

非法放贷再出新套路,手机、黄金、购物卡都可成“马甲”——高利贷“蒙面”“砍头息”惊人

“即申即放”“无需担保”,通过租借手机、回收购物卡、回收黄金提货券即可获得贷款……这些往往都是高利贷的陷阱。

近期,上海警方调查发现,部分网络平台以物品租借和回收为名放高利贷,收“砍头息”,部分借款者借贷年化利息最高可达400%。

“商品回收”成“新马甲”

记者采访发现,一些非法放贷平台改变过去“放贷—收债”的套路,将放贷行为包裹在回收实物或虚拟产品的外衣里,通过将环节拆分,增加犯罪隐蔽性。

——“手机租借型”。上海市民姜女士与某借款平台约定,她以“租借”一部价值9000元的手机为名进行借款。平台实际上并未把手机寄给姜女士,而是将手机寄给回收商进行倒卖后,再把手机款打给她。不过,扣除首期“租金”和“中介费”等,姜女士实际上只拿到6300元。此后,姜女士要分12期在3个月内返还平台18000元。

在犯罪嫌疑人的引导下,姜女士以这种方式在多个App共获得资金14万余元,但3个月就需偿还42万余元。

姜女士报案后,警方展开侦查,先后抓获柚柚商城、优租、壹点商城等5个非法放贷平台的实控人11人。经初步核查,这些平台已累计向不特定人群非法放贷2000余万元,涉案人数达数千人。

——“黄金提货型”。来自河北的周先生表示,他在一个名为“小兔花”的App上借贷,收到的不是现金,而是平台给予的购买黄金提货券的授信额度。

“黄金提货券并不能直接兑换黄金。平台要求对黄金提货券回收后,才能放款。我使用4.3万元的额度买了57克黄金提货券,意味着跟平台借了4.3万元。黄金提货券被回收后,平台要扣除各种手续费,实际到手只有2.9万元。”他说。

部分借款者表示,有的平台提供专门用于购买黄金的借款额度,但只能在该平台购买,而该平台上的黄金价格比市场价高出近200元/克。借款者在收到黄金后以市价套现,相当于被平台收了很高的“砍头息”。

——“购物卡回收型”。来自浙江的赵先生告诉记者,他在某金融平台上借款2400元,借款周期是一个月。平台实际向其发放

1900元面值的购物卡,外加在线视频和音乐会员权益;平台承诺可对1900元购物卡进行现金回收,但需扣除折现费208元。

“借2400元,实际到手只有1692元。此外,我还要额外支付130元利息。”他说。

上海市公安局静安分局经侦支队金融犯罪侦查队队长张晨晖表示,嫌疑人之所以将放贷环节复杂化,目的是通过复杂的实物或虚拟物品流转,让非法放贷看上去更像是正常交易,躲避警方侦查。

变换名目“软暴力”催收

今年以来,上海公安机关已侦破非法放贷案件30余起,抓获犯罪嫌疑人110余名。办案人员表示,当前相关非法放贷案件呈现出多个新特点。

一是不断变换“中介物”作为障眼法。有的不法分子以会员“权益卡”“代金卡”等不具备流通性的虚拟物品充抵部分贷款本金,增加借款人融资成本,变相发放高利贷。有的不法分子非法开发所谓“融资租赁”或者电商平台App,以手机和电脑等电子产品融资租赁、充值卡等有价实物买卖为幌子,通过“租机变现”“实物回收”等方式变相发放高利贷款。

二是不断变换“砍头息”的名目。与以往直接从本金中预先扣除利息的“砍头息”不同,部分不法分子会以担保费、服务费、手续费为名变相收取“砍头息”。

在警方侦破的案件中,有的不法分子以“即申即放”“无需担保”“不查征信”等噱头诱导借款人下载App,通过事先设置的隐藏条款,使借款人在App中输入身份证及银行卡信息后,自动收到一笔小额贷款且不能提前还款。这笔贷款会被不法分子以担保费、服务费、手续费等名义变相收取“砍头息”,导致实际放款金额远远小于App上显示的贷款金额。

三是不断拓展招揽客源的渠道。不法分子利用互联网平台的隐蔽性和快捷性,通过网络论坛、社交群组、

App平台及各类自媒体等线上平台招揽客源,获取的客源更多,辐射的地区更广。

“类似‘手机租借’放贷App,往往并不在应用商店上架,属于没有备案的非法应用。有的不法分子会通过App非法获取借贷人的通讯录。如借款人到期后无法按约定金额偿还,不法分子便会通过短信、电话‘轰炸’持续骚扰借款人及其亲友,以‘软暴力’迫使借款人偿还高额利息。”上海市公安局经济犯罪侦查总队一支队探长程阳旭说。

程阳旭表示,不法分子以“实物租借和回收”巧立名目实施高利放贷的行为涉嫌非法经营罪,还可能催生寻衅滋事罪、侵犯公民个人信息罪等犯罪行为。此外,此类不法分子往往与其他黑灰产相勾结,为洗钱、非法集资、金融诈骗等其他违法犯罪活动提供便利。

加强精准打击治理力度

业内人士认为,针对当前非法放贷出现的新变体,可通过“大数据+AI”进一步加强对违法放贷App的监测、预警、处置,同时加强跨部门协作,提高执法效率,对蒙面“高利贷”精准打击治理。

北京理工大学网络安全研究所所长闫怀志表示,从技术治理的角度来看,可以加强代码审查与监控,比如开发专门的技术工具,对一定范围内的App代码进行深度扫描,识别出潜在的违法功能和行为模式。

“手机操作系统提供方和应用商店可利用大数据分析和AI辅助识别,加强对App的运行和用户反馈检测,识别出异常交易模式或高风险行为,快速识别出违法放贷等应用,从而阻止恶意App的安装和运行。”闫怀志说。

上海市公安局经侦总队相关负责人表示,警方已依托“专业+机制+大数据”新型警务模式,联合相关金融监管部门严厉打击、严密防范非法高利放贷等各类信贷领域违法犯罪,按照“个案到类案、类案到行业、行业到生态”的工作链路,紧盯高发突发领域,全面汇集数据资源,深挖上下游进行全链条打击。

据新华社

好莱坞影片进入中国30年 如今为何风光不再?

美国影片为何在中国不再吃香?好莱坞是否正在失去对中国市场的吸引力?这是一段时间以来,诸多美国媒体和专业人士经常讨论的话题。

1994年,《亡命天涯》作为国内首部引进的美国影片震撼了中国观众和低谷中的中国电影业,开启了好莱坞在中国市场的好时光。随后多年,包括《真实的谎言》《泰坦尼克号》《变形金刚》在内的诸多好莱坞影片一度占据中国年度票房榜的半壁江山。一部电影动辄几亿甚至十几亿人民币的票房收入,让中国成为好莱坞最大的海外市场。2019年,《复仇者联盟4》更是以超过42亿元人民币创下好莱坞影片在华最高票房纪录。

然而进入2023年,好莱坞惊讶地发现,它在中国这个全球第二大电影市场中由盛转衰的速度超乎想象。2023年的中国票房榜前十名没有一部好莱坞影片。据美国媒体报道,2023年好莱坞影片在中国票房的占比跌至约12%。2024年以来,中国票房榜前十名中,目前只有一部《哥斯拉大战金刚2:帝国崛起》暂居第八。

进入中国市场30年,从曾经红极一时,到如今风光不再。美国媒体和专业人士分析认为,很重要的一个原因是好莱坞近年来创新乏力、进取不足,影片让观众感到乏味。

好莱坞电影多年来沉醉于模式化、套娃化的IP开发,具有创新活力和想象力的原创影片严重不足,这已经在美国引发诸多警惕的声音。2023年进入中国的好莱坞影片,票房排名最靠前的是第12位的《速度与激情10》,另有《阿凡达:水之道》《变形金刚:超能勇士崛起》《银河护卫队3》等影片进入中国票房排名前三十;2024年进入中国的影片有《哥斯拉大战金刚2:帝国崛起》《死侍与金刚狼》《神偷奶爸4》等。这些影片大致可归为续集片或者衍生片,难以激发观众的新鲜感和热情。

美国全国广播公司财经频道指出,中国观众似乎越来越厌倦程式化的好莱坞电影叙事。好莱坞行业杂志《综艺》强调,好莱坞在中国难以复制以前的那种红火,如果还指望其续集电影和超级英雄电影能够持续保持对中国市场的号召力,恐将大失所望,“中国

观众似乎已经摆脱了美国系列电影和‘汤姆·克鲁斯式’的个人主义”。

好莱坞电影魅力衰减的另一个重要原因是面临中国本土电影业快速发展带来的竞争。

如果说《亡命天涯》1994年激发的“鲶鱼效应”逼迫中国电影奋力自救自强、走上电影工业化的快速发展道路,那么经过30年的积累,中国电影业终于厚积薄发,不但在影片内容、制作水准上奋起直追,而且在不同影片类型上取得长足进步。近年来,包括动画片、动作片、悬疑片、科幻片在内的各种题材电影全面爆发,才有了《哪吒之魔童降世》《流浪地球》《红海行动》《热辣滚烫》等国产电影精品的票房大丰收。

美国电影研究咨询机构亚提森格维的负责人兰斯·鲍分析指出,许多大受好评的中国本土电影都是根据真实故事或普通百姓的生活改编而成,贴近现实生活,容易引发观众共鸣。他说,中国最近兴起的犯罪/悬疑片具有难以预测且巧妙叙事的特点,激发了观众观影兴趣。相比之下,许多好莱坞续集电影从头到尾都变得可以预测。

研究中国电影的美国学者、南加州大学教授斯坦利·罗森对媒体表示,中国电影与好莱坞电影的差距越来越小,中国电影业先以好莱坞为师,然后在中国市场的竞争中击退好莱坞。

另外,中国电影的发展壮大也体现着中国观众对本国文化和价值观的认可。正如美国《国家评论》杂志所说,随着中国电影业强大到足以满足国内市场需求,文化差异开始发挥更重要的影响力。

一些美国媒体习惯戴着有色眼镜和双重标准指责中国所谓“民族主义”和“爱国主义”氛围。他们一方面对好莱坞日益失去利润丰厚的中国市场感到无可奈何,同时也不得不承认中国电影业正在产出更多引起国内观众共鸣的优质电影。正如美国文化专栏作家斯蒂芬·肯特所言,“中国正在积极寻求塑造其文化叙事并团结其人民”。

美国媒体指出,中国未来仍将是好莱坞难以割舍的重要海外市场,但好莱坞恐怕要调整心态和策略来面对这个市场的激烈竞争。好莱坞在中国市场“一枝独秀”的局面恐难再现。

据新华社