

“只需5%的信用卡额度就可偿还全额账单”？听起来似乎不可思议，却已发展成一门生意。随着持卡量和信用卡负债的增加以及人们对征信的重视，信用卡代偿市场规模也在扩大。而不少打着“还款提额神器、终身免费使用信用卡”广告的信用卡智能还款软件如雨后春笋般冒出来。

在此背景下，多起以信用卡“代还”“套现”为幌子的骗局引发市场关注，监管机构、发卡行也多次提示风险，但信用卡代偿市场仍是鱼龙混杂。值得注意的是，南都记者对当前信用卡代偿市场摸底调查发现，所谓的“代偿”，不过是拆东墙补西墙的把戏，其本质依然为信用卡套现，而看似实用的信用卡代偿类APP还暗藏巨大风险。

用5%的额度还清全额账单

“让你用5%的信用卡额度还清你的全额账单，相当于每张信用卡额度的95%你可以自由支配。如果你有10万的信用额度，你可以自由支配9.5万元的资金，每个月只需付很少的手续费就可以。”这是一款主打信用卡智能还款软件给出的功能介绍。

事实上，这类以信用卡智能还款名义、主要做“套现贷”业务的APP并不少见。据南都记者了解，今年以来，陆续有“优可生活”“蜗牛智能管家”“码上还”“蜂收”等信用卡代偿平台，因涉嫌信用卡套现被曝光。

上述代偿平台大多是利用信用卡本期账单与下期账单之间的时间差，由用户通过代偿平台循环刷取，用下期账单的欠款来偿还本期账单的欠款，也就是业界俗称的“套现贷”模式。

南都记者从一名从事信用卡代偿业务的代理人处了解到，这种模式主要是利用账单日和还款日之间近20天的时间差，来达到所谓的完美处理，“用户只需在还款日前存进账户总金额大于还款金额，银行会认为持卡人本期账单已还清，并且账户总金额可以一次或多次存进”。

其中，最吸引持卡人的莫过于“仅用5%的资金就可以帮您全额还清信用卡账单”。这又是如何操作呢？上述代理人表示，平台一般会要求客户每月预留卡内5%-10%的可用额度用来处理账单欠款，当平台在受理持卡人要求后，会通过POS机进行信用卡消费，把卡内预留的5%-10%额度资金套出，再把套出资金返还给用户，用来偿还当期信用卡账单。

当前除了“套现贷”外，还有一种“账单代偿”模式。在这种模式的市场竞争中，参与者不乏大型互联网金融公司、消费金融机构等。对于发卡行而言，“套现贷”模式具有更大风险。

拉人头模式或涉嫌传销

中新经纬在调查中发现，不少信用卡代还款软件在产品设计上都做出了层级代理、分润模式，并采用拉人头、发展下线的方式拓展客源。

以腾邦国际旗下“腾旅通”为例，中新经纬在一个微信群中看到，其代理人员以“降低费率”为名，推荐群内成员升级VIP。该人员表示，分享3人实名注册可以自动升级VIP或者可以付费88元成为VIP，还可以赠送成为A1服务商。在一张服务商收益测算表中写到，服务商团队等级从A1-A8共8级，服务商等级不同，还款、收款的费率以及分润也不同。上述代理表示，在成为服务商后，可以从发展的团队成员业绩中获得佣金。

而在某投诉平台上，有持卡人投诉代还款软件“卡主管”代理商诱导用户交298元会员费，在制定还款计划后一直被拒绝，无奈之下找客服退还会员费，平台将其账号限制登录。



卡主管
空卡 / 管理 / 推广

全新境界 不可阻挡
新征程 新挑战 新未来

招商政策

名称	团队VIP数	升级奖金	空卡费率	空卡分润	本金费率	本金分润	收款分润
金牌	298名	80%(238.4)	0.60	万40	0.45	万30	万9
银牌	98名	70%(208.6)	0.65	万35	0.48	万27	万8
铜牌	8名	60%(178.8)	0.70	万30	0.51	万24	万7
VIP	298元	50%(149.0)	0.75	万25	0.55	万20	万6
普通	免费	无	1.00	万10	0.75	万10	无

管理奖：推荐人直接推荐会员团队空卡量最高的下5名作为管理奖

上述招商政策介绍，卡主管拥有三大收益，分别为招商收益、还款收益和管理收益。而随着合伙人级别越高，所获得的还款分润、招商分润和管道级差分润也越高。以管道级差为例，如果分享10名VIP，每一个可以获得会员费298元的50%级差，

也就是1490元；10名VIP再推荐10名VIP，每一名可以获得直接间接推广29元级差(会员费的10%)，也就是2900元。

对此，北京志霖律师事务所副主任赵占领接受中新经纬采访时表示，从卡主管的层级设置和计酬方式来看，或涉嫌构成传销了，而腾旅通需要看是否可以从直接或间接发展的下线业绩中取得“返佣”。

“不同于传统传销，新型传销不再试图控制人身自由，而是努力控制人的精神与观念。新型传销之所以能实现这一点，就在于通过各种概念、模式的包装，让参与者真正认可，进而全力投入其中。”赵占领介绍。

赵占领表示，新型传销本质仍是传销，具备传销的两个基本构成要件。其一是组织要件，即发展人员，组成网络。这也是俗称的“发展下线”，下线还可以再发展下线，以此组成上下线的人际网络，形成传销的“人员链”。其二是计酬要件，以参加者本人直接和间接发展的下线人数为依据计算和给付报酬，或者以参加者本人直接和间接发展的下线的销售业绩为依据计算和给付报酬，形成传销的“金钱链”。

赵占领进一步强调，判断披着“互联网+”外衣的“新模式”是否属于传销，可看其是否具备以下主要特征：是否需要交纳或变相交纳入门费；是否分层级，直接或间接发展下线；是否根据下线获利，上线从直接或间接发展的下线的人员数量或销售业绩中计提报酬或“返佣”。

对于其发展模式涉嫌传销的问题，中新经纬致电卡主管母公司上海麻云网络科技有限公司客服，对方表示，要联系相关工作人员再给出答复。截至发稿，暂未收到回复。腾旅通母公司腾邦国际的工作人员则表示，不知道谁负责回答相关问题。

疑点：无牌照，不合规？

作为信用卡市场爆发的“副产品”，信用卡代偿的兴起既在情理之中，却又难逃非议——是商机还是骗局？代偿模式合不合规？是不是共债风险的推手？

合规与否是信用卡代偿最绕不过去的问题。具体来看，套现模式被业内普遍认为是绝对不合规的。早在2009年，最高人民法院、最高人民检察院就出台《关于妨害信用卡管理刑事案件具体应用法律若干问题的解释》，其中第七条阐明使用销售点终端机具(POS机)等方法，以虚构交易、虚开价格、现金退货等方式向信用卡持卡人直接支付现金，情节严重的，应当依据刑法第二百二十五条的规定，以非法经营罪定罪处罚。

不仅如此，2008年发布的《中国银监会办公厅关于信用卡套现活跃风险提示的通知

》，也对已经确认存在套现行为的信用卡持卡人，有权采取降低授信额度、止付、将相关信息录入征信系统和银行间已建立的共享欺诈信息库等措施。

而平台代偿模式中，不乏一些上市参与主体，如维信卡卡贷、51信用卡管家、小赢卡贷、省呗、还呗等，其商业模式更为成熟，因此该模式也被认为更系统规范。但由于监管对此尚未有明确界定，也无相应牌照，因此合规性仍存有一定疑问。

“信用卡代偿主要有两个风险，其中之一就是属性风险”，苏宁金融研究院院长助理薛洪言向南都记者表示，站在发卡行角度，消费账单属于应偿贷款，信用卡代偿则是一种非典型的以贷还贷，而以贷养贷在政策层面是严格禁止的。

另外，国家互联网金融安全技术专家委员会2018年5月曾发布公告称，信用卡代偿和互联网金融相结合的业务模式，涉及信用卡违规套现、平台收取高额费用、用户信用卡信息安全等问题，潜在风险值得关注。（来源：中新经纬、南方都市报）