

21世纪经济报道见习记者 杨梦雪 上海报道

日前有消息传出多家消费金融机构收到监管部门口头指导，要求个人放款利率降低至20%以内。21世纪经济报道记者询问多家消金从业人员，有从业者表示暂未听说利率降至20%以内的相关消息，也有从业人士表示利率压降早已开始，但目前政策未定，利率压降难以执行。但就目前情况而言，消金利率下行已经成为行业共识。

记者查看部分消费金融公司官网利率公示发现，目前消费金融公司利率基本仍参照24%的上限执行。如中邮消费金融官网披露的最新自营贷款业务定价为2022年7月更新版本，邮你贷两款产品年化利率区间均在7.2%-23.76%之间；马上消费金融官网披露的最新业务定价公告更新于2022年11月，消费贷款年化利率（单利）7.2%-24%；平安消费金融官网披露的定价公告更新于2022年7月，普通消费、商城分期、现金借款、消费分期利息收费标准均为按照IRR计算年化14%-24%（按单利方式计算）。

消金利率下调复盘：从36%到挂钩LPR

在消金行业野蛮生长的粗放式发展时期，36%曾一度是消费金融行业默认的利率红线。

从法律依据来看，此前借贷等业务的利率上限大多源自于2015年《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》及2017年最高法《关于进一步加强金融审判工作的若干意见》中的相关规定。

2015年最高法划定“两线三区”，首次将民间借贷利率保护上限确定为年利率24%，年化利率超过36%的超过部分利息约定无效；2017年的金融审判意见同样将24%作为标准，提及调减总计超过年利率24%的部分。在实际操作中，消金公司普遍将36%作为行业利率上限。

此后监管层面通过政策持续引导利率的下调。2019年8月，央行宣布改善贷款市场报价利率（LPR）形成机制，“利率并轨”从贷款端入手引导利率下行。2020年8月，最高法对民间借贷规定进行修正，民间借贷利率与LPR（贷款市场报价利率）挂钩，上限确定为一年期贷款市场报价利率四倍。

当时消费金融行业利率是否照此执行也曾一度引发讨论，因新规不适用于金融机构的贷款业务而消费金融公司严格定义下属于非银金融机构等，实际执行中消费金融公司并未因此大规模压降利率。

近两年在行业规范之下，行业人士表示消金利率大多参照24%的上限执行。2021年7月，监管部门要求年内将贷款年化利率降至24%以内。此后至今，消金公司利率陆续降至24%以下。

尽管已经下调，近年来消金公司利率下行仍然是可见的行业趋势。同时也有行业人士表示，当前消金利率趋势总体是向与LPR挂钩靠拢的。早在2020年，就有消金公司透露收到监管窗口指导，要求新发放贷款利率不得超过最高4倍LPR利率（据当时LPR利率计算即为15.4%，参照当前最新LPR利率计算为14.6%）。

消金利率难降背后：综合成本走高竞争加剧

与银行等金融机构不同，成长于互联网时代的消费金融公司在获客等方面玩法更多，与之对应的是综合成本也同样在一路走高。

在推行此新一轮利率压降时，24%的利率已经使部分成本较高的消金公司盈利空间进一步压缩。拆解消费金融成本链，资金成本、营销获客成本、风险成本等均是摊薄利润的因素。

消金公司综合成本高已是老生常谈。就获客成本方面，一度有单人获客成本超千元的消息传出。据某银行系消费金融公司公开披露的招标公告，其2022年两期营销获客项目采购总预算累计达1.52亿元，以其2022年上半年不足2亿元的净利润作为对照，这笔预算属实不低。至2023年，该公司披露的在营销、催收短信服务及电话营销等项目上采购预算已有所降低，但累计金额仍是千万级别。

有行业人士表示，消费金融20%的利率相较于客户个人而言确实不低。但对于消金公司而言，前期高昂流量费等获客成本难降，加之环境下贷后成本也在走高，使得利率下降更加难以推行。

而在融资成本方面，消金公司同样高于银行等金融机构。一般情况下，ABS优先档票面利率在3%-6%左右；金融债融资利率一般在3%左右，个别消金公司票面利率达到7%；银团贷款利率在3%到6%之间；同业拆借为2%左右。但由于成本较低的同业拆借、资产证券化、金融债在资产质量、连续盈利、信用评级等方面有严格的准入门槛和额度限制，使得部分消金公司融资渠道受限。

从资产和盈利情况来看，竞争加剧之下，消金公司已出现一定的业绩分化。2022上半年财报数据显示，宁银消费金融、中邮消费金融、中银消费金融等净利润同比大幅下滑；北银消费金融、锦城消费金融、尚诚消费金融等出现不同程度的总资产缩水，营收规模靠前的招联消费金融资产总额同样减少近4.5%。

而除了消金公司自身成本问题之外，近期一系列促消费政策下银行发力消费贷同样持续争夺消金公司市场。从客群画像来看，尽管此前消金公司及互联网金融平台客群更为下沉，能够实现差异化竞争，但随着政策驱动下银行对新市民等客群的开拓，消费金融客群已有一定重合。对比目前银行低至3%的消费贷利率，消费金融公司产品同样面临吸引力缺失等问题。

面临“内忧外患”的消费金融公司，未来竞争方向何解？易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮对记者表示，伴随着消费金融行业从高速发展阶段迈向高质量发展阶段，其精细化的发展趋势愈发明显。消费金融公司在深入挖掘机会的过程中有如下方向及趋势：一是进一步做好客群细分，考虑针对细分群体结合场景提供合适的产品，确保资金用到实处；二是运用科技等手段在前期做好授信工作，探索用自动化建模、智能审核等方式提升业务效率，挖掘数据在金融领域存在的价值潜力，以此节约融资成本；三是持续优化对重点客群的服务，包括但不限于通过科技等方式提升用户体验、线上+线下多渠道融合触达客群等。

更多内容请下载21财经APP