

# 征信修复期倒计时 黑灰产仍顶风作案

距离3月31日个人信用修复政策截止日期已不足半月,政策窗口期进入最后阶段。北京商报记者调查发现,即便曾有监管及金融机构的多次示警,社交平台仍暗藏一条活跃的征信“洗白”黑灰产业链条。不少中介打着“征信分析”“征信代看”的幌子,刻意规避“征信修复”“征信洗白”等敏感词,暗地里却依旧承接各类征信“处理”“洗白”业务,甚至对超万元大额逾期也宣称可“优化”。

北京商报记者深入调查发现,此类所谓征信“优化”“洗白”服务暗藏巨大风险,不仅会让借款人蒙受财产损失、遭遇个人信息泄露,更可能产生法律与信用方面的二次伤害风险。分析人士指出,修复征信无捷径可走,借款人应主动与金融机构沟通,制定合理的还款计划,依靠长期、稳定的诚信履约行为重建信用,才是唯一稳妥的路径。



引发个人信息泄露,更可能被不法分子用于电信诈骗、冒用身份办贷款等违法活动,给借款人带来直接财产损失,甚至引发二次信用风险。

对此,苏商银行特约研究员武泽伟表示,对急于修复征信的借款人而言,委托“征信修复”中介面临三重风险。首先是财产损失风险,中介收费后往往无法兑现承诺甚至失联,而此类委托合同可能被认定为无效,导致费用难以追回。其次是信息泄露风险,借款人需提供身份证、征信报告、实名手机卡等敏感信息,这些信息可能被用于电信诈骗、冒名贷款等非法活动。最严重的是法律与信用二次伤害风险,若中介唆使伪造证明材料或进行虚假申诉,一旦被查实,借款人不仅无法修复记录,还可能因涉嫌欺诈承担法律责任,并进一步损害个人信用。

在“3·15”国际消费者权益保护日,中国人民银行征信中心发文揭露“收费修复征信记录”“突破万元限制”“洗白大额逾期”“陈年逾期可删除”等六大征信骗局套路。中国人民银行征信中心明确提示,一次性信用修复绝非“征信洗白”,征信系统客观展示和反映金融机构报送的个人信贷信息,对于客观真实的征信信息,金融机构、征信机构等均不得随意篡改。所有打着“征信洗白”名义,声称有所谓“内部渠道”或“特殊方法”可删除逾期记录并索要钱财的,都是诈骗行为,请借款人务必注意甄别。

对于不在本次政策覆盖范围、存在真实逾期记录的借款人,该如何科学改善信用状况?武泽伟建议,此类人群应第一时间结清欠款,后续保持按时还款、理性用卡的良好习惯,用持续的良好信用记录逐步覆盖旧记录;若对征信信息存在异议,务必由本人亲自向银行或征信中心提交正规异议申请,切勿轻信中介所谓的“捷径”。

武泽伟也表示,根据《征信业管理条例》规定,真实的不良征信记录自欠款结清之日起保留五年,期满后自动删除,不存在任何可提前删除的违规渠道。借款人应主动与金融机构沟通,制定合理的还款计划,依靠长期、稳定的诚信履约行为重建信用,这才是唯一稳妥的路径。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

## 征信“洗白”黑灰产

为支持信用受损但积极还款的个人高效便捷重塑信用,央行于2025年12月出台一次性信用修复专项政策:针对2020年1月1日至2025年12月31日期间、单笔金额不超过1万元的个人逾期信息,只要借款人在2026年3月31日(含)前足额清偿逾期债务,征信系统将不予展示该笔逾期记录。

时至3月18日,距离政策截止日期已不足半个月,政策窗口期进入最后阶段。北京商报记者调查发现,一条隐蔽的征信“洗白”黑灰产业链条在社交平台持续野蛮生长。一众中介纷纷换上合规外衣,以“征信分析”“征信代看”“信用咨询”为幌子,表面上提供征信报告解读、信用状况评估等基础服务,暗地里却大肆承接征信“处理”“优化”“洗白”等违规黑灰产业务。

为清晰了解其运作模式,北京商报记者以逾期借款人的身份展开调查。在支付小额咨询费后,多名中介毫不避讳地向记者拆解所谓“征信修复”流程,甚至明确表态:即便逾期金额超过1万元、完全不在政策修复范围内,逾期记录依旧“可处理、可优化”。

中介余旭(化名)向记者透露,恢复征信的方式分为两类:一类是借款人自行联系银行、筹备相关材料协商修改征信信息,或是向

央行征信部门提起异议申诉;另一类则是打包第三方团队全权操作代办。

得知记者逾期金额超万元且急于修复征信后,余旭立刻推销付费代办业务:“想快速解决就花钱委托我们,有专门团队对接,全程包办不用你操心。”他同时要求,需提供详细纸质版征信报告、身份证复印件、本人实名手机卡,双方签署委托合同后即可代办,至于具体报价,要等核验纸质版征信报告后再敲定。

另一位中介王林(化名)也推出同款团队代办服务,同样要求记者提供完整纸质版征信报告。王林坦言,信用卡逾期修复不承诺百分百成功,常规成功率在60%至70%,具体概率要结合征信报告进一步判断。收费方面,王林表示,网贷逾期修复报价相对较低,大致在3000元左右;信用卡逾期修复费用偏高,普遍在8000元到10000元区间,最终报价会参考逾期时长、逾期金额等细节浮动。

谈及公司资质与实操方式,王林声称,公司注册为法律咨询公司,一旦确认接单,会安排专职律师与借款人对接,完成信息尽调,再代借款人与银行协商沟通。

## 业务链条更为隐蔽

事实上,自2026年1月1日一次性信用修复政策正式实施后,北京商报记者便第一时

间跟进,对社交平台涌现的各类征信修复宣传展开调查。彼时,相关推广链接还较为直白,“征信修复”“征信洗白”等关键词频繁出现。针对预算有限的借款人,部分中介还推出低价“征信异议申诉教程”,售价从几元到上百元不等,打着“花小钱办大事”的旗号,宣称零基础也能轻松操作。

随着监管机构、金融机构发布提示预警风险,这类从事征信洗白的黑灰产机构也开启“换皮”伪装,直白的违规敏感词已在社交平台全面收敛、近乎销声匿迹,转而利用“代看征信”“征信养护指导”“养征信思路培养”等看似合规的话术包装业务。

北京商报记者此次进一步调查发现,为躲避平台监管和合规审核,中介群体已形成一套较为成熟的引流套路:先在网络平台发布模糊化、非敏感的引流信息,再引导用户添加其私人社交账号,随后才详细推介付费征信修复方案。通过话术伪装、多平台跳转,大幅降低被监管追踪、平台下架的风险,让这一金融黑灰产得以持续蔓延。

针对此类乱象屡禁不止、屡打不绝的根源,北京寻真律师事务所律师王德悦分析表示,主要是政策窗口期需求集中、暴利驱动、行为隐蔽以及监管难度大等因素共同作用的结果。部分不符合修复条件的借款人急于消除不良记录,为黑灰产提供了生存土壤。中介机构利用信息差收取高额费用,同时通过话

术伪装、跨平台引流、转入私域等手段躲避监测,导致取证和打击工作链条长、成本高。此外,由于违法成本偏低,在利益的诱惑下,即便监管力度不断加大,黑灰产仍顶风作案、屡打不绝。

“当前征信修复黑灰产治理的核心难点,集中在隐蔽化、跨平台、链条长、定性难四大方面。”王德悦进一步补充道,不法分子不断变换话术,伪装成法律咨询等身份,将公域流量引流至私域平台沟通,导致平台难以有效拦截;加之此类行为分散、证据易销毁,且跨区域、跨部门协同监管存在壁垒,再加上相关行为在法律定性、处罚标准上尚不清晰,整体违法成本偏低,难以形成闭环打击,使得此类黑灰产屡清屡现。

## “花钱”修复隐患重重

为防控风险、合规经营、保全客户权益,在银行办理业务前,业务人员通常会用户对用户进行严格的身份验证流程,确保业务由本人办理。而委托中介代办“征信修复”,恰恰打破了这道安全防线,中介通常需要借款人提供详细纸质版征信报告、本人实名电话卡、身份证复印件等隐私信息,再冒用借款人身份与银行对接沟通。

这也意味着,借款人将个人隐私与财产安全全权交由陌生中介把控,不仅极易

## Focus

# 公募新发火热 FOF异军突起

在权益市场的持续复苏下,2026年开年以来,公募基金发行明显回暖。公开数据显示,截至3月17日,年内新发规模已突破2800亿元,创下近五年同期新高。在这波发行热潮中,主动权益类基金频频爆款,刷新近三年同类单只首发规模纪录,FOF产品也规模“狂飙”,新发占比显著提升。在业内人士看来,公募基金发行升温是多重因素共同推动的结果,相关现象也释放了市场风险偏好实质性修复的信号。在此背景下,2026年有望成为公募发行大年。

## 新发规模同比增超48%

年内波动上涨的A股走势正推动投资者信心持续恢复,并带动越来越多的市场资金涌向权益投资品种。Wind数据显示,截至3月18日收盘,A股三大股指开年以来分别涨2.37%、4.9%和4.47%。在此背景下,公募基金也迎来了一个更火热的发行市场。

Wind数据显示,以基金成立日进行统计,截至3月17日,年内共新发302只基金(份额合并计算),累计发行规模达到2854.23亿元,较2025年同期的1924.53亿元大幅增长48.31%。若回顾2022—2024年

同期,新发规模分别为2201.43亿元、2184.46亿元、1870.32亿元。可见,当前发行规模已创下近五年新高。

从各类型基金的新发规模占比来看,包含股票型基金和混合型基金的权益类产品成为新发市场的吸金主力,总占比突破58%,较2025年同期的42%明显提升;债券型基金新发占比则从2025年同期的45%降至最新的17%。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,公募基金发行有所升温,主要是受行情的驱动,2025年,公募基金普遍取得较好的投资业绩,形成较强的赚钱效应。同时,据测算,今年大概有50万亿元的定期存款到期,在定期存款利率走低的背

景下,部分投资者选择把存款取出转买基金,也是一种寻找更高收益产品的需要。因此,今年以来新基金的发行创下近五年新高。

除市场回暖因素外,还有分析人士认为是多重因素共同推动的结果。中国企业资本联盟副理事长柏文喜称,政策红利持续释放,个人养老金制度全面实施、基金费率改革深化,降低了基金投资的门槛和持有成本;居民财富配置转型,房地产市场调整与存款利率下行推动资金向权益市场迁移;渠道端发力,银行、券商在“开门红”期间加大代销力度,客户经理考核导向强化;产品创新迭代,浮动费率基金、主题ETF等新型产品供给丰富,匹配了投资者的多元化需求。

## 权益爆款再现

值得一提的是,在发行市场整体向好的基础上,部分细分品类的表现也可圈可点。例如,对比过去几年,首发规模突破50亿元的主动权益爆款产品也密集重现市场。仅年初以来,就有广发研究智选混合、永赢锐见成长混合、华宝优势产业混合、银华智享混合成为行业爆款。

其中,广发研究智选混合以72.21亿元居首,刷新近三年主动权益基金单只首发

规模纪录。永赢锐见成长混合、华宝优势产业混合分别以58.67亿元、57.77亿元排在第二位和第三位,银华智享混合也达到50.99亿元。而回顾上一只首募规模突破50亿元的主动权益类基金,还要追溯到2023年4月成立的华安景气领航混合,约为54.53亿元。

结合产品情况看,柏文喜坦言,爆款频现释放了三重信号:首先,市场风险偏好实质性修复,投资者从“保本思维”转向“增值诉求”;其次,知名基金经理效应回归,头部机构的品牌溢价能力重新显现;此外,产品差异化竞争加剧,聚焦科技成长、红利策略等细分赛道的精品更易突围。在他看来,一只产品成为爆款需具备四大条件:清晰的投资标签(如AI主题、高股息策略)、可追溯的优异业绩(同策略产品中历史回撤控制更加得当)、强大的渠道动员能力(首发期资源集中投放)以及合理的募集节奏(避免过度发行稀释收益)。

另外,年内新发基金中,FOF的发行规模也大幅攀升至651.25亿元,占比高达22.82%。对比之下,2025年同期,POF新发规模仅134.33亿元,占比6.99%。换句话说,2026年至今POF新发规模同比增幅达384.81%,全市场占比也增长超15个百分点。

对于FOF的异军突起,杨德龙解释称,FOF属于净值波动较小,而长期回报

率通常高于银行理财的一类产品。对于部分不懂如何挑选基金和买卖时点的投资者而言,这类产品也具备一定的优势。

展望后市,分析人士普遍认为,2026年有望成为公募发行大年。柏文喜指出,若今年二季度市场维持震荡向上走势,2026年确实有望复制2019—2020年的新发大年行情。但也需关注两点变量:一是美联储货币政策转向节奏对全球流动性的影响,二是国内经济复苏强度对风险偏好的支撑。同时,建议基金管理人避免“重首发、轻持续”的短视行为,建立与持有期匹配的考核机制,对待爆款产品也应主动控制募集规模,守住策略容量边界,坚守“受人之托、代客理财”的行业本源,方能让新发大年真正转化为投资者的收益大年。

杨德龙同样表示,“结合历史规律,一般牛市的第二年,市场中的权益基金销售都会回暖。2025年已经走出了一年的牛市行情,因此今年公募基金的销售行情也有望向好”。对投资者而言,可以选择符合自己风险偏好且长期投资业绩向好的产品。基金管理人方面,则应加大产品研发,从而更好地符合投资者需求,基金经理也要做好产品管理回馈投资者,毕竟业绩才是决定基金规模的最重要因素。

北京商报记者 刘宇阳