

# 个人贷款息费告别“糊涂账”

## 部分银行已快速响应 中小助贷平台面临挤压

“日息万三,三分钟到账”“低息、额度秒批”,各类个人贷款广告充斥手机App与社交平台,看似便捷优惠的背后,却暗藏隐性收费的“陷阱”。近日,金融监管总局、中国人民银行联合发布《个人贷款业务明示综合融资成本规定》(以下简称《规定》),直指息费披露不规范痛点,明确要求贷款人向借款人提供“综合融资成本明示表”,逐项列明所有息费项目、收取标准及主体,实行“一表清”公示,并于8月1日起按“新老划断”原则正式施行。新规落地牵动银行与助贷行业格局,近日,笔者从多家银行人士处获悉,部分银行已快速响应,开展政策研讨与业务梳理,有银行人士直言,综合融资成本全额明示后,银行与助贷机构的合作模式将重构,需加速清理或整改高成本、低合规能力的助贷、担保合作机构,推动合作向“低成本、强合规、轻渠道”转型。



图片来源:视觉中国

### 银行人士:加快研究如何更好落地

长期以来,个人贷款业务息费信息披露方面普遍存在“前端展示低利率、后端叠加增信服务费等等费用”的现象。用户在第三方平台申请贷款,往往只看到银行端利率,忽略平台与增信环节成本,导致实际年化显著高于展示利率,引发大量投诉与纠纷。

在这一背景下,3月15日,《规定》正式发布,明确贷款人应向借款人提供一份清晰明了的“综合融资成本明示表”,逐一列明贷款人及其合作机构向借款人收取的各息费项目、收取方式、收取标准等。同时按照“新老划断”原则,规定政策将于8月1日起正式施行,为机构预留了充足的准备时间。

笔者了解到,《规定》发布后,多家银行已完成政策通读和初步研讨。“总行层面大概率会在近期出台相关规范,主要聚焦业务流程优化和协议文本完善,明确需要公示的具体事项。”一家股份制银行业务部门相关人士表示,对于《规定》要求的综合融资成本明示,“银行大概率会从两个方向推进,要么在贷款须知等材料中明确告知客户综合融

资成本,要么制作综合融资成本确认函,将其作为核心要素整合到贷款协议中,具体哪种方式更高效、更具实操性,还需要进一步论证。”

在个人贷款业务中,前端展示低利率、后端叠加各类费用的模式之所以存在,与银行和助贷平台的合作模式密切相关。银行作为资金方,与第三方助贷平台合作,平台负责引流获客与风险增信,为覆盖客户违约后的代偿成本,会向借款人收取增信服务费等相关费用,这类费用虽会在贷款合同中标注,但因线上合同冗长,消费者签署时大多会快速确认,往往未能充分知晓。

上述股份制银行人士举例称,以银行公示的消费贷4%这一利率水平为例,4%仅为自身收取的利息部分,担保机构收取的担保费、助贷平台收取的服务费等,并未纳入银行协议文本披露范围,《规定》实施后,这种局面将彻底改变,若借款人除银行利息外,还需支付额外成本,这些费用需全部汇总公示,比如各项费用加总后综合

成本为5%,那么客户除这5%利率之外,不应再承担任何其他隐性成本,真正实现息费透明化。

一位民营银行人士提到,从业务层面来看,银行常规的履约签字、信息告知等合规动作,基本都能按照监管要求执行,但还有一些细节有待研讨,比如线上产品需在哪个界面、以何种形式公示所有费用;自营贷款与第三方平台引流贷款的披露责任如何划分,银行和助贷平台各自需要承担哪些公示义务;不同类型费用的年化折算标准如何统一等。

苏商银行特约研究员高政扬认为,《规定》明确将所有融资成本纳入统一核算口径,推动定价机制更趋透明。银行可从以下维度优化定价模型,具体来看,强化基于客户信用分层的差异化定价策略,将风险溢价内嵌于利率体系,摒弃对外部费用的依赖。持续优化运营效率,通过精细化管理对冲收益端的压力。这一调整的核心在于推动银行定价逻辑从费用驱动,向风险与效率双驱动重构。

### 应掌握贷款业务全链条定价权

新规不仅重塑了行业格局,也对银行的经营模式提出了新的挑战,倒逼银行重构收益模型与合作模式。

在上述股份制银行人士看来,《规定》实施后,银行将面临两大挑战:一是在综合成本口径下,部分依赖第三方合作的业务实际费率需下调,银行需重新测算收益、优化定价模型;二是合作模式重构,需加速清理或减少与高成本、低合规能力的助贷、担保机构合作,推动合作向“低成本、强合规、轻渠道”转型,在保障获客效率的同时,严格满足合规要求。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,《规定》要求将所有贷款相关费用纳入,展示为“年化综合融资成本”并增加借款人签字确认环节,意味着持牌金融机构在贷款合作业务中“躺挣”模式一去不复返。“一表清”机制下,不在表格当中的费用无法收取,表明持牌金融机构作为贷款人需履行整个贷款链条的主体管理责任,厘清借款人在整个贷款环节中究竟会被哪些机构收取哪些费用,继而需推动合作模式、定价模式的重构。

苏筱芮进一步指出,未来,持牌机构将对合作机构实施全流程管理,同时也应增强自主获客、自主风控能力,在合作业务中逐步摆脱对外部机构的过度依赖。未来助贷机构可能被持牌机构定位为专长于提供某一技术、场景或流量的服务商,采取轻量级合作,而持牌机构则有望在强化业务能力后,真正掌握贷款业务全链条的定价权与控制权,从而推动贷款行业健康、可持续发展。

结合行业发展趋势来看,银行强化自主能力、掌握核心定价权,成为未来发展的必然方向。“对银行而言,可建立分层准入与动态评估机制,对合作机构的定价透明度、合规经营记录、风控能力开展持续性评估,同时通过合作协议明确费用收取边界与信息披露主体责任。可减少对单一渠道的依赖,持续强化自有获客能力,降低对高成本流量平台的依赖性,”高政扬如是说道。(北京商报)

### 中小助贷平台生存空间遭挤压

在受访过程中,多家银行人士直言,《规定》对银行本身的影响相对较小,银行作为持牌金融机构,本就具备较为完善的合规体系,此次规定更多是对现有息费披露流程的优化和规范;但对于较为依赖助贷业务的中小银行及中小助贷机构而言,将形成一定冲击,推动助贷向合规化、专业化转型。

《规定》强调,综合融资成本明示表和线上消费场景下办理分期付款业务的消费订单支付页面均应明确提示,除已明示的成本项目外,贷款人及其合作机构不再向借款人收取其他与贷款相关的任何息费。结合国家金融监督管理总局此前发布的《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》要求,银行已逐步

收缩助贷合作范围,实行合作机构名单制管理,优先与头部平台合作。

有银行人士告诉笔者,“助贷新规”发布后,银行就对现有合作的助贷平台进行了梳理,淘汰了部分中小助贷机构,逐步收紧合作范围、抬高合作门槛,推动助贷合作资源向头部平台集中。《规定》要求综合融资成本全额明示后,与银行合作的中小助贷平台竞争力将大幅下滑,生存空间进一步被挤压。

从行业格局来看,中小助贷平台本身就处于竞争劣势,此次《规定》更是加剧了这一局面。“中小助贷平台本身流量不足、风控能力较弱,对接的客户资质也相对较差,为了覆盖较高的坏账风险,综合融资成本本就高于头

部平台。一旦全额公示所有费用,消费者会直观对比不同平台的综合成本,优先选择低成本的产品,中小助贷平台将面临客源流失、盈利困难、难以持续经营的困境。”上述银行人士指出,与之相反,头部助贷平台凭借庞大的流量优势、成熟的风控体系和较低的运营成本,有望进一步抢占市场份额,助贷行业集中度将持续提升。

在高政扬看来,从行业发展趋势来看,未来助贷合作领域行业头部集中度有望逐步提升,合规能力突出、技术实力过硬的机构或将获得更多银行合作机会;合作模式或趋于去通道化,助贷机构的单纯导流角色将被弱化,数据共享与风控协同的价值有望进一步凸显。