

洞察2025

告别规模竞速 助贷业的分化与新生

你对2025年助贷行业发展印象最深的一件事是什么?一众受访行业人士默契地给出了同样的答案:监管新规。

即将过去的2025年里,金融助贷行业在监管风暴中完成了一轮深刻的“刮骨疗毒”。4月《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》(以下简称“助贷新规”)出炉,在半年的过渡期中逐渐扭转了行业此前的规模扩张惯性。从头部平台的撮合量收缩与轻资本模式切换,到中小银行密集缩减合作机构,再到海外业务成为头部机构的增长新引擎,全行业在合规压力下上演了一场“淘汰赛”与“转型战”。

站在年终节点回望,助贷新规带来的强制要求,在洗牌中筑牢了助贷合规底色,又在变革中重塑了行业格局。有行业从业人士向北京商报记者指出,助贷行业的转型与分化的本质是企业合规、风险、成本三重压力下的生存策略选择,核心源于经营环境的根本性变化。进入2026年后,助贷又该如何突围?



一轮痛苦但必要的转型。

严监管的另一面,助贷平台也在挖掘新的增长路径。其中,业务出海已成为头部平台的共识。以信也科技为例,2025年三季度,该公司国际业务收入占比已达25%,创下历史新高,海外累计借款用户近1000万,新增借款用户较上季度增长18%,其在菲律宾市场的电商生态合作交易量占当地促成交易量的36%。

除了出海外,场景拓展及技术输出等也是助贷平台重点方向。宜人智科方面回复北京商报记者称,公司持续推进AI战略升级,推动AI从工具向协作者进化,后续将推进AI技术进一步深入业务,并帮助金融机构优化信贷流程,提升审批效率。各项调整正在逐步显现其效果,帮助公司适应新的市场需求和政策环境。

谈及助贷行业后续发展,李新坦言,行业未来的合规性肯定显著提升,巨头平台的业务集聚效应也更加明显。今后,各个业务机构对于用户争夺会更加激烈,但降低获客成本、风控成本和后台运营成本才是活下去的决定性因素。

同时,李新指出,2026年海外的发力方向肯定是拓展新的国家和市场,目前有很多团队都已经开始了探索,但海外市场能给予的利润支撑始终有限,不能过度乐观。2026年国内市场的方向应该是打造自有的流量场景,借此降低获客成本、提高客群质量。

苏筱芮认为,从行业格局层面看,2026年助贷分化可能会进一步加剧,尾部平台将因能力不足、迟迟未能进入持牌机构“白名单”而加速出清。从科技建设层面看,助贷“科技服务商”角色有望进一步强化,头部助贷机构将更强调“技术服务”属性,向持牌资方输出一体化风控解决方案、联合运营模型与IT信息系统,合作模式从单一“流量+资金”维度对接升级为“技术+场景+资本”的深度耦合。

此外,从多元业务层面看,苏筱芮表示,金融科技出海有望成为新一轮助贷比拼的重要方向,拥有成熟技术的头部平台将加速向东南亚、拉美等重点海外市场输出技术与商业模式,打造“第二增长曲线”。

王蓬博则建议,助贷平台可深耕垂直场景,如绿色金融、供应链小微、新市民服务,利用细分领域的数据和风控能力构建护城河,同时应加快技术产品化,比如将大模型、智能风控、反欺诈等模块封装成可对外输出的SaaS工具,服务中小银行或非银机构。

北京商报记者 廖蒙

从规模竞速转向质量博弈

“2025年助贷行业可谓迎来巨变,一系列行业相关新规的出台,对业务的整体影响很大。”12月29日,华东地区某助贷平台从业人员李新(化名)告诉北京商报记者。这样的感触,在其他受访从业者的回复中也有所体现,助贷新规毫无疑问成为2025年助贷行业的标志性事件。

作为银行与下沉客群的连接桥梁,过去几年间,助贷依托互联网流量优势飞速发展,助贷行业也经历了几轮严监管。金融促消费的政策倡导下,助贷行业快速复苏,根据艾瑞咨询《2025年中国网络助贷行业研究报告》,2024年助贷规模已回升至3.5万亿元,成为消费增量的第二大来源。

这一过程中,部分平台贴着利率上限放贷、风控定价粗放、隐性收费抬升用户贷款成本等问题仍然存在,助贷新规由此落地。具体来看,助贷新规构建了三大监管框架:一是商业银行对助贷机构实行名单制管理,明确合作边界;二是要求银行不得依赖第三方核心风控能力,强化主体责任;三是将担保费、会员费等所有隐性成本纳入综合年化利率核算,设定24%的利率红线,禁止“利率拆分”。

从4月发布到10月正式实行,半年的过渡期中,助贷新规对行业传统盈利模式的冲击逐渐显现,尤其对依赖高息业务的尾部平台形成致命打击。而这种压力,直接传导至业务端,从头部平台三季报数据可见一斑,上市

系助贷平台的撮合量环比出现不同程度的放缓,行业整体转向更为审慎的收缩状态。

“助贷新规重塑了行业发展格局,竞争逻辑从‘规模竞速’转向‘质量博弈’,全行业主动收紧风控标准,聚焦优质客群,资产质量成为核心竞争力。助贷新规加强了监管和市场的规范性,也促使行业内各方更加注重风险管控和合规运营。”另一名助贷行业资深从业人员张理(化名)表示。

在博通咨询首席分析师王蓬博看来,2025年是助贷行业从野蛮生长转向合规生存的分水岭,是标志性的一年。助贷新规的出台,核心在于压实银行主体责任,切断隐性兜底、规范数据使用和合作边界,直接打断了过去依赖联合贷杠杆扩张、风险外溢的旧逻辑。助贷行业整体规模收缩这种情况不是偶然,实际上是监管主动挤泡沫的结果。

“助贷新规倒逼平台回归技术本位,也让银行重新审视自身风控能力。助贷新规不是打压,而是重塑,为真正有技术、有合规能力的参与者腾出了空间。”王蓬博补充道。

合规风险成本三重压力

事实上,细看2025年助贷行业的变革,并不仅仅是监管导向下的调整动作,也是行业本身发展的必然结果。

助贷行业的利率下降,实际上在此前便已经开始,提高24%以内利率资产占比的布局要求极大地考验了助贷平台的精细化运营能力。助贷新规提出硬性要求后,助贷平台加

速推进优质客群与低成本业务的布局,纷纷开始探索挖掘优质客群和低成本业务。

一家上市系头部助贷平台向北京商报记者指出,这一变化背后的主要原因在于助贷新规对利率下行的长时间趋势进行了回应。各机构需要调整经营策略,降低对低信用群体的依赖,专注于优质客群,以保持竞争力。

张理同样提到,转型与分化的本质是企业合规、风险、成本三重压力下的生存策略选择,核心源于经营环境的根本性变化。合规成本大幅上升,助贷新规要求综合融资成本控制在年化24%以内,且明确增信服务收费规范,挤压利润空间,倒逼机构转向风险更低、定价更合理的优质客群。资产质量承压,2025年行业助贷机构逾期率均有上升,企业为维持盈利必须筛选低风险客群,降低贷后损失。同时,深耕存量优质客群能显著降低单位运营成本。

透过六家上市助贷平台三季报数据来看,报告期内行业整体营收稳中有升,但净利润差距显著,在净利润增速上也有差异。其中,信也科技、小赢科技、嘉银科技则实现营收与净利同步增长,奇富科技、宜人智科增收不增利,乐信则是增收不增利。

同时,风险防控压力的结构性分化,进一步拉大了头部与中小机构的差距,也反向推动头部平台加速聚焦优质客群。报告期内行业整体风险有所抬头,奇富科技、信也科技、乐信的90天以上逾期率分别为2.09%、1.96%和1.63%,较二季度均有所上升。

更值得关注的是业务结构的深度调

整,年内助贷平台普遍开启从“轻资本”向“重资本”的模式切换。例如,奇富科技三季度轻资本模式贷款规模347.6亿元,占比41.7%,规模较2024年同期下降23.4%;乐信轻资本贷款占比从一季度的27%持续收缩至三季度的13%。受访人士普遍认为,这种切换本质上是平台应对监管要求、强化风险把控的主动选择。

王蓬博指出,过去几年,在资本消耗高、杠杆受限、利润收窄的三重压力下,纯重资本模式早已难以为继;而新规进一步抬高了合规成本和资本门槛,促使平台加速向技术服务和轻资本模式转型。更重要的是,资本市场对助贷业务的估值逻辑变了,不再看GMV(商品交易总额)或放款规模,而是看单位经济模型是否健康、技术输出能否独立变现。这种内外压力叠加,让头部玩家不得不主动聚焦可持续的盈利路径。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,从行业本身发展出发,“轻资本”模式相对而言利润薄、壁垒低,可替代性强,“重资本”模式下,企业虽然需要投入资本金、承担风险,但能构筑更深的护城河,同时能够助力平台更加深刻地洞察当下助贷业务的特质与客群发展变化,助力平台提升风险定价能力、提升风控水平。

海外市场不能过于乐观

整体来看,2025年的监管风暴,让助贷行业彻底告别了“野蛮生长”的旧时代,完成了

公募分红总额超2400亿元 宽基ETF连续两年包揽前四

分红总额频次齐升

随着2025年步入尾声,公募基金年度分红情况也随之揭晓。整体来看,2025年公募基金分红热情依然高涨。Wind数据显示,截至12月29日,年内公募分红总额达2421.69亿元,分红次数更达7448次,超越2024年全年的2263.2亿元、6577次。

若从细分类型来看,债券型基金仍扛起年内分红“大旗”,但占比相比2024年有所下降。截至12月29日,债券型基金的分红总额达1690.79亿元,占比为69.82%,而2024年全年,债券型基金的分红总额占比则高达79.73%。

相较于债券型基金,包含被动指数型基金和增强指数型基金在内的权益类指数基金的年内分红占比则有所提升。截至12月29日,权益类指数基金的年内分红总额为484.92亿元,占比为20.02%,较2024年全年的12%有明显提升。综合来看,债券型基金和权益类指数基金的分红总额占比已接近年内分红总额的90%。

此外,还有部分主动权益类基金(包含普通股票型基金、偏股混合型基金、灵活配置型基金)、REITs、ODII、FOF、货基也参与了年内分红。除货基外,主动权益类基金、REITs、ODII、FOF的分红总额较2024年均不同程度



度的提升。数据显示,截至12月29日,上述四类产品的年内分红总额依次为107.04亿元、106.65亿元、21.98亿元、9276.26万元,同比分别增加15.16亿元、22.79亿元、16.49亿元、3219.43万元。

年内公募分红总额、频次齐升的原因是什么?在前海开源基金首席经济学家杨德龙看来,由于2025年市场行情出现回升,基金赚钱效应也明显提高,因此基金分红总额和频率较2024年都出现上涨,这也是基金管理人用真金白银回馈基金持有人的方式。

财经评论员郭施亮也提到,公募基金分红力度加大,不仅可以提升居民回报预期,也可以提升产品的竞争力与吸引力。

公募基金在2025年市场震荡向上、赚钱效应提升的同时,分红力度也在加大。公开数据显示,截至12月29日,年内公募分红总额达2421.69亿元,分红次数达7448次,均已超越2024年全年。其中,债券型基金仍为年内分红“主力军”,但分红总额占比2024年略有回落,相比之下,权益类指数基金的占比则有所提升。具体到分红前十名来看,指数型基金占据八席,其中前四名更由沪深300ETF包揽,且宽基ETF已连续两年包揽分红榜前四。有业内人士指出,预计2026年A股会延续“慢牛”走势,公募分红或仍将乐观,ETF霸榜现象有望再现。

宽基ETF连续两年包揽前四

从年内分红榜来看,指数基金强势霸榜,在前十名中占据八席,其中前五名均为宽基ETF,沪深300ETF更包揽前四名。

Wind数据显示,截至12月29日,华泰柏瑞沪深300ETF以高达83.94亿元的分红总额居年内首位。易方达沪深300ETF、华夏沪深300ETF、嘉实沪深300ETF、华夏上证50ETF则紧随其后,年内分红金额依次为71.5亿元、55.54亿元、53.94亿元、45.73亿元。

回顾2024年分红榜前四名,依次为易方达沪深300ETF、华夏上证50ETF、华泰柏瑞

沪深300ETF、嘉实沪深300ETF,分红金额依次为53亿元、31.25亿元、24.94亿元、16.65亿元。可以看出,上述产品在2025年的分红金额较2024年均不同程度的提升。

随着宽基ETF已连续两年包揽分红榜前四名,展望2026年,指数基金能否持续霸榜,成为来年分红“大户”?“宽基ETF大手笔分红,主要是相关产品在今年表现可观、规模稳步增长。基金管理人为了争夺优质客群,除了通过良好的业绩表现留住客户,也会通过加大分红力度以及申购费、认购费优惠等方式增强客户黏性、提升基金吸引力。”郭施亮说道。

就产品规模来看,上述包揽前五名的宽

基ETF也是全市场规模前五的指数基金。Wind数据显示,截至2025年三季度末,华泰柏瑞沪深300ETF的规模高达4255.81亿元,是全市场规模最大的ETF。同期,易方达沪深300ETF、华夏沪深300ETF、嘉实沪深300ETF、华夏上证50ETF的规模依次为3051.65亿元、2280.62亿元、1996.95亿元、1804.54亿元。

除前述产品外,年内分红榜前十名还包含中银丰和定开债、国泰纳斯达克100指数、南方中证500ETF、华安上证180ETF、湘财鑫睿债券C,分红总额依次为20.03亿元、17.7亿元、16.02亿元、12.99亿元、11.59亿元。整体来看,截至当前,年内分红总额超5亿元的基金有61只(份额分开计算,下同),其中有16只分红金额超10亿元。

展望2026年公募基金分红趋势,杨德龙认为,预计2026年A股会延续“慢牛”走势,公募基金的盈利能力有望提升,公募分红或仍将乐观。指数基金或仍为明年分红主流,ETF霸榜的现象有望再现。

郭施亮则提到,指数基金是否能继续大力度分红,取决于2026年市场行情表现。若市场环境持续好转,赚钱效应明显,则有望继续延续大比例分红的趋势。

北京商报记者 李海媛