

严防资金违规入楼市广深再出招

广州要求小贷公司对违约客户采取提前还款、列入黑名单等处罚

羊城晚报讯 记者黄婷报
道：为防止经营性信贷资金进入楼市，广深两地将监管范围扩大到小贷公司、融资担保等“类金融机构”。

近日，广州市地方金融监管局下发《关于小额贷款公司不得开展“过桥贷”“赎楼贷”业务的通知》（简称《通知》），深圳市地方金融监管局也对9家主要从事赎楼担保业务的融资担保公司进行集体监管约谈，全面排查经营用途贷款担保业务，重点自查涉及房地产“贷款担保”或“委托贷款”相关业务。

造成银行住房贷款额度虚增

今年2月，广东银保监局严查经营贷、消费贷违规流入房地产业务行为。3月公布的调查结果显示，辖内（不含深圳）涉嫌违规流入房地产业市场的问题贷款金额为2.77亿元、920户，其中广州地区银行机构自查发现涉嫌违规流入房地产业市场的问题贷款金额为1.47亿元、305户。

广东银保监局还发现，在违法行为中，有相当部分的贷款出现了房地产中介机构、小额贷款公司等“包装”助推的身影，涉嫌违规的操作方式包括通过中介机构过桥垫资套取经营贷款置换个人住房按揭贷款、经过转手多次后挪用个人经营性贷款用于购房首付款等。

操作流程为：个别小贷公司基于银行出具的经营贷同贷书等文件向其客户发放贷款，供其客户资金周转、提前使用未来经营贷资金，但其客户将上述资金用于偿还住房按揭贷款，再利用经营贷资金偿还小贷公司贷款，实现用经营贷替换住房按揭贷款的真实目的。

《通知》强调，小贷公司的上述业务虽然基于银行经营贷发放贷款，但因贷后管理把关不严客观上造成银行机构住房按揭贷款额度虚增，助推银行信贷资金违规流入房地产业市场。

存量业务尽快压降结清

为此，广州市金融局要求，

各区金融工作部门要督促各小贷公司全面停止上述“过桥贷”“赎楼贷”业务，不得直接或变相发放住房按揭贷款。如有存量业务应及时报告，并要求小贷公司尽快压降、结清，上述业务清理情况将作为2021年度小贷公司监管评级的重要内容。

根据要求，各小贷公司要强化风险防控工作，在贷前管理环节，应认真核实客户贷款真实意图，不得向具有将信贷资金流入楼市、偿还住房按揭贷款意图的客户发放贷款；在贷款合同中，应明确规定贷款用途、客户不得挪用信贷资金、不得将信贷资金流入楼市等事项，并明确对违约客户采取要求提前还款、列入客户黑名单、支付罚金等违约处置措施；做好贷后管理，通过约谈、走访等措施了解客户真实用款情况，对违约客户做到早发现、及时处理。

进行穿透式监管和甄别“刚需”

除了约谈9家主要从事赎楼

担保业务的融资担保公司外，深圳市金融局要求，各融资担保公司应对照各项监管要求，全面排查经营用途贷款担保业务，重点自查涉及房地产“贷款担保”或“委托贷款”相关业务，一旦发现违规情形，应提前结清相关业务，并向市地方金融监管局报告。如发现有公司员工违规参与、或合谋提供虚假资料套取信贷资金的情况或其他可疑线索，应从严处理，并及时向市地方金融监管局报告。

“当前深圳在正规按揭市场之外，有一个并行的由‘类金融机构’支撑的地下融资市场。”广东省住房和城乡建设厅政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，现在按揭贷款遭遇史无前例的管控，利率提高，放款周期也被拉长。对部分购房者来讲，借道融资租赁、小额贷款、融资担保等“类金融机构”，间接地突破了融资的限制。

广东省小额贷款公司协会常务副秘书长徐北认为，目前违规流入楼市的信贷资金95%以上来自银行，民间的资金、小贷的资金和典当的资金占极小部分；融资担保也不是资金端，很多时候都只是加快放款速度或放大贷款金额，“约谈融资担保公司，最直接的影响是降低交易频率，比如原来三天放款可能会变成十天半个月，加大了炒房客的成本”。

徐北进一步强调，资金违规流入楼市只能穿透式监管，目前的情况是“刚需”容易被误伤。要精细化甄别购房需求，尽可能避免一刀切。

在6月1日的银保监会新闻发布会上，银保监会党委委员、副主席梁涛介绍，当前房地产贷款增速、集中度等指标持续下降；银行机构在贷款首付比例、利率等方面对刚需群体进行差异化支持，加大对住房租赁市场金融支持，促进房地产市场平稳健康发展。截至2021年4月末，银行业发放的个人按揭贷款中，首套房占比是91.8%，同比上升0.8个百分点，投向住房租赁市场的贷款同比增长31%。

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

财经 辣评

荔枝广告做到国外去突破瓶颈仍需努力

逆境环境下的求存不易。

荔枝的出口，意味着和中国故事一样，就有经济符号的意义。这个符号要持续闪亮，第一个是依靠高标准的荔枝品质，对当地市场的准入要求，哪怕这个标准很苛刻；第二个是要从感性角度增加与消费者的沟通，诸如东南亚的榴莲那样，成为人们生活中的一部分。这就需要长期运作，以文化背景达成更多的消费默契，渗透进诸如节日聚会之类日常活动，就会有更多扎根和被喜爱的机会和基础。

毋庸讳言，当前荔枝的传播上依然存在瓶颈，比如对于荔枝的表述、定位和传播对象还存在相对惯性单一思维。其次，荔枝的曝光和消费场景也不够全方位，这和它“可能会上火”有一定的关联。此外，不同荔枝品种口味口感是有区别的，比如大核、小核、细核就影响了荔枝的品位等级，这对于网购者来说是不容易分辨和察觉的。消费者心理的微小变化，都会反映到购买意愿和数量上。因此，海外经营者也要创新更多透明化、亲民化的选择手段，让消费者能放下顾虑，更加自由地选购荔枝。

就此而言，国内消费市场存在的心理和意愿问题，在国外也可能基本存在，这就需要更加细致精准地经营品牌、经营品种，以求金字招牌能带动销量逐年稳步提升。

据统计，目前，海外围绕广东荔枝发布稿件的媒体有800多家，运用了9大语言，覆盖受众约为2.8亿人次。以至于连国内媒体都在登载荔枝在国外受捧的新闻，一篇《中国人为啥拿它表达爱》在网上被广泛转发。

究其背景，广东荔枝正在进一步擦亮金字招牌，全力进军国内市场，以求为消费者献上更加优质味美的荔枝。与此同时，为了更好地向海外市场，对外传播也不断更新节奏，以求让国外市场也能接收到中国特别是广东优质农产品的声音。这也是在为未来的荔枝产业发展提供更加强有力的背书和安排。

实际上，荔枝出口并非新鲜事，多年前已经走出国门，这也是广东对外经济的一个代表作。大家都明白能漂洋过海去的，不是精品是没市场的。去年为广东荔枝生产的大年，荔枝产量达到130万吨，全年荔枝种植（鲜果）总产值超180亿元，广东荔枝出口也大幅增长，截至去年年中，全省荔枝出口数量近4000吨，同比增长20%，全省荔枝出口金额同比增长30%以上。另一方面，这也显示出

华商远见价值混合基金火热发行中

管理的新基金——华商远见价值混合基金（A类：011371；C类：011372）目前正在火热发售中。投资者可通过华商基金直销中心、华商基金官网及APP、各大互联网销售平台、各大银行及券商等机构进行认购。

（杨广）

长盛基金多只产品收益排名同类前列

权益基金方面，长盛航天海工、长盛创新驱动、长盛新兴成长、长盛互联网+、长盛生态环境主题分别以8%-15%的单月收益率位列同类基金前列；长盛城镇化主题、长盛同智、长盛同锦研究精选分别以10%-13%的单月收益率位列同类基金前列。

（杨广）

相关报道

互联网巨头入局万亿家政服务市场

羊城晚报记者 孙绮曼

近年来家政市场持续火热，行业进入黄金期。艾媒咨询测算显示，中国家政服务市场规模从2015年的2776亿元上升至2020年的8782亿元，增长近3倍，并将延续增长趋势，预计到2021年将增至10149亿元。

超万亿的巨大市场吸引着越来越多企业进入家政服务业。天眼查数据显示，2020年，我国新增超过79万家家政相关企业，较2019年同比增长200%。我国78%的家政相关企业成立于5年内，36%的相关企业为小微企业。

互联网巨头企业也早已布局家政服务行业——

2014年，腾讯和盛大资本以400万美元A轮融资北京逸家洁信息技术股份有限公司（简称“e家洁”）。公开资料显示，“e家洁”是一个家庭保洁服务O2O平台，目前提供专业保洁、家电清洗、家具养护、保姆月嫂等家政服务。2016年，“e家洁”挂牌新三板，成为国内首家新三板公司。

不久后的4月，京东正式推出自营家政服务，布局北京地区“三公里生活服务圈”，自如也成立了上海自如生活家政服务有限公司，叮咚买菜同样跃跃欲试，于今年5月成立了包含家政服务的新公司。

市场巨大、群雄齐聚，家政服务会否成为互联网企业的新一极？市场将会如何发展？需要时间给出答案。

年薪60万不是梦

数说高端家政行业那些事儿

文/羊城晚报记者 孙绮曼

A 年薪可超60万 雇主愿为高端家政服务买单

清晨的阳光照进房间，李茗开始了她一天的工作。去年研究生毕业之后，李茗进入了中山一家高端家庭服务企业，服务多个家庭。管家制的服务模式，让她既可以与家庭中的驻家家政员相配合，提供家政服务，也可以提供宴席、理财等高端定制服务。

这样的“高端服务”看似与传统的家政服务大相径庭，实际上这是家政行业不断提质扩容的一个缩影。以往“小、散、乱”的家政行业也正加快转型，家政行业正往高端化、专业化的方向不断发展。

随着“鸡娃”群体的日渐庞大，家政市场正不断呼唤以家庭教师、高级育婴师等家政服务为代表的“高端家政业”崛起。

羊城晚报记者浏览多家高端家政服务平台发现，像李茗这样的高学历家政从业人员并不在少数——多次获国家奖学金的人民大学研究

B 行业现分化 知识型家政服务订单增速快

大学生主动入职家政行业，主要是看好行业发展前景和个人发展机会。有业内人士向羊城晚报记者介绍道，家政服务按内容可分为三个层次：一种是初级的简单劳务型服务，如煮饭、洗衣、保洁等；第二种是知识技能型服务，家庭教师就属于这一类别；第三种是导师管理型服务，如提供家务管理、社交娱乐的安排、家庭理财、家庭消费的优化咨询服务等。

行业服务在不断细分发展的同时，分化也随之显现。

C 家政服务业年增速超20% 高薪资吸引高素质“新家政人”

近年来，我国家政服务业产业规模继续扩大，连续保持了20%以上的年增长率。据商务部及前瞻产业研究院数据，2020年简单劳务型市场规模为5150亿元，知识技能型市场规模为2776亿元，专家管理型市场规模为49亿元。

其中，知识型家政服务市场增速最快，达到了25.8%。简单劳务家政服务市场则由于家政机器人市场的快速发展等因素影响增速快速下滑。

在知识技能型市场规模的扩大背后，是市场对知识技能型家政服务人员的迫切需求。职友集调查结果显示，2020年，我国家政服务人员收入当中，前三名均为知识型家政服务，其中位列收入首位的家庭教师平均月薪高达9290元。相比之下，简单劳

务市场家政服务人员薪资则差距较大，职业保姆平均月薪仅为5840元，保洁员收入仅3310元。

高薪资的红利无疑是吸引人的，毕业于广东财经大学人力资源专业的熊峰就是高素质“新家政人”的其中一员。

“很多人选择这个行业是

因为工资高，工资5000至8000元，一般毕业生出来拿不到这么高的工资，所以吸引了很多大专毕业生来就业。”熊峰刚进公司时就发现，身边的同事并不都是四五十岁的阿姨，更多的是二三十岁的年轻人。

“我相信未来高学历的人才进入家政行业会越来越多，家政会变成热门行业。只要你愿意努力，月薪两万也不难，多劳多得。”熊峰说。

D 广东逾百所学校设专业 家政行业转型升级进行时

51家庭管家首席运营官徐卫华告诉羊城晚报记者，公司鼓励年轻人进入行业，并建立家政学校进行统一培训。目前，公司一线服务员80%为85后年轻人，30%拥有大专以上学历。

然而，从整体上看，高素质人才仍然是家政业的稀缺资源。以广州市为例，广州市家庭服务行业协会诚信自律平台对79820名家政从业人员的调查发现，家政从业人员中研究生和本科生占0.4%；大专生和中专生占4%。虽然越来越多的高学历人才涌入行业，但是初中及以下学

历的从业者依然占到8成以上。

2019年6月，国务院办公厅发布《关于促进家政服务业提质扩容的意见》，鼓励院校增设家政服务专业，要求每个省份原则上至少有一所本科高校和若干所职业院校开设家政服务相关专业。

随着南粤家政工程的推进，目前，广东已经有160多所的学校开设了相关专业，家政行业转型升级正在轰轰烈烈地进行。

“产教融合是从顶层设计来破解传统家政业的低端难题。”好心家政集团创始人杜晓娟告诉记者，随着生活水平的提高，人们对家政服务提出了更多新的要求。传统的家政业需求只是解决一部分农村富余劳动力的就业需求，提质扩容必须让有文化和有学历的新型就业人才与时俱进补充进来，将家政行业与现有的高校体制进行结合。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。

者，随着人们生活水平的提高，对家政服务业提出了更多新的要求。传统的家政业需求只是解决一部分农村富余劳动力的就业需求，提质扩容必须让有文化和有学历的新型就业人才与时俱进补充进来，将家政行业与现有的高校体制进行结合。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。

者，随着人们生活水平的提高，对家政服务业提出了更多新的要求。传统的家政业需求只是解决一部分农村富余劳动力的就业需求，提质扩容必须让有文化和有学历的新型就业人才与时俱进补充进来，将家政行业与现有的高校体制进行结合。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。

“未来，家政行业要实行人力资源的优化，一部分农村富余劳动力可以在家门口实现就业，没必要融入成本高企的大城市生活；另一部分具备更高专业技能的高端家政从业人员则可以服务有更多需求的新中产阶级客户。”杜晓娟表示。