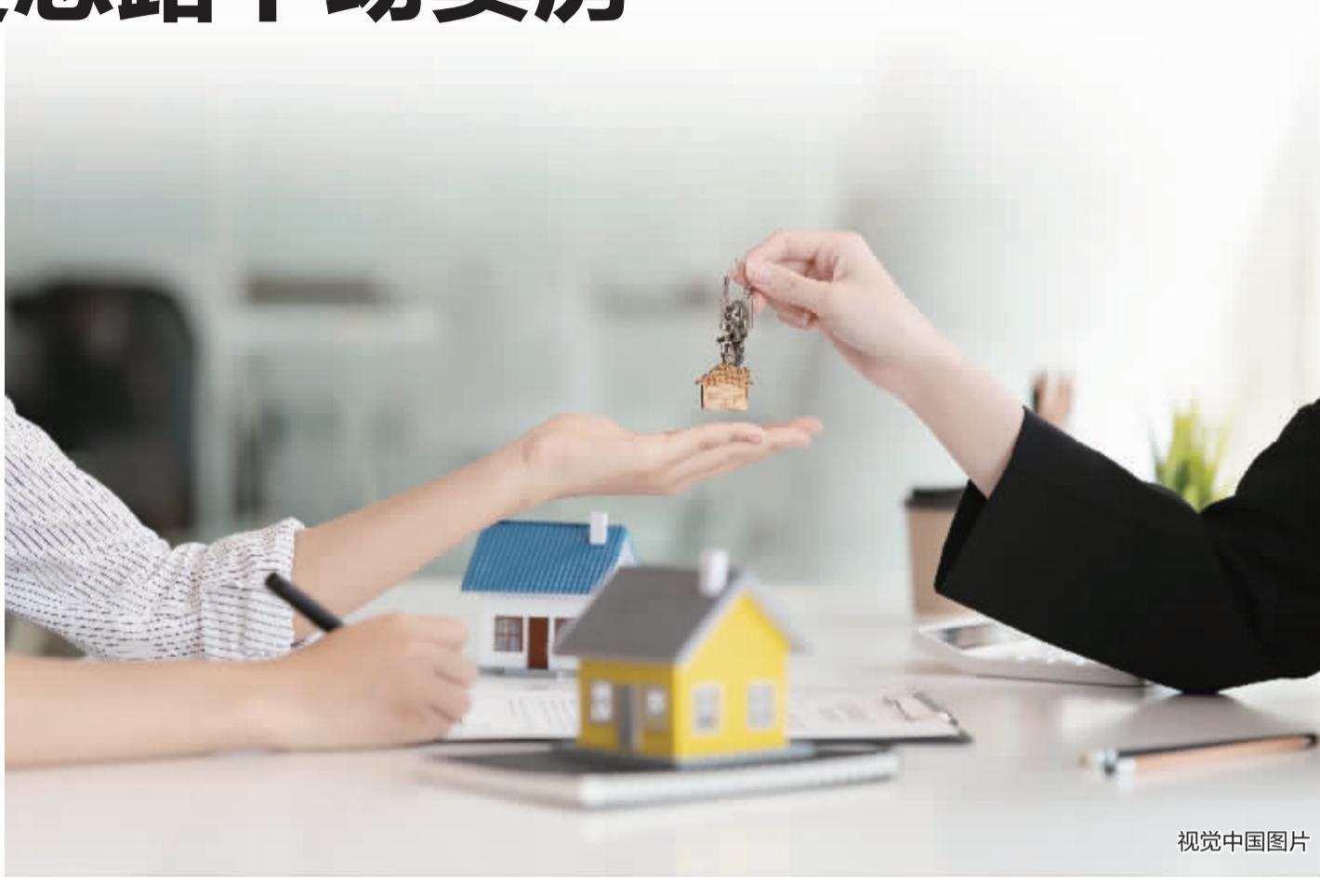


# 盘活存量资产 提升债权回收率 银行转变思路下场卖房

近日，中国证券报记者观察多个拍卖平台发现，由银行直接出售的房产数量有所增多。例如，在阿里资产平台，开拍时间为11月1日至11日，标注有“银行直供”字样的房产信息较去年同期增长24.7%，仅11月11日就有170余处涵盖商铺、住宅、写字楼等类型的房产同步拍卖。

业内人士认为，盘活存量资产的需求日益增长，促使银行在资产处置模式上，从过去的“To B”为主，转向“To B”与“To C”并重。凭借产权清晰、价格低、交易效率高等优势，银行直销房产有望成为银行处置不良资产、止损“回血”的重要路径。这一趋势也可能使银行端成为重要的房源供给渠道。

●本报记者 石诗语



视觉中国图片

记者在阿里资产“银行直供”房产栏目发现，11月11日，有170余处房产处于拍卖状态，房产类型包括商铺、写字楼、住宅、厂房等。资产处置方包括甘肃正宁县农信联社、通化农商行、贵州镇远农商行等区域性中小银行，也有农业银行、建设银行、中国银行等国有大行的分支机构，资产拍卖起始价从3万元至4000余万元不等。

为何出现上述变化？李宇嘉认为，一方面是房地产市场处于调整期，银行开始重视债权处置，以避免资产价格进一步下跌，属于止损行为；另一方面，在“互联网+”持续渗透的背景下，直接对C端已经成为必然趋势。

业内人士普遍认为，银行直销房产本质上与法拍房的区别不大，而且交易风险相对较小，这有利于资产处置快速推进。

北京金诉律师事务所主任王玉臣表

记者查询阿里资产和京东资产等第三方竞价转让平台发现，今年以来，银行直供的房产、车辆等资产有所增多。以阿里资产平台为例，据统计，开拍时间为11月1日至11日的“银行直供”房产较去年同期增长24.7%，较上月同期增长77.8%。“四季度，不少银行加速处置手中资产，目的是为了在年底封账前尽可能多地收回

款项。”某股份行法保部相关负责人告诉记者。

广东省城乡规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉记者，银行直售房产一直存在。“一般的过程是在借款人贷款违约后，银行通过债权获得作为抵押物的不动产完整产权，然后在公开市场进行销售。过去，大体量的不动产往往在各种资

产处置平台上，通过B端批量处理；小规模的几套房，往往通过房产中介机构在二级市场卖掉。”李宇嘉说。

谈及近期银行直售房产备受关注的原因，李宇嘉分析称：“一是中小银行特别是农商行需处置的资产规模有所增加；二是银行在资产处置模式上，从过去的‘To B’为主，转向‘To B’与‘To C’并重。”

示，与法拍房相比，银行直售房产的产权相对清晰。“银行在进行房屋售卖前，已经通过债权剥离取得完整产权，房屋的产权较为明确，购房者不用担心购房后陷入产权纠纷。即使在购房后出现产权问题，购房者也可以向银行追责。”王玉臣说。

“我们挂网出售的是抵债房产，房屋产权已经法院裁定过户至我行名下，属于我行自有资产。消费者想要竞拍的话，可以先实地看房，把房屋状态了解清楚，等开拍日

期到了，直接在线上出价即可。”杭州银行北京地区负责抵债资产项目的工作人员向记者介绍。

此外，银行直售房产有一定价格优势。“此类房产的起拍价通常会低于市场价，部分房源若经历流拍后，会在下次开拍时下调起拍价。”王玉臣认为，对银行而言，还可选择将此类房产用于出租，推出房产租赁权拍卖，这一举措可以为有短期居住需求的人提供更多选择。

业内人士表示，银行下场卖房主要是为了加速不良资产处置，盘活存量资产，提升债权回收率。一般来说，传统处置路径从贷款违约到最终完成房产销售耗时较长，叠加当前市场环境，处置周期可能进一步拉长。相比之下，银行直接销售房产，过程更为高效，可加快资金回收进度。目前多数银行采取双轨策略，即部分资产的处置沿用传统方式快速销账，还有部分资产的处置通过直售方式提升整体债权回收率。

近年来，监管政策引导市场有序出清。2023年7月1日正式实施的《商业银行金融资产风险分类办法》明确了不良资产认定标准，推动银行从“被动挂账”向“主动盘活”转变。部分地方政府进一步拓宽路径，如将银行直售房产纳入保障房采购池，此举既化解了金融风险，又补充了民生供给。

李宇嘉认为，随着银行业绩考核、资产处置力度加大，且考虑到目前处于房地产市场调整期，银行表内部分不动产风险暴

露可能性增加。因此，未来银行直接对接C端处置不良资产的数量可能增多，银行端或成为房源供给的一个重要渠道。值得注意的是，在房地产价格止跌回稳的关键期，监管部门需规范银行等机构单方面追求债权回收而实施的降价出售行为。事实上，对于法拍房、工抵房、银行直售房产，都应实施统筹管理，才能避免资产价格无序下跌的现象。

对于消费者来说，若想捡漏银行直售

房产，需经过仔细甄别。“银行直售房产虽在产权上没有争议，但可能由于债务人还在使用房屋，或存在其他未知债务纠纷，导致及时清退房屋存在不确定性。”李宇嘉说。

业内人士建议，消费者应重点关注房源的地段，同时需实地核查房屋现状，确认是否存在租约、欠费等隐性问题。

王玉臣建议，消费者在竞拍前需仔细评估房屋的具体状况。此类房源可能因为

空置较久存在维护问题或者房屋本身存在质量问题，消费者需到现场看房核实，应详细了解房屋所在小区的物业服务情况；消费者可到相关部门对房屋的性质、产权情况、查封抵押情况等进行核实，确认产权方面完全没有问题后再出手购房。在购房前，消费者一定要仔细核对相关合同条款，包括一次性付款、限制办贷时间、过户时间等，尤其要关注瑕疵担保、费用清算等条款，避免银行通过格式条款免责。

## 非车险报行合一落地 定价能力或成竞争焦点

●本报记者 陈露

11月1日起，非车险报行合一正式落地实施。多家险企表示，已成立非车险报行合一专项工作组，对现有非车险产品和条款进行梳理和评估，并对产品、系统等进行改造升级，以满足监管部门要求。

业内人士认为，报行合一的落地有助于规范非车险市场秩序、遏制恶性竞争，推动非车险费率优化和承保盈利水平改善。非车险业务过往以价格为主要手段的竞争模式已难以为继，定价能力或成为未来的竞争焦点。

### 报行合一推广至非车险领域

报行合一是指保险公司实际执行的保险条款和保险费率，应与向监管部门报送的备案材料保持一致。继车险、人身险实施报行合一后，非车险报行合一于11月1日正式落地实施。

近年来，非车险业务快速发展，在财产险行业保费中的占比快速提升。数据显示，今年前9个月，非车险保费收入6878亿元，在财产险保费收入中占据半壁江山。不过，长期以来，非车险市场存

在较为激烈的价格战，部分公司通过虚列费用、变相降费等方式突破备案费率，非车险业务承保盈利难度较大，不少公司出现承保亏损。

为了解决非车险业务发展过程中的问题，金融监管总局发布的《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》从优化考核机制、加强费率管理、严格条款费率使用等方面对非车险报行合一进行明确。

中信建投非金融首席分析师赵然认为，报行合一在非车险领域的实施有望推动非车险业务向保障更加充分、定价更加合理、市场更加规范方向发展。短期来看，有望引导保险公司调整业务模式，如加大手续费管控力度、避免盲目追求业务规模增长等；长期来看，有望促进行业从价格竞争转向服务竞争，推动非车险业务形成量增质优的高质量发展模式，非车险业务费用率有望优化、承保盈利水平料改善。

自通知发布以来，多家保险公司表示，已成立非车险报行合一专项工作组，启动存量产品的梳理、新产品备案、系统改造升级等工作。

### 落实“见费出单”

自通知发布以来，多家保险公司表示，已成立非车险报行合一专项工作组，启动存量产品的梳理、新产品备案、系统改造升级等工作。

非车险业务涵盖的险种较为广泛，记者从业内了解到，监管部门已下发有关工作指引，对不同险种产品的备案时间分别进行明确。根据指引，企财险需于2025年12月1日前重新备案，安责险、雇主责任险分别需于2026年1月1日、2026年2月1日前重新备案，其他非车险产品需于2026年12月31日前重新备案。

人保财险表示，公司已启动企财险、雇主责任险和安责险产品改造与定价模型升级。太保产险表示，公司已完成监管部门明确要求修订的企财险、安全生产责任险、雇主责任险等产品的迭代升级。

此外，非车险报行合一的要求之一是实行“见费出单”。非车险业务此前普遍采用先出保单后收保费的模式。通知明确，财产保险公司应在收取保费后向客户签发保单并开具保费发票。此举给保险公司的业务操作流程带来较大变化。多位保险公司一线非车险业务员表示，近期正忙着联系客户告知这一变化、联系公司相关部门了解系统改造升级情况。

### 需提升定价能力

业内人士认为，非车险产品种类繁多，

在落地报行合一时，对保险公司的定价、成本管控、产品创新等能力提出了更高要求。未来，非车险市场的竞争将从费用的比拼转向定价能力、风险识别能力、服务能力的综合较量。

惠誉保险评级高级分析师王梦媛认为，未来，非车险市场的竞争焦点将从以手续费驱动的业务拓展转向基于风险的合理定价与审慎承保。保险公司将聚焦于技术定价与数据分析能力，以提升定价能力并改善服务质量。

王梦媛表示，具有专业化定位的小型保险公司可发挥自身优势，通过聚焦特定细分市场进行专业定价，并提供定制化产品与差异化服务来维持非车险业务增长。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆认为，相较于标准化的车险，非车险产品具有复杂性。为适应新变化，保险公司需进行系统性调整：建立精细化的成本核算体系，实现对不同产品线费用的精准归集与监控；加大科技投入，利用大数据、人工智能等技术提升风险定价与核保能力；必须回归保障本源，聚焦产品创新与服务升级，通过打造差异化核心竞争力来摆脱同质化竞争，实现可持续发展。

### 透视“租牛骗贷”迷局：

## 顶名贷款、虚假合同、 内部人员收钱为审批“开绿灯”

●本报记者 张佳琳

“租牛—抵押—再租牛”吉林省长春市中级人民法院近期披露的一则刑事裁定书，揭开了被告人刘某权空手套白狼的骗贷细节：不符合银行贷款条件的刘某权，以租赁的活牛作为抵押物，通过假办营业执照，伪造购牛合同、养殖场租赁协议等方式，以他人名义向公主岭华兴村镇银行、吉林银行长春公主岭支行两家银行办理贷款合计超千万元，并将大部分贷款用于偿还个人债务。

不仅如此，刘某权通过给予银行工作人员好处费等方式，帮其朋友在银行以他人名义办理贷款数百万元，现贷款无法归还，给银行造成巨大损失。顶名贷款、虚假合同、银行人员收钱为贷款“开绿灯”……生物资产抵押贷款，本应是解决农户们融资难题的创新之举，却因银行内控失灵，沦为不法分子骗贷获利的工具。

### “租牛骗贷”超千万元

中国裁判文书网显示，被告人刘某权自身不符合银行贷款条件，刘某权的朋友李某找到任某东、徐某二人帮刘某权在公主岭华兴村镇银行、吉林银行长春公主岭支行顶名办理贷款，并承诺给其好处费。

2022年6月，刘某权利用从别处租来的297头活体牛作为抵押物，以任某东的名义向公主岭华兴村镇银行贷款400万元，取得贷款后刘某权擅自改变贷款用途，将贷款大部分用于偿还个人债务、租牛。

同年8月，刘某权将400万元中的一部分用于去内蒙古等地租牛，再次以任某东的名义同样的方式在公主岭华兴村镇银行贷款500万元。这笔贷款发放后，刘某权仍然擅自改变贷款用途，将贷款大部分用于偿还个人债务，并将部分作为抵押物的牛私自出售，贷款到期后刘某权无法归还银行贷款。案发前，刘某权共计归还公主岭华兴村镇银行约72.25万元，尚有约827.75万元未归还。

2022年12月，刘某权在未偿还公主岭华兴村镇银行银行欠款的情况下，又以徐某名义以活体牛作为抵押物，使用虚假的购牛合同，在吉林银行长春公主岭支行贷款300万元。2023年11月，刘某权以其子名义以活体牛作为抵押物，使用虚假的购牛合同再次在吉林银行贷款280万元。

贷款发放后，刘某权擅自改变贷款用途，将贷款大部分用于偿还个人债务，并将作为部分抵押物的牛私自出售，使得贷款到期后无法归还银行贷款。案发前刘某权共计归还吉林银行长春公主岭支行约10.06万元，尚有约489.94万元未归还。

### 构成贷款诈骗罪与骗取贷款罪

刘某权在2022年4月，帮助其朋友郭某山跟银行联系，借给郭某山490头牛作为抵押物，二人达成口头协议，贷款发放后，郭某山把牛买下来。同时，刘某权授意郭某山和林某臣伪造一份购牛合同，以林某臣的名义向吉林银行长春公主岭支行贷款650万元。

郭某山获得贷款后交给刘某权450万元购牛款，向李某账户转账50万元，偿还个人贷款13万元，个人花销13万元，剩余钱款用于购买饲料养牛。后因经营不善，郭某山私自销售抵押活牛。现贷款无法归还，给银行造成巨大损失。值得注意的是，期间刘某权负责帮助郭某山联系银行办理手续，给银行工作人员好处费。

长春市中级人民法院认为，刘某权的行为构成两项罪名：一是以非法占有为目的，诈骗银行贷款，数额特别巨大，其行为构成贷款诈骗罪；二是刘某权帮助他人以欺骗手段取得银行贷款，给银行造成特别重大损失，其行为构成骗取贷款罪。刘某权一人犯数罪，依法应数罪并罚。长春市中级人民法院维持一审原判：被告人刘某权犯贷款诈骗罪，判处有期徒刑11年，并处罚金20万元；犯骗取贷款罪，判处有期徒刑3年6个月，并处罚金10万元，决定执行有期徒刑13年，并处罚金30万元。赔款方面，刘某权需向公主岭华兴村镇银行退赔违法所得约827.75万元，向吉林银行长春公主岭支行退赔违法所得约489.94万元。

### 揭示银行风控体系缺陷

苏商银行特约研究员薛洪言向记者直言，此案揭示出银行风控体系存在缺陷：贷前审查流于形式，未对活体抵押物进行穿透式核查，未核实抵押物真实权属；抵押物评估机制缺失，未引入第三方独立评估机构进行价值认定，也未通过实地盘点确认牛只数量和质量；内部廉洁风控管控不足，银行工作人员收受好处费后降低审核标准，暴露出员工行为管理和利益冲突防范机制的缺位。

“抵押物动态管理机制的严重缺位是本案风险失控的关键因素。”薛洪言表示，涉案银行既未办理规范的抵押登记手续，也未设立定期核查机制，未对抵押物的相关情况持续监控，使得被告人能够多次私自处置抵押物而未被及时发现。

业内人士告诉记者，银行的生物资产贷款业务并不好做，主要涉及价值评估、动态监测、风险处置等，特别是活体抵押物具有流动性，传统手段难以持续追踪其位置和状态，存在反复抵押等风险。

招联首席研究员董希淼向记者表示，业内可进一步探索以技术赋能监管，比如利用物联网技术为活体资产安装“数字身份证”，通过电子耳标、智能项圈等设备，将生物资产的存栏量、健康状况、位置信息实时传送给银行。此外，可引入保险公司为活体资产承保，地方政府提供风险补偿金，农业担保公司提供额外担保，以降低银行的后顾之忧。