，多家银行近期密集发布声明，与不良贷款中介撇清关系，其中不乏国有大行分支机构。多家银行明确表示，不会收取除贷款合同约定之外的任何费用，例如“中介费”“介绍费”“手续费”“包过费”“代办费”等。

与此同时，多家银行提醒，如果借款人

收到营销贷款业务的陌生电话、短信或微信广告等，请注意识别身份，优先选择附近的银行营业网点进行咨询。

监管部门对此类乱象已多次发出风险警示，并定期开展执法行动。例如，2024年10月15日，上海市市场监督管理局执法总队牵头开展“清链3”执法行动，通过对一家短信群发系统运营商的深入检查，梳理出19家贷款中介公司，并对这些公司开展了现场检查。经查，12家贷款中介公司涉嫌通过该短信群发平台、以银行机构名义进行虚假宣传，1家信息公司存在买卖消费者个人信息的违法行为。

贷款中介乱象屡禁不止的原因是多方面的。招联首席研究员董希淼告诉记者，第一，当前有效融资需求不足，信贷投放难度加大，部分银行的基层机构和客户经理欠缺合规意识，他们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、收费等情况了解有限，寄望通过贷款中介获取贷

款，或者对不法贷款中介的骗术缺乏识别能力；第三，贷款中介行为隐蔽，如果借款人不配合，较难被查处。此外，监管制度方面还存在一些空白。

业内人士建议，金融监管部门可推动完善法律法规，加强与公安、法院等部门协同，严厉打击不法贷款中介，提高其违法违规成本。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，杜绝与非法贷款中介合作；加强对基层机构、客户经理日常行为的规范和排查。同时，对于部分相对规范的贷款中介，实行总行准入，从源头上严格把关。

如果消费者有贷款需求，应通过正规金融机构、正规渠道进行咨询或者办理相关业务；妥善保管好身份证件、账号密码、交易验证码等信息，不随意向他人提供个人敏感信息，注意个人信息保护；增强法律意识，提高风险防范能力，一旦发现自己被骗，应保存好证据，及时通过报警、诉讼等法律途径维护自身权益。

险资举牌次数创近四年新高 高股息资产炙手可热

● 本报记者 陈露

近日，平安人寿举牌工商银行H股的消息备受市场关注。中国证券报记者梳理发现，2024年全年险资举牌次数达到20次，举牌方包括紫金财险、长城人寿、瑞众人寿、新华保险等8家保险机构，涉及华光环能、无锡银行、城发环境、江南水务等多家上市公司，举牌次数和被举牌上市公司家数均创下2021年以来新高。

整体来看，2024年被举牌的上市公司涉及交通运输、公用事业、环保、银行等领域，高股息特征较为明显。业内人士认为，在监管政策大力引导、险资增厚投资收益需求提升等因素带动下，险资权益投资力度有望加大，举牌有助于其加强资产负债匹配，平滑市场波动对利润表的影响。

险企频频举牌

据中国证券报记者不完全统计，2024年共有紫金财险、长城人寿、瑞众人寿、太保寿险、中邮人寿、新华保险、利安人寿、平安人寿8家保险机构举牌上市公司，举牌次数达到20次。其中，长城人寿共举牌5次，举牌无锡银行、城发环境、江南水务、赣粤高速、绿色动力环保5家上市公司，举牌次数和举牌家数在上述8家保险机构中均为最多。在举牌后，长城人寿继续增持部分上市公司股份。比如，截至2024年三季度末，长城人寿对无锡银行的持股比例达到6.97%，对城发环境的持股比例为6.34%，对

江南水务的持股比例为6.28%，对赣粤高速的持股比例为6.35%。

瑞众人寿2024年同样举牌5次，其中4次举牌龙源电力H股。中国保险行业协会官网显示，瑞众人寿分别于2024年7月26日、9月14日、11月1日、12月25日披露关于举牌龙源电力H股的相关公告。最新一次举牌完成后，瑞众人寿共计持有龙源电力H股5.02亿股，占该家上市公司H股股本的15.12%。此外，瑞众人寿还举牌了中国中免H股，共计持有中国中免H股582万股，占其H股股本的5%。

太保寿险、新华保险在2024年分别出手3次举牌上市公司。具体来看，太保寿险2024年7月底举牌华能国际电力股份、华电国际电力股份，在11月底举牌中远海能H股。新华保险则于11月先后举牌上海医药、国药股份、海通证券H股3家上市公司。

此外，2024年，紫金财险、中邮人寿、利安人寿、平安人寿分别举牌1次，涉及华光环能、安徽皖通高速公路、深圳国际、工商银行H股。其中，2024年9月13日，华光环能发布公告称，因公司实施2024年限制性股票激励计划向激励对象发行普通股，导致紫金财险持股比例被动稀释，持股比例由5.01%降至4.94%。当时，紫金财险表示，未来12个月内无增持或减持华光环能股份的意愿。

被举牌公司具有高股息特征

值得注意的是，在2015年、2020年同样出

2024年险资举牌上市公司情况		
举牌险资	被举牌公司 证券代码	被举牌公司 证券简称
紫金财险	600475.SH	华光环能
	600908.SH	无锡银行
	000885.SZ	城发环境
	601199.SH	江南水务
	600269.SH	赣粤高速
长城人寿	1330.HK	绿色动力环保
	0916.HK	龙源电力
	1880.HK	中国中免
瑞众人寿	0902.HK	华能国际电力股份
	1071.HK	华电国际电力股份
太保寿险	1138.HK	中远海能
	0995.HK	安徽皖通高速公路
中邮人寿	601607.SH	上海医药
	600511.SH	国药股份
新华保险	6837.HK	海通证券
	0152.HK	深圳国际
利安人寿	1398.HK	工商银行
平安人寿		

数据来源/中国保险行业协会网站 制表/陈露

现过险资举牌高峰，业内人士认为，2024年这一轮险资举牌热潮的逻辑与前两轮有较大差异，其主要目的是为了加强资产负债管理、降低新会计准则下的投资收益波动。

业内人士表示，2015年的险资举牌热潮主要以中小险企为主，中小险企借万能险资金以二级市场竞价方式参与举牌，或以快进快出获

取高额回报，或以高杠杆争夺股权。2020年，险资再度出现举牌热潮，主要由头部险企驱动，以财务投资为主。而在当前利率持续下行背景下，提高权益投资比例或成为险资增厚投资收益的重要方式，举牌有助于险资加强资产负债匹配，平滑市场波动对利润表的影响。

长江证券另类策略首席分析师陈洁敏表示，险资举牌次数回升，与当下的长债利率持续下滑、非标高收益项目减少等“资产荒”背景有关，险资多次举牌的目的或是填补利差收益下降损失、熨平利率下降周期的影响。此外，2023年部分保险公司执行新会计准则，持股超过5%、获得董事席位的股票可以计入长期股权投资科目，以权益法入账，只影响总资产而不影响利润表和投资收益，对于平滑保险报表和投资回报有重要意义。

从举牌标的来看，2024年险资举牌的上市公司主要涉及交通运输、公用事业、环保、银行等领域，高股息特征较为明显。业内人士认为，在新会计准则实施背景下，对于高股息率的看重，也是推动此轮险资举牌热潮的重要因素。

因创证券金融业首席分析师徐康表示，为满足负债资金安全性的要求，险资需要保持投资风格的稳健性，在权益类资产中，红利股可带来类债现金流。且在新会计准则下，长期持有红利股获取分红现金流的方式能够以FVOCI（以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）计入报表，公允价值波动不影响当期净利润，仅分红进入投资收益项目。

权益投资力度有望加大

当前，监管部门持续引导险资等中长期资金入市，业内人士认为，险资通过举牌等方式加大高股息权益投资力度，有助于实现资产多元化配置以及长期增值，也有助于为资本市场注入更多长期活水。展望未来，险资权益投资力度有望加大。

国家金融监督管理总局披露的2024年三季度保险业资金运用情况显示，截至2024年三季度末，保险资金运用余额32.15万亿元，同比增长14.06%。与二季度末相比，三季度末人身险公司、财产险公司的股票配置余额和占比均有所提升。人身险公司、财产险公司股票配置余额环比分别增加2414亿元、136亿元，占比环比分别增加0.54个百分点、0.56个百分点。

民生证券分析师张凯峰表示，险资频频举牌响应了监管部门号召，同时增强了权益端的弹性，尤其是在低利率叠加新会计准则实施的背景下，长期股权投资的模式有助于险企进一步培育耐心资本，推动“资金—资本—资产”的良性循环，为科创企业、智能制造等重点领域、核心方向提供更多的融资。

张凯峰认为，在利率下行背景下，险资将进一步关注股息率、ROE较高，现金流稳定，业务护城河较深，需求端较稳健，竞争格局清晰的二级市场标的。通过长期股权投资方式加大股票配置或成为险资下一阶段权益投资的重点。