

港人北向贷款调查： 告别“多证明”迎来“验数据”



视觉中国图片

近日，香港财经事务及库务局联合深圳市地方金融管理局共同发布《关于携手打造港深全球金融科技中心的行动方案（2025-2027年）》，进一步推动跨境征信领域“北上南下”试点，明确到2027年底，落地20个以上深港跨境数据验证平台金融领域应用场景。

随着粤港澳大湾区人员往来与经济融合的持续深化，曾以南向为主的深港跨境信贷格局正在重塑，香港居民北向贷款需求从潜在走向现实。依托跨境征信互通与深港跨境数据验证平台的应用，首批标志性案例落地为大湾区金融互联互通写下生动注脚。然而，在实践推进过程中，港深两地征信数据标准差异、贷款产品场景覆盖不足等难题仍待破解，推动这一领域发展的关键在于政策与市场持续协同发力。

●本报记者 石诗语

中国证券报记者调研了解到，目前内地银行在为香港居民办理贷款时，内地的房产和社保缴纳情况仍是主要参考指标。“如果香港居民计划在我行办理消费贷产品，建议到线下网点进行咨询和申请。我们会根据客户具体情况，为其匹配可办理的贷款产品。一般来说，如果客户在深圳有房产、缴纳了社保，贷款申请比较容易通过。”农业银行深圳市分行的一位贷款经理向记者表示。

“香港居民在我行办理消费贷通常需要有深圳的房产作为抵押物；如果购房办理按揭贷款，则需要提供香港律师事务所出具的婚姻状况公证文件以及本人的收入证明、银行流水等材料，这些信息我们是查不到的。”工商银行深

圳地区的一位客户经理告诉记者。深港两地长期存在信用信息不对称等难题，内地银行对香港居民发放贷款较为谨慎，因此在内地有可抵押资产在一定程度上成为银行放贷的“硬性”条件。

今年9月，在深圳市委网信办、前海管理局、人民银行深圳市分行、香港金管局等多单位的指导下，农业银行深圳市分行携手百行征信有限公司、环联信贷资料服务有限公司落地首笔依托深港跨境数据验证平台的香港居民内地消费贷款，标志着深港跨境金融试点取得实质性突破。农行深圳分行创新应用深港跨境数据验证平台，在取得信息主体充分授权的前提下，实现香港居民征信

数据的高效核验，成功为3名在前海深港青年梦工场就业的香港青年完成内地消费贷款额度核定。

农行前海分行场景创新业务负责人介绍，此次试点核心是通过区块链技术打通传统跨境金融服务中数据验证的堵点，让双城生活告别“证明烦恼”，为来深香港居民、香港企业提供便捷、高效的金融服务。

业内人士认为，通过该模式，银行可以非常便利地获取真实有效的香港居民的征信数据，有效解决深港居民内地信息空白、难以评估的痛点，更加精准掌握借款人的历史记录，降低香港居民内地融资门槛，进一步增强金融服务的多样性、普惠性、可及性。

据了解，方案进一步探索建立金融数据跨境流动机制。方案要求，推动前海、河套等国家级战略平台在上级指导下结合实际探索数据跨境流动管理措施，在中国人民银行、香港金管局《关于跨境征信互通业务试点的谅解备忘录》机制安排下，推动跨境征信领域“北上南下”试点。深化深港跨境数据验证平台建设，聚焦企业信用报告、信用信息等跨境验证场景，助力企业降低跨境融资成本。方案明确，到2027年底，将落地20个以上深港跨境数据验证平台金融领域应用场景。

除消费贷外，信用卡成为香港居民北向消

费的另一个重要工具。香港环联信贷的亚太首席产品官冼迪云在接受媒体采访时说，香港居民拥有内地信用卡后，消费支付会更方便。

政策推动与市场实践的共振催生了跨境信贷规模的快速增长，也让南北双向格局的发展动能不断增强。香港金管局副总裁阮国恒在10月召开的跨境征信及数据验证研讨会上表示，通过征信机构协作，配合验证平台的支持，在信息南向传输方面，香港银行成功获取人民银行信用报告，协助审批了超过2.6亿港元的贷款，包括企业贷款、个人信贷、房屋按揭等实际场景。在信息北向传输方面，香港业界完成了

多个试点个案，协助在粤港澳大湾区的港资企业，以及在深圳工作的香港居民获取内地银行贷款。

在记者采访中，业内人士表示，由于两地征信标准差异、适配产品场景覆盖不足等问题，北向贷款业务扩容仍需进一步完善。“两地征信报告的语言表述、指标定义等方面存在一定差异，部分内地征信报告中的指标在香港地区征信报告中没有对应的表述。”某股份制银行深圳分行个贷业务工作人员表示。此外，贷款产品场景覆盖不均衡也限制了信贷服务覆盖面。

香港居民北向贷款正迎来政策红利与市场机遇叠加的发展期，南北双向格局也将进一步完善。广阔的市场空间正逐步释放。业内人士预计，在政策引导与技术创新驱动下，这一领域将逐步实现从个案突破到规模化发展的跨越，南北双向信贷服务将覆盖更多人群与场景。

业内人士认为，央行等多部门此前发布的《关于金融支持前海深港现代服务业合作区全面深化改革开放的意见》为支持深港跨境征信合作提供了政策基础。在便利香港居民信用融资方面，意见明确，在征得香港居民同意的情况下

下，允许前海合作区内符合条件的港资商业银行依法共享其香港母行掌握的同一香港居民信用状况，为香港居民在前海合作区生活和就业提供信贷等金融服务。支持在前海合作区设立深圳市地方征信平台，探索深港跨境征信合作。

阮国恒表示：“在之前的试点取得成功的路上，香港金管局与中国人民银行已经决定，将跨境征信互通业务试点常态化，支持业界将现阶段试点成果产品化，推出以市场为本的跨境征信解决方案。同时，为满足市场需求，香港金管局将继续与内地相关部委共同协作，优化

跨境征信互通和验证平台，便利香港银行向在港的内地居民及企业审批贷款。”

记者了解到，基于跨境数据验证平台模式已经在粤港澳大湾区成功实践，11月25日“深圳-新加坡跨境数据验证平台”在广东-新加坡合作理事会第十五次会议上宣布上线试运行。深新跨境数据验证平台将拓展更多可验证数据源，上线更多应用场景，为两地人文交流、企业投资兴业等提供便利；同时，为粤港澳大湾区与东盟国家的数字化合作提供可复制的实践经验。

银行收费被划定红线：

拆隐形关卡降融资负担 虚增中收行为将减少

●本报记者 李静

“融资难、融资贵”一直是制约企业尤其是中小微企业发展的瓶颈，而隐藏在贷款流程中的各类违规收费，更是横亘在企业融资路上的隐形关卡。日前，市场监管总局修订发布的《商业银行收费行为执法指南》，细化并新增了多项对商业银行收费行为的禁止性规定，涉及银团贷款、贷款承诺、电子银行、融资顾问等方面，包括不得虚构银团贷款收费、不得在收息后另收承诺费、不得强制开具保函收取手续费等。

业内人士认为，指南压实了银行主体责任，提升了收费透明度与公平性，有助于降低企业特别是中小微企业的融资负担，并推动银行提升服务质量。

禁止违规收费

虚构银团贷款收费被纳入禁止清单。指南明确，同一家商业银行的分支机构之间组成内部联贷，不符合银团贷款特征但收取银团贷款有关费用的，认定为只收费不服务。

记者梳理了银团贷款的收费体系。以某银行发布的《关于对资信业务和银团贷款业务收费的公告》为例，银团贷款服务收费主要包括四大类：一是安排费，针对发起组织银团、承担包销或部分包销责任、分销贷款份额等组织安排服务收取；二是承诺费，针对有效提款期内未提用额度的资金储备服务收取；三是代理费，针对银团贷款的日常管理和协调服务收取；四是参加费，针对应牵头行邀请承担放贷义务并提供贷款服务收取。四类费用收取标准均为参照协议约定。

在收取贷款利息的情况下收取承诺费同样被禁止。从过往情况来看，承诺费是银行针对“提供约定数额信贷支持及其他金融服务的承诺”所收取的费用，裁判文书网显示，某银行曾向某企业发放4亿元贷款，收取的承诺费高达3600万元。对此，指南划定清晰红线：商业银行对已按照约定实际发放信贷资金，不再作出资金准备产生成本而收取承诺费的，认定为收取不合理费用。

针对“无需求收费”“捆绑收费”等乱象，指南也作出系统性规范。一方面，明确商业银行若为企业开具无实际需求的保函、贷款

款承诺函等并收取相关费用，属于不合理收费；另一方面，直指强制服务收费问题，明确“强制开通网银服务并收费”“向企业推销无需求的AI顾问服务并收费”等为不合理收费。

压实银行主体责任

除了直接禁止行为，指南还为小微企业维权搭建了“制度保障网”。指南要求商业银行严格落实《中小企业划型标准规定》，通过企业声明、第三方数据等方式核对企业划型，确保减免政策落实到位。对未予减免的有关收费，有关客户在投诉举报过程中以及市场监管部门在监管执法过程中提出异议的，商业银行应出具不予减免收费的佐证材料。

招联首席研究员董希淼表示，指南将银行的合规责任从“不违规”推进到“证明自己合规”，这有助于从源头压实银行的主体责任。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏也表达了类似看法，他表示指南通过细化违规收费认定标准压实了银行主体责任，有效遏制了隐性收费与成本转嫁行为。此前因收费不

透明导致的额外支出，往往会侵蚀小微企业的利润空间。

促金融服务提质增效

值得注意的是，指南并未止步于“禁止性规定”，而是构建了“执法惩戒+正向引导”的双重监管体系。在处罚机制上，指南明确了从轻从重的差异化考量因素：对主动退还违规收费、消除危害后果的银行依法从轻或者减轻处罚；对拒不整改、拒不退还违规收费的银行从重处罚。

指南还重申了“依法合规、平等自愿、息费分离、质价相符”的收费原则，其中“息费分离”原则尤为关键，明确禁止银行以“息转费”形式虚增中间业务收入。

业内人士认为，指南将在一定程度上增加银行的合规管理成本。“从短期来看，指南可能导致银行收费有所减少；从长远来看，将倒逼银行摒弃对虚增中收和‘通道费’的路径依赖，真正通过提升金融服务的专业性、个性化和效率来创造价值、吸引客户、获得收益。”董希淼表示。

理财新势力亮相科创板打新入场者为何仅为少数派

● 张佳琳 李蕴奇

被称为“国产GPU第一股”的摩尔线程自启动新股申购以来，便持续吸引着市场目光。在这场由机构主导的资本盛宴中，银行理财公司的身影尤为突出。宁银理财、兴银理财以A类投资者身份成功获配摩尔线程股份，标志着银行理财权益投资迈出重要一步。

事实上，这并非银行理财公司首次尝试IPO网下打新。尽管业内将网下打新视为银行理财产品增厚收益的重要策略之一，但从实践情况来看，真正参与的银行理财公司仍为少数。

某城商行理财公司首席投资官表示：“权益投资并非银行理财公司的主菜。若想参与新股申购并获配，需要公司拥有成熟的投研团队、专业的投研能力。”

两家理财公司获配

政策红利持续释放，银行理财资金正加速成长为资本市场的中长期力量。根据摩尔线程披露的首次公开发行股票并在科创板上市网下初步配售结果及网上中签结果公告，宁银理财旗下6只理财产品入围，兴银理财旗下3只理财产品入围。

具体来看，宁银理财旗下产品包括宁赢个别臻选混合类开放式理财产品1号（最短持有2年）、宁赢平衡增利混合类开放式理财产品3号（最短持有180天）、宁赢平衡增利混合类日开理财产品（最短持有1年）等。

兴银理财旗下产品分别是兴银理财富利兴成阿尔法日开1号混合类理财产品、兴银理财富利兴成阿尔法一个月持有期2号混合类理财产品、兴银理财兴睿全明星1号混合类净值型理财产品。

摩尔线程成立于2020年，该公司以全功能GPU为核心，致力于向全球提供加速计算的基础设施和一站式解决方案，为各行各业的数智化转型提供AI计算支持。

谈及为何看好摩尔线程，宁银理财相关负责人告诉记者，公司积极响应国家战略，将服务实体经济与科技创新作为核心投资导向。AI芯片行业正处于高速发展阶段，公司看好行业未来发展前景。

受到投研能力制约

事实上，这并非银行理财公司首次尝试网下打新。2025年1月，多部门联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》，明确赋予银行理财与公募基金同等的网下打新A类投资者地位。

制度破冰后，市场迅速响应。光大理财参与信通电子网下打新，成为行业内首家参与网下打新的银行理财公司；工银理财、中邮理财宣布参与多家港股上市公司IPO基石投资。

不可否认，作为参与IPO网下打新的“新生力量”，30余家银行理财公司中“敢为人先者”仍为少数。多家银行理财公司人士向记者表示，投研能力、人员配置是主要的制约因素。在华安证券分析师严佳炜看来，参与IPO网下打新需要建立新股研究机制、必要的投资决策机制、设立相应人员岗位、制定专项操作流程等，因此银行理财公司大范围参与新股网下打新仍需要时间。

据悉，宁银理财已成立新股研究定价小组，拥有较为完备的投研体系，投研人员能够覆盖周期、科技、制造、医药、消费等多个研究方向，能够为权益投资与新股定价提供扎实支撑。

行业研究能力待加强

业内人士认为，在低利率市场环境下，参与IPO网下打新成为银行理财产品增厚收益的重要策略之一。A股新股的高溢价特性为银行理财产品提供了超额收益空间。

银行理财公司可持续提升自身的权益投资能力，特别是在多资产、多策略赛道上充分发挥优势，积极通过打新、定增、红利、REITs等方式提升投资收益。比如，工银理财率先推出“固收+港股IPO”策略产品，成功参与了多个港股IPO项目，为投资者提供了“稳健持仓+超额打新”的良好收益。

尽管网下打新业务前景广阔，但银行理财公司也面临诸多挑战。除了要应对新股定价的复杂性，建立风控机制以匹配投资者风险偏好，避免因净值波动引发赎回压力也很重要。

对此，业内人士建议，未来银行理财公司可从三方面发力：一是加强行业研究与估值建模能力，提升报价精准度；二是设计差异化产品结构，如通过分层策略满足不同客户群体需求；三是加强投资者陪伴，引导投资者理性看待打新收益的波动性。



视觉中国图片