

# 中介再炒“岁末银行停贷”

## 银行停贷炒作风起

年关将至，贷款中介又坐不住了！开始“卖力”炒作。12月20日，北京商报记者注意到，有多位贷款中介发布了有关银行将全面停贷、消费贷正全面收紧的信号，吸引金融消费者借款。

“受年内降息的影响，年底银行存款大量流失，导致贷款额度高度吃紧。”一位贷款中介称，“多数银行已宣布11月之后陆续暂停放款，能放款的银行也将在近日提高准入门槛。想要贷款的客户最近要早做打算了。”

“再过几天，无论你再着急，也已经来不及了！”另一位贷款中介称，“12月20日之后，大部分银行将停止放款，全力冲刺2024年1月‘开门红’，明年1月到3月只挑选优质客户，一般的客户直接跳过，银行将全力备战揽储业务。”

这位贷款中介同时还提到，“银行系统将调取个人所有信息进行综合评分，不良记录者直接跳过或拉入‘黑名单’”。

无一例外，多位贷款中介均提到了银行将批量停贷的操作，提醒金融消费者有资金需求提前准备，涉及停贷的银行包括国有大行、股份制银行、地方银行多种。北京商报记者注意到，在通知中，也有部分贷款中介标出了消费贷利率的优惠政策。

“抓住最后几天，保证顺利放款。”北京地区一位贷款中介提到，“目前消费贷能做的最低金额为2.98%，年终银行政策放得比较宽，10年先息后本并且不用还本”。但当北京商报记者以金融消费者身份咨询是哪家公司提供的业务时，这位贷款中介较为谨慎，并未透露任何信息，只是反复强调，“电话不好说，可以来公司咨询”。

还有贷款中介则给出了更低的消费贷利率，有贷款中介介绍，“目前银行‘开门红’消



“临近年底，银行马上停贷”“需要资金储备的客户提前私信，给您预留名额”……岁末将至，银行集体停贷炒作风起。12月20日，北京商报记者注意到，近段时间，有不少贷款中介打出银行将陆续停止放款、业务收紧的情况，吸引金融消费者借款。不过，从调查情况来看，这样的说法并不确切，北京地区多位银行个贷经理表示，目前仍正常接受消费贷款申请，不过，也有银行人士称，由于银行存在年终结算的情况，目前暂时只接受申请和审批，放款则需要等到2024年1月1日之后，但并非停贷。

费贷利率低至2%，贷款100万元一个月只用还1500元利息，审核条件放宽”。但对银行的名字，贷款中介也依旧是语焉不详，同样给出了可以来现场咨询，提交申请材料后再行匹配银行的操作。

今年以来，有关银行停贷的内容频频被贷款中介炒作，理由以备战“开门红”、存款流失居多。在博通咨询首席分析师王蓬博看来，贷款中介此举主要还是为了炒作，引起有借款需求的金融消费者恐慌，从而借机谋取利益。

## 停贷为假仍在发力冲刺

岁末年初之际，正是各家银行“开门红”进行得如火如荼之时，从各地银行的动作来看，部署存贷款营销任务，做好临界客户贡献度拉升、到期客户价值度转化成为主旋律，但

备战“开门红”绝不意味着停贷，以北京地区为例，在调查过程中，有多位银行个贷经理否定了贷款中介的说法。

12月20日下午，晨阳（化名）才刚刚对接完手里的客户，介绍了行里力推的消费贷产品，他就职的是北京地区一家城商行。每年年末，行里都会向符合条件的客户发送贷款营销短信，并附上个贷经理的联系方式，方便客户咨询。

“这次行里发送的是7天免息优惠券，仅限受邀客户。”晨阳回忆称，“这几天陆续有客户添加我的联系方式咨询贷款产品，有想要正常消费的，也有想以贷还贷的，对于不能使用的用途，我已清晰地给每一位客户进行了说明。目前没有听到行里宣布停贷的通知，产品审批和进件都在正常进行。”

另一家国有大行个贷中心人士也提到，“并未收到停贷的通知，今年行里给的任务比

较重，揽储、放贷任务基本都是两手抓，尤其是消费贷业务，目前没有听到停贷的通知，全部都在正常进行”。

由于消费贷申请流程较为便捷，大部分银行推出的贷款产品均是填写申请材料、系统审批、放款三步骤，所以绝大多数银行仍在发力消费贷业务，做好年关“冲刺”工作。不过在调查过程中，也有银行因存在年终结算的情况，只接受申请和审批。

一位股份制银行个贷经理指出，“我行发放的优惠券是‘白名单’企业制度，在申请时有两种情况，一种是借款人涉及的企业本就在我行‘白名单’内，这种情况放款周期较快，从提交材料到放款大概只需要4天时间；还有一种情况为，借款人涉及的企业不在我行‘白名单’之内，这类情况就需要临时添加‘白名单’，审批的周期大概为10—14天左右，‘白名单’审批通过后才能进入下一步借款流程”。

“这样无形中拉长了贷款时长，再加上岁末年初的时间点，银行需要年终结算，所以放款时间也拉长至元旦之后，按照借款人申请顺序放款，但这并不是停贷的意思。”上述股份制银行个贷经理说道。

## 消费贷应防止盲目“内卷”

虽然贷款中介鼓吹银行批量停贷为假，但不得不提的是，银行消费贷营销愈发“内卷”已成为常态。除了部分银行开启限量降息，贷款年化利率最低降至“1字头”之外，也有多家银行推出拼团贷，只要找到同一单位的“贷款搭子”一起申请贷款，便可拿到较低的贷款利率。

对银行来说，通过降利率能够吸引更多金融消费者参与，从而增加贷款业务的增量，但仍需注意，若贷款资金使用不当，就可能存在资金挪用、违规使用等问题。在调查过程中，也确实有个贷经理提到，部分借款人表达了想要以贷养贷的诉求。

加强消费贷后资金监管，银行刻不容缓。在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来，过低的消费贷利率，容易导致出现跨市场套利，引发部分借款人过度消费，并可能催生局部资产泡沫风险等，银行需要提升依法合规开展业务意识，加强业务人员培训；优化业务流程，压实业务各环节主体责任，完善考核机制；进一步完善征信管理制度与机制，强化征信市场约束机制；同时，监管部门需要强化监管职能、提升违规成本等。

招联首席研究员董希淼强调，不少银行通过降低贷款利率以抢占市场份额，提升产品竞争力。但消费贷发展应在适度合理的范围之内，不可盲目过度增长，服务对象并非越下沉越好，银行应有效防范“不该贷”“过度贷”等问题，降低“共债”风险发生概率。

北京商报记者 宋亦桐

## 冰火两重天 12家险企股权待价而沽



临近年末，保险公司股权转让频繁。12月20日，北京商报记者梳理发现，近期，部分保险公司的股东寻求退场，保险公司股权转让加速。具体来说，华泰保险集团、长城人寿、诚泰财险等险企股权陆续现身产权交易所。据记者不完全统计，目前正在公开披露的保险公司股权转让项目已有18个，涉及12家保险公司。

整体来看，目前保险公司股权交易整体处在买方市场，股权转让成交周期较长，部分股权多次挂牌但尚未找到买家。不过，也有一些真正看好保险业发展的投资者看准时机进入保险业。

## 多为清仓式转让

临近年末，保险公司股权转让项目越来越多。12月20日，据北京商报记者不完全统计，目前正在公开披露的保险公司股权转让项目已有18个，涉及12家保险公司。其中，在12月发布的股权转让项目就有3个，分别是华泰保险集团、长城人寿和诚泰财险的股权转让项目。

具体来说，广东联合产权交易中心官网的项目信息显示，诚泰财险1.9亿股股份（占总股本的3.18%）在该平台挂牌转让，转让底价约1.41亿元。转让方为诚泰财险第八大股东云南冶金集团股份有限公司。北京产权交易所网站显示，华泰保险集团2200万股股份（占总股本的0.547%）挂牌转让中，转让底价约为2.69亿元。此次华泰保险集团2200万股股份的转让方为乐凯胶片股份有限公司。此外，长城人寿0.54%股份也在北京产权交易所公开寻找投资方。

除了近期披露的项目，也有一些长期在产权交易所挂牌的保险公司股权在等待买家，包括华农保险、永诚财险、中煤财险等。

综合来看，被出售股权的险企大多为中小保险公司，并且，转让方大多为清仓式转让，转让成功后，其将不再持有该保险公司股权。

谈及保险公司股权被转让原因，IPG中国区首席经济学家柏文喜表示，一方面是“回归主业”，对自身资本布局进行调整；另一方面是保险业转型改革进入深水区，行业发展面临的挑战加大，盈利增速放缓，不少保险公司股东回报水平以及预期有所下降。

## 市场冷热不均

整体来看，保险公司股权交易市场冷热不均。部分险企股权从项目披露到完成转让仅用了两个多月，但也有保险公司股权多次甚至常年挂牌，但依旧没有买家出现。

对保险公司股权抱有热情的多为地方国企。比如，9月，中航安盟财险50%股权被挂牌转让，转让底价约8.85亿元。11月，中航安盟财险便公告表示，蜀道投资集团有限责任公司通过竞价形式获得所转让股权。锦泰保险股东国投资本控股有限公司于11月完成了锦泰保险2.2亿股股份（占总股本的20%）转让，受让方为成都交子金融控股集团有限公司及成都环境投资集团有限公司。

但是整体来看，保险公司股权转让成功的案例较少，多数保险公司股权交易周期较长，买家难寻，尤其是股权占比较低的中小保险公司股权，更难获得买家青睐。

专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅表示，保险公司股权转让遇冷的原因有多方面。首先，保险行业的盈利增速放缓，使得投资者对保险公司的回报预期下降，降低了对股权的兴趣。其次，保险行业转型改革进入深水区，面临的挑战增加，投资者对行业前景的不确定性增加，对股权的投资意愿减弱。

袁帅进一步分析，中小保险公司相对于大型保险公司来说，规模较小，市场知名度和影响力较低，投资者对其投资价值的认可度较低，因此对其股权的兴趣也相对较低。比例较少的股权更难出售是因为投资者更倾向于购买控股或者较高比例的股权，以获得更大的话语权和控制权。

此外，从保险股权转让的流程和条件来看，也存在一些障碍和困难。保险股权转让需要经过多方审批和核准，包括原股东、新股东、保险公司、监管机构等。这些审批和核准的过程可能会比较漫长和复杂，还需要满足一定的资质和条件。

对于保险公司来说，该如何提升对股权投资者的吸引力？柏文喜表示，在公司治理方面，保险公司需要建立健全内部控制和风险管理体制，提高公司的合规性和透明度；在公司实力方面，需要合理规划资本结构，控制财务杠杆，保持充足的资本实力。

北京商报记者 李秀梅

## 限购、分红轮番上阵 “冠军基”卡位白热化

北京商报讯（记者 李海媛）临近年末，公募“冠军基”也即将出炉，在此背景下，北京商报记者注意到，部分年内业绩排名靠前的产品，在此前限制大额申购后陆续进行分红。例如，当前业绩在主动权益类基金排名首位的泰信行业精选灵活配置混合将于12月22日分红，且该产品在12月19日—21日期间暂停机构投资者的大额申购。当前的股基“领头羊”金鹰科技创新股票A也在12月4日暂停大额申购后，于12月8日进行分红。在业内人士看来，基金产品临近年末分红，不仅可以进一步提升产品的投资回报能力、降低资金赎回压力，同时可以提升基金产品的竞争力，有利于在业绩排名上争取优势地位。

12月20日，泰信基金发布公告称，泰信行业精选灵活配置混合将于12月22日分红，A/C份额分红方案均为0.43元/10份基金份额，此为该产品在2023年度的第五次分红。

而就在几天前，泰信基金也宣布，为保证泰信行业精选灵活配置混合的稳定运作、保护基金份额持有人利益，自12月19日—21日暂停机构投资者单日单个基金账户累计金额100万元以上的申购（含定期定额投资业务）及转换转入业务，并自12月22日起，恢复机构投资者上述业务的办理。

无独有偶，金鹰基金此前也宣布，为保证基金的稳定运作以及为保护基金份额持有人的利益，金鹰科技创新股票A自12月4日起暂停单日单个基金账户累计超过10万元（不含）的申购、定投以及涉及该基金作为转入方的基金转换转入业务。

此外，金鹰科技创新股票也于12月8日进行2023年的第四次分红，A/C份额的分红方案均为0.71元/10份基金份额。从

上述操作不难看出，相关产品限额大额申购是为基金分红做准备，而分红或也是基金管理人降低产品规模便于进一步操作管理采取的措施。

值得一提的是，上述2只产品当前的年内收益率均位列前茅。同花顺iFIND数据显示，截至12月19日，泰信行业精选灵活配置混合A/C在年内主动权益类基金业绩榜中排名前二，年内收益率依次为46.51%、46.25%。同期，金鹰科技创新股票A也以38.03%的年内收益率暂时领先其余主动股票型基金。

针对在当前时点选择分红是否为进一步释放产品规模压力，北京商报记者发采访泰信基金，相关人员回复以公告内容为准。

对比2022年同期来看，彼时，在主动权益类基金业绩榜排名前10的产品中，仅融通新机遇灵活配置混合于2022年12月12日暂停单日单个基金账户对累计申购、转换转入金额超过100万元（不含100万元）的申请，但后续并未在年末进行分红。

在财经评论员郭施亮看来，相关基金产品临近年末分红，一方面是稳定市场投资情绪，另一方面是通过限购控制产品的管理规模。基金管理人通过分红的方式，可以进一步提升产品的投资回报能力，降低资金赎回压力。此外，临近年末分红，也可以提升基金产品的竞争力，有利于在业绩排名上争取优势地位。

前海开源基金首席经济学家杨德龙也提到，基金产品进行分红主要是由于相关产品在年内获得了一定的收益，通过分红的方式回馈投资者。另一方面，在分红的同时限制大额申购也是为了产品的分红顺利进行。若不控制大额申购，或会导致基金规模增长过快从而影响产品的后续操作，也不利于产品的业绩排名。