

“沟通交流没问题、会讲普通话就可以”“教你和银行协商五年60期还款，还免除利息和罚金”“月入过万没问题”……自疫情出现以来，不少持卡人还款压力加大，让一些中介人士寻得了赚钱的新路子。北京商报记者近日调查发现，为了扩大“客源”，在第三方社交平台以及交易平台，一些中介打着“债务整理”“法务公司”的口号大肆成立“反催收”团队，广招代理、收取高额会员费，并打着法务人员旗号指导持卡人投诉、恶意抹黑银行。

会普通话就能当代理

在疫情影响下，“债务空洞”成为一些持卡人的常态，“反催收”团队瞅准了这个揽财时机，打着“债务整理”的大旗，声称可以为客户提供“退息”“停掉高额违约金利息”“减少还款金额”等服务。

那么，“反催收”团队是如何运作的？北京商报记者以“兼职者”身份应聘，对“反催收”团队进行调查。记者调查发现，当前市场上“反催收”团队主要有两种阵营，一种为个人，另一种为企业，面向客户提供的服务也是五花八门，主要包括信用卡“停息挂账”“免息”等。

个人单点交易主要为“介绍客户”模式，一位自称拥有五年“债务整理”经验的中介李磊(化名)向北京商报记者介绍称，“你想做代理，介绍顾客过来就可以，比如介绍的客户整体受理费用是1000元，代理抽成200元”。

“现在市场很大，身边的朋友、同事都是可拓展的对象，谁都有信用卡，都可能会出现还款难题，发朋友圈介绍客户就行了，你负责介绍客户过来，我帮你进行后续业务办理。”李磊说道。

另一位个人中介王洁(化名)和李磊的情况相似，他把代理称为合作伙伴，而做王洁的代理得到的“报酬”更多。据王洁自称，他目前所做的业务主要是面向所有银行的停息挂账业务，不限金额，800元一张卡，还有银行退息、退杂费等服务。

当北京商报记者称800元一张卡盈利太低时，王洁说道：“做代理很简单，有客户你发给我来做就行，中国的负债群体是非常庞大的，客户资源源源不断，就看你能不能找到这些人，我收800元一单，你收客户多少钱你自己定，我们赚的就是差价。”

在调查过程中，这些“反催收”中介人士都向北京商报记者提到了“赚差价”“加点”提成的问题。代理和中介办理业务的价位都是随机而定，也可以随机上涨。按

照目前市面上普遍收费为账单金额10%左右计算可得，一笔1万元的信用卡逾期处理费用为1000元，而代理可以加价至2000-3000元。

这样的揽客、“拉人”也并不需要任何资质，北京商报记者在调查过程中以不懂得经济知识、资质不足恐难胜任等缘由向多位中介人士咨询，他们均提到，“代理0门槛准入，不需要想这么多，只需要拉客户就可以”。更有中介人士直言：“我们招代理的条件就是会说普通话，能沟通、有手机就行。”

在金融行业资深分析师王蓬博看来，此类就是一种“反催收”手段，对整个金融生态包括信用卡、消费金融场景都会造成破坏。对于银行来讲需要付出更多的人力风控、法务成本，对于持卡人来讲，此类行为已经是处在法律边界的“灰色地带”。

指导代理冒充法务人员

如果说个人中介只是利用代理广招“客源”，那另一些从草莽中演变出的公司化运作的“反催收”团队，则是同时收割代理和持卡人的钱财。在调查过程中，北京商报记者注意到，“反催收”团队中，还有一种模式是公司化运营，这些团队已经形成以商务咨询、法律咨询的公司化运作模式。

这些公司运作的团队，不仅可以为所谓的代理会员提供“客源”，还接受个人代理推荐的客户，向其支付提成。不过，如果想应聘这一岗位，代理会员通常都要先交一笔不低的“学杂费”，这笔费用少则3000元，多则1万多元。

“‘引流、技术、话术’全包做代理收费15800元，我教你线上引流，没多大的成本，就是一个话术问题，你也可以自己拓展。能不能回本就看你自己的了，有的代理单做一次就回本，有的就慢一些，做得好月入过万也没问题。”一位团队中介说道。

另一名头衔冠有“法务”的人员也向北京商报记者介绍了他们的代理模式。“现在我们准备要扩大经营了，所以才开始招代理，做代理首先要交费3000元，由公司培训银行的政策、接单的话术等。”

当北京商报记者同样以身份资质不够提出顾虑时，多位“法务”人员均提到，“在给客户介绍的时候可以说你是法务”。中介曹明宇(化名)介绍称，“持卡人自己去找银行协商还款问题比较难，周期非常长，成功率很低，这就需要委托专业的法律机构来处理，效率非常高，成功率几乎100%。可以告诉客户你是法务，也就是律师助理，虽然不是律师，但是对这类业务法律知识比较懂，可信度也高。”

“正常收费是按照总欠款的6%-10%收取，代理的提成是2%，单量大可以提高点

位，比如说代理成交一个逾期为1万元的信用卡，收了客户10%服务费也就是1000元，代理可以有200元的提成。”曹明宇说道。

实际上，法务是指在企业、事业单位、政府部门等法人和非法人组织内部专门负责处理法律事务的工作人员。法务是单位的法律顾问，专职服务于公司。和律师不同的是，律师更多从事诉讼业务，而法务则更多处理非诉业务。

北京寻真律师事务所律师王德怡告诉北京商报记者，法务顾名思义就是处理法律事务的工作人员，他们通常不具备专业的法律资格。这些自称“法务”的“反催收”团队人员，在营销时通常给客户的感觉是他们是具备法律知识的专业人员，实际上，他们没有任何特别的许可或资格，本质上就是一个业务员。这是“反催收”团队展业时惯用的手段或说辞，自称的“法务”身份是在向客户暗示自己具有法律专业能力，进而获得客户的信任。

利用信息不对称忽悠持卡人

在表达出想要学习的意愿后，北京商报记者从多位“反催收”中介人士处拿到了他们“密不外传”的话术大全，主要内容大同小异，均为：如何处理和协商个性化分期、和银行协商五年分60期还款、如何申请免除利息和罚金等。

代理需要整理出符合客户的个人“剧本”，定位好思路方向，协商条款依据，并负责向客户提供详细话术及流程步骤细节。从中介提供的“剧本”中，北京商报记者关注到，这些话术不是教出现逾期的客户和银行友好进行协商，而主要是以施压、恶意投诉为主。

一位“反催收”人士更是在话术中直言，“在接催收电话的时候，不管银行催收人员有没有出现这些行为，先把砍头息、高利率、爆通讯录、群发短信等各种缘由往催收上扣就是了，让银行赔礼道歉，在银行承认催收行为存在过错前，拒绝回答任何问题”。部分“反催收”人士还以“银行目前马上就要开始请外包催收团队”“市场上客户需求很大”等话术引导记者尽快交纳“会员费”做代理。

而这一现状并不符合事实，针对正规的催收模式，北京商报记者向银行人士进行了了解，一位银行信用卡中心人士介绍称，“由于客户数量较大，根据延滞阶段的不同，银行催收模式本就分为内催跟外催，银行一直有外包催收的模式。有很严格的管理流程，对每天只能打几个电话、催收步骤等都有明确规定，并不存在爆通讯录等情况”。

这位银行人士提到，大型银行的委外催收基本都有上万人，比如某持卡人逾期时限到了一定阶段，银行就会将该客户转到委外催收。这些“反催收”团队实际上是在

利用信息不对称忽悠持卡人，这些法律咨询中介虽然使用的是“债务重组”“债务咨询”的话术，但协商的核心手段仍在于投诉，在获取客户身份信息后，批量代写投诉信并邮寄至地方银保监局实施投诉向银行施压，为客户索取减免幅度更大、分期时间更长的还款方案。

消费金融专家苏筱芮指出，“反催收”团队对金融机构而言是极大的威胁，他们的诉求就是延迟还款、减息免息。针对“反催收”黑产要双管齐下，一条线是司法线，加大对“反催收”团队的司法打击，细化相关法规；另一条线就是市场线，金融机构也要同时加强独立风控，加强对持卡人的风险识别。