

消费贷利率又“卷”起来了

随着居民消费的逐步复苏，多家银行为抢占消费信贷市场纷纷降低贷款利率。北京商报记者关注到，行至年中，部分银行再次打响消费贷利率“价格战”，通过发放利率立减券、优惠券等方式抢夺客户，部分银行年化率最低可至3.24%左右。在分析人士看来，银行低利率“揽贷”受到目前经济大环境、银行同业竞争以及消费者需求等多方面因素影响，不过，在积极推动信贷业务的同时，银行也要注意防范消费贷市场“价格战”所引发的风险。

年中“揽贷”竞争激烈

自去年以来，多家银行下调信贷利率，消费贷利率普遍进入最低“3”的时代。各家银行纷纷推出免息券、折扣券、立减券、组团优惠券等，其背后，银行的“揽贷”热情可见一斑。

近日，北京商报记者注意到，多家银行开始了年中新一轮的消费贷“价格战”。如交通银行推出“惠民贷年中庆典”活动，活动期间，新客户可按要求领取10元贴金券，新批额度20天免息券。同时，针对新批额的优质

单位新客户，交通银行可发放3.24%提款年利率券(单利)1张，新批额的其他新客户也可领取3.6%提款年利率券(单利)1张。贷款期限可达三年，最高贷款额度达50万元。据交通银行某支行客户经理介绍，3.24%提款年利率券的发放对象条件相对严格，需要通过系统判定方可领取，系统内的“优质单位”也会随时进行调整。

招商银行亦是连续释放利率优惠福利。自此前的闪电贷最低3.2%年利率优惠券、6.8折利率折扣券后，近日招商银行杭州分行推出闪电贷3.5%年利率立减券活动。参与用户

需满足2023年4月30日消费闪电贷余额为0、初始利率大于7.2%、可贷额度大于(含)20万元等条件。同时，如使用杭州分行立减券，需要在杭州本地进行建额。不过，据北京商报记者了解，在北京、上海等地，办理招商银行闪电贷也可实现最低3.4%年利率，各地办理条件依照个人征信、贷款额度等情况不同亦有所差别。

除此之外，6月30日前，中信银行针对特邀企业组团办理信秒贷推出6.5折利息券；宁波银行针对宁波花消费贷赠送新客专享3.6%固定利率券，最高贷款额度可达20万元。

对于消费贷新一轮“价格战”，一位资深银行人士说道：“随着房贷等业务增速的下行，银行在政策支持下将信贷业务重点转向消费贷、经营贷，业务竞争有所加剧，但目前各家银行信贷政策及产品都存在同质化问题，竞争工具基本都是降利率。”

同时，消费贷利率走低也受到居民信贷需求的影响。易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示，低利率“揽贷”一方面与银行业机构资金面较为充裕有所关联，另一方面则是由于在当前环境下，居民增收压力有所加大，消费支出趋于谨慎，对消费贷的需求也会受到相应影响。

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来，一方面，国内宏观政策偏积极，市场利率中枢持续下移；另一方面，国内消费信心和消费贷需求处于恢复阶段，叠加银行积极推动消费贷业务发展，同业竞争较为激烈。

需把好资金流向关口

在持续几轮的消费贷“价格战”后，优质客户的消费贷利率已低于存量房贷利率、部分理财产品收益率，因此亦难免被各路“有心人”盯上，更出现贷款中介通过换贷赚头引导金融消费者违规借贷、“倒卖”贷款利率优惠券的情形。

而对于银行来说，由于信贷资金的流向管控具有一定难度，银行也会面临一定合规风险。在近期监管公布的行政处罚中，也有多家银行因个人消费贷款被挪用、用途审核不严、信贷资金违规流入楼市、投资期货等行为而遭到处罚。

周茂华指出，目前出现部分小额消费信贷利率低于房贷利率的情况，从风险溢价角度看，不排除出现一定过度定价问题；同时，由于利差出现一些违规换贷情况，背后反映的是这种换贷行为具有隐蔽性。对银行来

说，需要平衡获客与风险控制之间的关系，信贷资金流向跟踪管理难度大、成本高，以及少数银行业务员合规意识不够等都会导致一定风险。另外，消费贷市场“价格战”过度，也不利于银行业务风险管理，银行需要高度重视业务风险防控与业务可持续问题；过低消费贷利率，导致市场出现跨市场套利，容易引发部分消费过度负债加杠杆，并可能催生局部资产泡沫风险等。

因此，银行在推动消费贷业务发展的同时，也需要兼顾防范业务风险。周茂华建议，“从银行角度，需要提升依法合规开展业务的意识，加强业务员培训；优化业务流程，压实业务各环节主体责任，完善考核机制；进一步完善征信管理制度与机制，强化征信市场约束机制；同时，监管部门需要强化监管职能，提升违规成本等”。

苏筱芮也认为，银行防范消费贷资金流向违规，主要有三方面思路，一是运用科技手段加大事前审核与事中监测；二是向金融消费者充分告知，内容包括但不限于消费贷资金不能用于违规领域及违规后果；三是强化对贷款中介的关注，防范此类中介通过不当方式来教唆金融消费者铤而走险。

北京商报记者 孟凡震 实习记者 周斌

金融版图缩水 拉卡拉断“臂”求生

“跳码”事件后，拉卡拉业务调整动作不断。6月5日，北京商报记者注意到，北京市地方金融监督管理局(以下简称“北京市金融监管局”)日前发布小额贷款公司变更审批事项公告，同意北京拉卡拉小额贷款有限责任公司(以下简称“北京拉卡拉小贷”)不再从事小额贷款业务。更早一点，拉卡拉退出中邮消费金融的股东行列，另一张网络小贷牌照注册资本也降至2亿元。

牌照布局有所缩减，但拉卡拉似乎也并未放弃金融这一“现金奶牛”。5月下旬，拉卡拉新发布的拉卡拉商户数字钱包App中，“借款”栏目摆在了显眼位置，其中包括“拉卡拉商户贷”“拉卡拉工薪贷”等产品以及其他金融机构信贷产品引流服务。同时，拉卡拉还计划在近期上线钱包理财服务。在支付机构聚焦主业的导向下，拉卡拉的金融业务又将走向何方？

消金、小贷业务接连变动

放弃消费金融业务版图后，北京拉卡拉小贷业务“自断一臂”。根据北京市金融监管局官网发布的《关于同意北京拉卡拉小额贷款有限责任公司不再从事小额贷款业务的批复》，北京拉卡拉小贷变更审批事项获批，不再从事小贷业务。这也意味着，北京拉卡拉小贷将退出市场。

2020年下半年小额贷款行业监管规定密集出台，2020年11月发布的《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》中提到，网络小贷业务应当主要在注册地所属省级行政区域内开展；未经批准，不得跨省开展业务。同时，从事网络小额贷款的企业注册资本不低于10亿元，跨省经营网络小额贷款业务的企业注册资本不低于50亿元。

尽管上述小贷管理新规尚未落地，但近两年不少网络小贷公司都在向50亿元的要求靠拢，尤其是头部互联网公司旗下的网络小贷机构。增资扩股成为小贷行业主流的当下，广州拉卡拉小贷逆势缩减规模，也引得业界猜测不断。

而近期拉卡拉金融业务的变动，也不仅仅体现在小贷业务上。就在2023年5月中旬，拉卡拉在2022年退出了中邮消费金融股东行列的消息引发热议。作为中邮消费金融发起股东之一，拉卡拉将持有的消费金融公司1.667%股权转让，不再持有消费金融公司股权。根据中邮消费金融方面回复的信息，拉卡拉为公司财务投资者，不参与实际运营，且未告知转让股权的具体原因。

对于拉卡拉在金融业务部分的调整动作，厚雪研究首席研究员于百程指出，小贷业务是资金密集型业务，经营的是信用风险，早前拉卡拉便将该部分业务从支付业务主体中剥离。仅近年来，小贷行业监管愈加严格，行业发展放缓分化加剧。传统小贷因为经营以及违规、失联等问题继续加速退出市场，经营

较好的网络小贷公司多数是在互联网生态巨头的旗下。从几家拉卡拉小贷的停业和减资动作看，其发展局面并不好。

前有“清仓”消费金融，后有小贷业务规模缩减，对于拉卡拉金融业务出现这一变化的原因和影响，6月5日，北京商报记者也向拉卡拉进行了采访，但截至发稿未收到回复。

应注重交叉混业风险

小贷业务的变化，是拉卡拉收紧金融业务、聚焦主业的信号？答案似乎也是否定的。实际上，通过拉卡拉新阶段的战略部署，我们依然可以窥见拉卡拉的金融“野心”。

2023年5月24日，拉卡拉召开2023战略暨新品发布会，其中一款产品为拉卡拉商户数字钱包App(以下简称“拉卡拉App”)。北京商报记者现场了解到，除了面向商户提供会员服务、营销获客等数字化经营服务外，拉卡拉还携手15家金融机构启动“拉卡拉苗跃伙伴计划”，探索采用直接投资支持、联营支持与金融贷款支持等模式，为商户提供金融服务。

“这一模式更像助贷，拉卡拉还是想做金融的。”6月5日，一位支付行业人士称。前述人士指出，会员服务、营销获客等服务模式，需求主要集中在中大型商户，但这类市场饱和度高，基本已处于被瓜分完毕的状态，拉卡拉很难在这部分业务中再取得领先地位。该部分业务布局的重心还是在金融业务上。

北京商报记者在拉卡拉App中看到，“拉卡拉商户钱包升级”中对商户收款、店铺营销、经营分析管理等方面进行了详细介绍，同时还提到即将上线闲钱理财服务。而在面向商户提供的服务中，“借款”栏目在拉卡拉App中被摆在了显眼位置。

费贷款。

值得一提的是，拉卡拉本身是以收单业务起家的第三方支付机构。北京商报记者曾实测拉卡拉小微商户入网流程，个人用户从代理商处获得POS机后自主选择商户类型以及名称便可完成入网操作。后续使用个人信用卡在POS机上消费，银行信用卡交易信息提示收款方为另一商户。

这类可开通POS机但实际为个人用户的虚假商户，其交易流水能否作为授信依据？拉卡拉如何识别套现行为，把控信贷资产质量？在管控贷款的资金流向上又有哪些具体举措？就前述问题，北京商报记者向拉卡拉进行了采访，但截至发稿并未收到对方回复。

“跳码”拖垮业绩

拉卡拉近期在金融业务调整动作，也让市场将矛头指向了“跳码”事件。

“跳码”退还的资金也拖垮了拉卡拉2022年业绩。根据企业年报，拉卡拉2022年营收53.65亿元，同比下降18.56%；归属于母公司股东的净利润为-14.37亿元，同比下降232%。

报告期内，拉卡拉支付业务收入为45.81亿元，占总营收比重超过85%；科技服务业务收入为3.42亿元，同比减少了8%，其中金融科技业务收入1.44亿元，同比减少了45%，主要因受外部环境不利影响，公司服务的商户向银行新增贷款规模下降。

谈及“跳码”事件对拉卡拉的影响，北京社科院研究员王鹏指出，首先是追缴金额对公司收入的影响，直接造成了拉卡拉2022年的大幅亏损；其次是作为持牌支付机构，承认存在“跳码”这类违法违规行为，对公司形象产生负面影响；此外，在拉卡拉后续的展业过程中，也会因为“跳码”行为受到监管更多的关注，“灰色地带”难有生存空间。

在博通咨询首席分析师王蓬博看来，“跳码”对于拉卡拉产生的影响不仅仅局限在营收情况上，这一“灰色”收入遭遇追缴后，拉卡

拉卡拉2022年

营收**53.65**亿元

同比▼18.56%

归属于母公司股东净利润**-14.37**亿元

同比▼232%

2023年5月24日

拉卡拉召开2023战略暨新品发布会，其中一款产品为拉卡拉商户数字钱包App，“借款”栏目摆在显眼位置

跳码<<

2023年4月18日

拉卡拉一纸重大事项的提示性公告承认“跳码”，并提出将退还涉及资金

退出<<

2022年

拉卡拉退出了中邮消费金融股东行列，不再持有消费金融公司股权

近日，北京市地方金融监督管理局发布小额贷款公司变更审批事项公告，同意北京拉卡拉小额贷款有限责任公司**不再从事小额贷款业务**

拉需要回归到正常的业务逻辑中来。而拉卡拉最重要的问题并不在于“跳码”产生的罚款问题，而是急需在营收模式陷入瓶颈后寻找新的发力点。

“由此来看，拉卡拉在金融业务方面的调整动作，可能不仅仅是‘跳码’风波后的业务收缩，也与其本身摆脱利润增速下滑甚至是亏损的战略规划密切相关，通过聚焦主业摆脱亏损局面。”王蓬博补充道。

支付行业转型缩影

依托本身的支付牌照，手握千万商户的“流量”，拉卡拉在金融业务方面布局仍旧广泛。据北京商报记者不完全统计，目前，除了小贷业务外，拉卡拉金融相关产业布局还伸向了银行、商业保理、融资担保、保险经纪等方面。

过往支付领域的竞争中，为了扩大影响力、抢占市场份额，支付机构们踏上多元化经营之路，其中就包括布局其他金融业务板块。但近年来随着监管约束的持续强化，引导支付

机构聚焦主业成为主要导向，部分支付机构也开始对旗下类金融牌照进行整合和出售。

于百程看来，受监管趋严和业务变化等因素的影响，传统的支付业务竞争愈加激烈。同时疫情加速了中小企业数字化进程，在传统支付业务盈利能力下降背景下，支付业务的未来，一方面是场景不断结合，与生态形成协同，另一方面是从支付拓展到细分服务，比如商户数字化综合服务等，拉卡拉战略变化整体符合支付行业转型的大方向。

王鹏则指出，拉卡拉本身在主营收单业务以及此前在金融的布局积累较为丰富，但也面临较强竞争。守好合规底线，再依托于现有的商户、市场等储备资源，集中优势力量发力金融基础设施建设，从长线来看仍有发展潜力。

在“支付业务回归本源”的倡导下，广州拉卡拉小贷在拉卡拉App“借款”板块扮演怎样的角色？支付以外的关联金融业务后续有何发展规划？北京商报记者向拉卡拉方面进行采访，但截至发稿未收到对方回复。

北京商报记者 廖蒙