

近期，中国裁判文书网上的一份判决书显示，与中国银行抚顺分行签订协议的一家汽车销售公司，通过伪造虚假购车合同、购车预付款收据等方式为他人在该行办理信用卡购车分期付款，并以收取高额手续费等从中获利，并给银行带来一定的损失。

随着信用卡领域逐渐饱和，如何吸引新用户成为摆在商业银行面前的问题，与第三方平台签订协议获取用户也成为业内常见的手段之一。但是，在合作过程中，如何保障信息资料的真实有效？如何保障贷款资金的具体流向？如何避免有预谋的欺诈？分析人士认为，这需从内外两方面入手，既要完善内部审核流程，也要加大对合作机构、用户身份意愿的调查力度。

### 提供虚假资料、虚构贷款用途 三方平台多次骗贷

相关判决文书显示，法院审理查明，2016年6月至2017年1月期间，原审被告李某某系原审被告单位辽宁某汽车销售有限公司实际控制人。辽宁某汽车销售有限公司在无真实汽车交易的情况下，与王某1等六人签订虚假的购车合同和购车预付款收据，并提供给中国银行股份有限公司抚顺分行。

银行审核通过后，将贷款转账到辽宁某汽车销售有限公司对公账户。辽宁某汽车销售有限公司在收取高额手续费后，将贷款通过转账或现金交易方式交给王某1等人，用于他用。上述六名贷款人经多次催收后仍拒不还款，给中国银行股份有限公司抚顺分行造成直接经济损失合计人民币407276.30元。

证人王某1证言称，2017年其需要6万元资金周转生意，在小贷公司与陈某联系上后，陈某在询问其工作收入情况后，对其表示能为他在中国银行办理无抵押贷款，但是需要收取手续费。王某1同意并将身份证、单位在职收入证明等材料交给了陈某，顺利贷款并支付手续费1.3万元，扣的手续费算在贷款总额中由王某1偿还。

王某1表示：“购车合同和预付款收据都不是真实的，我也没有想买车也没有什么购车预付款，材料是在陈某的公司签的，贷款材料是在河东的中国银行签的，假的购车合同、预付款收据是陈某拿给我的，他告诉我签的，签完就能办理贷款了，材料上面的签名是我的签名。”

另一名证人证言类似，先以车贷的名义办理贷款，在该公司签订购车合同，签好后一同去与银行员工办理手续“我到的时候银行职员也没有问我什么，就直接给我办理贷款了。”

中行为客户办理辽宁某汽车销售有限公司汽车贷款的工作人员张某2岩则在证言中表示：“材料都是乾庄公司提供给我的，也是乾庄公司出人领着客户来办理的，我看材料齐全符合贷款程序我才办的，没有对这些人是否买车的真实性进行核实。”

## 银行审核未审出是否担责？合同真实性才是必要条件

原审法院认为，本案中被告单位虽虚构贷款用途与借款人签订虚假的贷款合同，但银行放贷时已对借款人资信状况进行审核，并要求借款人提供了在职收入证明，该证明为银行放贷提供了重要的安全保障，也系影响银行放贷的实质性事项。认定因被告单位辽宁乾庄汽车销售公司的行为给银行造成重大损失的证据不足，公诉机关指控被告单位辽宁某汽车销售有限公司、被告人李某犯骗取贷款罪的罪名不能成立。

检察机关抗诉意见中的主要观点是，中国银行股份有限公司抚顺分行同辽宁某汽车销售有限公司的约定是其与各借款人签订信用卡专项合同的前提条件。银行放贷重要的安全保障是合同的真实性，判决认为虽然签订虚假的贷款合同，但只要资信状况、在职收入证明存在，银行贷款就有安全保障是本末倒置的逻辑错误。

此外，六名贷款人均已逾期未偿还贷款，给银行造成重大损失；银行或者其他金融机构对贷款是否采取追偿措施，并不是认定犯罪构成的必备要件。原审法院上述判决确有错误。

二审法院审理认为，关于抗诉机关及抚顺市人民检察院所提原审被告单位、原审被告人行为均构成骗取贷款罪，原判认定无罪不当一节，经查，原审被告单位在无真实汽车交易的情况下，通过伪造虚假购车合同、购车预付款收据等方式为他人在中国银行股份有限公司抚顺分行办理信用卡购车分期付款，并以收取高额手续费等从中获利，后有多名借款人经催收后仍拒不还款，给银行造成了重大损失的事实有证据支撑，故对原审被告单位、原审被告人均应以骗取贷款罪依法追究其刑事责任，此节抗诉、支抗意见正确，予以采纳。

原审被告单位辽宁某汽车销售有限公司犯骗取贷款罪，并处罚金人民币100000元，退赔中国银行股份有限公司抚顺分行人民币407276.30元。原审被告人李某实行数罪并罚，决定执行有期徒刑七年四个月，并处罚金人民币100000元。

## 与三方合作 低成本伴随违规欺诈风险

根据判决书中披露的信息，中国银行与辽宁某汽车销售公司的合作模式为，中国银行股份有限公司抚顺分行与辽宁某汽车销售有限公司开展信用卡汽车专项分期合作。乙方根据甲方要求，向甲方提供收集、整理、传递信用卡汽车专项分期客户申请资料等本协议及相关协议，约定的与信用卡专项分期业务有关的服务，乙方有义务确保所提供的分期客户申请资料的真实准确合法有效。

金乐函数分析师廖鹤凯认为，银行乐意与第三方进行上述合作的原因主要是可以用

较低的成本最大化的开展相关业务，提升相关业务的业务量和覆盖面，同时第三方公司有细分业务专业性的优势，有利于相关业务的拓展。

但廖鹤凯也指出，银行如果没有把控业务流程和深度接入业务中去，三方公司在利益的驱使下，有违规操作的风险，给银行带来不可控的损失，提升相关业务不良贷款率。

财经网金融注意到，中国银行上述案例并非孤立存在，中国裁判文书网上的另一份判决书显示，被告人康某于2015年11月至2016年12月，在经营抚顺世纪宝达天程商贸有限公司期间，以该公司的名义与中国银行股份有限公司抚顺分行签订“中国银行信用卡汽车专向分期业务”协议，后康某违反协议规定，为刘某2等15人办理汽车贷款业务。在办理该项业务过程中，康某提供虚假的购车合同和首付款收据，骗取银行信任，使银行依据协议发放了贷款，共造成银行本息损失1997183.95元。

此外，财经网金融梳理发现，尽管中国银行此前曾多次因信用卡违规被罚，信用卡购车分期违规仍是其中最为常见的缘由。早在2017年该行就曾因此被处罚，而近两年来因此领到的处罚也愈发集中。

此前中国银行泉州10家分支机构陆续收到了来自泉州监管局的10张罚单，直指其信用卡购车分期业务办理不尽职，为此，10家分支机构合计被处以470万元罚款，1人遭终身禁业，5人被警告。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮表示，购车是银行零售业务中的重要场景，在该模式中主要存在三方，分别是作为资金方的银行，作为场景方的汽车销售公司以及产生了购车行为的分期客户。银行所面临的风险来自于后两者，场景方可能面临机构欺诈，甚至卷款跑路的风险；而对于分期客户，则面临逾期风险。

银行“尽职”审查同样需要针对上述两方进行，在选择场景方时应关注其是否具有合法资质，业内的资源、地位如何，是否具备持续经营的能力，是否存在诱导客户消费的行为；而在给分期客户授信时也需关注风控流程，要认真核实分期客户的真实身份，并针对其是否具有实际购车意愿展开调查，以防范可能存在的被诱导销售的风险。

廖鹤凯则认为，在办理信用卡购车分期业务的过程中，银行“尽职”需要内外结合。内部管理不放松，加强内部人员流程管控，严格执行银行风控和材料审查措施，并做定期内部核查工作。对外环境，加强对外合作机构的业务审查和定期业务抽查走访工作，底层资产风控落到实处，在信用卡购车分期业务中，对购车人的资料、单据、征信状况做更多的真实性核验和关联性分析。在实际业务中运用大数据手段

，结合ai数据筛选分析，人脸识别等手段，最大限度的保障业务的真实性，并控制相关业务的风险暴露最小化。

【作者：王欣宇】