

# 拆除多层分销、API导流“暗门” 中小助贷机构面临出局风险

“眼下最紧迫的任务是在9月底前完成全流程整改，按照监管要求调整系统架构和导流链路，重新评估、筛选合作放款机构。”一家头部助贷机构负责人向中国证券报记者坦言，“我们长期依赖的导流模式被叫停，获客模式与盈利模式都将面临根本性改写。如何找到新的生存路径、实现可持续盈利，是全行业亟待破解的核心命题。”

近日，中国人民银行等八部门联合发布《金融产品网络营销管理办法》，为助贷行业划出监管红线，行业主流展业模式——多层分销与API（应用程序编程接口）导流将被全面限制。业内人士认为，长期存在的套娃式导流、多级转包等行业乱象有望得到彻底整治。未能在《办法》正式实施前完成系统性合规改造的中小助贷机构，可能陷入业务停摆，甚至面临退出市场的风险。

● 本报记者 石诗涛



视觉中国图片 制图/韩景丰

## 套娃式导流被彻底叫停

“多层分销和API导流是两种主流展业模式，前者跳转过多、链路冗长，后者全程无跳转、隐形运作，它们此次均被叫停。”上述头部助贷机构负责人说。

《办法》明确，第三方互联网平台为金融产品网络营销提供服务应当接受金融机构依法委托，符合金融管理部门相关监管要求，不得超出金融机构委托范围，不得将金融机构委托业务向其他机构转委托或变相转委托。

## 厘清权责边界

“API导流模式同样存在多层分销等问题，只不过是把转介导流行为隐藏起来，模糊了放款主体，侵害消费者知情权；同时易出现个人信息非合规采集、数据无序流转等问题，严重威胁用户隐私安全。”上述华东地区城商行互联网金融部相关负责人说。

“《办法》要求，提供产品必须跳转至金融机构自营平台，依托H5页面获客的便利性不复存在，H5页

## 重塑行业格局

可以预见，无论是获客引流的助贷行业，还是进行放款的银行、消金行业都将迎来一轮深度洗牌。

“牌照成为唯一入场券，《办法》彻底封堵了无牌照机构利用多层嵌套模式进行违规操作的通道，在9月30日正式实施前，未能完成整改的助贷公司将面临较大合规风险，甚至被迫出局。”上述华东地区城商行互联网金融部相关负责人说。

# 支付与信贷强制区隔：谁将掉队 谁将换道

● 本报记者 李静 吴杨

线上消费付款贡献绑定分期信贷，“秒到账”“低利率”等诱导性话术屡见不鲜……长期以来，互联网平台依托高频支付场景寄生式导流，成为消费信贷野蛮生长的重要推手。近日，中国人民银行等八部门出台《金融产品网络营销管理办法》，明确要求支付与信贷强制隔离、全面禁限违规营销话术、重新划定合作责任边界。新规之下，支付机构、助贷平台、持牌金融机构将直面流量下滑、改造承压的现实挑战，一场合规驱动的行业分化与格局重塑将拉开序幕。

## 支付导流通道被斩断

日前，中国证券报记者在抖音商城进行一笔1350元的商品交易，在支付环节的默认选项中，“抖音月付”居于首位，并提供分3期、6期、12期的分期方案。这并非孤例。在头部电商、外卖、出行等平台的支付收银台，当用户完成结算时，系统会推送诸如“分3期免息”“不分期立减3.88元”等提示。

“过去在付款页面顺手点一下‘分期付款’，贷款就完成了从曝光到转化的全流程。”一家头部消费金融平台的产品负责人说，这种将信贷产品深度嵌入支付场景的模式，曾是互联网平台的获客利器。

第三方互联网平台为金融消费者和投资者购买金融产品提供转接渠道的，应当跳转至金融机构自营平台，不得跳转至其他开展金融产品网络营销的第三方互联网平台；在金融消费者和投资者即将进入金融产品购买、金融服务使用环节时，应进行显著提醒并设置强制阅读时间。

记者调研了解到，多层分销导致的多次跳转，主要集中于拒贷导流环节。“比如，用户在A平台申请贷款，被

面渠道带来的业务量可能大幅收缩。”上述大型助贷机构法律合规业务负责人说。

“撮合率一定会下降，至于具体降多少，我们还在测算。”上述头部助贷机构负责人说，监管部门要求将贷款链路严格控制在两个责任主体以内，获客链路被强制缩短，传统分润模式、流量盈利逻辑等都会被改写。

监管部门有关负责人在答记者问中表示，《办法》着重厘清金融机构与

博通咨询首席分析师王蓬博认为，平台需要严格使用金融机构审核通过的营销内容，建立平台内金融营销账号的资质核验和内容监测机制，同时调整算法推荐规则，提供非个性化推荐和关闭算法的选项。短期内，平台的合规投入会有所增加，一些中小流量平台可能会因为无法承担合规成本而逐步退出市场。

多位业内人士向记者表示，部分

首个资金方拒绝后，A平台并不终止服务，而是把用户的信贷需求、个人信息，直接导流至其他借贷平台和助贷渠道，形成多级跳转、层层分销。”华东地区一家城商行互联网金融部相关负责人向记者解释，这类模式的问题在于，多级中介层层转包抽佣，不断推高的中间成本最终全部转嫁给借款人，加重借款人偿债负担；同时，多层嵌套导致权责边界模糊，借款人难以辨识真实放款主体。

第三方互联网平台的权责边界，要求金融机构应当确保业务独立、技术安全，加强对合作平台的事前评估和持续管理，要求第三方互联网平台不得违反法律法规、国家金融管理规定介入或变相介入销售合同签订、资金划转、金融消费者和投资者适当性测评、贷款额度测评等金融产品销售环节，不得就金融产品与金融消费者和投资者进行互动咨询，不得与金融机构产生品牌混同，应当以清晰、醒目的方式

过度依赖助贷机构引流的中小银行相关业务将在行业竞争中逐渐萎缩，助贷公司为了提升撮合率也会进一步优化对合作银行的评估标准。《办法》进一步压实金融机构主体责任，要求其对于网络营销内容的合法合规性负责，建立审核工作机制，部分银行的独立、自主风控能力面临较大考验。

此外，《办法》明确，有经营区

“多层分销模式被禁止对头部平台影响不大，我们很早以前就不用这种方式导流了。API隐形导流模式受限对我们的影响较大。”另一家大型助贷机构法律合规业务负责人告诉记者，“我们通过H5页面投放广告、收集客户信息，后端与银行、消费金融公司等持牌资金方打通API数据接口，用户无需跳转页面、下载App，即可在原页面完成贷款申请，信息与审批结果在后台自动传输。”

展示实际提供金融产品的金融机构名称或相关标识。

汉坤律师事务所认为，这意味着助贷平台在前端自行测额、以平台名义输出额度或根据测额结果进行二次分发的做法面临较大调整压力。后续较为可行的路径是将平台前端功能压缩为信息显示、意向收集和合规转接，实质测额、授信审批、合同签署和放款仍应由持牌金融机构在其自营体系内完成。

域限制的金融机构应当按照金融管理部门制定的标准对客户所在区域进行识别审核，面向注册地及设有分支机构区域的客户提供金融产品。

王蓬博认为，从长期看，《办法》给整个行业创造了一个更加公平透明的竞争环境，有利于头部平台把精力集中在提升技术服务能力上，实现可持续发展。

盖地。

《办法》明确，制作网络营销内容时不得使用“低风险”“低门槛”“秒到账”“高收益”“低利率”“无成本”等诱导性用语。天津融汇律师事务所合伙人律师吴志鹏认为，《办法》实施后，这一营销话术体系将全面换血。

曾刚认为，新规将直接打击那些依赖信息不对称盈利的助贷平台和消费金融机构。过去通过夸大产品优势、淡化综合成本来吸引借款人的惯常操作面临失效。部分高度依赖话术营销的中小助贷平台，将面临业务萎缩乃至退出市场的压力。

在合作模式层面，《办法》厘清了一条关键责任链：金融机构应当对网络营销内容的合法合规性承担主体责任，第三方互联网平台应当使用经金融机构审核确定的内容，不得擅自变更。有信托公司人士表示，这倒逼各方厘清此前在“平台引流、机构放贷”模式中合规责任模糊的边界。

## 行业分化料加速

距离《办法》正式实施还有约5个月。记者了解到，相关方的整改工作并不简单。

对支付机构而言，难点在于技术系统与产品架构的深度改造。曾刚认为，收银台界面逻辑的重构、信贷与支付入口的分离，涉及前端交互、后端路

## 银行密集“上锁” 基金代销 原油基金被推至最高风险档位

● 本报记者 张佳琳

“受国际形势影响，我们上调了相关基金的风险评级。我很少向客户推荐基金产品，除非客户主动来问。因为基金净值波动比较大，我自己买的基金都还在亏着。”4月27日，宁波银行北京地区客户经理小宁告诉中国证券报记者。

记者调研发现，对代销基金风控升级已在银行销售一线引发连锁反应。不少客户经理透露，每周例会都会让她们向客户推荐净值表现稳定的银行理财产品，而非净值波动较大的基金产品。本轮调整并非偶然，而是监管合规、市场环境变化与银行主动收紧风控共同作用的结果。

## 代销基金风险等级上调

日前，宁波银行发布《关于调整部分代销公募基金风险评级的公告》，调整了30余只代销公募基金产品的风险等级。具体来看，“易方达原油证券投资基金（ODII）A类人民币份额”“易方达原油证券投资基金（ODII）C类人民币份额”“嘉实沪深300红利低波动ETF联接Y”三只基金产品的风险等级由中高风险上调至高风险。同时，“西部利得行业主题A”“华夏融融混合（LOF）”“国泰民益灵活”等基金产品的风险等级由中风险上调至中高风险。

无独有偶，上海银行也发布了代理销售个人公募基金产品风险等级调整公示，将“易方达原油证券投资基金（ODII）A类人民币份额”“易方达原油证券投资基金（ODII）C类人民币份额”“汇添富稳健睿选一年持有期混合A”“汇添富稳健睿选一年持有期混合C”的风险等级由中低风险上调至中风险。

两家头部城商行将易方达基金旗下原油基金推至最高风险档位——高风险（R5级）。易方达基金网站在介绍易方达原油证券投资基金（ODII）时表示，该基金投资于公募基金资产的比例不低于基金资产的80%，其中投资于原油ETF、原油基金的比例不低于非现金基金资产的80%。在风险收益特征一栏，易方达基金表示，历史上原油价格波动较大，波动周期较长，预期收益可能长期超过或低于股票、债券等传统金融资产，因此该基金属于预期收益与预期风险均较高的品种。

## 依据孰高原则作出调整

此前，这波银行渠道端风控收紧已显端倪。3月26日，深圳农商银行集中调整了30余只代销公募基金产品的风险等级，将“长盛高端装备混合A”“长盛养老健康混合A”等产品的风险等级由中风险调高至中高风险。

4月1日，广东南粤银行发布公告称，将“平安策略先锋混合”“嘉实泰和混合”“广发养老目标2045三年持有”三只代销公募基金产品的风险等级由中风险上调至中高风险。

业内人士认为，本轮银行对代销基金的风控收紧并非偶发事件，而是监管合规要求、市场环境变化与银行主动作为三重因素共振的结果。深圳农商银行在相关公告中解释称，根据《证券期货投资者适当性管理办法》《金融机构产品适当性管理办法》等法规要求，参考基金产品管理人发布的产品信息披露，为切实履行适当性义务，保护投资者权益，依据产品风险等级评定孰高原则，调整部分代销基金产品的风险等级。

孰高原则是本轮银行调整代销基金产品风险等级的重要逻辑。《金融机构产品适当性管理办法》自2026年2月1日起施行，其中规定，发行机构与销售机构的产品风险评级结果不一致的，销售机构应当按照孰高原则采用并披露评级结果。

## 收紧风险评级将成行业趋势

巨丰投顾高级投资顾问于晓明告诉记者：“当基金管理人与代销银行对同一只基金产品的风险评级存在差异时，银行结合监管要求独立进行二次评级，能够防止银行渠道端低估产品风险，切实落实适当性管理规定。”

值得注意的是，宁波银行此次将“嘉实沪深300红利低波动ETF联接Y”的风险等级由中高风险上调至高风险。而4月27日，该基金的管理人——嘉实基金对该产品的风险评级仍为中高风险。这正是孰高原则机制的直接体现，也反映出部分银行正在以比基金公司更为审慎的标准履行风控职责。

业内人士认为，从中长期来看，银行收紧代销基金风险评级将成为行业趋势。孰高原则普遍落地，叠加越来越多的银行建立起“事前评估+事后跟踪”的动态风险评估机制，从制度层面形成了对银行代销业务的持续约束。谈及对投资者的影响，于晓明表示，部分基金风险等级上调后，风险承受能力较低的投资者将无法通过银行渠道购买相关产品。银行对代销基金产品风险评级更为严谨，有助于减少投资者风险错配的情况，更好保护普通投资者权益。