

流量“传送门”：互联网平台扎堆贷款业务

“登录携程APP申请信用贷，现在可以送您限时免息券。”近日，中国证券报记者接到一通推销互联网平台贷款的电话，这与以往以银行名义推销的话术有所不同。记者调研发现，越来越多坐拥巨大流量的互联网平台“前赴后继”，瞄准贷款业务。“流量的尽头是放贷”这一调侃加速成为现实写照。

从业态多元的互联网巨头到垂直领域的互联网平台，在普通人手机上，不管是电商、短视频、音乐类APP，还是外卖、出行、美颜相机类APP，都陆续接入了借钱入口。众多互联网平台趋之若鹜，源自广袤的市场：与银行相比，网贷门槛低，尤其对于长尾客户，融资可得性高，贷款潜力巨大。

围绕贷款业务展开的导流、助贷或联合贷，正在成为很多互联网流量平台的标配。然而，各类平台“拼命借钱给你花”的背后，有诸多灰色地带，也涌动着信息泄露、多头借贷共债问题突出、合作金融机构资产压力陡增等风险。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片

拼命借钱给你花

“一次偶然机会看到朋友圈京东白条借款的广告，好奇地点了进去测了额度，之后隔三差五就接到京东金融的电话，说给我提额，让我提款。”北京白领陈女士告诉记者，“就像被算法锁定了一样，之后一直被推送各种网贷平台广告。办贷款的轮番‘轰炸’，终究是从银行卷到了互联网。”记者通过社交媒体发现，很多消费者都有这样的共鸣。

流量较大的互联网平台涉足金融尤其是信贷业务近年有扩面之势。近日，热门网络小说平台七猫小说一度上线借钱入口。飞猪、闲鱼等多家互联网平台也纷纷加入借钱窗口。记者发现，在常用APP中，微博、抖音、爱奇艺、美团外卖、饿了么、美图秀秀、去哪儿旅行、智行火车票等，也都有显眼的借钱入口。

“点外卖看到‘我的’界面里的类似未读消息提醒的红色小气泡，忍不住点了进去，发现是让我申请贷款。”经常点外卖的杨女士感叹，“现在这些平台，真是拼命借钱给你花！”记者实测发现，不少平台在诱导用户开通借款额度时，通常会打开

通按钮作突出展示。

一些平台虽然有借钱入口，但并不直接提供放款服务，而是通过第三方金融机构，为用户提供借款服务和资金，系统默认展示第三方借款产品。“这种平台实质上扮演的是中介引流角色，通过为金融机构提供获客服务，来赚取中介费用。”一位业内人士介绍。

“近期有一些上线又下线了借钱入口的平台，多是采用纯给贷款平台导流的形式。这个人口里通常会挂一些贷款软件广告或者下载页，他们并不对申请贷款的人做任何筛选，只是像广告一样做展示。点进展示页以后，它会跳转到应用商店。这种导流并不需要金融牌照和资质。”一位资深互联网贷款平台人士对记者表示。

部分更早入局的互联网平台则成立了专门的小贷公司，经营小贷业务，与其他持牌金融机构，如银行、消费金融公司、信托机构等联合放贷。业内人士介绍，有流量的平台开启的贷款业务路径通常是，从导流、助贷到自己拿牌照做自营，进行综合了自营放贷、助贷、导流的多元化信贷服务。

平台缘何扎堆借钱

为何各类互联网平台扎堆推出信贷业务，花式“求借钱”？对于互联网平台来说，可以利用金融营销实现流量变现，是增加收入的新方式之一，还可增强用户黏性，获得更高的用户留存率；对于金融机构来说，可以借助平台流量获取客户，弥补自身流量和获客渠道的不足，双方一拍即合。

“主流互联网平台有流量、有消费场景，接入借款入口，主要是对接银行未直接覆盖人群的借款需求。”一位与多家头部互联网平台合作的资深信托人士告诉记者，互联网信贷的客户池，一部分也是银行的信用白户，这部分人由于缺乏信用

记录，很难直接获得银行的信用类贷款，于是对网贷产生了需求。

互联网助贷，相比机构自营获客，是条捷径，有助于资产和客户规模快速扩张。“特别是一些中小金融机构，获客能力弱，现在就慢慢变成平台公司是强势一方，金融机构对他们缺乏议价权。”一位资深金融业内人士说，“部分金融机构依赖这种渠道展业，导流费用负担巨大。目前头部平台流量费用较三四年前涨了两三倍，机构获客质量也出现一定的瓶颈。”

一位中型网贷平台人士也告诉记者：“一些中小持牌金融机构缺乏获客渠道，有与互联网平台合作的诉求。互

联网平台也需要获得成本低廉的资金。现在我们与合作机构洽谈时，资金成本一般会控制在5%（年化）以下。但在消费端，加上平台的运营成本 and 担保费用等，一般年化利率要到百分之十几甚至二十多。”

记者调研了解到，根据个体资质不同，互联网平台开展信贷业务的利率区间和客群也不尽相同。主流平台的利率区间在7%—24%，越是头部机构利率中位数越低。在此类现金消费贷产品年化利率上，24%和36%是两道坎：24%以下是合法合规的界限，受法律保护；24%—36%可自愿协商，不受法律保护；36%以上则可界定为高利贷，一些尾部平台的利率无限逼

近36%这条红线。

尽管越来越多互联网平台想从贷款业务中分得一杯羹，但流量变现的实际效果有待经受市场考验。这种潮流能持续多久，还需要看各平台的运营能力、监管动向以及市场环境变化。

“有些互联网平台，贷款平台已经入驻，但导流效果非常差，一个月就转化几单APP下载。这类垂直领域平台虽然流量非常大，但它的流量客户跟这种互联网信贷的流量客户重合度非常低。”上述资深互联网贷款平台人士说，消金市场逐渐走向饱和，竞争与内卷加剧，流量变现的可持续性或许需要打个问号。

过度负债风险暗涌

互联网平台纷纷瞄准贷款业务，也让一些风险悄然涌动。

“明明一些客户是多头借贷，无力正常偿还负债了，还给这样的客户借新还旧。”业内人士透露，多头借贷和共债现象增加，给放款机构的资产质量带来了一定风险。

“对于金融机构来说，风险点很大程度上来自互联网平台合规性问题。前端获客来源于平台，触达客户也是通过平台。如果说平台合规性有问题，大概率后面客诉等会比较麻烦，会有声誉风险。”华南地区某金融机构负责人表示。

多位业内人士透露，近两年，下沉客群收入、还款压力增大，对金融机构业务

拓展、资产质量管控、消保降诉等方面带来了超常规的负重。同时，一些金融机构逾期率指标出现明显走高，核销不良资产和计提信用减值损失压力也随之而来，并吞噬了部分利润空间。

同时，在相关投诉平台，互联网贷款也因征信、贷款利率高、暴力催收、信息泄露等问题成为投诉重灾区。比如，用户在开通额度时，同意协议的选项往往为一键勾选，但实际包含多个协议，例如某互联网平台的信用贷申请，需要用户“打包式同意”《个人信息使用授权书》《个人信息对外提供授权书》《敏感个人信息授权书》等8个协议。对于繁杂协议文本，很多

消费者闭眼勾选。

又如，一些平台以“贷款超市”形式链接多个贷款产品，一些产品背后运营方甚至没有金融牌照和放贷资质。层层嵌套的贷款平台，除了增加隐私泄露风险，无形中也可能推高借款人的成本。

“金融机构与互联网平台合作，涉及客群、场景、资金以及风险等各环节之间的隔离，需要更加注重穿透与持续性监管。”上海金融与发展实验室特聘高级研究员任涛表示，金融机构在从事这类业务时，应搭建自身风控模式和手段，避免风险评估与管理“空心化”，按照适度分散原则审慎选择合作平台，以避免对单一平

台产生过度依赖。

今年7月，中国互联网金融协会发布《关于规范金融机构委托第三方互联网平台开展贷款网络营销活动的倡议》，呼吁金融机构和第三方互联网平台规范开展贷款网络营销活动，落实客户适当性管理的相关要求。

招联首席研究员董希淼建议，金融消费者应将自己的债务水平保持在合理限度之内，特别是年轻人要按需申请信用贷款，量力而行，切勿盲目借贷。金融机构、互联网平台应采取有效措施，有效防范过度下沉、过度授信带来的“不该贷”“过度贷”等问题，进一步降低共债风险的发生概率。

光大理财副总经理李永锋：

积极应对债市微澜 为投资者创造长期可持续价值回报

● 本报记者 赵白航

赶上“债牛”行情，又逢存款降息，今年上半年的银行理财规模增长喜人，可谓春风得意；近期债市出现小幅度调整，理财行业积极应对，总体上信心十足，划开波涌行稳致远。光大阳光理财是人民币理财产品的开创者，今年又是理财行业的20周年。作为股份制商业银行首家成立的银行理财公司，光大理财坚持提升投研能力和服务能力，穿越周期，上半年为理财投资者创造了约162亿元的投资收益，以“真金白银”增加居民财产性收入。

对于银行理财行业的未来，光大理财副总经理李永锋近日在接受中国证券报记者专访时表示，在低收益市场环境下，投资者对回撤和波动可能更加敏感，理财产品也积极顺应客户风险偏好的变化，在努力追求业绩比较基准“高达标率”的同时，坚持为理财投资者创造长期可持续的价值回报。

应对债市波动 控制回撤幅度

半年创造约162亿元投资收益，大部分产品净值表现稳健……今年以来的债市浮沉当中，光大理财积极应对，为投资者创造了稳健的投资体验。

李永锋介绍，今年以来，资金供给相对充裕，债券市场收益率整体下行，截至8月21日，10年期国债收益率比年初下行39个基点至2.17%，3年期AAA信用债收益率比年初下行62个基点至

“在债券牛市的背景下，银行理财给客户创造了较好的投资回报和投资体验，一些产品还给客户实现了超过业绩基准的小惊喜。”李永锋介绍，今年1—6月，光大理财就为投资者创造了约162亿元的投资收益。

2.09%，呈现整体收益率下行、信用利差和期限利差压缩等特征。

“在债券牛市的背景下，银行理财给客户创造了较好的投资回报和投资体验，一些产品还给客户实现了超过业绩基准的小惊喜。”李永锋介绍，今年1—6月，光大理财就为投资者创造了约162亿元的投资收益。

不过，在市场收益率过快下行后，近期债券市场出现小幅度调整。“因为今年整体上是债牛，理财产品自身给客户已经积累了比较好的净值，出现一点回撤和波动，整体对理财产品净值的影响不大。”李永锋说，光大理财产品的整体净值回撤控制较好，大部分产品净值表现稳健，产品业绩表现同业可比，为投资者创造了稳健的投资体验。

为应对债市波动，光大理财运用了充分准备。李永锋介绍，一是综合运用存单、存款、非利率敏感性资产等多类资产进行组合，将波动性的资产控制在一定比例内，加上固定收益资产每天自带的票息，有效缓解市场影响。二是灵活

调整产品久期，在市场发生变动时，降低久期做好防守。三是通过利率债和国债期货等套期保值工具，有效对冲和熨平市场的波动。通过以上组合拳，有效控制产品的回撤幅度，提升产品的客户体验。

顺应客户需求 追求“高良品率”

今年以来，理财产品进一步向固收集中现象显现。“经历了2022年末债市调整后，个人理财投资者对理财产品净值波动的容忍度进一步降低，投资者风险偏好有所下降，从而更加倾向于配置稳健型产品。”李永锋解释，在低收益的市场环境下，大多数客户的心理预期收益也在下降，相比于追求产品的高收益率，投资者可能更多关注的是理财产品净值的回撤情况和波动率。

对于产品管理人而言，产品的设计也要顺应客户风险偏好的变化。“光大理财一方面做绝对收益投资策略，全力以赴追求理财产品业绩比较基准的

‘高达标率’，我们内部称为‘高良品率’，希望为客户带来收益‘小确幸’的同时，还能够‘时有惊喜’，满足投资者稳健的财富管理需求。另一方面，我们会密切关注宏观经济形势和金融市场的变化，进一步丰富多样化的产品供应，逐步丰富固收+等多元化投资、多元化策略的理财产品，满足理财投资者多层次的收益风险偏好和配置需求。”李永锋说。

展望后市，李永锋预计，债券市场的适度调整不是“坏事儿”。高票息资产供给短缺或将常态化，机构配置压力下资产荒现象还将存在。资管机构面临资产荒焦虑，需要在低收益环境下的应对之道。

对此，李永锋表示，光大理财将从三方面破题：一是持续提升产品创设能力，发挥理财多资产、多策略、全天候的优势，为不同渠道、不同风险偏好的客群提供合适的产品。“我们将利用包括货币市场工具、利率债、信用债、资产支持证券、REITs等在内的全谱系金融工具，为投资者提供更加丰富多元、种类齐全的全谱系理财产品。”

二是坚持做强稳健投资策略，同时逐步丰富固收+等多元化投资、多元化策略的理财产品。有的投资者愿意通过适度承担波动来提升边际收益，可以选择固收+产品，可关注固收+公募REITs、可转债、+低波红利权益等投资机会。“目前，光大理财在这几个方向上都有前瞻性布局，例如阳光金创利稳进系列是固收+REITs投资策略、阳

光金添利增强系列会有部分可转债增强策略，部分固收+产品中的权益投资部分还布局了低波红利权益资产。”

三是持续优化投资体验，提供全旅程的陪伴服务。今年上半年，光大理财联动光大银行，推出“理财夜市·24小时不打烊”服务，联合渠道推出自动赎回现金产品购买其他理财产品的服务；利用自有宣传平台，并通过各代销银行的财富号等多种平台，提供最新的市场动态、透明的产品信息、专业的投资内容等服务。

李永锋介绍，光大理财将在9月3日上午举办“《中国资产管理市场2023—2024》报告会暨理财行业20周年研讨会”。《中国资产管理市场2023—2024》报告中提出，资管机构要从标准化主动资产投研能力、另类资产投资能力、被动指数投资能力以及资管产品创新能力等四个方面，增强自身的能力建设。

锻造核心能力 匹配时代之变

在采访过程中记者发现，李永锋对银行理财行业的未来充满信心。他认为，理财独具中国特色，在探索中国式财富管理发展之路上，理财行业扮演着重要的使命和独特的角色。

李永锋表示，展望未来，中国经济长期向好的趋势不会变，居民财富的持续稳定增长不会变，金融资产配置比例的稳定上升趋势不会变，银行理财资金来源有望维持稳健增长。银行理财行业

在服务增加居民财产性收入、服务扩大内需、服务共同富裕战略的伟大征程中，使命重大、大有可为。

“银行理财有很大一项优势，就是可以通过FOF等模式和各式各样的优秀投资机构进行协同，形成完整的解决方案，通过产品形式实现多资产、多策略和投资顾问，有效服务于客户多样化的财富管理需求。”李永锋补充说。

在此背景下，在李永锋看来，银行理财公司更应努力锻造核心能力，以行业的高质量发展匹配时代之变。

“投研能力是资管机构的核心竞争力。”李永锋表示，银行理财投资资产类型广泛，包括标准化债权、货币市场工具、REITs、另类资产、优先股以及衍生品等，应充分挖掘不同资产、不同策略下的投资机会。同时，建立动态调整机制，根据市场变化和投资目标，灵活调整资产配置。

李永锋认为，当前，人工智能正深刻改变着资管行业格局。以深度学习为代表的的人工智能技术在风险管理、交易策略优化、市场预测、客户画像、智能助手、金融防诈等方面有着巨大潜力，应以科技赋能提升管理效能。

此外，在李永锋看来，让投资者了解产品是理财业务发展的基础，也是银行理财建立差异化优势的重要一环。理财公司需要努力为客户提供差异化、清晰化、层次化的产品体系，同时积极践行社会责任，协同合作银行共同做好投资者教育和全投资旅程的有效陪伴。