

# 黑产大数据

威胁猎人汽车贷款欺诈风险研究报告



# 目录

前言 .....	3
一、汽车贷款欺诈风险概览.....	5
1.1 汽车贷款欺诈概览 .....	5
1.2 汽车贷款欺诈热度区域分布 .....	6
二、汽车贷款欺诈操作手法分析.....	8
2.1 目标客户招募 .....	8
2.2 包装手法分析 .....	9
2.3 车辆处置 .....	11
三、威胁猎人金融贷款反欺诈服务 .....	14
3.1 及时感知并预警最新信贷欺诈风险 .....	14
3.2 结合群体画像提供业务风控应对策略 .....	15

3.3 基于有效标签等数据定位恶意欺诈人群 .....	15
-----------------------------	----

## 前言

近年来，汽车金融市场持续扩大，汽车贷款欺诈也日益猖狂。威胁猎人调研发现，不法黑产打着“融车”、“0 首付购车”、“买车套现”的旗号，召集一些无法通过正常贷款融资但有资金需求的人群，如征信为白户、花户、黑户等，通过身份包装后进行“假购车、真套现”的合同诈骗、贷款诈骗。这些“融车”的人群中，不乏“职业背债人”的身影。



(人民网新闻：宁夏贺兰县公安局捣毁的车贷诈骗团伙事件)

本文基于威胁猎人对汽车贷款欺诈产业链的深入研究，客观呈现车贷欺诈中客户招募手法、包装手法、车辆处置、不同区域欺诈热度，为银行等金融机构的贷款风控策略提供参考意见。

---

# 01

## 汽车贷款欺诈风险概览

## 一、汽车贷款欺诈风险概览

### 1.1 汽车贷款欺诈概览

威胁猎人了解到，黑产通过招募一些无法通过正常贷款融资但有资金需求的“客户”，对其进行一系列包装和专业指导，帮助他们通过金融机构贷款买车，客户提车上牌后，通过第三方渠道把车辆抵押或出售进行套现换钱（这类车往往是准新车、“0公里二手车”）。“三天操作一台车，一人可做多笔车贷，甚至同一辆车可以申请多笔贷款”，最后这类汽车通过层层转卖至外地，在国内出售或洗白后出口。

完成贷款后，客户可以选择“要钱不要车”，也可以选择“要车也要钱”。融车套现后，客户到手金额为车辆总价值的40%至60%，甚至更少，剩余款项被黑产进行层层分赃。黑产为了延缓骗局被识破，一般会留下一部分钱帮客户还款或嘱咐客户正常还款3至6个月，逾期后再以其他不可抗因素或突发状况为由拒绝还款，以此麻痹金融机构以及逃避公安机关打击。

以下为融车风险在招募-包装-申请-垫资-提车-上牌-车辆处置等环节的操作流程：





## 1.2 汽车贷款欺诈热度区域分布

威胁猎人对 2024 年第三季度汽车“融车”贷款欺诈情报分析发现，在省份分布中（含直辖市），广东、湖南、广西三个省份的汽车贷款欺诈热度较高，在城市分布中（含直辖市），长沙、桂林、重庆三个城市欺诈热度最高，且长沙的车贷欺诈热度远高于其他城市。

**2024 年第三季度车贷欺诈热度最高的三个省份：广东、湖南、广西**



**2024 年第三季度车贷欺诈热度最高的三个城市：长沙、桂林、重庆**

2024年第三季度车贷欺诈热度城市Top10



---

# 02

## **汽车贷款欺诈 操作手法分析**

## 二、汽车贷款欺诈操作手法分析

### 2.1 目标客户招募

#### 2.1.1 招募方向

黑产招募方向主要分为分为两种，一种是常规套现招募，目标客户为有资金需求但无法正常通过抵押、信贷方式贷款的客户，这种客户希望通过车贷套现后满足个人紧急资金需求，有主观偿还意愿、不以骗贷为目的的贷款，但还款能力不足；另一种是“职业背债”套现招募，通过“房/信/企/车”多类型组合贷款，如通过车贷套现，在同周期前后操作个人信贷、房贷、企业贷相关贷款，这种客户没有还款意愿、以骗贷为目的的贷款。

#### 2.1.2 招募手法

黑产、黑中介一般通过社交软件及小视频平台在全国范围内搜集征信为“白户”、“小花户”或无法抵押信贷但有资金需求的客户，年龄在 25-50 岁左右，要求能说会写、能应对放款方贷款审批，能沟通并能执行黑产专项要求。

黑产将符合条件且有融车意愿或背债意愿的客户集中到车贷操作区域并短期居住，以便配合黑产各项操作。这类客户一般被安排住在宾馆、简陋居民房或简易酒店内，黑产实行包吃、包住、包路费“三包”政策。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/276155012043011005>