

帮忙收款莫名背负债务 黑中介AB贷“套路多”

本报记者 杨井鑫 北京报道

在高额的利益驱使下,黑中介的AB贷套路正在不断演化,令不少人防不胜防。仅仅是“江湖救急”帮朋友简单地收款或者过账,可能就会背上巨额简单收个款?

“事前完全不知道是AB贷,也根本不清楚是怎样为这笔贷款做的担保。”

北京的李俊(化名)最近因为好面子帮朋友,结果莫名其妙背上了贷款,事后后悔不已。

“一个认识了三四年的哥们儿,主动联系说最近在银行办理贷款,让帮忙收一下款,不涉及担保和还债。”李俊表示,由于平常关系还不错,不好意思直接拒绝,看起来风险也不大,就答应了朋友的“江湖救急”。

向李俊求助的哥们儿张某自称是以装修款名义通过中介向银行申请的贷款。银行出于风险考虑需要通过受托支付来放款,这就需要贷款人找到一个走账人提供银行账户,于是张某找到了李俊。同时,为了防止走账的一方有债务问题,出现贷款资金打到账户后被强制划走偿债的情况,中介提到了要看一看李俊的征信报告。

“查询的征信报告4个小时就出来了,然后给到了朋友。第二天就和朋友一起去了中介的办公地。”李俊表示,“中介给了一份装修的合同,说是交给银行的材料,也是向银行申请贷款的理由,要双方签一下。”

李俊告诉记者,按照中介的说法,这个装修合同是可以不执行的,只是一个贷款的“包装”资料。同时,中介一直在强调,张某是贷款的主体,帮忙走账的一方不需要担保,也没有偿还贷款义务。“朋友和中介都在一直说没风险,这让我也放下了戒心。”

在签订完装修合同之后,中介向李俊介绍了接下来的贷款流程,其实与一般的贷款也没有太大的差别。“一个小时之后,中介

的债务,这种类似的骗局当下并不鲜见。

据《中国经营报》记者了解,由于市场上“黑户”或者贷款资质有问题的人越来越多,而这部分人群贷款需求很强,也愿意支付高昂的中介费。一批黑中介

问我是否收到了银行的放款。我看了一下银行账户,并没有资金到账。中介就说看看怎么回事,拿过了我的手机操作了三四分钟,其间还做了一次刷脸的验证。”李俊说。

又过了半小时,李俊账户里到账了30万元的资金。张某当即让李俊将贷款资金转到了指定的一个账户,随后向中介转账了一笔中介费。

“平常跟中介打交道比较少,看起来也没有什么不妥。但是一个月后,就收到了催账的短信提示。”李俊表示,后来才知道自己被坑了,而且张某一直接躲着联系不上,而中介也对此置之不理。

“对于银行催债,感觉很尴尬。自己完全不理会不可能,代替朋友还款更不可能。”李俊称,“联系了催款的银行,银行那边也表示贷款材料齐全,都是按照正常流程办理的。”

更让李俊气愤的是,他曾带着家人去中介商量处理这件事情,却反过来遭到了中介的威胁。中介甚至威胁,声称他帮助朋友骗取银行贷款,伪造了装修合同需要负法律责任。

“事情的结果完全不能让我接受。如今,这笔贷款逾期了,银行电话不停地催。虽然已经积极沟通,但是暂时没有效果,也想等等看这件事情有没有转圜的余地。”李俊称。

李俊对记者表示,事后得知了张某个人负债比较多,在征信上已经有逾期。这次他找中介帮忙贷款30万元,中介直接拿走了5万元的中介费。“中介很清楚知道张某

看到了其中的生意机会,不断翻新AB贷套路,令不少人在莫名情况下背债。更有甚者,一些原本征信不良的人在资金压力下还会主动通过与中介合作“坑朋友”,越来越多的人深受其害。

没有能力还款,收了他很高的费用,也不会帮我来解决问题。”

“这也怪自己,不帮忙就没这事。但是,他事前是完全不知道是AB贷,也根本不清楚是怎样为这笔贷款做的担保。”李俊认为,银行贷款的风控也有问题,至少没有人跟他确认对贷款有担保义务。

“已经找律师在向法院起诉张某和中介诈骗了,事后想想张某就是故意的,但是解决这个事情估计很麻烦。”李俊称。

中介“套路多”

银行发文提醒有需求的贷款客户,警惕AB贷骗局,远离套路贷款。

所谓的AB贷在贷款中介行业中也被称为人情世故贷,即A在银行的贷款资质不够,B的征信良好,A贷款时用B来做担保或成为共借人。在现实中,“黑户”借贷市场一直存在,而AB贷往往是以“黑户”为主要借贷人群,中介则看中了其中可观的居间利益。

“正常情况下,B是不愿意为A做担保的,这与直接贷款借钱给A没有任何的差别。但是,A在市场上往往借不到钱,又急需地需要资金,万般无奈之下采取这种下策,而B则大多属于被坑的好面子的朋友。”一家金融中介公司人士表示。

据该金融中介公司人士介绍,AB贷出现的纠纷很多,大多通过中介来做。“一笔AB贷的中介费用

一般都在15%左右,加上银行贷款利息,融资成本都接近20%了。但是,贷款人对中介敏感性很弱,因为到处都贷不到钱,费用已经不是主要考虑因素了。”

更重要的是,中介有利可图,也有做这个业务的动力。即使知道贷款人在坑朋友,也会联合去做局。“一笔贷款到手的费用好几万元,很多中介都是先拿到再说,至于后面涉及对走账人的追债,跟中介的关系不大。”上述金融中介公司人士称。

该人士还向记者透露,中介为了拉业务,“套路”翻新很快,手段也各式各样。一些贷款人是让朋友帮忙过账,一些贷款人则借口找朋友一起提款临时求帮忙。“贷款人和中介都希望能够批下来贷款,主要的问题集中在担保人或者共借人身上。前者会设计各种模式,不断哄骗后者,让后者根本不会知道是AB贷的变形。”

通过黑中介的精心设计,有的贷款人无奈之下找朋友帮忙牵连到朋友,而有的则是主动通过这种方式来坑身边朋友。由于自身已经是“黑户”或者征信有问题,所以贷款人也不在乎影响,将这种贷款作为牟利的一种方式。而黑中介则将AB贷作为一门生意,营销中大肆宣传可以不看征信就能获得贷款。

记者调查了解到,部分中介在操作AB贷时是以线上形式直接贷款,其中线上放款甚至取消了个人签名流程,仅仅是有一个身份的验证。还有一部分中介操作AB贷时如果申请100万元大额贷款,这部分贷款流程会涉及线下材料审核,而中介往往会伪造一部分签名,让材料真假掺和。

一家城商行人士向记者表示,AB贷的危害很大,出现纠纷的概率很高,银行其实也会面临比较大的违约风险。“担保人或者共借人都是被蒙在鼓里,等到银行催债了才知道这件事。但是,从银行的角度讲,银行也很冤。担保人或者共借人是在被蒙骗的情况下走完了银行的贷款流程,银行进行身份核实时担保人配合做了核实。”

该城商行人士认为,贷款还是要直接找银行申请,不要通过中介来办理贷款。“AB贷中的‘套路’直接从银行是走不通的。即使是给朋友帮忙,也应该直接找银行而不是中介。中介大多是骗局的最关键一环。”

今年3月,国家金融监督管理总局发布了《关于开展不法贷款中介专项治理行动的通知》,明确要求地方监管单位和金融机构要深刻认识不法贷款中介乱象的严重危害,成立由主要负责同志亲自牵头的专项治理行动领导小组,制定具体工作方案,部署开展不法贷款中介专项治理行动。

2023年3月,邮储银行发文提醒有需求的贷款客户,警惕AB贷骗局,远离套路贷款。邮储银行提示,骗局常见套路,无资质也能贷款,让你朋友做担保。不良中介不要信,侥幸心理不要有。

近期,在消费者保护宣传月期间,国家金融监督管理总局和地方金融监管部门陆续公布了一系列诈骗套路的典型案例,其中涉及了贷款中介的各种问题。

9月26日,上海警方则公布了近期成功侦破利用信贷业务实施AB贷合同套路的诈骗系列案,抓获了犯罪嫌疑人130余名,捣毁了非法助贷公司11个,涉案金额达到2亿余元。

此外,河南、湖北、贵州等地的银行也在陆续发布代办贷款暗藏风险的警示,包括中国银行湖北省分行、兴业银行武汉分行、光大银行武汉分行等银行明确强调银行贷款业务未与中介机构有任何形式的合作。

“好心帮人,却被人坑了。有些忙能帮,有些忙最好还是别帮。”李俊称,这次的教训很深刻。



直销银行“瘦身”解困

本报记者 慈玉鹏 北京报道

从首家开业至今,已经走过9年发展路径的直销银行正在迎来调整和震荡。

据《中国经营报》记者不完全统计,截至10月12日,今年至少有11家银行整合或关停旗下直销银行App,仅9月份,有3家银行对直销银行App渠道进行调整。

业内人士告诉记者,直销银行面临特点不鲜明、与手机银行业务模式交叉、行业同质化竞争明显等问题。同时,直销银行主要是二、三类账户,反洗钱、反诈骗较难控制。今年4、5月份,东南亚出现二、三类账户集中涉案情况,而且二、三类账户对业务推动作用很有限,目前部分银行对直销银行已不做资源倾斜。

记者采访了解到,追求稳健发展、收缩边缘业务成为部分银行战略选择。直销银行若不能显著改善用户体验、提升产品差异性,则较难获得更大的盈利空间及市场份额,因此直销银行与母行手机银行等电子渠道整合或将持续推进。

渠道变更

今年以来,已有11家银行对直销银行渠道进行调整,其中9月份共有3家银行调整。

9月20日,紫金银行发布公告称,该行手机银行App与直销银行App将进行整合、优化升级,届时原直销银行App业务将迁移至手机银行App;9月18日,黄河农商银行发布的公告称,旗下的金喜鹊直销银行App于2023年9月26日关停下线,直销银行App将无法继续使用,用户可通过手机银行App继续办理直销银行提现业务;9月8日,北京银行发布的公告显示,因该行直销银行业务调整,于今年9月26日起暂停直销银行网站登录服务及北京银行直销银行App注册开户功能。

另外,中国互联网金融协会

资源收窄

一位西北地区股份行零售负责人告诉记者,直销银行开设的银行账户是二、三类账户,反洗钱、反诈骗都较难控制,今年4、5月份,东南亚出现二、三类账户集中涉案情况,因为是远程开户,不能进行临柜审核,所以风控相对较弱。“目前,部分银行已经不再考核二、三类账户,因为此类账户支付限额较低,客户不会储蓄太多资金,整体对业务推动作用很有限,风险收益比高。实际上,直销银行更适合小额高频的场景,例如ETC。”

直销银行面临的主要问题来自内外两方面。赵廷辰表示,从外部来看,关键是手机银行带来的强大挑战。以国有大行为代表,近五年来我国银行业在手机银行建设

公示的《移动金融客户端应用软件注销备案公告》显示,今年以来,下线直销银行相关App的银行有甘肃银行、烟台银行、广东农村商业银行、莱商银行、临商银行、长城华西银行、顺德农商银行、山西长治黎都农商银行。

直销银行是指不设线下网点,由银行搭建纯互联网平台,在此平台上整合自身存贷汇业务、投资理财产品。直销银行没有营业网点,不发放实体银行卡,客户主要通过电脑、手机、电话等远程渠道获取银行产品和服务。

中国银行研究院研究员赵廷辰告诉记者,直销银行在我国经历了倒V字形发展历程,目前正处于低谷。“2013年,北京银行与荷兰ING集团合作开展直销银

行业务。2014年,国内第一家直销银行——民生银行直销银行上线,直销银行在我国正式启航。直销银行依托电子账户开展业务,能够打破传统银行在时间、地域上的限制。当时对银行尤其是中小银行而言,设立有关部门开展直销银行业务,一度被视为能以较低成本吸储获客、实现‘弯道超车’的新机遇;对用户而言,在当时各大商业银行电子渠道建设相对薄弱的情况下,直销银行也能提供较为便捷的金融服务。因此在此2014~2016年间,直销银行一度经历了数量上的快速增长,巅峰时超过百家,发起主体大多为城商行等中小银行。”

“但此后,由于手机银行迅猛崛起,以及直销银行本身业务同质化、产品单一、用户体验不佳等问题的持续存在,直销银行发展急转直下。不少银行相继将直销银行渠道关停,或将相关功能整合至手机银行中。”赵廷辰表示,“在此期间,一些金融机构意识到直销银行不能过度依托商业银行,开始尝试建设独立法人直销银行。2017年,中信银行联合百度创立的百信银行开业,2020年原银保监会又相继批复了中邮惠万家银行、招商拓朴银行两家独立法人直销银行,这一度被认为是未来直销银行的发展方向。但在2022年7月招行撤回招商拓朴银行(筹)开业申请并终止筹备工作后,独立法人直销银行的发展路线也受到了外界质疑。当前,直销银行整体处于低谷。头部直销银行月活用户数量

有关。直销银行渠道单一,简单易懂、门槛低、方便快捷是其产品的主要特点,产品种类较少,且每类产品中,客户可选择数量也不多;二是直销银行App渠道性能不佳、用户体验差。一些直销银行App因各种原因无法顺利通过他行卡完成开户,同时存在部分功能暂停、无法打开等现象,这一问题近几年来愈发突出。直销银行月活用户数量少、盈利性差,影响了母行投入资源维护、升级直销银行App的积极性;而App用户体验差,则进一步影响了直销银行获客。

“另外,市场可能对直销银行信任度有所降低。”赵廷辰认为,直销银行没有实体网点,没有实体介质(借记卡、信用卡等),客户看不

到、摸不着,本身就存在信任不强的先天不足。近两年来中小银行经营风险频发,可能使市场对于直销银行,特别是中小银行开办的直销银行产生信任危机。展望未来,由于当前我国经济下行压力较大,银行业整体面临较大的经营挑战。在这一时期,收缩边缘业务、追求稳健发展可能成为一些银行的战略选择。当前直销银行如果不能显著改善用户体验、提升产品差异性,可能很难获取更大市场份额和盈利空间。在这种情况下,部分直销银行与母行手机银行等电子渠道整合的案例可能还将出现。

另一位银行支行人士告诉记者,目前银行较少向直销银行倾斜资源,过去直销银行App的理财产

品收益率高于手机银行App,银行会推动基层去扩大直销银行客户量,但目前直销银行App与手机银行App的产品已经趋同,不少银行已经选择将直销银行业务并到手机银行,对基层考核也基本停止。

展望未来,一位政策性银行人士表示,非独立法人直销银行或将面临合并整合和获取独立法人牌照两个发展方向,部分非独立法人直销银行因定位不清、与电子银行业务高度同质化等原因,将与商业银行电子银行部门进一步整合;另外,非独立法人直销银行也可积极探索转型,由母行申请独立法人直销银行牌照,明确独立法人直销银行特色与定位,发挥直销银行数字化优势,与集团传统银行业务相辅相成。

只有二三十万,大部分只有万余。相比之下,各商业银行手机银行月活量动辄在数百万以上,大行则普遍超过千万。例如截至2023年6月,中国银行手机银行月活用户数量超过8000万。”

一位北京地区股份银行人士告诉记者,近年来,部分银行将直销银行与手机银行App进行整合,以优化资源,降低业务运营综合成本,这是直销银行有所降温的体现。直销银行目前面临的问题包括:特点不够鲜明,与手机银行的业务边界模式有交叉;行业同质化竞争明显;App维护成本高,获客优势不明显等。未来银行业务模式毫无疑问朝着为客户提供高效、安全、便捷、有良好体验的服务方向发展。