

黑产大数据

2024年上半年信贷欺诈风险态势报告



目录

Contents

前言	3
一、信贷欺诈产业链及作恶流程	8
1.1 信贷欺诈产业链概述	6
1.2 黑产操作业务流程	7
二、2024 年上半年信贷欺诈风险态势	10
2.1 2024 年上半年信贷欺诈攻击情报 46 万条，监测到活跃作恶群组 2700 个	10
2.2 在信贷欺诈的贷款类别中，热度最高的为：企业贷、车贷、房贷	11
2.3 2024 年上半年信贷欺诈热度最高的省份：山东、浙江、河北	12
2.4 2024 年上半年非标贷款热度持续增长，热度较 2023 年下半年增长近 10%	12
2.5 2024 年上半年“背债人招募”热度最高的省份：广东、浙江、重庆	13
2.6 2024 年上半年“小额贷款逾期协商还款”、“征信修复”等需求量较大	14
三、信贷欺诈典型手法及风险分析	17
3.1 职业背债：对背债人进行资质包装，套取房贷/企业贷等数百万贷款	17
3.2 科技提额：通过调整税务数据进行“科技”提额，加大银行机构恶意欺诈风险	19
3.3 债务重组：黑产“前期垫资”帮助客户还清债务，从而套取大额信用贷款	22
3.4 AB 贷：黑产利用他人征信进行贷款诈骗，将借贷风险转移给第三人	24
四、结语	17

前言

在当下就业压力增大、收入不稳定等因素影响下，“负债潮”愈演愈烈，越来越多人陷入了债务困境，借贷需求大幅增长。一部分人因资质不符合等问题无法正常申请贷款，只能通过虚假流水等“非标准手段”进行借贷；还有一部分人不惜抛弃自己的征信成为“职业背债人”，中国执行信息公开网数据显示，截至 2024 年 7 月 24 日，我国失信被执行人高达 838 万人，其中不乏“职业背债人”、“非标贷款人”的身影。



近期，威胁猎人发布《2024 年上半年信贷欺诈风险态势报告》，基于长期对信贷欺诈产业链的调查及研究，结合黑产、中介各类行为数据，力求准确客观展现当前信贷欺诈黑灰产的作恶流程和行为模式。

相关名词定义：

- 1、AB 贷：**AB 贷是一种贷款诈骗行为，又称为转贷、帮贷、套贷、人情世故贷，其中 A 是资金需求者但征信不佳，无法直接获得贷款，而 B 是征信良好的人，被中介和 A 诱导为 A 提供担保或增信等，实际上贷款资金由 A 使用，B 在不知情的情况下成为最终贷款人，承担债务及还款责任。
- 2、债务重组：**指的是黑产中介通过“前期垫资”等帮助目标客户还清债务、养护征信，使其具备申请更高额度“信用贷款”的资格，债务重组主要涉及的是公积金贷款。
- 3、非标贷款：**指客户达不到常规金融机构贷款的进件标准条件，但整体资质还不错，黑产中介通过包装材料、美化数据、关系等帮客户成功贷款的欺诈行为。
- 4、职业背债：**是指完全没有贷款资质（如征信为纯白、小白、小花，文化程度较低）或资质较低且有背债意愿的人，通过黑产的资质包装申请银行大额贷款。职业背债人以获取高额利益为目的，不打算偿还债务。
- 5、科技提额：**主要指的是黑产利用科技手段来优化信用评估或提高信用评分，从而提升信用额度，主要针对有提升信用额度通道的企业贷款。
- 6、房产场景：**是指与房产相关的贷款场景，如购房按揭贷款、房产抵押贷款、房产抵押经营贷、房产装修贷等贷款场景。
- 7、超贷：**指通过非常规手段使其自身信用额度超过金融机构规定的贷款额度，如通过高评高贷申请远远高于房产自身价值的按揭、抵押贷款。
- 8、“三包”：**在背债业务中，黑产前期会垫资承担背债客户到黑产指定城市的车票、机票费用及操作背债期间的吃住费用，黑产称为“三包”，实际黑产会在结算时扣除相应的“三包”费用。

01

信贷欺诈产业链 及作恶流程

一、信贷欺诈产业链及作恶流程

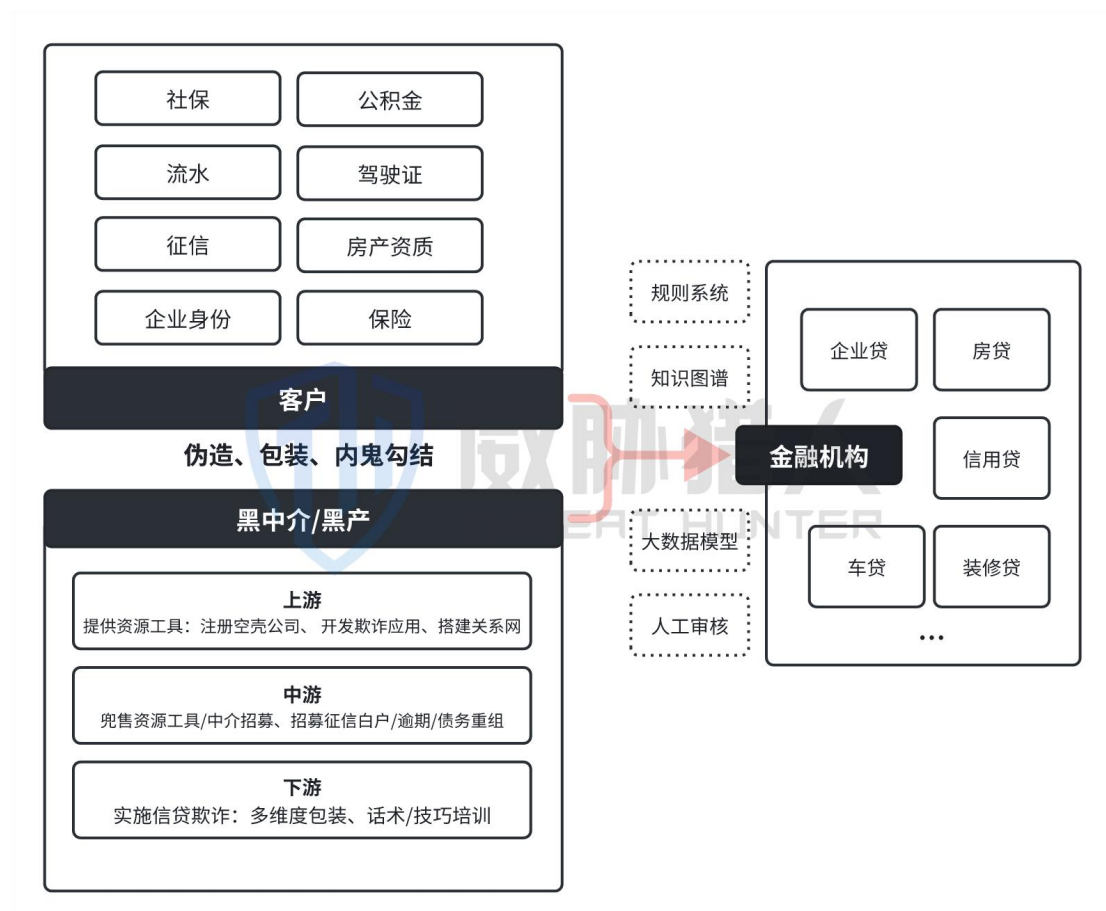
1.1 信贷欺诈产业链概述

近几年，金融信贷欺诈产业链分工日益明确和规模化，上中下游各环节各司其职，最大程度利用资源骗取银行及金融机构的大额贷款，**各环节角色和职责如下：**

上游环节通过注册空壳公司、开发欺诈应用、搭建关系网等手段提供资源和工具；

中游环节通过兜售这些资源工具、招募中介、招募征信白户或逾期客户进行债务重组；

下游环节则专注于实施信贷欺诈，进行多维度的身份包装和话术技巧培训。



威胁猎人深入研究发现,银行等金融机构在贷款场景中的各个环节都面临着欺诈风险,贷前、贷中、贷后不同阶段作恶手法层出不穷,产生了职业背债人诈骗、非标贷款材料造假、协商还款、征信修复代理服务等不同类型的信贷欺诈,并形成规模化、标准化的作弊流程及手法。

流程	环节	欺诈类型	场景描述
贷前	申请环节	职业背债人诈骗	黑产专门召集贫困、想赚快钱、急需用钱且征信为白户、小花的人员通过包装有债承担债务实施骗贷,涉及信贷、房贷、装修贷、车贷、企业贷多个场景组合操作。
		材料造假	包装身份、材料包装(纸质、电子材料造假)、虚假流水等。
		套现	贷款额度通过实物、虚拟产品套现,如车贷套现。
		债务重组	黑中介帮高负债优质单位群体垫资还清债务,养护征信,重新申请多笔贷款。
		内外勾结贷款	银行、信贷平台的内部工作人员与外部人员勾结,收取外部人员好处费。
		AB贷	A有贷款需求,中介忽悠A找熟人B作为担保人或增信人,B为实际贷款人。
		贷款洗钱	洗钱分子有偿召集用户申请贷款,贷款的钱通过U币转向洗钱账户,洗钱分子通过脏钱帮用户还款。
	审核环节	话术指导	通过培训、指导客户话术规避风险审核或应对线下风险提问,提高贷款通过率。
	下款环节	违规代扣	通过中介代办,中介为多收费用或预防客户跑单使用代扣软件代扣客户费用。
贷中	申请环节	违规提额	非正常手段提额,如通过技术手段、虚假收入数据方式提额。
贷后	催收环节	信用卡停息挂账	债务优化人员指导/代理客户与信用卡中心协商或通过投诉方式要求停息挂账。
		贷款延期还款	债务优化人员指导/代理客户与贷款机构协商或通过投诉方式要求延期还款。
		信用卡退息退费	债务优化人员指导/代理客户与信用卡中心协商或通过投诉方式要求退息退费。
		贷款退息退费	债务优化人员指导/代理客户与贷款机构协商或通过投诉方式要求退息退费。
	结清环节	征信修复	黑产通过投诉、对征信有异议等方式恢复客户征信。

1.2 黑产操作业务流程

不同借贷场景的欺诈手法层出不穷,且操作流程各有特点,房贷、信贷、车贷、企业贷等贷款场景均存在欺诈行为,逾期风险极高,例如:

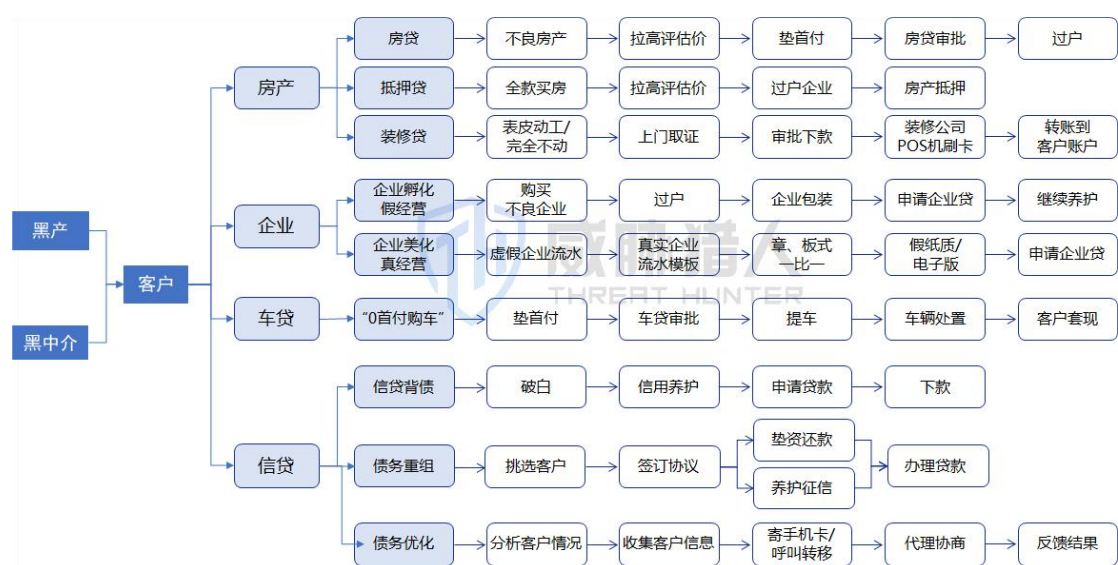
在房贷场景下,基于非真实购房需求,黑产中介通过垫资付首付,按揭贷款申请超级网贷,或全款垫资给客户购房,从而申请高额房贷,随后申请多笔假装修贷;

在信贷场景下,黑产中介通过垫资还款、人为养征信进行债务重组,或通过内部关系,使不具备贷款资质的人能够套取大额信用贷款;

在车贷场景下，黑产中介通过垫资首付购车套取高价车贷款，提车后联合当地车行对车辆进行处置并套现；

在企业贷场景下，通过给背债人刷企业流水、开票纳税进行企业包装养护，从而申请大额企业贷款。

涉及到的具体流程如下：



02

2024 年上半年

信贷欺诈风险态势

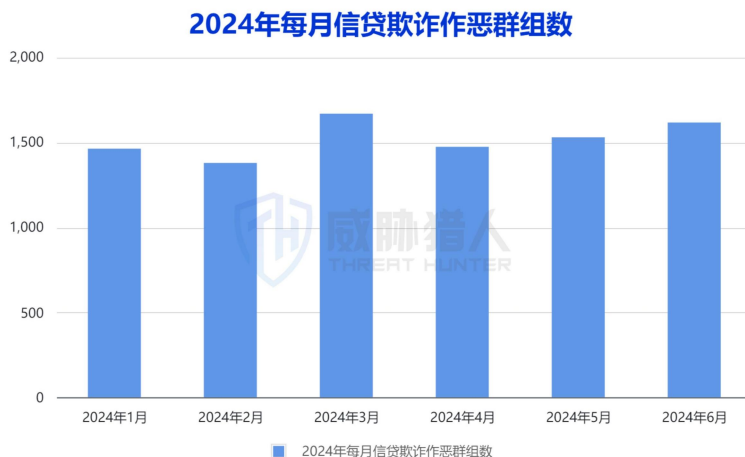
二、2024 年上半年信贷欺诈风险态势

2.1 2024 年上半年信贷欺诈攻击情报 46 万条，监测到活跃作恶群组 2700 个

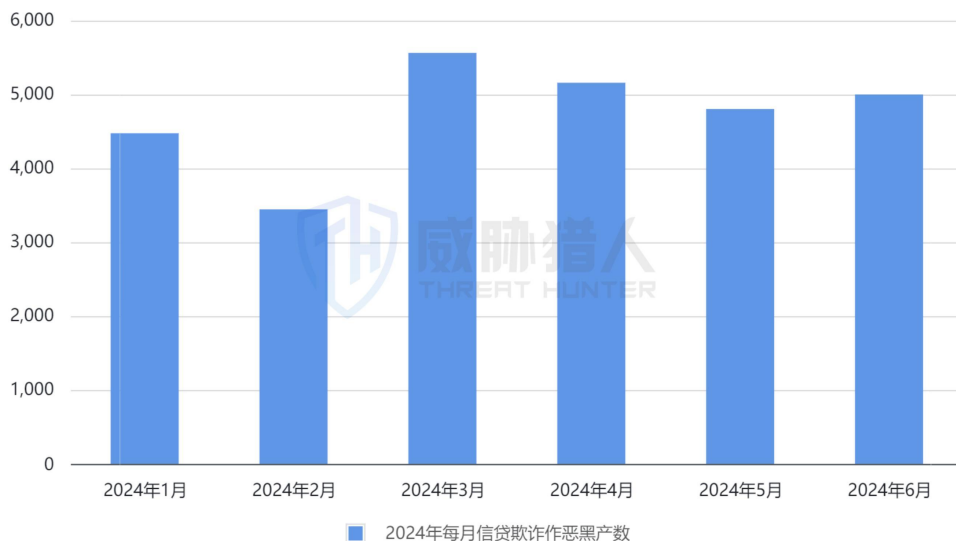
2024 年上半年,威胁猎人共捕获信贷欺诈攻击情报 46 万条,监测活跃的作恶社交群组 2700 个, 涉及作恶黑产 1.4 万名。



2024 年上半年每月信贷欺诈作恶群组、作恶黑产数整体上较为平稳，其中作恶群组每月少量增加，2024 年 4 月至 6 月存在递增趋势。



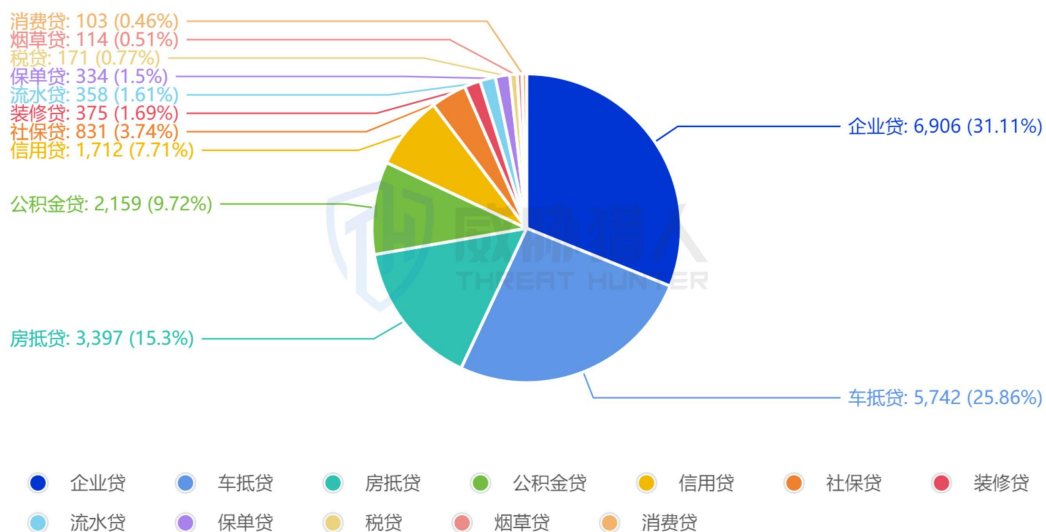
2024年每月信贷欺诈作恶黑产数



2.2 在信贷欺诈的贷款类别中，热度最高的为：企业贷、车贷、房贷

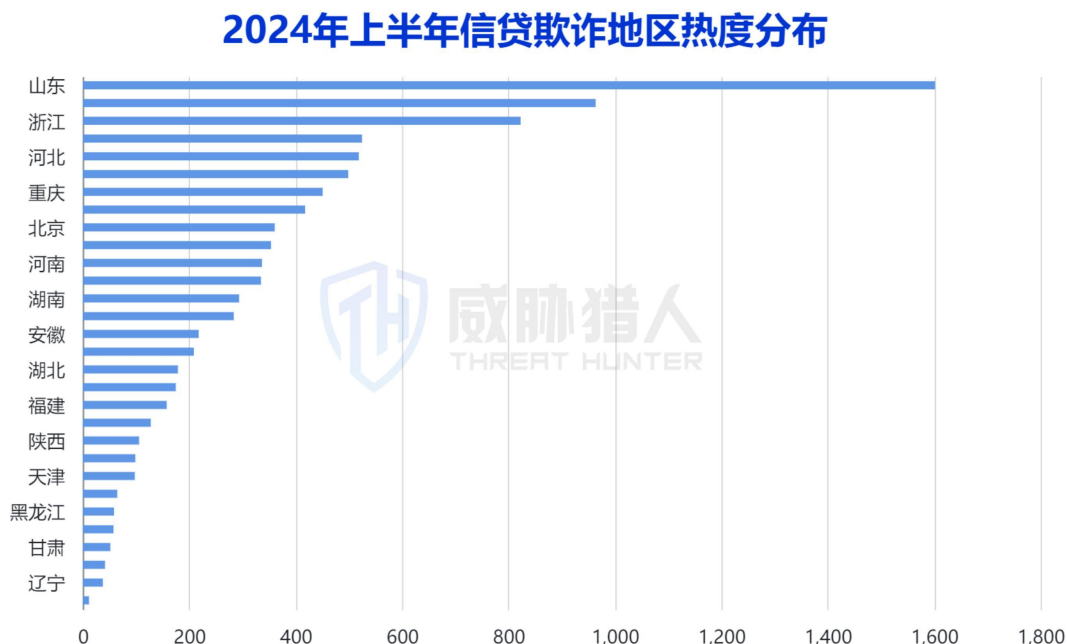
从信贷欺诈的贷款类别来看，2024 年信贷欺诈热度 TOP5 的贷款类别分别是：企业贷、车抵贷、房抵贷、公积金贷和信用贷。

2024年上半年信贷欺诈业务热度分布



2.3 2024 年上半年信贷欺诈热度最高的省份：山东、浙江、河北

从地域分布情况来看，2024 年上半年信贷欺诈地区热度排在 TOP5 的地区是：山东、浙江、河北、重庆、北京。



2.4 2024 年上半年非标贷款热度持续增长，话题热度较 2023 年下半年增长近 10%

非标贷款：指客户整体资质还不错，但不能完全达到金融机构贷款的常规进件标准条件，黑产中介通过包装材料、美化数据、关系等帮客户成功贷款的欺诈行为。

2023 年下半年非标相关话题讨论量级达到 140780 条，2024 年上半年非标热度总值为 154685，增长率为 9.9%。

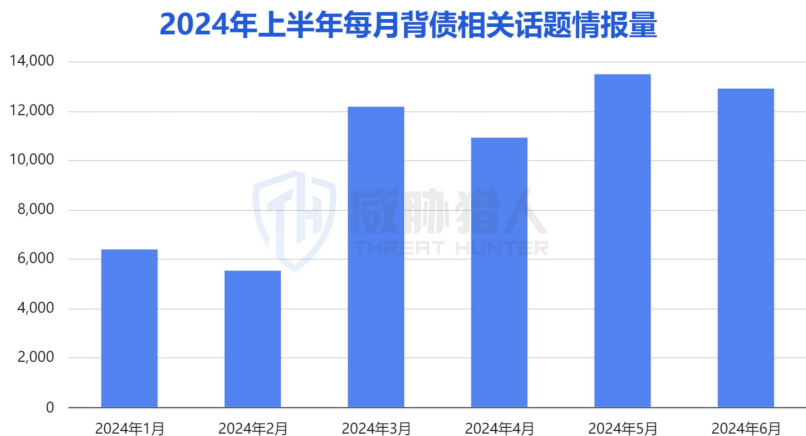
在近几年经济下行的影响下，企业、经营者、个人普遍存在收入降低、高负债等困境，使得

一些企业、经营者、个人现有的资质条件不满足金融机构的放款要求。黑产、中介通过虚假流水（个人、企业）、科技提额、融车套现、虚假装修贷套现、以租代购套现等，以虚假材料、虚假需求通过审批、提额系统，实施欺诈，使得非标业务持续活跃。



2.5 2024 年上半年“背债人招募”热度持续上升，热度最高的省份：广东、浙江、重庆

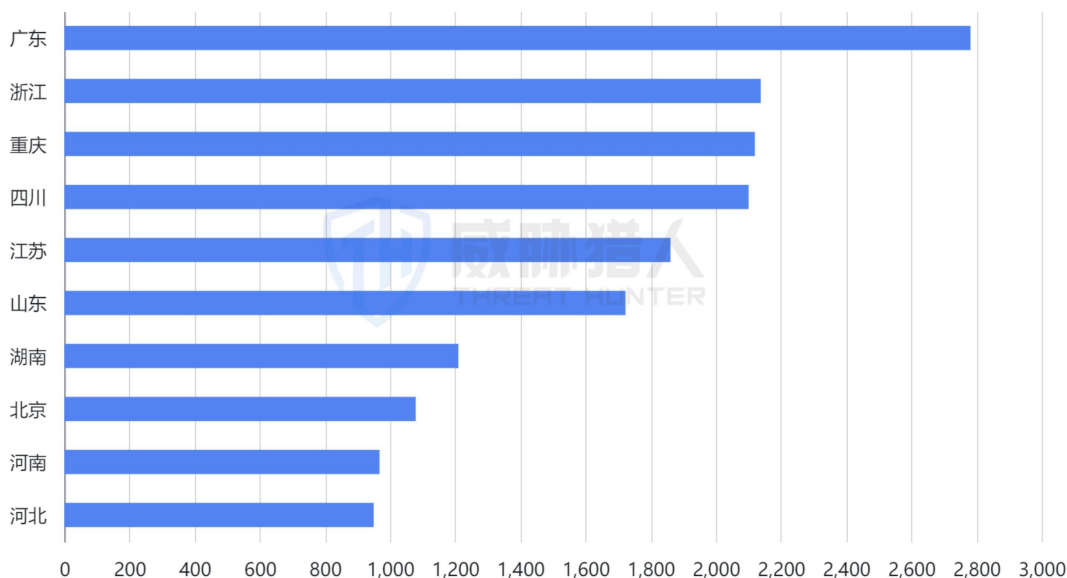
从 2024 年上半年威胁猎人监测到的黑产招募背债人的相关数据量来看，2024 年黑产招募背债人的热度总体呈上升趋势。



2024 年上半年背债热度最高的五个省份为：广东、浙江、重庆、四川、江苏，其中广东省

“招募背债人”话题热度远超其他省份。

2024年上半年背债情报相关地区热度

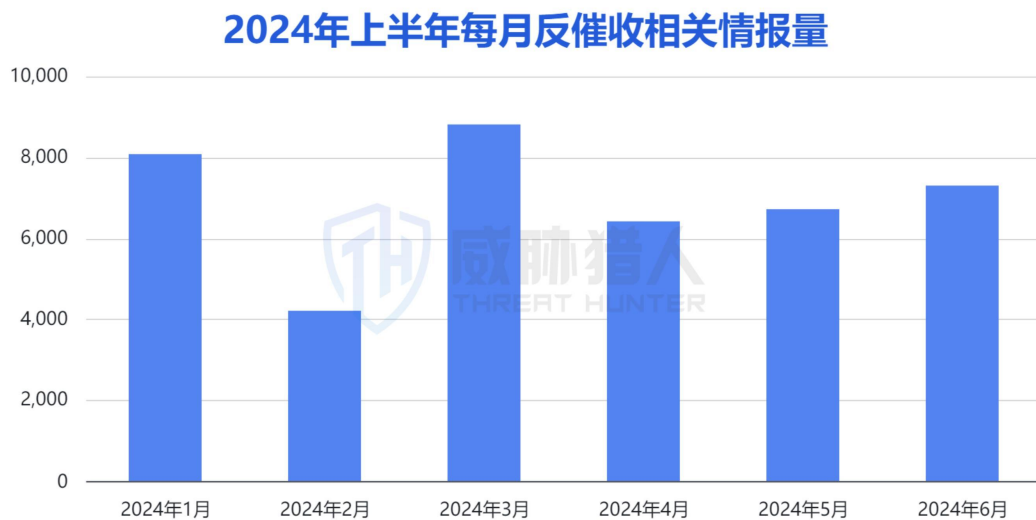


2.6 2024 年上半年反催收业务需求量持续走高，“小额贷款逾期协商还款”、“征信修复”等需求量较大

反催收主要指债务人为了应对逾期贷款的催收,通过各种手段对抗或规避金融机构的催收行为,包括获取利息减免、延期/分期还款、逾期记录消除等,并以此牟利。

反催收主要需求场景包括“信用卡分期、停息挂账、信贷延期还款、退息退费、房贷延期、征信修复”等贷后相关的代理服务业务。黑产接到债务人的反催收订单后,通常会让债务人邮寄个人电话卡或者设置呼叫转移,由中介这边所谓的法务人员代债务人进行协商沟通,最终达成减免利息和延期/分期还款等目的。威胁猎人持续监测反催收相关风险情报,2024

年上半年反催收相关情报数量趋势如下：



威胁猎人针对 2024 年上半年反催收中介广告中被提及最多的 10 家贷款产品进一步分析发现，大众化的“小额贷款逾期协商还款”、“征信修复”相关需求较高。

03

信贷欺诈

典型手法及风险分析

三、信贷欺诈典型手法及风险分析

3.1 职业背债：对背债人进行资质包装，套取房贷/企业贷等数百万贷款

3.1.1 操作手法

威胁猎人研究发现，黑产中介的目标人群一般是“文化程度较低、征信干净、25-55岁、能说会写肯配合、想赚快钱或者极度缺钱”的人，黑产中介通常会通过黑产群聊、朋友圈、各类社交平台及短视频平台进行宣传和召集。

确定目标背债人后，黑产团伙将符合条件且有背债意愿的人员集中到骗贷区域并长期居住实行“三包”政策，后续给背债人进行身份及材料包装，为后续骗取“房贷、信用贷、企业贷、车贷”等做好资质准备工作。

以下为在 Telegram 中截获到黑产发布的广告信息：



为避免银行风控及相关部门打击，确保利益最大化，相关黑产对于背债人的身份包装及材料伪造更加逼真，黑产团伙针对那些征信记录清白、急需大量资金却没有还款能力的人，包装“工作者、户主、企业主”等各种虚假身份，作为申请贷款的增信条件，例如给背债人真实缴纳社保、公积金、过户房产/企业等等。

最终，利用背债人虚假身份及伪造资质进行“房贷、信用贷、企业贷、车贷”一条龙大额贷款，从银行套取高额贷款，一个背债人骗贷总额可达 1000 万左右甚至更高，但实际到手金额为背债总额度的 4-5 成，甚至更少，具体流程如下：

1、办理个人信用贷：确定背债人后，黑产会根据背债人情况，给背债人申请一笔个人信用贷款作为前期资本，这部分资金往往也会作为后续房企贷款的包装成本之一；

2、办理房贷及装修贷：基于非真实购房需求，黑产中介垫资付首付，将低价的不良房产高价过户卖给背债人，同时捏造虚假高额交易合同抬高评估价，从而套取高额房贷，随后在房贷下款一个月左右，黑产中介会给背债人办理 2-3 笔装修贷，赚取装修贷利润，房贷及装修贷金额在 30~100 万不等。

3、办理企业贷款：黑产中介将低价买入的不良企业过户给背债人，使背债人成为企业法人，通过给背债人刷企业流水、开票纳税进行企业包装养护，并做到物流、资金流、信息流、合同流、票据流“五流合一”，让企业看起来有正常的交易运转。养护周期为 3-9 个月不等，黑产一般可以在一个背债人身上套取 400-1000 万不等的企业贷款，背债人能拿到 40%~50% 贷款金额；

快企：目前已发现黑产可以通过无痕过户规避银行准入规则（银行无法通过工商信息判断企业的真实变更情况），20-45 天就可以快速融资骗贷，这种方式黑产称为“快企”；

慢企：黑产通过真实变更工商信息，养护 3-6 个月，再开始融资骗贷，黑产称为“慢企”。

4、办理车贷：黑产中介给背债人垫资首付，联合当地车行给背债人匹配高价车贷款（通常为一手新车），提车后通过对车辆进行处置并套现。一个背债人可以申请多笔车贷，贷款总额度最高可达 200 万，车行剔除首付、车辆购置费、折旧费、上牌费等相关费用，背债人到手金额为车贷总额的 40%~60%。

3.1.2 风险分析

黑产通过召集本不具备大额贷款资质的低收入者，通过包装资质申请“房信企车”大额贷款背债业务。为规避被定性为诈骗罪，黑产中介往往会给背债人正常还款 6 个月至 2 年不等，后续直接逾期不管。

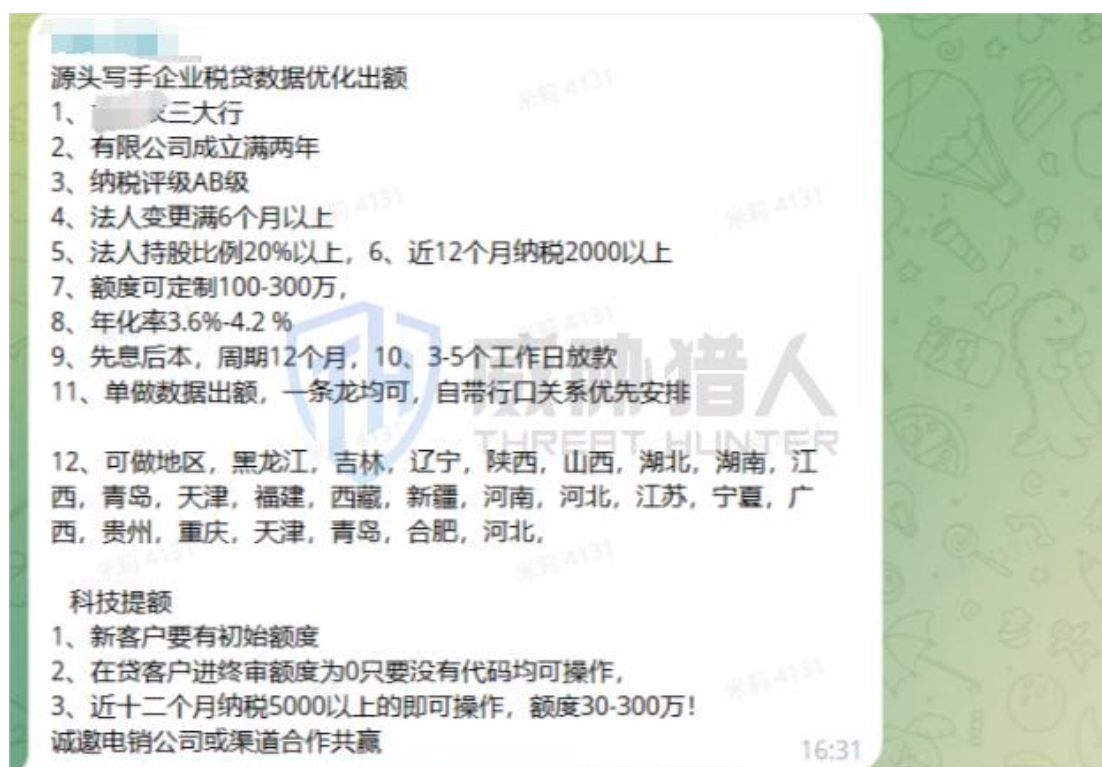
对背债人而言，背债人从中获利金额为总贷款额度的 40%~50%，甚至更少，完全不具备全额还款的能力，将会被列为失信执行人，面临法律制裁的风险；对放款金融机构而言，这类贷款直接成为不良资产，加大了内部不良率，最终放贷机构承受了所有损失。

3.2 科技提额：通过调整税务数据进行“科技”提额，加大银行机构被恶意欺诈风险

3.2.1 操作手法

科技提额主要指的是黑产利用科技手段来优化信用评估或提高信用评分，从而提升信用额度，主要针对有提升信用额度通道的企业贷款。

威胁猎人监测发现，部分黑产中介在不同渠道发布企业贷等不同贷款的提额的广告，黑产表示为各类中介公司、电销公司、客户个人提供提额服务，只要企业贷款已有初始额度且有提额通道，都可以进行信用额度的提升，以下为威胁猎人在 Telegram 监测到的科技提额广告：

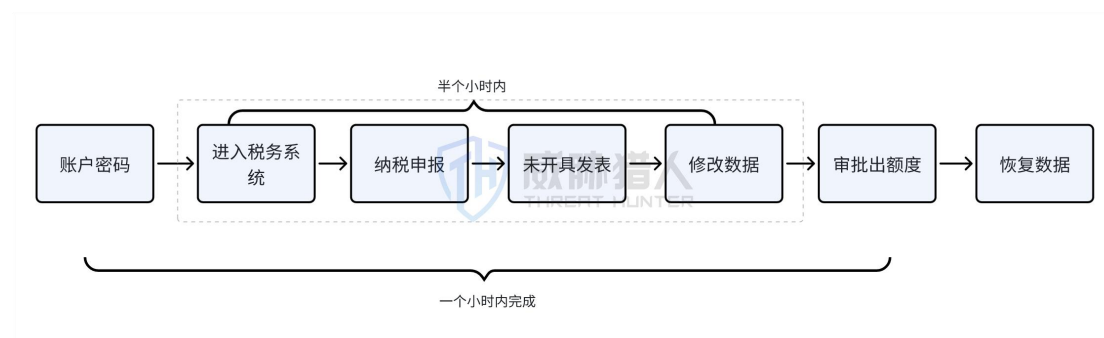


威胁猎人进一步研究发现，在进行科技提额之前，本着“打铁还需自身硬”原则，黑产中介需要确认企业客户基本情况是否满足银行放款的基础额度及准入条件，并通过线上、线下两种方式为客户进行提额服务办理，线上主要是中介与客户签订电子协议，线下主要是客户到中介公司签订中介服务合同，进行面对面办理。

科技提额的主要操作流程如下：

- 1、黑产中介索要客户贷款账户信息，并自行登录客户贷款账户核验客户情况，主要针对企业信息进行税务数据修改，不同企业及银行要求不同，实际操作上也会有所差别。
- 2、黑产中介根据企业的纳税申报可以“更正申报”这个规则，索要客户税务账户密码，登录客户的税务账户及输入登录验证码，登录路径：登录账户—输入验证码—我要办税—申报缴纳—更正申报—不开票收入—修改数据。
- 3、查看客户税务信息后，根据税务数据情况修改客户不开票收入板块的数据，以满足银行提额要求。修改数据只需要半个小时便可完成，随后给客户申请提额成功后，中介再登录客户税务系统恢复原有数据，避免影响企业经营，也不会产生更多的纳税成本。

以下为修改税务数据的操作流程：



3.2.2 风险分析

在税务系统数据与票务系统数据一致的前提下，黑产中介通过修改税务系统中的无票收入数据，增加企业整体经营销售额，使得营业额达到目标额度，从而轻松提额。

通过虚假数据手段，使本不具备提额资质的企业获取更高额度，并收取企业主相关费用，企业借款成本增加，同时，也会给银行带来不可控制的欺诈风险。

3.3 债务重组：黑产“前期垫资”帮助客户还清债务，从而套取大额信用贷款

“债务重组”指的是黑产中介通过“前期垫资”等帮助目标客户还清债务、养护征信，使其具备申请更高额度“信用贷款”的资格，债务重组主要涉及的是公积金贷款。

威胁猎人调研发现，与白户背债人不同的是，进行“债务重组”的通常是公务员、医生、教师、上市公司职员等有稳定工作的优质单位职工，这类客户往往负债极高，无法再自行通过银行贷款，急需获取大额贷款缓解资金压力。

黑产中介帮助背债人垫资还清债务后，会为其申请符合资质的公积金贷款，一般会在短时间内办理多家银行贷款，目标客户为主要受益人，完成贷款后黑产中介会收取 20%-30% 不等高额手续费。完成债务重组后，客户背负更高额度的贷款，同时需承担黑产中介的高额手续费，导致借贷成本极大、逾期风险极高。



3.3.1 操作手法

黑产中介进行债务重组的主要操作流程如下：

1、精选客户

黑产中介对客户资质及负债情况进行审核，确保进行“债务重组”后抵消负债的同时，获取利润达到双方预期。以客户负债情况为例，如客户负债 50 万，经评估发现通过债务重组能够贷款 100 万，黑产中介则会选择接单并与客户签订相应的合同。

2、垫资还款

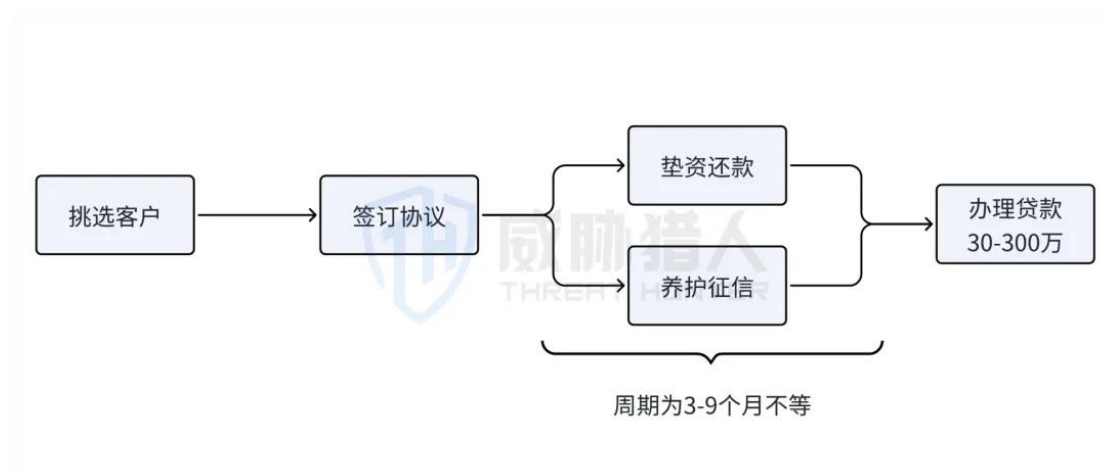
选定目标客户后，黑产中介为客户垫资还款。为规避银行风控（如还款账户、登录设备等），黑产中介会将还款金额转账给客户，让客户直接操作还款，中介会收取一定的垫资费用，费用一般在代还金额的 5%-15%不等。

3、养护征信

垫资还款期间也是客户养护征信的时间，养护征信的周期在 3-9 个月不等，时间长短取决于客户征信情况，征信越好，养护时间越短，反之则越长。

4、办理贷款

经过几个月的征信养护，黑产中介会给客户办理符合客户资质的公积金贷款，一般会在短时间内办理多家银行贷款，贷款金额在 30-300 万不等，融资阶段中介会收取客户代办费用，费用一般在融资金额的 5%-18%不等。



3.3.2 风险分析

无论是对客户个人还是金融机构，“债务重组”都存在较大欺诈风险。对客户个人而言，需要承受垫资资金利息及后续的融资服务费用，这部分费用极高，且后续需承担更高额的负债，存在还款压力大甚至逾期风险。此外，黑产中介垫资还款后，也无法确保客户能 100%成功贷款，如果后续不能申请银行贷款，黑产中介提供的垫资利息远远高于贷款利息，就会跌入高利贷套路中。

对后续放款金融机构而言，本就没有贷款资质的个人，通过债务重组后，变相从银行套取更大的贷款金额，直接承接了客户的逾期风险。

3.4 AB 贷：黑产利用他人征信进行贷款诈骗，将借贷风险转移给第三人

AB 贷是一种贷款诈骗行为，又称为转贷、帮贷、套贷、人情世故贷，其中 A 是资金需求者但征信不佳，无法直接获得贷款，而 B 是征信良好的人，被诱导为 A 提供担保或作为贷款申请人，实际上贷款资金由 A 使用，B 在不知情的情况下成为最终贷款人，承担债务及还款责任。

近年来，AB 贷的不法贷款事件层出不穷，监管机构曾采取相关举措，针对不法贷款中介展开专项治理行动，多地对线下不法贷款中介进行整顿打击。2024 年上半年，黑产中介进行 AB 贷诈骗的热度只增不减，威胁猎人通过实地调研走访 AB 贷公司，客观还原 AB 贷操作手法及行为模式。

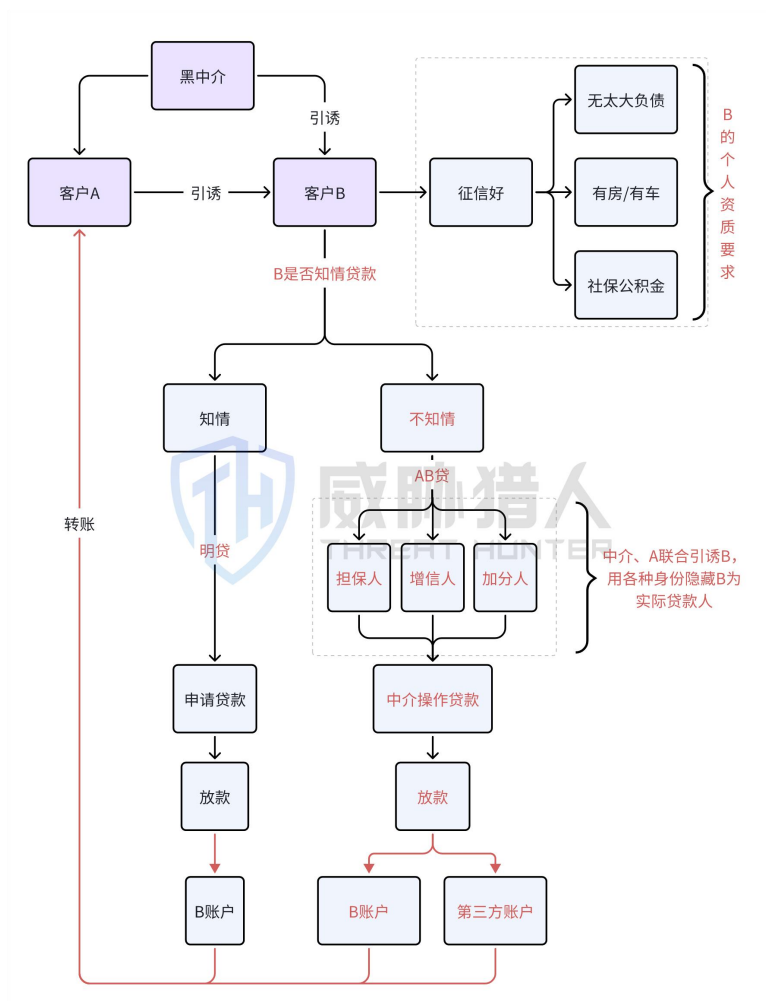
3.4.1 操作手法

尽管 AB 贷涉嫌违规违法，仍有部分黑产中介铤而走险，通过黑产群、朋友圈等社交平台及短视频平台，甚至通过电销寻找客户 A（这里的客户 A 往往是有资金需求但无贷款资质的）。

黑产中介进行 AB 贷诈骗的主要操作流程如下：

- 1、黑中介给客户 A 提供虚假审批结果信息，承诺“能办”、“能批”、“包下款”，A 在一系列的游说及引导下，提供有贷款资质的目标客户 B；
- 2、客户 A 联合黑产中介让 B 相信贷款人是 A，欺骗 B 作为担保人、增信人、加分人等帮助 A 成功融资，最后 B 在不知情的情况下成为实际贷款人；
- 3、贷款款项到 B 账户或第三方账户后，黑产中介以各种理由，例如 A 资质不好、需要委托支付、必须打款到担保人账户、需要 B 账户走一下账等，将 B 账户的贷款款项转账到 A 账户，最终完成诈骗。

这里还存在另一种情况：明贷。与 AB 贷不同的是，明贷是指在 AB 客户都知情的情况下，由 B 客户申请银行或机构贷款借给 A 客户。在这一过程中，黑产中介人员为规避法律处罚，通常会游说 A 以人情世故或给予 B 一定好处费的方式，让 B 同意帮助 A，过程中中介也会从中推波助澜。



3.4.1 风险分析

不管是 AB 贷还是“明贷”，均存在巨大的欺诈风险。对于 A 客户及黑产中介来说，通过非法行为套路他人，损害他人利益，这是属于严重诈骗行为，面临法律严厉制裁及打击；对于 B 客户来说，如果 A 未能按时还款，B 就会成为实际债务人，需承担债务逾期风险，甚至成为失信执行人；对于银行等金融机构来说，A 本就无贷款资质却成为实际用款人，甚至无还款能力和还款意愿，B 为借款人，可能一分钱没拿到，却成为最终债务人，还款意愿更低，而银行等金融机构承担了最后的风险。

04

结语

四、写在最后

与金融欺诈等黑产团伙的对抗是动态的、持续的，在外部精准风险情报的助力下，各大企业机构能够主动感知信贷欺诈相关风险，了解信贷欺诈风险类型、分布趋势等等，依据有效数据进行针对性识别和防范，依托及时感知风险的主动防御能力，为金融数字化安全稳健发展再添助力。



关注“威胁猎人”

深圳永安在线科技有限公司（品牌名：威胁猎人）

📍 总部地址：深圳市南山区科华路3号讯美科技广场3号楼1609

☎ 官方服务热线：400-809-3699

✉ 官方合作邮箱：marketing@threathunter.cn

🌐 官网地址：www.threathunter.cn