



明明30万银行贷款 为何到手只有27万?

记者调查：贷款中介如何扣走客户贷款的……



你是不是也经常接到所谓银行信贷部的电话——“最近有利息3.6%的贷款，请问您考虑吗？”“我们是银行信贷部，最快当天就能放款。”

一边是贷款中介，一边是国家信用背书的银行，他们究竟走得有多近？中介是否真有特殊渠道？记者近期暗访贷款中介市场各环节，深度揭秘贷款中介江湖。



沙坪坝某银行，工作人员向市民讲解金融贷款等政策。据重庆日报

案例

贷款30万，中介抽走3万元

“上周四，他们给我打电话说是建设银行直贷中心，有年化3.6%的信用贷款，不收任何手续费。”就是这个电话，让刘岩被“坑”了3万元。

刘岩发给记者的截图显示，这笔贷款实际贷款年化利率7.5%，另有担保费率1.37%，二者加总为8.87%。放款行并非此前所称的建设银行，而是东北一家民营银行。

居间服务协议上的公章显示，对方是一家财税咨询有限公司。刘岩获得30万放款后，对方又拿出一份贷后服务协议。这份协议条款提到，将30万元贷款中的74700元作为保证金交由该财税咨询公司全权管理，还款第四期申请返还至借款人原账户。

“我那个时候就觉得肯定有问题了，就不签。”刘岩说。

但由于签了代扣协议，放款后第二天，贷款中介从其贷款资金中直接扣走3万元，相当于贷款金额的10%。“说这个作为他们

(中介)帮我办贷款的服务费。”刘岩说，“但开始签的时候，他说没有服务费。”

记者也注意到，在刘岩与中介公司客户经理的聊天截图中，对方也表示其属于银行签约中心，“是没有任何手续费服务费的。”

但在刘岩提供的与上述这家财税咨询有限公司签订的居间服务协议上，第六条却载明，下款成功后，收取客户的费用为：手续费、服务费、资料费以及信息咨询费各为实际下款金额的3%。而协议后部分手写了补充内容：减免第六条百分点三个点。

刘岩说，后面才发现，补充内容的减免，并非将第六条费用全部减免，而是减免3个点后还剩9个百分点的费用要支付，另加违约金1%，一共扣取10个百分点的资金，即3万元。

最终，刘岩在获得放款后未使用，自己补上被贷款中介扣去的3万元，一次性将30万元银行贷款还掉。

提醒

所谓特殊渠道 可能是营销噱头

一边是贷款中介江湖，一边是国家信用背书的银行，他们究竟走得有多近？记者电话采访了一家大型银行消费金融部负责人。

这位负责人说，部分贷款中介，只是对各家银行的贷款产品较为了解，包括办理的流程、渠道，相关的资料搜集要求等等。多数情况下，他们和银行确实没有什么关系，只是对有需求的人提供申贷服务。他认为，对于银行办贷的流程，以及相关基础条件，不少老百姓较为陌生，不太了解。可能大部分都是这种情况。

他说，还可以从信息不对称的角度来理解。由于各家银行的利率不相一致，使得贷款中介有一定的市场基础，这也成为贷款中介的宣传点。“比如说为什么你不从银行贷款，而是来找我们贷款中介，因为我们贷款中介可以拿到贷款的。其实他们没有什么特殊渠道，我也不知道他们还会有什么渠道。”

这位负责人也表达了他对贷款中介的态度，“实际上从银行管理的角度，我们不希望有这些机构，更希望客户自身来申请贷款。近年尤其是‘资产荒’背景下，贷款价格都较低，尤其对于优质客户的贷款价格更低。”

“你就不要相信，这里面鱼龙混杂！我觉得银行业不会和贷款中介合作。”这位负责人提醒大家，接到贷款中介的电话不要轻易相信。

不过，另有银行信贷经理告诉记者，由于贷款投放指标不断要求增量，这也使得有信贷经理可能与中介合作。“因为不断要有增量，上升到一定程度就越来越困难。”

这位信贷经理也告诉记者，只要客户符合放款资质，都可以申请。贷款中介所称自己有特殊渠道，其实是营销噱头。“除非客户自身资质很差，才会寻求第三方的包装。这就有问题了。”

他还说，作为银行从业人员，他也经常接到这种营销电话，直接就挂掉了。

一位银行信用卡部资深人士也告诉记者，这类中介也可能是帮助银行信用卡业务经理拉客，最终通过信用卡批款，因此，在信用卡强力营销机制下，中介现象可能发生。

(应受访者要求，文中均为化名)

据每日经济新闻

调查

以“银行签约中心”名义揽客

此类打着银行旗号进行贷款推销的机构不在少数，记者也遇到过，从而认识了电话推销员李颖、王秋雨和张明。

在电话中，他们自我介绍均是来自中信银行信贷部。其公司地址都在北京市朝阳区，只是分布在不同的写字楼里。

李颖所在的公司朝阳区某写字楼的17层，记者如约而至后，李颖却未能见其人，迎上来的是自称李颖领导的老吴。

记者注意到，公司大门口的内墙上挂着“签约中心”几个大字，此外，并没有别的标志将这里与银行关联起来。

这真的是银行直贷中心吗？老吴含糊其词，“咱们属于签约部，前期负责收集资料。完了给你匹配产品，咱们就去行里签约就可以了。”说着，他便拿出一张信息采集表来。

无独有偶的是，在王秋雨所在的公司，面对记者同样的疑问，她给出了与老吴相似的模糊回答，“我们是和银行合作的。”再刨根问底究竟跟银行是什么关系时，她最终坦言他们是一家服务外包公司。

“收集信息后，是去中信银行签约吗？”追问之下，老吴最终直言：“银行具体哪个看资质，给你匹配。”

言下之意他们在多个银行尝试。这时，老吴终于承认是贷款中介了。“之前买过房吗？买房有房产中介，我们类似这种。”他说。

经营贷置换房贷，“不合规但能做”

与刘岩办理的信用贷款不同，记者咨询的是房贷置换——即将个人住房按揭贷款转换为抵押经营贷，将“高位”的房贷利率转变为“低位”的经营贷利率。

据老吴透露，300万的按揭房贷，通过房贷置换，最终变为抵押经营贷款，最低可以做到年化3.6%。置换之后，之前需偿还的按揭房贷利息数额就可大幅减少。

房贷变身经营贷，合不合规？这显然是个否定答案。但能不能做？老吴却给出了肯定回答，“我们办了是没有任何风险的。”

只是贷款腾挪的过程有点复杂，首先便是记者名下得有家公司，还得是成立满一年的。“名下给您过户一个公司，以公司的名义把这个房子抵押出去。”老吴说，“首先得给你过一个营业执照。”与此同时，房贷也要处理——300万房贷一次还清。“相当于这个房子是全款房。我来帮您垫资，房贷全还了，再给您做房贷。”

张明所在的公司位于朝阳区某写字楼的12层，办公场地进门的墙上写着“信贷中心”，据他所言，他们是中信银行直属的信贷部。

与李颖一样，张明的工作似乎在将记者接到公司后便告一段落，具体介绍业务的也另有其人——他的上司老周。

对于监管政策，老周如数家珍。面对记者咨询的房贷置换业务，他说：“举个例子，我给你批了年化3.68%，你房贷年化利率是4.8%，你拿这个钱还你的房贷，你感觉现实吗？银保监会查到直接完蛋。”

到底能不能做？老周沉默了一瞬，吐出两个字——能做。

“风险的话，可以给你完全避免，不用担心。我们经常做，多得很，成功案例不下几百个。”老周说，“但确实不太合规。”

前期不给钱都做，中途再一点点收费

确定了要办理的业务，费用怎么收取？“营业执照咱们这收费是8000—10000(元)；垫资的话，10天一个档，费用大概0.6%，差不多两档，就能给你把款批下来，相当于垫上多半个月。”老吴简单介绍道。

而记者注意到，在居间服务合同上，提到了“诚意金”，而这一开始老吴并没有提及。“诚意金，你想出多少都行，500(元)、1000(元)，象征性的。”老吴如是说。

此外，要在中介处办贷款还涉及哪些费用？中介费又怎么收？在老吴所在的公司，一位房抵经理向记者透露，他们公司一般都是收3个点。“办营业执照大概是12000元。(300万贷款)费用总共十来万块钱吧。”

行业中固然有更低的报价，但这位房抵经理却劝记者要谨慎，1%可能是中介前期聊的，实际做的时候，做到一半给你加点费用。

“甚至前期可能是不收费都给你做，做的途中你下不来台了，之后就可以开始给你收费，一点一点，这加点钱那加点钱，到最后就是……”房抵经理说，“反正你没上过当，上过一次就知道了。”

“我可以沟通，有内部渠道”

在贷款中介行业，老周公司的老板王总算得上“老江湖”了。在他眼里，贷款中介行业本身，目前还是乱七八糟的。

“行业里中介费10%的都有。想你收你钱，我可以有100种理由。”王总说，“因为每个人的情况不同，收费也不一样，每个银行、每个对接的渠道也不一样，还有量大量少的问题。”

王总还表示，“有些产品，我要是不收你费用，但银行那边都已经收1%了。有些银行放款非常给力，我们对接不了，只能找银行的代理去操作，可能代理也要收1%甚至2%，因为代理要交银行担保金，我得给人家钱。”

当然，来找贷款中介办业务的，多多少少都有点儿瑕疵。从业人员透露，要么小贷多一点，要么就是有一两次逾期。

但这在王总眼里都不是事儿，“每个人去银行都办下来了，你来我们这干吗？”

王总自信的原因是“有自己的内部渠道”。“我可以沟通，有内部渠道。审计师或者那边行长领导。”他神秘地告诉记者。

而在老吴他们公司，其房抵经理也表示，可以控制放款。“我们找的是银行客户经理，客户经理给你点击放款，这个款能放出来，他不点就放不出来。为什么您直接找客户经理不行而我们可以？因为他也需要量。”