

# “流水不够？亲友间转转账就能达标” 记者调查经营贷利率已跌破2.5%

在按揭贷款需求疲软、零售业务承压的背景下，众多银行将目光投向了拥有房产和营业执照的小微企业主。在年末业绩冲刺期，记者调研发现，经营贷利率持续探底，多数银行能做到2.5%以下的利率，平安银行、华南某银行等甚至达到2.3%左右的历史低位。

当记者以客户身份咨询经营贷时，有银行工作人员表示：“公司流水达不到贷款要求也没问题，可以补充个人流水，亲戚朋友间转转账就能达标。”不仅如此，一些不法中介以快速获贷为噱头，诱导消费者违规办理经营贷并从中索取中介费。

●本报记者 张佳琳



视觉中国图片

“为了激励大家，行里会定期评选贷款营销明星，奖金有数千元。即便如此，我们的年度目标还未完成。接下来会全力去做，准备积极推广线上办贷。”山东地区某农商行工作人员小高说。

业内人士告诉记者，当前贷款市场竞争激烈，虽说贷款产品繁多，但基本业务模式大同小异。各家银行都在考虑如何在本地市场上抢夺更多份额。于企业而言，最为关注的无疑是融资成本，因此银行打贷款价格战是最

容易见效的方法。

经营贷是指银行向个体工商户、小微企业主等发放的用于流动资金周转、购置或更新经营设备等合法生产经营活动的贷款。

记者调研发现，在年底业绩冲刺压力下，不少银行经营贷利率持续探底，部分银行推出的产品利率甚至低至2.5%以下。

“现在经营贷利率挺低的，如果您的企

业经营情况不错，我们能做到2.3%左右的利

率。政策隔一段时间就变，有需要的话可以来

找我。”平安银行北京地区个贷经理陈旭阳告诉记者，根据企业经营范围、每月流水等情况，贷款利率会有所差异。

华南某银行深圳地区个贷经理小鹏表示，该行经营贷利率最低可以做到2.35%，额度最高2000万元，支持等额本息、等额本金、先息后本等多种还贷方式。

当记者问及相关贷款准入条件时，小鹏表示，客户名下的公司需成立满1年，且在深圳有能抵押的房产。虽说年账户流水要达到

贷款金额的一半，但审核很灵活，如果公司流水不达标，可以用个人流水作为补充。

“打个比方，假设你要贷600万元，前一年的账户流水需达到300万元。公司流水不达标，有两种办法：一种是补充自己和家人的个人流水，例如补三四张银行卡的流水，加起来够300万元就行。另一种是找几个亲戚朋友来回倒一下，比如某个亲戚转进来30万元再转出去，然后再转30万元进来，这样就相当于60万元进账。”小鹏说。

除了比拼利率谁更低，不少银行还在还款方式、新客推荐等方面，花式争夺经营贷客户。上海银行上海地区工作人员表示，该行经营贷利率2.8%起，最高额度2000万元，提供按月付息、到期还本、等额本息等灵活还款方式。

不仅如此，该行还推出了经营贷推荐计划，11月5日至12月31日，该行个人经营贷客户转介新客（此前未申请过个人经营贷或申请过但未获审批通过的客户）并审批通过，推荐人可获得苏银豆奖励。苏银豆可在该行App商城兑换京东plus会员年卡、养生壶、

加油卡、拉杆箱等礼品。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚告诉记者，银行经营贷利率持续探底是多重因素叠加的结果：首先，在房地产市场调整、居民购房意愿下降的背景下，按揭贷款这一传统优质资产规模萎缩，银行急需寻找新的信贷投放渠道。其次，宏观政策持续引导金融机构加大对小微企业的支持力度，在普惠金融指标等监管要求下，银行不得不通过降低利率来吸引客户、完成任务。再次，银行间竞争白热化。国有大行凭借低成本资金优势率先降价，中小银行为争夺优

质客户只能被动跟进，从而形成利率竞相下行的局面。

“此外，LPR持续下调也为经营贷利率下行打开了空间。虽然价格战能短期刺激贷款规模增长，但是银行净息差会进一步承压。从长期来看，这样做不利于银行可持续经营，更可能引发风控标准松懈等问题。”曾刚说。

曾刚向记者表示，小鹏向客户建议的增加账户流水以满足经营贷审批条件的做法，违背了银行的审慎经营和真实性原则。经营贷本质是银行基于企业真实经营状况和还款

能力发放的贷款，账户流水是评估企业经营健康度的核心指标。将个人流水混同为公司流水，或通过亲友转账刷流水，实质都是伪造企业经营数据，存在多重风险。

北京德和衡律师事务所副主任、商事与金融争议解决部副主任裴虹博认为，银行此举明显违反《中华人民共和国商业银行法》的“商业银行开展信贷业务，应当严格审查借款人的资信”等规定；同时，《流动资金贷款管理办法》中“贷款人应采取现场与非现场相结合的形式履行尽职调查”等规定相悖。

裴虹博表示，客户以个人流水充当公司流水，掩盖企业真实的偿债能力，属于贷款材料造假行为。若银行明知贷款材料存在造假仍放贷，可能被认定为违反审慎经营原则，将面临监管处罚；借款人有可能涉及骗取贷款罪，信贷人员则会面临违规放贷的追责。

面对低息贷款的诱惑，一些人有了将贷款资金投入股市或购买理财产品等想法。“贷款人可以通过多个中间账户层层转账，最终让资金流向难以追踪。”一位地方金融监管局人士向记者坦言。

记者以客户身份咨询时发现，银行宣传

单上印有“贷款资金不能用于股市、楼市等国家禁止信贷资金进入的领域”，但是信贷经理向记者表示，“贷款资金流向要自己把控，我们目前对贷后资金的监测只看前两手流转情况”。

一些不法中介从中嗅到“商机”，以快速获取贷款为噱头，诱导客户办理经营贷，并索取中介费用，此举对消费者权益及资金安全均构成潜在威胁。近期，已有数十家银行发布公告，提醒消费者防范此类事件发生。

例如，交通银行广西区分行表示，近期该行发现有中介机构或个人通过百度地图、高

德地图、腾讯地图等软件（含手机App），发布地点名称为“交通银行·面签中心”“交通银行个贷面签中心”等虚假信息，并在微信中冒充该行客户经理，诱导客户前往该地点办理业务，并索取中介费用。交通银行广西区分行未与任何中介机构或个人开展个人经营贷款及个人信用消费贷款业务合作。

此外，邮储银行山西分行等多家银行近期发布了关于个人经营性贷款资金用途的风险提示，提醒借款人经营贷资金不得用于购房、理财、保险、股票及其他权益性投资等。同时，该行强调了违规后果：对于借款人

未按合同承诺提供真实、完整信息和未按合同约定用途使用、支付贷款等行为，银行有权按照法律法规及合同约定采取要求借款人整改、压降授信额度、停止或中止贷款发放、要求提前归还贷款等相应措施进行管控，追究违约责任。

曾刚建议，监管部门可推动建立跨行业信息共享平台，整合工商、税务、社保等数据，实现对企业真实经营状态的交叉验证。在银行管理层面，可运用金融科技手段提升监测能力，通过大数据分析识别异常资金流向，设置预警阈值等。

## 险企今年以来发债超700亿元 永续债成资本补充主力

●本报记者 陈露

随着偿二代二期规则过渡期结束的临近，险企加快了资本补充步伐。截至11月20日，今年以来已有19家保险公司发行资本补充债或永续债，合计规模超700亿元，其中永续债发行规模占比近七成，成为险企补充核心资本的重要工具。业内人士认为，发债能够缓解保险公司的资本补充压力，但从长期来看，保险公司还需增强自身“造血”能力，提升资本实力。

### 永续债发行占大头

招商仁和人寿11月20日发布公告称，该公司于11月19日发行13亿元资本补充债，该债券为10年期固定利率债券，在第5年末附有条件的发行人赎回权，起息日为11月21日，票面利率为2.4%。

Wind数据显示，截至11月20日，今年以

来，已有19家保险公司发行资本补充债或永

续债，合计发行规模741.7亿元，尽管与去年同期保险公司发债规模相比略有下降，但仍维持在较高水平。

今年以来，险企发行永续债的热情升温。在上述19家发债保险公司中，有一半的公司选择发行永续债，发行规模合计接近500亿元，占比接近70%。其中，平安人寿发行130亿元永续债，为今年以来保险公司已发行的规模最大的永续债，太平人寿、工银安盛人寿、泰康人寿、阳光人寿的永续债发行规模分别为90亿元、70亿元、60亿元、50亿元。

浙商证券固收分析师杜渐认为，保险永续债能够直接补充保险公司的核心二级资本，增强核心偿付能力，且票面利率较低，因而成为保险公司资本补充的首选工具。

### 部分险企“赎旧发新”

在利率下行的大背景下，险企的发债成本随之走低。今年以来，保险公司发行的资本补充债或永续债的票面利率均在3%以下，票

面利率最高为2.8%，最低为2.15%。

部分保险公司在发行新债的同时，也在赎回已发债券。以招商仁和人寿为例，该公司11月14日发布关于2020年资本补充债赎回选择权行使公告，对规模8亿元的“20仁和人寿”债券进行赎回。根据其发行公告，该债券为分段式计息，第1年至第5年的年利率为4.95%，如果发行人不行使赎回权，则从第6个计息年度开始到该债券到期为止，后5个计息年度内的票面利率为5.95%。

业内人士认为，险企“赎旧发新”有助于降低融资成本。远东资信评估首席宏观研究员张林认为，由于资本补充类债券发行大多具有提前赎回、票面利率调整等特殊条款，在利率走低的情况下，保险机构“赎旧发新”成为理性选择。

### 资本补充方式多元化

业内人士认为，今年以来，险企密集发债主要是为了提高自身偿付能力，以符合监

管要求。

2022年一季度，偿二代二期规则正式实施，对资本及核心资本的认定标准更加严格，保险公司偿付能力充足率出现不同程度下滑，使得保险公司的资本补充需求提升。去年底，监管部门发文，将原定于2024年年底结束的偿二代二期规则过渡期延长至2025年年底，随着过渡期结束的临近，险资加快了资本补充步伐。

对于保险公司来说，增资和发债是其补充资本的主要外源性渠道。金融监管总局发布的显示，今年以来，已有复星联合健康保险、鼎和保险、中意财险、锦泰保险、国联人寿、中华人寿等保险公司获批增资。

展望未来，业内人士认为，险企需进一步拓宽资本补充渠道。除了借助发债和增资等外源性方式，还应注重提升自身盈利能力与资本管理效率，构建“内生+外源”相结合的资本补充机制，以实现可持续发展，增强风险抵御能力。

## 信用卡不良转让市场升温 行业探索高效处置新路径

●本报记者 石诗语

近期，信用卡透支类不良资产转让市场活跃度提升。据统计，11月以来银登中心已发布23条信用卡透支类个人不良贷款转让公告。记者梳理发现，当前市场呈现鲜明新趋势：部分银行开始探索转让平均逾期天数仅半年左右的超短账龄资产包。此外，未诉不良资产占比较高。

业内人士认为，不良资产批量转让已成为银行处置零售不良资产的重要模式，未来可进一步扩大试点范围，引入风险承受能力较强的个人投资者参与；同时，注重科技赋能，利用大数据和AI技术，对不良资产的回收率、处置周期进行更精准的预测，实现风险的有效防控。

### 转让活跃

记者统计发现，截至11月20日，11月以来银登中心挂出的信用卡透支类的个人不良贷款转让公告达23条，其中平安银行较为活跃，发布了9条信用卡不良资产转让公告。

从单个不良资产包转让规模来看，未偿本息总额从几千元到几十亿元不等。其中，民生银行信用卡中心发布的2025年第6期个人不良贷款（信用卡透支）转让项目公告显示，该笔资产包未偿还本息总额51.42亿元，其中未偿利息包括利息及信用卡年费、刷卡手续费、取现手续费等费用，该资产包涉及14.78万户借款人的14.84万笔资产，均为未诉资产。

从信用卡透支类不良资产包的逾期时间来看，多数在1500天以上，部分资产包逾期天数达2400余天，也就是长达6年之久。但记者也发现，部分国有大行开始尝试缩短信用卡不良资产的处置周期。例如，农业银行广东省分行近日发布的信用卡透支相关不良资产转让公告显示，相关不良资产包加权平均逾期天数为638.22天；建设银行辽宁省分行近期发布的今年第4期信用卡透支类不良资产包的加权平均逾期天数仅为189.52天，远低于行业常见的逾期天数。

根据《商业银行金融资产风险分类办法》的五级风险分类标准，逾期超过90天的债权被归为不良资产。

### 未诉资产占比高

记者了解到，个人不良贷款转让业务正在向短账龄项目倾斜，这类资产因逾期时间较短，债务人失联率较低，催收难度和成本相对可控，因此在转让时可能获得更高的折扣率。

银登中心最新发布的报告显示，逾期账龄与折扣率直接相关。截至2025年一季度末，逾期账龄在1年以下的资产平均折扣率为12.6%，而账龄在5年以上的资产平均折扣率仅为1.8%。

在信用卡透支类不良资产转让中，未诉资产比重有所上升，这也在一定程度上加快了不良贷款处置节奏。例如，平安银行于11月4日发布的5条转让公告中，不良资产共有32703笔，其中仅有7笔为已诉。记者梳理多家银行诉讼较多的资产包，发现诉讼比例也未超过20%。

“信用类个贷在互联网法院立案很困难，加之消费信贷的诉讼量大、诉讼周期长，且司法机关的诉讼处理效率有待提高，不良资产一旦进入诉讼环节对人力成本、时间成本的消耗很大。”某股份行北京分行法保部相关负责人告诉记者。

### 加强不良资产价值管理能力

“近年来，资产批量转让已成为零售不良资产处置的主要模式。”上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示。

国信证券经济研究所金融团队认为，目前包括个人住房贷款、个人消费贷款、信用卡贷款和个人经营性贷款在内的各类型零售贷款不良率都在上升，零售风险正在暴露当中。其中，个人消费贷款不良率自2024年以来有小幅上升趋势，近几年信用卡贷款不良率持续上升。不过，从斜率来看上升趋势有所放缓。

业内人士表示，当前，批量转让业务主要集中于信用类资产，而抵押类资产的处置仍面临较多限制，建议研究将抵押类资产纳入批量转让试点范围，允许具备丰富的业务经验、衔接顺畅、贷后管理有效的机构先行先试。同时可引入风险承受能力较强的个人投资者参与，提升市场活力。银行应加强不良资产价值管理能力，联合AMC等机构设计债务重组、资产剥离、引入战投等综合方案；注重科技赋能，可利用大数据和AI技术，对不良资产的回收率、处置周期进行更精准的预测，有效防控风险。



视觉中国图片