

# 生活服务软件为何扎堆“求借钱”

据《经济日报》报道,随着移动互联网的普及和金融科技水平的提升,在线支付、线上借款等金融服务在公众日常生活中的触达率越来越高。几年前,普通人想获得一笔消费贷,只能通过银行或消费金融公司的App获取。而近两年,就连一些提供购物、外卖等生活服务的App都在想方设法推出借贷服务。这给用户带来了哪些困扰?为何各种App扎堆“求借钱”?互联网金融服务又该如何发展?

诱导过度借贷 新华社发 勾建山作



## 1 警惕借贷推广“陷阱”

点外卖时,平台提示可以领取优惠券,点进去发现要完成借款才能领取;看短视频时,左下角的小弹窗不断地提示点击链接即可贷款;哪怕是打车时想领折扣券,都要授信贷款后才能领。许多网友忍不住吐槽:“如今各种App都像是在催我借钱一样,真怕自己一不留神就欠债了。”生活类软件为贷款服务“引流”究竟有多夸张,才会引发用户有这种评价?为此,记者下载了一些App一探究竟。

除了支付宝“借呗”、微信“微粒贷”等较为熟悉的贷款产品外,就连电商类、生活类、出行类,甚至与金融毫不沾边的工具类App都开始提供贷款业务。“我就用美图秀秀修个图,哪需要跟它借钱啊。”这波操作让不少用户哭笑不得。

不仅如此,这些App为了“帮助”客户成功借钱也是煞费苦心,各种奇葩操作层出不穷。不少用户反映在使用App时容易无意间触发借款。“有时

候刚操作完就显示贷款业务的广告,而且点击‘关闭’的地方特别小,手滑碰到别的地方就跳转到借款界面了。”“家里老人刚学会用智能手机打车,但是有时候稀里糊涂地就点到借款了,借完了她也不知道,还是后来我们接到电话才赶紧帮她关了。”

随处可见的“借钱”入口,确实给部分人群提供了便利。通常情况下,在银行等金融机构贷款时,借款人要提交各种证明材料,有时还不一定能通过。相比之下,在App上贷款就轻松多了,点个“同意开通”、刷个“人脸识别”,没多久钱就借到手了。这种灵活性为紧急情况下需要资金支持的用户提供了实际帮助,不失为备选方案。

需要注意的是,App里的贷款通常是信用贷款,虽然利率比消费贷款低,但是如果逾期,产生的利息却比银行的抵押贷款高很多。业内人士提示,各种App里的贷款产品以低息吸引用户,等到用户填完各种个人信

息后,年利率就会上涨,一年利息上涨至少10%,更高的甚至超过20%,而这些企业融资的成本往往只需要2%至3%。

记者在咨询某外卖平台客服时得知,其贷款资金由注册在重庆的两家小贷公司提供,日利率为0.02%至0.065%。客服称大多数用户的利率普遍为0.05%,转换成年利率就是18%。虽然利率不算低,但是在国家规定的受保护年化利率范围内。谈及用户逾期如何处理时,客服表示会有3天缓冲期。借钱逾期后,将从逾期之日起计收逾期罚息,按每日0.05%收取,直到还清为止不再计收,逾期时间越长、逾期本金越大,所产生的利息就越高。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼建议,普通的金融消费者如果需要贷款,尽量找正规的金融机构。如果在互联网平台上贷款,一定要找靠谱的大互联网平台。

## 3

### 金融监管要加力跟上

中央金融工作会议强调,要全面加强金融监管,有效防范化解金融风险。切实提高金融监管有效性,依法将所有金融活动全部纳入监管,全面强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管,消除监管空白和盲区,严格执法、敢于亮剑,严厉打击非法金融活动。

今年,金融监管部门已完成互联网金融风险专项整治,近5000家P2P网贷机构全部停业。业内人士表示,不论是市民消费还是生产经营,网贷需求依然巨大。因此,商业银行、消费金融公司、各类互联网公司高度重视消费金融,并加大投入发展。

“平台在获取客户相关信息时,应坚持最小化原则。”董希淼认为,不该获取的信息坚决不获取,更不能未经用户授权就非法获取信息。如果贷款出现问题,要依法催收。同时,相关信息披露要全面、准确、及时,要充分全面真实地告知相关信息,如点击授权后信息要用于何处、贷款由哪家机构提供、贷款利率是多少、利率是日利率还是月利率、有没有其他保险费和担保费等。

同时,央行近期发布的《中国人民银行货币政策执行报告(2023年第三季度)》也指出,将继续加强金融监管和风险控制,完善金融监管的法律法规和制度规范,强化金融监管的协调和协作,提高金融监管的有效性和及时性;将继续防范化解金融风险和隐患,加强对金融机构、金融产品、金融市场的监测和评估,及时发现和处置金融异常及危机,保障金融市场的稳定和安全。

(勾明扬)

## 2 流量变现的重要方式

为什么现在的App都热衷于“借钱”给用户?专家表示,简单来说,在金融变现的潮流和趋势下,这是平台获客后流量变现的重要方式。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏认为,金融活动都要纳入监管并有牌照准入,没有牌照准入从事金融服务本身就是违规,金融消费者权益得不到保障。金融机构通过互联网渠道提供金融服务,需要建立专门渠道,机构合作时也要明确合作范围并严格遵守。

小米集团创始人雷军在2017年曾表示,将来所有的商业巨头都是互联网公司,也都是金融公司。如今日新月异竞争环境促使各平台不断寻找创新的业务模式,其中引入贷款产品成为各大App的新尝试。业内人士认为,这一举措的背后涉及多方面因素,

从资本运作到用户体验再到市场竞争,这些因素共同构成了各类软件引入贷款产品的复杂动机。

首先,引入贷款产品能够更有效地进行资本运作。通过提供贷款服务,平台可以将其海量的用户群体转化为潜在的借款用户,从而增加资金流动性。这种运作方式有助于平台更好地应对市场波动,提高盈利水平。同时,通过贷款产品,外卖平台可以借助用户的还款利息等方式实现多元化的盈利模式,减轻对单一业务的依赖。

其次,引入贷款产品可以增强用户黏性。以外卖平台为例,通过为用户提供贷款服务,将自身从简单的食品配送提供商转变为全方位生活服务平台。这对平台来说,不仅意味着更高的用户留存率,还可以拓展业务范

围,进一步巩固市场份额。

然而,这一举措也带来了一系列影响。对用户而言,外卖平台与金融产品结合可以为其提供更为便捷的贷款渠道,满足一些紧急或非计划性的资金需求。然而,这也可能导致用户过度借款或无意间触发借款,增加金融风险。对外卖平台而言,引入贷款产品可以带来额外的盈利渠道,同时加强其在竞争激烈的市场中的立足点。但是,这也使得平台需要承担更多的金融责任,包括贷款逾期风险和监管合规等方面。

董希淼也表示,金融服务并非越下沉越好,金融机构、互联网平台应采取有效措施,有效防范过度下沉、过度授信带来的“不该贷”“过度贷”等问题,进一步降低“共债风险”的发生概率。