

云联惠传销骗局崩盘背后：“全额返现”套路深 商业模式漏洞百出

◎ 记者 克己 见习记者 马玉

上海市黄浦区高雄路299号，这是广东云联惠网络科技有限公司(下称“云联惠”)的上海总部所在地。

5月9日下午，《国际金融报》记者来到现场时惊讶地发现，云联惠上海总部依旧在正常营业中，一如往昔般平静。

而在十几个小时前，“云联惠”已被定性为网络传销。5月9日凌晨，广州公安官方微信公众号及微博发布重磅消息：广州警方于5月8日开展收网行动，成功摧毁“云联惠”特大网络传销犯罪团伙，黄某等多名主要犯罪嫌疑人行动中落网。

“云联惠”究竟是一家怎样的公司？它又用了怎样的套路骗得数千万投资者拥护？上海总部为何还能如此“逍遥”？

被定性为网络传销

对于云联惠的“云粉”来说，5月8日这一夜足够漫长。

5月8日早7点，有投资者表示，云联惠的官网、APP全部无法打开；当天17点，其官网页面显示为云联惠发布的系统维护公告。据该通知，云联惠计划对系统进行例行维护，维护时间为2018年5月8日9:30-21:30，如在预定时间内无法完成维护内容，维护时间将顺延；系统维护期间，商城网站及会员中心暂时停止外部访问。

关网事件发生后，相关贴吧中，用户大量评论涌入，“怀疑唱衰派”VS“坚持维稳派”，两大阵营火力相当。

5月9日凌晨，广州公安官方微博一则特大网络传销案件通报，无疑是给“坚持维稳派”泼了一盆刺骨的冰水。

广州公安通报称，以黄某为首的该团伙成立广东云联惠网络科技有限公司，并依托该公司“云联商城”，以“消费全返”等为幌子，采取拉人头、交纳会费、积分返利等方式引诱人员加入，骗取财物，严重扰乱经济社会秩序，涉嫌组织、领导传销活动犯罪。

紧接着，5月9日早上9:29，广州

公安微博再发通报称，广东云联惠网络科技有限公司黄某等人涉嫌组织、领导传销犯罪已被立案调查。

对于参与云联惠犯罪活动的人员，在2018年5月15日之前，主动向公安机关投案的，根据宽严相济的刑事原则，将依法予以从宽处理。

对于云联惠的会员，在本公告公布之日起，可在60日内，携带本人身份证、会员注册证明材料、合同、会员的交易流水账户和预存款凭证等书面材料，依法向公安机关反映情况。

随后，网上流传出了数百名特警包围广东云联惠总部大楼，查封云联惠总部并带走大量工作人员的照片和视频。

当《国际金融报》记者打开云联惠官网和旗下的久久全返官网时，直接显示的信息均是前述警方发布的通告。网页还提供了受害人线下登记表和线上登记表，网上登记后需到报案人实际居住地公安机关现场报警填写详细信息。

然而，令人哀叹的是，事已至此，还有不少“云粉”执迷不悟，以为公安局消息是假的，存在侥幸心理。

上海总部“正常营业”

广东云联惠总部已经被警方正式定性为“传销犯罪”，那么，云联惠上海总部目前是什么状况呢？

5月9日下午，《国际金融报》记者以投资者身份来到云联惠上海总部所在地时发现，云联惠上海总部并未关门大吉，办公地也并未出现想象中的被维权者占领的场面。

不过，记者注意到，与去年探访时的“高调”相比，如今的云联惠上海总部显得有些“没有底气”：原本门堂上“云联惠”几个大字已经被拆掉，只留下了些许痕迹；门外路边门牌中也只能依稀看到“云联惠(上海)实业有限公司”的字样。

而走进最里层，上海云联惠的招牌还在。当《国际金融报》记者问及广东云联惠总部遭到警方封查一事时，前台一位云联惠工作人员的情绪稍显激动。

该工作人员表示：“几年来，哪年不



东方IC图

是网上有些风吹草动有些人就跳出来抹黑云联惠。像去年的时候也有很严重的一次，停了四五天时间。因为云联惠资金量太大，所以被查也是很正常的情况。这次因为广东那边查得比较严格，按我做云联惠这么长时间来看，应该没有什么问题。”

该工作人员强调，广东云联惠现在只是配合上面调查，金融行业现在全国都在严查，上海这边尚未收到消息。他一个劲地劝记者，“不要着急”。

既然没事，为何要拆了外部招牌？

对此，上述工作人员解释称，“云联惠上海总部只是代理公司，向广州总部汇报情况。但是我们现在尽量保持低调，所以外面广告牌也拆掉了。如果有什么严重的情况，官方那边肯定已经报道出

来，现在只是说配合调查，这是因为国家要巡查18个省市。投了几个亿、几千万、几百万的投资者多得是，我们静观其变。”

只是，工作人员口中所言的广州总部已被“一锅端”，上海总部还能独善其身吗？

“全额返现”陷阱

目前，对于云联惠涉及多少会员暂时没有官网数据可统计。而据云联惠2017年在其贴吧的回复内容，彼时其会员数在2000万左右。

那么，云联惠究竟用了怎样的套路骗得数千万“云粉”拥护？

云联惠此前官网资料显示，其由广

东本土民营企业黄明投资创建，于2014年1月在广州工商局注册成立(目前注册资金为100001万元)，2015年4月正式上线运营，是一家以经营消费资源(消费商)为主要内容的创新型电商平台公司。

据记者了解，云联惠给投资者讲了一个“天上掉免费馅饼”的故事——其电商平台承诺凡是在加盟店里消费的顾客，其消费金额将被全部返还。

实际上，《国际金融报》记者早在2017年7月26日就曾实地探访过云联惠上海总部，揭秘过其全额返现“套路”。

彼时，根据云联惠网络商学院教学视频(返还原理)以及该平台客服人员对记者介绍，其返还规则为消费1元等于100个白积分。假设某消费者在该平台消费了100元，这100元将会以10000个白积分的形式存在，只有超过10000个白积分后才会转换成红积分，红积分=现金价值。云联惠会以每天0.05%左右的额度返还给消费者，直至返还完。

对商家来说，则需要向平台缴纳一定金额的佣金——每笔交易额的16%，不过之后平台也会以每天0.05%左右的比例进行返还。

但事实上，要做到消费全返可没这么简单。

首先，云联惠返还采取积分形式，每10000白积分为1个单元，不足10000积分不参与返还，不足100元不能提现。同时，提现必须收取13%的手续费。

其次，客服人员曾明确对记者表示，实际返还速度为每日0.03%至0.06%，具体根据平台每日收益调整，最终返还时间无法确认。根据规则，每天返还的额度是在总额的基础上减去已返还的金额，再乘以万分之五左右。也就是说，每天返还的金额会越来越来少，返还的期限会变长。粗略计算，以10000元消费为例，5年返60%，10年返84%，需要25年才能返99%，最后的1%无法返还。

最后，返还可行的前提条件是云联惠的存在，如果某一天公司关门了，那么应该返还的钱也难追回。

涉嫌非法集资

其实，云联惠的“骗术”仔细探究，有太多漏洞。

根据云联惠讲师们的说法，主要通过现金流、大数据、广告费、上市等方式赚钱。

据了解，云联惠共有三级：免费的普通会员、交99.9元的普通商家会员(金钻)和交999元的创业商家会员(铂钻)。会员级别越高，享受的权限越高。比起免费会员，金钻会员和铂钻会员除了享受消费积分返还，还有推荐权(发展下线)，即每推荐一个人就能拿到一笔提成。

如果被推荐人是消费者，推荐人可以获得消费金额的5%；如果被推荐人是商家，推荐人可获得销售金额的2.5%。

对于这一平台的商业模式，中国反传销第一人李旭曾表示，“借旧还新让云联惠持续进账，但是细水管进宽水管出，资金链早晚断裂。云联惠用规则延缓崩盘的速度，从静态来说是虎氏骗局；从动态来看，其通过招加盟商拉人头发展下线，涉嫌传销。”

除了涉嫌传销，云联惠还可能涉嫌非法集资。在视频中，讲师们在谈及云联惠赚钱方式时，多会重点提及“现金流”，这里牵涉到私设资金池的情况。

根据平台规则，如果某商户卖了100元的商品，收到100元现金后，立刻就要给云联惠16元。据记者去年7月从云联惠客服处获得的信息，当时全国共有5万多名参与商户。这意味着，每天有大量的16%注入资金池，形成一笔数额不菲的沉淀资金。

而当时，客服人员曾对《国际金融报》记者表示，云联惠确实没有对接银行，但是正在与工商银行接洽资金存管事项。

中央财经大学法学院教授黄震曾表示，“现金流和资金池是关键问题，云联惠没有经过事前审批没有获取金融牌照，向不特定公众吸收资金，可以初步认定为非法吸收公众存款；另外，也没有第三方做存管，卷款逃跑的风险很大。”

一年内车贷平台减少206家 互联网汽车金融决战“全产业链”

◎ 记者 付碧莲

近来，多家车贷平台接连宣布“清盘”，这令大家对车贷这一被普遍看好的网贷细分领域开始有了更多质疑。

“互联网汽车金融领域绝对是一片蓝海，但单纯的车抵贷业务则前景黯淡。”5月10日，一位网贷平台负责人肖劲(化名)对《国际金融报》记者指出，“互联网汽车金融是一个重资产领域，未来的发展方向是全产业链模式。而这种模式对参与机构或企业的资本有着较高的要求，能杀入这一细分领域并抢占市场的都是有实力的大企业。而如今整个互联网汽车金融行业的挤出效应已经开始显现了。”

车贷平台生存日益艰困

日前，浙江台州P2P平台泓源资本在其官网对外发布清盘公告。公开资料显示，泓源资本平台运营主体为台州市泓源投资管理有限公司，目前已运营近

一年半的时间，注册人数2412人，交易总笔数4242笔，线上交易累计总额突破3亿元。该平台资产主要以车贷为主，项目收益率普遍维持在10%至18%。

而就在一日前，已经运营4年多的网贷平台沃时贷也刚刚宣布清盘。公告显示，沃时贷运营4年半以来，线上交易总额达21.84亿元，为投资人创造收益近1.15亿元。据零壹智库发布的《3月P2P车贷50强榜》，沃时贷位列第48名，车贷业务占比100%，交易规模0.44亿元。

两家车贷平台在同一时间宣布清盘退出引发市场关注。其实，过去一年退出的车贷平台并不少，在整个行业面临严监管的环境下，车贷这一细分领域的洗牌也早已开始。据网贷之家研究中心不完全统计，自2017年4月至2018年3月，一年之内涉及车贷业务的正常运营平台数量由590家缩水至384家，减少了206家，缩水比例超三成。

关于清盘的原因，沃时贷在公告中提到，沃时贷一直以来也在坚持按照国

家监管政策进行整改和完善，但是公司在整改过程中，一些问题也随之而来。具体主要是逾期和坏账率增加，不良资产的处理时间周期变长，公司垫付资金压力变大；交易额减少；线下收益减少，而公司线上资金及运营成本一直过高；银行存管等合规化要求增加了线上运营成本。现预计监管验收时间将会推迟，时间成本、后期合规费用及平台合规标准无法预估。

“在网贷行业走向合规的进程中，平台运营成本的上升是必然的结果。而在无法快速扩大业务规模的情况下，的确相当考验平台的资本实力，这也是导致很多网贷平台退出的一大因素。另外，对车贷这一细分领域来说，行业内车辆抵押的乱象所导致的恶性竞争也是淘汰赛加剧的一大原因。”肖劲指出。

曾从事过某车贷平台验车员的申浩(化名)对《国际金融报》记者坦言，在车贷行业，一辆汽车二次抵押或多次抵押的现象越来越普遍，各家平台所面临的风险大幅增加，这也导致平台的坏账率

急剧上升。

申浩还透露，“也有一些车贷平台发布的部分投资标的根本就没有实质车辆进行抵押，也就是发‘假标’。一旦投资的项目资金回笼出问题就垮了，这也是近年一年多严监管下退出的车贷平台不断增多的原因所在。”

未来属于实力机构

虽然申浩此前所在的车贷平台已经不复存在，但他并不愁找不到工作，如今已经入职某家消费金融公司。“尽管车贷平台少了很多，但是目前市场上对我们这一工种的需求并未降低，不少大的机构都在招人。”申浩称。

的确，如今中小型车贷平台生存艰难，但整个互联网汽车金融行业则是热火朝天。成功在美国上市后的趣店就高调进军汽车金融行业，并将这一块业务作为战略重点来发展。2017年11月，趣店推出“大白汽车分期”业务，作为消费分期传统业务和汽车新零售业务的双引

擎战略。据了解，趣店在汽车消费金融的切入点是以往代购的融资租赁模式，覆盖地理范围主要以三四线城市为主。

3月刚成功登陆美国纳斯达克的点名金融作为中国首家在海外上市的车贷平台，更是对汽车金融的未来充满抱负。点名金融董事长曾而新曾说，未来点名金融将在原有车贷基础上拓展汽车消费场景为主体的车贷金融服务，建立以汽车购买消费为场景的全产业链闭环服务，促进中国汽车消费和流通市场的大力发展。这是一块巨大的市场蛋糕，拥有巨大的发展空间，点名现在进入正当其时。

而包括蚂蚁金服、京东金融、腾讯金融、苏宁金融在内的新型科技金融巨头更是在汽车金融领域积极作为。近日，苏宁金融与车300达成战略合作，双方将借助各自的资源优势在汽车金融领域展开深度合作，进行科技开放及数据共享，为客户提供更完美的体验、更优质的产品和更高效的服务。

目前，我国每年汽车的整体保有量

保持10%至20%的增长，每年新增汽车保有量达1000万至2000万辆，中国是全球第二大汽车保有量国家，但汽车金融的渗透率只有20%。从2016年开始中国的互联网汽车金融进入高速增长，预计2018年我国互联网汽车金融的总规模可达1.85亿元。到2020年，中国汽车金融的市场规模预计可以突破2万亿元。

“这些预测得到的数据为大家展现了一片蓝海，但未来包括车贷在内的互联网汽车金融市场基本上是属于大型机构的。”肖劲表示，“一方面，汽车行业本身就是属于重资产行业。能否打造全产业链闭环将成为竞争力的关键，而不仅仅车贷这一环节，包括新车购买、售后服务等一系列业务都需要线上线下相结合，没有相当的资本实力很难承受。”

“另一方面，在未来互联网汽车领域，科技能力和水平也会是核心竞争力之一。技术研发方面的投入往往是高投入、慢产出的过程，自然也考验机构的资本实力。”肖劲指出。