

“我们不生产钱，我们只是人民币的搬运工”。在深圳市，诱导使用新型消费金融产品“花呗花呗”、“京东白条”等违规套现的小广告贴在十万辆共享单车上，散向巷尾街头。证券时报记者经过多日调查走访发现，这背后暗藏了一个蔓延广、涉及主体复杂的地下灰色交易链条。

当“资金掮客”

瞄上共享单车

“有什么好害怕的，我一天刷十几单。”1月16日10时许，在深圳中心书城广场，记者以“套现人”身份，通过随处可见的共享单车上的“花呗、白条”套现小广告，与一位号称“无需任何抵押、套现秒到”的广告主，接上了头。据对方出示的花呗记录，同样的“当面交易”，仅在当日早间，就已经成交3单，金额在200元到400元之间不等。

花呗是蚂蚁金服推出的一款互联网金融消费信贷产品，用户可获得500~50000元不等的消费授信，享有免息期，但必须依托场景或商铺消费使用。京东白条产品和花呗的消费信贷属性类似，但只能在京东商城购物时使用。在灰色套现链条里，花呗、白条都被运作成了套利工具。

怎么做到“秒到套现”？对于记者以“套现人”身份提出的不同金额的套款需求，自称姓李的广告主（以下称李生）演示了花呗、白条甚至信用卡的不同方案和手续费率选择。

首先是通过二维码模式。在问清楚“套现人”想套额度后，李生在手机上扒拉不到半分钟，就生成了一个支付宝账号二维码；“套现人”按要求扫码后，显示出某款国产手机，价值7100余元，付款方式为花呗，这时，“套现人”只要点击选用花呗支付、完成购买交易。李生即会通过现金转账，将扣除10%手续费后的6390元给“套现人”。整个套现完成，“套现人”不需查收所购商品。

另一种情况下，“套现人”需要查收所购商品，也即“实收模式”，在李生看来，“这更安全，但成本更高，所以手续费要收取15个点（15%）。”这种模式下，“套现人”将在天猫或者京东上购买对方指定商品，用花呗或白条完成交易后并收取商品，然后李生再上门以“折价收货”的方式回收该商品，并支付给“套现人”扣除手续费后的商品购价款，至此，整个套现完成。

李生称，“我们不生产钱，我们只是人民币的搬运工。”但某种程度上，这些提供套现的人成了各类违规助贷的“资金掮客”。

“表面上看，整个交易有先主动消费，再折价转让的过程，但如果穿透来看，两个步骤结合起来，就是一个违规套现的过程。”大成律师事务所互金领域的骆阳律师告诉记者。

这类灰色套现，一直被监管打击，却屡禁不绝，而通过城市共享单车等各类新载体，灰色套现触及更广泛的用户群，也给监管带来了新挑战。据记者从OFO获取的最新数据，深圳全市投放25万辆单车、骑行数量300万辆次/天，尤其是在一些上班族接驳需求较大的科技园区、商圈等，用户群体和现金贷群体高度重叠。

虽然摩拜、OFO两家公司都明确表示，单车广告被明令禁止，但对小广告张贴的管理，却也遇到了城市管理出清各类墙体“牛皮癣”广告一样的难处——撕得没有贴得快。

李生告诉记者，“在深圳，有自行车的地方就有‘花呗、白条套现’。”记者统计了人流量密集的中心城商圈的某个单车停放点，20辆单车里就有8个套现诱导小广告，其中6个电话号码都可以打通，电话那端无一不是推荐上述模式的套现取款，手续费率在8%~15%不等。

交杂的地下灰金链条

如果以套现手续费率8%~15%计算（不考虑违法成本），记者折算出“套现人”通过花呗、白条套款的资金成本的年化利率达到了104.35%~211.76%。

当前，蚂蚁借呗、腾讯微粒贷等互联网金融巨头，以及宜人贷、玖富、趣店等知名互金平台的小额短期现金贷产品的综合费率，严格按监管的要求在年化36%以下；而据记者从现金贷业内人士处最新获悉，部分中小型现金贷平台综合年化费率仍然在130%~150%左右。也即，相比之下，花呗、白条违规套现的资金成本，在行业中处于中等偏高水平。那么，还有人会铤而走险去套现么？

在李生的花呗记录上，记者看到，其过去两天内套现成交单达15到20笔，除两笔高达30030元和5790元的款项外，其它都是200元~500元之间的小额款项，其中不少是通过购买电子产品、网游设备等实现套现交易，日套现交易流水估算达到3000元到46000元。

从交易流水上的小额高频特征看，骆阳律师分析，“这一方面有利于套现者逃避蚂蚁、京东平台监控；另一方面也说明，套现人和现金贷平台客群很重叠，甚至是，操盘整个套现链条的团队的模式和此前一些无风控体系‘裸奔’的中小型现金贷平台，有诸多相似之处。”

李生就称他来自一家现金贷平台，其从2016年2月开始在朋友圈发布各类小贷套现信息，这些信息涉及到不少小微商家线上收款工具和小贷产品。比如其中的一款产品loserbank，“有身份证就能借款，一张身份证拿走五千，不看征信。花呗、白条、信用卡、套现秒到账。”这款loserbank背后的公司为深圳屌丝贷网络金融服务有限公司，其官网介绍，实缴注资5000万元，成立于2015年，是国内首家纯一对一模式网贷信息撮合平台，备案信息里只显示了资金存管银行。

顺着另一位打广告支持套现的广告主提供的线索，记者查探到其背后的公司。注册信息显示，其所在公司地址位于深圳福田区华强北路，注册资本100万元，2012年注册，公司规模50~99人，公司营业范围为蚂蚁花呗、京东白条、信用卡提现代还。不过，记者按地址实地探访并未找到该公司。

“有些公司可以很容易获取商家二维码，然后通过交易运作，多频次有组织套现，套出的资金又流向部分P2P网站或小贷平台，从而赚取利差。”北京某互金科技公司创始人称，互金交易匿名化，带来了从业者鱼龙混杂。部分灰色套现团队运作，甚至其本身可能就是游走在监管边缘地带的现金贷平台，业务线上线下交杂，形成了一个庞大的地下链条。

风控技术“拦不住”

这类灰色链条不仅仅出现在局部区域，在记者调查中接触到的两个“资金掮客”就把“生意”做到了珠三角地区，其直言可以通过“朋友”介绍江苏、浙江等地的套现业务。

而且，套现业务由于开展成本低，除线下共享单车外，通过改头换面，还发展出了多平台的、高隐蔽的获客方式和交易渠道。记者获悉，在某知名二手闲置交易平台上，就活跃着一些2~3人规模的套现小团队。

不难发现，整个套现过程中，原本消费者、消费金融产品方、互联网商城三方之间形成的完整交易链条，由于“资金掮客”的介入，套现似乎变成了一个“无本万利”的买卖。在利益驱动下，套现灰金链条的“资金掮客”端往往涉及主体复杂、蔓延极广；虽严令禁止、“法”字当头，其仍然铤而走险。

2017年12月，全国首例因为利用“花呗”进行非法套现而入刑的案件宣判。案件当事人杜某在4天时间内，在全国范围内串通多名电商用户虚构交易共计2500余笔，从“花呗”套现共计470余万元，从中收取手续费共计40余万元，构成非法经营罪，被判处有期徒刑两年六个月，并处罚金三万元。

对于如何防范平台上出现套现违规，蚂蚁金服和京东方面都向记者提到了其风控体

系。蚂蚁金服表示通过海量数据的智能风控大脑、反欺诈决策引擎以及合作伙伴的联防联控机制；并已拦截数十万笔可疑交易，将绝大多数的疑似诈骗交易拦截在事前；京东方面则告知，其在技术上采取事中监控+事后管理，技术实时识别虚假及异常收货地址，识别出参与刷单或虚假交易套现的商户社群；一旦发现违规，关闭店铺、冻结涉案资金。

不过，网贷之家高级研究员张叶霞分析，这类问题屡禁不绝，仅靠技术手段拦不住，“金融投机新手段产生的速度往往比监管关注到的速度快。”她分析，目前部分电商平台对商户资质审核管理宽松、准入门槛低；电商经营状况监控等业务流程上存在漏洞等，都为违规套利提供了便利。

异化的互金风险

“花呗”、“白条”被套现，和银行信用卡一样，是因其免息期的设计而有了套利空间。

信用卡套现一直被严查，但也屡禁不绝，某种程度上，也是因其套利设计带来了“黑产土壤”。“谁率先把套现全部打击掉，发卡规模、贷款余额、分期转化客户的转化率都会下降。”一位资深银行专家告诉记者，因此谁也不敢真正打响禁绝套现这一枪，花呗、白条等产品也面临着同信用卡一样的问题。

社科院国家金融与发展实验室《中国金融监管报告（2017）》分析，金融科技步入了2.0阶段，呈现跨界化、去中心化、去中介化和自伺服功能：金融脱媒日益深化，传统金融中介机构的功能弱化，或者“主动脱媒”降低监管成本，带来金融消费者保护的新问题，挑战传统金融监管模式的有效性。在这一背景下，花呗、白条等消费信贷产品，因其新金融属性、伴生场景化交易，相比银行信用卡，平台方对它们的套现违规处理态度更复杂。

“即使在传统的POS机套刷时代，也难免无法辨别支付结算是基于真实的贸易场景、还是基于套现的不良目的，更不用说在互联网时代，金融交易便民化、全民化，门槛低了，链接点多了，再加上交易匿名性，被监管主体更多、风险点更多。”骆阳律师认为，即使监管力度再大，也总会有百密一疏的时候。

本文源自证券时报

更多精彩内容，请来金融界网站(www.jrj.com.cn)