

监管剑指溢缴款 信用卡反洗钱加码

本报记者 张漫游 北京报道

随着信用卡资金用途监管趋严，近期多家银行发布公告称，加强对溢缴款的额度监管。

围堵洗钱风险

利用溢缴款可以实现支付较低成本便能实现大额资金分散转移变现的目的，因此溢缴款成为不法分子洗钱的工具。

记者不完全统计，近一个月来共有约13家银行发布公告，对溢缴款额度进行监管。

如某城商行公告显示，该行将设置信用卡溢缴款消费限额，具体为：信用卡溢缴款消费（取现）不超过50万元（含）人民币（及等值外币）/自然年/账户。

也有城商行规定，持卡人应使用本人账户按账单金额或透支金额还款，不得将大额资金存入信用卡账户，并将对信用卡账户存入或领取溢缴款设定金额和次数的限制。此外，对于发生溢缴款相关异常交易和异常还款行为的信用卡将采取降额、限制交易、止付、提前终止分期等措施。

某城商行信用卡中心人士向记者介绍：“不同于在借记卡中的资金会获得活期利率，信用卡中的溢缴款是不会产生任何收益的。”那么，为什么持卡人还要向信用卡中存入过量溢缴款？

某股份制银行信用卡中心人士总结道，对于正常交易的客户而言，存入过量溢缴款可能是发

所谓溢缴款是指持卡人还款时多缴纳的金额，超出了信用额度的部分。《中国经营报》记者了解到，过去信用卡溢缴款可能出现百万甚至千万元级别，经过

信用卡部门后台监控，达到这种规模的溢缴款多是不法分子为了通过信用卡进行资金流转，实施洗钱行为。

今年是《打击治理洗钱违法犯

罪三年行动计划（2022—2024年）》的关键年，在新形势和新任务下，金融机构作为反洗钱的第一道防线，正在加大对反洗钱的投入。



本报资料室/图

生了三种情况。“一是由于转错账，本想转账到借记卡却误转给了信用卡，如错转金额较大，客户一般会联系信用卡客服帮忙处理或者将信用卡中溢缴款向借记卡转账；二是防止自己漏还信用卡，客户一般会在账单日或存入日前后存钱；三是为了便捷消费，比如持卡人要消费50万元，就可能将40万元转入10万元额度的信用卡中，一并刷卡更方便。溢缴款柜面取现和转账是无限额的，其他渠道一般有日限额，溢缴款可同步提升账户的消费额度。”

“由于银行减费让利，溢缴款的取现和转账多是免费的，也就是说，

利用溢缴款可以实现支付较低成本便能实现大额资金分散转移变现的目的。因此，溢缴款成为不法分子洗钱的工具。”上述城商行信用卡中心人士介绍。

关于不法分子通过溢缴款洗钱的过程，业内人士介绍，洗钱团伙通过租用或购买他人在用或闲置的信用卡，以信用卡还款或转账的方式使违法所得成为信用卡溢缴款，随后利用虚假商户POS消费交易将信用卡溢缴款转为商户结算款，并向下游账户分散转移，最终实现取现或变现。

某城商行信用卡中心负责风控人士告诉记者，利用溢缴款洗钱的账

户具有明显特征。“比如资金快进快出，资金分多笔转入后当天即通过转账或消费转出；存在高频大额异地或境外取现；交易时间异常，可能存在大量凌晨交易；存入对手众多，且涉及全国各地多家银行跨行转账；客户月度消费金额较高，通常在百万元以上，与其身份情况不符等。”

在近期银行发布的关于管理溢缴款的公告中，多家银行亦提示道，信用卡仅限本人日常消费使用，不得出租、出售、出售个人信用卡，或以其他方式交由他人使用；不得利用我行信用卡接受他人名下来源不明资金；不得用于电信网络诈骗、套现等非法交易。

提高反洗钱能力，银行业应提高站位，扎实开展内外部反洗钱宣传培训，提升银行从业人员对反洗钱工作的认识和执行能力。

记者注意到，近期加强溢缴款额度监管的多是城商行、农商行。某城商行信用卡中心负责风控的人士告诉记者，此举主要是银行针对反洗钱工作进行查缺补漏。

今年是《打击治理洗钱违法犯罪三年行动计划（2022—2024年）》的关键年，此前，中国人民银行指出，今年反洗钱工作有七方面重点：一是全面夯实工作基础，进一步完善反洗钱法律制度体系；二是不断深化反洗钱工作协调机制建设，提升各部门反洗钱工作合力；三是切实推动反洗钱监管向“风险为本”转型，进一步提升反洗钱监管成效；四是纵深推进打击治理洗钱违法犯罪三年行动，严厉打击洗钱犯罪活动；五是积极准备金融行动特别工作组（FATF）第五轮互评估，深度参与国际反洗钱治理；六是持续提升反洗钱监测分析能力，进一步完善反洗钱数据使用和管理；七是持续加强调查研究，提升基础工作实效。

中国银行研究院研究员叶怀斌认为，提高反洗钱能力，银行业应提高站位，将反洗钱融入企业文化，扎实开展内外部反洗钱宣传培训，提升银行从业人员对反洗钱工作的认识和执行能力；应严格执行人民银行、银保监会等监管要求，稳步推进内部制度建设，持续加大内部审查，提升反洗钱履职的有效性；要健全洗钱风险评估体系，完善反洗钱风险管理，充分利用内外部反洗钱监

测平台及技术，增强资金监测能力与分析能力，依法依规及时报告可疑交易。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示，持续加强信用卡业务风险监测和防控，一方面是支付机构响应合规精神，对反洗钱等违法犯罪行为从资金链层面进行限制；另一方面可以维护健康的支付秩序，既能够减损支付机构可能因不法行为导致的经营损失，也能够为支付用户保障安全用卡的支付环境。

谈及下一步银行在反洗钱方面的发力方向，叶怀斌建议：一是充分利用反洗钱基础设施，依托反洗钱数据平台和技术平台，开展“穿透式”反洗钱工作，密切配合重大金融

从产品服务到平台竞争 银行代发业务谋突围

本报记者 秦玉芳 广州报道

今年以来银行在代发业务领域

代发业务密集发力

年初以来，银行代发业务布局持续发力。兴业银行宣布上线“兴业通代发”一体化代发平台，为企业提供全面的代发金融和非金融服务。招商银行推出了升级后的薪福通4.0版本，增加了协同办公等多元化功能。中国银行手机银行也强化代发工资客户一站式服务等。

综合化功能平台的构建是银行业务发展的关注重点。上市银行2022年年报显示，去年以来各家银行普遍加强了代发业务的发展布局。

中信银行在2022年年报中强调，该行以企业发薪场景为核心，连接“智能人事”“一键报税”等场景，持续建设“开薪易”开放代发平台，

构建数字化服务平台

强化代发业务综合化、场景化布局的同时，银行代发业务发展仍面临留存率低、客群经营粗放等多方面的难题。

上述股份银行零售业务人士透露，过去的代发业务产品比较单一，主要是为企业员工提供工资代发服务，各家银行的服务也都相差不大，随着环境的变化，这种同质化模式使得银行对代发客群的经营不足，进而导致资金留存率很低。

持续发力，十余家银行密集宣布上线或升级代发业务平台，部分银行还针对代发业务推出专属卡或专属优惠活动。

业内人士分析认为，代发业务作为对公与零售交叉领域，不仅是活期存款的重要抓手，更是“公私”

联动实现零售客户拓展的关键，深耕代发业务是下一步大零售业务转型的重要趋势。

打造企业人事与财务数字化转型的必备工具。光大银行在2022年年报中明确，加强公私联动代发业务协同发展，优化“薪悦管家”代发综合金融服务平台，上线“薪悦通”企业行政管理服务平台等。

综合化平台构建的同时，不少银行也在加强业务场景的下沉，向农民工、新市民等长尾客群深入。某股份银行广州分行零售业务人士向《中国经营报》记者透露，从去年下半年开始，该行通过总行推出的工资代发产品与广州、惠州、中山等地多个行业领域的建筑单位和工人管理系统对接，为农民工提供工资代发服务，并针对客群需求配置了相应的财富管理产品。

“代发业务是银行的一项传统业务，因其客户黏性强和沉淀大量低成本存款等特性一直很受银行重视，甚至有的银行将代发业务纳入‘一把手’工程重点关注。尤其这两年银行零售业务转型进入新的阶段，作为公私联动聚焦点，代发业务在零售获客和综合金融服务上有着非常重要的作用。我们银行这两年也做了较多的布局，今年也在重点聚焦大学毕业生、外来打工创业等‘新市民’客群进行长尾客群的场景拓展，长期来看，这一块将会为联动获客及综合金融业务带来很大的发展空间。”另一股份银行零售业务负责人表示。

从年报数据来看，部分上市银行2022年代发业务增长带动的零售指标增幅也在扩大。平安银行年报显示，2022年该行代发及批量业务客户带来的AUM余额为6599.5亿元，较上年年末增长22.4%，代发及批量业务客户带来的存款余额为2248.9亿元，较上年末增长55.7%。

全球咨询公司毕马威在此前发布的《银行活期提升的成功法则》撰文中表示，随着近年银行业务的经营与转型压力不断加大，代发业务作为银行与企业客户的深度经营维护，能够产生优质和批量的资金流入与客户获取，是撬动银行对公、零售多项业务的重要支撑，已然成为银行业的兵家必争之地。

很多客户都是工资发了后很短时间内就被转出了，进行跨行理财或者转到其他银行变成存款等。我们针对如何留住这部分客户存款进行重点布局。”上述股份银行零售业务人士说。

毕马威分析认为，零售代发客群中长尾、沉睡客户占比可达80%及以上，大量客户与银行的触点仅限于现场打卡，此后与银行主动接触与被动触达几乎为零。“对于企业代发客户，分支行仅在总行下达营销任务时开

展以产品营销为目的的触达，客户易产生抵触情绪、体验较差。”

为打破代发客群经营的困境，银行亟须升级代发客群数字化经营模式。毕马威认为，开拓和留存代发企业的关键在于搭建综合的一站式企业数字服务解决方案，延展融合发薪之外的人事管理、考勤、算薪算税、员工福利采购、员工培训与差旅预定/报销等企业日常经营新生态。

上述股份银行零售业务人士也

表示，数字化转型环境下，一站式数字服务解决方案是银行业务发展的大势所趋，很多代发客户尤其其中小企业其自身的数字化程度低，薪酬管理、考勤核算、人事服务、采购管理等系统都需要借助第三方技术能力的支撑，银行以代发业务为入口将这些金融服务和非金融服务融合输出，不仅能够增强客户黏性，还能深入参与企业生产运营过程中，大大提升银行服务中小微企业客户的范围和能力。

一线调研

创新风控模式

光大银行加大信贷投放 助力“专精特新”

本报记者 杨井鑫 北京报道

据《中国经营报》记者了解，针对“专精特新”企业融资需求多样化的特点，光大银行制定了《关于优化专精特新、科创企业全流程金融服务的方案》，结合企业所处的发展阶段、企业资质、经营特点、行业特点，创新服务机制，提供专业化、差异化、全周期的综合金融服务。在风控方面，光大银行不仅设立了“专精特新”专营支行，还推出打分卡制度对科创企业风险进行评判，以创新的服务模式更好地为“专精特新”企业服务。

金融支持科创

作为北京“专精特新”企业——北京鼎创环保集团的创始人，越艳在20年的创业历程中对融资“难”感触颇深。

“早在2008年以前，去银行贷款都是用个人房产做抵押。由于房产的评估价格只有市值的一半，拿着一叠房本抵押都不够。银行不仅要求增加担保公司做担保，还需要企业的实际控制人和配偶签订承担连带责任。”越艳表示。

凭借着对环保赛道的执着，越艳在企业研发上不断加大投入，技术逐渐成熟并落地到产业上。随着国家环保政策红利期的到来，企业发展也进入了“快车道”。

“在国内各城市加大建设的背景下，建筑垃圾的产生也越来越多，这让建筑垃圾再生利用的市场空间越来越大。”越艳表示。

越艳介绍，国内建筑垃圾的成分非常复杂，需要比较高的分类技术和处置技术，目前北京鼎创环保集团能将所有的建筑垃圾直接处置转换成产品，不仅成本低，也实现了废物的再利用。“建筑垃圾中的白色塑料和橡胶能做成环保油，替代柴油直接使用；建筑垃圾中的木材、棉絮等物质则能做成燃烧棒，可供电厂燃烧发电；建筑垃圾中的红砖水泥则直接还原成砂石原料，可用作路基材料等工程。”

“技术是企业的价值所在，也决定了企业的命运。”越艳称，建设一个传统产能200万吨的水泥厂，大概的资金投入需要12亿元，同等产能的一个建筑垃圾处置厂仅需要4亿元左右就足够了。

很难想象，依靠自动化设备的分类和处置，北京鼎创环保集团一家15人编制的企业，目前年处置的建筑垃圾已经能达到400多万吨，营业收入超过1.4亿元。

“2022年下半年，光大银行北京西客站支行在了解到企业的情况后，主动与我们开展了合作，批复了综合授信500万元，用于企业的日常经营和项目采购，缓解了企业的资金压力。”

多维度“把脉”风险

在国家推进金融支持实体经济政策落地的同时，“专精特新”企业成为银行信贷投放的一个重要领域。作为商业银行的“国家队”，光大银行更是在该领域积极布局。

据了解，光大银行持续加大对“专精特新”企业金融支持力度，在客群建设、优惠政策、全流程服务、产品创新、风险管理、集团协同等方面持续发力。

统计数据显示，截至2023年3月末，8997户国家级“专精特新”小巨人企业中，光大银行已为近2000户开立存款账户，为近1000户提供授信支持。

“自去年年初以来，光大银行为了加大对‘专精特新’企业的金融支持力度，深圳分行成立了‘专精特新’工作小组，全面系统地推进对‘专精特新’企业的服务工作。”光大银行深圳分行党委书记、副行长王磊表示。

解了企业的压力。”越艳表示，光大银行对“专精特新”企业的贷款利率在市场上很有竞争力，并且是信用贷款不需要任何抵押。“这在十年前是几乎不可能的。”

按照越艳的说法，银行贷款支持是对企业的认可，也少了繁琐且复杂的抵押手续。一旦企业有进一步扩产的计划，也会相应有融资需求，而银行的认可会让越艳在企业未来发展上更有信心。

“公司每年研发投入和人力成本大概是6000万元到7000万元，公司在发展中会一直有贷款的需求。但是，企业并没有相应的抵押资产，这要求银行的贷款模式要不断创新。”深圳微言科技有限责任公司（以下简称“微言科技”）董事长黄晓表示。

成立于2017年的微言科技是一家立足数据要素安全流通领域的数据服务商，提供从数据源价值挖掘、数据处理工具到场景解决方案的全链路服务，自主研发拥有微语·We-Flow隐私计算平台、微智·智能决策平台、天玑·智能化营销平台等核心产品，通过“数据+产品+客户”的连接，为各行业各场景提供合规高效的数据应用方案。该公司于2023年3月被列入深圳市“专精特新”中小企业名单，是深圳数据交易所首批数据商，在深圳数据交易所发布的《2022年十大数据商榜单》中位居第二位。

“光大银行对公司的授信额度为1000万元，这笔贷款不仅仅是银行对‘专精特新’企业的支持，也是银行基于数据要素市场化增信业务的首次试验。”黄晓表示。

黄晓向记者透露，目前微言科技的营业收入年增在100%~200%之间，公司的发展正处于高速增长期，而银行的贷款对公司业务的扩张起到了重要支持作用。“光大银行的贷款在一周内就到账了，效率在行业中最高。部分银行流程相对会更加繁琐，甚至有一家银行的贷款流程走了将近半年。”

他认为，银行加大对这类企业信贷投放的前提是做好风险管理，提升银行的风险识别能力。“‘专精特新’企业并不是所有企业都能成功，要考虑到企业的科技含量有多高、科技是否前沿可替代、科技应用领域有多少，甚至竞争对手情况等方面，因此银行在支持这类企业时要能够对风险精准把脉。”

王磊认为，根据传统信贷模式，“专精特新”企业投入大、盈利能力弱等特征很难达到授信条件，这需要银行多维度对企业风险进行判断。“光大银行深圳分行成功推出了打分卡试运行线上版本，在传统评价企业偿债能力和偿债意愿的风险评级体系基础上，优化财务指标的设计，由偏重风险性指标向偏重成长性指标调整，由偏重经营性指标向偏重技术性指标调整。”

下转 B7