

“断支付”措施出台 隐性收费终结 网贷灰色通道走到尽头

“我们正在排查并关停与小贷、融担、典当行、保理、融资租赁等‘7+4’类地方金融组织的助贷类合作业务，主要包括支付账户自动划扣等，并将与存在违规操作和合规问题的高风险商户终止合作。”上海地区一家支付机构人士向中国证券报记者表示。

记者从多家机构获悉，近期上海多家支付机构接受监管部门窗口指导，全面清退“7+4”类地方金融组织的助贷类支付账户并停止相关费用代扣服务，需在本月底前完成排查和整改。

知情人士表示，相关监管动向在业内已流传大半年，如今落地的要求比预期更为严格。此举剑指“双融担”“月系融担”“分期商城”等高利贷变种，监管部门通过加强穿透式治理，从资金链上斩断违规高息灰色产业，同时压实支付机构合规责任。从长期来看，这将重塑地方金融生态，推动助贷、支付行业回归本源。

● 本报记者 石诗语



视觉中国图片

切断“7+4”类机构助贷类支付通道

近期上海地区支付机构正在切断“7+4”类地方金融组织的支付账户自动划扣服务，主要关停了涉及助贷类担保费、服务费等相关的自动扣款通道及还款代扣服务。

“7+4”类地方金融组织是指小额贷款公司、融资担保公司、区域性股权市场、典当行、融资租赁公司、商业保理公司、地方资产管理公司等7类机构，以及投资公司、开展信用互助的农民专业合作社、社会众筹机构、地方各类交易场所4类机构。

“本质上是监管部门进一步加强穿透式治理，从资金链上斩断助贷高息灰色产业，同时压实支付机构合规责任。”一家助贷公司上海分部相关负责人王辉（化名）向记者表示。“支付通道的切断，将迫使大量无牌照或高息小贷公司退出市场。从短期来看，此举将对当地支付、助贷行业产生较大影响，但从长期来看，将重塑地方金融生态，推动行业回归合规本源。”王辉说。

“支付机构为‘7+4’类机构提供相关服务被叫停，主要为了打击并阻断‘双融担’‘月系融担’‘商城回收’等新型高利贷变种的违规操作。”一家头部助贷公司相关业务人员张伟（化名）告诉记者。

“不少‘7+4’类机构，尤其是小贷公司、融担公司通过嵌套多层‘马甲’拆分费用，从而绕开24%利率上限，支付机构成为违规资金流转的关键通道，并通过支付通道代扣高额服务费、担保费等。”张伟表示。

在上海地区监管部门窗口指导下，支付

机构主动清退高风险商户、切断违规通道。“预计部分支付机构短期营收会出现下滑，对‘7+4’类机构的清退，将直接导致支付机构相关业务手续费、服务费收入减少。”一家支付机构相关业务负责人分析称，“会否伤筋动骨，取决于支付机构与‘7+4’类机构合作业务所占比重，对于部分高度依赖非银金融权益业务的中小支付机构而言，营收压力将骤增。”

“金融权益类业务，比如权益商城付费、信用报告代扣续费、会员分期等被动扣款业务，是不少机构的主要盈利来源，但这些业务长期承受高风险、高投诉，是这次整改和清退的重点。”上述支付机构相关业务负责人补充道。

对于助贷公司而言，“依赖支付代扣和费用拆分的隐性收费盈利模式将终结，高息模式几乎被全链条切断，依附融担、小贷机构的通道型助贷机构将被逐渐淘汰。”张伟说。

加强穿透式监管

监管政策为支付行业合规发展划定清晰边界。业内人士表示，按照相关规定，今年起非银行支付机构分类评级，已将金融类高风险商户占比、违规代扣投诉率纳入核心考核指标，构建“助贷新规+支付严管”的治理闭环，实现后端查产品、前端“断资金”的穿透式监管。

在营销层面，2026年4月24日，人民银行、金融监管总局、证监会、国家网信办等八部门联合出台《金融产品网络营销管理办法》，将于9月30日正式施行。《办法》明确，

非银行支付机构不得将贷款、资产管理产品等金融产品列入支付工具选项，不得为贷款、资产管理产品等金融产品提供营销服务。

在监管趋严、与支付机构合作业务收缩的同时，助贷公司另一大合作方——消金公司，对合作助贷机构的筛选也更加挑剔。

例如，平安消金在4月底发布互联网网贷业务合作平台运营机构名单，主要包括深圳智略海科技有限公司、度小满科技（北京）有限公司、蚂蚁智信（杭州）信息技术有限公司等11家机构，对比平安消金4月20日发布的合作助贷公司名单，上海数禾信息科技有限公司、北京微财科技有限公司、上海维信荟智金融科技有限公司3家机构退出。此外，杭银消金最新披露的合作名单数量比去年9月时减少了4家。

博通咨询首席分析师王蓬博认为，消金行业在合作策略上出现分化，有的消金公司出于对合规成本、风险管控的考量，选择精简助贷合作方；有的消金公司因部分助贷公司具备较强的系统对接能力、风控体系或股东资源支撑，而将它们拓展至合作名单中，未来行业或逐步走向精细化合作模式。

寻找转型良方

“下一步助贷机构的目标是建立合规护城河，从追求规模转向追求质量。在这一过程中，行业利润空间或被压缩。”王辉认为。

一家中大型助贷公司高管告诉记者：“我们公司一季度财务数据还没有正式披露，但整体经营情况并不乐观，主要是受助贷新规对贷款综合利率率严格限制的

影响，我们提高了风控门槛，收缩了下沉客户规模。”

“业务量持续收缩，今年一季度营收较去年同期减少近一半，净利润是亏损的。目前网销新规（《办法》）的影响还没有通过经营业绩体现出来，但我们预计撮合率、复贷率都将有所下降。”一家腰部助贷公司相关负责人如是说。

不少助贷公司开始探索转型出路，主动调整业务结构，寻找新的利润增长点。“我们向中小金融机构提供金融科技服务，比如为部分农商行提供风控软件运营服务和智能终端设备等。”上述中大型助贷公司高管表示，“部分中小金融机构自主风控能力有限，他们的传统贷款审批流程效率很低，我们提供的定制化系统支持主要用于用户画像分析、交易反欺诈、客户信用评分、智能审批、贷后预警、合规催收等，有助于客户授信审批效率提升。”

“一般来说，金融机构也有自己的风控体系，是否放款、放款额度多少，最终决策权还在银行手中。”上述中大型助贷公司高管说。

在国内传统助贷业务竞争白热化的背景下，开拓新市场和场景成为必然选择。“当前几家头部公司都在试水出海业务，我们也有此类业务，主要集中在东南亚、拉美等地区，但海外业务也面临挑战。”王辉说，“出海业务的监管要求在收紧，合规成本上升。此外，此类业务前期投入大，由于语言、文化、支付习惯存在差异，实现本地化运营有一定难度。而且催收是个大问题，部分地区客户‘撻贷’严重，坏账率很高。”

“银行福利”从天而降 当心落入贷款诈骗陷阱

● 本报记者 张佳琳

这是一条看似“从天而降”的福利短信：“【农商银行】您在本行可以申请一笔328000元储备金，5年内随时借还。如果需要，请及时回复……”对于有资金周转需求的消费者来说，收到类似短信，很难不心动。然而，当手指触碰键盘回复的那一刻，你可能已落入不法分子精心布置的诈骗陷阱。

近期，不少消费者收到“预授××万元额度”“提高贷款额度”的短信，一旦回复，不法分子就可能获得其个人信息，进而实施盗刷资金、冒用身份办理贷款等违法犯罪行为，给消费者造成严重的财产损失。对此，江苏、广东、贵州、安徽等地银行密集发布风险提示，提醒消费者面对来路不明的短信，别回复、别点击、别转账。

天降数十万元授信额度

“我行预授给您30万元额度，5月20日到期，请及时回复”“您已通过初审，我行可将您的额度提高至300000元，5年内随借随还，请您及时回复”……近段时间，不少消费者收到不法分子发送的给予授信、提升额度类诈骗短信。

中国证券报记者调研发现，此类短信发送号码往往是个人手机号码或虚拟号码，是不法分子为实施诈骗而冒充银行工作人员向消费者抛出的诱饵。他们常以“额度高、利息低”“对征信无任何要求”“助力资金周转”等为话术，诱导消费者回复短信、点击链接。

消费者一旦上钩，往往会被不法分子要求填写个人资料。此后不法分子会以“交信用保险”“刷银行流水”“账号需要激活”等理由让消费者向其转账。得手后，不法分子会声称贷款资金将在几日后到账，随即就将消费者拉黑。

值得注意的是，有些不法分子会先给消费者发放一笔小额贷款，在取得消费者信任后，诱导消费者提高信用额度。消费者若需提高额度，就得按照不法分子的要求进行上述操作。

“这是诈骗短信！”

“注意，这是诈骗短信！”近期，江苏建湖农商银行、安徽泾县农商银行、安徽郎溪农商银行、贵州兴仁农商银行、贵州普安农商银行、广州南雄农商银行等多家银行发布相关风险提示，提醒消费者此类短信系诈骗分子利用虚拟号码发送的虚假信息。

建湖农商银行强调，该行各类贷款服务不与非法中介合作；各类贷款申请、办理，不收取任何手续费。若消费者需办理贷款业务，可通过建湖农商银行网点、官方客服热线、官方微信小程序、手机银行进行申请。

“冒充我行工作人员进行贷款营销、发布虚假信息的行为已严重侵害我行形象和声誉。今后我行将加强对此类问题监测，及时向公安机关报送监测信息，问题查实的主体将被依法追究法律责任。”建湖农商银行表示。

普安农商银行表示，该行不会通过短信、电话等方式要求客户回复数字或点击链接办理贷款、转账等业务。任何向消费者索要验证码、密码、身份证号码的行为均属诈骗。如消费者发现可疑信息，可拨打该行营业网点服务电话核实。

勿点击 勿回复 勿扫描

郎溪农商银行表示，银行需要对客户的信用情况进行全面评估后才能办理贷款，不存在一个电话、一条短信就能承诺办理贷款的情况。凡是声称“无需抵押、无需担保、不看征信、放款速度快”“要求消费者交纳‘保证金’‘解冻费’等各种手续费或‘刷银行流水’的主体均为骗子。

“如有贷款需求，消费者要通过正规途径办理。办理贷款业务应当选择银行，正规贷款不需要提前交纳任何费用，银行对个人信用的评估不会通过汇款等方式进行，没有所谓的‘刷信普度’。”郎溪农商银行强调。

多家银行提醒消费者，不要轻信相信贷款营销短信或电话。如果消费者收到标注为“【××银行】”但发送号码为虚拟号码的贷款营销短信，且对方自称是某银行信贷员，询问是否需要贷款，一定要谨防上当。对方可能是贷款中介或诈骗分子。消费者如有疑问，可拨打银行官方服务热线或到柜台求证。切勿点击短信中的不明链接，切勿回复不明短信，切勿扫描来源不明的二维码。



视觉中国图片

非车险报行合一一步入深水区 安责险亟待告别低价内卷

● 本报记者 李静

有法定强制属性加持，却没有统一条款和基准费率；本应严守风险定价底线，却深陷无序低价内卷……如今，安责险已成为非车险报行合一中的突出痛点。

自去年11月1日起，非车险报行合一正式实施。按照监管指引，企财险需在2025年12月1日前完成产品重新备案，安责险、雇主责任险分别需于2026年1月1日、2026年2月1日前重新备案，其他非车险产品需于2026年12月31日前重新备案。

中国证券报记者近日调研发现，尽管非车险报行合一稳步推进，但相关矛盾仍然较多，安责险领域问题尤为突出。由于统一条款与基准费率缺失，保险机构普遍压低备案费率，行业陷入无序低价内卷，导致事故预防服务投入不足、流于形式。“低价抢单一保费不足一无力防控一事故高发一亏损加剧”，已成为当前安责险市场难以破解的恶性循环。

标配与失配

安责险，即安全生产责任保险，是指为在生产经营活动中发生生产安全事故所致的人员伤亡和经济损失提供赔偿，同时为企业提供事故预防服务的商业保险。《中华人民共和国安全生产法》明确，国家鼓励生产经营单位投

保安全生产责任保险；属于国家规定的高危行业、领域的生产经营单位，应当投保安全生产责任保险。

“当前，安责险已成为我们经营承压最突出的业务板块。”某财险公司相关负责人坦言。在业内人士看来，安责险具备法定强制属性，定位堪比车险中的交强险。然而截至目前，全国统一的示范条款与基准费率体系仍未出台。

标准缺失导致市场无序低价内卷。根据去年印发的《安全生产责任保险实施办法》，保险机构应当保证事故预防服务费用投入，依据相关规定和合同约定，按照不高于安责险实际收取保费的21%投入事故预防服务费用，制定专项预算，据实支出，不得挤占、挪用。

上述财险公司相关负责人表示，目前各家保险机构向监管部门备案时普遍压低费率。他举例称，针对某行业，保险机构需按实收保费的20%计提事故预防服务费，并依托风险精算完成合理定价。以一单1万元保费的保单为例，险企可计提2000元用于专业风险防控，深入企业生产车间、仓储库区开展实地隐患排查、专业风险检测。而在低价竞争背景下，同款保单保费被压至2000元，对应的事事故预防经费仅有400元，连基础人力与外勤成本都难以覆盖，险企只能将风险防控简化为线上宣讲、纸面培训等，难以真正筑牢安全防线。

统一底线 因地定价

记者调研发现，多数财险公司安责险业务经营困难，承保亏损成为常态。保险公司陷入“低价抢单一保费不足一无力防控一事故高发一亏损加剧”的恶性循环。

根治这一乱象，关键在于出台统一条款与行业最低费率。上述财险公司相关负责人表示，监管部门应制定标准化示范条款，划定费率最低红线，从源头杜绝随意低价备案、无序抢单，以更好落实报行合一。

同时，应推行“全国基准+区域差异化”的费率机制。依据各地灾害风险、产业结构、事故发生率实行分级定价，例如沿海台风多发、高危行业集中地区适度上浮费率，内陆低风险区域合理下调费率，使定价贴近地方实际风险水平，避免全国“一刀切”。“保险项目应看重服务能力与风控实效，企业应摒弃唯低价中标，聚焦综合实力与服务品质评审，防止低价中标后服务缩水、投入缺失。”一位业内人士提醒。

值得一提的是，记者多方了解到，监管层已意识到上述问题，正加强监管，并推动制定分区域指导性费率。

短期阵痛 长期受益

除安责险外，其他非车险业务报行合一

也面临不小压力。“车险与非车险存在根本性差异，车险的本质是产品标准化。相比之下，非车险险种繁杂、个性化特征明显，哪怕同属一类企业，在保险方案的选择上也往往不尽相同。”上述财险公司相关负责人表示。

这种复杂性首先体现在产品结构上。非车险普遍采用“主险+附加险”架构，客户个性化诉求持续倒逼条款扩容：当年理赔产生的争议点，次年就有可能变成特别约定；经年累月，临时约定逐步固化为附加险，导致保险产品库持续膨胀。对企业客户而言，不断扩充保障范围、细化责任边界是合理诉求。但对险企来说，条款扩容会加大承保风控难度，也给报行合一的标准化备案带来挑战。

客户、险企与监管部门的三方博弈，进一步加大了非车险报行合一的落地难度。“客户追求保障全覆盖、保费低成本；监管部门坚守合规底线，划定条款费率红线；保险公司既要满足客户需求，又要符合报备规范。”上述财险公司相关负责人说。

业内用“短期承压，长期受益”来概括报行合一对非车险业务的影响：短期内各方博弈成本上升，大客户议价激烈；长期看，推进标准化、规范化是行业挤掉水分、回归保障本源的必经之路，也是扭转非车险业务规模冲高、盈利偏弱困局的关键。