

三天挣数万元?拆解银行卡“四件套”贩卖套路

价格飙升

银行卡“四件套”就是持卡人银行卡、对应绑定的手机卡、身份证和U盾信息。北京商报记者注意到,在网络上,一些卡贩用收购“YHK”、“YHK”买卖等暗语叫卖银行卡。

“要什么银行?”在添加联系方式后,卡贩李明(化名)向北京商报记者抛出了第一个问题。只有行家能懂我们的信息,有需求的自然会找上来。”李明熟练地向北京商报记者展示了他手中的银行卡“四件套”现货:国内用6000元一套,国外用8000元一套,支持定金发货。

李明介绍说,这些卡片没什么区别,刷卡限额在200万-500万元不等,客户买断,保证两个月内安全无误,如果两个月内还要用卡就要再进行二次购买,重新付款。

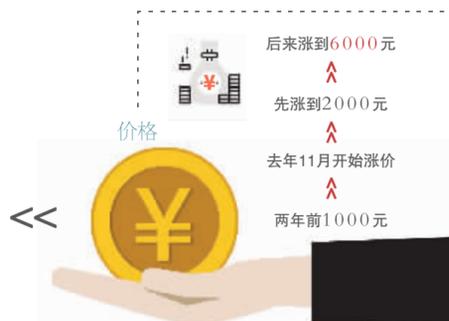
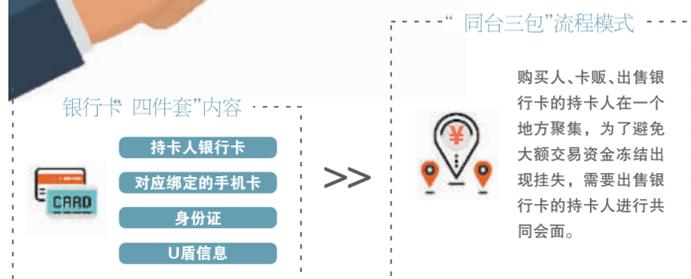
相较两年前的价格,银行卡“四件套”的价格已开始“水涨船高”。李明回忆称:“盾卡‘四件套’的价格两年前还是1000元,去年11月就开始涨价了,先涨到了2000元,后来涨到6000元”。

像李明这样的银行卡买卖“生意人”还有许多人,在北京商报记者卧底的社交群中,有多位卡贩打出“诚信交易、真诚出售各种四件套”的字眼进行银行卡售卖。

另一卡贩张强(化名)的收费比李明低了许多,他向北京商报记者介绍称:“现在‘四件套’的价格是4500元。同样有持卡人银行卡、对应绑定的手机卡、身份证和U盾信息”。而他的交易方式主要是出租,首次出租50天,后续有卡需求可以再进行续费。

不止于此,北京商报记者调查发现,此类银行卡售卖信息无孔不入,在QQ社交群、贴吧、网页浏览器中,卡贩们均活跃其中,他们用隐蔽的词汇信息发布银行卡贩卖广告,吸引客户,在卡贩发出的视频中,许多银行卡、身份证、U盾等被打包成一个包裹摊放在桌子上,供客户挑选。

银行卡贩卖已经逐渐形成了链条化、体系化的犯罪产业链,金融科技专家苏筱芮表



示,此类黑产不断滋生,一方面在于不法分子的资金“倒手”需求持续存在,甚至由于外部环境的收紧导致需求有所上升;另一方面则体现在黑产交易的渠道愈发隐蔽,难以通过传统方式监测与识别。

收卡“同台三包”产业链

个人、团队化运作已经让贩卡“黑产”成熟,贩卖生意的火爆同样带动了收卡这一产业链,在这一链条里,卡贩通常会给自己安一个“诚信卡商”的称号,将被收购的银行卡持卡人称作“小弟”。

在调查过程中,北京商报记者接触了一位来自广东的卡贩刘远东(化名),他详细介绍了当下回收银行卡并进行贩卖的“同台三包”流程模式。同台就是购买人、卡贩、出售银行卡的持卡人在一个地方聚集,为了避免大额交易资金冻结出现挂失,需要出售银行卡的持卡人进行共同会面。

做这一行的刘远东已经轻车熟路,在持卡人的选择上他也不“挑剔”,北京商报记者

以欲出售银行卡的持卡人身份向他进行咨询,他鼓励道:“你应该多开一些卡,批量开,U盾开不了就只开通银行卡和网银。”

刘远东直接向北京商报记者提供了一个名单,哪些银行风控水平高、会监测区域交易信息,哪些风控水平较低,并且“指路”记者去相关银行办理。

批量收卡的价格也不菲,国有大行收购价格较高,收购一套持卡人可赚5000元,其他类型的银行卡收购价格较低:“你可以分别去多家银行办理,有U盾的可以,普通银行卡带网银的也可以,风控比较严的银行不要办理。操作流程上,按‘同台三包’,你本人来我这里,我全程包吃包住包路费,3天之后银行卡用完你带走,钱也用现金结账。不同台我不敢用你的卡,万一资金冻结我损失非常大。”刘远东说道。

和刘远东不同的是,有的卡贩也支持线上交易,卡贩吴中(化名)对北京商报记者介绍称:“四件套”收购一套费用是3000元,办好卡袋袋寄过来就行,线上结清款项。当北京商报记者提及是否存在资金冻结风险时,吴

“银行卡四件套,对公账户,有需要做我”“全新卡资料齐全”……在网络平台活跃着一些“中间商”,他们常用暗语交流,只因收购和销售的产品属于监管明令禁止倒卖的“违禁品”——银行卡“四件套”。北京商报记者近日调查发现,相较两年前低廉的费用,如今银行卡“四件套”的价格水涨船高,抬升多倍,收购银行卡“同台三包”黑产链条也已经十分“成熟”。

中说道:“这不是你该担心的问题。”

在卡贩收购产业链中,办几张卡就能入万元,赴异地“同台三包”还能免费包吃住,这样的“挣快钱”方式乍一听很让人心动,殊不知这只是向持卡人编织的陷阱。一位卡贩毫不忌讳地向北京商报记者介绍:“用你的钱不搞诈骗,就是洗钱,老板们赌博的钱,你的卡也不用来过第一手钱,已经是第二手了,没什么好担心的。”

处于产业链上游的银行卡收购者李明也直言:“反正‘小弟’根本不知道自己的银行卡会用来干什么,就算出事也根本找不到我们。”

为赌博洗钱“做嫁衣”

为什么会滋生银行黑产这一贩卖链条,购买成套的银行卡到底有何用途?北京商报记者在调查过程中也发现,前来购买银行卡的“买家”主要是两种需求,一类为诈骗,一类为洗钱,这两种需求也隐晦地被卡贩们称为“收菜”和“菠菜”。

一位卡贩向北京商报记者介绍称:“赌博

洗钱需要大量的现金提现,也需要大量的银行卡反复提现,从持卡人手里收到卡之后,会安排‘车手’做这些事情。”

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来,此类行为已经在行业持续了很多年,这类银行卡贩卖交易的主要用途是洗钱,需要有各种各样的账户将钱“洗白”,这也就造成了会产生很多分润的可能性,例如10%甚至20%高额的利润都是这些不法分子所能接受的。

黑产难禁的背后是巨大的利益链条闭环,近年来,银行卡和电话卡已成为电信网络诈骗案件高发的重要根源。2020年10月,一场全国性的“断卡行动”拉开序幕,对非法开办贩卖电话卡、银行卡违法犯罪进行严厉打击整治,坚决斩断电话卡、银行卡的买卖链条。“某地大学生卖银行卡给诈骗分子用于犯罪,被判刑一年”“出售银行卡帮诈骗分子转移资金,涉嫌犯罪被批捕”等新闻也见诸报端。

提供一张银行卡就构成犯罪,这也绝非危言耸听。北京寻真律师事务所律师王德怡在接受北京商报记者采访时介绍称,此类贩卖银行卡的行为涉嫌违反《刑法修正案(九)》帮助信息网络犯罪活动罪,针对明知他人利用信息网络实施犯罪,为其犯罪提供支付结算等帮助的行为独立入罪。

“根据刑法修正案,该罪情节严重的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金。如果行为还参与了其他的更加恶劣的行为,同时构成其他犯罪的,依照处罚较重的规定定罪处罚。”王德怡说道。

“断卡行动”彰显了监管坚决斩断非法开办贩卖“两卡”“黑灰”产业链条、铲除滋生“两卡”“犯罪土壤”的决心,也从源头上遏制了电信网络诈骗犯罪高发的态势。

在监管的打击下,卡贩的生意也受到了冲击,在调查过程中,有多位卡贩声称目前生意不好做,手底下的银行卡被持续冻结过。一位卡贩称:“有客户有39万元被冻结过,山东、温州地区的刑侦也曾经冻结过银行卡。”也有卡贩称:“资金被冻结了三年还没有取现,一直循环冻结,没有停止。”

北京商报金融调查小组

F 聚焦 Focus

“三胎贷”蹭热点 花式消费贷创新还是噱头

花样消费贷齐现身,继“彩礼贷”“墓地贷”之后,近日,某国有银行江西省分行又因传出针对“三孩”政策推出“生育消费贷”引发了争议。消费贷是基于场景存在的,银行通过“蹭热点”的方式推出类型各异的消费贷,反映了其在场景选择上的焦虑,而这种触及道德底线的营销噱头,或许并非打破展业困境的明智之举。

“三孩”生育政策引发热议之后,便传出了银行上线“生育消费贷”的消息。根据网传的资料,某国有银行江西省分行近日推出了面向一胎、二胎、三胎家庭的“生育消费贷”,只要是已婚、20-50岁有完全民事行为能力的自然人,怀孕满6个月至幼儿2周岁期间均可申请该贷款,其中三胎最高可申请30万元贷款,整体贷款期限最长为3年,年利率1年期为4.85%,1-3年期为5.4%。

消息传出后随即引发热议,网友调侃:“生育消费贷,能割一代是一代。”

对此,该行江西省分行在同日发布公告回应称:“生育消费贷”有关信息为内部评估信息。该行关注特定客户群体的金融服务需求,尚在进行研究评估。该行新产品推出有严格的审批流程,目前尚处在方案评议阶段,就目前评估看,现有消费贷款产品能够覆盖相应需求,暂无此类产品推出计划。

蹭热点的不止这一家。早在2016年3月,在“全面放开二孩”政策正式落地后,某国有银行及旗下消费金融公司就曾发布首款针对“有孩家庭”的消费金融产品——“二胎贷”。

以“二胎贷”“三胎贷”为代表的生育消费贷为何会遭到网友质疑?在中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英看来,银行推出的所谓“二胎贷”“三胎贷”等消费类贷款,一方面体现了银行在消费信贷研究方面的突破,但另一方面由于该消费类贷款实际上是鼓励一些家庭提前消费、透支消费,与民俗道德有所冲突,所以在社会层面受到了大家的质疑。

生育消费贷只是引发争议的消费贷之一,今年3月,某地方中小银行也因“彩礼贷”海报的传出受到舆论关注。海报显示,该“彩礼贷”最高可贷30万元,年利率低至4.9%,最长可贷1年;贷款可用于新婚旅行,购买车辆、首饰和家电。贷款申请人需是年满22岁的情侣,其中一方需为行政事业单位的正式员工。

而继“彩礼贷”之后,同月,云南一村镇银行又传出计划推出“墓地贷”。该“墓地按揭贷”金融服务项目最高可贷款20万元,贷款期限可达10年,不需要抵押。

上述消费贷不仅遭到了网友吐槽,更引发官媒痛批。3月18日,央视网发表题为《警惕“墓地贷”以关爱之名牟利之实》的评论。

此外,北京商报记者注意到,令人迷惑的不只是“三胎贷”“彩礼贷”“墓地贷”;“月子分期贷”“婚庆贷”等“特色”贷款也屡见不鲜。此外,针对出国旅游和留学的“旅游贷”和“留学贷”,用于医疗美容的“医美分期贷”等反映出“万物皆可

贷”的走向。

在4月1日国务院新闻办公室举行的“构建新发展格局金融支持区域协调发展”发布会上,央行金融市场司司长邹澜也回应了“彩礼贷”“墓地贷”等话题。

他表示,个别银行打着所谓金融创新的旗号,挑战社会痛点,引导居民过度负债,触及社会公序良俗的底线,脱离了金融服务实体经济的本质。同时,这类贷款本质是居民消费贷款,通过制造噱头的方式宣传获客,也反映出部分中小银行自身服务能力的不足,以及经营发展面临的困境。

从“彩礼贷”“墓地贷”到如今的“三胎贷”,在万物皆可贷的态势下呈现出的是什么?消费贷是基于场景存在的,消费金融专家苏筱芮表示,通过“蹭热点”的方式推出类型各异的消费贷,一方面反映出银行对于场景选择背后的焦虑症,另一方面也体现出部分机构审核、把关不严,对于营销效果究竟如何未能开展正确评估。

王红英告诉北京商报记者,从名目繁杂的贷款表面,可以看到深层次因素,就是商业银行的盈利手段缺乏。他认为,银行应把更多的精力放在为实体经济服务,尤其是一些微小企业扶持上,针对家庭消费方面,银行应该本着节约的产品设计思想,不宜设计出过多的寅吃卯粮的透支性消费产品。

苏筱芮则表示,银行可以借助社会热点开展产品营销,但不能违反社会公序良俗。

北京商报记者 孟凡霞 实习记者 李海颜

三星财险增资方案生变 拟入中资股东换了俩

时隔半年,三星财险中资引入计划再起波澜。6月7日,北京商报记者发现,三星财产保险(中国)有限公司(以下简称“三星财险”)日前发布公告称,拟新增注册资本5.52亿元,新增腾讯等5家股东。

拟增资信息披露显示,三星财险最新版增资方案中,5家中资股东的入驻,将把原唯一股东韩国三星火灾海上保险公司的持股比例由100%挤压到37%。其中,深圳市腾讯网络科技有限公司(以下简称“腾讯”)拟出资2.8亿元,占比高达32%,位居第二大股东;宇星科技发展有限公司(深圳)有限公司及曼巴特投资拟分别出资1.01亿元,计划占比均为11.5%;博裕三期(上海)股权投资合伙企业(有限合伙)及国海投资则拟各自出资3502.7万元,计划占比均为4%。

去年12月,三星财险亦在中保协发布增资公告显示拟引入5家中资股东,且亦计划增资5.52亿元。

不过,北京商报记者对比发现,较去年12月发布的增资计划,此次曼巴特(张家港)投资发展有限公司(以下简称“曼巴特投资”)、安徽国海投资发展有限公司(以下简称“国海投资”)取代了上海嘉印文化传播有限公司(以下简称“上海嘉印”)、上海天岑资产管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“天岑资管”)。

北京商报记者查询天眼查获悉,其中上海嘉印与曼巴特投资无直接关联关系;不过,安徽国海投资参股上海天岑睿慢投资中心(有限合伙),占比0.28%,而天岑资管为上海天岑睿慢投资中心(有限合伙)的最终受益人。

关于为何去年12月的增资方案近日发生变更,北京商报记者致电三星财险并发送采访,但截至发稿未获得回复。

而首都经贸大学保险系副主任李文中分析表示,三星财险引入股东名单“变脸”,可能有两

种情况。一种可能是,原计划入股的某些股东在最后真正出资之前由于某些原因改变了投资入股的意愿;另一种可能是,原计划入股的某些股东没有能够通过保险监管部门的审核。在严监管的背景下,监管部门同样会加强对保险公司股权变更的监管。

三星财险近年在国内发展状况如何?业内人士评价称,从三星财险近年的年报数据来看,三星财险在我国保险市场上的规模很小,且几乎止步不前。数据显示,2016-2019年,三星财险保险业务收入依次为9.74亿元、9.89亿元、9.92亿元、9.82亿元,2020年保险业务收入仅有10.12亿元。

“这主要是因为三星财险一直以服务韩国在华企业为主,向外扩张受制于销售渠道的限制。”李文中分析称,此次三星财险大规模引入中资股东的决策显示,其不满意在中国保险市场长期踏步不前的局面,希望能够有所改变。引入中资股东就是为了能够利用这些股东的资源在中国保险市场上实现快速扩张。

“而且,这也会带来企业文化的改变,使三星财险能够真正融入市场。”李文中如是补充道。

不过,尽管薄利,三星财险近年来利润增长态势显著。自2016-2020年,该公司净利润依次为758.74万元、1519.52万元、5181.42万元、5577.8万元、6527.47万元。对此,有业内人士表示看好三星财险未来的增长潜力。

见微知著,三星财险此次拟引入中资股东,体现了保险行业怎样的发展态势?李文中认为,这可能预示着以下趋势:一方面,外资保险公司想尽可能分享中国保险市场高速增长所带来的红利往往需要与中资公司“联姻”,充分利用中资公司的资源优势;另一方面,互联网科技在保险市场的培育与发展上越来越重要,相关公司是保险公司所青睐的重要合作对象。

北京商报记者 陈婷婷 周茜怡