

高息借贷“换壳”潜行：马甲矩阵、分期场景与退费中介的隐秘博弈

在监管部门持续收紧综合年化利率24%以上高息借贷业务的背景下，部分网贷平台滋生出更加隐秘的借贷模式。从借款周期极短叠加高额担保费的“月系融担”产品，到嵌入电商场景、暗藏高息的“分期商城”，高息贷款换上新马甲，部分产品综合年化利率大幅抬升。它们瞄准征信有瑕疵、短期资金需求迫切的长尾客群，依托复杂隐秘的产业链与马甲矩阵以规避监管，这不仅引发大量投诉，更催生了退息退费中介的业态。

随着行业自律强化与支付机构监管新规落地，监管利剑已指向网贷平台的上下游产业链。违规高息借贷的生存空间正被逐步压缩，但如何穿透业务包装、精准识别真实借贷成本，仍是相关机构与市场面临的共同挑战。

● 本报记者 李静 石诗涛



高息借贷“马甲翻新”

“2025年10月13日借款6000元，15天为一期，分两期还款，每期还款4159.35元，总还款金额8318.7元，综合年化利率高达464%。”这是一位借款人在第三方投诉平台上对“薪小用”的投诉内容。

记者梳理该第三方投诉平台信息发现，针对“薪小用”的投诉累计近800条，投诉的问题高度集中于畸高利息与隐形收费。多位借款人反映，该平台除收取名义利息外，还叠加了高额担保费用等手续费。有借款人称，其在“薪小用”借款3500元，借款期限1个月，分两期偿还，两期累计产生的手续费超过1200元。

这是“月系融担”产品的冰山一角。自2025年10月1日《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》实施以来，年化利率24%以上的产品被禁止，原先游走在年化利率24%至36%的借贷业务大幅收缩。一位小型助贷机构人士向记者透露，自大型机构依规清退高息业务后，大量无法满足合规放款条件的客户被挤出。

在此背景下，一类被业内称为“月系融担”的短期融资模式迅速发展。这类产品的典

型特征是：借款周期极短，通常以1个月为主；放款金额较小，多为3000元至10000元，精准锁定前述被“劝退”客群的紧急用款场景；引入融资担保公司，在看似合理的名义借贷利率之外，加收高额担保费用等手续费，使得综合借贷利率高企。“多数月系产品的期限为30天，其中不少产品分15天一期还款，甚至还有5天一期，分6次结清的。这类产品向来下款稳定，不上征信、不上大数据！”某贷款超市对“月系融担”产品这样介绍。

与“月系融担”几乎同期兴起的还有“分

期商城”模式，部分小贷平台将放贷业务包装成“商品分期+回收变现”。“在此类商城中，用户可分期购买商品，分期综合年化利率多数为23%—24%，卡在监管部门要求的红线附近。问题出在回收变现环节，用户在商城购买的产品无需发货便可选择‘一键回收’，平台以售价的五折至七折的水平回收该产品，并把资金打给用户，这样就实现了变相放贷，用户仍需按照此前产品价格的分期金额还款，如此一来，分期利率便超过了24%。”一位头部助贷公司的工作人员告诉记者。

产业链隐秘

这些高息产品背后是一个高度组织化且刻意隐蔽的产业链。为规避监管审查与客户投诉压力，“月系融担”平台普遍采用马甲矩阵策略运营——即同一控制主体同时运作多个名称、外观不同的平台或关联公司，使资金、合同与客服路径复杂化，从而增加追踪与问责难度。一位借款人在投诉平台称，其在“薪小用”申请借款后，经协商同意退还担保费，但实际退款方显示为“白兔花”。

业内人士表示，这不仅增加了借款人维权和监管部门溯源的难度，也形成了内部风险缓

冲池。更为复杂的是资金流转路径，这些平台与多家支付机构合作，将交易拆分为购物、服务费、担保费等多个名目，使得单笔交易的真实性难以被穿透识别。

投诉频发叠加监管重拳整治，还催生了退息退费中介这一角色。这些人打着维权的旗号，宣称能通过与贷款方达成私下和解，帮助借款人退回已支付的高额利息与费用，并收取一定比例中介费用。

“不仅能操作退还担保费，对于正规网贷中超过年化24%的利息部分，我们同样有

办法协助追回。”一位中介如此承诺。记者从其提供的《2026年网贷、融担退息退费名录》中看到，薪小用、白兔花、天小花、你我贷、极融、云开科技等多个平台位列其中。各平台规则各异：部分支持退担保费，部分可退权益费或会费，部分能退回超过24%的利息。不同费用的退回条件和流程存在差异，通常要求退还担保费需以结清本金与利息为前提，会费、权益费等附加费用的退还则一般不设此门槛。整个退款操作的处理周期普遍为1至7个工作日，而退款最

终到达借款人账户，通常需要再多几个工作日。

关于中介费用，该中介表示，成功退回的资金要与借款人五五分成，事前不收费。为消除借款人顾虑，他强调其操作是通过与贷款方达成私下和解，而非官方投诉，因此不会对个人征信产生任何影响。在其展示的成功案例中，退回的会员费多为数百元，而担保费则可达数千元。退款成功后，中介通常会提醒借款人配合撤诉，并称此举是为避免平台后续以恶意投诉为由追究责任。

从自律加码到支付断流

随着监管趋严，行业自律也持续拉紧准绳。2025年9月，中国互联网金融协会组织对涉及支付机构、银行、保险等机构的10款移动金融App开展了非现场检查，发现了一些问题和风险。2025年12月16日协会公布了这些App自律检查情况，其中5家机构已完成整改，3家机构基本完成整改，2家机构正在整改当中。

在2025年12月末召开的互联网助贷自律管理机制课题研究座谈会上，中国互联网金融协会会长朱苏荣表示，互联网助贷有效拓展了

对小微主体、灵活就业者等长尾客群的信贷服务，是促进普惠金融发展的重要力量，与此同时，行业也需进一步加强自律管理。

此外，监管利剑已指向网贷平台的上下游产业链。记者了解到，近期有支付机构紧急排查年化利率超24%的合作网贷产品，包括“商城分期”“月系担保”等类型。

近年来，监管部门对支付机构的监管逐渐加码。近期，中国人民银行出台的《非银行支付机构分类评级管理办法》明确，将从公司治理、

业务规范、反洗钱措施、经营稳健性等七个模块对支付机构进行分类评级。办法将于2月1日起执行，评级结果将成为衡量支付机构经营状况和风险程度的重要依据，人民银行及其分支机构将根据支付机构分类评级结果，制定监管计划及措施，进行差异化监管。

业内人士认为，上述监管举措正在压缩高息网贷的套利空间。支付机构一旦被查出向违规高息网贷提供通道，可能会影响其当年评级。在强监管之下，支付机构切断高息产品支

付通道的趋势已经明朗。但对于支付机构而言，在多层合作链条下，对资金实际成本的监测成为业务难点。

博通咨询首席分析师王蓬博认为，违规网贷模式多层嵌套、隐蔽性强，部分平台通过各种包装和马甲掩盖高息本质，支付机构仅通过交易流水难以穿透识别业务真实属性。此外，多数中小支付机构缺乏对合作方资质、利率水平、资金最终用途的全流程动态监测能力，难以识别违规线索。

一钞难求 一转即赚 谁是纪念币钞背后的溢价推手

● 本报记者 张佳琳

“预约时间一到，页面点进去就卡顿，刷新几次就显示已无额度。”近日，多位收藏爱好者向中国证券报记者反映马年纪念币、纪念钞根本抢不到。

线上“一钞难求”对应的是线下交易市场热闹非凡。1月21日，北京马甸邮币卡市场，到处可见“高价回收马年纪念币、纪念钞”的招牌。当日，一张面值20元的马钞回收价格为36元—40元，一枚面值10元的马币回收价格为13元—16元。若号码“吉利”（含6或8），则价格更高，但目前回收价格已较纪念币钞兑换首日有所下降。

除散钞散币外，商家还销售包装精美的纪念币钞礼盒，溢价幅度更高。业内人士提醒，投资者不可盲目炒钞炒币，它们的短期溢价易因市场货源增加、热度消退而快速回落。



商家展示的马钞 本报记者 张佳琳 摄

二级市场溢价显著