



起底汽车金融骗贷产业链：一套操作 两头收割

中经记者 郝亚娟 夏欣
上海 北京报道

在汽车金融诈骗的黑色产业链中，一种典型手法正愈演愈烈：伪造购车资料、招募“职业背债人”套取银行贷款，“白户”（无贷款记录者）也沦为骗局的牺牲品。

链条化运作：从招募“白户”到销赃变现

此类骗局已呈现链条化运作特征，“白户”和金融机构都承担了实际损失。

在宫某林案中，被告人以非法占有为目的，通过他人招募没有真实购车能力和还款意愿的“白户”冒充购车客户，由被告人朱某、宋某某联系车源及银行，为“白户”申请办理无抵押汽车消费贷款；被告人张某某提供资金，为部分“白户”垫付购车首付款、税费、保险等费用；宫某林为“白户”编造虚假工作证明、住址，进行话术培训和包装后，安排被告人宫某雷、李某某等人陪同“白户”到银行办理贷款。贷款发放后，团伙随即提车、上牌并将车辆转售变现。通过上述手段，宫某林先后以何某某等38名“白户”（另案处理）购车名义，办理银行无抵押汽车消费贷款共计734.4万元，经银行多次催收后未归还或仅归还部分本息。至案发时，造成银行损失676.5万元。案发后，银行收回部分贷款。

日前，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）、公安部联合发布第二批典型案例。其中，宫某林等人正是通过招募“白户”实施贷款诈骗，涉及38人、贷款734万元，造成银行损

星图金融研究院常务副院长薛洪言指出，此类骗局已呈现链条化运作特征。犯罪团伙通常先锁定急需用钱、征信空白的“白户”，以“出借征信获取回报、无须实际还款”等话术诱导其配合；随后伪造购车合同、高收入证明及银行流水等全套资料，并开展应对银行询问的话术训练；在贷款申请环节，常将车辆价格虚高申报或虚构交易，以获取超出车辆实际价值的贷款；新车办妥登记后，团伙即掌控车辆，导致“白户”无法实际使用，进而通过异地转卖、拆解或抵押等途径快速变现，分配赃款后切断联系并中止月供，整体流程可在数天内至数周内完成。

汽车金融反欺诈专家、风筝线控产品发起人张晓雷进一步揭示了招募环节的细节。他指出，当前车贷诈骗团伙通常通过线上或线下渠道发布“背债人”招募广告，或借助所谓熟人、中介物色金融知识薄弱的小白群体。犯罪团伙向上述人员

编造不切实际的高额回报预期，例如宣称可背负2500万元债务，事成后给予500万元现金，以此作为诱饵。具体操作方式为：以“需测试征信记录”或“名下须持有资产方可背负数千万元债务”为借口，要求“背债人”先行贷款购车。车辆购置完成后，犯罪团伙与“背债人”签订空白协议，并录制车辆转让短视频，随后直接将车辆开走，通过走私出口、转售二手车商、拆解为零配件或销往偏远地区等途径迅速变现。

在此类案件中，“白户”和金融机构都承担了实际损失。薛洪言分析，“白户”须承担的直接后果较为突出：包括独立偿还全部贷款本息，逾期会在征信报告中留下不良信用记录；若经司法判决后拒不履行法定义务被列为失信被执行人，将在高消费出行、特定岗位任职及子女就读高收费私立学校等方面面临限制。对于低保户之类的特定群体，若名下登记有非生活必需的高价车辆且财产

慎签字或进行线上生物识别。对于银行端，他建议：一是持续引入AI、大数据等先进技术，建立强大的反欺诈识别系统；二是尽管目前银行已拥有较完善的风控系统，但对敏感客户的资料仍需进行人工核验。

超出当地认定标准，还可能被取消救助资格，影响基本生活。间接损失则涵盖面临追偿诉讼的法律风险，以及心理压力和家庭关系紧张等难以量化的负担。

北京德和衡（上海）律师事务所金融业务一部资深律师陈怡然表示：“我们的客户有的也是此类诈骗行为的受害者，此类犯罪产生的核心背景在于互联网金融、移动互联网和金融科技的发展，金融机构的贷款审批能力和金融产品的触达能力不断加强，很多金融机构往往采用机器人审贷、当天放款的业务模式，犯罪团伙也利用这个机会反向利用系统漏洞进行诈骗。”

陈怡然直言，对金融机构而言，需要加强风控。金融机构的内部风控能力往往很强，但由于市场竞争原因，部分机构降低了客户准入标准，甚至将关键环节外包给第三方操作。殊不知，这些第三方基于金融机构放贷才收费的模式，天然就有降低风控指标以获得更多收益的业务动机，有的甚至被犯罪分子攻破，成为从事犯罪活动的温床。

监管持续发力，信息共享仍存难点

欺诈分子刻意控制每家机构仅骗取数台车辆，导致金融机构难以通过法律途径有效追讨。

自2026年起，我国开展为期三年的防范和打击非法金融活动总体战。当前，监管、执法、司法三个层面均加大对非法金融活动的打击力度。

薛洪言介绍，当前治理措施正持续强化。金融监管总局与公安部已联合发布典型案例予以警示，并开展专项整治，对组织招募、材料伪造及销赃变现等环节，以贷款诈骗、洗钱等罪名实施全链条追责，对主犯依法从严惩处并加大资金追缴力度。同时，监管部门增加了对银行汽车贷款业务的检查频次，要求机构倒查风控失效环节，并推动面向低收入群体的金融知识普及，从源头上降低“白户”被利用的风险，逐步形成监管、机构与公众协同参与的治理格局。

不过，在实际操作层面，立案和协同工作仍面临一定困难。张晓雷坦言，汽车金融领域的骗贷多以公司或团伙形式出现，涉案规模通常较大，相对易于立案。然而在车贷领域，个案立案条件较为苛刻，尤其要求车辆已确定变现、产权已发生转移或已走私出境等实质后果。若以团伙案件立案，则需首先确认背后存在有组织的犯罪团伙，这有赖于各家金融机构将其掌握的欺诈或

疑似欺诈线索提交警方，以开展串并案工作。但串并案必然涉及身份证、手机号、银行卡号、支付宝或微信账号等个人隐私数据，加之绝大多数金融机构，尤其是银行，对自身欺诈损失往往讳莫如深，不愿主动披露，因此车贷诈骗案件立案难度较大。尤其当前欺诈分子日趋狡猾，刻意控制每家机构仅骗取数台车辆，导致金融机构难以通过法律途径有效追讨。

对此，张晓雷表示：“这也是我发起‘雁阵反欺诈’的初衷，希望更多车贷展业金融机构参与，共同收集相关线索，并在此基础上进行初步的串并分析，挖掘线索背后可能存在的犯罪团伙，推动案件正式立案。”

除监管层面外，金融机构和普通消费者也应提高警惕。

薛洪言指出，“白户”应明确任何“仅借名、不承担、获高额回报”的承诺均属可疑信号，应妥善保管身份证件及银行账户，避免交由他人操控。若对方明确表示车辆不会由本人使用，应及时警觉并向公安机关反映。

在银行端，薛洪言建议，贷前审核不能只依赖材料形式完整，应通过人脸识别、视频面签等方式核验借款人真实意愿，交叉比对收入、社保等信息与所购车型的合理性，并对首付款来源开展穿透式核查；贷中可针对贷款金额明显偏离车辆价值、借款人资质严重不匹配等异常情形建立预警模型；贷后需在车辆落地初期，监测短期内过户、异地迁档等行为，并与车辆管理部门、二手车交易登记系统等加强信息共享，推动骗贷黑名单联防联控。

汽车金融骗贷产业链



1. 犯罪团伙先锁定急需用钱、征信空白的“白户”，以“出借征信获取回报、无须实际还款”等话术诱导其配合。

2. 伪造购车合同、高收入证明及银行流水等全套资料，并开展应对银行询问的话术训练。

3. 在贷款申请环节，将车辆价格虚高申报或虚构交易，以获取超出车辆实际价值的贷款。

4. 新车办妥登记后，团伙即掌控车辆，导致“白户”无法实际使用，进而通过异地转卖、拆解或抵押等途径快速变现，分配赃款后切断联系并中止月供。

外资银行县域策略重构：三家汇丰村镇银行业务转让

中经记者 郭建杭 北京报道

外资银行正在重新审视在华的业务定位。

近日，汇丰村镇银行北京密云、重庆丰都、湖北麻城三家网点同步公告启动业务转让。截至目前，汇丰在内地设立的12家村镇银行

“村行减量”及业绩亏损是主因

2007年，湖北随州曾都汇丰村镇银行有限责任公司开业，汇丰银行成为首家进入内地农村市场的外资银行。随后，由香港上海汇丰银行有限公司直接控股先后在内地建立12家村镇银行。

随着此次汇丰村镇银行北京密云、重庆丰都、湖北麻城三家网点同步公告启动业务转让，未来汇丰银行在内地村镇银行将缩减至7家，分别为湖北随州曾都、重庆大足、福建永安、大连普兰店、湖北天门、湖南平江及山东荣成汇丰村镇银行。

业内对于汇丰村镇银行的陆续退出并不意外，某农商行人士告诉记者：“深入推进中小金融机构减量提质”的政策引导，以及汇丰村镇银行的经营压力都是其陆续关闭的原因。”该农商行人士进一步表示：“村镇银行发起行在经营压力下有主动退出的意愿，但此前在各个地区的政策要求下，村镇银行并不是想关就关，随着村镇银行减量重组工作的推进，部分经营不善的村镇银行的发起行选择关停。”

数据显示，多家汇丰村镇银行此前经营压力较大。此次涉及业务转让的北京密云、重庆丰都、湖北麻城三家汇丰村镇银行的经营数据显示，截至2025年12

中，已有5家陆续关闭或启动转让。

汇丰村镇银行营业部人士告诉记者：“存款客户可以选择于7月3日前提取余额关闭账户，如无法及时提取，账户内资金将于7月13日转移至邻近的汇丰中国分行。当前定期存款尚未到期的，提前支取时仍按照原定期存款利率

月31日，北京密云汇丰村镇银行总资产2.06亿元，营业收入390.30万元，同比下降44.30%，净利润为-968.46万元；重庆丰都汇丰村镇银行总资产1亿元，营业收入506.57万元，同比下降36.71%，净利润为-396.18万元；湖北麻城汇丰村镇银行总资产1.79亿元，营业收入397.65万元，同比下降38.31%，净利润为-832.33万元。

近年来，监管层推动村镇银行减量提质，行业迎来村镇银行合并与清退潮，2025年有超200家村镇银行退出，2026年上半年亦有多家村镇银行跟进重组。

截至2026年6月22日，国家金融监督管理总局官网金融许可证信息查询显示，村镇银行数量为1066家；国家金融监督管理总局相关数据显示，2025年年底村镇银行法人总数约1282家，2024年年底村镇银行数量为1551家，即2025年全年完成注销退出的村镇银行达269家。而今年截至目前已退出约220家。

某外资银行人士告诉记者：“在拓展下沉市场的过程中，我行此前成立了中小微企业专项团队，旨在为专精特新及‘小巨人’类企业提供出海及综合金融服务支持。然而，在农村金融领域的数字化转型实践中，尽管我们已

率计息。贷款客户也需要在7月3日前选择结清贷款或办理贷款转让的相关手续。”

《中国经营报》记者了解到，目前在该行有相关贷款业务的用户也需在7月3日之前办理转出手续。截至发稿，以上三家汇丰村镇银行解散事宜尚未公布监管批复。

尝试设立市级分行以延伸服务触角，但县级及以下市场的份额拓展仍面临显著瓶颈。这一层级市场竞争激烈，农商行与国有大行凭借深厚的本土根基和广泛的网点覆盖，占据了绝对主导地位。这并非外资银行的传统优势领域，随着服务层级越发下沉，我们在获客成本、风控模型及客户关系维护等方面的竞争优势愈发凸显。此前，我们曾尝试将海外成熟的无抵押贷款模式引入国内市场，以期突破业务困境，但后期运行数据显示坏账率显著偏高，风险收益失衡。基于上述经验，我们审慎评估后决定调整战略重心，回归并深耕外资银行更具比较优势的业务领域，如跨境金融、结构性融资及高附加值企业服务，以构建差异化核心竞争力。”

汇丰村镇银行官网显示，汇丰银行是首批进入中国农村市场的国际性银行之一。自2006年原银监会放宽银行业金融机构进入农村地区的政策后，汇丰银行从2007年起相继在中国内地开设了多家村镇银行，通过发挥国际金融机构的独特优势，丰富所在县域农村的金融服务主体，助力解决当时农村金融发展不平衡和供需矛盾突出等问题。

外资银行优化农村市场布局

国家金融监督管理总局数据显示，目前，中国境内共有41家外资法人银行，其中有37家为外商独资银行，另有3家为外资共同持股。

从村镇银行的发起设立及变动来看，近年来，外资银行在农村金融领域的业务在逐步调整。自2027年汇丰银行设立首家外资银行村镇银行之后，渣打银行于2009年在内蒙古和林格尔设立村镇银行，该村镇银行在2016年包商银行全资控股后转为内资村镇银行，2020年股东变更为蒙商银行；澳新银行发起设立的梁平澳新村镇银行则于2023年6月获批解散；东亚银行2010年在内地设立的首家村镇银行陕西富平东亚村镇银行，后经过股权转让，目前控股股东为陕西榆林农商行，并更名为陕西富平汇发村镇银行。

中国金融智库特邀研究员余丰慧认为，外资银行的标准化流程与农村小微业务之间存在结构性错配：网点分散在县域、单点规模小、下沉获客与运维成本高，却难以复制本土农商行依赖地缘网络和熟人社会的低成本风控逻辑，成本结构天然吃亏。

外资银行近年来在国内银行业体系内正经历市场份额及业务结构性调整。联合资信金融一部指出：受负债端资金成本偏高、全球经济增长放缓以及外部环境不确定性日益加剧等多重因素影响，外资银行在我国银行业体系中的业务体量及市场份额呈现出结构性调整与相对萎缩的趋势。但在特定领域，尤其是跨境金融、国际结算、外汇交易和高端财富管理等方面，仍具备较强的专业优势。



汇丰村镇银行北京密云、重庆丰都、湖北麻城三家网点同步公告启动业务转让。视觉中国/图

近年来，面对中资银行的激烈竞争以及物理网点稀缺、吸储困难等结构性瓶颈，多家外资银行加速推进战略转型，确立了更为清晰的差异化发展路径。在渠道布局方面，外资银行摒弃了以往追求规模覆盖的策略，聚焦效率提升与资料优化配置，于2025年显著加快了低效网点的出清步伐。

联合资信金融一部方面认为，外资银行分支机构主要集中在经济发达的大中城市，业务重心多聚焦于跨国企业、大型外商投资企业及高净值客户群体，较少涉足小微企业、县域及农村等风险相对较高或服务成本较高的领域，客户整体资质较高，抗风险能力较强。截至2025年年底，外资银行不良贷款率为0.97%，较上年末略有上升，但仍显著低于同期商业银行业务不良贷款率1.50%的水平。从拨备情况来看，外资银行平均拨备比通常保持在2.50%左右，相对充足的拨备积累使得其拨备覆盖率与不良贷款率总体

呈现反向变动关系。近年来，随着不良贷款余额增长，外资银行拨备覆盖率呈逐年下滑趋势，但仍保持合理充足水平。截至2025年年末，外资银行拨备覆盖率为234.24%，较上年末有所下降，但仍高于同期整体商业银行业务205.21%的平均水平。

未来，外资银行在服务农村金融领域方面，更大概率会走数字银行合作、供应链金融赋能等非网点化路径。

联合资信金融一部方面指出，当前，外资银行正积极推进数字化转型，优化服务模式，提升运营效率，并灵活调整业务策略以适应新经济格局。作为连接国内国际双循环的重要纽带，外资银行在促进资本流动、技术交流和市场融合方面仍具独特优势。此外，外资银行正加速向轻资本运营模式转型，通过深耕财富管理、跨境金融及资产托管等高附加值中间业务，有效对冲息差收窄压力，进一步优化收入结构并提升盈利韧性。