

隐私政策藏玄机 撤回同意遇“梗阻”

银行App为何屡踩合规红线



视觉中国图片

隐私政策不透明、撤回同意机制缺失……一纸通报,让银行App合规问题再次被置于聚光灯下。个人信息保护法施行已逾四年半,就在中央网信办、工业和信息化部、公安部联合开展2026年个人信息保护系列专项行动之际,5家银行App/小程序因违法违规收集使用个人信息在同一天被国家计算机病毒应急处理中心点名通报。

其中,兴福村镇银行及其控股行常熟农商银行双双“上榜”。“村镇银行规模小,技术实力弱,科技投入有限,多数村镇银行缺乏自建科技系统的能力,普遍依赖控股行或兴业数金等第三方机构。”一位宁夏银行人士向中国证券报记者直言。

“小银行对金融科技的应用相对滞后。一个像样的银行App开发成本打底要300万元,有些银行为了压缩成本,其App就会出现无法覆盖基础功能的问题。”浙江地区某城商行信息科技部负责人表示,村镇银行在金融科技建设方面,高度依赖大股东的技术支持、系统开发成果,以及合规指导。

倘若大股东自身App都频频“触雷”,其向村镇银行输出的管理标准和合规体系又怎能让人放心?而在强监管背景下,为何银行App还会屡屡触碰监管红线?合规整改的“最后一公里”究竟卡在哪里?

● 本报记者 张佳琳

隐私政策问题是重灾区

近日,国家计算机病毒应急处理中心的一份通报引发了银行机构的关注。依据网络安全法、个人信息保护法等法律法规及有关规定,经国家计算机病毒应急处理中心检测,67款移动应用存在一项或多项违法违规收集使用个人信息情况。其中,有5款银行App/小程序,分别是“湖北银行线上贷款”(微信小程序)、“常熟农商银行”(版本6.0.0,应用宝)、“兴福村镇银行”(版本2.5.0,应用宝)、“武汉农村商业银行”(微信小程序)、“江苏·农商行”(版本7.0.1,vivo应用商店),涉及城商行、农商行、村镇银行等多类银行机构。

如果说隐私政策合规是银行App筑牢用户信任的“第一道门”,那么“撤回同意”机制的落地,则直接关系到个人信息保护赋予用户核心权利的真正实现——而这一点,恰恰是此次通报中暴露的高频“雷区”。在上述5款银行App/小程序中,湖北银行和武汉农村商业银行均涉及未向用户提供撤回同意收集个人信息的途径、方式,个人信息处理者未提供便捷的撤回同意的方式。

北京德和衡律师事务所副主任、商事与金融争议解决部主任裴虹博表示,上述两家银行的行为违反了个人信息保护法第十五

条:基于个人同意处理个人信息的,个人有权撤回其同意。个人信息处理者应当提供便捷的撤回同意的方式。

“隐私政策不透明、撤回同意机制缺失……在近几年的监管通报中,银行App被频频点名。问题的根源并非单纯的银行技术能力不足,而是其合规意愿滞后于监管要求,对成本的考量影响了用户体验。”裴虹博说。在银行业大力推进数字化转型的当下,银行App已成为重要的业务承载渠道,但其引发的合规问题被监管部门点名也并非新鲜事。谈及为何总有银行App触碰监管

委托的第三方或嵌入的第三方代码、插件)收集使用个人信息的目的、方式、范围等。

“湖北银行线上贷款”微信小程序则涉及在App首次运行时未通过弹窗等明显方式提示用户阅读隐私政策等收集使用规则;以默认选择同意隐私政策等非明示方式征求用户同意;隐私政策难以访问;个人信息处理者在处理个人信息前,未以显著方式、清晰易懂的语言真实、准确、完整地告知个人信息处理者的名称或者姓名、联系方式、个人信息的保存期限等。

红线时,西部地区某城商行人士回答得直截了当:“最关键的原因是管理层的重视程度不高。”

苏商银行特约研究员薛洪言表示,相关问题反复出现的根源在于,长期以来基础合规事项在银行内部未获得足够的优先级:业务拓展、客户营销和流量运营往往被置于更优先的位置,数据合规部门在内部决策中的话语权与资源获取相对有限,自上而下的常态化治理机制尚未在多数机构真正落地,合规约束也未能系统地嵌入App开发、迭代与运营的全流程。

合规责任形成了真空地带——子行承担名义上的主体责任,实际上缺乏独立合规能力。在曾刚看来,银行大股东承担的责任应包含三个方面:一是标准输出义务,母行在向子行输出App系统时,应将隐私合规框架作为交付标准内嵌其中;二是定期审计义务,对旗下村镇银行App合规状态实施年度专项检查;三是连带改正责任,子行违规整改不到位时,监管机构应将整改责任追溯至大股东。现行监管体系对大股东的数据安全关联责任约束明显不足,将大股东对旗下村镇银行的数据治理监督纳入监管评级和考核体系,具有现实紧迫性。

“有些村镇银行连像样的网站都没有,更别说一个功能完备、合规达标的App了。”上述河南地区村镇银行人士向记者表示,这种科技“空心化”直接导致村镇银行数据合规的先天不足。村镇银行作为银行体系的“毛细血管”,技术与合规能力本就薄弱,若大股东在数据治理方面重视不足,其用户数据安全状况将更令人担忧。

上海金融与发展实验室主任曾刚向记者表示,村镇银行普遍以大股东银行为技术服务提供方,兴福村镇银行正是以常熟农商银行为最大股东并依赖其系统支持。在这种“母行输出技术,子行独立运营”的模式下,App

米YU7有5年期低息及3年期0息贷款。”

蔚来则主推3年期0息0首付金融方案。此外,即日起至5月31日锁单蔚来部分车型,消费者可申请指定合作机构的60期(5年)分期方案:0首付起,前36期年化费率0%,后24期年化费率3%(折合年化利率5.64%)。

月供金额抬升近千元

记者调研发现,相比7年期车贷产品,替代方案的月供金额出现抬升,原本看好“低月供上车”的意向消费者需要调整预算与购车节奏。

“用原来的7年期低息贷款购买27.15万元的Model Y,首付4万多元,月供两千多元,但还款期限较长。”上述特斯拉销售人员表示。

多位首次购车者坦言,此前正是被7年期方案“月供不超过3000元”的优势吸引。如今贷款期限压缩至5年,同价位车型月供普遍上涨500元至1000元,还款压力明显加大。对于无固定充电桩、需额外考虑用车成本的消费者而言,这一变化直接影响车型选择与下单时间。

不过,也有消费者表示影响不大。“我更在意有没有利息,只会在0息基础上考虑最长期限的贷款方案。”北京白领小张说。

7年期车贷踩红线

7年期低息车贷的集中退出,并非单纯的贴息到期,而是触及了政策红线。

《汽车贷款管理办法》规定,汽车贷款期限(含展期)不得超过5年。那么,此前市场上7年期车贷是如何操作的?某银行风控人士表示,主要有两条路径:一是以消费贷马甲替代专项车贷,将个人消费贷资金用于购车;二是借融资租赁通道,将贷款包装成租赁合同,规避期限约束。

业内人士表示,上述操作背后隐藏着三重风险。其一,风控周期错配。银行现有风控模型难以预测借款人7年内的收入波动情况,缺乏长周期信用数据支撑。其二,汽车贬值过快。“车都开坏了,贷款还没还清。”有消费者如此调侃。消费者一旦断供,银行收回车辆进行拍卖,所得金额很可能无法覆盖剩余贷款。其三,消费者权益受损。部分融资租赁模式下,车辆所有权并不属于消费者,导致相关纠纷频发。

7年期车贷退潮 “5年0息”接棒 合规底线复位

● 本报记者 李静

持续数月的7年期低息车贷于4月30日集中到期。中国证券报记者5月7日走访北京多家4S店发现,特斯拉、比亚迪、小米、蔚来等品牌已迅速切换金融策略——以“5年0息”“3年0息”为主打金融方案。贷款期限缩短推高了月供金额:同价位车型月供普遍上涨500元至1000元,原本被低月供吸引的意向消费者需要调整预算。

据悉,此前的7年期车贷实为以消费贷、融资租赁通道规避监管的套利产品,触及了《汽车贷款管理办法》规定的贷款期限不得超过5年的红线。汽车金融促销退潮背后,既是车企竞争策略的调整,也是行业合规底线的复位。

主打金融方案调整

7年期低息车贷退出后,各汽车品牌的主打金融方案呈现分化。特斯拉力推5年期免息贷款,而比亚迪、小米、蔚来则更多推荐3年期0息贷款。

在特斯拉北京某直营店内,一位销售人员向记者介绍:“7年期低息贷款4月30日之后就没了,现在有5年期免息和5年期低息贷款,多数消费者会选择5年期免息贷款。”

以27.15万元的Model Y为例,5年期免息贷款方案需首付7.99万元(首付比例29%),月供3194元;5年期低息贷款方案首付4.59万元(首付比例17%),月供3855元,年化费率0.50%(折合年化利率0.98%);低息弹性贷款方案首付比例20%,尾款比例30%,5年期月供2452元,年化费率1.04%(折合年化利率1.5%)。

上述特斯拉销售人员介绍,5年期免息、低息贷款的合作银行包括建设银行、中国银行、交通银行、招商银行、平安银行等8家;低息弹性贷款的合作银行有中信银行、平安银行。“我们会根据您的资质,匹配最容易通过贷款审核的银行。”

与特斯拉不同,比亚迪、小米、蔚来主推的免息期限普遍更短。“目前0息贷款只有3年期,买27万元的车,贷款最长期限3年,最高20万元免息。”比亚迪销售人员说。小米汽车销售人员则表示:“7年期贷款刚下架,不同车型权益不同。小米SU7现车有5年期免息贷款,小

险资一季度调仓动向:科技电气板块受青睐

● 本报记者 吴杨

查阅A股上市公司2026年一季度,险资的调仓路线图愈发清晰:一边集中加仓银行股,巩固其“压舱石”地位;一边布局交通运输、公用事业等板块,寻求收益弹性。

Wind数据显示,截至一季度末,险资共出现在超600只个股的前十大流通股股东名单中。在险资增持股份数量最多的10只个股中,银行股独占5席,其余个股主要集中在交通运输、公用事业等行业。业内人士表示,在低利率与市场波动加大的背景下,险资或进一步向高股息红利资产迁移。

加仓银行板块

一季度A股市场震荡下行,但险资的投资热情并未降温。截至一季度末,险资合计重仓(成为上市公司前十大流通股股东)A股640只左右,较2025年末增超20只,持股数量增超40亿股。从持仓市值来看,险资重仓股合计市值超过1.5万亿元,其中银行股持仓市值占比超三成。

银行股成为险资一季度主要加仓品种。险资增持股份数量最多的10只个股中,银行股占据5席,分别为中国银行、工商银行、兴业银行、中信银行、杭州银行。其中,前三家银行股均获险资增持超5亿股。

具体到保险公司层面,一季度,中国人寿新进入杭州银行、上海银行、江苏银行3家上市城商行的前十大流通股股东行列。截至一季度末,中国人寿分别持有这3家银行2.89%、2.82%、2.14%的股权。新华保险新进入邮储银行、中国银行的前十大流通股股东行列。截至一季度末,新华保险分别持有这两家银行0.15%、0.08%的股权。

业内人士表示,基于银行板块高股息回报与盈利表现稳健的特征,结合保险机构对于宏观环境的研判和自身投资偏好,预计银行股仍为险资最青睐的板块之一。

国信证券银行业分析师田维韦表示,只要低利率环境不改变,虽然险资流入边际放缓,但其依然是重要增量资金。

加大制造业领域布局力度

在集中加仓银行股的同时,险资一季度明显加大了对制造业,尤其是科技电气等领域的布局力度。

Wind数据显示,2026年一季度末,险资新进入超百家上市公司的前十大流通股股东行列,其中大多数公司属于制造业,火炬电子、新金路等个股获险资新增持股数量均超千万股。

具体来看,硬件设备、电气设备、化工等行业均有超20家上市公司的前十大流通股股东名单中出现险资新进入身影,鹏鼎控股、东方电缆等个股成为代表。其中,东方电缆在一季度获得两家险资机构新进持股,作为主营海上风电电缆业务的企业,公司一季度实现营业收入、归母净利润同比双增长,增速均超30%。

此外,平安人寿一季度新进入万凯新材、洁美科技、宏盛股份等标的的前十大流通股股东行列,瑞众人寿新进入五粮液、三一重工等标的的前十大流通股股东行列。

从实际配置效果看,险资重仓的银行股平均股息率超过4%,市净率普遍在0.6倍以下,新布局的大部分公用事业、交通运输行业个股股息率在3%以上,且现金流具备较强的稳定性。

向高股息红利资产迁移

险资运用余额自2022年二季度末以来持续扩张,由不到25万亿元逐步升至2025年末的超过38万亿元,其中人身险公司资金运用余额2025年末超30万亿元,为大类资产配置提供了持续扩大的资金基础。与此同时,10年期国债收益率长期徘徊在较低水平,传统固收类资产配置率有所承压,倒逼险资加大权益类资产配置力度。

中信证券首席经济学家明明表示,保险资金尤其是寿险资金,需要同时满足久期匹配、收益覆盖和利润波动管理三重要求。在利率中枢下移的环境中,传统固收类资产配置承压,险资需要通过提高权益配置效率来缓解长期投资回报压力,而高股息、低波动、容量较大的红利资产天然符合其配置诉求。当前险资所处的监管环境、利率波动幅度与投资渠道均已大幅改善,将“双低”利率期主动转化为低成本负债积累期,向高股息红利资产系统性迁移,这是险资优化资产负债匹配的理性选择。

今年一季度,债券市场利率低位窄幅震荡,股票市场波动加大。多家上市险企在一季报中透露了权益投资思路。中国人保表示,公司积极响应中长期资金入市要求,充分发挥险资耐心资本优势,强化绝对收益导向,优化权益持仓结构,增强新会计准则下投资业绩的长期稳定性。中国人寿表示,权益投资推进均衡多元策略布局,动态优化持仓结构,不断提升投资质效,一季度总投资收益率为2.21%。