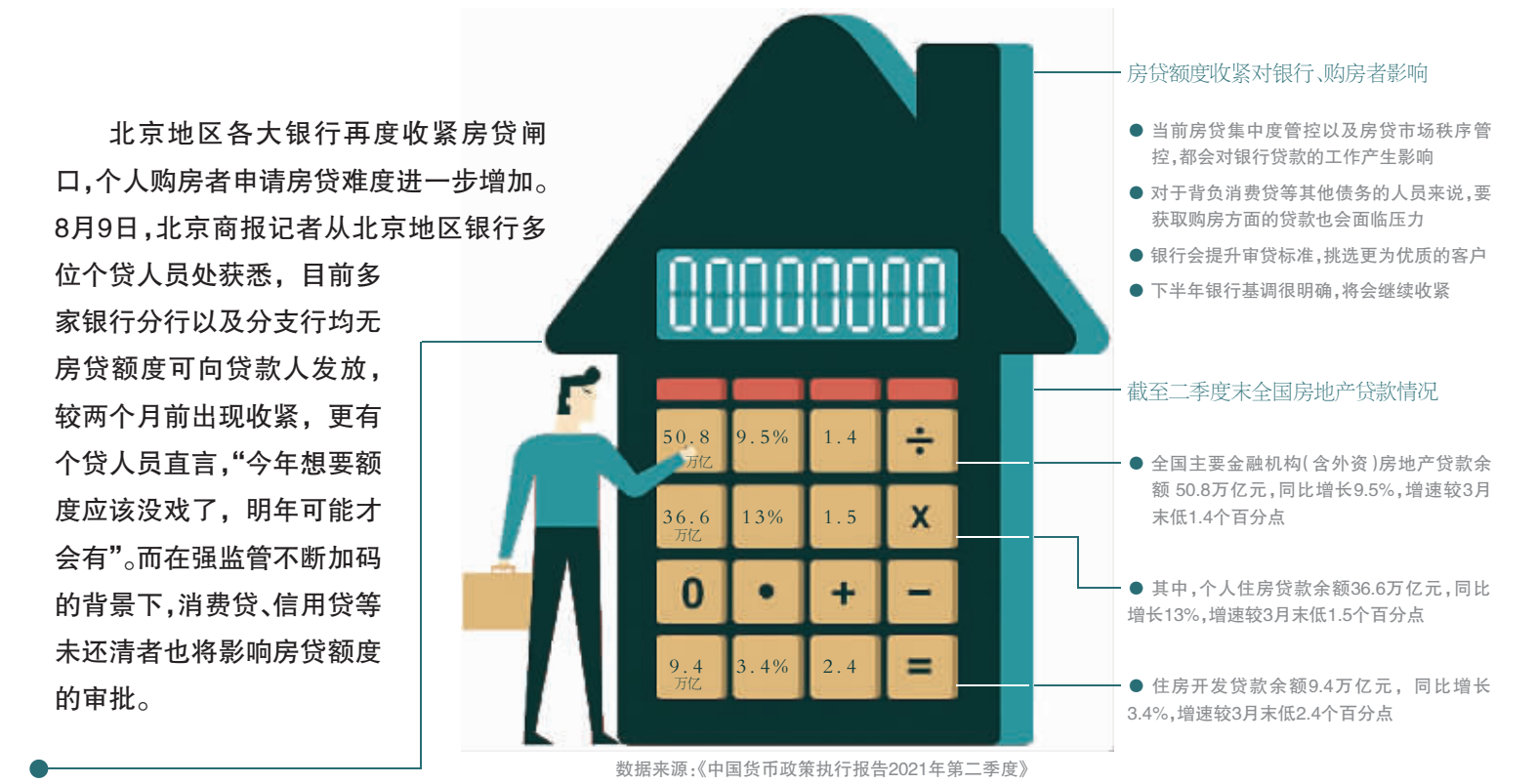


# 多家银行直呼没额度 北京房贷收紧



北京地区各大银行再度收紧房贷闸口,个人购房者申请房贷难度进一步增加。8月9日,北京商报记者从北京地区银行多位个贷人员处获悉,目前多家银行分行以及分支行均无房贷额度可向贷款人发放,较两个月前出现收紧,更有个贷人员直言,“今年想要额度应该没戏了,明年可能才会有”。而在强监管不断加码的背景下,消费贷、信用贷等未还清者也将影响房贷额度的审批。

## “已无房贷额度”

一家总部位于北京地区的国有大行个贷中心人士向北京商报记者介绍称:“纯商贷我们最近已经不接了,目前没有额度,我们是收到北京分行下发的通知,北京地区所有的能接房贷的网点应该都没额度了”。一家总部位于南方地区的股份制银行北京分行个贷经理也提及:“现在行内暂时没有房贷额度,不受理按揭业务,什么时候放开额度还不一定”。事实上,在今年清明小长假后,北京商报记者在调查过程中就注意到,北京地区部分银行房贷额度出现了收紧,但在彼时调查时,出现无房贷额度情况的银行仅有2-3家,且多属于个别网点层面,现如今,多家银行分行以及分支行均无房贷额度。另有两家股份制银行分支机构业务人员也表示“已无房贷额度”,其中,一家股份制银

行支行的个贷经理向北京商报记者介绍称,“我们这已经不签房贷合同了,因为房贷现在放不出款,没有额度,今年想要额度应该没戏了,估计要等到明年”。另一家股份制银行支行个贷中心业务人员说道:“我们行现在只能做纯商贷,不能做和公积金一起的组合贷款,一般时间越往下半年走额度就越紧,现在申请已经没有额度了,明年才会有”。无额度对个人购房者来说,最直接的影响在于申请住房贷款的难度将会增加。光大银行分析师周茂华在接受北京商报记者采访时分析称,造成该现象的直接原因是银行落实“两条红线”政策,导致部分区域银行由于此前房贷扩张速度较快,额度紧张;更深层次原因是监管促进银行资产负债结构进一步优化,避免银行信贷资源过度集中在房地产领域。周茂华进一步指出,同时,国内落实“房住不炒”理念,促进国内房地产市场中长期健

康发展,房地产过度发展无疑会透支部分区域经济中长期发展潜力。从这些原因看,银行额度紧张状况中短期内难以明显缓解,毕竟房地产行业转型发展与银行资产负债结构优化需要一段较长时间。

## 消费贷未还清影响审批

“部分购房者为填补房屋交易资金缺口或进行套利,挪用消费贷、经营贷资金作为购房款或‘过桥’资金……”今年2月初,北京银保监局发文要求各银行对2020年下半年以来新发放的个人消费贷款和个人经营性贷款合规性开展全面自查,重点排查是否存在由于授信审批不审慎、受托支付管理不到位、贷后管理不尽职等情形导致消费贷、经营贷资金被违规用于支付购房款等问题。在强监管铁腕之下,银行层面对未还清消费贷或信用贷客户的审核也进一步趋严,多位北京地区银行人士向北京商报记者透露

称,未还清消费贷或信用贷的客户有可能会影响房贷的审批额度,甚至不能通过审批。一位国有大行营业部个贷中心人士向北京商报记者介绍称:“我行现在房贷额度比较紧张,需要预约排队,一般客户在满足贷款要求之后就可以进行申请,比如二手房贷款需要用户的收入覆盖负债的两倍以上,必须要结清未还清的消费贷和信用贷款才能进行房贷申请”。北京商报记者获悉,各家银行对于房贷的审核要求各不相同,同一银行也因房贷业务的种类不同而在审核方面有不同的要求,但总体而言,此类要求均主要包括基本情况、购房资格、贷款资格、还款能力、信用状况、共同借款人/共同还款人/保证人的审查情况等。北京地区针对客户的审核要求目前没有收紧,您只需信用良好、拥有稳定的工作或经营,能够按时偿还贷款就可以,除此之外还能提供身份证明、婚姻证明、贷款用途证明、收入证明材料等文件。不过行内对有负债的客户审核还是比较严格,消费贷、信用贷负债占比较高的客户可能不会通过审批。”另一家总部位于南方地区的股份制银行北京分行人员介绍道。另据一家城商行支行客户经理提供的信息:“有消费贷或信用贷的客户每个月都会缴纳月供,所以在申请房贷时银行要计算客户每个月的还款能力,如果每个月需要还的消费贷比较多,负债比较高,在申请房贷时审批下来的额度就会受到影响,银行一般建议用户还清消费贷和信用贷,没有负债对贷款审批也有好处”。在易居研究院智库中心研究总监严跃进看来,当前的房贷集中度管控以及房贷市场秩序管控,都会对银行贷款工作产生影响。将消费贷或信用贷等还贷情况纳入监管,也说明银行对于申请房贷的人会有更严苛的管理。通过此类监管,能够规范贷款发放,对于此类还背负其他债务的人员来说,要获取购房方面的贷款,也会面临压力。周茂华进一步指出,消费贷等未还清者

将影响审批也是调控后的连锁反应,银行由于房贷额度紧张,在市场供需机制作用下,会提升审贷标准,挑选更为优质的客户。

### 会否继续收紧

从宏观层面来看,银行房贷放款出现紧缩主要源于房贷集中度的合规性压力。去年12月31日,央行、银保监会发布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》,明确对中资大型银行、中资中型银行、中资小型银行和非县域农合机构、县域农合机构、村镇银行,共5档机构分类分档设置房地产贷款占比上限、个人住房贷款占比上限。其中,第一档的中资大型银行的房地产贷款占比上限和个人住房贷款占比上限分别为40%和32.5%;第二档的中资中型银行两项占比分别为27.5%和20%,监管对占比超标的银行设置两年或四年调整过渡期。就已经公布2020年年报数据的银行来看,已有多家银行房地产贷款占比或个人住房贷款占比出现超标。但值得关注的是,在调查过程中,北京商报记者注意到,一些占比并未超标的银行也在同时对房贷额度进行收紧。谈及出现该现象的原因,周茂华解释称:“这可能和区域房地产宏观调控有关,如果部分银行及其分支机构所在区域房地产调控压力较大,也可能影响这些机构的房贷投放,加强房地产金融调控是抑制区域房地产过热的重要手段。下半年房贷资金供给情况取决于两方面情况:一是要看部分银行房贷额度是否紧张;二是取决于区域楼市整体情况,如果存在过热苗头,相应房贷资金供给必定紧张”。正如严跃进所言,没有超标的银行也采取了行动,说明近期管控房地产市场的任务也开始落到银行本身。下半年还是要落实稳定金融秩序和稳定房地产市场秩序的双重任务,所以下半年银行基调很明确,会继续收紧。

北京商报记者 孟凡震 宋亦桐

# 助贷转战线下可行吗

“银行最新产品,不看查询,不看负债,额度30万”“年化5%,最高授信50万,有逾期也可以贷”……近日,不少线下助贷业务员蜂拥向北京商报记者推荐类似贷款产品,从宣传来看,大都打上了“银行产品”“大额”“低息”“不看征信”等标签,甚至部分业务员还宣称有征信修复渠道、可包装信贷资料,甚至能走银行信贷“后门”……

## 贷前“走后门”贷后“三不管”

近日,北京商报记者以申请贷款为由,进一步与贷款推销业务员交流发现,线下助贷市场乱象频出。一方面,在贷前风控上,不少业务员称可以帮贷款者包装信贷材料,在放款银行处“走后门”;另在贷款资金流向上,在记者提出贷款是用来买房、炒股票、买基金时,也有业务员称“完全没问题”,贷款会以装修贷名义下发,具体资金用途可以自己支配。正如一业务员告诉北京商报记者,他公司对接的大多为地方中小银行,在简单了解记者的个人情况后进行初审,称可以给记者贷出28万元,年化贷款利率5.04%,但具体贷款操作及协议签订,需要线下进行。“你先和我们进行签约,把信贷资料和基本情况都给我们,我们会给你包装材料。”该业务员向北京商报记者介绍。需要注意的

是,当记者提出个人有过贷款逾期行为时,该业务员却不假思索回复称:“没关系,我们这边是可以走银行信贷‘后门’的,很少有下款失败的情况,实在不行我们也有线下的一些征信修复渠道”。北京商报记者注意到,目前,这一类线下助贷公司数不胜数,记者仅填写一个贷款申请,一日内就有多家线下助贷平台联系贷款事项,其中包括商信金融、中投众鑫、中澜海阔等。除了自称助贷平台外,这些贷款中介有的还以“信贷中心”“快贷中心”等向用户进行产品营销,但这些业务员实际上并不属于任何银行,基本都是金融外包服务公司,主要通过帮银行“拉客”,从用户高额贷款中赚取服务费,一般收取1%-5%甚至更高。针对贷前个人信息收集、材料包装“走后门”,贷后资金流向股票、基金、房地产等“三不管”问题,北京商报记者向商信金融、中投众鑫、商信金融等平台进行求证,其中拨打商信金融、中澜海阔天眼查中披露的电话,均未被接听,此外中投众鑫工作人员一听对方是媒体,就立即挂断了电话,后续无法接通。“助贷本是贷款业务在长期发展中衍生出的专业化分工环节,有助于提升各方效率,但也因为游走在监管边缘,而出现部分乱象。”消费金融专家苏筱芮表示,从贷前风控来看,一些推销业务员毫无合规意识,诱导不具备申请资质的客户入场,另从贷后资金流

向来看,炒股票、买基金将导致消费贷资金空转,加剧市场投机炒作风气。苏宁金融研究院金融科技研究中心主任孙扬同样告诉北京商报记者:“线下助贷再度兴起,鱼龙混杂的市场中,确实有些助贷机构为了挣手续费,对风控排查和资金流向睁一只眼闭一只眼,不但给金融机构带来了信用风险,助长了个人或者小企业过度借贷,甚至助长了骗贷的风气”。孙扬坦言,之前一段时间,一些银行房抵贷主要暴露的风险,就来源于这些线下助贷渠道。

## 线上蠢蠢欲动

线下助贷乱象不断,而反观线上助贷市场,目前也不好过。一方面,随着线上获客成本持续上升,不少助贷平台利润空间被进一步压缩,此外,断直连大势下,部分平台直言后续合规压力骤增,产品也将面临翻天覆地的变化。近两日,北京商报记者采访了近10位来自不同线上助贷平台的从业人员,断直连压力下,有的机构正在进行产品上的调整,有的在加紧与征信机构的合作以及API端口的改进。之前的模式指定不用了,但我们还是主攻线上。”北京一线上助贷平台人士感叹道。与此同时,另一从事线上助贷业务的公司高管告诉北京商报记者:“目前线下助贷确实有很多公司在做,但和线上助贷不是同一拨人,线下这块存在很多灰色空间,目前公司不考虑转型线下,主要是考虑成本问题”。不过,北京商报记者从上海一助贷平台从业人士处获悉,断直连压力下,公司已经考虑组建团队,试图转向线下。该从业人士透露:“线上助贷机构一般是给持牌金融机构导

流或者做联合贷款,一直都存在一些信息层面的博弈,助贷机构尽可能获取信息并留存信息,但是金融机构就不希望这样,其中存在很多矛盾点。现在断直连下,助贷机构没办法把信息原原本本传给持牌机构,所以平台也在想着能不能对接一些线下的业务,可能更有操作空间”。无独有偶,另一家线上助贷平台,目前也已将线下获客视为一个重要渠道,据介绍,该平台早已组建线下团队,人数超过600人,主要服务对象是小微商户,也包括个人业务。与前述上海助贷平台一样,另一平台业务人员同样告诉北京商报记者,目前不少机构确实开始转攻线下,但和断直连或没有直接联系。该人员说道:“目前,线下业务相比线上业务,一是渠道自建,客群的成本与质量相对更加可控;另外行业激烈竞争,线上获客成本持续上升,线下场景的成本比较优势开始显现,因此有一批企业开始回过头来重新探索金融科技与线下场景结合的方式”。“尽管线下场景渠道自建,客群相对可控,但线下业务不如线上标准化、数据化,也没办法通过风控模型合理预测,因此要注意金融风险总是滞后的,线下现在的利润是否持续,未来会不会爆发风险,还有待观察。”该人士说道。

### 双管齐下是必然

乱象频出背景下,助贷机构由线上转向线下,真的可取吗?在孙扬看来:“转向线下,助贷面临的监管压力会小很多,但实际上会给贷款业务带来风险,尤其是那些抱着赚一笔钱就走,通过包装贷款资料来赚钱的,背后风险其实很大,不仅对金融机构不利,对社会不利,对借贷人

长期来看也是不利的”。“助贷业务实际上最早是从线下开始,随着移动互联网兴起,线上助贷模式才得到快速发展。”零壹研究院院长于百程指出,目前看,一些头部线上助贷平台也在探索线下获客方式,通过线上与线下结合方式开展业务,这种转变,一方面与互联网红利消失相关,线上获客成本上升,适合客群增长受限;另一方面也通过线下方式,在小微、场景客群、大额借贷等方面进行拓展。至于线上还是线下,主要还是看哪种方式更有效,成本更低,未来看,在一些助贷业务上,线上与线下结合的方式会成为主流。苏筱芮则认为,由于金融科技不断发展,线上互联网贷款的监管体系逐步形成,而线下业务则缺乏明确依据,尚处“荒原”,在她看来,线上助贷转战线下或只是权宜之计。一方面,一些深耕线下业务的传统机构早已积累多年资源与运营经验;另一方面,线下从业水平参差不齐,面向的客群也不如互联网渠道广泛。助贷市场鱼龙混杂,后续又将如何规范?在孙扬看来,监管部门还是要出台助贷的管理规范,对机构开展线下助贷业务流程提出合规要求和规范,另对金融机构也要加强约束,明确要求金融机构加强助贷机构的准入和管理,此外,监管部门要对金融机构的线下业务做穿透式管理,重视贷后风险管理。苏筱芮则称,后续严监管是必然趋势,助贷依托于持牌金融机构,主要还是通过持牌金融机构的约束来传导至助贷端,一方面需要持牌金融机构提升对合作机构的监督管理意识,强化风险识别流程;另一方面则需要从制度方面厘清合作权责,将线下助贷业务纳入监管范围。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

**遗失公告**

北京市东城区王府井食品商场烤鸭加工厂(工商注册号:1101011010163),不慎将营业执照正副本、公章、财务章、合同章遗失,特此声明作废!

2021年8月11日