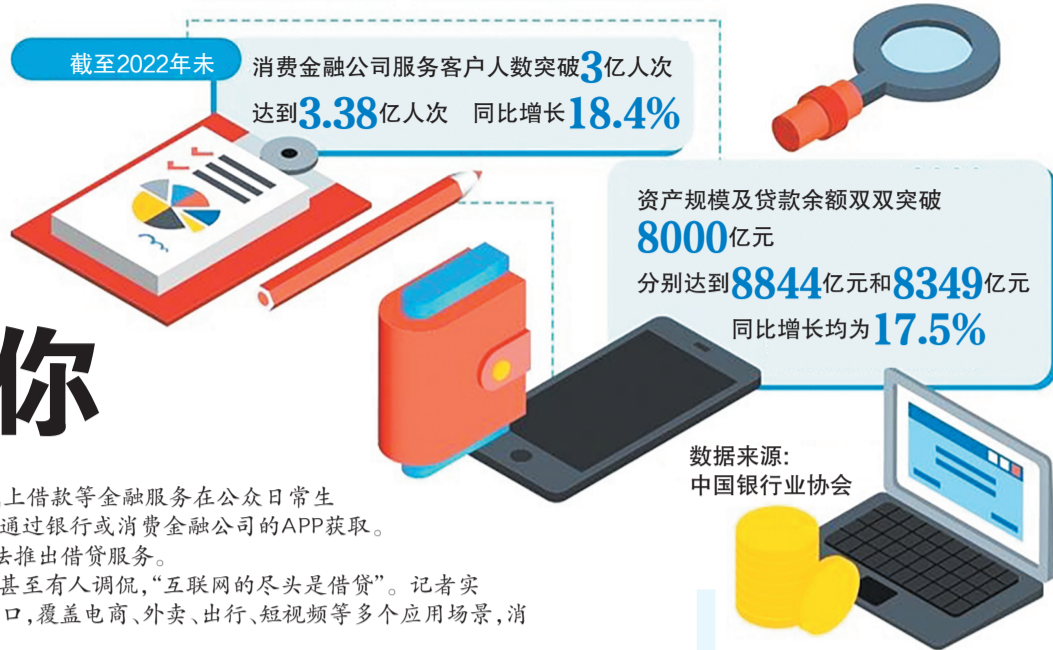


30款应用软件中 28个存在小额贷款入口 手机软件为何 都抢着借钱给你



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。

近日,“买葱被贷款”“买份早餐被分36期”等话题引发热议,甚至有人调侃,“互联网的尽头是借贷”。记者实测发现,30款常用生活类手机APP(应用软件)中有28款存在借钱入口,覆盖电商、外卖、出行、短视频等多个应用场景,消费者一不留神就被诱导办理了小额贷款。

案例 订个酒店却背上贷款

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;哪怕是打车时想领张折扣券,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。”

近日,市民胡女士从去哪儿网上订了一间酒店。住完回城后,她却在某一天收到一条

抬头为去哪儿网的短信:“您本期‘拿去花’信用购账单213.9元已出账。”从未使用过互联网金融贷款的她,以为是垃圾短信或诈骗短信,选择了无视。

但随后几天,不断有短信发来,213.91元、214.93元、215.89元,不仅还款金额一次比一次高,措辞也日趋严厉:“您的拿去花账单已过期3天,重庆携程小贷将如实上传违约信息至人民银行金融信用信息基础数据库,请尽快登录APP

归还”“不良违约将上报人行征信机构”。胡女士急忙拨通了客服电话,被告知此前她订酒店时开通了“拿去花”业务,需要下载APP、绑定银行卡并实名认证才能查到完整账单。

“我全程没有签字,没有人脸验证,就跟正常付款一样,怎么就开通了借款服务呢?”账单还清后,胡女士立刻关闭了这一金融服务,但两个月后,她还是在个人征信系统里查到了这笔逾期贷款。

现在,点个外卖也可能被诱导开通借贷。“太荒唐了!总共就10块钱,还诱导我贷款。”近日,市民张先生点外卖时,平台支付页面显示“月付有优惠”,10块钱的订单能立减6.19元,只要3.81元。一开始,张先生以为这种月付类似“单车月卡”,直到跳转到支付环节张先生才发现,有一行极灰的小字提示这是贷款支付。“差一点就为一包调料背上债务。”他有些哭笑不得。

风险 个人隐私被共享 逾期还款影响征信

在“满屏皆是金融APP”的当下,隐私泄露、过度负债等风险暗涌。

平台诱导贷款的“连环call”就是让很多人头疼的问题之一。“这些软件天天发推荐借钱业务的营销短信,甚至还打电话,太让人恼火了。”市民樊先生曾在一家借贷平台测过额度,并没有借钱,但客服人员经常打电话推销贷款业务,他多次告知对方不要来电也无济于事,最后他在网上搜索攻略,才成功退订营销短信和电话。

多数借贷平台还会在APP下载、隐私协议签订等环节大量获取借贷者通讯录等隐私信息。记者注意到,大部分借钱平台上,用户隐私信息还将被第三方“共享”:在“分期乐”协议页面,“共享”用户信息的包括第三方商家、提供支付服务的合作方、资金清算银行、增信机构、行业自律组织、游戏、本地生活、申请信用卡等其他第三方服务平台。

记者在某投诉平台以“催收”为关键词搜索,共显示55万余条信息。多数投诉者表示,借贷者贷款逾期后,借贷平台往往对其通讯录好友、领导同事等进行“狂轰滥炸式”骚扰,严重干扰正常生活。

很多人都关心,频繁在借贷平台借钱,是否会影响日后在银行办理房贷等业务?一家股份制银行个贷工作人员明确表示,用户的收入和贷款情况会直接关联银行的贷款额度。用户如果有逾期记录会影响个人征信,或者每月在借贷平台上的还款金额过高,这两种情况都会加大从银行贷款的难度。

董希淼提醒,消费者需要借贷应尽量找正规金融机构,要看清楚借贷提供的主体,贷款利率是年利率、月利率还是日利率,在贷款利息之外有没有其他费用,消费者应将自己的债务水平保持在合理限度之内,切勿盲目借贷。借贷平台要充分全面真实地告知相关信息,获取客户信息要秉持“最小化”原则,不应通过“一键授权”的操作收集用户所有个人信息;用户也需特别谨慎,否则会为平台日后“暴力催收”埋下隐患。

据《北京晚报》、《经济日报》、中新网

测评 30款APP有28款诱导人借钱

移动互联时代,每个人的手机上都有不少APP。记者逐一查询了手机中最常用的30款APP,发现其中28款APP都有借钱功能,APP类型覆盖电商、新闻资讯、出行、地图、短视频、音频等。

“限时送VIP,立马领1年!”打开腾讯视频APP,一个显眼的红色图标被放在福利中心栏目中,记者点进去一看,才发现是微众银行消费贷产品“小鹅

花钱”的页面广告。记者选择页面上的“查询我的额度”功能,自动跳转进入了微信小程序“小鹅花钱”,这个页面要求输入姓名和身份证信息申请贷款。此前声称的“领1年VIP会员”,在小程序中缩水成“最高领12个月视频VIP”。

外卖APP则在多个环节提醒可提供借款服务。“返7元外卖神券!”当记者选好一单外卖准备结账时,在支付页面,平台

月付这一支付方式被排在微信等支付方式上方,并以红字显著提示这一优惠,选择“同意开通并交易”后,就可以一键同意贷款公司提供的贷款服务,并自动提供姓名、身份证号、手机等信息用于贷款。对比之下,部分银行APP在客户办理消费贷业务时,会要求客户手动点击确认阅读协议、阅读协议的时间达到5秒以上,或者填写已阅读协议的声明,否则无法点

击下一步进行操作。记者选择直接结账,但在查询账单时,月付再次出现在用户主页“我的钱包”中,并以“红色小气泡”形式提醒:“看看你的额度有多少?”

能借钱的还有地图软件。记者查看了高德地图APP和百度地图APP,发现均设有“借钱”入口,并以“20元无门槛美食券”“最高98元现金红包”等活动作为“借款福利”。

套路 说是低息利率却是银行的三倍

“借钱30天免息”“申请简单放款快”“利息低”……审核松、利息低成为APP上各个借贷平台吸引用户的卖点。然而,记者体验后发现,事实并非如此。

记者点击了某共享单车品牌的小程序,弹窗广告显示“专属额度到账 最快30秒放款”,点击“立即申领”后弹出借款页面,写着“最高可借额度20万

元,年化利率10.8%(单利)起,1000元用一天只需0.3元起”。

所谓贷款年化利率,是指贷款期限为一年的总利率,而年利率=月利率×12(月)=日利率×360(天)。也就是说,如果用户借款一万元,一年支付的利息就高达1080元。对比大型银行,消费贷利率普遍在3.5%左右,借贷平台利率普遍是银行利率的三倍。

部分借贷平台甚至玩起了文字游戏,以低息为噱头,实际借款时却成了高息。比如微博借钱宣称“最低年化利率7.2%起”,记者输入个人信息并激活额度后,年化利率飙升到18%,页面显示“您的资质良好,已为您降低借贷利率,从24%降至18%,借满1年预计可节省829.3元”。很多用户反馈,在多个平台申请时的实际贷款利

率是宣传利率的两倍以上。

如果用户出现逾期还款的情况,平台会收取罚息,不过这些信息往往藏在合同条款中,平台并没有明确告知和提示。记者咨询各平台客服,均未告知罚息的具体利率数值。根据公开披露信息,罚息=逾期本金×罚息利率×逾期天数,罚息利率要高于利息利率30%至100%不等。

目的 平台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。

日新月异的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。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,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。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼也表示,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。