

# 助贷平台刮骨疗毒

网贷行业的治理风暴尚未平息。如果说支付切断了交易线路,那么资金端的收紧就是阻挡了网贷平台的“来时路”。当前银行、信托、消费金融等持牌机构正在集体收紧助贷合作门槛,控新增、降存量、严合作成为金融机构无言的默契。

“有地方城农商行被要求自3月开始全面叫停助贷业务”“有助贷平台月度放款规模从巅峰时期的超170亿元下降至不足30亿元”“大厂导流的客群质量明显下降,让接入的资金方严重亏损,即便是免费的流量,资金方也不愿意要了”……这样惊人的变化正在持续上演。

资金追着优质资产跑,腰部平台主动收缩,尾部助贷平台岌岌可危,这些现状背后,不仅是监管部门引导下资金端规模压降的核心表现,也是当次级客群的信用风险暴露、放款利率上限被锁死、资产方收紧业务规模的理性选择,更是助贷新规落地后带来的市场出清的必然结果。

混沌但有希望,这是受访业内人士在采访中针对当前的助贷市场给出的答复。“如果能慢慢跑出一条路,和银行、消金公司拉开差异,还是有不少助贷平台能活下去的。”该业内人士指出。助贷,正在寻找新的生存之道。



贷’情况多到极致,很多24%以上的风险客群负债,基本没有腾挪空间,一旦被抽贷就会立刻断供,流量风险明显在变高。”杨天解释称。

不仅如此,原本被行业内视为“避风港”的互联网大厂,也不可避免地迎来了资产质量下滑。杨天透露,本轮市场调整中,互联网大厂自身的核心贷款业务受影响较小,但对对外合作的导流类业务让合作机构严重亏损,有大厂用表外资金弥补资金方亏损,想办法提升流量质量;还有大厂因资产质量太差已停止导流类业务新增,现在即便是免费给流量,也没有资金方愿意接入。

## 行业往合规转型 不能将资金端当作“通道”

追溯本轮调整的根源,金融监管部门对于助贷业务“权责错配”乱象的整治意图清晰可见。整体来看,资金端的收紧并非简单的合作名单筛选,而是对过去轻资产、弱管理的“通道”模式的彻底否定,强化金融机构的风险管控能力,更深层次的意义在于对监管套利空间的压缩、机构权责边界的重构。

按照助贷新规要求,银行、信托、消费金融公司等主流资金方普遍建立了更为严格的合作机构筛选机制,并按照“白名单”制度对外披露。从“白名单”来看,合作资源正加速向资本实力雄厚、合规记录良好、风控能力突出的头部助贷平台集中。北京商报记者也在采访中了解到,清理利率超过24%的存量资产已成为明确趋势,部分机构已制定时间表,计划在2026年年中前完成高定价资产的清退工作。

可以确定的是,助贷行业正在经历由无序规模扩张到注重质量提升的强制性转向。“虽然资金和资产都在动荡,但底层的资产生成都在向合规方向转变,这是我切实感受到的。”杨天坦言。

助贷新规正式生效三个月有余,市场机构也逐渐摸索出新的方向。杨天指出,市场已经逐渐形成共识,24%利率的业务也有机会。行业在完成乱象出清的同时,也在孕育全新的发展希望。过去那些主打主动管理、靠36%高息业务赚钱的公司,也已开始布局年化利率20%左右的低风险资产。

杨天表示:“如果行业能慢慢跑出一条路,挣运营的钱、普惠金融的钱,和银行、消金公司拉开差异,得到市场认可,还是有不少助贷平台能够存活。如果行业机构都往24%利率的业务转型,真正服务B端,而不是把资金端当作‘通道’,助贷市场大有可为。”

北京商报记者 廖蒙

## 集体收紧 有城农商行助贷业务“一刀切”

从市场动向来看,伴随着新的监管要求和利率压降带来的市场变化,当前银行、信托、消费金融等持牌机构正在集体收紧助贷合作门槛。犹如分水岭一般的“白名单”制度之下,助贷平台的资金供给也呈现了明显的两极分化特征。

“国有股份制银行中,已有多家银行的各地分行收到监管部门通知,要求今年年底前将助贷业务余额压至50%,到明年底清零。地方性城农商行过去是市场的‘主力军’,现在也在批量撤出助贷行业,部分机构面临余额压降要求,还有东部省份更是明确自3月起辖内地方城农商行助贷业务全线叫停。”在助贷行业从事资金对接业务多年的杨天(化名)正在亲身感知着市场的变化。

监管三令五申开展“通道类”业务的信托行业亦是如此。北京商报记者多方了解到,有地区金融监管部门要求辖内信托公司助贷业务以2025年三季度末规模为基准,只减不增,未开展此类业务的,此后不得新开展,同时,不得直接投资以互联网贷款为底层资产的ABS和ABN产品,或非标投资相关信托等资管产品。

尽管不同地区监管要求存在细化差异,但信托资金收紧已经是大势所趋。另有一家北方地区信托公司表示,公司近期已经收紧了与助贷机构的合作,而且针对合作的助贷机构行为进行了持续筛查,对存在不合规行

为或者情节的会立即终止出现问题的项目,直至进入内部合作黑名单。相关规定已经同步至各合作机构,有部分合作已经终止。未来在助贷业务部分,公司预计只会与规范的头部平台合作,规模也会逐渐降低。

同样受到约束的资金端还有持牌消费金融,更多的表现体现在合作准入门槛的提高。

助贷新规落地之后,消费金融行业迎来了第二次大幅利率压降。按照多地监管窗口指导要求,2026年一季度开始,消金公司新发放贷款的平均综合融资成本压降至20%以内。监管要求多管齐下,消金公司在合作助贷平台的选择上也更为审慎。

有头部消费金融公司向北京商报记者透露,近期公司对助贷平台的管控更加严格,合作门槛也有所提高。主要考虑其经营规模、经营时间、客户来源、历史盈利、历史客诉以及是否存在通过各种名义向客户违规收费等情形。主要原因在于既要考虑相关平台的风险承受和业务可持续能力,也要避免合作平台违规,引发监管处罚。

杨天表示,整体来看,消费金融机构盈利能力整体弱于其他机构,头部消金有特定客户群体支撑,但规模在400亿元以下的消金公司,业务趋向于高度同质化,无非是在依靠外部平台做主动管理时,采取联合运营或纯通道等不同模式。不过,从现在的市场各类主体来看,消费金融牌照价值仍在,可以默默把握自己的尺度。

联储证券研究院研究员易碧归认为,银行等持牌金融机构在监管压力下,对合作机构的审查趋严,更倾向于将资金分配给风控

能力强、客群优质的头部助贷平台。

## 资金分流 腰部平台资产缩得比资金更快

谈及助贷市场资金端的变化,杨天指出,讨论助贷行业的变化,要从双边看供给和需求,不能脱离资产谈资金。当前助贷资金市场结构化收紧特征明显,有平台资金冗余,也有平台找资金更难了,整个市场情况很混沌。

如何理解“结构化收紧”,最核心之处在于并非“一刀切”,而是“好的多给、差的少给”。“明显能够看到,过去的大半年里,助贷平台的业务规模缩量明显,尤其是中腰部平台,有平台月度放款规模从巅峰时期的超170亿元迅速下降至不足30亿元。只有头部平台资金相对充裕,没有在这方面受到太多限制,甚至是到了冗余的程度。”有助贷行业人士向北京商报记者指出。

资金追着优质资产跑,更为下沉的分期商城、月系融担等平台则逐渐被扼住了资金命脉。日前,北京商报记者调查发现,24%的综合融资成本上限成为刚性约束后,分期商城、月系融担等“变种”高利贷在市场上活跃起来,极大推高了用户的借款成本,支付机构随之陆续启动业务合规自查,全面收紧网贷类机构的资金代扣业务。

杨天称:“支付环节受到阻挠后,分期商城等太下沉的机构,确实很难再找到钱了。虽然还能运营,但更多的可能是催客户主动还款。”而一位分期商城领域从业人员同样在采访中提到,在利率压降后,出于风险管控、获

客及资金成本等方面考虑,百亿元规模以下的分期商城基本没有生存空间。

而相较于监管要求下的资金规模压降,金融机构更担心的是资产质量下降和规模收缩。杨天告诉北京商报记者,当前助贷资金大量离场,一方面是在监管指导下有序压降,另一方面则是资产端在主动缩量,市场供需失衡,无法满足资金对资产的需求。其中,腰部以上平台在一定资金覆盖范围内,资金数倍于资产,这类平台收缩放贷规模更多是主动选择。

“有腰部助贷平台将放款规模缩减至原来的1/3,但实际资金没缩这么快。另外,资金规模压降还有过渡期,助贷平台随时有可能关门歇业。”杨天表示。

结合市场表现来看,腰部平台“刮骨疗毒”式主动收缩规模,风险防控是重要驱动因素。而讨论助贷平台主动缩量、收紧风险敞口,绕不开的是助贷平台的获客方式与客群。在过去,信息流广告、API接入(指将贷款入口嵌入其他平台)、自营渠道铺设、同业导流、存量客户复借等是助贷平台在线上的主要获客方式。

综合多位受访人士提供的信息来看,当前,受到监管政策密集出台、资产端缩量的影响,助贷行业流量成本近期显著下降。尽管如此,绝大部分助贷平台还是已经收缩泛流量投放,获客渠道向信息流这一类高质量渠道转移,API和同业导流渠道的占比下降,甚至有平台已经停止了API的投放。

“最重要的原因在于,通过API模式接入的客群质量参差不齐,部分渠道用户‘多头借

# 告别“躺赚” 消金与小贷走向殊途

过去的一年对于消费信贷市场,可以说跌宕起伏。从助贷新规到小贷指引,强监管的信号越来越强烈,并进一步明晰消金、小贷等的定价分层。当行业告别“躺着赚钱”的时代,甚至面临“生死存亡”的考验,为什么监管态度始终如一?机构又该如何求变?

## 全要往降息的方向走

2025年,中国消费信贷市场接连迎来监管重拳整治。4月出台的助贷新规率先亮剑,综合融资成本红线与助贷“白名单”制度双管齐下,尤其明确需将增信服务费等等所有隐性费用纳入综合融资成本核算,不得突破24%的司法保护上限。

当年10月末,又有消息称监管部门通过窗口指导要求进一步压降消费金融公司个人贷款综合成本至20%,并考虑下调担保增信业务比例。

2025年末,监管再次印发对小贷行业的管理工作指引,明确不得新发综合融资成本年化超过24%的贷款,要求将新发贷款综合融资成本逐步降至1年期贷款市场报价利率(LPR)的4倍以内。以最新LPR报价数据3%计算,即为12%。

尽管后两次要求均未正式文件出台,

一场力度空前的监管“风暴”兴起,已毫无争议地“霸榜”市场热议话题。

无论是助贷新规、窗口指导还是工作指引,核心皆指向“利率下行”。“不单单是某一个具体的细分行业,而是整个大的业态,全部要往降息的方向走,这是高度既定的方针,没有回头路。”某头部助贷平台从业人士张立(化名)对此深有体会。在他看来,24%甚至并非利率下限,应该会持续往下走,监管的核心意图就是要逐步排除高风险劣质客群。

此前,年化利率24%以上的贷款需求,多集中于多头共借用户,这类用户资金多用于“以贷养贷”,既推高自身杠杆率,也让平台风险资产规模不断膨胀。出清这部分客群,是防范风险的必然选择。

“从我们的业务经验来看,24%客群相比先前的36%客群,明显更为理性。他们的授信额度支出比例通常仅在30%左右,还款意愿、能力更强,意味着对于机构来说风险更低。”资深助贷从业人士李林(化名)说道。

某中部消费金融机构同样表示,20%红线精准打击依赖高利率、覆盖高风险的“以贷养贷”模式,减轻中低收入群体的债务负担与违约风险,减少金融纠纷。

## 利率出现分层

随着监管多次出手,在“推动贷款综合融资成本下行”的大框架下,各项要求被不断细化。市场普遍分析,在各类提供信贷产品的金融机构中,整改后的产品利率分层已出现:各类贷款综合利率上限为24%,消费金融机构利率上限20%,信用卡分期贷款利率约18%,小额贷款公司利率上限12%,商业银行优质客群贷款利率在8%以下。

在张立看来,这清晰地反映了监管的推进逻辑:“所有赛道的‘运动员’最终都要冲向同一个终点,只是速度有快有慢。”同时,监管并非追求绝对统一的利率标准,而是保留机构定位差异,不同业务类别要服务不同质量客群,因此最终定价仍可能存在区别。

过去,消费金融公司与小贷公司实质上是在同一片高风险、高收益的市场上进行同质化竞争。二者均主要面向银行等传统金融机构服务不足的“长尾客户”,且因风险较高、依赖高昂的线上流量获客,总体处于较高的利率区间。

而在“定价分离”后,促使消金与小贷走向殊途。上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,利率分层是基于机构资质、客群定位的差异化监管设计,具有明确的引导性与适配性。其核心目的是构建多层次消费信贷体系。

“看似对12%的划定是最‘狠’的,但这可能是监管想释放的一种信号:让整个消费信贷市场存在一个利率‘洼地’,形成示范作用。”李林如是说道。

不过值得注意的是,在资金、风险、获客成本等多重约束下,机构普遍反映,快速向监管要求靠拢绝非易事。

核心矛盾集中于“利率压降”与“成本高企”的撕裂。有助贷人士直言,行业现状是头部平台利率约18%,一些消金类产品利率约15%,已接近成本底线。“降到12%根本覆盖不了风控和资金成本,客群会缩水70%。行业单纯依靠息差的盈利模式已无法持续,盈利空间面临系统性收窄。”

具体来看,消费金融公司的资金主要来源于银行借款、发行ABS和金融债,平均成本高于4%。相比之下,小贷公司的资金来源渠道受限,只有像腾讯、美团这样的头部互联网系小贷,凭借强大的信用,能以接近2%的极低成本发行ABS、ABN融资。

由此,拥有自营渠道、天然流量、获客成

本低的大厂系头部机构有望率先达标,而争议最大的要数小贷行业。张立认为,如果政策落地,放贷规模肯定要大幅缩减,只能靠场景深耕、成本压缩转型。

在李林看来,几家头部互联网系小贷受到的影响或是最大,不过自身实力雄厚;剩下的小机构有序出清,恰恰是当前的必然趋势。

困境之中,行业正进行多维度调整。张立透露,当前机构的核心应对策略集中在降本增效与业务优化:一是收缩获客成本,多数机构已暂停API接口等亏损性获客方式,并减少新客投放比例。目前,各机构在短视频等信息流平台的获客成本已降低50%左右。二是优化人员结构,裁撤非核心产品线团队,同时加强贷后管理与催收团队建设,应对资产质量下滑。三是探索海外市场“开源”,即使是东南亚、墨西哥等红海市场,部分机构也选择快速切入,或是布局蓝海市场寻求新机会。

当然,在此过程中也有中小平台出现“退场”倾向。“有平台老板评估资产质量后,愿意拿出过往利润清偿投资方债务,实现良性清盘。”张立告诉北京商报记者。

“2026年3月可能是一个重要节点,机构经历一段时间的压力与试错,将做出最终道路的选择。”李林说道。

北京商报记者 董晗萱