

记者 郝昕瑶 编辑 刘文君

“公司人心惶惶。”说完这句，张涛掐灭了手里的烟。

张涛在一家催收公司工作，作为公司二把手，已经跟着老板老王干这一行七八年了。“虽然我没事了被放出来了，但是王哥还没出来。许多之前信任我们的甲方，都和我们中止了业务。”

四个月前，老王扣了债务人一辆宝马，作为沿海地区催收行业里的头面人物，这是他十年里重复过很多次的一个行为。但这次，他进了看守所。

按张涛的说法，老王是国内最早一拨儿涉足催收行业的。从信用卡催收、到汽车金融催收、再到网贷催收，老王亲历了催收行业的几次黄金时代和疯狂生长，最终在看守所中体会了至暗时刻。

在中国近40万亿贷款背后，有一个带着“原罪”、无现行法律规范的暴利行业——催收。催收行业伴随个人贷款消费业务而生，全民加杠杆时代中越来越多的欠款人带来了前所未有的资产回收需求，在新平台不断放宽的贷款审核中，各式各样参差不齐的人开起了催收公司，高额的提成驱使着他们，开始不断踩踏监管甚至法律红线。

随着金融监管趋严和“扫黑除恶”专项行动的展开，灰色地带的催收行业是应当彻底被严禁，还是制定规范划清红线让其合理合法？这关乎未来。

## 曾经的体面人

催收行业兴起于2003年，老王更是那个年代里的体面人。

那时，各个银行的信用卡专员走街串巷进校园，几千块钱额度的信用卡办下来甚至无需提供相应的收入、财产或者工作证明，“你签字就行，其他的我给你办”。中国的个人信贷消费就这样迎来了黄金时代。

2003年到2010年之间，信用卡发卡银行从几家快速发展至近百家，发卡量从两千多万张激增至数亿张。2010年年底，信用卡累计发卡量就已达2.3亿张，期末应偿信贷总额4491.6亿元，信用卡逾期半年未偿信贷总额76.89亿元。

信用卡业务的高速发展带来了大量贷后资产管理的需求，催收开始成为重要一环。发卡量和贷款总额不断增加，各发卡分中心无法自行应对越来越多的逾期账户。招商银行、中国银行、工商银行、广发银行等开始将信用卡催收业务外包给应运而生的专业催收公司。

老王的嗅觉十分灵敏，极早地捕捉到了金融市场的需求。三五个大学甚至专科毕业的年轻人，一间办公室，几部电话和电脑，老王依靠着自己在当地特殊的人脉关系背景，很快设立了催收公司、如火如荼地开展了业务。

“05年公司成立，主要业务就来自于中行、工行、广发等银行的信用卡催收，银行内部的风险管理部门催收电话根本打不过来，呼叫中心的客服也不适合干这个，就靠我们去驻场催收或者他们外包出来。”

业务繁忙的老王很快拓展了团队，从几人发展到几十人、上百人，不过数月时间。“每天要打两三百个电话，早上九点到晚上九点，虽然很累，但那几年的欠款人都比较好催，跟他们讲一些法律、合同条款，或者联系到家里人施加压力，还款还是比较容易的。”

老王公司里的一位员工回忆，在2007年时，由于工作量大、回款比例高，他们中有人一个月工资加提成拿到了将近十万块钱，每月能拿到两三万的催收员也不在少数。那几年，老王的公司获得了高额盈利和迅速扩张。

面对逐年增长的信用卡逾期未偿信贷额度，除了将案件打包给老王这样的外部催收公司，也有发卡行如民生银行，选择进行内部催收。

民生银行在2007年组建资产管理部，将部分曾经负责发卡的员工转岗，负责催收工作。“我刚入职的时候团队只有几十人，到2011年就有2个科室、100多人了，”一位曾在民生银行做催收工作多年的人士告诉界面新闻。逾期账户按照账期长短分为M1、M2、M3和M3+，每天大概要处理M3+一百户左右，还有四五百个M0至M2之间的滚动账户。额度主要集中在几千块和三万左右两个范围，催收人员按回款比例的千分之六提成。

“尤其是2013年开始提成上不封顶之后，虽然累，收入还是很可观的。”前述民生银行员工告诉界面新闻记者，“早期的客户抗催能力很差，容易回款”。

作为银行内部的催收员，可以拿到央行征信报告、信用卡申请原始资料。当与欠款客户失去联系，一通电话往往就能取得客户的单位、街道派出所甚至村委和乡政府的协助。“银行这层身份，当时还是不一样的”。

即使遇到十分“老赖”的客户，催收员也常会通过私人手机模仿司法或公安的口吻，以刑法第196条——“信用卡诈骗罪”给客户施压，或者请地方信用卡分中心的同事进行上门催收，以达到回款目的。

从2007年到2013年，民生银行内部的催收业务逐渐开始规范。催收员工作时间须上交手机，工作电脑阻断外部网络，央行征信查询权限收归专人负责，央行征信端口与账户直接对接，不允许查询他人征信。

“这一套早就不好使了，”该人士无奈地说，“欠款人的维权意识越来越强，单位、地方机关也已经接惯了催收电话，没有人会再给银行帮忙。”

“不仅信用卡催收越来越难，银行对催收公司的资质要求也越来越严格，中小型企业基本没办法再和银行合作了。”

## 危险边缘的“高光”时刻

信用卡催收有额度小、案件量大的特点，除此之外，由于办卡时申请条件往往十分宽松甚至弄虚作假，信用卡逾期之后，要找到欠款人的联系方式和有效地址也非常困难。

不过，在信用卡催收进入瓶颈阶段后，汽车金融的快速发展，又给催收行业带来了新机会。

2008年中国汽车金融信贷规模达到1500亿，自此开始飞速发展。至2017年，信贷规模达到1.2万亿左右，年复合增长率高达26%。

老王和他的伙伴们发现机会又来了，公司业务随即从信用卡催收转向汽车金融催收。

这一次，他们开始给各个汽车金融、租赁公司做起了催收、收车业务。砍掉大部分电话催收团队，年轻力壮的留下来收车，打点好各路人马。汽车金融公司对于催收代理几乎没什么门槛限制，没多久，他们就拿下了几个大型汽车金融公司的合作。

当借款人出现高天数逾期，催收公司会拿着甲方公司的授权书和借款人的贷款合同，先与其进行谈判，用礼貌的方式替甲方公司收回款项或者车辆。

但是，借款人一般不会配合。当借款人不还钱也不还车的时候，老王就会和兄弟们把车弄回来。

查找借款人信息、蹲点儿、偷偷安装GPS、甚至配钥匙偷车或者截停抢车，用老王的话说“有些做法上不了台面”，但是“甲方公司收回资产的需求太过强烈、佣金也太过慷慨”。

“欠十万的车，收车的佣金就能上万，如果还能让客户还钱，我们拿走五万，比信用卡催收高多了。”

“传统的拖车方式肯定会存在抢的行为。”某传统汽车金融公司催收负责人告诉界面新闻记者。而对于优信、大白汽车、微贷网等后起的互联网汽车金融租赁公司，收车的需求则更加强烈。

与银行和传统汽车金融公司相比，互金公司不但车价低，客户群体的资质更低。互联网公司没有耐心，收车环节开始的更早。“钱是银行的，借款人不还我们就只能代偿了，跟银行都有兜底协议，逾期30天就直接收车，”一名优信的员工告诉界面新闻。

据介绍，“巅峰”时期，老王一晚上可以收回6辆车，佣金就能赚上十几万。老王穿起了黑色的貂皮大衣，戴上了手指粗的金项链，在行业里被称为“王哥”。

最近几年，跟着王哥的张涛发现催收行业里忽然来了许多新面孔。

现金贷市场的兴起，为各种小催收公司的诞生和野蛮生长提供了沃土。为了拿单子、要回款率，催收的底线一次次的降低。催收很快以侮辱、殴打、拘禁、艾滋病催债甚至致人死亡等恶性事件的方式，进入了公众关注的视野。

和收车业务不同，“现金贷、网贷的催收按账期长短，提成约为30%、50%甚至可能高达90%”，安徽一家小型催收公司人士告诉界面新闻。

通过快递、消费记录等个人信息的倒买倒卖、“呼死你”式的电催以及威胁恐吓甚至暴力的上门催收，在2017年底监管加码整治力度之前，各地潮涌的小型民间催收公司通过“又快又狠”的方式攫取了高利益。

有曾在微贷网工作的人士告诉界面新闻，公司自主开发的一款软件，在用户注册、借款后，可通过技术手段在后台直接调取客户的通话记录，以供催收欠款使用。

2017年11月，国家互联网应急中心发布的互联网金融监测数据显示，发现各类催收平台370个，催收项目188万个，涉及催收资金1.7万亿元，注册催收人数超过150万。仅2017年6月至11月，监测到催收频次1000余万次，暴力催收施害人达79万，受害人92万。



中国互联网金融举报信息平台运行两年的时间里，累计收到17万条的举报，主要集中在暴力催收和客户的隐私保护问题，比重高达占了84%。

## “失踪”的催收大佬

随着金融监管逐渐收紧，针对催收行业的治理从2017年底拉开了大幕。

2017年12月1日，《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》出台，开展对网络小额贷款清理整顿工作。该通知不仅针对过度借贷、重复授信、不当催收、畸高利率、侵犯个人隐私等现金贷业务暴露出来的问题提出了要求，而且追本溯源针对小额贷款公司突破融资限额、银行业金融机构资金违规流向“现金贷”等深层次的问题均提出了整治要求。不久，《关于做好P2P网络借贷风险专项整治整改验收工作的通知》下发，网贷平台从狂欢式的扩张，正式进入统一监管的生死时期。

2018年初，中共中央、国务院《关于开展扫黑除恶专项斗争的通知》，银保监会印发《中国银保监会关于银行业和保险业做好扫黑除恶专项斗争有关工作的通知》、《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》，公安机关、金融监管部门开始依法进行调查处理采用非法手段催收民间贷款的行为、净化金融环境。

截至9月，全国检察机关共批准逮捕涉黑、涉恶犯罪17000余件、57000余人。

曾经如野草丛生的众催收公司在这一轮监管重锤之下，倒闭、转行、裁员成为了行业关键词。

据界面新闻了解，今年以来在北京地区的各种汽车金融、催收行业大会中，有多个主题定位为“寻找出路”、“再次出发”的议题。

“融资租赁公司纳入银保监会监管，扫黑除恶给汽车金融业务贷后管理带来了艰巨的挑战，今年行业正经历前所未有的困难。”一场汽车金融行业峰会的负责人慨叹。

“我们现在天天夹着尾巴做业务，东北、西安、河南的催收代理都有被抓的。”某金融公司人士表示。

“形势不好，收车的佣金也上调到15%至30%，回收率还是不高。但是由于还款时利息是前置的，之后还可以提起诉讼，让借款人再偿还本金。”某互联网汽车金融公司人士告诉界面新闻，由于回收车辆不便，与2018年初相比，不良率已经上升了两成。

早在今年上半年，老王就已察觉出了行业遇冷的信号，开始为自己的催收公司谋求转型。但是，受行业和门槛限制，对于大多数催收从业者来说，转型太难了。

现在行业里的朋友谈起老王，语气很是平淡。“赶上了，没办法。我们已经给员工做了培训，女的和带孩子的车，不拖。”

然而“猫捉老鼠”式的应对，并非长久之计。

催收对于金融机构和公司来说，意味着不良资产回收的最后一道关卡，对于风控无疑是刚需。但合法、合规的那道红线，目前仍尚不清晰。

“贷后催收的严监管，促使公司从产品和审批前端不断改善、调整，在法律层面更加受保护。”某互联网金融公司人士告诉界面新闻。

而在合规的夹缝中，如何平衡债务人和债权人的关系，如何从细节上约束催收行为，如何合法有效的收回不良资产，这些都是仍需思考的问题。