

不靠谱的经营贷换房贷

中介猛推 以贷换贷”

“打开你房贷按揭银行的App,看看你的房贷利率是多少?”只要条件符合就可以考虑换贷,帮你省利息”,北京商报记者注意到,近日,有不少贷款中介开始在社交平台上不断推荐“以贷换贷”业务,吸引用户目光。

经营贷已存在多年,主要是银行针对中小企业或个体工商户推出的融资产品,借款人可以通过房产抵押等担保方式从银行借款,用来盘活个体企业资金。而“以贷换贷”则是购房者经过贷款公司一番包装后,将最低年利率3.4%的经营贷与年利率5%以上的房贷进行置换。

在社交平台,有多位贷款中介晒出了购房按揭贷款与经营贷数据对比。根据一位贷款中介提供的信息,以贷款金额100万元、还款方式为等额本息为例,购房按揭贷款期限为30年,年利率为5.88%,月还款额约为5919元,总支付利息约为113.07万元,总还款额度约为213.07万元。通过置换经营贷后还款期限变为20年,年利率为4.6%,月还款金额为6380.6元,总支付利息为53.13万元,总还款额为153.13万元。

“通过这样的方式您可以少还10年贷款,少还利息59.94万元。”这位贷款中介说道。不过,在实际情况下,试图“以贷换贷”的用户往往都是房贷存量用户,实际利息差额并不像中介宣称的如此有诱惑力,而贷款期限缩短还会导致月供增加,加大用户的还款压力。

但在中介机构的鼓吹下,“以贷换贷”这一方式还是让不少买房人动了心,多位贷款中介向北京商报记者表示,“以贷换贷”业务现在很火爆,咨询的客户非常多。

诸葛找房数据研究中心分析师梁楠在接受北京商报记者采访时分析,经营贷利率低于房贷利率,这种明显的倒挂局面产生了一定的套利空间,诱发经营贷违规行为;银行对经营贷的审核力度不足,致使这种违规行为钻了空子;中介在此过程中有比较可观的收入。

随着银根放松、利率走低、经营贷及消费贷等品种投放力度加大,不少贷款中介再度活跃,向购房者推出了“以贷换贷”的生意。4月13日,北京商报记者调查发现,一些贷款公司宣称可帮助客户将最低年利率3.4%的经营贷与年利率5%以上的房贷进行置换,轻松省下数十万元利息,不过,贷款中介所收的费用不菲,整体办理收取的服务费大概在贷款金额的1.6%-4%,这其中还不包括一些隐性费用。更为重要的是,无论“首付贷”还是此类置换经营贷的方式,都在变相地回避国家对于信贷政策的监管,一经查出会被银行要求提前归还贷款,用户若盲目轻信可能得不偿失。

经营贷置换房贷存在风险及严防措施

风险

- ◆对房地产市场健康发展和良性循环产生负面影响
- ◆削弱楼市政策的调控力度,产生较多投机需求
- ◆提升个人债务负担

措施

- ◆银行需严格落实贷前调查,加强对贷款用途的管理
- ◆多维度验证借款人资质,并对近期购买住房的客户发放经营贷款更加审慎细致调查
- ◆贷中严格执行受托支付相关规定,确保贷款资金流向合规
- ◆贷后管理加强对申请经营贷款的企业的监控,监控其是否正常经营及缴税

隐性收费的套路

由于经营贷需要通过抵押方式从银行借款,还需要将资金用于生产经营,申请人需要符合相应的审核要求,那么,贷款中介是如何经过一番包装,让用户符合申请标准的?

北京商报记者进一步深入调查后了解到,贷款中介“包装”的方式都是大同小异,购房者名下若有正常经营的公司,贷款中介将会根据公司的经营资质以及购房者个人情况制定经营贷置换计划;若购房者没有自身经营的公司,那么贷款中介将为购房者过户一家公司,并伪造经营流水,让客户“变身”经营者,然后再进行产品置换。

经营贷的还款方式也有多种选择,一位

贷款中介提到:当前名下有正常经营流水的客户能申请20年期还款的产品,中途不用归还本金,等额本息还款方式,和房贷的还款方式一样,其他类别的客户只能做10年期贷款。

在置换过程中,贷款中介所收的费用也不菲,多位贷款中介向北京商报记者表示,整体办理收取的服务费大概在贷款金额的1.6%-4%,也就是说若办理100万元经营贷,需要向贷款中介缴纳1.6万-4万元的服务费,这其中还不包括一些隐性费用;若购房者的征信、抵押物存在问题,还要再根据不同情况进行收费。”多位贷款中介提醒。

除了一些隐性费用外,北京商报记者调查发现,如果购房者存在首套房贷款还未还清的情况,贷款中介还会提供一种垫资操作方案,例如客户名下房产仍有50万元贷款未

还清,这时贷款中介便可以先行将50万元贷款替购房者垫付,随后购房者经营贷放款之后,再将这笔费用还给贷款中介。垫资费以10-15天为一个周期收取,例如50万元贷款,一个周期需要收取垫资费3500元,如果经营贷审批时间达到一个月,那么贷款中介将从中获利7000元。

当北京商报记者明确提到利用经营贷置换房贷可能被银行查出时,多位贷款中介均表示:“可以规避这些风险,只要资金不直接流入房地产市场就可以,具体操作可以用取现、走对公账户解决”。

切勿盲目听信

助推本该用于企业生产经营的资金流入楼市,变相抬高了房地产行业的风险。易居研

究院智库中心研究总监严跃进表示,经营贷置换房贷说明当前市场的乱象依旧未得到有效解决,贷款中介为经营贷资金流向楼市进行“包装”,贷款中介从中收获不菲“中介服务费”。

在梁楠看来,经营贷违规投入楼市,对房地产市场健康发展和良性循环也会有负面影响,将削弱楼市政策的调控力度,产生较多的投机需求,一定程度上也会推高房价,致使合理的住房需求得不到保障。

分析人士表示,按照银行规定,经营贷只能用于企业经营,居民将资金流入股市、楼市属于违规,且经营贷和房贷最长期限不同,同样的贷款金额下,期限越短月供金额越大,加剧用户还款压力,盲目听信贷款中介忽悠恐会得不偿失。

梁楠表示,经营贷还款期限较短,还款压力相对较大;再次,经营贷置换房贷这一过程中又会夹杂其他成本,最后整体成本或比房贷成本更高。

在经营贷入楼市愈演愈烈的背景下,相关核查手段也在不断升级。除了及时通过窗口指导、监管提示约谈等方式部署全辖银行机构开展快速自查,全面摸排有关情况之外,此前也有监管机构要求银行严格规范与中介机构的业务合作,及时堵塞业务管理漏洞、完善产品服务流程,严肃开展问责等。

在高压之下,银行也加大了巡查力度,北京商报记者了解到,北京辖内的部分商业银行已经在遵照《个人贷款提前到期告知函》对违规流向楼市的信贷资金进行回收,要求客户提前进行返还。

“接下来,银行应进一步加大对经营性贷款借款人资质的审核力度,如银行流水及收入证明等是否真实,同时,提高核查贷款资金流向的穿透性,从而保障资金流入正规用途,另外,加强监管,特别是对于违规行为,一经发现绝不姑息。”梁楠说道。

北京商报记者 宋亦桐

多地抛枝保险机构 落户奖励“卷”至5000万

“来深圳新设保险公司法人机构,一次性奖励最高5000万!”近日,深圳市更新了支持金融企业发展的措施,该政策一经公布,便“刷屏”保险业朋友圈。而除深圳外,天津、广州、鄂尔多斯等地也向保险机构抛出了橄榄枝。业内人士表示,通过政府奖励并且如果业务同时也能很好地开展,那么将会形成双赢局面。但不可忽视的是,接受奖励或补贴后,保险机构增强长远的内生盈利能力很重要。

多地释放高“含金量”政策

除了政策性业务获得财政补助外,对保险机构法人或分公司的设立或进驻,当地政府也会给予财政补助,当前已有多地释放了相关高“含金量”的政策。

近日发布的《深圳市支持金融企业发展的若干措施》显示,在深圳新注册设立的金融企业总部,单个企业一次性落户奖励最高金额最多为5000万元。除了新设外,也会针对搬迁企业给予费用补贴。

这样真金白银的奖励并非深圳独有,从粤港澳大湾区,再到内蒙古的“金三角”,从东部沿海地区再到中西部内陆……保险机构等金融机构正成为各地“盼星星”“盼月亮”的存在。

例如在发展金融总部经济方面,天津此前为保险机构提供的优厚支持政策与深圳同样“大手笔”。《关于支持金融机构和金融人才在津发展的政策措施》明确表示,对在本市新设立或迁入本市的法人金融机构,根据实收资本给予一定补助,其中包括,超过10亿元的部分,按照1%给予补助;补助额度最高达5000万元。

不过要想获得奖励,新设或迁入的保险法人机构需要以经银保监会批准的保险机构为前提。也有地方对提前搬迁做出明确,如果不满足一定入驻年限提前搬迁,会按年度平均分摊追回剩余承诺年度的奖励、补贴、补助及法定利息。

北京工商大学经济学院副院长宁威表示,从目前趋势,看出了地方政府在争取优势资源的“态度”。某保险中介公司高管对北京商报记者表示,相较而言,经济发达的地级城市或区的补助力度更大,未来,这样“含金量”高的政策肯定会有,但不一定呈现激烈的态势。

优化税收结构 满足就业需求

各地诚邀全国性保险法人机构,全国性保险中介机构及保险法人机构一级、二级分支机构落户,并支持保险机构发展,如此“大手笔”看中了什么?一方面是税收对于地方财政非常有吸引力,二是可以解决当地就业需求。”宁威表示,如果业务发展良好,会对当地税收带来优化效应,能够极大地改变当地的税收结构。

最惠保创始人陈文志直言道:“保险公司的所得税是总公司交,做得好的保险公司所得税都不少;其次是资金沉淀,保险公司资金运营都是在总部,像样的保险公司,总资产动辄数百亿,甚至上千亿。”

保险机构落地能为当地的保险业务带来发展,提高保障程度。某保险中介公司高管对北京商报记者表示,通过商业化政策,吸引保险机构进入是很有价值的,比如在当地开展业务,对当地的经济有一定的帮助。

通过2021年底《深圳市关于加快商业养老保险发展的实施意见》发现,其中提出吸引保险法

人机构落户深圳,鼓励保险公司(集团)来深设立养老保险专业子公司、养老保险事业部。支持在深圳设立商业养老保险专业机构。旨在健全深圳多层次养老保障体系,进一步保障和改善民生。

那么,面对甜蜜的选项,保险公司入驻或迁入的趋势如何?在陈文志看来,保险机构能不能在一个地方“落户”,看重的是环境+政策,环境包括人才、市场、金融等大环境,这个环境基本上是前提,其次才是具体的政策。这就是为什么有些地方虽然也有政策,但未必能吸引金融企业。

险企需有“造血”能力

虽然政府政策“给力”,通过奖励和补贴“输血”保险机构,但作为机构自身而言,需从精业角度考虑,维持可持续性。一些地方险企虽然收到当地政府的“甘露”,通过泰山财险、吉祥人寿等在内的十余家地方险企近年来的业绩发现,盈利能力可持续性待考。

有业内人士表示,公司需要有忧患意识、增强长远的内生盈利能力。曲速资本、保观创始人杨轩表示,当地政府可以结合当地发展特点与保险业务直接结合,比如行业性险种的开发等。政府、险企等其他部门如果能把保险业务“吃透”,能起到很重要的作用。如果当地政府与险企在业务层面产生联动,在底层业务上给予一定支持,可能会更利于保险机构的可持续性,形成1+1大于2的形式。

某保险中介公司高管对北京商报记者表示,对于入驻的险企来说,与其业务发展的匹配度很重要,在“搬家”的过程中有人力等成本,可能会在搬迁过程中出现“双总部”的概念,部门调整的同时,人事也会有所变动。此外,到新的环境中,管理费用也会有一定的占比。还要充分考虑并遵守当地的监管规则。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

老周侃股 Laozhou talking

巨额包销推动新股发行价降低

周科竞

有上市公司遭大比例弃购,直接导致承销商无奈成为“大股东”,这样的威胁将会引起承销商的警惕,此外科创板还有跟投政策,未来新股发行价格下降将是大势所趋。

为什么新股发行价格那么高?原因在于抢钱。有公司想要招股,各路承销商都想揽这单活,毕竟承销费动辄上千万,哪家机构能不吃亏?于是各家都跟公司联系,招股公司就选择自己最看重的项目来选择主承销商,即发行价格。

发行价格高的好处不言自明,发行价格越高,上市公司获得的募集资金也就越多,白给的钱谁能拒绝?于是各路机构都铆足劲给出尽可能高的发行价格,主承销商也不吃亏,毕竟承销费用是按照募集资金量计算的,发行价格越高,承销费也就越多,属于双赢。

如果没有投资者弃购的威胁,肯定是新股发行价格越高他们越高兴。但是这次投资者弃购了发行量,肯定是大股东,这下投行部门的业务也需要自营部门来“会诊”,怎么把这些股票倒腾出去,成为了工作重点,如果放任股票价格破发,承销费也很难来堵这个窟窿。事实上,如果上市板块是科创板,保荐机构还有强制的跟投股票,这部分股票的存在,也会让保荐机构重新审视新股发行定价,因为新股破发,保荐机构也要跟

着亏钱。

因此,保荐机构和上市公司可能出现裂痕,毕竟没有永远的朋友,只有永远的利益。此后,承销商也会考虑到包销大量股票的风险,于是可以肯定的是,未来科创板的发行价格大概率将会下降,从指数走势看,科创板50指数已经跌破基准位1000点,这在A股的各项指数中并不多见。同时由于开门槛的原因,科创板中的散户投资者相对较少,投资者承接高价新股的能力有限,毕竟资金量越大的投资者,其心态也越冷静,科创板新股发行价格理应先下行。

唇亡齿寒,创业板新股的定价也会受到较大压力,毕竟弃购这个行为,不是沪市投资者的专利,如果投资者认为创业板新股发行定价过高,一样也会弃购,所以本栏认为,主承销商也会促成创业板新股定价下行,这也是大概率事件。

主板新股虽然被认为有23倍市盈率的发行红线,但是23倍的市盈率对于很多A股公司已经不算便宜,10倍、20倍市盈率的股票并不少见,如果遇到行业属性并不太受投资者青睐的新股,23倍的发行市盈率也是存在破发风险的。所以本栏说主板新股发行定价也有下行的可能,毕竟过多的破发将会引发发行困难,降价是最简单有效的办法,这也是大势所趋。