主管总编辑助理 韩哲 主编 岳品瑜 美编 高蕾 责校 池红云 E-mail：news0518@163.com

中介搭桥 购物外衣下的现金贷重燃

随着用户借款需求的不断攀升，地下借贷市场重燃，这一次玩家们绞尽脑汁不断对项目进行着“创新、改进”。北京商报记者近日在调查中发现，一些现金贷玩家改变了生存逻辑，以中介为依托换了一身铠甲，重新附体在各大隐蔽的App上。这些现金贷产品大多披着消费购物的外衣，有部分借款“口子”再次利用“手机回租”的模式试图绕过现金贷监管。在分析人士看来，此类业务本身在贷款资质、资金来源、贷款投向等方面容易产生各类风险隐患。

“手机转卖”借款步骤

- 第一步：提供身份证、姓名、银行卡信息、手机运营商密码进行注册
- 第二步：根据智能信用评定获取额度
- 第三步：在平台领取借款额度，再根据额度选择同等价位的手机产品，点击“租赁”进行转卖
- 第四步：转卖后第三方平台兑换成现金放款到账

存在的风险

现金贷玩家

客群大多是低端用户，放出去的钱很可能收不回来

借款人

需要支付高昂的手续费、利息等，容易陷入恶性债务循环

中介搭桥的引流生意 月赚近15万

“之前监管比较严，不好借款，四处找不到口子。”网贷借款人刘宇（化名）向北京商报记者透露，“但近两个月情况有了转变，又能轻松借到钱了。”刘宇口中提到的“轻松借款”从何而来？带着疑问记者进行了详细调查。

疫情之下，随着用户底层借款需求的提高，“撸贷”大军再一次重出江湖，而这一次出现的方式更为隐蔽。“独家首发，最新黑口子，人人5000元起，包下款包到账，无视黑白，有钱速度砸！”在一个近500人的社交群里，有不少中介人士在不断刷屏相同的广告语，“揭秘网贷不良消除的秘密”“白户撸口子实操攻略”“疫情期间，借不到钱怎么办？”这些话题被包装成一个个课程打包出售，每份课程的售价在50-70元不等。

当表达了想借款的诉求后，一位自称“导师”的推介人员找到了记者，他声称，只要加入平台学习，就可以提供最新的“撸口子”攻略，平台有近百个App可以借款，且100%下款，但需要注意的是，用户想要借款的前提条件就是需要成为平台的会员，他向记者透露称，“成为会员后，就可以通过语音+文字+图片的方式授课，来指导会员进行借款操作，每条语音分享完之后，会把这段分享的内容以文字或者图片的形式总结出来，方便学员对课程内容的理解更加深透”。

然而“一对一”指导价格并不便宜，线上学员统一报名费用为998元，由平台“导师”负责授课，直到会员最终成功申请到贷款。记者从这位“导师”处了解到，由于疫情期间借款需求加大，平台每天报名的学员都在5人左右，这也成为一个赚钱的“好生意”，保守估计，平台一个月通过引流变现的费用就接近15万元。

针对中介搭桥，撸贷大军重出江湖的原因，麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受北京商报记者采访时表示，首先是供给方，即现金贷玩家们存在侥幸心理，企图通过瞒天过海的方式挣快钱；其次是需求方，原本次级贷款市场就有资金需求，疫情期间更加剧了这种情况。

“手机转卖”绕过监管 实质为现金贷业务

在中介的话术诱导下，“人人都可贷、百分百放款”的大额现金贷让不少借款人心动，但北京商报记者进一步调查却发现，有部分借款平台再次利用“手机回租”模式试图绕过现金贷监管。

一家名为“玩卡”的平台，主要向借款人提供极速贷款、视频课程、信用查询、推广返佣等服务，它就像一个超市，将近百条隐蔽的借款“口子”聚集在这里，普通用户只要进入借款频道就可以进行操作，有一些资质不好的借款人可以充值298元成为VIP，充值后平台会提供更多的撸贷“口子”进行借款，还可享受网贷提额技术、网贷操作技术实战分析等指导。

北京商报记者以普通借款人的身份调查后发现，这些现金贷产品大多披着消费购物的外衣吸引用户借款，以平台最新推介的“创美优品”口子为例，该平台在App的介绍为“生活购物”平台，从可贷款的额度来看，根据智能信用评定，“创美优品”最高可申请额度为3万元，可借周期为3-12期。北京商报记者注册并尝试借款后发现，“创美优品”的审核流程较为简单，只需要提供身份证、姓名、银行卡信息、手机运营商密码即可，在提交信息后，记者获得了5500元的信贷额度。

要想拿到这笔借款就需要“直接一键转卖”，首先在平台领取借款额度，再根据额度选择同等价位的手机产品，点击“租赁”，在提交一系列资料后，联系一键转卖服务商才可以进行提现。回收操作是由第三方平台提供的商品回收服务，具体来看，用户在“创美优品”购买的商品可一键出售给第三方平台兑换成现金，一般当天即可放款到账，和此前手机回租幌子下的现金贷套利操作类似。

对于此类手机回租模式，在分析人士看来，名义上是手机回收，实际却很少开展手机回收业务，以用户撤销合同并退回预付款双倍返还本金等方式，或者以评估费等方式平台获取借款资金，不仅暗藏合规风险，用户隐私安全也难以保障。

零壹研究院院长于百程表示，以手机回租为例，在2018年监管方高压打击现金贷之时就出现过，虽然名义是回租，但如果没有真实回租业务，穿透看实质开展的就是现金贷类业务。此类业务本身在贷款资质、资金来源、贷款投向、利率、催收等方面也容易产生各类风险隐患。

苏筱芮直言，此类模式对现金贷玩家和借款人都有风险，对于现金贷玩家来说，面向的客群大多是“撸口子”的低端用户，放出去的钱很可能收不回来，又没有正规征信系统的记录作为保障。对于借款人来说，这样的借款方式需要支付高昂的手续费、利息等，容易陷入恶性债务循环。

对借款模式存风险等问题，北京商报记者尝试联系“创美优品”进行询问，但电话始终未有人接听。

牟取暴利下的风险游戏 建议穿透规范

随着近几年监管对于现金贷行业的整治，不仅不少违规现金贷平台被清理，链条背后包括助贷、大数据服务商、催收等均遭受较大打击。

对于地下现金贷的重燃，于百程表示，此类现金贷业务隐蔽性强，虽规模不大，但风险和影响依然不小。监管方应联合工商、网监等部门，充分发挥社会监督作用，对此类业务进行穿透规范，以避免监管套利。具体来说，一方面要进一步细化落地监管方案，在市场准入、渠道监管等方面多管齐下；另一方面加强市场借款人教育，针对合理的借款需求，鼓励更多的机构提供合法产品。

苏筱芮进一步建议，对监管来说，应加大对非法放贷行为的打击广度和深度，通过修改完善法律法规的方式，对以身试法者给予重刑严惩。放开次级借贷市场的口子，即予以合法化，但前提是要求机构自负盈亏、公开透明，逻辑是高收益覆盖高风险。鼓励正规金融机构试水下沉客群，向受影响的消费者和小微企业提供小额贷款，以支持他们渡过疫情难关。

北京商报记者 岳品瑜 宋亦桐

工行北京分行坚守服务实体经济本源 助推首都制造业高质量发展

制造业是实体经济的重要基础，是立国之本、兴国之器、强国之基。工行北京分行坚决履行国有大行的政治担当，坚守服务实体经济本源，以金融服务助力“中国制造”转型升级，不断提升对制造业的金融服务供给水平。

立足政策导向

工行北京分行紧密围绕北京市“四个中心”首都城市功能定位，主动研究区域制造业发展方向与需求特点，积极支持“制造强国”战略在北京地区落地。

加大贷款政策支持力度，通过保障贷款规模、降低融资成本、优化信贷政策、助力减税降费等措施，充分让利实体经济，更好地服务制造业发展。2020年一季度分行新发放制造业贷款平均利率同比降低46个BP，为企业节约融资成本1.31亿元。

突出重点领域信贷倾斜，聚焦首都在京津冀一体化协同发展、“三城一区”发展规划等重大战略中形成的制造业发展格局，着力加大对集成电路、医药健康、智能装备、节能环保、新能源智能汽车、新材料等战略性企业的融资支持。截至2020年一季度末，分行制造业贷款余额较年初净增近60亿元，同比多增近30亿元，创历年最好水平。

突出管理创新

工行北京分行主动创新服务思路，以管理创新不断丰富对先进制造业、战略新兴产业、传统产业转型升级等领域的融资支持手段。建立“名单制”管理机制，以优质制造业龙头企业名录为抓手，加强对名单制客户的融资支持力度，同时实施动态调整管理，及时将优质客户纳入名单，分层分类对接，实现全覆盖式服务支持。2020年以来，为多家重点制造业市属企业提供超过80亿元的信贷支持。创新“制造链”服务模式，把握供应链金融场景化、平台化、数据化发展趋势，以优秀制造业龙头企业为核心，打造先进制造业核心节点企业产业链图谱，借助工银E信、中企云链等供应链场景，加强对产业链上下游制造业企业的融资支持，将金融服务延伸至产业链末端的中小企业，实现制造业客户的批量化、渗透式服务，完善链条式金融服务，稳步提高制造业金融服务供给水平。

发挥产品优势

工行北京分行积极适应制造业企业多元化金融需求，为客户提供全方位、一体化、一站式金融服务，深化综合化服务模式的落地生根，把信贷支持“独木桥”升级为综合服务的“立交桥”。

坚持“贷+债+股+代+租+顾”——“六位一体”全融资理念，一体化推进发展债券承销、银团贷款、并购顾问、融资租赁等业务，近三年来，制造业领域债券承销超千亿元，实现了对制造业龙头客户的深度金融支持。

坚持投贷联动机制，充分考虑企业融资需求，通过投贷联动等创新方案切实缓解制造业民营、中小微企业的融资难题。

作为国家先进制造产业投资基金唯一一家参与合作的银行金融机构，为基金所投企业搭建银企合作桥梁，在全国范围内累计为20家被投企业核定授信总额超200亿元，累计为16家所投企业提供融资近40亿元。

下一步，工行北京分行将坚决服务于“六稳”“六保”大局，坚持思路再创新、服务再升级，坚定不移地做好综合化金融服务，为首都经济社会持续发展贡献大行力量。

农行北京分行开展 “普及金融知识，守住‘钱袋子’”活动

为落实监管要求，增强金融消费者参与金融活动的风险识别能力、自我保护意识，中国农业银行北京市分行以“勇担疫情防控使命、践行金融服务初心”的担当，用心提供金融服务，用爱助力疫情防控，积极开展“普及金融知识，守住‘钱袋子’”活动。

据了解，农行北京分行充分利用网络和自媒体的阵地辐射作用，积极拓展线上渠道，创新开展宣传教育知识普及。围绕活动主题，该行设计了长图、视频、动画等简明易懂、图文并茂的宣传作品，在微博、微信公众号、新媒体平台进行投放，构建宣传阵营和网络，营造活动氛围。

为实现金融知识多点触达，该行针对京郊地区，采取线下组织、线上传播的方式，配合地方政府，将深入浅出、贴近实际的金融知识送到群众手上。例如将传统金融知识与助力脱贫攻坚相结合，结合农民生活生产特点，设计制作了“防诈骗、助生产、守住钱袋子”的真人视频短片，以通俗易懂、形象直观的方式宣传金融知识及金融支持政策，借助助农取款点等渠道，让金融宣传更接地气，普及内容入脑入心。同时，该行辖内密云支行配合密云区打非办完成防范非法集资的授课视频，通过抖音、密云云梯、宜君密云等线上平台进行推送，扩大了宣教覆盖面。

在突出线上宣教的同时，该行线下网点也毫不松懈，宣教材料覆盖网点所有可视渠道。辖内2800余台自助机具、1300余台超级柜台均布放活动统一海报，并在消保宣教专区摆放活动折页。

据悉，今年以来，农行北京分行助力疫情防控，通过“线上+”渠道，提供服务不间断、提示不减少、宣传不停止的暖心金融服务。积极引导消费者通过掌银、网银等线上渠道办理业务，推出“掌银‘抗击疫情服务专区’”，及时发布疫情期间网点营业情况；协助北京市疾控中心、北京电视台拍摄“金融业复工复产防疫工作指引”公益宣传视频，在楼宇、公共交通、视频播放平台循环播出，提示消费者进入银行办理业务的正确步骤，累计播放量超过20万次。同时结合疫情期间社会公众需求，制作“疫情遇上复工——金融小助手”等金融知识宣教素材，提示公众警惕疫情期间出现的骗局；打造“一刻钟便民生活服务圈”，实现小微商户线上接单，送货到家，解决居民买菜用餐不便，助力商家转型升级。

该行相关负责人表示，将积极践行以金融消费者为中心的服务理念，引导金融消费者获取自身急需的金融安全知识，提升风险防范意识，守住“钱袋子”。

中信银行与宁德时代签署战略合作协议 金融支持制造业创新发展

近日，中信银行与新能源汽车动力电池龙头企业——宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）签署总对总战略合作协议。中信银行行长方合英、宁德时代董事长曾毓群共同出席签约仪式。

宁德时代致力于新能源汽车动力电池系统及储能系统的研发、生产和销售，2017-2019年连续三年蝉联全球动力电池出货量第一。宁德时代始终密切关注市场需求和前沿技术的发展，不断开拓国内外市场，并积极布局储能产业。下一步，宁德时代将重点推进电化学储能建设，助力新基建的蓬勃发展。通过本次签约，中信银行将充分发挥专业优势和协同优势，与中信集团成员单位共同为宁德时代及上下游客户提供综合金融服务，全面支持制造业产业升级和创新发展。

近年来，中信银行积极践行国家战略，始终贯彻中央金融工作要求，加大对民营企业、制造业的支持力度，全面提升实体经济服务质效，努力打造“有担当、有温度、有特色、有尊严的最佳综合金融服务企业”。今年以来，中信银行推出了促进制造业贷款业务高质量发展的15项举措，全力支持制造业发展。

此次合作签约是中信银行贯彻落实党中央、国务院“推动制造业升级和新兴产业发展”要求的重要举措，体现了中信银行扎根实体经济、支持民企制造业、落实“六保”任务的决心和担当。未来，中信银行将继续积极服务实体经济，复制推广有效经验到民营制造业企业，全力支持制造业高质量发展。

中信银行 CHINA CITIC BANK 北京分行