

金融监管整治个贷乱象 部分银行清理高风险业务

中经记者 杨井鑫 北京报道

在金融行业的投诉中,个人贷款业务属于“重灾区”,息费不透明、暴力催收、助贷商业模式的多重“病灶”都是金融投诉较集中的领域。

3月15日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)、中国人民银行联合发布了《个人贷款业务明示综合融资成本规定》(以下简称《规定》),定于2026年8月1日起施行,实行“新老划断”原则。

《规定》以“息费透明化”为核心,明确综合融资成本全口径界定、多场景明示要求及各方责任,既是为了保护金融消费者合法权益,也是对当前商业银行相关个贷

业务息费不规范乱象的精准纠偏。据《中国经营报》记者了解,金融监管总局2026年监管工作会议明确提出了“深入整治无序竞争,持续规范行业秩序”。不到半年时间,从《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》,到《金融机构个人消费贷款催收工作指引(试行)》,再到刚刚发布的《规定》,监管已明确了推进整治个贷业务乱象工作。值得注意的是,《规定》对当

前部分商业银行助贷“高收益覆盖不良”的业务模式带来直接影响,将重塑低端客户个贷业务的生态。实际上,目前已有部分银行在逐步清理相关高风险业务,甚至退出了与外部助贷平台的合作。

高息贷款无所遁形

监管通过此前的一系列调研发现,大部分涉及银行金融机构的个贷综合融资成本都是在年化24%以内。

按照《规定》的要求,商业银行、消费金融、小贷在内的所有贷款机构必须向借款人逐项列明息费项目、收取方式、标准及年化成本,且明确“未明示项目不得收取”,以实现“一表明示、全成本覆盖”的目的,让个贷融资告别糊涂账。

“《规定》出台之后,受到影响最大的仍是助贷行业。”北京一位资深助贷行业人士杨林(化名)表示。

杨林认为,在互联网贷款中,商业银行的利率仅是融资成本的一部分。客户在向互联网平台申请贷款时,其中包括服务费、担保费,甚至是客户引流费用等。为了吸引客户,平台往往采取“低价策略”,通过明面上的利率吸引客户,但是却存在很多“隐形收费”。《规定》的“全成本覆盖”要求,意味着“低价策略”将行不通,尤其是对低端客户的融资影响很大。

据了解,由于互联网贷款的“高不良率”,部分银行在助贷业务合作模式上都要求有担保机构兜底,而担保机构对低端客户在贷款中的担保收费往往不低,部分贷款的担保费率甚至在15%以上,叠加各项费用后很可能超出法律规定的贷款红线。一旦助贷平台被要求明示综合融资成本,且保证融资费率的合法合规,那么低端客户的融资难度将大幅增加。

记者在采访中了解到,此次《规定》的出台在行业内影响较大,也出现了一些对低端客户融资的担忧。此前,这部分客户凭借高额的担保费用能够在部分平台获得融资。一旦平台规范化限制总体融资成本之后,这部分客户很可能因

为融资受阻引发风险,甚至在“共债”之下对银行消费贷、信用卡等业务造成影响。

“《规定》的出台是要求金融机构明示融资综合成本,并没有改变贷款的流程和条件。但是,如果此前一些贷款并不合规,而是由于明示成本暴露出来了。那么,我们认为监管是有义务将不合规的业务叫停的。”相关监管人士回应称。

该人士还透露,监管通过此前的一系列调研发现,大部分涉及银行金融机构的个贷综合融资成本都是在年化24%以内。

根据《规定》,监管不仅对金融机构提出要求,更加强对银行合作机构的约束。对比来看,作为资金来源的银行会受到影响,但受影响最大的可能是互联网平台之类的合作机构。

2026年开年以来,金融监管部门针对助贷业务不规范问题对头部平台也陆续展开了密集约谈。3月13日,金融监管总局对分期乐、奇富借条、你我贷借款、宜享花、信用飞等5家互联网助贷平台运营机构开展约谈,明确要求规范营销宣传、清晰披露息费信息、严格保护个人信息、合规开展催收并健全投诉机制。而2026年春节前夕,携程旅行、高德地图、同程旅行、飞猪旅行、航旅纵横、去哪儿旅行等6家出行平台也被监管联合约谈。

2025年10月,金融监管总局出台的《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》释放明确信号,综合年化成本超法定上限、收取砍头息、暴力催收、无牌经营的网贷平台,将被集中清退。

《个人贷款业务明示综合融资成本规定》要点一览

- 1. 明确纳入成本明示范围**

《规定》将“增值服务”明确列为综合融资成本的组成部分。政府性融资担保机构收取的担保费、服务费等,均属于“增值服务”范畴。

这意味着,贷款人在向借款人展示“综合融资成本明示表”时,必须逐项列明政府性融资担保机构收取的费用项目、收取标准、收取主体(即担保机构本身),并将其折算为年化水平,计入借款人的年化综合融资成本中。
- 2. 强化贷款人的合作机构管理责任**

《规定》第五条要求,贷款人必须在与合作机构(包括担保机构)的协议中,明确各方落实综合融资成本明示要求的责任和义务。

这间接对政府性融资担保机构形成了更强的外部约束,要求其收费必须透明、合规,并积极配合贷款人完成成本明示工作。
- 3. 提升业务透明度与规范性**

《规定》旨在解决息费信息披露不透明的问题。政府性融资担保机构的收费被强制要求“阳光化”,有助于减少因信息不对称引发的纠纷。

这有利于规范融资担保市场,促进公平竞争,保护借款人合法权益,但也对担保机构自身的定价合理性和信息披露能力提出了更高要求。

郭焯媛/制图

银行清退高风险业务

一笔贷款的不良要用很多比正常贷款的利润去填补,银行此时清退高风险贷款业务也是顺应行业发展。

近日,威海蓝海银行官网更新了互联网平台运营机构信息。引起市场关注的是,此次更新的名单中特别标注了“是否暂停投放”一栏,整份名单共有68家公司,其中40家暂停了投放,包括众安在线、度小满等众多行业内知名助贷平台。

除威海蓝海银行外,2026年年初吉林亿联银行、乌鲁木齐银行、龙江银行等多家区域性银行也停止了新增助贷及联合贷款业务,部分仅维持存量管理。

一家民营银行相关负责人向记者透露,过去中小银行借助助贷平台迅速扩张,却因为收费、风控等原因频频出风险。在一系列的监管新规出台之后,行业的运行逻辑被重新定义,银行也会相应暂停新增业务,并在业务调整中以合规性为主。

“有的银行合作机构数量从50多家缩减至10家,非合规平台集中清退。部分农商行从2025年下半年起就停止了互联网贷款的投放。”该负责人称。

据了解,乌鲁木齐银行自2025年第四季度起全面停止合作类互联网贷款,而龙江银行仅保留一家即将结束合作的机构。

“头部平台的助贷业务规范做得更好,这让整体市场贷款风险实质上有所下降。中小平台因资质不足被边缘化甚至退出

市场,行业格局逐渐集中。”该负责人向记者透露,在当前互联网贷款市场上,头部平台更倾向于与大型银行或者持牌消费金融公司合作,中小银行在竞争资源上处于劣势。

“此前很多互联网贷款平台是为了赚快钱,整体客户的风险都比较高,以博取更高的利润。在监管对贷款总体成本限制之后,市场整体风险偏好也在下降,而贷款门槛在提高,其实对银行来说也压降了风险。”该负责人补充道。

他还表示,这两年银行业个贷整体的不良率是上行的。在这种行业趋势下,银行金融机构对风险的把控要放在第一位。“一笔贷款的不良要用很多比正常贷款的利润去填补,银行此时清退高风险贷款业务也是顺应行业发展。”

值得关注的是,由于监管一系列新规的发布及对综合融资成本的要求,北京、广州等地的一些助贷平台也在相应转型,并对收费方式和收费标准做相应调整。

“以前助贷平台与银行合作,贷款都是一年期的,收费相应较高。如今我们单独帮助客户在银行获得融资,除了银行贷款相应利息之外,我们一年的服务费用为5%,会一次性收取客户三年贷款服务费用,即15%。”杨林对记者表示,客户的年化融资成本控制在10%以内,而一次性的融资成本也在24%以内。

政策红利+市场驱动 银行押注制造业中长期贷款

中经记者 秦玉芳 广州报道

近来,包括国有大行、股份制银行、城商行等在内的不少银行纷纷对旗下企业信用贷产品在额度

提升、流程优化、利率优惠和准入门槛放宽等方面进行多方面升级。

整体来看,2026年年初以来,商业银行在对公信贷业务领域积极布局,持续发力,规模实现快速

增长。数据显示,2月企业中长期贷款新增8900亿元,创近三年单月同比多增的新高。

业内人士分析认为,对公信贷强势增长主要得益于政策性金

融工具落地见效、财政靠前发力及节后项目集中开工等多重因素叠加驱动,但与此同时,居民端信贷修复缓慢,住户贷款罕见减少,“企业强、居民弱”的剪刀差格局

进一步加剧。

全年来看,银行对公信贷的持续性将取决于新一轮8000亿元政策性金融工具的落地进度及地方专项债的配合节奏。而在净息差

持续收窄的压力下,优质对公客户争夺竞争加剧,银行正从单纯追求规模扩张转向深挖客户综合价值,通过“调结构、提效益”应对定价挑战,对公业务逻辑悄然重塑。

2月对公贷款多增创三年新高

中国人民银行披露的最新数据显示,2月末,人民币贷款余额277.52万亿元,同比增长6%,前两个月人民币贷款增加5.61万亿元。其中,住户贷款减少1942亿元,企(事)业单位贷款增加5.94万亿元。“强对公、弱零售”的剪刀差格局进一步扩大。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚指出,2月企业中长期贷款新增8900亿元,同比多增3500亿元,创近三年单月同比多增的新高。

与此同时,部分上市银行在机构调研中也强调其对公业务的布局。南京银行(601009.SH)在回复机构调研者提问时表示:“(2026年)对公信贷稳健起步,投放节奏符合预期,整体表现好于去年,为全年增长筑牢基础。下一阶段战略重点将紧密围绕江苏省‘十五五’的核心重点任务,聚焦重点任务,致力于做深本土市场并强化特色业务。”

2026年开年以来,商业银行缘何纷纷聚焦对公信贷投放?招商证券(600999.SH)分析认为,一方面,2026年政府财政靠前支出,以及1月中旬央行宣布推出的多项政策措施显著提高了银行对企业信贷投放的积极性,加之春节假期后相关项目开工建设需求因素整体带动了企业

中长期信贷增加;另一方面,2026年春节较晚,落在2月中旬,节前企业发放奖金、补贴等福利需求依然存在,叠加银行“短贷冲量”行为亦进一步推升了短期贷款增长。

“2025年年末下达的‘两重’建设项目清单,也撬动2026年开年项目陆续投资。同时,企业投资信心及投资意愿向好,中国在人工智能、数字经济、新能源等领域发展态势向好,在传统企业数字化、绿色化转型方面不断推进,抬升企业投资信心。”苏商银行研究院高级研究员杜娟认为。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼进一步指出,随着2026年春节后项目陆续开工,大量配套的中长期贷款进入集中投放期,这是最直接的立动因素。

董希淼还强调,银行在年初往往有强烈的意愿加快优质项目信贷投放以锁定全年收益,且2月票据融资同比少增2043亿元,表明银行通过压缩低收益的票据融资,“腾出”额度来满足真实、高收益的中长期贷款需求。

曾刚还指出,2025年年初各地化债工作中推进,部分银行贷款替代了存量债务融资,压低了同期的企业中长贷基数,使2026年的同比数据天然获得一定“助力”。同

时,2026年1月信贷节奏较往年更为均衡,没有出现集中冲量的情况,这为2月的持续放量保留了空间,两个月的节奏相互咬合,形成了相对平稳的开局。

相比之下,银行零售信贷增长依然偏弱,“对公强、零售弱”格局持续强化。银河证券研报指出,2月住户贷款增长放缓,同比增速较上季度下降1.8个百分点至0.5%。其中,个人住房贷款降幅扩大至1.8%,经营、消费贷款分别同比增长4%、0.7%。居民有效消费需求仍待修复。

曾刚表示,“强对公、弱零售”这一剪刀差格局的结构性根本原因并未消散。2月居民贷款新增为负6507亿元,创历史最低,其中按揭中贷同比多减665亿元,短期消费贷同比多减2000亿元。助贷新规的影响仍在持续,居民风险偏好偏低,收入预期修复迟缓,共同构成零售信贷的内生约束,短期难以靠政策推动实质逆转。

“对银行而言,‘强对公、弱零售’也是主动适配的结果。对公端有政策性项目提供规模扩张的稳定锚;零售端则转向‘减量提质’,主动压降不良率偏高的低质消费贷,将资源向个人经营贷和财富管理业务倾斜。”曾刚强调。

息差收窄倒逼对公业务逻辑重塑

从对公信贷投放节奏看,曾刚预计,一季度配套贷款有望维持强势,但二季度能否延续,核心变量在于新一轮8000亿元工具的落地进度,以及地方专项债发行的配合节奏——两者若能同步提速,信贷动能才能跨季接续。

2026年《政府工作报告》中明确,2026年拟安排中央预算内投资7550亿元,安排8000亿元超长期特别国债资金用于“两重”建设;发行新型政策性金融工具8000亿元,带动更多社会资本参与投资。

曾刚表示,与2025年的5000亿元规模相比,2026年新型政策性金融工具规模扩大60%。同时,在新一轮储备项目时更注重核查资本金到位的时间节点,以及配套资金的整体安排是否可执行。方向上,政策引导的领域更为集中,预计进一步向数字经济、人工智能基础设施和新型城镇化倾斜,银行项目储备的赛道选择也随之转移。

银河证券在最新研报中指出,随着近期结构性货币政策工具降息扩容,中小企业贴息政策落地以及设备更新贷款贴息政

策扩围,预计银行信贷资源将继续向重点领域倾斜,为2026年信贷“开门红”及全年信贷增长提供支撑。

曾刚特别提到,部分工具资金已专门向民营企业参与类项目倾斜,银行对这类项目的兴趣有所上升,但风控门槛也相对更高。

曾刚表示,“两重”配套融资整体已进入加速期。国家发展改革委已将1459个项目清单全部下达完毕,大行凭借低融资成本和政策协同优势,牢牢把持核心项目资源;区域性银行则在本地化项目上寻找差异化切入点,两类机构的节奏正在加快趋同。

信贷规模扩张的另一面,是银行业无法回避的息差压力。国家金融监督管理总局官网数据显示,截至2025年第四季度末,商业银行净息差降至1.42%。

在曾刚看来,息差下降趋势虽有所缓解,但距离公认的“合意区间”仍有距离。部分机构认为,贷款利率已接近阶段性底部,但这并不意味着对公信贷定价压力的实质性缓解——结构性竞争仍在持续,只是形态在变化。

“对优质对公客户的争夺是当前最直接的压力来源。”曾刚指出,头部央企、国企及大型基础设施项目,贷款定价已压至极低水平,部分经营贷产品利率进入“1”字头“区间”。银行为抢占存量优质客户,降息动作频繁,但净息差的硬约束使主动压价的空间已趋收窄。更重要的是,过低的定价还可能引发资金套利风险,银行自身也面临守住定价底线的内在约束。

在此背景下,银行对公业务的行为逻辑正在悄然转变。曾刚指出,净息差收窄倒逼银行不再单纯以信贷投放量论成绩,转而更加看重客户的综合价值——通过对公结算、现金管理、债券承销、理财代销等中间业务的协同,用综合回报来弥补利差损失。“这一转型在股份制银行的战略规划中已有明显体现,金融市场业务的权重正在系统性提升。”

曾刚进一步分析,“资产荒”背景下,市场的共识也逐渐从“扩表”转向“调表”,即放弃低价冲量,转向结构优化、提升单位资产收益。科技金融、绿色金融、普惠金融等政策鼓励领域,成为银行在维持一定定价水准前提下实现规模扩张的主要出口。