

贷款中介“付费加白”调查：借渠道说辞收取高额费用

“您要办这种低息贷款，只能走我们手里的银行渠道，我们常年维护这些渠道、打通关系，难道是零成本的吗？”面对借款人小欧的质疑，贷款中介理直气壮地反问。

时间倒回几天前，小欧刚联系上这家贷款中介时，对方承诺仅收取贷款本金3%的服务费，可将小欧所在公司手动补入银行白名单，进而申请年化利率为3.6%的低息贷款。但到了线下签约环节，中介临时加收12%的渠道费，综合服务费率直接飙升至15%，而所谓的“手工加白”“申请低息贷款”等服务承诺却无一兑现。

在个人信贷业务中，合规贷款中介是银行重要的外部获客渠道。不少中介抓住借款人信息不对称与融资焦虑，使用“付费代办、内部加白、低息稳批”的宣传话术，收取高额包装费、渠道费。中国证券报记者调研了解到，银行白名单机制真实存在，部分机构允许人工增补企业主体，但相关流程全程无需借款人付费。贷款中介牟利的核心套路是：先评估客户资质，预判借款人大概率通过银行审批，以“手工加白”等为噱头收取高额附加费，一旦贷款申请被拒，则全部归咎于借款人自身资质不足。

● 本报记者 程竹 李静

额外收取高额渠道费

小欧因资金周转需求联系了一家贷款中介。初期线上沟通时，对方声称可为她办理年化利率3.6%的贷款，利率远低于小欧当前使用的消费金融产品。随后，该中介索要小欧的姓名和身份证号，声称要将她所在公司加入银行白名单，并进一步要求小欧提供简版征信、社保、公积金及个税缴纳记录。核验资质后，中介称小欧征信良好，可匹配低息银行产品，并反复承诺全程仅收取3%的服务费、绝无隐形费用，双方遂约定线下面谈敲定具体方案。

可线下面谈后，所有线上承诺全部作废，贷款中介多重套路接连上演。小欧表示，首先是对接人员不一致，线上沟通专员与现场工作人员并非同一人，前期所有口头承诺均被推翻。其次是方案不透明，中介强行要求小欧一次性申请5款贷款产品。在小欧担心频繁查询征信、拒绝该要求后，中介便刻意制造信息壁垒，拒不告知适配产品与具体方案。同时，中介提出，在原有3%的服务费之外，还需收取12%的渠道费，叠加上后综合服务费费率高达15%，但合同中仅标注基础服务费，刻意隐瞒高额渠道费用。

在小欧犹豫之际，中介展开话术攻势，刻意挑剔其征信细节、放大其资金焦虑，并再次强调可通过将她的工作单位加入银行白名单助其顺利获贷，令小欧误以为唯有依靠中介才能成功获得贷款。她最终与中介达成协议，将综合服务费费率压至10%。

然而，中介所说的“专属渠道”“线下对接银行经理”“匹配低息白名单产品”等均为虚假宣传。小欧反映，在实际操作中，中介仅用她的手机，通过微信小程序填写信息并完成扫脸验证，流程与普通网贷申请别无二致，仓促提交申请后，仅有一款产品获批1万元额度，其余均遭拒绝，且留下了多条不必要的征信查询记录。

贷款中介以“协助加入银行白名单”为借口收取高额费用并非个例。借款人小飞亦遭遇贷款中介的相似套路：借款本金5万元，贷款中介除按本金的3%收取1500元基础服务费外，又以征信记录不佳、需协助加入银行白名单为由，加收8100元“加白包装费”。单笔贷款综合服务费合计9600元，费率高达19.2%。

免费“加白”被卖出高价

记者走访多家国有大行、股份制银行北京地区网点，并向资深信贷人士求证后发现，银行贷款白名单并非虚构，但不存在付费代办、花钱补入的操作空间。所谓的银行内部渠道，不过是中介利用信息差制造的骗局。

业内人士介绍，银行白名单本质上是金融机构的标准化风控工具，主要收录优质企业、事业单位等。被纳入白名单的单位，其员工在申请贷款时可享受利率优惠、审批提速、额度放宽等红利。此外，“手工加白”在部分银行也确实存在。由于企业动态变化、银行白名单更新滞后，存在优质企业因规模较小未被系统自动纳入的情况，部分银行确实设有由客户经理人工上报、逐级审批的合规增补通道。对银行而言，增补此类优质主体既能完善客户数据库，也可拓展优质客群，因此银行会主动推进该项流程，相关方全程无需

合核查借款人的收入、负债、征信、工作稳定性、资料真实性等指标。这些若不达标，即便申请贷款的主体所在单位在白名单内，依然会被银行拒贷。

拆解“手工加白”套路

不过，现实中确实有借款人经贷款中介操作后成功获批贷款，这是怎么回事？



视觉中国图片
制图/王春燕

为此支付费用。

但这成了贷款中介套路借款人的突破口，他们凭借真实存在的白名单增补规则，制造“付费代办、内部加白、低息稳批”的噱头，以此吸引有资金需求但征信或资质存在瑕疵的借款人，进而收取高额“加白包装费”。

多家银行客户经理向记者表示，决定贷款获批情况的核心是借款人个人资质。“所在单位在白名单内，借款人确实可享受一定利率优惠，但最终能否获批、额度多少、利率高低，均取决于个人资质，工作单位是否列入白名单仅为辅助加分项。”工商银行北京地区某网点客户经理说，稳定的工作与收入、良好的征信记录、较低的负债水平，才是获批低息贷款的基本条件。银行审批时会综

记者调查发现，中介的套路本质是提前预判客户资质可通过银行审核：中介评估借款人资质后，判断其本身就能通过银行常规审批，根本不需要特殊疏通、无需对接银行内部人员，只是借“手工加白”的名目收取高额包装费，再引导客户走标准贷款流程。

一旦贷款审批被拒，中介会拿“资质不足”“白名单增补未通过”等说法，把问题归咎于客户，分文不予退还。

事实上，贷款中介并非全无价值。“正规贷款中介熟悉各家银行信贷产品、利率体系、风控尺度等，能够结合客户资质精

还可能因中介诱导而参与伪造流水、美化资质、虚假申报等行为，触碰法律红线；同时，频繁无效申请导致征信查询过多，反而会的进一步拉低后续信贷获批概率。

业内人士建议，借款人应树立理性融资认知，守住风险底线，拒绝放款前以渠道维护、“加白”为名收取的各类无对应实质服务的前置费用；主动通过银行渠道核实信贷政策，多方对比；签订合同时，逐条核对收费项目、综合服务费费率与服务内容，留存聊天记录、转账凭证等证据，遭遇套路及时维权；摒弃投机心理，拒绝配合中介伪造信贷材料，规避法律风险。

投资空间将持续扩大

险资在加大配置力度的同时，也在同步构建自身的REITs资产研究团队与投后监控体系。多家险资机构表示，将加强对REITs底层资产的研究。

中邮保险相关负责人表示，随着核心城市优质商业不动产供给增加以及REITs市场进一步成熟，险资的投资空间将持续扩大。同时，多层次REITs市场的完善将为一二级市场提供更清晰的“估值锚”。“对险资机构而言，这也对其投研分析和投后管理提出了更高要求，未来需不断提升专业能力，以应对市场变化。”

“对于不同类型底层资产的REITs产品，需要建立差异化的评估模型。精确研判REITs底层资产的投资价值不仅需要相关专业知

五大AMC亮出发展路线图 不良资产市场开启群雄逐鹿

● 本报记者 吴杨

近日，金融监管总局正式核准魏世平担任中国长城资产管理股份有限公司董事、副董事长、总裁的任职资格。至此，这位深耕AMC领域的“老兵”，正式与公司董事长向党组成核心搭档。中国长城资产一季度财报显现的“营收承压、利润暴增”经营特征，也成为新班子接手后的发展底色。当前整个不良资产行业处在供给充裕、竞争加剧、政策拓宽的重要阶段，机遇与挑战并存。

跨机构补位

自2025年10月中国长城资产原总裁向党升任董事长之后，总裁一职已空缺数月。魏世平的上任，是一次典型的跨AMC机构人才调配。

中国长城资产网站显示，魏世平拥有十余年信达体系从业经历，1997年至2008年，先后任职于原中国信达信托投资公司财务会计部、中国信达资产管理公司资金财务部。中国信达资产管理公司为中国信达资产管理股份有限公司的前身机构。

此后，魏世平转入中国投资有限责任公司，曾任财务部高级副经理、高级经理，党委组织部副部长等多个职务。赴任中国长城资产前，他担任中投公司投资运营部总监。

目前，中国长城资产领导班子阵容为董事长向党，总裁魏世平，以及两位副总裁和一位纪委书记。经营数据显示，中国长城资产正处在一个关键的业绩修复期。2026年一季度，中国长城资产实现营业收入35.58亿元，同比下滑15.37%，实现归母净利润4.65亿元，同比增长近380%。其中，投资收益高达33.34亿元，同比增长超500%，是利润增长的核心驱动力。截至一季度末，中国长城资产合并总资产4673.21亿元。

全国性AMC治理重构

中国长城资产此番人事调整并非孤立事件，其深层逻辑是AMC行业沿股权脉络展开的治理重构。

2025年2月，中国信达、中国东方、中国长城资产三家AMC发布公告，宣布财政部将其所持三家公司的股权全部无偿划转至中央汇金投资有限责任公司。此次无偿划转完成后，财政部不再持有三家AMC股份，中央汇金接替财政部成为三大AMC控股股东。此前，中国华融已划入中信集团并更名为中信金融资产。截至2025年末，中国银河金控为中国银河资产第一大股东，而中国银河金控由财政部和中央汇金共同发起设立，中央汇金出资比例近70%。

从经营表现来看，五大AMC分化明显。中国信达资产规模领先，收购处置类业务余额占优，依托多元金融子公司形成基础利润垫；中信金融资产在中信集团入主后风险出清力度加大，减值计提充分，盈利修复与纾困业务表现突出；中国长城资产一季度净利润增长亮眼，但营业收入下滑反映出主业发展遭遇挑战；中国银河资产作为后起之秀，2025年化解金融风险总量263.46亿元。

在这一格局下，各家公司在2026年经营管理工作会议上亮出了发展路线图：中国信达强调“持续巩固行业领先优势”；中国东方提出“固本、提质、拓新、筑基、赋能、聚势”六大方向；中国长城资产提出“精准扩容不良资产业务”“适应市场和政策变化，创新开展房地产盘活”；中国银河资产强调“努力实现质的有效提升和量的合理增长”。

市场竞争加剧

伴随各主体战略铺开，不良资产市场已成为群雄逐鹿之地。

从供给端看，不良资产市场供给充裕。当前，不良资产市场已形成“五家全国性AMC+地方AMC+银行系AIC+外资系+N”的竞争格局。西部证券非银金融首席分析师孙寅表示，多元市场主体不断扩容，行业竞争持续升温，各主体为获取优质不良资产资源，将积极拓展业务，打造差异化战略。

在此背景下，房地产重组盘活被业内人士视为AMC发挥功能优势的重要阵地。中金公司银行业分析师严佳卉在研报中表示，参与房地产重组盘活，有利于存量资产价值修复，预计AMC行业每年投放房地产业的资产规模在百亿元量级。

与此同时，政策端也为AMC发展主业打开空间。2024年，金融监管总局发布《金融资产管理工作不良资产业务管理办法》，有序拓宽金融资产管理公司资产收购范围，允许收购金融机构所持有的重组资产及其他已发生信用减值的资产。

REITs上新不断 险资打开投资空间

● 本报记者 薛瑾

今年以来，公募REITs市场延续了2025年的高频发行态势，多只产品完成募集上市，涵盖商业不动产、交通基础设施、保障性租赁住房等领域。在不少REITs背后的“买家团”当中，险资机构依然扮演压舱石角色。业内人士认为，在利率中枢下移、优质固收资产供给稀缺的背景下，REITs以稳定现金流、长期限匹配、抗通胀属性等特征，成为险资底仓配置的重要资产类别，未来将进一步打开投资空间。

公募REITs不断扩容

7月15日，华夏保利商业REIT正式启动发售。作为商业不动产REITs试点落地后的重要产品，该项目以广州珠江新城与佛山千灯湖两处核心物业为底层资产，拟募集规模约17.97亿元。

该基金原定公众投资者募集期限为7月15日至7月21日，因截至7月15日公众投资者累计有效认购规模超初始募集上限，依

据基金招募说明书、基金份额发售公告相关约定，管理人确定7月15日为公众投资者最后认购日期，7月16日起不再受理任何公众认购申请。

公众认购的火热折射出公募REITs市场的快速发展，市场项目供给节奏显著提速。继今年6月首批商业不动产REITs上市后，近期全市场又有多单商业不动产REITs陆续启动询价，发售上市工作稳步推进。

房地产服务和咨询顾问公司戴德梁行近日表示，首批商业不动产REITs上市，是国内REITs市场品类创新的突破，公募REITs行业正式迈入“基础设施+商业不动产”双轮驱动的全新发展阶段，为国内万亿元级存量不动产盘活、不动产行业转型升级，资本市场服务实体经济提质增效注入强劲动能。数据显示，截至上半年末，全市场已上市公募REITs产品共86只，总募集资金规模约2450亿元，资产类型覆盖多元领域。

险资“买家团”深度参与

梳理REITs产品信息可以发现，险资是

“买家团”中重要的角色。业内人士表示，在低利率与资产荒背景下，REITs凭借稳定的现金流和高比例分红，展现出突出的配置优势，成为近年来险资深度参与的品种。

REITs具有中等风险、中等收益、分红比例相对较高等特征，是一种股、债之间的投资选择。一家头部保险资管公司相关负责人表示，监管部门规定REITs产品的收益分配比例不低于合并后基金年度可供分配金额的90%，这是稳定分红现金流的坚实制度保障，收益可预期、可测算，对险资等需要穿越周期的长期资金来说，REITs是较为理想的底仓配置品类。

“险资可将REITs计入OCI（其他综合收益）账户，场内价格涨跌不影响当期利润，只有每年稳定分红计入经营损益表，即使二级市场价格下跌也能长期锁仓持有。”一位险资机构人士说。

此外，险资的参与方式也在升级。从“打新”战略配售到扩募跟投，再到二级市场增持、做市交易，险资探索了越来越多元的、全生命周期的配置模式。