编辑 和岳 美编 张彬 责校 杨志强 电话:64101946 bbtzbs@163.com

·金融营销大变局·

财经大V集体转向合规生意

商务合作收入一夜归零。对于全网拥有数百万粉丝的财经大V望京博格,9月30日之后,这句话已不是段子,而是账户上的真实写照。另一端,也有资深财经内容创作者坦言,今年已经完成预期的80%。一边是“归零”,一边是“照旧”,同样面对《金融产品网络营销管理办法》落地后的半个月,财经内容圈的创作者们没有走向同一个方向。有人转身进了机构,有人埋头考证,也有人转型做AI科普,还有人坚持留在原地。很显然,这份行业新规把“谁能营销金融产品”划出了一道硬门槛,门槛之内,流量生意正在重新定价。



同一份新规,不同的处境

9月30日,《金融产品网络营销管理办法》正式施行。新规明确,金融机构、第三方互联网平台之外的其他组织或个人,不得开展或变相开展金融产品网络营销。同时,营销人员应当为金融机构从业人员、具备相关业务资格并经机构授权。

新规的核心约束,是把金融产品网络营销限定在持牌机构主体范围内,直接切断非持牌个人大V的机构广告投放、产品带货两大变现通道,不同背景的内容从业者由此迎来了截然不同的生存处境。

围绕新规带来的连锁反应,北京商报记者近日专访了五位处于不同境况的财经内容从业者——持证在岗者、已入职公募的从业人士、凭借多平台矩阵运营的机构化自媒体、正在评估转型的基金垂直IP以及坚持独立深度输出的内容创作者。

从结论来看,冲击并未明显落到所有人身上。作为国内影响力较高的指数基金垂类IP,望京博格在多平台布局账号,长期聚焦指数基金、资产配置与实盘组合分享,擅长用数据拆解基金投资逻辑,在基民圈层拥有广泛影响力,全网拥有400余万粉丝。离开金融机构后,其考试取得的从业相关资质不再具备执业效力,商务合作收入部分更是直接归零。他直言,“新规对我的影响非常大”。

而与望京博格体验形成鲜明对比的是东山(化名)。作为前资深财经媒体人,他旗下运营着微信公众号以及播客栏目,主打资管行业人物访谈和行业观察而非产品推介。东山表示,“我是按照年度给自己考核的,目前收入已经完成去年的80%了,是一个可以接受甚至还算不错的结果”。

还有在微博拥有几十万粉丝、持有多项从业资质以及近20年基金投研履历的木石(化名),被市场熟知且拥趸众多。他坦言自己主打基金组合搭建与投资者陪伴,输出风格理性克制。“这次真正遭受重创的,是过去依靠平台实盘榜单带货、赚取基金公司广告费用的那部分大V。”

与此同时,深耕资本市场与产业基本面研究的机构化自媒体大V水生(化名)也指出,从前两年开始,就关注到互联网平台已经在合规方面逐步加强管理。现在旗下合作更多的是品宣业务,而非强调某只产品的业绩、投资能力。“这方面,我们这几年一直是很淡化的,甚至是不敢随便发布的。”

此外,一位在蚂蚁财富平台依靠公开实盘业绩积累了数十万粉丝的财经大V,在新规正式落地之前,也完成了身份的重要转换,入职公募成为机构投资从业人员。他表示,目前线上账号是业余时间维护,同时,线上账号主要服务持有人,接受公司合规与互金同事协助保持更新。

南开大学金融学院院长田利辉表示,新规之后部分大V收入出现显著分化,其深层原因在于新规精准切断了非持牌主体的金融产品代销与引流变现链路。主做广告投放与产品营销的大V,其商业本质是流量变现与违规代销,新规直接剥夺了其营销金融产品的合法性,导致收入断崖式下跌。而主做投顾内容的大V,其核心产出是宏观分析、投资者教育与泛财经知识,属于信息服务范畴,未直接触碰产品推介的监管红线,因而受冲击较小。新规对大V的深远影响更在于重塑了内容创作的合规边界,彻底剥离了个人网络影响力的金融背书效应,使得粉丝转化率大幅下降,标志着金融自媒体野蛮生长的流量红利时代的终结。

禀赋决定转型路径

面对持牌营销的硬性门槛,财经大V群体分化出多条现实出路,每一种选择,都对应着创作者自身资源禀赋、风险偏好以及对监管趋势的判断。

受到较大影响、一夜之间商务合作收入归零的望京博格为应对变化,正在探索AI工具科普的新内容方向,录制视频向投资者演示如何借助WorkBuddy等AI工具搭建基金组合、搜集金融数据,以此弥合普通投资者和金融机构之间的信息差。与此同时,他也准备接洽金融机构,把入职持牌机构作为备选路径。

“基金营销内容变现已经成为过去式了,没有资质,基金营销的内容是无法变现的,这就是新规的作用。若还想变现,第一个方法就是入职,接受机构、监管、合规的管理,让营销变得更合法合规。另外一种方法就是转型其他行业,如AI博主或科技博主去尝试。”望京博格表示。

而扎根持牌机构体系的木石则表示,新规更多是把行业灰色地带厘清,依托机构完整的资质与授权,新规对其账号直接影响有限。但他也直观感受到行业发生的分化:有不少无资质博主着手考取从业资格,也有一批人直接选择退出财经内容赛道。

不过,多位受访大V同时提到,入职这条路也并不适合所有人。东山直言,自己也曾考虑入职金融机构,但入职意味着要在机构账号框架下输出内容,会丧失自媒体的独立性,因此选择继续独立创作,商业变现顺其自然,更加看重内容的长期价值。

财经评论员郭施亮指出,对财经大V来说,未来将更注重合规性、专业性以及持牌特征。金融机构未来也可能会对大V有针对性的选择,广告投放需求或显著萎缩,转而重视投资者教育等方向。

田利辉总结道,不同转型方向折射出大V对自身资源禀赋与监管趋势的认知差异。考取资格证并入职持牌机构是拥抱合规的“正规军”路径,能够依托机构牌照实现阳光化展业,但必须让渡个人自由度以适应严格的内控体系。转行是彻底剥离金融属性的断臂求生,虽沉没成本较高,但能完全规避监管风险。具备扎实金融专业底子的大V应积极考证并依托持牌机构完成身份转换,缺乏专业资质但擅长流量运营的大V则可以尝试转向泛财经科普或实体经济营销。

私域营销或付出沉重代价

除了上述路径,北京商报记者获悉,行业内部分大V还尝试将粉丝转移至私域群,通过粉丝付费会员、付费课程进行变现。郭施亮对此表示,转向私域群,也需要对内容严格规范,这属于新规监管范围。如果群内涉及荐股、产品营销推荐等,会存在合规风险,特别是本身不具备资质的大V。

水生同样表示,“现在私域这块平台很忌讳,导流到私域存在一些不可控的风险。私域这块,我个人是不太认同的。虽然部分平台认为这也是回应粉丝或者内容创作者的一种需求,但实操过程中,靠平台导流做私域,这个路径并不好做”。

在他看来,私域内部容易滋生私下推销理财产品、售卖投资课程、诱导用户投资等行为,合规风险较高。同时,站在平台的角度,粉丝被导入私域后,后续行为完全脱离平台管控,一旦发生投资纠纷,平台也存在被牵连追责的可能性,所以多数平台普遍限制公域向私域导流的行为。

田利辉同样认为,将粉丝引流至私域群进行金融产品推介,这是对监管规则的刻意规避,潜藏着巨大的法律与合规风险。私域空间绝非监管盲区,通过封闭社群进行产品代销或提供实质性投资建议,不仅严重违反金融产品网络营销的持牌经营原则,更极易演变为非法荐股、非法集资或金融欺诈的温床。当前的穿透式监管体系具备强大的数据追踪与线索挖掘能力,这种隐蔽的违规操作一旦被查实,不仅会面临顶格的行政处罚,甚至可能触犯刑法。大V必须清醒认识到,试图通过物理空间的转移来逃避持牌约束是徒劳的,唯有全面拥抱合规才是唯一的生存之道。

纵使新规落地后,对不同财经大V带来了不同程度的影响,但大V整体情绪还是偏积极的。东山在采访中指出,“新规落地让表达回归表达,让商业回归商业。真正热爱输出的创作者,不会轻易断更”。

北京商报记者 刘宇阳 王思奕

助贷新规落地周年:利润跳水与行业分化

一年前落地的《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”),仍在持续影响着助贷业务。10月15日,北京商报记者结合奇富科技、信也科技、乐信、嘉银科技、小赢科技5家上市助贷公司最新发布的2026年半年报业绩,观察行业在监管引导下的转型轨迹。不难发现,这一年来,上市助贷企业普遍开启控量御险,传统助贷业务收入承压、利润出现明显跳水,机构业绩分化持续加剧。在收缩国内消费信贷投放的同时,多家平台发力海外业务、非信贷服务,在阵痛之中寻找新的增长支点。

头部降速、尾部亏损

2026年上半年,5家机构营收、净利润与放款规模普遍收缩,头部降速、尾部亏损的分化格局愈发清晰。

据北京商报记者统计,报告期内,5家助贷平台合计营收约242.5亿元,合计净利润约22.89亿元,其中包括一家亏损机构。

细化来看,营收端,奇富科技、信也科技、乐信等3家头部机构稳居前列,分别录得营收74.76亿元、66.13亿元、64.96亿元,在5家公司总营收中占比接近85%。其后是小赢科技、嘉银科技,分别实现营收21.7亿元、14.94亿元。与上年同期相比,5家助贷平台营收同比集体下滑,降幅多集中在20%以上,其中最多为嘉银科技,营收同比下滑59.2%,乐信降幅最小,营收同比下滑2.91%。

净利润端的落差更为明显。财报数据显示,按照美国通用会计准则(GAAP)口径计算,奇富科技上半年净利润12.81亿元,同比下滑超过六成,其中二季度单季净利润4.01亿元。奇富科技也在财报中提到,当季约5亿元非经常性税务费用是利润大降的重要一次性因素。其次信也科技上半年净利润约8.48亿元,同比下滑43.1%。

此外,报告期内,乐信归母净利润3.03亿元,小赢科技净利润0.85亿元,同比降幅分别达到67.8%、91.4%。5家公司中,嘉银科技由盈转亏,上半年该公司净亏损2.45亿元,上年同期实现盈利10.59亿元,这也是嘉银科技上市以来首次出现中报亏损。

透过数据不难发现,主动压降高风险客群,严控新增投放成为从业机构的一致动作。2026年二季度,5家助贷平台合计放款约1847亿元,除乐信外普遍收缩。其中,奇富科技促成放款633.77亿元,信也科技促成放款448亿元,同比降幅分别为25.1%、17%;乐信二季度促成放款554亿元,同比增长4.8%。

截至2026年6月30日,奇富科技在贷余额1075.62亿元,乐信在贷余额937亿元,信也科技在贷余额679亿元,小赢科技在贷余额249.7亿元。

博通咨询首席分析师王蓬博告诉北京商报记者,5家上市助贷机构2026年上半年业绩,可以看作是新规生效之后首个完整半年的集中兑现,体现在行业整体缩表,营收和净利润同步下滑等层面上。具体来讲,头部3家守住营收基本盘,其余机构下滑幅度更大,还有企业进入亏损区间,同时也能够看出行业集中度抬升。

“营收与净利润的双双承压标志着行业正式告别粗放增长时代。这种断崖式下滑的核心原因在于助贷新规重塑了行业的定价逻辑与风险分担机制。”南开大学金融学教授田利辉说道。

机构主动控量御险

恰逢助贷新规落地满一周年,对于业绩的变化,北京商报记者多方采访了解到,主要源于助贷行业业务逻辑的重塑。

过去几年,行业不少机构追求放款规模快速扩张,而如今,各家上市助贷机构主动摒弃规模竞赛,以控量御险为核心策略,持续压降高风险客群,收紧新增信贷投放,优化存量资产结构。

正如一位助贷平台相关负责人在接受北京商报记者采访时表示:“新规落地一年,行业最大的变化就是经营重心切换,在当前政策环境下,行业机构主动压降风险敞口、收缩规模,经营重心已从此前的规模扩张转向资产质量管控,资产质量总体上有所改善。虽然营收与利润整体有所回落,但也能从财务数据中看出现金储备等较为充足,具备一定的抗风险缓冲。”

从财报数据来看,尽管助贷行业整体收缩,但业绩表现仍有亮点。例如,乐信分期电商平台服务收入上半年达13.08亿元,同比大增68.6%;二季度信也科技海外分部收入达到9.3亿元,同比增长18%,占公司总收入比重升至27%,海外交易额达38亿元,同比增长18.8%。

截至二季度末,嘉银科技现金及现金等价物金额大幅提升至5.04亿元,海外业务成为转型的重要方向。

某助贷平台向北京商报记者透露,“金融科技业务方面,推进科技能力对外输出,持续深化与金融机构的合作,推动业务规模稳步增长。目前,相关业务的放款量和在贷余额均实现环比增长;海外业务方面,今年在进一步进入拉美市场,并持续深化在英国及拉美市场的本地化经营,不断积累市场认知、迭代风险管理模型。同时,我们也在积极推进东南亚市场的牌照申请、团队建设及业务探索,预计下半年将取得更多实质性进展”。

王蓬博指出,“从行业来看,最大的变化就是放弃规模优先的思路,业务重心转向控量。机构主动清退不合规、高风险客群,调整联合贷和助贷业务结构,业务定位回归技术和风控服务商,资金合作渠道同步重构”。

不过,王蓬博也预测,机构仍会持续面对转型压力,因为新盈利模型还没有稳定跑通,资金方准入标准持续收紧,存量历史资产风险会持续释放,获客和合规改造带来的成本也会被持续占用。在他看来,头部机构资产储备充足,风险敞口可控,下沉客群占比更高的机构存量资产压力更大。

审慎中寻找新增长点

阵痛仍存,冲击仍未结束。展望下半年,多数上市助贷公司仍未给出乐观预期。

根据财报,奇富科技预计三季度净利润3.6亿—4.6亿元;信也科技预计维持全年营收115亿—129亿元,但同样提到三季度国内交易额将显著收缩;乐信则预计三季度放款环比显著下降,并可能录得净亏损。

信也科技也提到,“展望第三季度,我们预计中国的交易量将大幅收缩,不过,尽管下半年国内业务面临一定压力,公司对全年经营目标仍保持信心。目前维持全年收入指引不变,主要基于两方面考虑:一是上半年业绩完成进度优于预期,为全年目标提供了较好的基础;二是海外业务仍保持增长,能够对国内业务的阶段性压力形成一定支撑”。

乐信则称,展望未来,鉴于持续的行业和监管不确定性,预计2026年三季度的贷款发放总额将环比大幅下降,公司可根据不断变化的情况适当调整业绩前景。

根据财报,奇富科技派发中期股息每股美国存托股(ADS)为0.46美元,信也科技上半年累计回购6680万美元,小赢科技继续派发半年股息每ADS为0.28美元;乐信将现金分红调整为按年度评估发放。

对于行业后续走向,王蓬博判断,下半年行业规模大概率继续压降,业绩延续承压态势。“资金方会持续筛选合作对象,弱资质助贷机构逐步退出合作名单,行业整合会持续推进。机构想要提升盈利能力,就要控制获客成本,转向存量客户运营,优化中后台成本结构。想要改善资产质量,就要完善全流程风控体系,前置客户准入,建立逾期预警机制。”

前述助贷平台相关负责人则预测,助贷行业已经告别依靠规模扩张的旧时代,市场会向合规能力强、技术储备足、转型速度快的头部企业集中。2026年下半年,行业机构需坚守合规经营底线,近日,已有15家助贷平台按要求提交了经独立第三方专业机构出具的“是否存在挪用信贷资金”专项审计报告,压实了行业机构的资金安全主体责任,也是自律转向合规的真正落地之举。后续,助贷平台仍会加速转型,能看到,AI科技对外技术输出业务、海外业务在行业中逐渐实现增长,正成为新的业务增长点。

北京商报记者 刘四红 廖蒙