

# 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务

## 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。”

## “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

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

“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

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。

于进一步加强金融审判工作的若干意见》的规定，金融借款合同中，贷款人主张的利息、复利、罚息、违约金和其他费用的总和，不得超过年利率率24%。

而张强在乐享借平台的贷款明显超出了年化24%的综合融资成本，并不符合现行的监管要求。

为了进一步了解乐享借平台的情况，记者下载了该款App，但是未能成功登录。随后，记者以借款人的身份联系了乐享借平台客服。该客服人员向记者表示，目前乐享借平台已经不能直接登录。如果需要资金，可以在关联银行卡中存上一笔钱，平台在验资后单线开通借款服务。“如果需要10万元周转，你要先存上2万元才行。”

对于乐享借平台的贷款利率和合规性，该客服人员并未做过多的回应。

通过乐享借平台贷款涉及一家

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。

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，最终由贷款人买单。”

## 监管对商业银行互联网助贷业务相关规定



# 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“长辈悦享”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，产品管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。

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，理财公司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，传统理财产品收益空间被压缩，理财公司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

《中国经营报》记者梳理发现，目前待售的、正在募集的、处于存续期的分红型理财产品有25款，数量多于2024年发行的存续期的分红型理财产品。市场分析认为，

风险偏好趋于保守和稳健。这类分红型稳健理财计划，其核心定位是稳健，首要目标是控制风险和保障本金相对安全，其次是通过分红机制追求潜在的超额收益。这种‘先守后攻’的特性，与当前大量投资者‘求稳为主，兼顾收益’的心态高度契合。”某城商行从事财富管理业务的人士告诉记者，定期的分红尤其是现金分红方式能为投资者提供可预期的现金流，这对于有定期补充生活费需求、希望有“落袋为安”感觉的投资者，或者偏好看到账户有实际进账体验的投资者来说，是一个重要的吸引力。

北京财富管理行业协会特约研究员杨海平告诉记者，近期商业银行开启新一轮存款利率调降，至少有一定比例的投资者在寻找存款的替代产品。分红型理财产品在一定程度上可以满足投资者对投资收益的期待，可以作为存款的替代产品。在当前的时机下重点加强对分红型理财产品的营销，可以留住客户资金，留住客户。

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知，这在低利率时代，也为投资者提

分红型理财产品兼具守本金与享分红的双重特性，精准契合了当下投资者求稳为主、兼顾收益的核心诉求，成为低利率时代理财市场的增长点。

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次投资机会的复利。”

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。理财公司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，缓解理财公司业绩压力。”张丽说。

## 排查风险

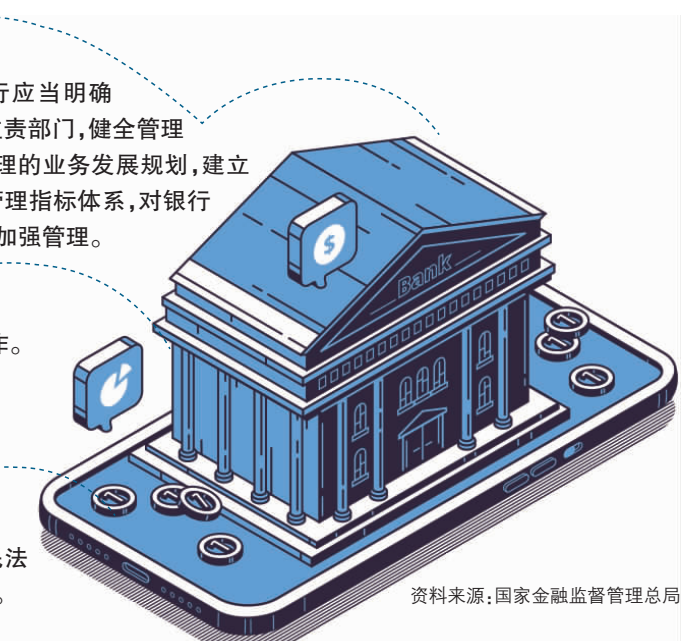
目前，多数中小银行对于互联网贷款平台合作都有向头部集中的趋势。

按照监管新规要求，银行在今年10月前要公开披露互联网贷款合作平台的名单，而这也给银行带来了排查风险的压力。

“最早银行与助贷机构合作的时候，对于嵌套这种模式也没有反感。业务模式中涉及增信机构的兜底，银行作为资方拿的是固定收益，对于流量的来源关注也没有那么高。但是，现在监管要求金融机构对整个业务模式负责，同时对金融消费投诉量也有了严格的要求，这就要求银行去摸清业务结构中的每一个环节，排查其中的风险。”前述该助贷机构资深人士表示。

“银行每年会对互联网贷款平台的机构做重新审核，对于不符合要求的平台进行清退。”前述东北城商行人士告诉记者，“由于当前经济形势比较复杂，很多中小银行都在收缩与助贷机构的合作，其中的一个原因还有客群质量的问题。一些小平台给银行带来的客群质量不高，对银行业绩的冲击也会非常大。”

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。

“理财公司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同质化竞争。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。

对于理财公司而言，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。