

流量嵌套推高融资成本 银行清理高风险助贷平台

中经记者 杨井鑫 北京报道

在国家金融监督管理总局发布《关于加强商业银行互联网助贷业

银行“喊冤”

监管要求银行在互联网贷款中应当完整、准确掌握增信服务机构实际收费情况。

近期，一款名为“乐享借”的App在黑猫和消费保等投诉平台因涉及高息、乱收费等现象频遭投诉，而作为资方的一家河北地方银行也因此受到了牵连。

来自上海的张强(化名)年初通过乐享借平台申请了一笔贷款，但是万万没想到利率会如此高。

“我是2025年1月通过乐享借App申请的借款，当时申请的额度就1.5万元，分为12期还款。申请的时候利率显示还比较合理。但是在借款成功之后，平台前几期的每期还款金额就高达2500多元，感觉自己被套路了。”张强表示。

他告诉记者，该借款除了每月正常的利息之外，还需要另外支付一笔高额的服务费。“本金一个月的偿还金额应该是1250元，但是平台要求的每期还款超过本金的一倍，这明显不合理。”

务管理 提升金融服务质效的通知》之后，中小银行与助贷机构的合作生态正在面临重构。

据《中国经营报》记者了解，由于

部分助贷小平台存在流量“套娃”情况，银行通过互联网平台发放的部分贷款出现了利息高、乱收费等现象，给银行信贷投放埋下了风险隐患。

同时，按照监管要求，银行在新规正式实施后需公开披露互联网合作平台的名单，这使一些银行忙于排查该业务风险，防止受到黑平台的牵连。

“我跟借款平台沟通过了，但是没有达成一致。由于贷款的资方是一家银行机构，我正在联系相关投诉平台处理解决这件事。”张强表示。

与张强有同样遭遇的情况并不少。记者在黑猫、消费保等投诉平台发现，最近很多投诉都指向了该借款平台的高息和乱收费现象。在这些投诉中，消费者投诉的内容大体一致，仅是借款金额上的差异。

根据国家金融监督管理总局发布的《关于加强商业银行互联网助贷业务管理 提升金融服务质效的通知》要求，银行在互联网贷款中应当完整、准确掌握增信服务机构实际收费情况，确保借款人就单笔贷款支付的综合融资成本符合《最高人民法院关于进一步加强金融审判工作的若干意见》及相关规定，切实维护借款人合法权益。

据了解，按照《最高人民法院关

银行，银行对于借款综合融资成本过高的情况是否知情？银行互联网平台合作准入门槛和风险隔离又是怎样的？对此，记者联系采访后得到的回复是“经核实，我行与上述平台无直接合作关系，对其收费情况并不知情”。

该银行方面表示，该行与平台合作均严格遵循法律法规要求，针对可能的客户投诉，会积极核实内容，协助客户解决遇到的问题。“我行根据监管政策、行内管理要求，制定了发展互联网贷款业务的管理规则，其中包括了准入门槛，对合作方管理采取统一性、名单制、先进性、自主性、后评估的管理原则，实现动态化管理。”

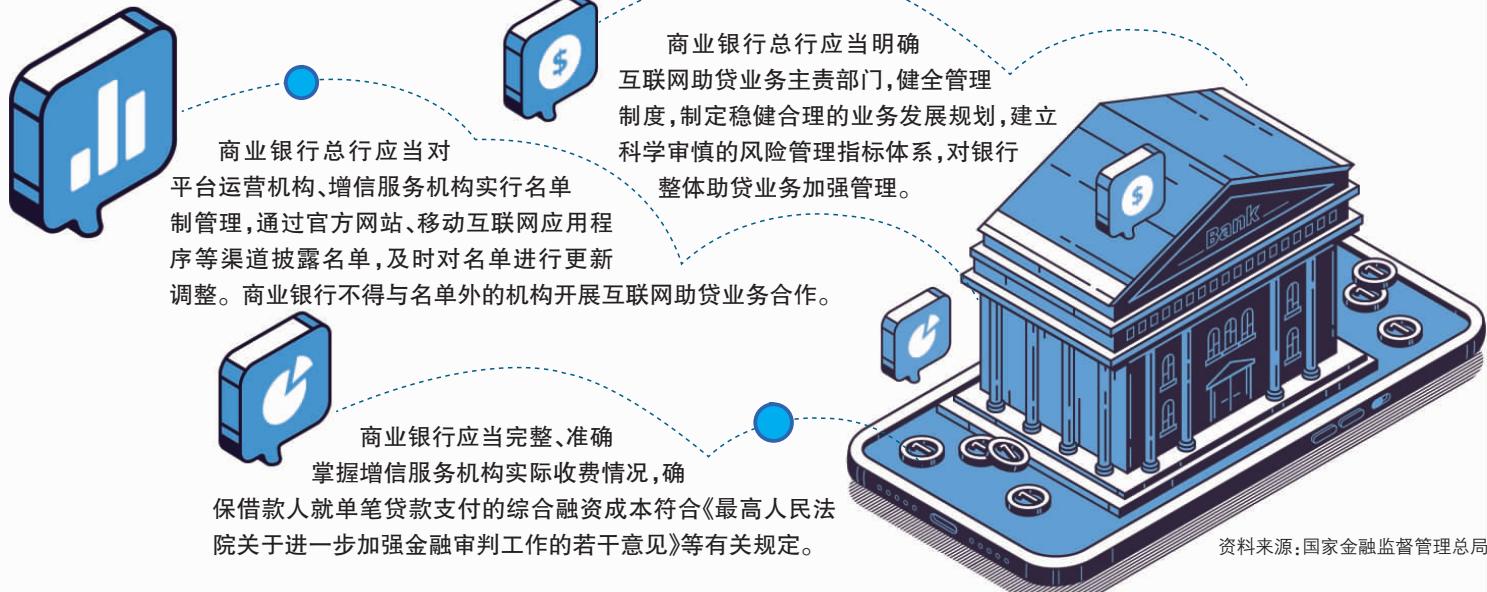
此外，该行还表示，银行的互联网贷款业务规模、不良等指标均在合理范围内，持续创造收益，后续也将按照监管新规定要求，及时披露相关信息。

通过乐享借平台贷款涉及一家

通过资金价格的差异赚取一些利润。这些增信机构在为风险兜底的同时，也就成为“套娃”中的一层。“在

流量经过层层嵌套之后，每一层都要有利润，很容易推高综合融资成本，最终由借款人买单。”

监管对商业银行互联网助贷业务相关规定



资料来源：国家金融监督管理总局

“套娃”隐患

平台为了能够多赚钱，就会尽可能做大流量，把流量多级、多次分发。

为何银行与借款平台没有合作，但是客户却从银行借到了钱呢？记者在一系列调查中发现，该情况并不少见，而风险隐患根源在于流量“套娃”。

一家东北城商行人士向记者吐槽：“我们压根与一些助贷平台没有合作，也会莫名其妙地收到客户的投诉，后来了解到现在助贷行业流行流量‘套娃’，层层嵌套，银行根本搞不清状况。如果不是接到客户投诉，都不知道这些事情。”

那么，助贷平台的流量“套娃”如何运作？某助贷机构资深人士向记者透露，近年来助贷平台都采用所谓的“轻资产”模式，也就是做导流平台，业务核心就是“助贷流量的分发和资金撮合”，其中包括纯导流模式和担保导流模式。

“一些平台嵌入了担保，通过息费调整来进行风险对冲。平台为了能

够多赚钱，就会尽可能做大流量，也就有了后面的助贷流量层层‘套娃’，把流量多级、多次分发，与很多没有进入名单的平台进行合作。”上述助贷机构资深人士认为，银行作为资方对于平台的后续操作很难完全掌控。

该助贷机构资深人士还向记者表示，头部的助贷平台拥有稳定的流量，也被金融机构认可准入，业务合规性大多没有问题。但是，一些小平台只能通过已经合作的平台间接接入。根据新的监管规定，以后银行互联网贷款业务需要在合作中披露最终流量合作方，银行与助贷平台签协议时也会规定流量来源。“但是这个流量去查很麻烦。大多数情况下银行在接到投诉的时候就已经被坑了。”

该助贷机构资深人士透露，在一些中小银行互联网贷款名单中，部分增信机构也会做导流业务的“中介”，

存款利率跌破1% 分红型理财产品发行升温

中经记者 张漫游 北京报道

当传统存款利率正式跌破1%的心理关口，寻求更高回报的“存款搬家”趋势日益明显。

分红机制契合求稳心态

日前，农银理财发布了分红型理财产品“长泰悦享”主题产品，成立满三个月后可按月现金分红。除了农银理财，徽银理财、渝农商理财等公司均有分红型理财产品待发售。中国理财网数据显示，目前待售的分红型理财产品有17款，正在募集中的有1款，2025年处于存续期的理财产品有7款。

理财产品的分红是指对产品的投资收益进行分配。在产品单位净值(份额净值)大于1的情况下，产品经理人依据产品说明书约定的方式和时间等条件，将理财产品的投资收益分配给投资者。

常见的分红有两种方式，一种是现金分红，即产品管理人把产品一部分投资收益直接折算成现金发放到投资者账户中。这种分红方式让投资者能够立即获得收益，实现“落袋为安”。另一种是红利再投资，即产品管理人把分红金额按照分红当天的单位净值，转化成新的产品份额分配给投资者进行再投资，这种分红方式能够增厚持仓。

对比过去3年的情况，中国理财网数据显示，在存续理财产品中，2022年的分红型理财产品

面对这一局面，多家理财产品推出按月、按季分红理财产品，以满足投资者在稳健前提下对确定性收益日益增长的需求。

为何分红型理财产品不断增多？

“与存款利率下调趋势有关。”东方金诚金融业务部执行总监张丽分析称，一方面，低利率环境下，储户不满足于存款收益，资金转向收益更高的理财市场，理财产品通过分红型产品的更高预期收益吸引储户资金；另一方面，存款利率下行导致债券、非标债权等固收类资产收益率同步下降，传统理财产品收益率空间被压缩，理财产品通过分红型产品设计(如挂钩非标资产或按月派息)提升收益吸引力，缓解“资产荒”压力。

近期，商业银行开启了新一轮存款利率调降，国有大行和主要股份行的1年期、2年期、3年期、5年期定存挂牌利率普遍进入“1时代”。与此同时，被视为稳健理财代表的纯债类产品，其收益率也因债市波动因素表现低迷。传统安全资产收益率的普遍下滑，使投资者对能够提供收益增强方案的理财产品需求变得尤为迫切。

“经历市场波动后，许多投资者

有4款，2023年的分红型理财产品有9款，2024年的分红型理财产品有21款。

为何分红型理财产品不断增多？

“与存款利率下调趋势有关。”东方金诚金融业务部执行总监张丽分析称，一方面，低利率环境下，储户不满足于存款收益，资金转向收益更高的理财市场，理财产品通过分红型产品的更高预期收益吸引储户资金；另一方面，存款利率下行导致债券、非标债权等固收类资产收益率同步下降，传统理财产品收益率空间被压缩，理财产品通过分红型产品设计(如挂钩非标资产或按月派息)提升收益吸引力，缓解“资产荒”压力。

近期，商业银行开启了新一轮存款利率调降，国有大行和主要股份行的1年期、2年期、3年期、5年期定存挂牌利率普遍进入“1时代”。与此同时，被视为稳健理财代表的纯债类产品，其收益率也因债市波动因素表现低迷。传统安全资产收益率的普遍下滑，使投资者对能够提供收益增强方案的理财产品需求变得尤为迫切。

平安理财方面称，设立分红机制的理财产品主要是基于对投资者长期投资和短期现金流需求的洞察，这在低利率时代，也为投资者提

供了更多元化的投资理财之选。“分红背后的价值取向其实代表了长期价值投资的思维。通过定期分红，投资者可以定期分享上市公司或理财产品的经营成果，这对于追求长期投资收益又有短期流动性需求的投资者而言，分红可以为日常的零花钱提供一定的支持。同时，投资者拿到分红款后，也可以进行二次投资，享受同一笔资金有多个投资机会的便利。”

在兴业银行(601166.SH)看来，对于运作期较长的理财产品，现金分红可以让投资者提前享受到投资收益，获得现金流，避免等待的时间太长。现金分红可以提前锁定投资收益，避免后续如有市场波动导致产品净值回撤。分红后产品的单位净值有所下降，能够让产品的“单位价格”看起来没有那么贵，更适合投资者追加购买产品份额。

“分红型理财产品在此时发行能增强市场竞争力和客户黏性。理财产品通过分红型产品差异化设计争夺市场份额，帮助银行留住客户，且其定期派息平滑收益波动，降低投资者对净值回撤的敏感度，缓解理财产品业绩压力。”张丽说。

排查风险

目前，多数中小银行对于互联网贷款平台合作都有向头部集中的趋势。

按照监管新规要求，银行在新规正式实施后需公开披露互联网合作平台的名单，这使一些银行忙于排查该业务风险，防止受到黑平台的牵连。

务，很容易出现诸如高利贷、暴力催收等各类投诉，银行负有把关不严的责任。另一方面，如果是合作的助贷平台曝出问题，也很容易被黑灰产盯上，集中出现定向投诉逃废债的情况。”

记者在采访中了解到，目前多数中小银行对于互联网贷款平台合作都有向头部集中的趋势，而严格控制与新增中小平台的合作。同时，数家银行已经在对互联网贷款中的合作平台做风险排查，尤其是要与网络借款黑平台的切割，避免风险的传导。

此外，在助贷新规发布后，银行对于自营渠道的建设更加重视。相比助贷机构提供流量，自营渠道获取的客户质量会更高，客户数据更具完整性，有助于银行开发契合客户需求的互联网贷款产品。

“以前我们行与互联网贷款合作不少，但是这两年很少与第三方平台做贷款业务，尤其是小平台。银行在业务中的获利比较有限，但是风险很高，甚至一些风险延期暴露。”某股份行人士称，“对于大中型的银行来说，业务合规性才是第一位的。银行不能只盯着业务短期的收益，而要从长远的角度来发展业务。”

对于合作平台名单制的问题，该城商行人士表示：“各家银行相关业务部门都有合作名单，但是公布这个名单有顾虑，比较敏感。一方面，如果平台与银行没有合作，属于流量‘套娃’的业

理性看待分红

分红型理财产品虽好，但理财公司和专家也提醒投资者需理性看待，根据自身情况审慎选择。

兴业银行方面解释称，分红本质上是理财产品净值增长的兑现，并不代表额外的投资收益，所以产品分红后单位净值会有所下降；且不是所有理财产品都支持分红，具体产品是否分红、如何分红、何时分红，都需要以产品说明书中的约定条款为准。同时，建议投资者根据自己的风险承受能力和投资目标来选择。

张丽告诉记者，对投资者而言，通过非标资产配置和分红机制，提供高于存款的收益并保留一定流动性，但是分红依赖底层资产表现，如果债券、非标债权等收益波动影响，可能不及预期甚至为零。长期封闭式产品虽提供分红，但本金需到期赎回，短期资金需求可能面临压力。

另外，杨海平提示称，分红型理财产品的底层资产包括固收类资产、权益类资产，还可能包括分红型保险产品、非标债权等。其分红表现和最终收益率取决于底层资产的表现，因而分红型理财产品存在分红不确定性和收益波动的风险。此外，基于此类产品的赎回规则、期限安排，投资者也可能面临流动性风险。

“理财产品可以通过分红型产品差异化设计争夺市场份额，留住客户。但利率下行导致固收类资产收益率持续走低，未来业绩可能承压。”张丽分析称，分红型理财产品在当前低利率环

境下具有显著吸引力，既满足投资者对收益和流动性的双重需求，又帮助理财公司扩大规模、优化结构。然而，其发展前景受制于底层资产收益压力和市场竞争。未来，理财公司需通过创新资产配置(如增加权益类资产占比)、提升分红稳定性，以及强化风险提示，才能在竞争中脱颖而出。投资者则需理性评估自身风险承受能力，优先选择历史分红表现稳健、公司资质优良的产品。

对于理财产品而言，在当前的低利率环境下，可以采取哪些措施揽客？

普益标准研究员刘思佳认为，未来，在低利率市场环境下，银行理财业绩比较基准走低或为大趋势，机构应优化产品货架，满足各类投资者理财需求，比如：提供多元配置策略产品，通过提升产品收益弹性、加强投资吸引力；结合市场趋势、地域特征等因素提供差异化产品，如低波、科技创新、乡村振兴等特色主题。在产品费率方面，除了降费以外，机构还可以建立与产品实际收益挂钩的费率机制，加强与投资者利益绑定，提升客户信任感，有利于增强客户黏性。另外，机构可通过加强投资者教育，引导投资者理性建立收益预期，客观看待产品业绩比较基准下滑。同时，机构还可以为投资者提供市场分析、产品业绩归因等服务，增强产品运作透明度，减少因市场波动带来的非理性赎回现象。