

助贷新规周年纪实 资金大变平台缩表

“近期Apple(苹果)、华为和小米分别发布iPhone 18等一系列新产品后,平台放款规模短期上涨。这也意味着,在特定场景下,用户在互联网上的贷款消费需求还是存在的。”9月18日,头部互联网消费金融平台业务负责人王树斌(化名)告诉北京商报记者。

头部平台紧抓每一次可能的消费需求,背后是行业的变迁与重构。2025年下半年以来,监管打出“组合拳”,互联网消费金融行业进入近十年最严峻的一轮收缩周期。《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”)落地近一年,贷款成本公示、金融产品网络营销等监管“红线”相继划出。另有市场消息称,监管部门正在酝酿新的助贷监管指导政策,也如同高悬的达摩克利斯之剑,让助贷业务链条上的各类主体加速调整业务。

监管风暴催生连锁反应:上市助贷平台业绩明显下滑,头部平台集体缩表,放款规模较峰值大幅回落;风险事件进一步压低资金方风险偏好,行业两极分化加剧。“缺资金”“降规模”“控风险”成为多位受访人士给出的关键词。

阵痛之下亦不乏积极信号。数据显示,2026年1—7月泛消费金融ABS(资产支持证券)发行规模同比基本持平,资金进一步向风控能力扎实的头部机构集中。需要明确的是,监管利剑从来不是“一刀切”,而是解决过去高成本、高风险、责任错配的无序供给,本轮变革也并不代表消费信贷的真实需求走向消亡。

过去一年落地的监管规定

2025年10月1日生效

《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》

2026年8月1日正式施行

《个人贷款业务明示综合融资成本规定》

2026年4月21日发布

同年9月30日正式施行

《金融产品网络营销管理办法》

助贷行业主体变化

资金方

> 合作平台准入与考核趋严,资金供给收紧

互联网平台 > 把控自身内部风险;流量业务收缩

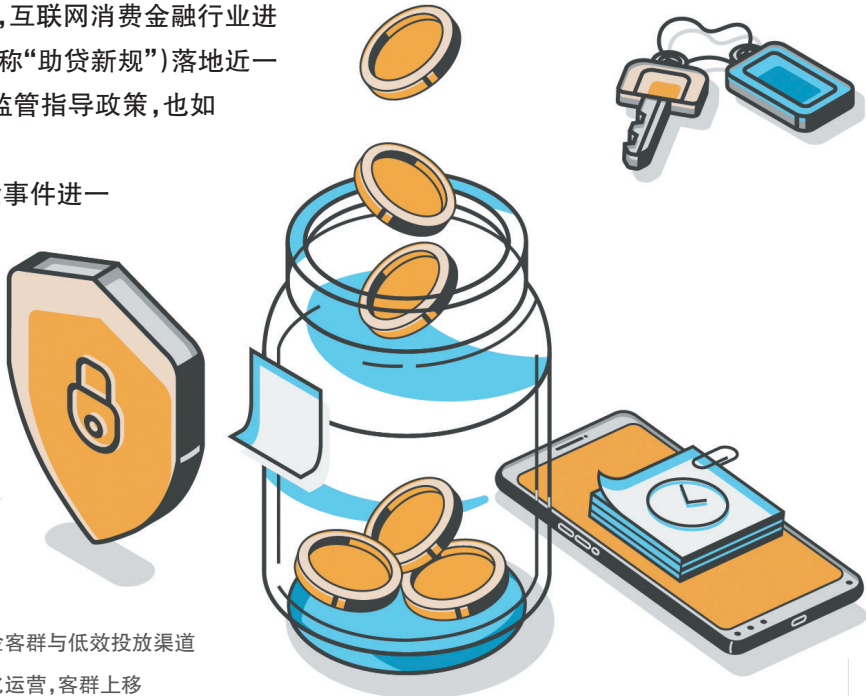
助贷平台 > 资金成本上升;资金供给面临压力

行业变化

平台主动收缩高风险客群与低效投放渠道

助贷业务转向精细化运营,客群上移

高风险客群出清,新增资产质量回升



市场普遍缺资金

“2026年初至今,助贷领域缩表态势尤其明显。中小型助贷机构下滑幅度更大,业务规模普遍收缩至原本的四分之一到三分之一,还有部分机构直接关停业务,被市场淘汰出局。”助贷行业资深从业者陈桦(化名)说道。

过去一年间,银行、消费金融、信托机构等主要资金端集体收缩,资金供给不足成为行业头号难题,中小助贷平台首当其冲,头部助贷平台也难以言轻松。“缺资金”依旧是市场最突出的现实挑战,并且愈演愈烈,即便头部助贷平台也难以独善其身。

陈桦指出,头部助贷平台的资金供给,只能理解为相对充裕。监管硬性要求叠加主动缩量的经营考量,头部助贷平台同样出现业务大幅滑坡,资金缺口也非常大,月度交易规模出现腰斩的情况在行业内并不少见。

“更重要的是,行业局势变化很快,每个月情况都不一样。2026年8月是阶段性最差的月份,9月略有缓和。但底部在哪,谁也不知道。”陈桦表示。

一线业务端感受更为直观。互联网平台助贷业务从业者王骏(化名)提到,一线业务端能直观感受到,

持牌资金机构整体风险偏好持续走低,合作准入、额度投放的标准同步收紧,资金供给不再是随业务规模同步扩张,而是动态、限额式管理,中小平台甚至直接被金融机构所抛弃。这直接压缩了助贷机构的业务规模拓展空间。同时,综合融资成本规范化要求落地,过去依靠较高利率覆盖风险的商业模式难以为继;再叠加部分支付渠道合作受限,从获客、放款到贷后全链路都面临重压压力。

这一现状也得到诸多市场主体的印证。某头部上市助贷平台告诉北京商报记者,从一线业务感受看,最突出的现实挑战还是资金端。助贷新规及配套政策落地后,金融机构合作更加审慎,资金供给的可得性、稳定性都面临压力。

资金供给收紧的变化也体现在资金成本上。陈桦透露,资金端收紧后,市场上开展担保类助贷业务的机构,资金成本普遍出现一定上涨。上市系的助贷平台资金成本大约上浮20%,此前平均资金成本集中在3%—4%,现在已经升至4%—5%。而对比资金成本上涨,更紧急的状况仍是供给不足。

资金方集体防守

2025年4月,助贷新规重磅发布,在留足近6个月的过渡期后,于同年10月正式生效。此后,《个人贷款业务明示综合融资成本规定》《金融产品网络营销管理办法》等相继出炉,剑指助贷行业此前以冲规模为导向、依赖高费率模式对冲坏账,最终导致过度授信、息费披露不足、多方责任错配、贷后管理薄弱等种种乱象,也由此掀起了助贷机构的整改大潮。

监管政策落地、风险事件冲击,资金方重新筛选资产、客群需求分层,多重因素共同形成当前行业阵痛。其中,资金端合作标准发生实质性改变,是最关键变量。

多位资金端受访人士反馈,行业已普遍告别过去看重流量规模的逻辑,转为穿透式综合评估。

“资金方的准人与考核,已经过去从重助贷平台流量规模,转向全维度的股东背景、合规资质、风控体系、舆情稳定性、历史资产表现综合评估。除逾期率、不良率这类资产指标外,还增加了合规管理、消费者保护、信息安全、贷后催收管理等一票否决项。”一位金融业从业者向北京商报记者介绍。

经历风险事件冲击之后,银行、消费金融、信托等主要资金方普遍开展更严格的尽调。不少金融机构对中小助贷机构不再新增合作,存量业务采取到期不续。“宁可少做,不能出事”成为很多资金机构的现实选择。

结合市场现状,助贷机构业务模式与一系列监管政策的适配仍在磨合期,但新的合规要求或将呼啸而至。多位业内人士向北京商报记者透露,监管层面正在进一步酝酿助贷业务的配套“补丁”政策。

从北京商报记者获取的征求讨论要点来看,所涉内容指向助贷平台与金融机构间更细

化的业务合作模式,包括贷款结清后方可支付分润、助贷分润比例限定在息费收入20%以内;单家银行合作助贷机构数量设置上限,不得超过10家;助贷业务原则上仅允许和具备真实场景的平台开展合作;催收优先由银行自主开展,如果委外催收,催收机构不得与助贷平台存在关联关系;此外,放款、还款指令只能由作为资金方的银行发出等等。

王树斌告诉北京商报记者,“这一轮供给收缩或者出清,其实清理的还是那些旧的模式。比如滋生多头借贷、共债风险的业务,有些平台纯粹就是做客户倒卖导流;还有些金融机构自己不管风控,把风险整体外包给平台,这类旧模式都是监管不认可的”。

王树斌进一步解释,在上述模式下,整个资金成本往往超过24%,甚至逼近或超过36%,但金融机构自身承担了信贷风险,却没有主导风控全流程,权责完全错配。“这种旧模式监管不可能允许,一定会被清理掉。”

新规悬而未决,市场集体进入观望状态。在陈桦看来,当下助贷市场最关键的在于修复金融机构和助贷平台之间的互信程度,这决定了资金能恢复多少资金供给,何时恢复。但监管规则未定,资方态度也更趋审慎。

中邮消费金融相关负责人提到,已于2025年建立并动态管理“助贷合作白名单”机制,通过严格准入与持续评估筛选合作机构。

南银法巴消费金融也指出,目前,公司以自营业务为主,自营业务占比近90%。同时,审慎选择头部为数不多且与公司目标客群定位相匹配的优质外部平台作为业务的有益补充,并持续对合作平台从经营情况、管理能力、业务合规性、数据安全性、机构声誉、社会责任以及业务场景等多维度进行动态审慎评估,确保业务合规稳健开展。

需求分层与供给重估并行

从业十余年,陈桦见证了互联网消费金融的多轮变迁。

陈桦感叹称:“回顾历史,2017年、2020年间行业都经历过大调整,最后都实现复苏,终究是需求决定供给。行业需要建立规则,企业要主动适应规则,主流头部机构有能力扛过整改阵痛。行业阵痛期是客观存在的,但需求根基没有消失,市场最终会迎来修复。”

数据显示,2026年8月,居民短贷减少1219亿元,同比多减1324亿元,环比少减2181亿元。“尽管宏观上居民短贷下滑,但消费场景仍带来刚性需求,例如近期3C数码新品发布后,平台放款规模短期快速波动。互联网贷款在便捷性和风控能力上具有优势,尤其能覆盖无信用卡的新市民群体。”王树斌说道。

助贷行业的需求呈现明显分层特征。王骏进一步指出,一类是城镇普通工薪群体的小额消费周转需求,用于家电、3C、医疗、教育等刚需消费;另一类是小微个体经营者短期流动性周转需求,额度偏小、期限短。这类客群大多没有大额抵押资产,传统银行线下

服务覆盖不足,正是消费金融应当重点覆盖的群体。

同时,资金方的筛选逻辑也在变化,头部机构依托母公司品牌、资本实力、完善的内控与客户处置体系,资产表现相对稳定,更容易拿到资金;大量中小助贷机构内控体系不完善,抗舆情冲击能力弱,出现资金供给枯竭,陷入“有客户但拿不到钱”的困境,行业分化持续加剧。

2026年前7个月,泛消费金融ABS发行约3500亿元,总量与上年基本持平。其中,蚂蚁、腾讯、抖音、京东等前八大平台发行占比约95%,优质头部互联网系消金资产市场认可度极高。

天府立言金融研究院院长曾刚表示,居民短期消费信贷需求确有走弱,反映出收入预期、就业环境和主动降杠杆倾向的影响;但泛消费金融ABS发行基本持平,说明合规、可定价、资产质量较好的需求并未消失。真正收缩的是过去依赖多层导流、高费率、弱风控和激进扩张承接的边际需求。“行业应避免把规模回落简单理解为需求枯竭,而应看到需求分层与供给重估正在同步发生。”曾刚说道。

亟待明确配套规则

助贷行业走到今日,市场最关心的问题已不限于“需求还在不在”,而是“强监管之后,需求由谁承接、以什么方式承接”。一边是中小平台拿不到资金、主动或被动缩表,一边是优质资产仍被资金追逐。修复这种“错位”,正是业内呼唤前述配套“补丁”政策的原因。

出清并不等于助贷模式整体被否定。在王树斌看来,那些具备真实场景、拥有自主风控能力、资产表现优异的合规平台,仍然能够在消费信贷链条中发挥正向作用。“这是我们从供给维度看到的分化,旧模式在退出,合规能力强的平台依然有生存空间。”

“马太效应是多重因素叠加的结果,资产表现、风控能力是基础,合规与稳定性是本轮分化最关键的变量。”王骏同样说道。

值得注意的是,近期中国互金协会多次座谈,核心导向并非关停行业,而是防止业务过度收缩、推动合规机构良性发展。北京商报记者了解到,协会层面也在倡导大平台“不赚尽最后一分钱”,让治理完善、风控扎实、消保到位的机构先“打样”。

王骏认为,行业三方面边界有待厘清:一是助贷机构和持牌资金机构之间风控责任划分的细则;二是分润机制、成本核算、数据共享的合规边界;三是持牌机构白名单制的准入标准,包括合作机构数量、业务范围、催收管理等配套细则。其核心诉求是明确可操作标准,减少机构对政策的不确定性预期。

在曾刚看来,当前助贷最亟待解决的是规则确定性与责任清晰度。市场并不惧怕监管本身,真正担忧的是标准边界模糊、政策预期不稳,导致资金方和平台同步收缩。有关分润比例、合作平台数量、集中度 and 限额管理等配套政策,应坚持风险导向,而不是单纯设置机械阈值。合理的政策应明确银行、平台、增信机构在客户识别、授信决策、定价披露、贷后管理和投诉处置中的责任,同时要求费用与贷款回收进度相匹配,防止利益错配。监管也可建立分级分类机制,对治理完善、资产表现稳定、消费者保护到位的机构给予更稳定的合作预期。这样既能压降套利空间,也能保留合规供给的活力。

虽未最终确认,但方向已明。机构普遍期待规则更清晰、可执行。“有附加方案总比悬而未决好很多。毕竟,稳定的政策才能帮助资金方恢复投放信心、帮助机构保持战略定力。”王树斌如是说道。

毫无疑问,行业阵痛期仍会持续,但机构普遍怀抱希望。

“未来两年只有出现更加正向积极的因素后,行业才有可能进一步向好发展。”中金公司研究部高级经理魏真真判断。

曾刚进一步指出,后续行业将从平台数量扩张转向能力集中,形成少数综合型头部平台、若干垂直场景服务商与持牌资金机构深度协同的格局。资金方需要强化自主风控、数据验证和合作机构穿透管理,不能把核心授信责任外包;资产方则应减少对单一流量渠道和高风险客群的依赖,转向真实场景获客、精细化定价和全周期客户经营。

北京商报记者 廖蒙 刘四红 董略萱

国家金融监督管理总局北京监管局

关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

交通银行股份有限公司北京闵庄路支行
简称:交通银行北京闵庄路支行
业务范围:办理人民币存款、贷款、结算业务;办理票据贴现;代理发行金融债券;代理发行、代理兑付、销售政府债券;代理收付款项。办理外汇存款;外汇汇款;外币兑换;国际结算;结售汇;通过上级行办理代客外汇买卖。总行在银行业监督管理机构批准的业务范围内授权的业务。
批准时间:1999年11月19日
机构住所:北京市海淀区闵庄路3号102幢1层101
机构编码:B0005S211000103
许可证流水号:01119991
邮编:100195
电话:010-88463257
发证日期:2026年8月25日
事由:迁址