

民营银行收紧合作 助贷平台再迎大考

《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”)落地9个多月,助贷格局悄然生变,“白名单”也成为市场观察行业走向的重要窗口。北京商报记者注意到,7月以来,多家民营银行更新合作助贷机构名单,合作助贷机构数量整体呈现收缩态势。从结构来看,作为资金方的银行等更青睐互联网大厂系助贷平台、头部上市助贷公司,而中小助贷平台则陆续被移出合作名单。

将在8月1日正式生效的《个人贷款业务明示综合融资成本规定》,成为助贷市场的新节点,资方与助贷平台相互观望,几乎在市场给出新反应后再行调整。过往成本、利润结构已经难以适配现有市场环境的大背景下,助贷行业凛冬已至,在等待结束下行周期的过程中,助贷正在彻底告别粗放。



【助贷行业主要变化】

- 民营银行**缩减**合作机构收紧资金供给
- 资金量减少**50%—70%**部分平台资方断供
- 单日放款规模从几千万元缩减至**不足百万元**
- 腰部平台主动**收缩规模**

【助贷机构主要运营成本】

- 流量采买成本在**5%—8%**之间
- 资金成本为**5%—6%**
- 坏账风险损失约为**15%**
- 其他**人力、日常**运营成本

民营银行整体缩减合作机构

进入2026年下半年,多家金融机构更新互联网贷款合作机构“白名单”。7月28日,江西裕民银行官网公告显示,当前该银行合作的平台运营机构(即“助贷平台”)共计16家,增信服务机构8家,助贷业务合作名单中不包括委外催收类机构。而合作的增信服务机构多为助贷平台关联的担保公司。

不仅是江西裕民银行,月内还有吉林亿联银行、重庆富民银行、无锡锡商银行、深圳微众银行等对公示名单进行了更新。从名单来看,吉林亿联银行当前合作助贷机构均为互联网大厂系、持牌消金或上市助贷平台。而与2025年9月初披露的56家合作助贷机构相比,吉林亿联银行在此前的更新中已将各类中小助贷平台和部分互联网导流渠道等进行了全面削减。此外,无锡锡商银行在7月初新增公示了委外催收合作机构名单,共计14

家机构位列其中。

而相较于其他大部分民营银行缩减合作助贷平台数量,在4月更新的助贷合作平台运营机构、增信服务机构名单中,无锡锡商银行共计有21家合作助贷机构,担保公司26家,也是少数在年内新增了合作机构的民营银行之一。

博通咨询首席分析师王蓬博指出,助贷新规落地后,放贷机构要担起全流程风控的主体责任,核心授信环节不能外包,还要总行统一管控合作白名单,这就倒逼民营银行清退那些合规、风控能力不达标的中小合作渠道。再加上综合融资成本存在上限,行业利润空间持续收窄,民营银行本身线下网点少、风险承受能力有限,不管是控不良还是压运营成本,都肯定更倾向和流量稳定、数据体系成熟的头部平台合作。

针对调整合作机构的主要原因、后续助贷业务的发展规模等问题,北京商报记者向重庆富民银行、无锡锡商银行等多家银行进行了采访,但截至发稿,未收到相关公司回复。

回暖核心在资金供给

作为互联网贷款市场重要的资金供给方面,民营银行收缩合作助贷机构,直接冲击着下游的助贷市场格局。自2025年10月助贷新规正式落地以来,伴随着24%利率上限的“红线”,助贷领域开启了新一轮大“洗牌”,资产端规模收缩、利润暴跌在业内并不少见。

7月30日,针对当前民营银行等资方收缩合作机构一事,北京商报记者向业内多家助贷平台进行了采访。对于助贷新规落地以来合作资方数量、业务规模的变化情况,受访机构三缄其口,但集体释放的信号均表明,助贷市场仍在寒冬期。

首要的冲击,在于助贷市场的钱变少了。“除了两家头部助贷平台资方供给相对稳定外,其余平台均受冲击,严重的平台全部资方断供。即便是受影响较轻的平台,也流失了50%—70%的合作资金。”助贷行业资深从业

人士肖明(化名)告诉北京商报记者。

这一变化带来的直接影响,在于助贷平台放款规模的锐减。肖明指出,此前行业常态下,单日放款规模至少八位数,普通腰部平台单日几十万元,头部平台单日上亿元。现在不少平台单日放款不足百万元,放款规模断崖式下滑。同时,有腰部助贷平台在采访中表示:“我们现在几乎都没有放量了。”

在肖明看来,助贷行业能否回暖,核心看资金供给能不能恢复。对于助贷平台而言,现阶段的问题不在于融资成本高低,而是有钱也拿不到资金。

不论是民营银行还是消金公司,助贷平台合作“白名单”都是动态调整的。“今天可以把平台剔除,后续也能重新加回来,名单变化释放的更重要信号,在于资方的合作意愿,”肖明指出,“当前助贷行业风险事件尚未完全出清,这种不确定性带来的信心负面冲击,直接改变了资方和助贷平台的合作态度,资方正观望中。”

北京商报记者也在采访中了解到,为了应对这一局面,有助贷平台自2025年四季度开始便主动收缩成本、压缩开支,以应对行业持续低迷的情况。另有上市助贷平台指出,助贷公司应该稳步推进客群向“优结构”转型,整体资方数量保持平稳。面对行业环境变化与监管要求,需持续完善合规体系,增强成熟风控能力和优质客群,对照监管及资方要求完善内部运营体系,匹配市场合规标准。

王蓬博表示,民营银行是助贷机构重要的合作方,民营银行收紧资金供给后,会持续抬高助贷行业的准入门槛,行业集中度会稳步提升,绝大多数撮合业务都会向头部平台集中。

24%利率下助贷平台难生存

不仅仅是资金方处于观望状态,助贷平台亦是如此。有腰部助贷平台从业人士表示,公司当前已对业务做出了很多调整,后续要等8月成本公示新规落地市场的反应和资方的情况。

“现在助贷市场整体的资金投放是脉冲式的节奏,结合近期投放情况来看,很多资方6月中下旬就停了放款额度,在7月中旬打开了短暂的窗口期,要求在指定日期内完成全部放款。但8月1日又是一个新节点,后面有没

有资金、规模如何还并不确定。”肖明说道。

8月1日近在眼前,其特殊之处在于《个人贷款业务明示综合融资成本规定》的正式生效。按照要求,贷款平台应与个人贷款相关的所有成本纳入综合融资成本并进行明确公示,包括但不限于正常履约情形下借款人需支付的贷款利息、分期费用、增信服务费等融资成本,以及违约情形下需要支付的逾期罚息等或有成本。近期,已有部分银行、消费金融机构等完成了相关部署。

《个人贷款业务明示综合融资成本规定》落地,也意味着24%利率上限下,助贷平台展业的“紧箍咒”再添一条。谈及助贷市场的经营成本,肖明向北京商报记者算了一笔账:助贷平台的流量采买成本约在5%—8%;中腰部平台的资金成本从高点8%附近回落到5%—6%之间;更大的成本在于坏账风险损失,即便是行业较优质水平也在15%左右。

“即便是不计入公司人力、日常运营成本,这些硬性支出就意味着在24%年化利率的上限下,只有自带流量和消费场景同时持有金融牌照的头部助贷平台,才能在18%—24%区间实现微薄盈利,大部分助贷平台在长期纯24%利率模式下无法存活,需要寻找新出路赚取额外利润。”肖明指出。

素喜智研高级研究员苏筱芮称,在过往助贷行业发展历程中,助贷平台有流量、懂运营,能为资方批量带来客群,叠加兜底的担保模式,资方一度成为“资金通道”,缺乏有效话语权。而助贷新规倒逼持牌机构强化自主风控能力,加强合作机构合规管理,使得资方主动性大幅增强。

“按照现有监管要求,持牌机构、助贷运营机构、增信担保机构均需要在一套合规利率框架之内完成对借款人的统一收费,对各方的精细化风控定价水平带来极大挑战。在新型盈利与分账模式尚未成熟之前,资方缩减合作方是最为直接的选择。”苏筱芮补充道。

王蓬博判断,《个人贷款业务明示综合融资成本规定》正式生效后,助贷行业的定价体系会彻底透明化,靠拆分息费规避利率“红线”的操作将被堵死,行业粗放式扩规模的发展模式也就走到了头了。届时,民营银行等资方会进一步收紧合作准入标准,行业出清速度还会加快,整体业务重心会转向优质细分客群和场景化信贷服务。

北京商报记者 廖蒙

出清行业乱象 私募监管函密集落地

行业新规过渡期将尽,私募机构面临的合规监管也越发严格。7月29日,江苏证监局发布公告表示,南京全炘私募基金管理有限公司因报送从业人员信息不真实、不准确被出具警示函。而这只是7月私募监管函密集落地的缩影,据同花顺iFinD数据,7月以来,私募机构被中国证监会、各地监管局及中基协等累计开出154张监管函。若将时间拉长至年内,则已有1565张私募机构的监管函,对比2025年同期大幅增长。值得注意的是,中国证监会及各地监管局在近一年还开出了3张千万级罚单。有业内人士表示,在严监管、合规成本大幅提升的背后,私募行业或加快优胜劣汰的节奏,违规自融或利益输送问题会逐渐得到根本性解决,有利于行业的长远健康发展。

违规集中在四大领域

私募行业严监管态势持续走深走实。7月29日,南京全炘私募基金管理有限公司因报送从业人员信息不真实、不准确,被江苏证监局出具警示函。本轮处罚并非孤例,同花顺iFinD数据显示,7月以来,中基协、中国证监会及各地证监局累计向私募机构开出154张监管函,数量较去年同期152张小幅增长,监管检查频次、覆盖力度持续加码。

拉长时间维度,年内私募监管惩戒力度进一步升级。同花顺iFinD数据统计,2026年以来私募行业累计收到1565张监管函,远超去年同期的1464张,行业违规暴露数量显著

抬升。从密集披露的监管函来看,当前私募行业违规问题高度集中在四大领域。

首先是募集环节违规,未履行或未适当履行投资者适当性管理义务问题频发。2026年6月,宁波青雨投资管理合伙企业因投资者适当性管理不到位、未定期开展适当性自查被宁波证监局出具警示函;2026年7月,上海维佳私募基金管理有限公司因公司从业人员在宣传推介过程中向投资者宣传的私募基金投向与实际投向不符、未按规定履行适当性义务被上海证监局出具警示函。

同在募集环节,部分私募机构承诺保本保收益、委托无资质机构募资等问题也频频出现。2026年4月,上海银极资产管理有限公司时任法定代表人因向投资者承诺保本保收

益被上海证监局出具警示函;2026年7月,珠海伯嘉投资基金管理有限公司通过关联方承诺回购的方式向投资者承诺保本保收益被广东证监局出具警示函。

其次是投资运作违规,挪用基金财产、让渡管理人权限、偏离主业从事无关业务等乱象突出。2026年1月,利得资本因挪用私募基金财产等违规行为被罚310万元,实际控制人被禁入市场10年。此类违规行为完全背离了私募基金“受人之托、代人理财”的受托管理本源,将投资者资金置于不可控的风险之中。

再次,信息披露同样成为违规高发地。例如,未按合同约定向投资者披露重大信息、登记备案信息不真实不准确、变更不报等行为。据同花顺iFinD数据,7月以来,已有至少11家私募机构因信息披露违规被采取监管措施。

此外,还有内部控制违规问题,包括风控岗位长期空缺、关联交易制度缺失等。2026年3月,四川东旺股权投资基金管理有限公司因存在合规风控负责人为兼职人员、内部管理制度执行不到位、关键交易场所未进行有效管理被四川证监局责令改正。

南开大学金融学院院长田利辉指出,募集环节风险错配、投资运作让渡管理权等多项违规问题频发,主因有三:其一,部分中小机构将私募牌照视为融资工具,在募资压力下牺牲合规底线;其二,过往自律监管为主模式下,处罚力度偏轻,警示函占比超80%,难以形成有效震慑;其三,内控缺失导致“通道化”盛行,管理人实质放弃投资决策权。

田利辉直言,这些乱象不仅侵害投资者知情权与公平交易权,更易诱发利益输送、资金挪用等系统性风险。若放任发展,将动摇行业信义义务根基,最终导致劣币驱逐良币的恶性循环。

近一年3张千万级罚单

行业乱象不断,监管重拳也在持续加码。今年以来中国证监会及各地监管局已开出3张千万级罚单。其中,6月26日,深圳证监局对玖赢资产、腾创投资及相关人员罚没近6000万元,一举刷新私募领域罚没金额最高纪录,实际控制人被处5年证券市场禁入及5年证券市场禁止交易措施。

回顾近一年,还有优策投资案罚没超3500万元、瑞丰达案罚没超4100万元。3张罚单金额逐级递增,清晰地勾勒出监管执法力度持续升级的轨迹。从上述三大案件来看,问题主要集中在侵占挪用基金财产、向监管和投资者报送虚假信息两大核心违规,且存在虚假登记备案、违规募集、偏离主业等问题。

针对上述现象,财经评论员郭施亮指出,当前私募行业呈现出合规性监管趋严的特征,处罚力度提升背后反映出穿透式监管执行力度不断提升,且合规要求从局部转向全方位。

在监管函密集落地的同时,距离2024年8月1日起正式施行的《私募证券投资基金运作指引》约定的24个月过渡期截止日——2026

年7月31日仅剩最后一天。根据规定,过渡期结束后未整改的基金不得新增募集、不得展期。新规通过500万元存续规模红线、双25%分散投资要求、杠杆与衍生品管控、规范化申赎机制等硬性约束,精准直击当前私募重仓炒作、高杠杆运作、空壳存续、运作不规范等核心乱象。

在监管函密集出具与新规落地的双重驱动下,行业“扶优限劣”成效显著。中基协发布的最新数据显示,截至2026年6月末,存续的私募基金管理人已从年初的19231家精简至18662家,减少569家。与此同时,全市场存续私募基金总规模达23.66万亿元,较年初的22.15万亿元增长6.82%。“机构数量降、管理规模升”的高质量发展格局清晰可见。

郭施亮表示,当前的严监管态势对私募行业而言,将会面临合规成本大幅提升、过往监管漏洞逐渐弥补等情形。在上述背景下,私募行业或加快优胜劣汰的节奏,违规自融或利益输送问题有望逐渐得到根本性解决,有利于行业的长远健康发展。机构方面,对于合规完善且制度健全的头部私募来说,竞争优势逐渐突出,部分中小私募可能会面临运作承压,出清速度也可能会加快。

田利辉强调,监管层通过“分类检查+备案便利”差异化政策,引导行业从“规模竞赛”转向能力本位竞争。最终,只有坚守信义义务、具备持续阿尔法创造能力的管理人,才能在规范中赢得长期发展空间。

北京商报记者 刘宇阳 实习记者 王思奕