

# 美国讨债公司雇罪犯“讨钱”

美国人阿莱克斯·摩尔曾经做过一个特殊的行业——讨债公司的追债员。现在她厌倦了这种整日骚扰欠债人的日子，“洗心革面”后决定站出来揭露追债公司种种令其不齿的行为。

## 不停止“电话轰炸”

摩尔现在还清楚地记得她第一天进入美国一家职业讨债公司的情景。

一名西装笔挺的经理递给她一本所谓的工作笔记，然后给每个人分配每日讨债对象的名单，并对所有员工发表了一番简短的动员讲话，“让大家活跃起来”。

这家公司坐落于加利福尼亚州首府萨克拉门托。在逼仄的小房间里，60名工作人员人手一部电话，繁忙地“向电话里要债”。办公室里还有一名总监，他的工作是负责监视所有员工，确保他们在工作中严格遵守“讨债操守”。

按照加利福尼亚州的《消费者保护法》规定，放债人不得使用语言侮辱、暴力等手段骚扰借债人。但每当借钱的人挂掉摩尔的讨债电话时，上头都会直接命令她立刻对此人进行“电话轰炸”，直到对方愿意开口说话。

“我每天都在做这些威胁别人的事情，他们不断指使我在工作中违反法律。”摩尔说。

## 员工必须学外语

和美国大多数公司一样，该公司的员工也面临巨大的“业绩压力”。

该公司的总监常警告下属说：“如果你们必须那么做，那就他妈的恐吓、威胁他们。我们只要把那些该死的钱要回来，做不到就给我滚蛋。”摩尔说。在总监“黑道式”的威胁下，员工不得不采用多种手段讨债。

摩尔告诉记者，该公司的许多借债人都是身在美国的外籍人士，员工为此必须掌握一两门外语。为了业绩，摩尔也必须努力学习西班牙语。她的同事常常用外语威胁对方要将其驱逐出境。他们常用外语说：“我们知道你住在哪里，如果不还钱，你最好天天祈祷。”

据称，工作人员还会通过社交网站例如“脸谱”、“推特”等了解借债人的一切信息，包括家庭住址、亲属、邻居和社会关系网等。

为了保护个人隐私，美国联邦法严格禁止收债人向第三方透露借债人的信息，包括债务人的朋友、同事甚至父母。但摩尔的老板们通常都命令她无视这些法律。

“当我们无法联系到债务人时，我们通常奉命与他们的邻居和亲属联系，要求他们在债务人的门上贴一张便条，让对方尽快联系我们，因为他欠我们钱。”她说。

## 为讨债破坏水管

自2008年金融危机以来，这些讨债公司的收款回收率持续下降，因此讨债公司开始对欠款者实施更加严厉的追债手段。

23岁的布莱恩·雷诺兹此前一直在用信用卡消费，但常常不能按时归还信用卡欠款。银行一开始只是不断降低他的透支额度，并提升对他的罚款。恼羞成怒的雷诺兹决定不再归还信用卡的任何费用。

随后一个追债公司开始频繁地打电话骚扰他，并派遣一名管道工将他家门口的水管破坏。几个星期前，该

公司还突然将雷诺兹在北卡罗来纳的拖车拉走。

在摩尔眼里这些都只是“小意思”。“事实上，这个行业里有很多罪犯在从事讨债工作，包括瘾君子 and 酗酒者。只要他们有社会保险号码，就能从事这份工作。而且他们可能比一般人业绩更好，因为他们可以不择手段。”摩尔说。

据联邦贸易委员会称，在美国所有的产业中，他们接到的关于讨债行业的投诉最多。2010年，超过5万人向该委员会投诉称，遭到职业讨债公司的“严重骚扰”，另有1.8万人称追债公司曾对他们使用“侮辱和攻击性语言”，超过4000名消费者投诉称曾遭遇追债公司的“暴力威胁”。

“这仅仅是冰山一角。”康涅狄格州的律师塞格·雷伯格说。目前，他正通过法律手段为遭遇追债公司暴力威胁的受害人维权。

## 讨债公司市场广阔

如今，这种职业讨债公司在美国并不愁没有市场。“想想看，如果一名消费者买了一台平板电视，却无力偿还贷款，银行会起诉他吗？通常不会，因为这会增加银行的成本。”一家讨债公司的老板约翰·普拉特说。

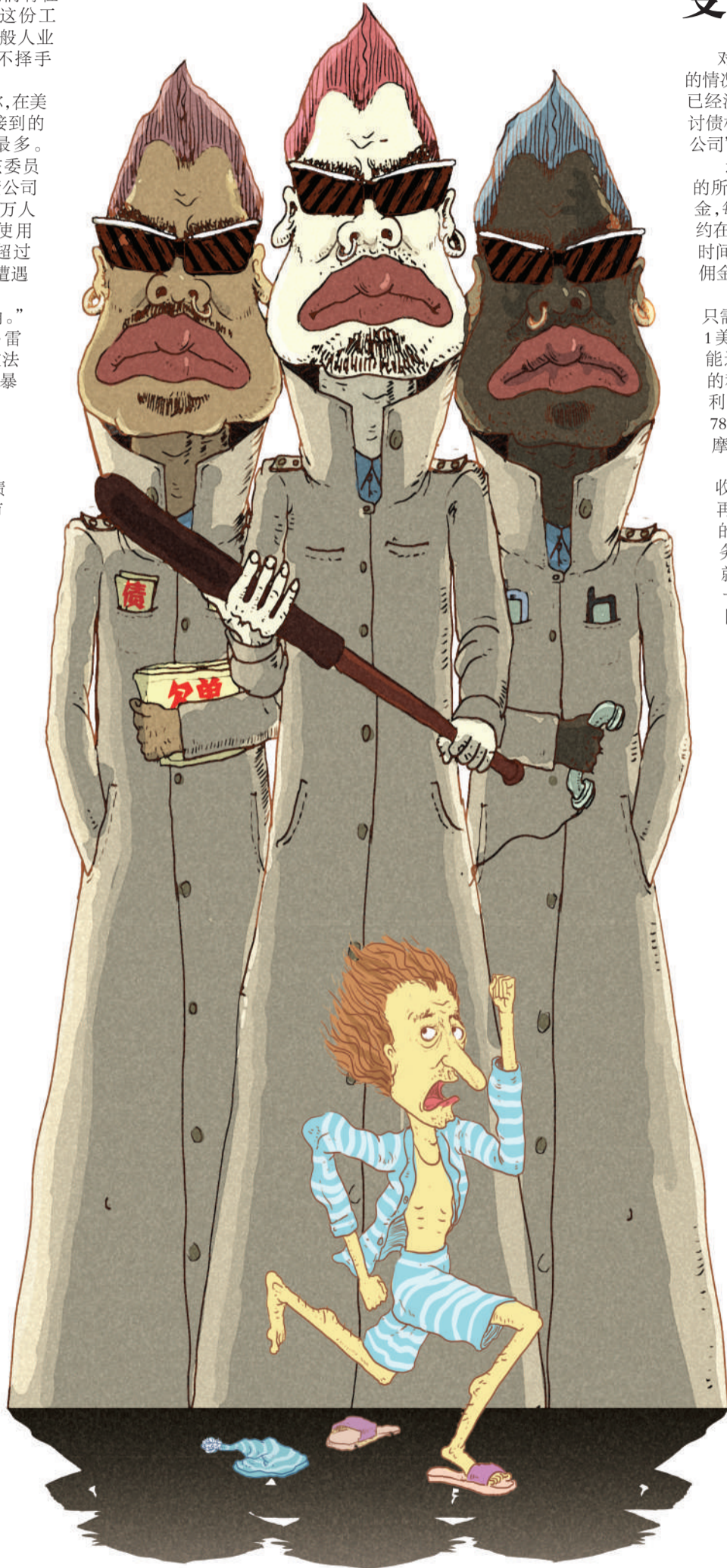
在普拉特编写的“讨债教材”《债务购买》一书中，他指出，如果借债人借了钱不还，银行或者别的商业公司采取法律手段起诉他们，既要等待法律给予借款人的还款日期，又要承担法律程序带来的金钱和时间成本。因此，大多数企业都愿意雇用职业追债公司解决问题。

2008年金融危机后，越来越多的美国人深陷债务危机无力偿还借款。2010年，仅美国信用卡公司就有1000亿美元的债务。

此外，大量美国人还直接拖欠不少医院、手机运营商、汽车租赁公司和其他商业公司的账单。

“想想那些狂欢游行过后的街道，路上满是清理街道的清洁工。美国这些职业讨债公司就像那些清洁工一样，帮助放债人收拾残局。”普拉特说。

(冯中豪)



新京报插图/林军明

## 演变

# 买债公司变本加厉

对于消费者而言，更糟糕的情况是，美国职业讨债公司已经演变出一种新的升级版讨债机构，它们被称为“买债公司”。

追债公司并不拥有债务的所有权，他们只能赚取佣金，每追回一美元的佣金大约在20到50美分之间，债务时间越长，追债公司赚取的佣金越高。

“但一家买债公司可能只需花2到5美分就能买到1美元的债务，如果该公司能追回这笔钱，他们赚取的利润就是98到95美分，利润比追债公司高45到78美分。”追债公司前员工摩尔说。

当第一位买债人无法收回坏账，他们会将债务再次出售给“手段更狠”的下家，以降低损失。债务每转手一次，出售价格就会降低一次，因此最后一家买债的公司如果追回欠款，将得到最大化的利润。

“这其实就像赌博一样，每一家买债公司都心存侥幸，自信他们能比上家做得更好，从而赚更多钱。”摩尔说。上世纪80年代，买债公司老板基尔斯滕·安德鲁斯就曾利用1万美元从美国银行手中买到一笔150万美元的信用卡债务，尽管她只追回了80万美元，但也获益不少。

2003年，依斯拉·扎克孤军一人带着一台电脑踏入这个行业。有一笔生意他仅用5万美元就在16个月内净赚20万美元。如今，他已经在迈阿密、丹佛、亚特兰大甚至耶路撒冷等地开设了分公司，员工超过150人。

如今，只有一小部分讨债公司还在为债主代理追债工作，大部分公司已经转型成为买债公司。据悉，美国目前有2000多家买债公司，一些公司规模庞大，员工甚至已经超过了1000人。

达拉斯市律师杰瑞·杰瑞姆贝克说：“当追债公司变成债主，他们会无所不用其极地逼迫借债人还钱。”(冯中豪)