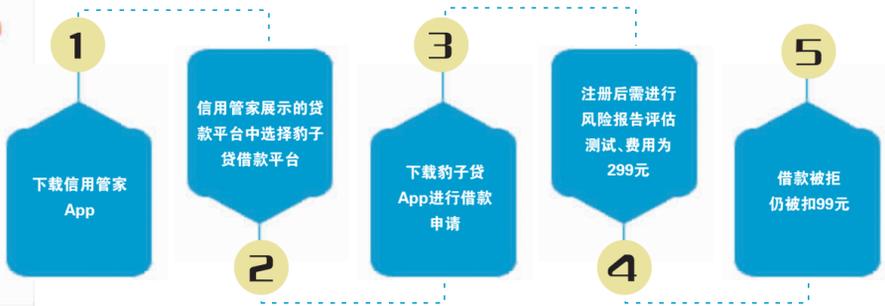


# 信用管家隐秘生意： 涉嫌导流“714高炮”



记者亲测平台借款申请流程



## 现象： 导流714高炮 利率超500%

借款人王海明(化名)近日向北京商报记者表示,因资金需要通过信用管家App进行了5笔贷款,3家被贷款App分别为好贷金、钱咖分期、蓝莓金服。贷款金额分别为3000元、1500元、3000元。但在下款的时候却出现了一些“猫腻”,3家平台到账时间与借款金额不符,均在下款时扣除了750-300元的砍头息。

上班族李毅(化名)也向记者说道,“自己已经是第三次在信用管家平台进行借款,前两次借款的费用已经全部还清。第三次进行借款操作2500元,实际到账为1875元,平台直接扣款625元,共30天还清,10天还一期,每期还款833.33元”。根据李毅提供的信息可以算出,该借款人这笔贷款的年化利率约为576.7%,明显超出监管规定的红线。

576.7%

借款人这笔贷款的年化利率约为576.7%,明显超出监管规定的红线。

李毅还向记者透露,自己在借款中发现,信用管家中导流的App很多都是“假口子”,基本都下不了款,也有一些平台还清贷款后就不能二次进行借款操作,想进行还款操作都找不到入口,在快

逾期的前几天,平台的客服会主动打电话进行协商,要求用户通过第三方支付平台主动进行还款。

另一位借款人曹晓(化名)也遇到了这种情况,他通过信用管家下载了一个名为“轻周转”的借款App,在进行借款操作后发现,自己借款2000元仅到账1300元,7天还一期,分4期还清,年化利率高达413.36%。在发现利率奇高后,曹晓想和“轻周转”平台商议要求归还本金并销账,但也出现App下载不了的情况。在多次尝试协商后,曹晓联系到了“轻周转”平台,该平台客服人员单独发给了他一个还款链接并表示:“目前所有的贷款超市都下载不了软件,只能通过我们给的链接下载”。

## 亲测： 信用评估报告实为摆设

北京商报记者注意到,目前信用管家在安卓手机可进行下载,在安卓手机的平台介绍中是这样描述的:信用管家借钱贷款中有数百家贷款机构,1000-3000小额贷款下款快,20万大额度贷款到账快。下载信用管家,不仅能查征信,防信用卡逾期,还可快速贷款,办信用卡!”为了一探究竟,记者注册信用管家平台进行调查,在信用管家App主页可以清楚地看到“信用账单”“查社保”“查公积金”“电话风险监控”等选项,共有“查询”“贷款”“社区”“贷前分析”“我的”五大模块。

记者还注意到信牛管家推出了“尊享会员”特殊权益,只需要分别充值49元、79元以及99元就可以享受月卡会

员、季度会员、年卡会员的贷款权益,其中就包括“专属口子”“贷款教程”“新品推送”。

记者随机点击一款名为“豹子贷”的借款App进行调查后发现,该平台的审核流程较为简单,只需要提供身份证号、银行卡号、手机号就可以进行借款操作,但在借款时用户需要申请一份“个人信用评估报告”才可以申请借款,这笔“个人信用评估报告”的评估费用为299元,在进行个人资料评估时,短信提醒“您购买的评估报告已成功扣费200元,还剩99元未支付”。在填写个人资料后未通过审核,且命中4项风险指标,但记者此前并未存在任何逾期借款。值得关注的是,在“个人信用评估报告”审核未通过后,“豹子贷”平台于次日未通知用户的情况下,擅自扣除了99元的个人申请资格评估费。

针对“个人信用评估报告”的真实性以及“99元评估费”的具体情况,北京商报记者致电“豹子贷”客服人员进行咨询,客服人员向记者介绍称,贷款之前需要进行审核,审核通过后才可以进行下款,只要申请了借款平台都会产生这笔费用。99元评估费”可以进行退款,但要在14天借款未成功后才可以进行申请。该客服人员还表示,无论借款人是否通过审核,平台都会匹配相应的借款App供用户选择,审核未通过后仍可以尝试平台推荐的借款App进行借款操作。

## 平台： 后期App调整监测不到

信用管家相关人士向记者表示,信

在监管明令严打“714高炮”黑幕以及贷款超市乱象之后,北京商报记者调查发现,此类“714高炮”产品仍然有依附体。杭州信牛网络科技有限公司(以下简称“信牛网络”)旗下信用管家App导流至部分借款App的年化利率高达500%,远超监管规定的红线,且导流的贷款App中针对用户开出的“个人风险评估报告”实为摆设。信牛网络相关负责人向记者表示,在公司页面上看到审核的借款App都是合规的,借款App在业务最后一步做的调整平台可能监测不到。不过在分析人士看来,平台明知“714高炮”仍导流,肯定存在一定责任。

用管家本身不发放贷款,对于第三方贷款产品的准入严格依照法律法规和政策要求。用户有自由选择权,可以自行勾选附加的增值服务。综合年化利率控制在36%以内,在用户借款时,页面均有提示。对年化利率奇高问题,该负责人表示,并不知情,和借款App的合作基本上都是用导流的方式,用户点击后自动跳转到对方的界面,需要下载对方的App才可以申请借款。我们在公司页面上看到的审核的借款App都是合规的,借款App在业务最后一步做的调整平台可能监测不到。”

在审核导流贷款App方面,信牛网络相关负责人表示,对合作方有严格的准入门槛,上线前会对平台和产品进行综合尽调,合作方均具备相关放贷资质,产品合规,如部分合作方产品上架后进行了产品形态及利率的调整后触及违规线,信用管家将在运营中开展专项整治计划,一经发现涉嫌不合规的产品立即予以下架惩罚或终止合作。因监测不全面,导流平台需不需要承担责任?一位资深行业观察人士表示,明知属于“714高炮”还导流,肯定有责任。不过,他也指出,目前此类现象还处于监管真空地带,要解决问题还是需要打击底层高炮平台,导流现象是无法禁止的。苏宁金融研究院高级研究员黄大智在接受北京商报记者采访时表示,贷超一定程度上助长了多头借贷行为的发生。去现金贷平台借款的用户,很大一部分无法得到银行贷款,部分平台则提供的是高利贷产品,一旦用户资金难以以为继,很容易在贷超上获得其他借款渠道。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

## 朝阳区市场监管局会同 和平街街道 积极开展“开墙打洞”专项整治工作

2016年7月以来,朝阳区和平街街道、朝阳区市场监管局在整治“开墙打洞”专项行动中,认真贯彻落实区委区政府工作部署和各项工作任务,提前谋划、提早准备、通力合作、攻坚克难,在强化治理、严控反弹、规范提升上下功夫,于2019年完成了辖区内全部“开墙打洞”的整治工作,现在人行道变宽了、环境变美了、社区宜居了,百姓对整治工作也给予了普遍好评。

据了解,和平街街道开展“开墙打洞”整治工作以来,共整治违法点位578处,其中2016年封堵139处,2017年封堵314处,2018年封堵106处,2019年封堵19处,同时拆除了私搭乱建、改造了门头、疏散了人口,覆盖辖区内8条主要大街和23条背街小巷,特别是整治了正规底商多开门的问题,恢复了底商的楼体原貌。在拆除和封堵工作后,和平街街道十分重视环境改造提升,及时清运建筑垃圾、粉饰墙体、安装新护栏、增设绿植,新增小微绿地600多平方米,改造口袋公园1个,新增青年沟骑自行车车道1条,创建小黄庄路环境优美大街1条。

## 三项措施力保工作顺利完成

一是构建“多方联动”整治机制。构建了两委班子指挥、城管执法队牵头、相关单位部门联合、社区党委和居委会动员、居民群众广泛参与、产权单位和物业公司大力支持的联动机制,通过多方参与、群策群力,形成环境整治的高压态势,确保治理工作平稳顺利地推进。

二是实施“六步工作法”整治程序。将整治过程划分为六个工作步骤,分别是摸底调查、告知自拆、社会宣传、入户动员、再次告知和帮拆封闭,在前期摸底调查的基础上,营造整治氛围,两次发放告知书,做足思想动员工作,争取房主和经营商户的普遍支持。

三是制定“六有六无”整治标准。和平街街道注重整治与提升并重,制定了“六有六无”综合整治标准,即“无开墙打洞”、无牌匾标识、无私搭乱建、无店外经营、无占道经营、无垃圾堆放、有恢复原貌、有绿化空间、有防护栅栏、有整洁美观、有环境提升、有群众满意,确保环境综合整治提升工作落实到位。

## 经验总结

一是领导重视,注入工作动力。街道办事处领导作为总指挥,多次进行现场调研,多次组织召开工作协调会听取情况汇报,多次协调相关部门解决疑难问题,亲自到拆除封闭现场进行现场指挥。领导重视,率先垂范,督导有力,为整个整治工作增添了动力。

二是部门协同,凝聚工作合力。由街道工委、办事处一线协调推动,城管执法队、安监局、食药所、派出所、工商所等多个部门协同,开展联合整治,实现信息互通,集中执法力量,增强查处工作合力,有效打击各类违法行为。

三是准备充分,助推工作效力。和平街街道抽调精兵强将组建工作小组,多方收集房屋产权信息,调取规划图纸,做到整治工作有凭有据;一次入户动员两次法规告知,做到整治工作有理有情;提前摸排问题,提前解决问题,为整治工作奠定良好基础。

四是为民解忧,消减工作阻力。在整治过程中,工作人员注重以人为本,主动听取居民的诉求和商户的困难,让各方都能有效表达自己的想法和意图,协调解决矛盾冲突,如封堵后安装楼梯扶手方便老人出行等,最大限度地维护商户和居民的利益,同时也是最大限度地消减工作阻力。

和平街街道在整治“开墙打洞”工作中,查处了一批违法行为,消除了一批安全隐患,还原了一片绿色空间,改善了街巷环境,提升了群众满意度。同时,巩固2016年以来的治理成果,防止反弹回潮,对反弹点位以及新增违法行为“零容忍”,谋划长效机制,实现长效治理,为人民群众营造良好的城市环境。

## Fintech

## 招数加码 支付巨头鏖战交通场景

ETC用户竞赛余温犹在,支付巨头们又不约而同地披露最新乘车码数据,让交通场景争夺战持续升级。分析人士表示,具有小额、高频、刚需特征的公共交通支付领域,是支付巨头不会放过的“必争之地”,而从乘车码到ETC,支付巨头争夺交通场景背后已从流量生意晋升至B端突围。

### 从乘车码到ETC

在扫描二维码乘车成为出行领域的风尚之时,支付巨头也纷纷抢占这块市场。近日,腾讯方面披露了最新的乘车码数据,截至2019年7月,乘车码用户数已超过1亿。目前已在全国28个省级行政区120多座城市完成布局。据了解,腾讯乘车码于2017年7月30日首次上线广州BRT快速公交,目前刚走过两年。

而更早布局乘车码的支付宝也于近日披露了最新乘车码数据。据支付宝方面披露,目前支付宝乘车码用户已经突破2亿人,覆盖国内200多个城市。

除了乘车码外,今年两大支付巨

头也加入到谁推ETC的战争中。在布局方面,两大机构路径并不一致,支付宝方面与银行机构合作,而腾讯则主要通过微信小程序——ETC助手。ETC助手属于腾讯系公司。据天眼查资料显示,ETC助手小程序是由安徽高灯微行科技有限公司开发,该公司由海南高灯科技有限公司百分百出资设立,而海南高灯科技有限公司的大股东便是深圳市腾讯计算机系统有限公司,出资150万元,占股20.23%。

### 不止流量生意

从乘车码到ETC,支付巨头布局交通场景意图何在?一位资深支付人士表示,乘车码、ETC等交通场景使用频繁,虽然利润不高却可以通过日常的支付行为培养用户习惯,增加用户黏性。

“用户转化已经不是根本,对于支付巨头而言,已经不需要增加用户了,他们需要的是用户黏性,提高用户黏性的基础就是场景的覆盖,所以这是ETC以及乘车码的重用。”易观金融行业资深分析师王蓬博向记者说道。

中国社科院金融所法与金融室副主任尹振涛表示,不管是支付还是金融科技业务,监管要求必须要有场景。而在所有场景中,交通场景非常有价值,主要是因为用户存量很大,数据波动性很小。

### B端突围难点

实际上,支付机构也从单纯流量争夺延伸到了B端竞赛中。对于下一步布局计划,腾讯乘车码团队相关负责人表示,乘车码只是做了一个支付的接入。移动支付只是开始,智慧交通则是下一步探索重点。

支付宝相关人士也向北京商报记者解释:“乘车码既是公交公司数字化创新的入口,也是我们拓展出行领域B端服务的起点。”该人士坦言:“我们很早就想清楚,如果只解决一个支付方式,用现金买卡或是扫码乘车,跟行业伙伴只是非常浅层次的合作关系。未来将与很多合作伙伴产生化学反应,拓展商业可能性。”

对于交通场景来说,尹振涛认为,最常见的B端是公交和地铁系统,更大

方面还有铁路系统。除真实场景中存在的交通应用外,围绕着交通的上下游,还包括打车、租车、购车等,都属于交通大生态体系下。目前很多支付机构已经开始布局加油站和停车场景,包括与商场、停车场以及路面停车机构等进行合作。

但突围B端仍有一些难点需要解决,资深行业人士指出,与B端企业合作最难的是谈判,另外,还有规则的互通,B端企业的商业规则、支付机构的商业规则,还要加上再监管和行业规则;在这些规则之下企业之间该如何找到利益共同点,又同时合理合法合规,这是比较难的一件事。”尹振涛说道。

北京商报记者 岳品瑜 实习记者 任利



更多新闻请扫二维码