

# 零门槛？无抵押？贷款中介大起底

调查：多为“资金掮客”，通过向机构提供客户赚取佣金 专家：勿轻信，小心金融诈骗

■记者 蔡旻旻

近日，长沙市民张先生被一连串询问是否需要贷款的来电和短信骚扰得不胜其烦。无奈之下，他拨通了本报热线反映这一情况。经记者调查了解到，在高额回报的诱惑下，越来越多的资本掮客加入到贷款中介行列中来。区别于银行与一般贷款公司有选择性地、面向特定人群放贷，这些贷款中介的触角显然已伸向社会的各个层面，不论是经济实力雄厚的老板，还是收入平庸的普通市民，甚至是还没有挣钱能力的学生都难免接到过他们的电话。据了解，这类贷款中介公司一方面确实为个别银行招徕客户，另一方面更为一些不符合条件或急需钱款的客户指导、申请贷款，并从中牟取暴利。

专家提醒，切勿轻易相信贷款中介，更要小心金融诈骗。有的贷款中介会以客户资料不全等要求客户不断加码中介费，或是将客户资料倒买倒卖；更有甚者会要求客户缴纳手续费，其后便消失得无影无踪。

## 【现象】贷款中介无处不在

“请问是张先生吗？我们了解到您正在经营公司，请问您是否需要贷款？”正在联合商厦办公的张先生再次被一个电话打断，“如果需要的话我们可以帮忙办理贷款，贷款额度不设上限，快的话当天就可以放款。”电话另一端甜美的女声仍在感情充沛地推销产品，这一头的张先生已然气急败坏地挂断电话。

张先生告诉记者，像这样的电话他每天都会接到很多。仅记者采访的短短一个小时，张先生就接到了五个自称是贷款中介的电话。张先生在气愤不知是谁泄露个人资料信息之余，更对这些贷款中介的真伪表示质疑：这些贷款中介到底靠不靠谱？

在街头随机采访过程中，多数市民均表示曾接到过贷款

中介的来电。而记者在网上输入“贷款中介”“长沙”等关键词，更是出现了1240000条相关信息，可见在长沙地区，这种被称之为贷款中介的机构已遍地开花。

记者注意到，这些贷款中介在网上的宣传都以突出方便快捷为重点，普遍都打着“正规”“零门槛”“无抵押”“当天放款”的招牌，并将这些作为吸引人眼球的亮点大规模传播渲染。

## 【调查】贷款中介也有门槛

记者根据网站上一则贷款中介的推广信息，拨通了业务经理的电话。对方自称姓刘，向记者需要什么帮助。记者称想要买房，急需20万元首付款，希望能够帮忙贷款。听到20万的数字，刘经理开始详细盘问记者的籍贯与工作。记者称是来长务工的外地人，刚刚离职，处于失业状态，也无任何资产可以抵押。

刘经理告诉记者，像这种情况很难从银行贷款，如果实在要贷款的话只能从一些小额贷款公司或P2P平台办理，但是利率非常惊人。以目前情况来看，基本没有偿还的可能。最后，刘经理还为记者算了笔账，“按五年计划还清20万，如果是从银行贷款，每个月只要还几千元。但如果从小额贷款公司贷的话，每个月都需要还一万多元。所以不建议办理贷款业务。”

随后，记者又拨通了另一位贷款中介业务经理的联系电话，对方称按照记者的这种情况，如果自行到银行或是小额贷款公司，肯定拿不到贷款。但如果按照他们的方式提供基本信息，或许能够办理贷款。当记者问起究竟是在银行还是贷款公司贷款时，对方开始打起太极，不愿正面回答。整个过程中，对方均没有提到如何收取服务费。

大开口般坐地起价，“有的甚至在中介费外还要增加利息，评估费、赎楼费、担保费、银行办事员好处费等没有纳入合同之内的费用。”

此外，据秦先生透露，目前贷款中介的整体行业环境并不规范，很多贷款中介在掌握了客户信息后，便会以兜售材料的方式去挣钱，更有甚者会利用资料信息进行违法犯罪等行为。



随着近些年市场环境的变化，曾经的资金掮客变得不再神秘，甚至催生出了大批的中介机构，专门为这些借款人和贷款人服务。

## 释疑

### 贷款中介究竟为何方“神圣”？

据秦先生透露，贷款中介非常普遍。不同于普通的民间借贷，这些贷款中介更类似于“资金掮客”，他们并不直接为客户提供资金，而是将这些客户“介绍”到银行、小额贷款公司、P2P平台等机构，并从中赚取佣金。这种行为，与那些在金融活动中从事非法居间行为的人有异曲同工之妙。

“其实很多贷款中介都是‘靠谱’的，这种靠谱是指或许真的能够贷到钱，”秦先生称，“很多银行在刚刚进驻某个区域时，为了打开市场抢占份额，就会找这些中介公司‘拉客’，通过‘广撒网’的方式将数据做得漂亮。但当银行做到一定量级时，就会放弃这种手段。”秦先生告

诉记者，找“贷款中介”营销是大银行“玩剩下”的手段，所以与贷款中介合作的基本都是一些规模不大的小型银行。

长沙某银行负责人陈女士告诉记者，很多贷款中介宣称可以免抵押、当天放款等，不能断言百分之百是骗人，但一般都是高利贷。“正规银行面向的放贷客户人群是非常有限的，出于对储户负责的目的，对风险控制做得非常严格。”

据陈女士介绍，银行不会漫无目的找客户，他们提供贷款通常看两方面，首先看第一还款来源，即借款人的收入是不是能够覆盖贷款，其次还会看第二还款来源，即抵押担保措施。

### 无需手续就能贷款是骗人的？

记者在调查中发现，不需要任何手续就能从银行贷款的承诺大多是骗人的，但也有一些银行为了力推新的贷款产品，而放宽政策要求。比如常见的信用卡就属于信用贷款产品，这种产品通常针对某些客户群体，对抵押物要求不高，但对职业的稳定性具有相对较高的要求，以确保“跑得了和尚跑不了庙”，“毕竟如果在单位门口贴上一张律师函，谁的面子都不好看。”陈女士如是说。此外，陈女士坦言，业内也存在一些银行在某个特殊时期，会放宽贷款政策的现象。比如当某个银行认为某些群

体的客户能够带来收益时，或是阶段性地推出新的区别于过去的贷款产品时，暂时就不会把风险摆在那么高的位置。同样，这也取决于银行的基层管理者，有时个别管理者为了业绩好看，或者从中多少获取一些利益，就会让下面的客户经理大力推新产品。这时，有的客户经理就会选择跟贷款中介进行合作，由贷款中介通过广告宣传、收集客户信息需求等方式，将业务介绍给不同的银行，并为银行做一些前期的资料整理工作，然而这种合作往往不是机构对机构之间的正式合作，而是个人行为。

## 专家提醒

### 警惕金融诈骗 应加大监管

记者就贷款中介一事向长沙市某银行支行刘行长咨询，刘行长强调，现在有很多不法分子都以贷款为噱头，本质就是让借款人将钱转到另一个账户，然后行骗。老百姓要特别警惕金融诈骗，在找贷款中介贷款时，要有最基本的判断，不要给陌生人、陌生账号转账，不要轻易存保证金等。同时，在委托中介公司办理贷款前，首先要了解中介公司是否有办理贷款业务的资质，可以在网上通过“全国企业信用信息公示系统”查询中介公司在工商部门核准的经营方式和范围。对于经营范围不包括金融业务的中介公司，要警惕该类公司谎称有办理贷款业务的资质来招揽业务，此外还可以先去银行了解办理贷款流程，防止被骗。

此外，刘行长呼吁，政府部门要对这些贷款中介公司加强监管，比如树立一定的门槛，要求其到相关部门办理登记备案等，同时，还应对这些公司进行行业细分，在允许他们存在的同时，也对其进行一定的分类。“比如贷款中介公司只能做融资担保，但不能让他们集资和放贷，要规范化。”

同时，刘行长也感慨银行应顺应当前形势，在经济低迷、国家需要刺激经济发展时，对中小企业进行金融输血，调整现有的考核机制。“其实银行也有中小企业信贷业务部门，但是把贷款给中小企业不可避免会增高贷款不良率，这时就需要银行有一定的容忍度。”与此同时，刘行长也特别提醒市民，追求收益是正确的，但一定要了解现有市场环境下什么样的收益比是正常的，千万不要被一些诱人的承诺所蒙蔽，在进行金融投资前一定要擦亮自己的双眼。

## 行业现状

### 贷款中介整体尚不规范

记者在采访过程中得知，大多数贷款中介在与客户沟通过程中，会对自己收取的服务费明码标价。但也有个别不规范的中介，会在办理手续的过程中，不断加价。“那些急需钱的企业和个人，往往会为了周转巨额资金不计成本地选择高利息的贷款。”知情人士秦先生告诉记者，有的中介正是利用客户的这种焦虑心理，狮子