

百行-睿智科技《信贷市场行业风险调研》

行业洞察力报告

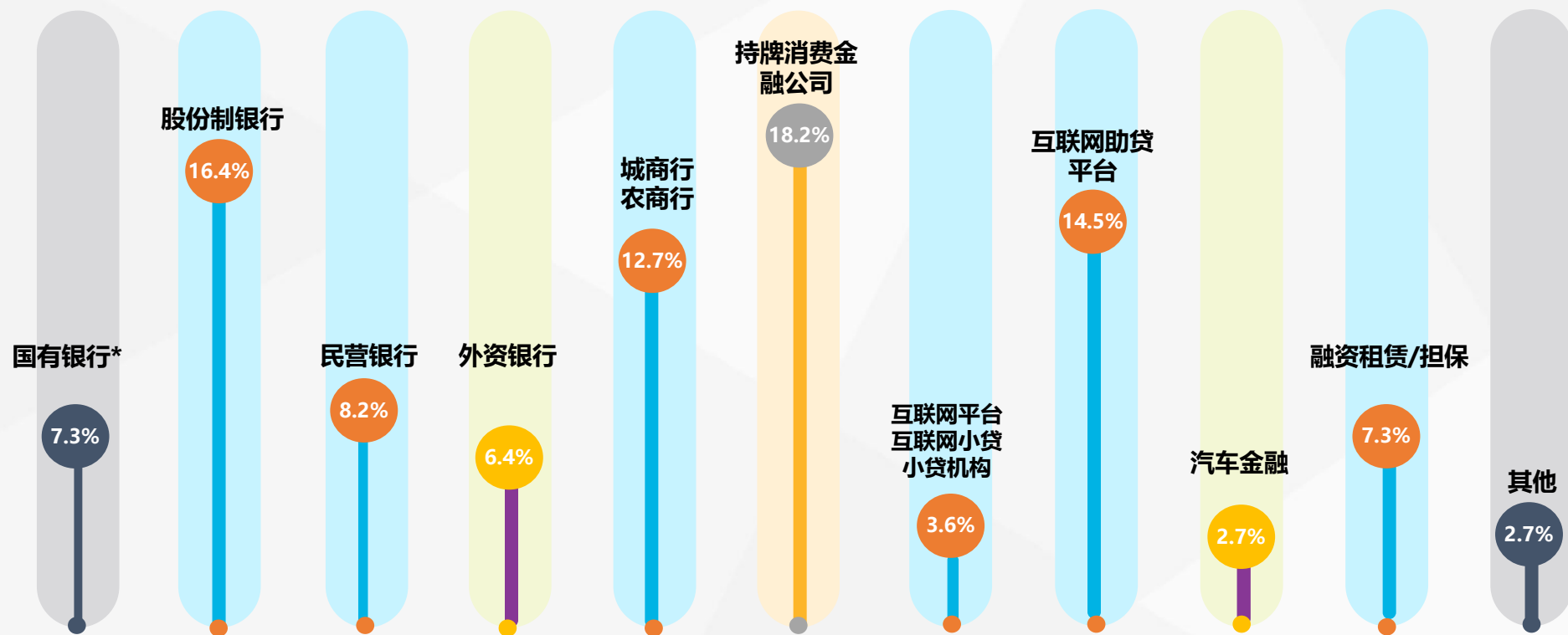
2025年度（总第六期）

报告 前 述

2025年个人消费行业发展迎来新市场和经济环境。在全球宏观环境愈加复杂、地缘政治局势紧张、不确定性增加的情况下，我国经济增速或将承压，2025年一季度社会消费品零售总额增速实现平稳开局。另一方面，大数据、移动互联的发展，金融科技的创新运用，加速了消费信贷业务渗透率，随着消费者互联网支付日渐完善，信用卡及消费贷款作为居民消费支付来源的优势与价值将进一步加强。消费信贷市场已经成为现代金融体系中重要的一环，扎实推进普惠金融。在此背景下，百行征信与睿智科技第六次共同开展信贷市场行业风险联合调研活动，并基于广泛的调研结果，形成《百行-睿智信贷市场行业风险洞察力报告》。

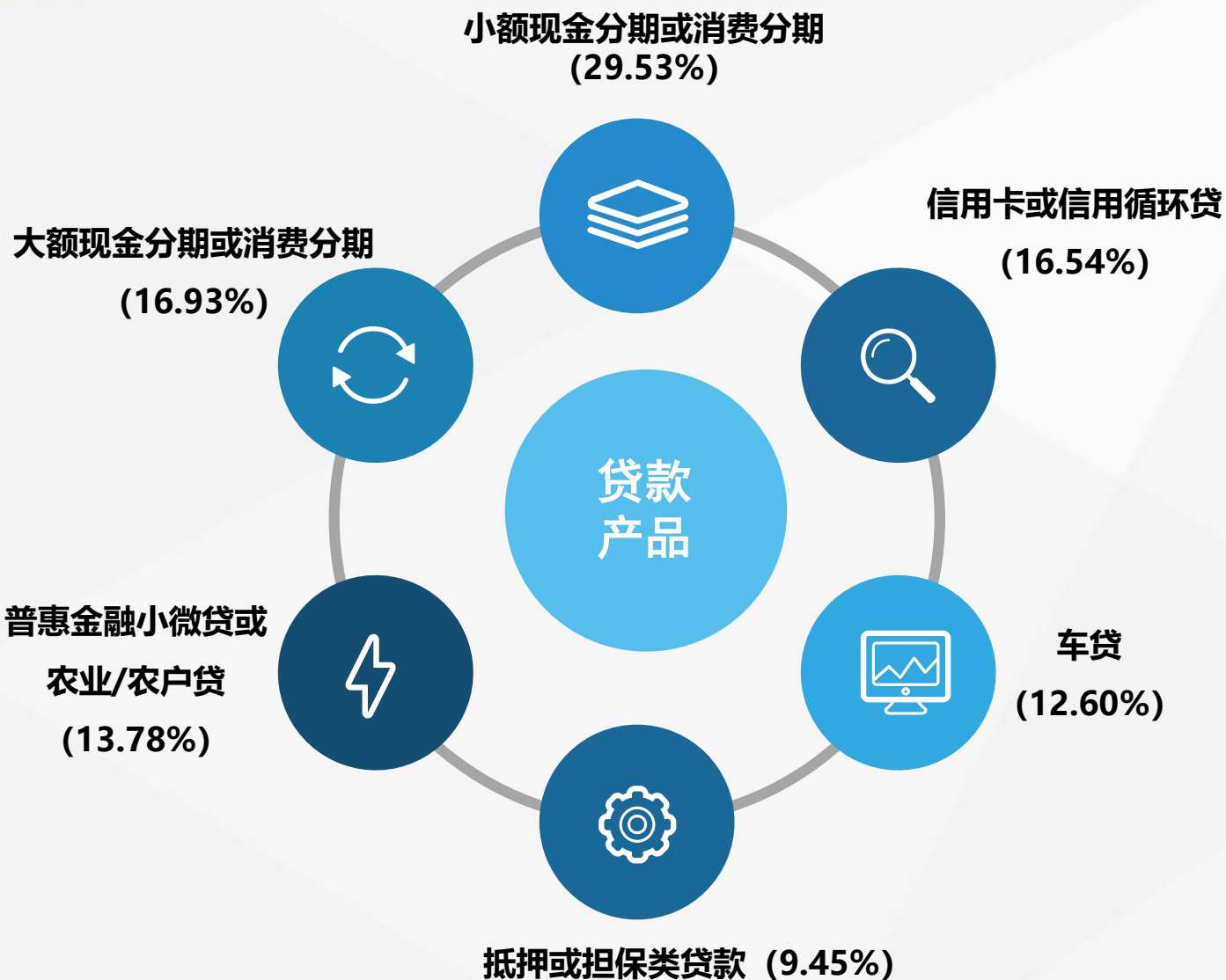
- 本次调研活动从2025年3月开始，历经两周圆满结束，调研期间收到数百份金融机构负责人的积极反馈
- 受访机构贷款总规模超过1000亿的占全部机构的33.6%，88.2%的受访机构贷款总规模超过100亿
- 无论从调研机构规模及细分贷款产品场景上都具有普适性及代表性，可充分反映当前信贷市场的风险预期和业务发展方向

*本报告涵盖了数百位来自国有大行、股份制银行、城商行、农商行、消费金融公司、汽车金融公司、互联网平台、小贷公司等机构的领导专家对信贷市场风险、行业发展动向的最新判断和观点，旨在通过深度的分析洞察，帮助金融机构拓宽行业视野，加强金融科技的创新与应用，优化征信和风控产品服务，赋能普惠金融、小微金融，提高金融机构信贷风险管理水平。



本次调研活动从2025年3月开始，两周内收到百余份金融及相关机构负责人的问卷反馈，信息来源涉及银行、持牌消费金融、互联网平台、汽车金融等金融及相关机构，调研对象具有普适性及代表性。可以充分反映当前金融信贷市场风险预期和业务发展方向。

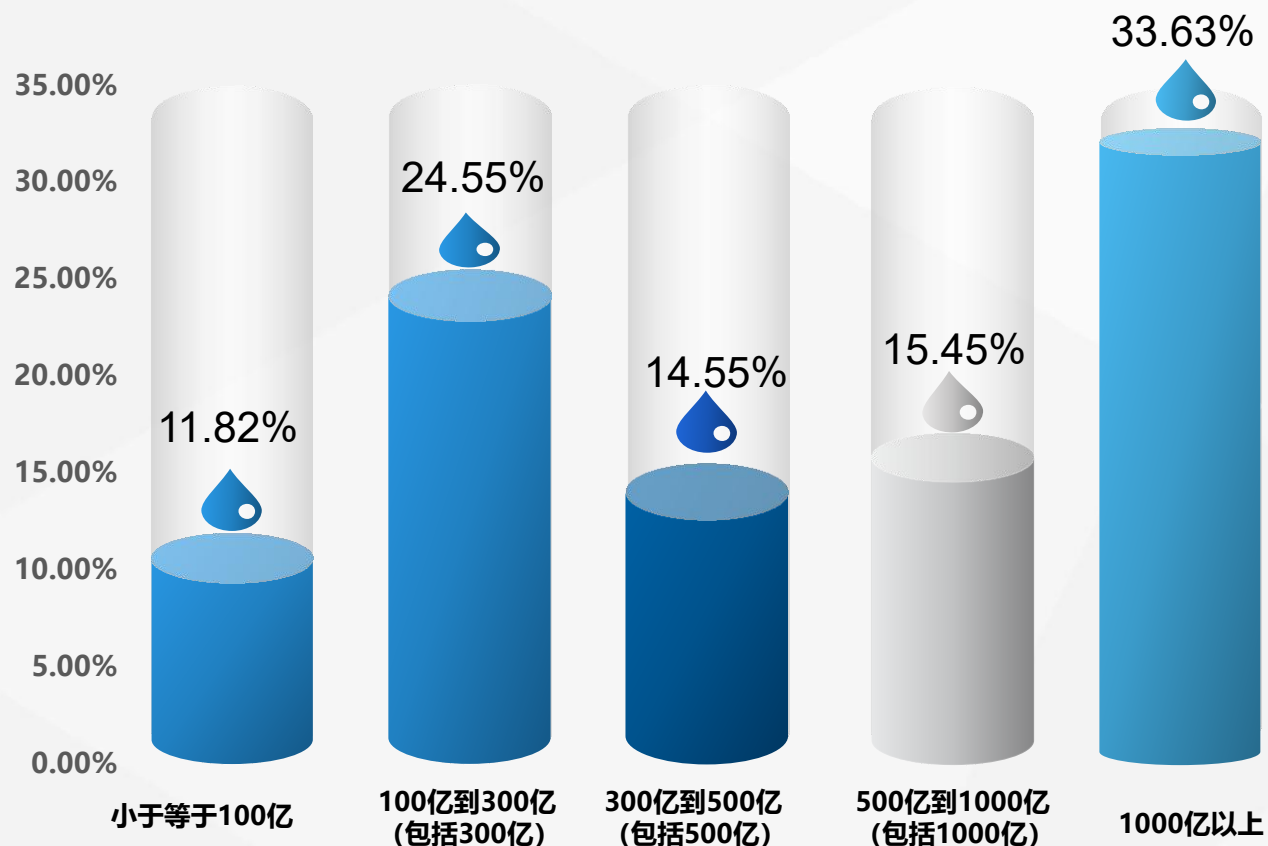
*注：国有六大银行包括总行、信用卡及二级分行；其他包括：保险和信托、企业集团财务公司等



本次调研对象所提供的信贷产品覆盖市场上主流贷款产品，包括：信用贷、抵押贷、普惠金融小微贷或农业/农户贷等。同时，信用贷又涉及信用卡、循环贷和分期贷款产品。

- ◆ 参与调研机构中最主要的贷款产品为小额现金分期或消费分期，其综合得分为4.35，权重占比为29.53%
- ◆ 其次是信用卡或信用循环贷，综合得分为2.44，权重占比为16.54%
- ◆ 大额现金分期或消费分期的综合得分为2.19，被列为第3位，权重占比为16.93%
- ◆ 普惠金融小微贷或农业/农户贷和车贷也成为调研对象的重要产品之一，综合得分分别为1.73和1.45，位列第4位和第5位，权重分别为13.78%和12.60%

*综合得分是根据所有调研者对选项的排序情况计算得出的，它反映了选项的综合排名情况，得分越高表示综合排序越靠前。
计算方法为：选项平均综合得分 = $(\sum \text{频数} \times \text{权值}) / \text{本题填写人次}$ 权值由选项被排列的位置决定。



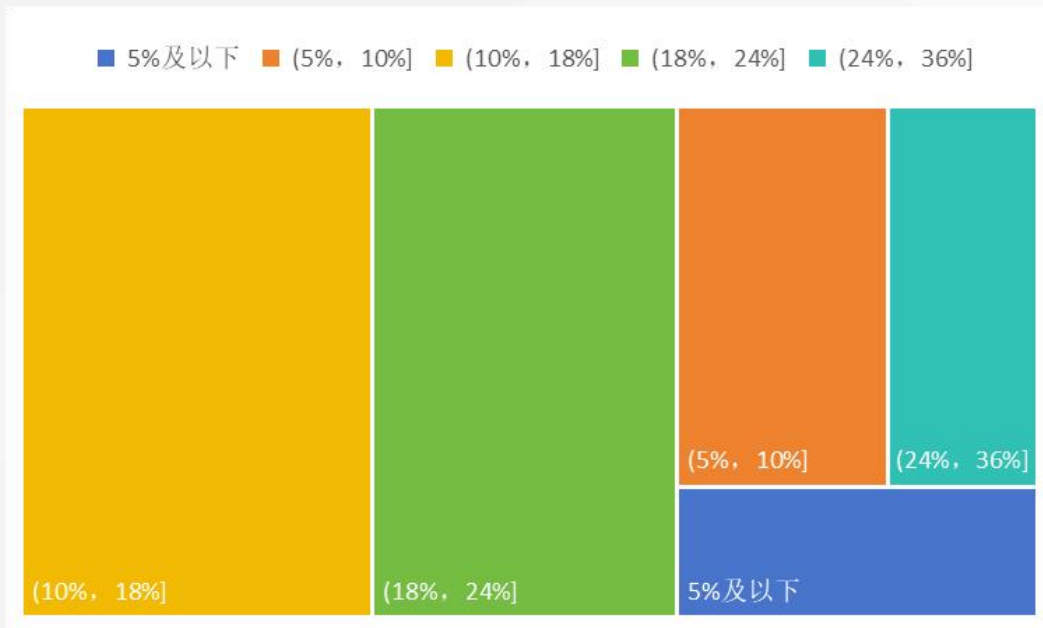
本次调研对象中贷款总规模 **超过1000亿** 的机构占全部机构的**33.63%**，这些“千亿”规模机构中银行类占据绝对比例，其余为持牌消费金融公司、互联网助贷平台及金租机构。

49.08% 的金融机构管理的信贷资产规模在**500亿以上**。

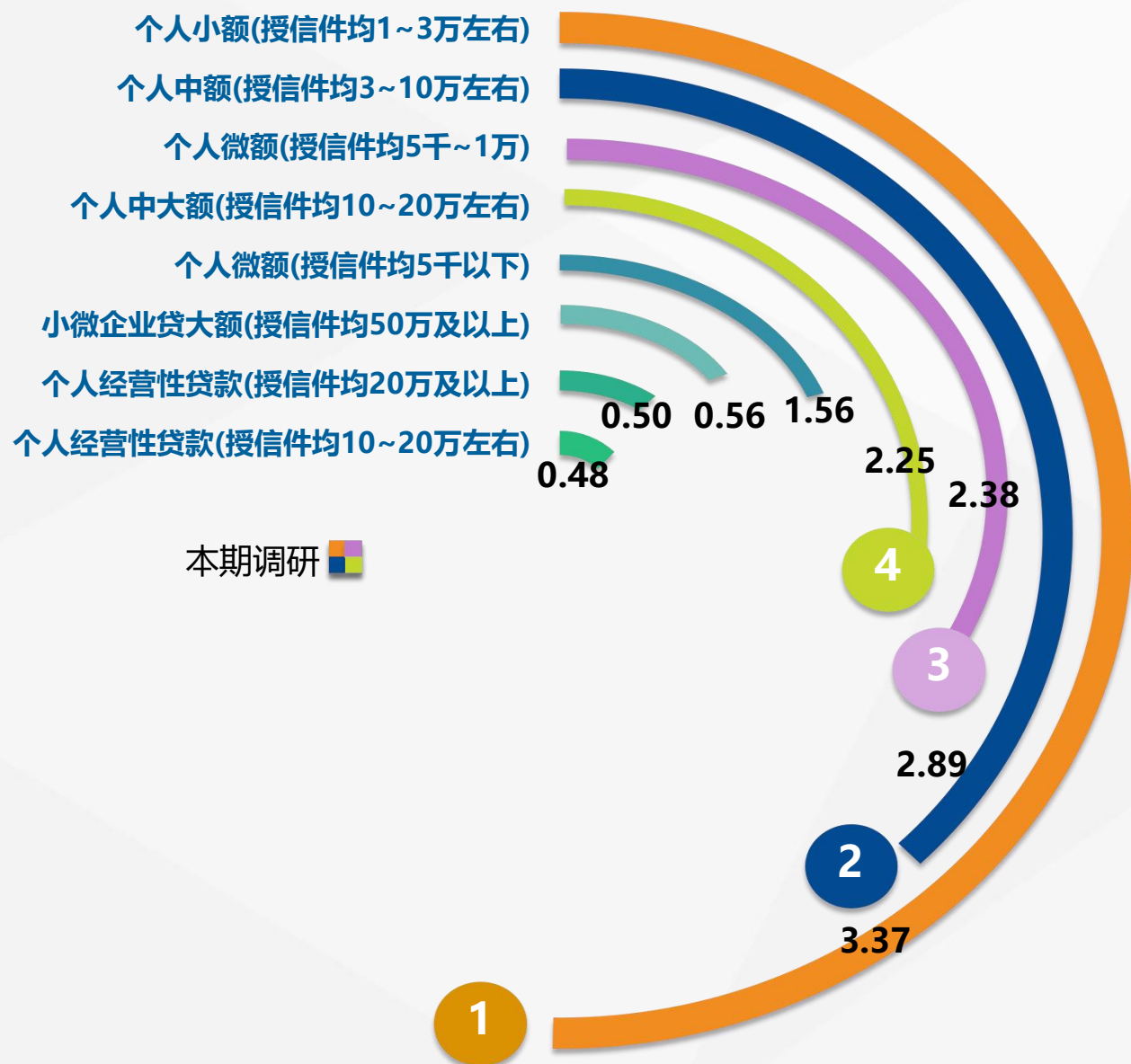
无论在机构规模还是细分行业领域上都具有代表性。

参与调研的机构主要信贷产品定价范围主要集中在5%至24%之间，其中(5%, 10%]、(10%, 18%] 和 (18%, 24%]三个区间的比例总和占到了总有效填写人次的80%，其中：

参与调研的机构主要信贷产品定价范围



- 银行贷款产品利率多集中于18%以下，全国性国有银行贷款产品利率基本保持在10%以下；而全国性股份制、外资银行贷款产品利率集中于10%-18%；城商/农商行贷款产品利率集中于5%-18%区间，由于去年的“利率战”导致消费信贷利息最低可以达到3%以下，今年受监管影响，低于3%以下利率消失，但利率战依然持续。
- 年化利率18%-24%的贷款产品由持牌消金、民营银行、融资租赁、融资担保、保险信托机构提供
- 互联网平台、小额贷款公司、助贷平台公司的贷款产品利率普遍超过18%，甚至分布于24%及以上
- 汽车金融贷款产品利率主要集中于10%以下
- 银行与非银机构市场整体定价空间逐步产生交叉，需要机构间立足自身市场定位，寻求更清晰的资金成本及客户合理差异化定价。



消费性贷款 小额贷款产品是本次调研机构当前最主要的信贷产品，综合得分 3.37，排名第一；个人中额贷款产品综合得分为 2.89，排名第二；个人微额贷款产品综合得分 2.38，排名第三。

经营性类贷款 小微企业贷大额(授信件均50万及以上) 排名第一，其次为个人经营性贷款（授信件均20万及以上）和个人经营性贷款（授信件均10~20万左右）。



02

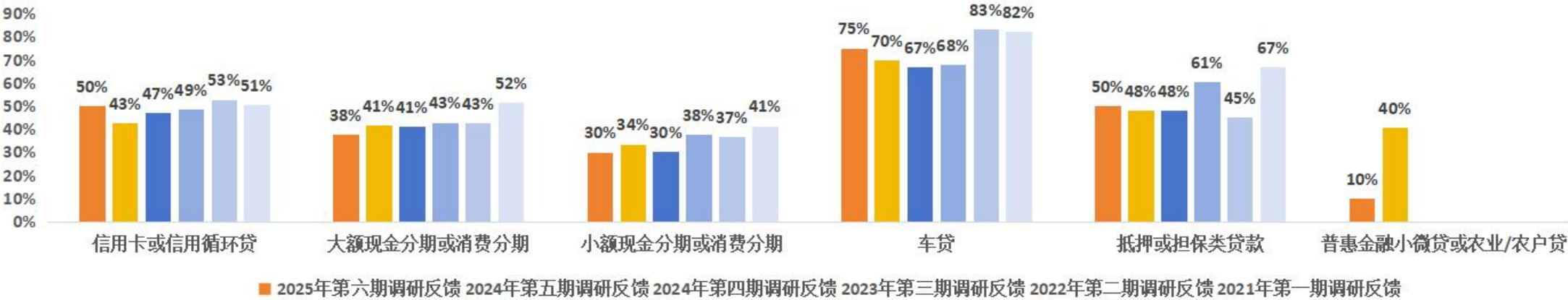
调研问卷结果

调研问题：贵机构近期主要信贷产品审批通过率（通过件数/总件数）大约为_____%；相比于2024年Q4季度，该审批通过率变化趋势为：_____（A.升/B.持平/C.降/D.不了解）

主要产品	平均通过率*
信用卡或信用循环贷	50.50%
大额现金分期或消费分期	33.33%
小额现金分期或消费分期	34.65%
车贷	72.14%
抵押或担保类贷款	52.38%
普惠金融小微贷或农业/农户贷	13.33%

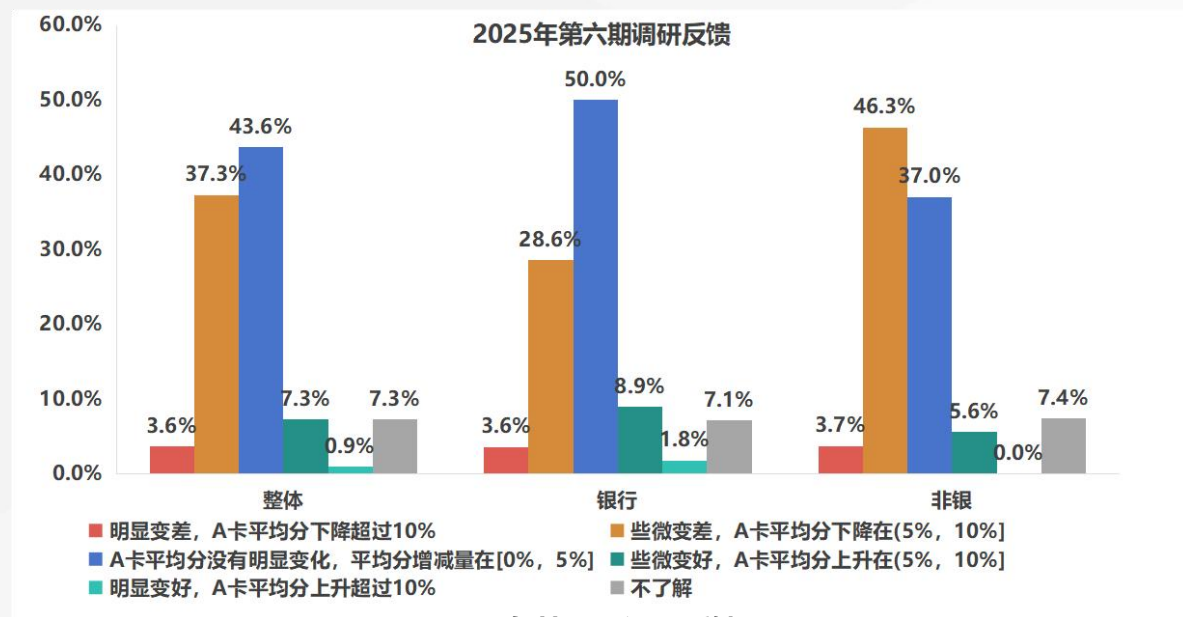
*审批通过率=通过件数/总进件数

- ① 近期信用卡或信用循环贷具有信用类贷款最高的平均通过率，而小额现金分期或小额消费分期具有最低的通过率；与上次调研相比，信用卡通过率有所回升。
- ② 大额现金分期或消费分期通过率下降3.9%，小额分期通过率下降了3.5%，信用卡则上涨7.2%，车贷上涨5.0%，抵押或担保类通过率略微上升，小微或农户贷通过率大幅下降至10%
- ③ 银行机构除信用循环类产品，其他产品通过率明显高于非银机构。
- ④ 整体来看，2025年整体信贷产品的审批通过率分化比较明显，与机构本年业务发展

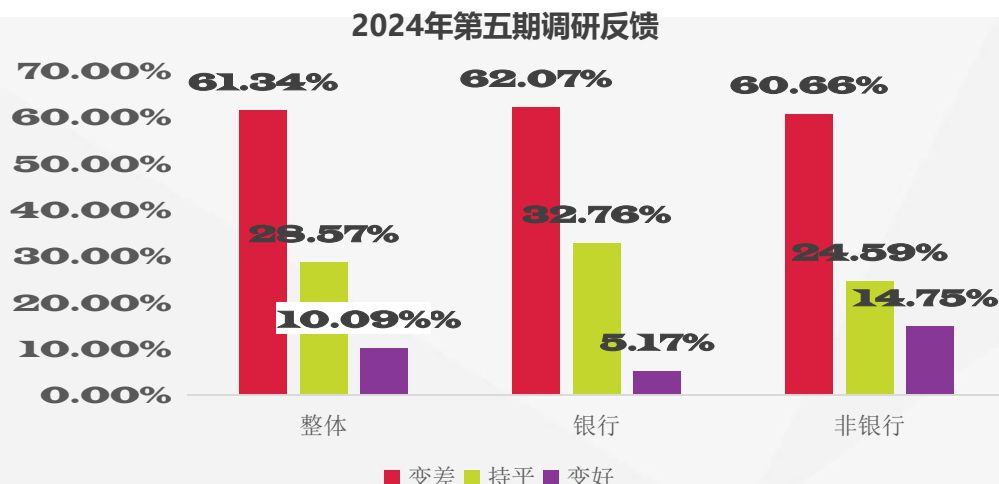


*近期为2025.01.01~2025.02.28，下同
*2024年Q4季度为2024.10.01~2024.12.31，下同

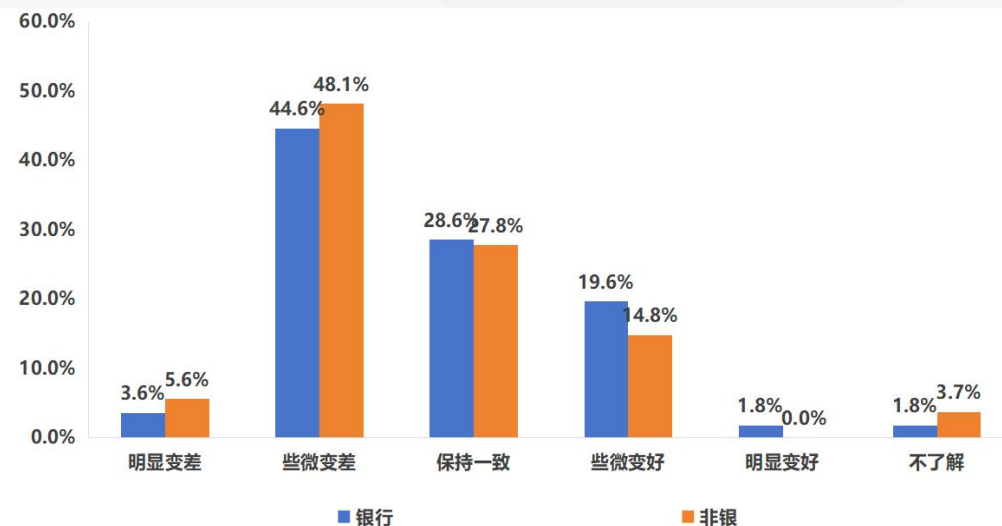
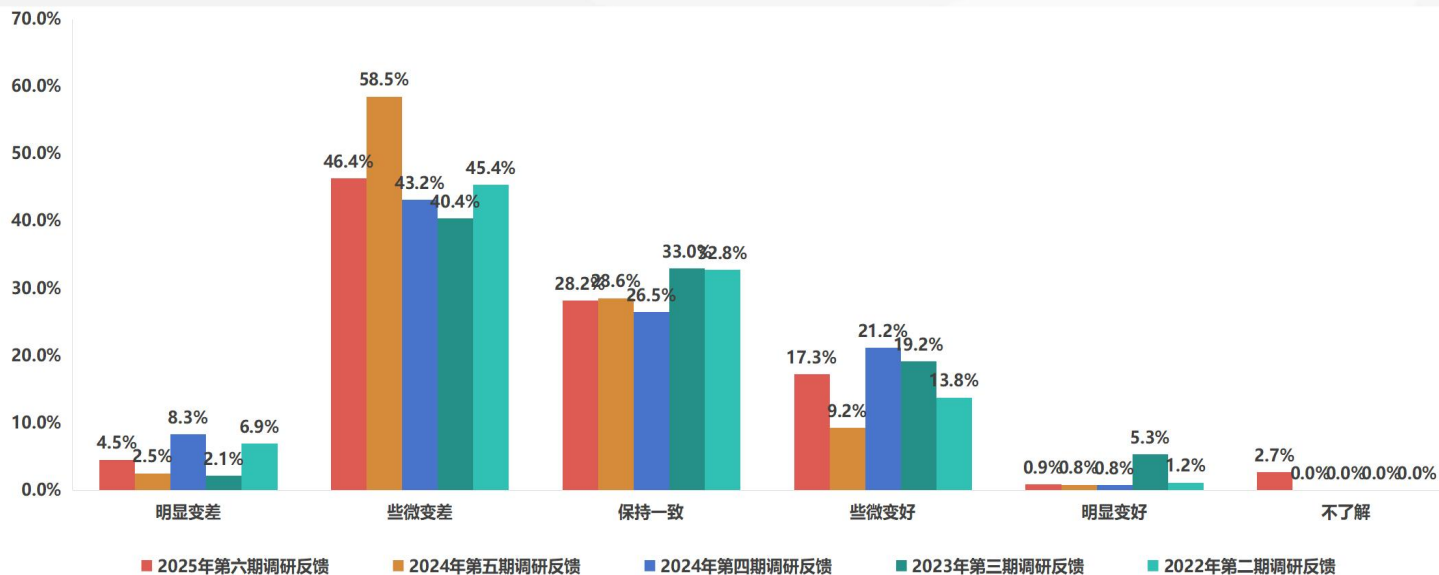
调研问题：整体而言，相比于2024年Q4季度，贵机构近期新客申请进件的客群质量（进件客群申请评分卡平均分）如何？



- ① 40.9%参与调研机构认为近期的申请客群质量有所下降，其中更高比例的非银机构认为客群质量下降，达50%，但均低于上期调研的61.34%。
- ② 有3.6%的银行机构和3.7%的非银机构认为近期客群质量有“显著”下降。
- ③ 没有非银机构认为客群质量“显著”变好。
- ④ 较非银机构相比，银行机构反馈相对乐观。
- ⑤ 比较上一次调研结果，无论银行还是非银机构，近期整体进件客群质量均有明显提升。



调研问题：您预测当前时间点至2025年年年末，贵机构进件客群风险变化趋势方向？



- ① **46.4%的受访机构预测2025年的风险将稍微上升**，有**4.5%**的机构预测未来6月的风险明显上升，仅有**18.2%**机构认为未来6月的风险走势将改善。
- ② 比较之前5次调研的预测，整体金融机构对未来6个月的风险变化预期更加乐观。
- ③ 风险水平预测势呈上升趋势的权重超过**50%**，结合关税战等宏观因素影响，建议金融机构仍采取谨慎的风险决策态度。

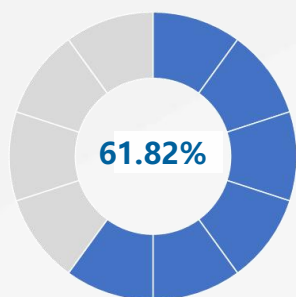
- ① 分机构来看，银行机构对于2025年的风险预测略优于非银行机构。
- ② **有48.2%的银行机构预测未来6个月的风险要继续上升，而非银机构达到53.7%**。另一方面，有**14.8%**的非银机构认为风险将转优，也低于银行机构的**21.4%**。
- ③ 整体来讲，无论是银行机构还是非银行机构对于未来6个月风险变化预期都是一致或偏差。

调研问题：贵机构是否接入了各类网贷流量？近期该流量整体客群质量（进件A卡平均分来看）

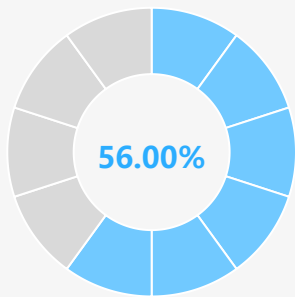
变化趋势为：__。其中场景流量、贷超流量各自变化趋势为：场景流量整体客群质量：__ 贷超

流量整体客群质量：__

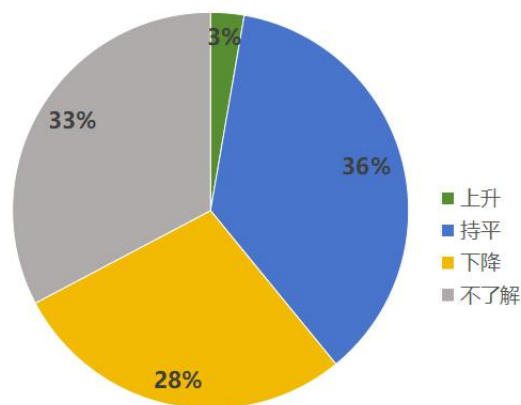
机构外部贷款流量接入占比



2025年第六期调研反馈

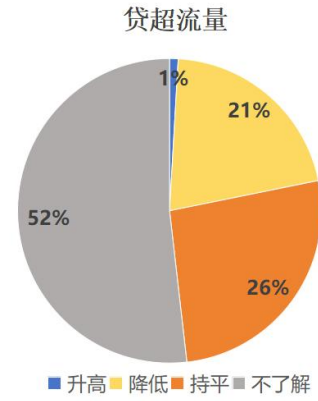
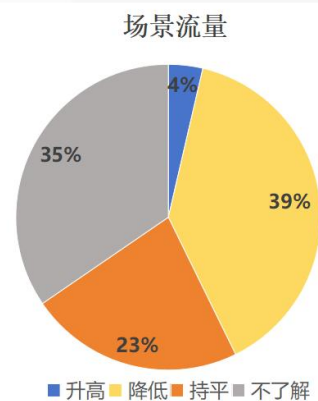


2024年第五期调研反馈



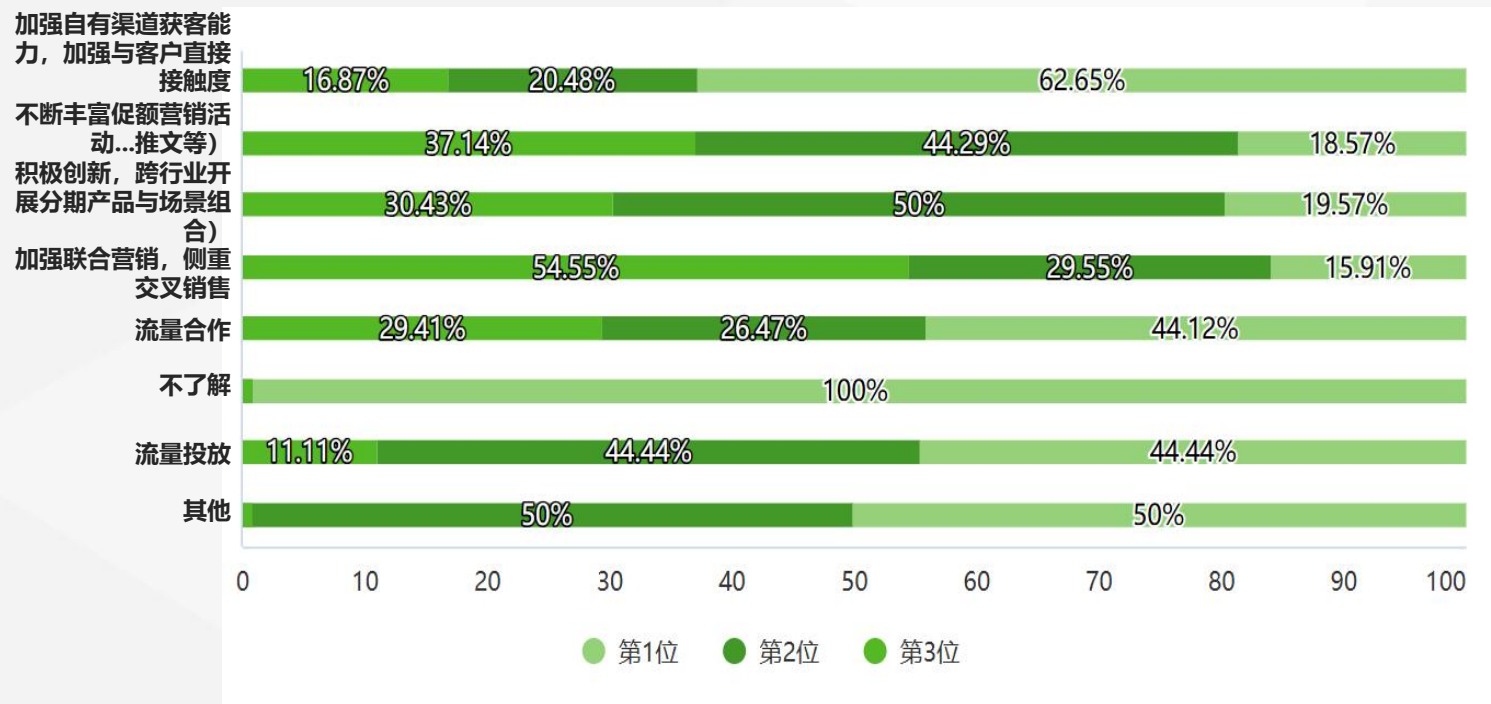
近期网贷流量整体客群质量变化趋势

各类客群质量趋势占比



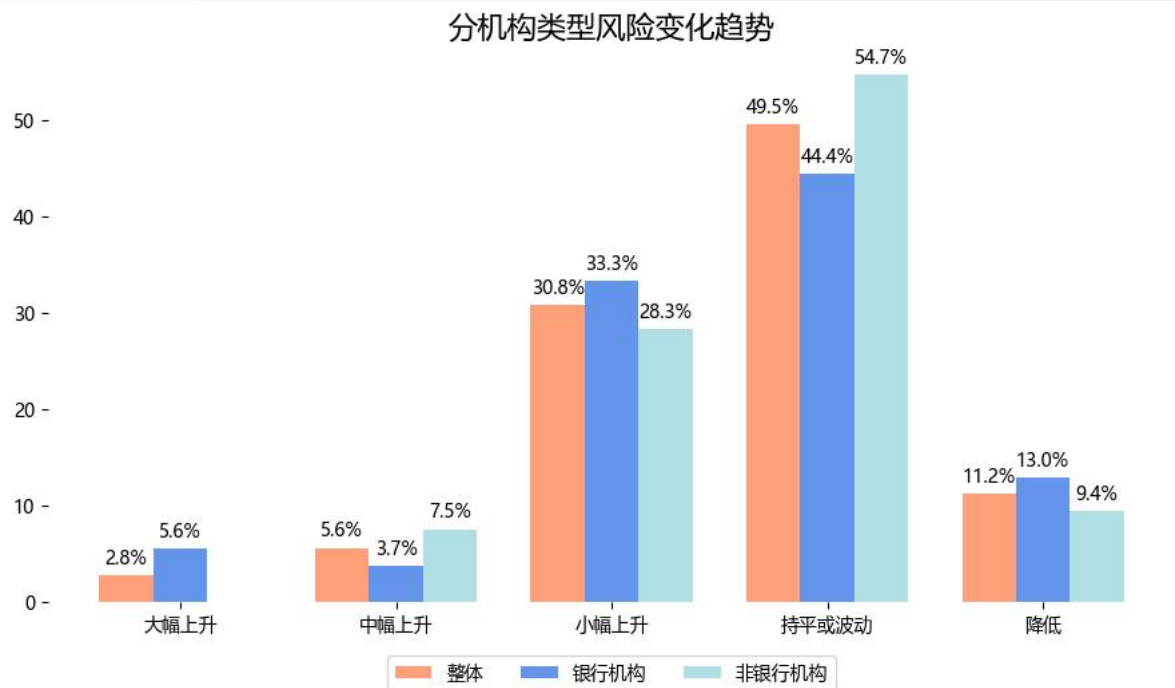
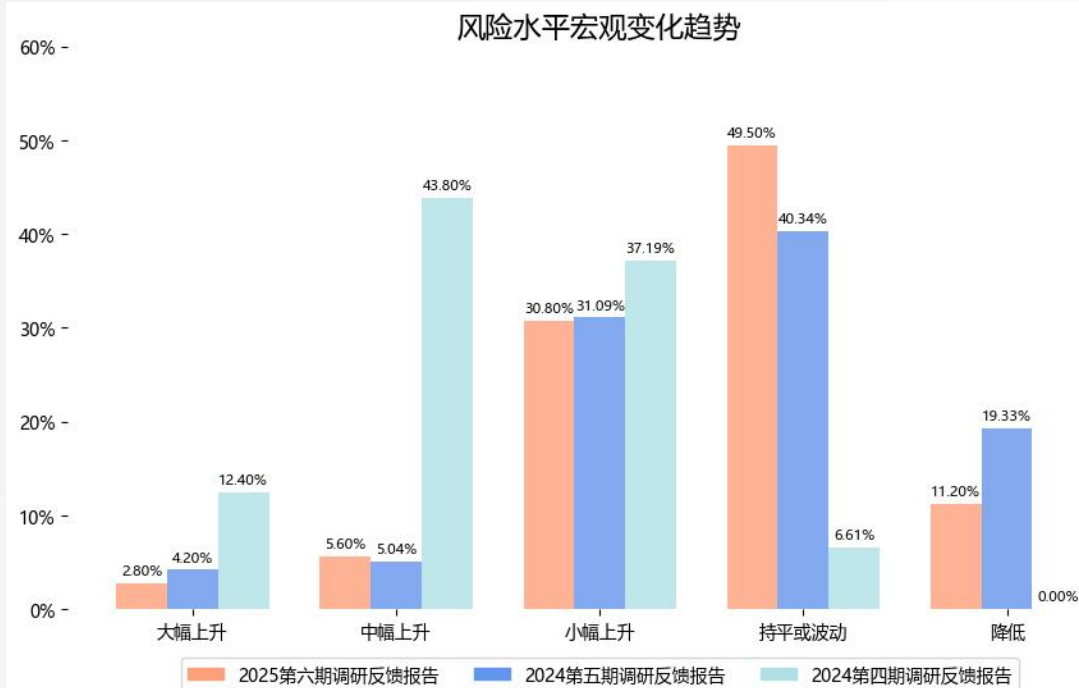
- ① 参与调研机构接外部贷款导流流量接入率为**62%**，略高于上次调研的56.0%。
- ② 接近**65%**的机构反馈近期整体贷款导流服务提供的流量客群质量整体下降或持平，其中**64%**的银行机构反馈近期流量客群质量持平或下降，非银机构与之相差不大。
- ③ 分渠道来看，相比于贷超流量的21%质量下降和26%质量持平，认为场景流量的质量有所下降的机构数占比更高，达到接近40%。两个渠道分别仅有1%和4%的机构认为客群质量上升。

调研问题：2024年全年金融机构间信用卡交易额及消费贷款使用额度相比于上一年度出现了下滑，为促进交易增长，贵机构在2025年采用的主要措施为（7选3并按重要性排序，1为最重要）



- 2025年金融机构为促进信用卡交易额及消费贷款使用额度，采取的最主要措施依次为：
加强自有渠道获客能力、不断丰富促额营销活动、积极创新，跨行业开展分期产品与场景组合
- 加强自有渠道获客能力 1.85
- 不断丰富促额营销活动 1.15
- 跨行业开展分期产品与场景组合 0.79
- 流量合作 0.66
- 加强联合营销 0.65

调研问题：根据进件及贷后表现情况看来，相比于2024年Q4季度，贵机构近期整体风险水平宏观变化趋势为？

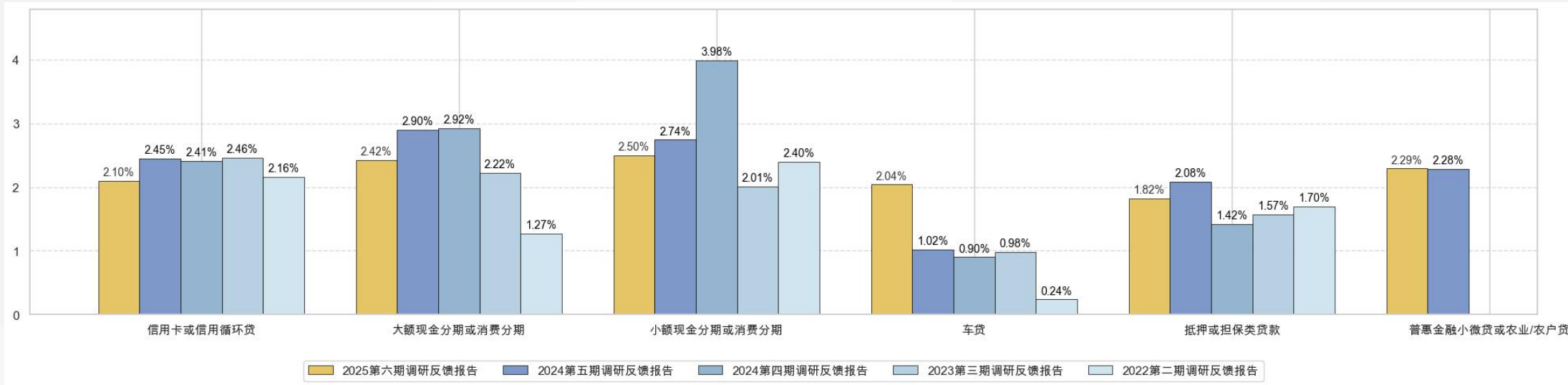


- ① 有**39.2%**访机构对近期整体消费信贷风险水平反馈为上升，同时有**2.8%**机构反馈为有明显上升
- ② **11.2%**机构反馈2025年近期整体消费信贷风险水平下降，相比24年上次调研有所上涨。
- ③ 整体来讲行业间2025年近期整体风险水平宏观变化趋势**呈上升趋势**。

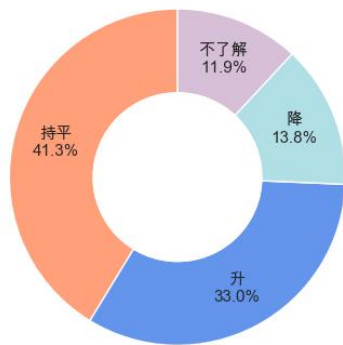
- ① 分机构来看，**42.6%**的银行机构对近期整体消费信贷风险水平反馈为上升；而**35.8%**非银机构给出了同样的信息。
- ② 仅有**9.4%**的非银行机构反馈近期整体消费信贷风险水平下降，而银行机构的占比为**13.0%**。
- ③ 分别有**44.4%**和**54.7%**的银行机构和非银机构反馈风险水平基本保持一致。

调研问题：贵机构近期主要信贷产品不良率（逾期90天的贷款余额/放款信贷总余额）大约为_____ %；

相比于2024年Q4季度，该不良率变化趋势为：_____



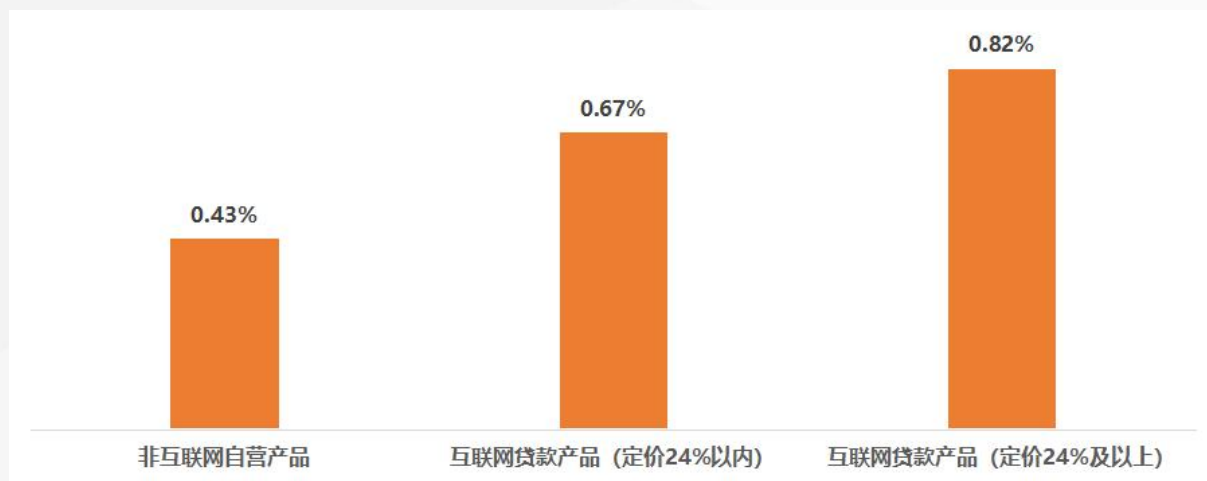
25年近期相较24Q4不良率变化趋势占比



- ① 2025年Q1调研结果反馈，信用卡、大额/小额现金分期或消费分期类产品不良率低于以往过往2期的调研结果，车贷产品不良率显著高于上期，抵押类产品的不良率较之前有所回落，普惠金融保持稳定。
- ② 2025年Q1调研结果反馈，信用卡风险不良率平均为**2.10%**，比较2月份的调研下降了0.35%，但部分银行信用卡不良率超过**4%**。
- ③ 大额现金分期或消费分期贷款平均不良率下降最大，为**2.42%**，比较2024Q4的调研**下降了0.48%**。
- ④ 认为该不良变化趋势上升，下降/不了解，持平的机构占比约为3:3:4。

*不良率=逾期>90天的贷款余额/放款信贷总余额

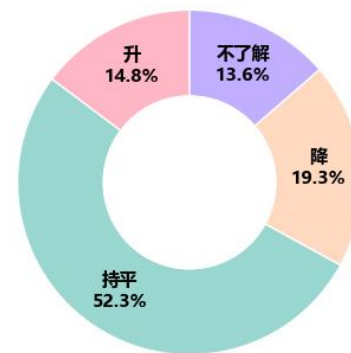
调研问题：贵机构近期互联网贷款产品定价为_____ (A.非互联网自营/B.网贷24%以下/C.网贷24%及以上)的资产中首逾率（首期逾期天数超30+）大约占 _____%；相比于2024年Q4季度，该指标变化趋势为：_____



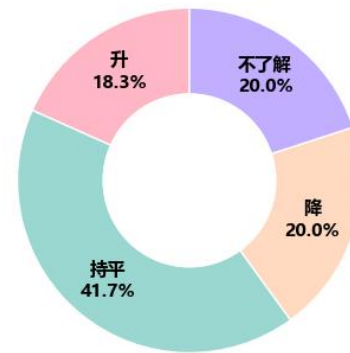
- ① 参与调研的机构在2025年近期首逾率分布为**0.4-0.8%**。其中非互联网自营产品最低，为0.43%，定价24%以上的互联网贷款产品具有较高的首逾率，为0.82%。
- ② 相比于24年Q4，超过50%的机构认为该指标持平。
- ③ 在本次受访机构中，表示非互联网自营产品首逾率上升的占比最高，达到18.3%，反观互联网贷款产品则只有10%左右。

*首逾率=上月内发生首期逾期>30天的贷款余额/上月放款额

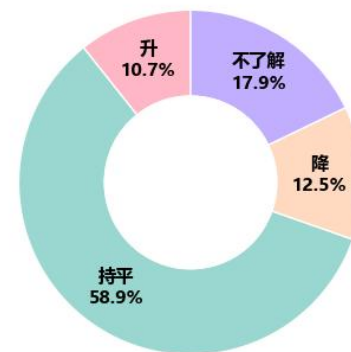
25年近期相较Q4首逾指标变化趋势占比



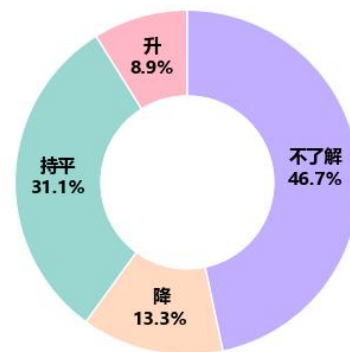
非互联网自营产品



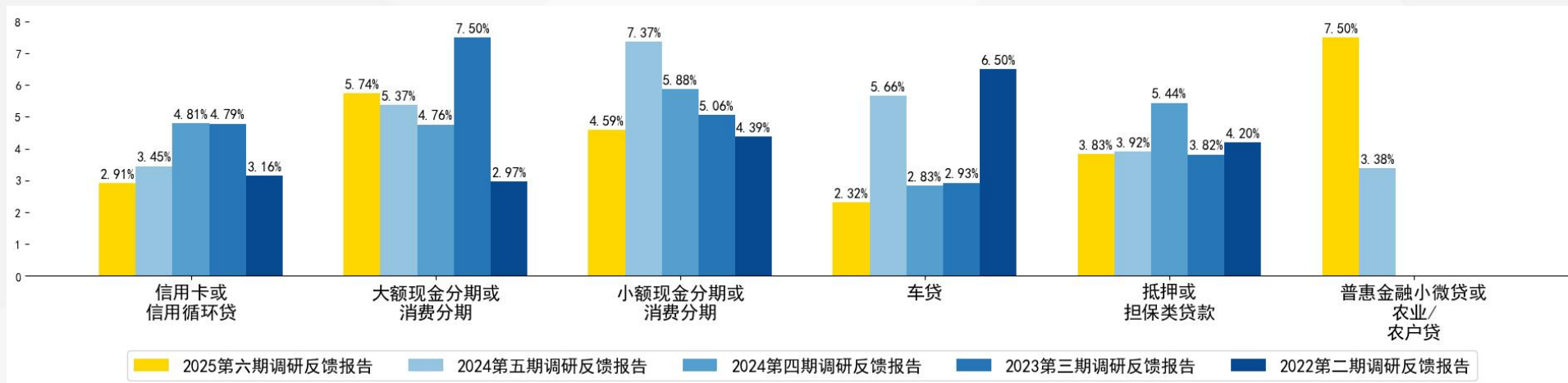
互联网贷款产品（定价24%以内）



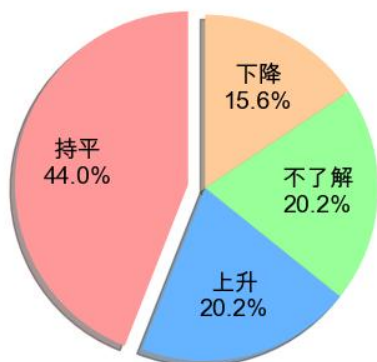
互联网贷款产品（定价24%及以上）



调研问题：贵机构近期主要信贷产品入催率（上期到期实质性逾期金额合计（剔除宽限期等因素）/上期到期应偿还金额合计）大约为 _____%，相比于2024年Q4季度，该入催率变化趋势为：_____



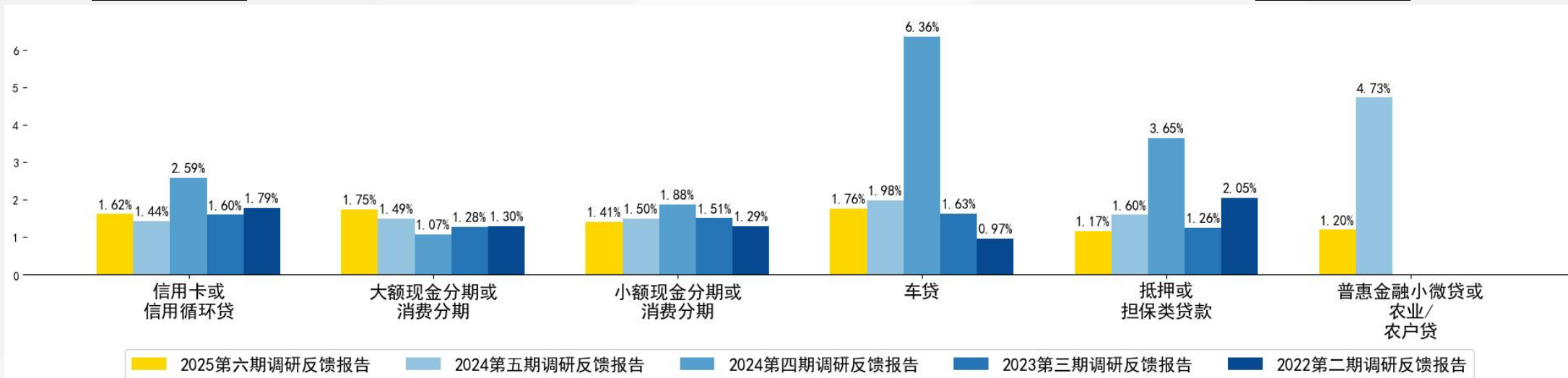
入催率变化趋势分布



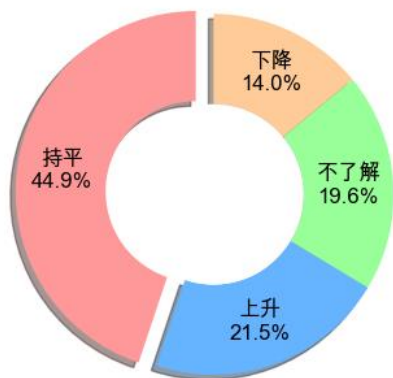
- ① 参与调研的机构在近期主要信贷产品入催率低于2024年Q4调研结果，平均入催率为**5.14%**，信用卡类、小额分期、车贷、抵押或担保类入催率有所下降。
- ② 与首逾风险指标一致，近期小额现金或消费分期拥有最高的入催比例。
- ③ 相较于24年Q1，接近50%的金融机构认为变化趋势为持平，剩余机构中认为上升与下降的机构各占一半，分化严重。
- ④ 相对于小额贷款产品来讲，抵押类贷款产品入催比率更容易受宏观经济和市场的影响。

*入催率=上期到期实质性逾期金额合计（剔除宽限期等因素）/上期到期应偿还金额合计

调研问题：贵机构近期主要信贷产品C-M1 滚动率 (M1状态账户总余额/上个月M0状态账户总余额) 大约为_____%，相比于2024年Q4季度，该C-M1 滚动率变化趋势为：_____



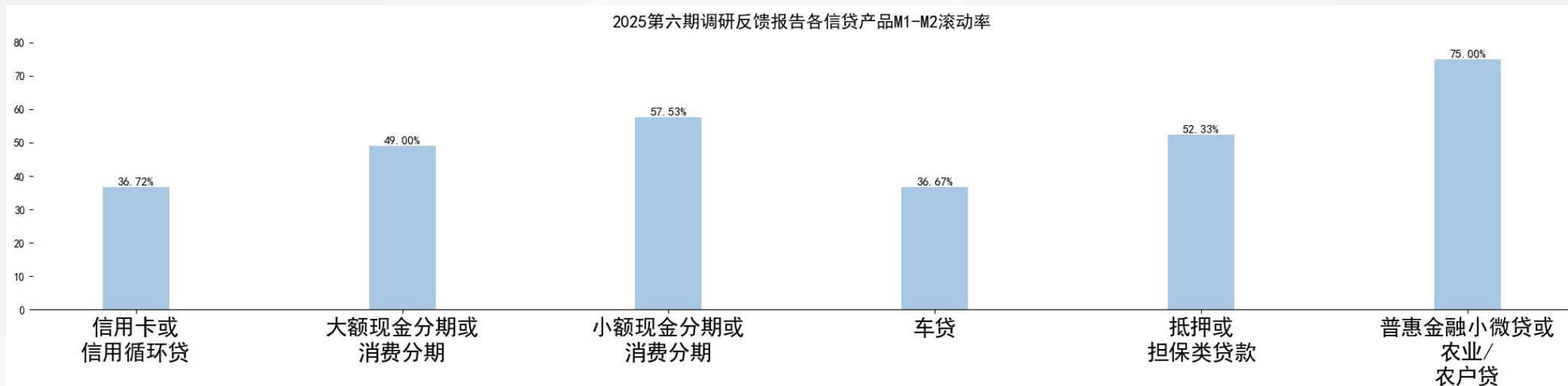
C-M1滚动率变化趋势分布



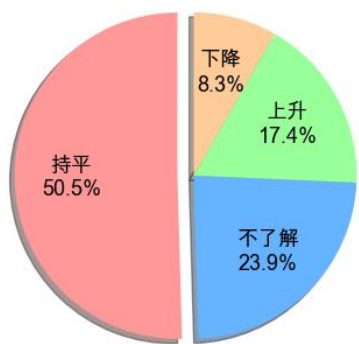
- ① 参与调研的机构近期主要信贷产品平均C-M1滚动率为**1.48%**。
- ② 与2024年上半年调研结果相比，信用卡类，小额现金分期类，和车贷基本处于持平状态。大额现金分期略有升高。小额现金分期、车贷、抵押贷款和普惠类贷款C-M1明显降低。
- ③ 接近半数的金融机构认为相较于2024年Q4，该趋势持平，其他受访者中认为上升的占比略高于下降的受访者。

*C-M1滚动率=M1状态账户总余额/上个月M0状态账户总余额

调研问题：贵机构近期主要信贷产品M1-M2 滚动率 (M2状态账户总余额/上个月M1状态账户总余额) 大约为_____%，相比于2024年Q4季度，该M1-M2 滚动率变化趋势为：



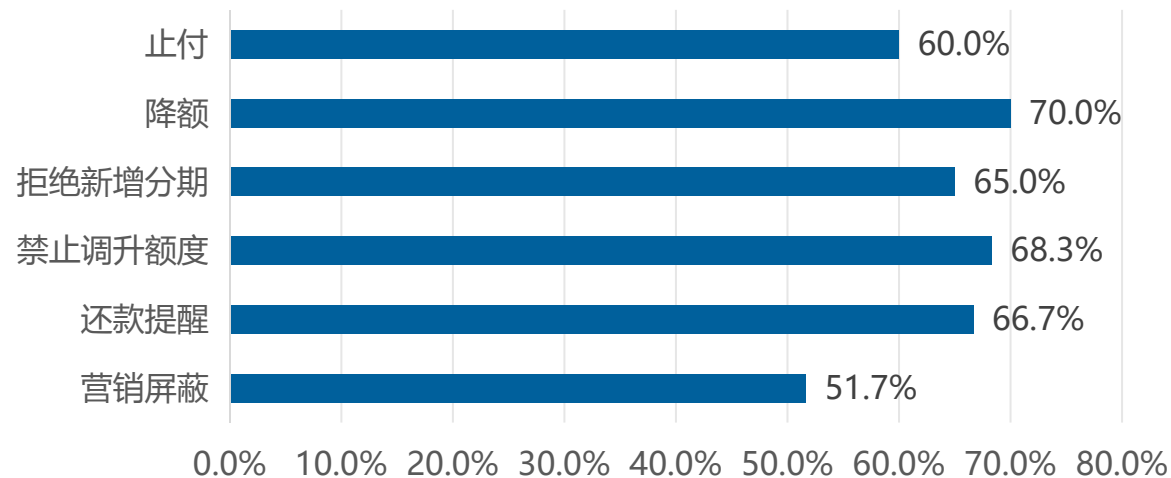
M1-M2滚动率变化趋势分布



- ① 参与调研的机构近期主要信贷产品平均M1-M2滚动率为**49.74%**。
- ② 普惠类贷款M1-M2滚动率最高，为75%；其他信贷产品分布在35%-50%左右。车贷最低，为36.67%。
- ③ 半数的金融机构认为相较于2024年Q4，该趋势持平，认为上升和下降的比例约为3:1。

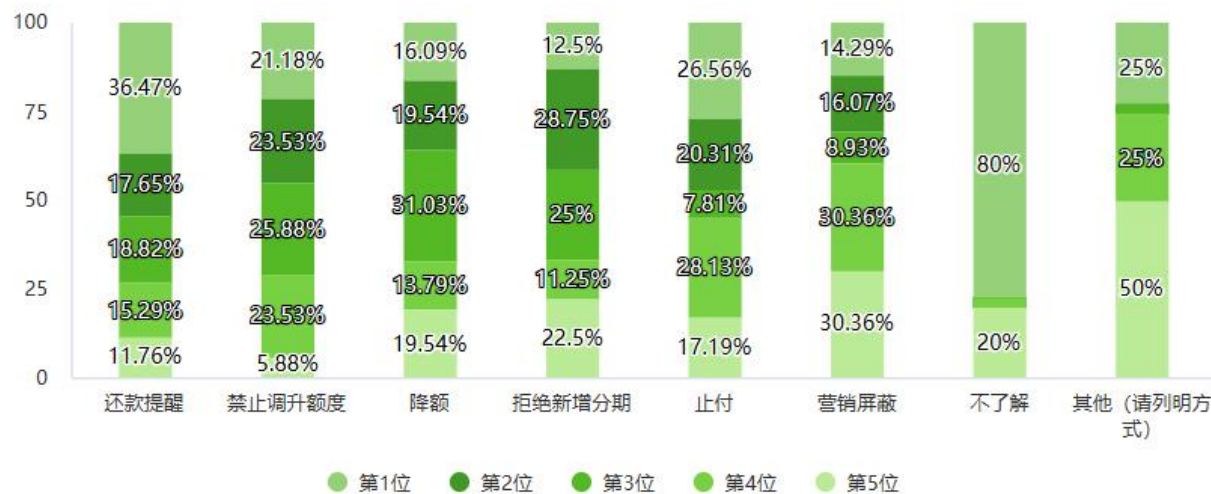
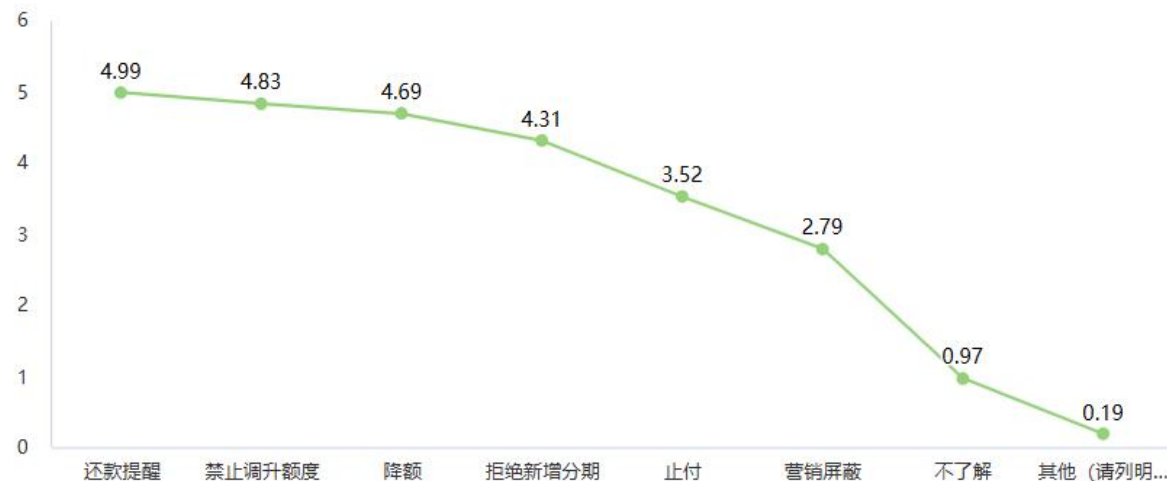
调研问题：2025年，贵机构贷中管控最常采用的手段比例为：营销屏蔽_____%，还款提醒_____%，禁止调升额度_____%，拒绝新增分期_____%，降额_____%，止付_____%，

机构贷中管控常用手段占比



- 从机构反馈来看，采用降额的机构占比最高，达到70%，其次为禁止调升额度和还款提醒，之后为拒绝新增分期、支付、和营销屏蔽。相比上期调研结果，手段较为激烈的降额措施明显提升至最常用的管控手段。

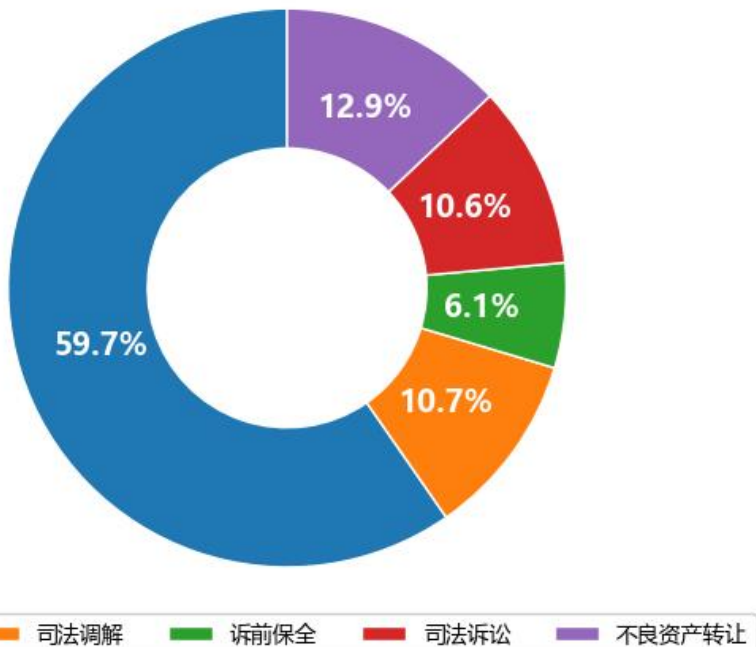
调研问题：请按照您认为的上述最重要五个手段进行重要性排序：



调研问题：贵机构2025年不良资产多元化解不良资产的方式占比为：

- 2025年，机构化解不良资产的方式呈多元化，电催占据6成比例，而司法调解、诉前保全、司法诉讼、不良资产转让四种方式各有6%~13%的机构选择使用来化解不良资产。

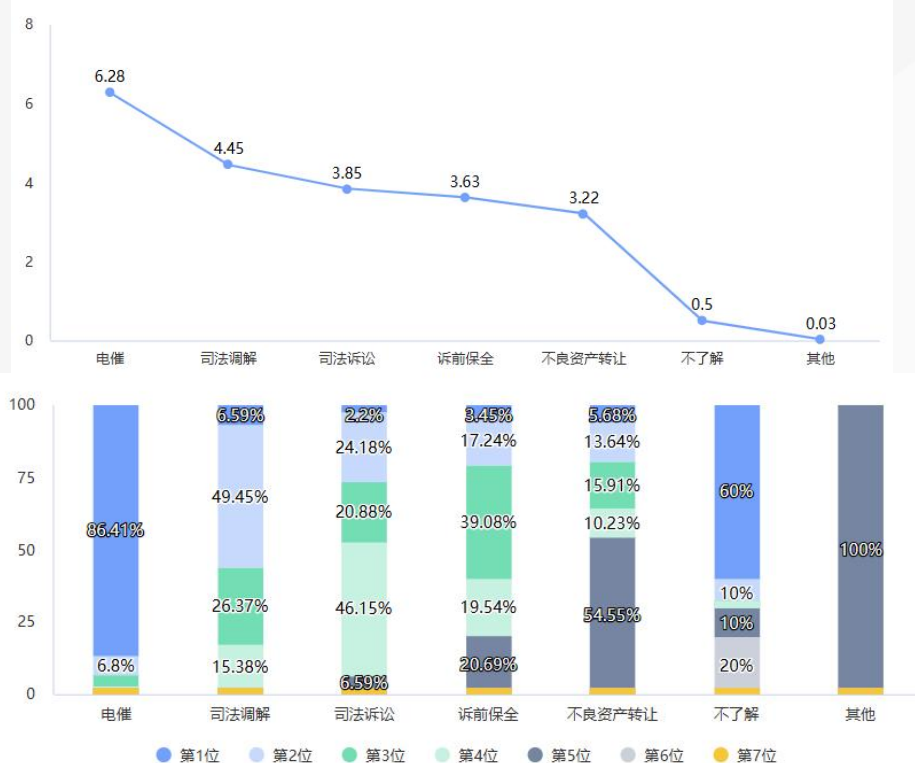
不良资产多元化解方式占比



调研问题：请按照您认为的上述最重要五个化解方式进行重要性排序：

- 电催占据重要性排序第一位，有86%机构将其排在了首位，之后依次为司法调解，司法诉讼，诉前保全，不良资产转让。对于金融机构而言，如何选择不良资产处置方式来化解不断上行的不良压力，具有重要的现实意义。

化解不良资产方式的重要性排序（上）及选项排序（下）



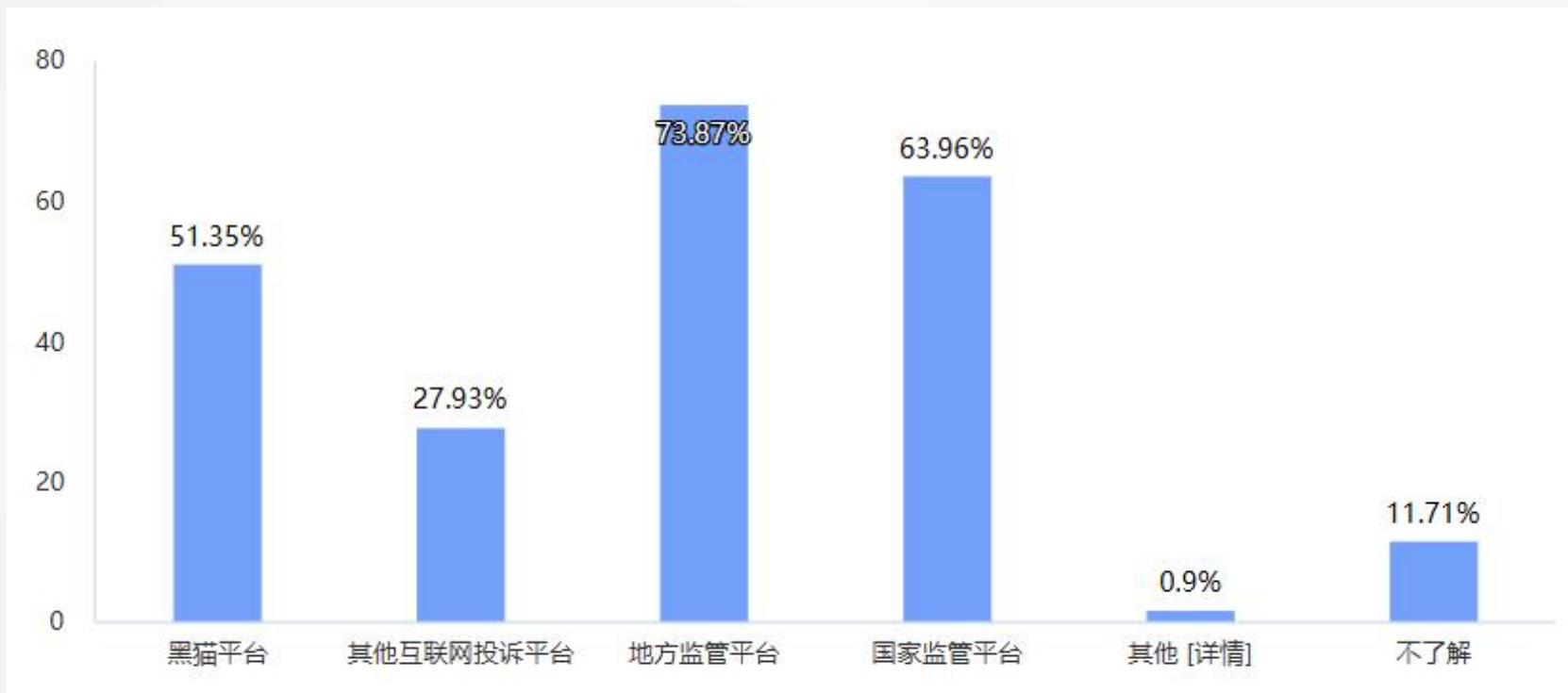
*综合得分是根据所有调研者对选项的排序情况自动计算得出的，它反映了选项的综合排名情况，得分越高表示综合排序越靠前。
计算方法为：选项平均综合得分 = $(\sum \text{频数} \times \text{权值}) / \text{本题填写人次}$ 权值由选项被排列的位置决定。

*其他：重组

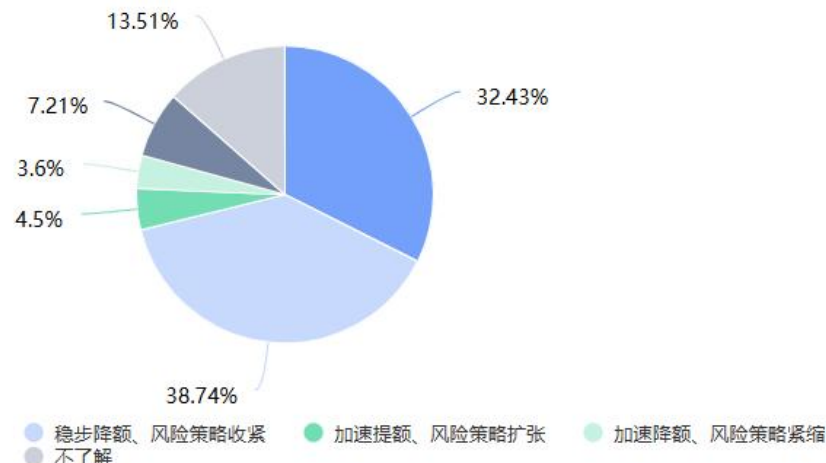
调研问题：关于消保，债务人投诉渠道主要是哪些：

- 除11.71%的受访机构表示不了解外，其他机构反馈债务人消保投诉渠道最主要为地方和国家监管平台，分别有64%和74%；初次之外，黑猫平台也收到有超过一半的受访机构的提名，另有28%受访者表示存在其他互联网投诉平台。

*其他：个月平台及银行客服



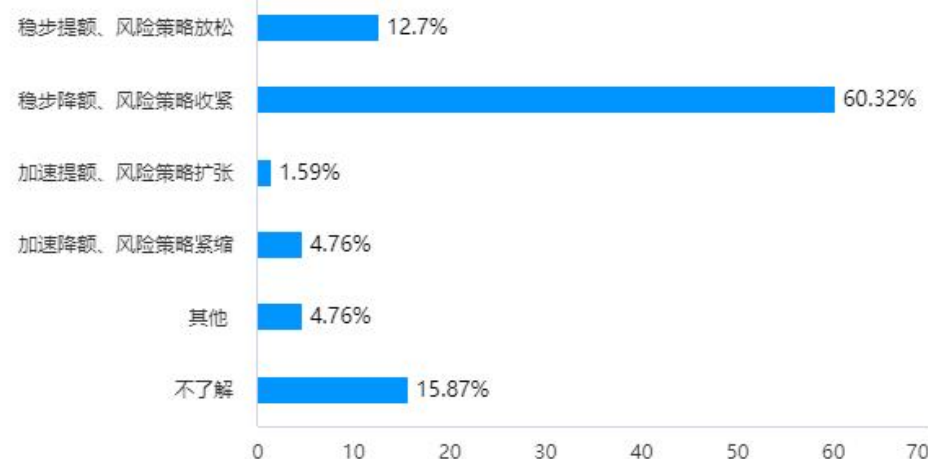
调研问题：贵机构2025年的零售个人消费贷款风控策略主要为：



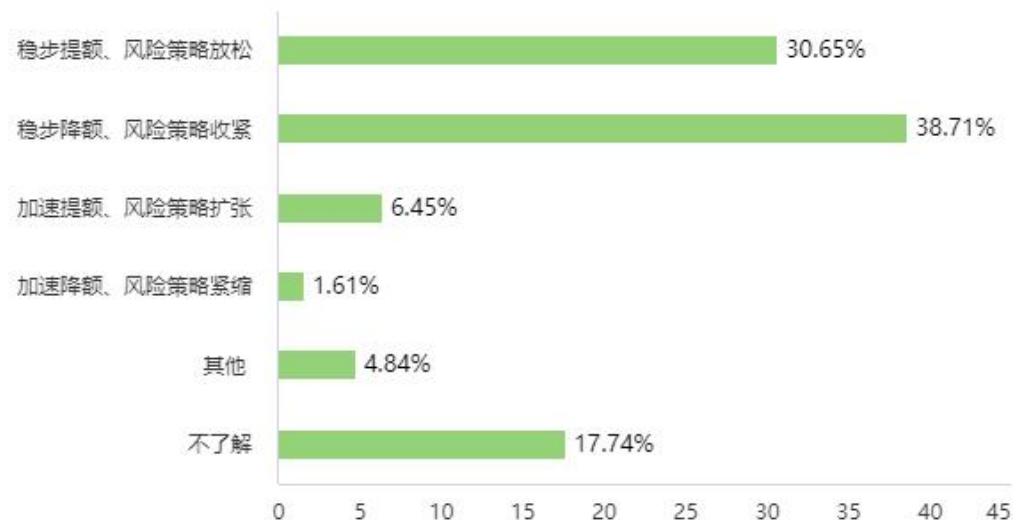
■ 其他：适当提额，风险策略适当收紧/稳中有进/优质客户提额，普通客户收紧/维持稳定/正常调整，略收紧策略/探索新开展/风险策略整体保持稳定/风险定价，分产品扩额提收益控风险

- 超过三分之一机构风控策略主要为稳步降额、风险策略收紧，32.4%机构采取稳步提额、风险策略放松作为风控策略，剩下的策略被较少机构采纳。
- 银行类信贷机构风险偏好更为谨慎，在本次受访银行机构中60%采用稳步降额，风险策略收紧的政策，仅有不到15%采取扩张政策。
- 非银类分化明显近三分之一机构谨慎放松，另有三分之一机构谨慎收紧。

银行



非银



2025年Q1外部数据成本情况 - 外部数据平均成本千分之三



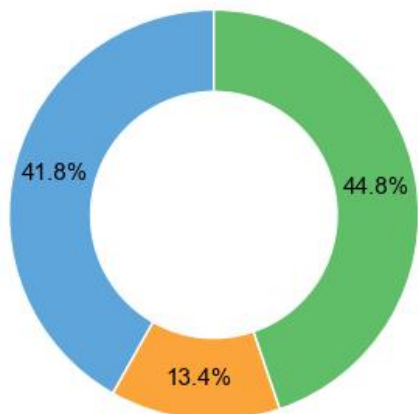
百行征信
Baihang Credit



调研问题：2025年贵机构信用贷款贷前审批环节去除人行征信之外可支付的外部数据平均成本占放款额比例为_____%，其中支付在新客上外部数据平均成本占新客放款额比例为_____%，支付在老客上外部数据平均成本占老客放款额比例为_____%；相比2024年，贵机构今年整体数据成本占比变化趋势为：__

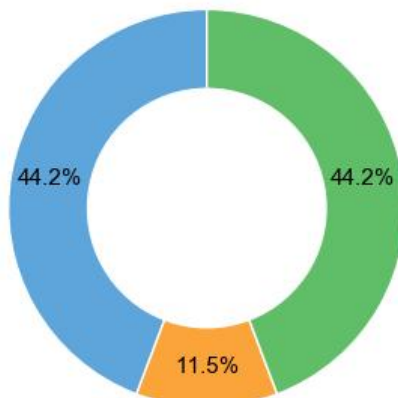
外部数据平均成本占比

[0,0.1) [0.1,0.2) [0.2,+)



新客外部数据成本占比

[0,0.1) [0.1,0.2) [0.2,+)

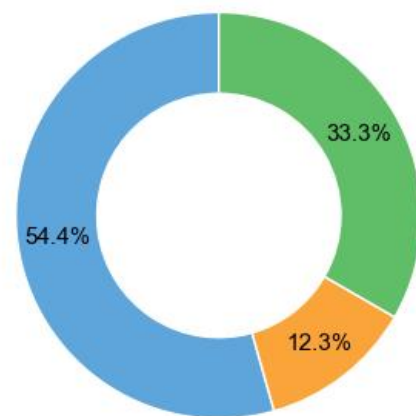


新客

新客外部数据成本占放款额比例与左图整体趋势类似。44.2%的受访机构表示数据成本等于或**超过0.2%**，另有44.2%的受访机构表示外部数据成本在0.1%以下。

老客外部数据成本占比

[0,0.1) [0.1,0.2) [0.2,+)



老客

老客的外部数据成本有较明显的降低，平均降低至0.125%。超过半数的受访机构表示老客外部数据平均成本**低于0.1%**。反馈数据成本等于或超过0.2%的机构占比降至33%。

May 12, 2025

Page 24

■ 在贷前审批环节，外部数据整体平均成本占放款比例的**0.3%**，其中**44.8%**的机构**超过0.2%**，**41.8%**的受访机构表示在**0.1%以下**。

2025年Q1外部数据成本情况 - 更高比例的非银机构数据成本上升

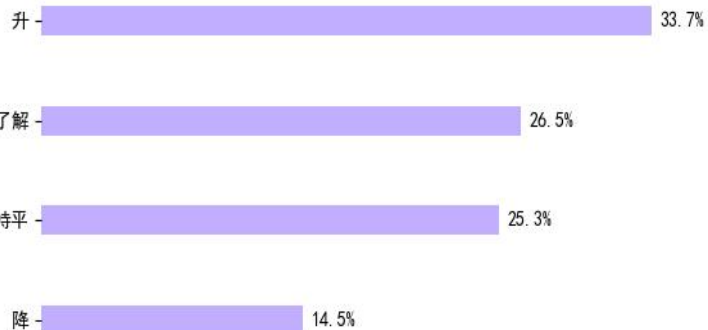


百行征信
Baihang Credit



调研问题：2025年贵机构信用贷款贷前审批环节去除人行征信之外可支付的外部数据平均成本占放款额比例为_____%，其中支付在新客上外部数据平均成本占新客放款额比例为_____%，支付在老客上外部数据平均成本占老客放款额比例为_____%；相比2024年，贵机构今年整体数据成本占比变化趋势为：__

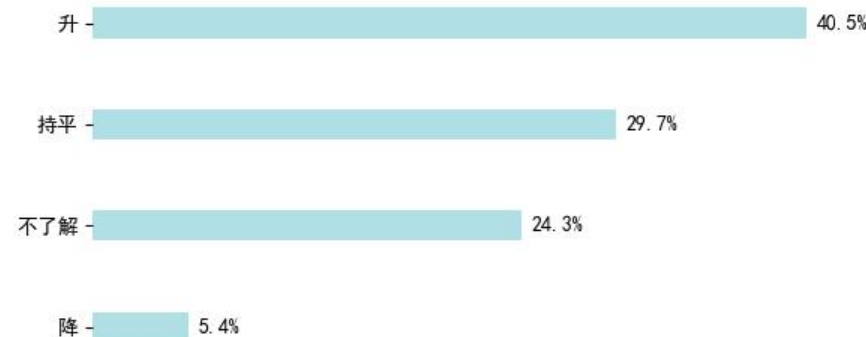
总体数据成本占比变化



银行机构数据成本占比变化



非银行机构数据成本占比变化



银行机构

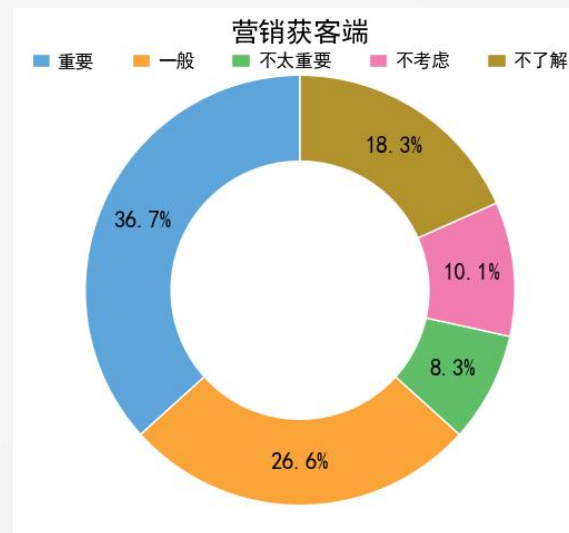
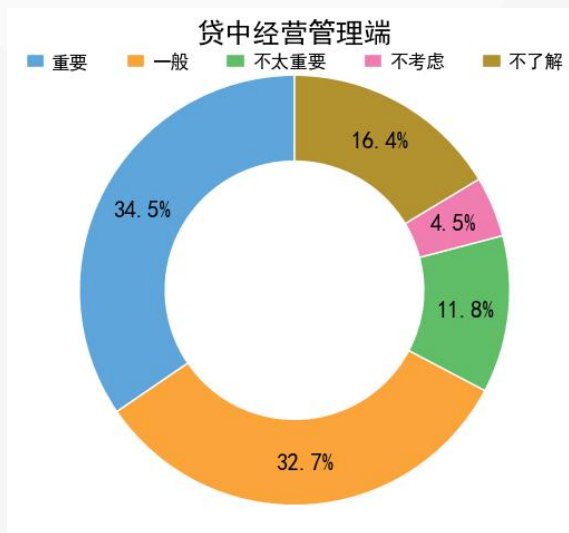
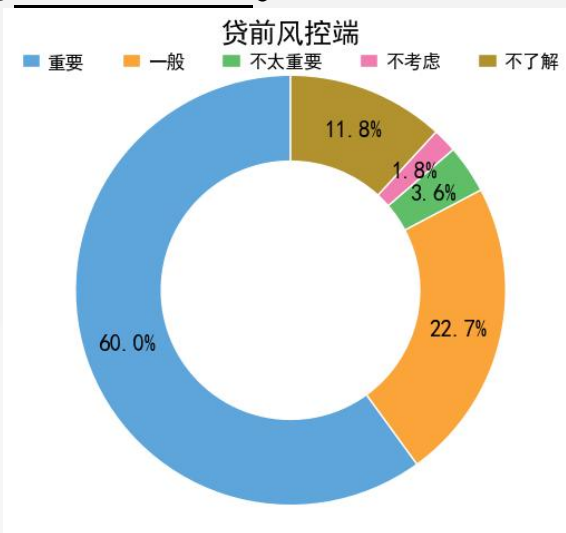
在受访的银行机构中，有相同数量表示数据成本相比2024年持平或下降，各占21.7%。有28.3%的受访银行机构表示2025年数据成本有上升。

非银行机构

在受访的非银行机构中，仅有5.4%表示数据成本相比2024年下降，29.7%的机构表示数据成本持平。有40.5%的受访非银行机构表示2025年数据成本有上升。

- 相比于24年，四分之一的金融机构认为整体数据成本占比呈持平趋势，另有三分之一机构认为外部数据成本呈上升趋势

调研问题：2025年贵机构就市场上多头申请类产品（例如：百行多头产品洞侦）在营销获客端数据应用效果为_____，贷前风控端数据应用效果为_____，贷中经营管理端数据应用效果为_____。



- 多头数据作为用户贷款需求的真实反应，在**目标客群筛选**，**目标客群活动权益设计**，**进件客户风险资质评估**，**批核客户差异化定价**，**未支用客户促活**，**违约客户及时预警**等信贷全链路中都有重要意义。本次调研中，在贷前风控端，有六成机构认为应用效果重要，几乎没有机构认为不太重要或不考虑；在贷中经营管理端，超过三分之一的机构认为应用效果重要；在营销获客端，亦有36.7%的金融机构认为多头数据应用有重要意义。
- 百行洞侦产品是百行征信基于**多头查询数据**和**个人信用报告数据**研发的**多头征信产品**。产品提供1800维多头标签和评分，适用于反欺诈、贷前、贷中和贷后管理等环节，有助于优化金融机构的风险决策。**丰富的底层数据**：有覆盖7亿人、月活跃4亿人、月调用30+亿次的多头查询底层数据，及百行征信特有的个人征信报告数据。**产品提供丰富的底层数据**：有覆盖7亿人、月活跃4亿人、月调用30+亿次的多头查询底层数据，及百行征信特有的个人征信报告数据。**特色的标签体系**：除提供传统长时查询类标签之外，还提供**秒级实时查询多头标签**，以及百行征信独有的申请、授信、提款和贷后等**信贷多头标签**，全方位刻画客户多头画像。专业多头数据治理经验，高标准信息挖掘技术，提炼出高价值多头标签。

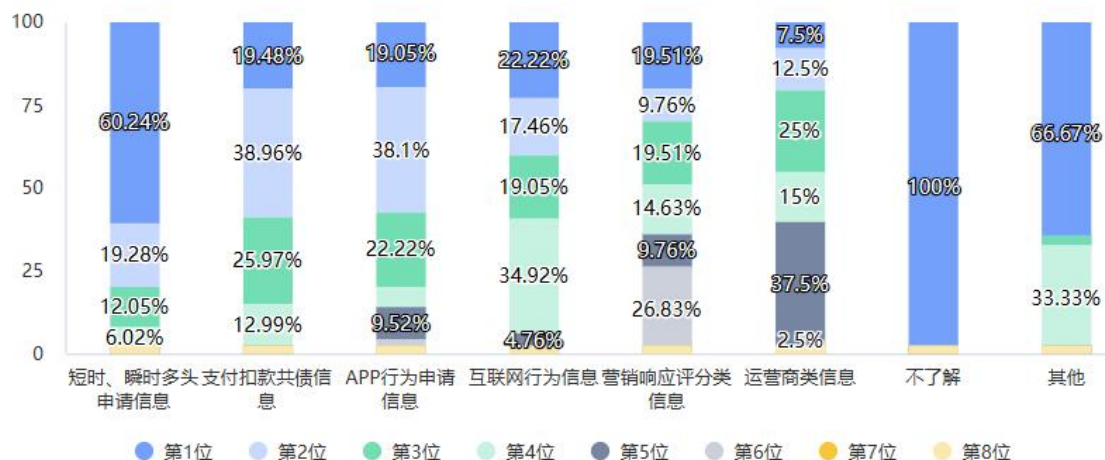
调研问题：贵机构当前在营销获客端或贷中经营端最想接入的外部数据类型为

机构当前在营销获客端或贷中经营端最想接入的外部数据类型的重要性排序（上）及选项排序（下）

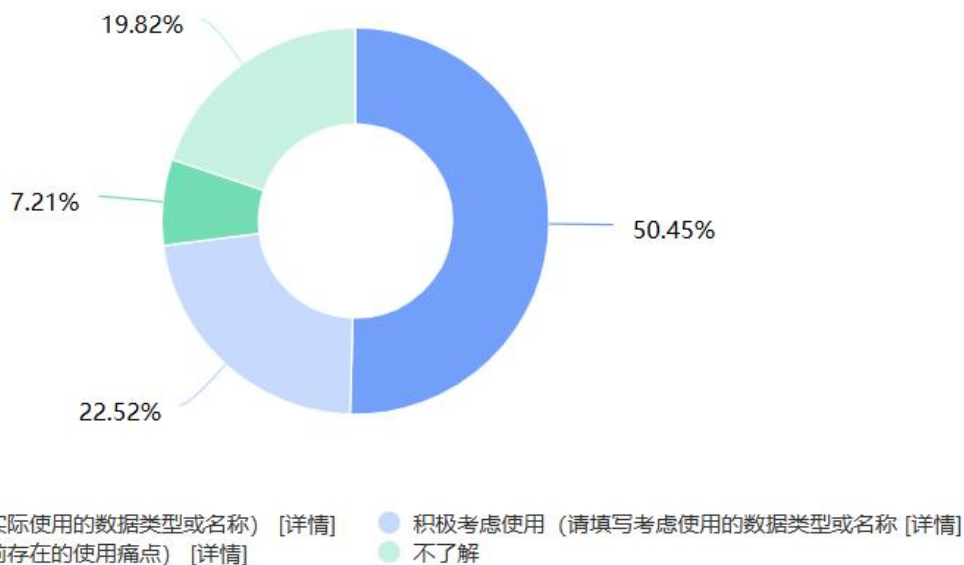


- ◆ 综合来看，在营销获客端或贷中经营端金融机构最想接入的外部数据类型中，短时、瞬时多头申请信息排在第一位，支付扣款共债信息、APP行为申请信息、互联网行为信息和营销响应评分信息分别位列二三四五位。

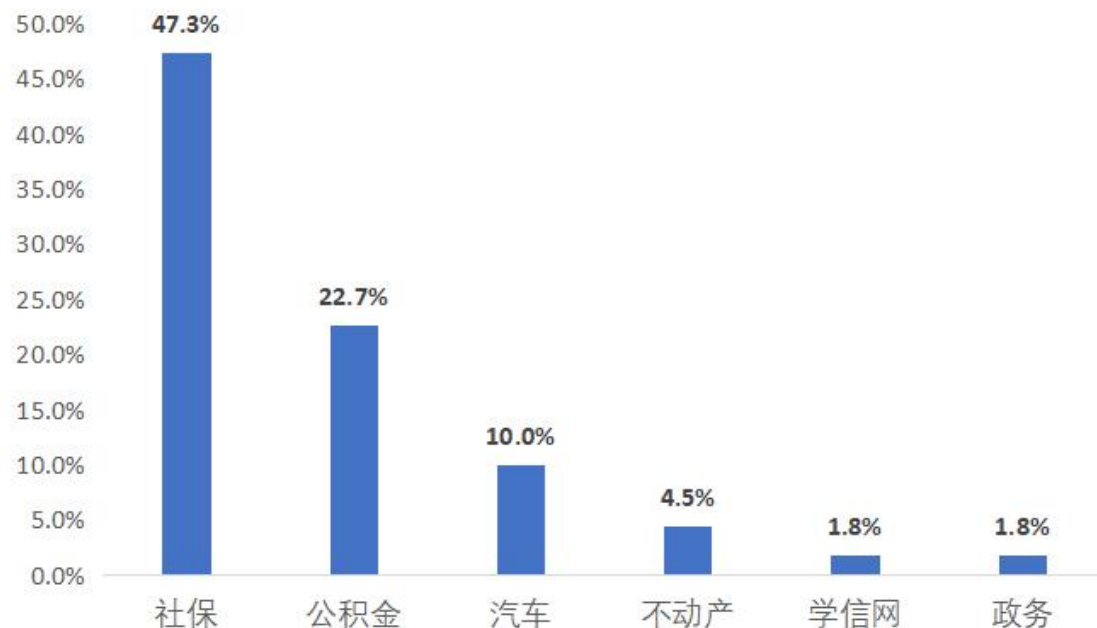
百行多头洞侦产品提供丰富的短时、瞬时多头申请信息，我们建议引入百行多头洞侦产品，在营销获客及贷中经营中先人一步。现在保持风险稳固、收支合理的前提下发掘优质客户并制定相应差异化营销策略。



调研问题：对于个人政务公共类型数据，例如：地方社保、公积金、不动产、车辆数据，贵机构的应用情况为：



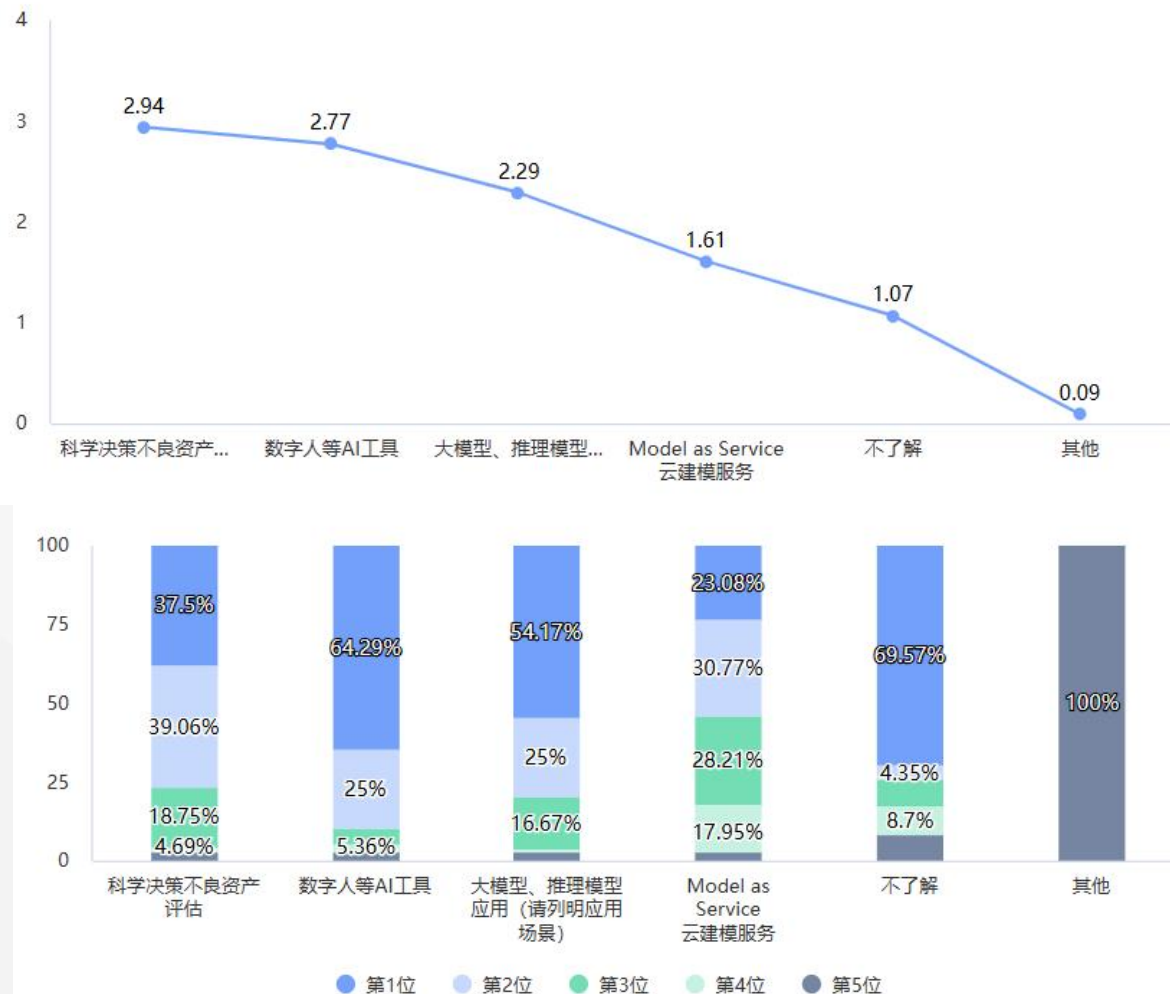
个人政务公共型数据使用比例 (top6)



- 在本次受访机构中，有一半以上的机构已实际使用个人政务公共类型数据，22.5%的机构正积极考虑使用，只有7%的机构表示暂不考虑。
- 在所有受访机构提到的个人政务公共类型数据中，有近一半的机构提及了社保，22.7%的提及了公积金，10%和4.5%的提及了汽车和不动产。

调研问题：贵机构当前最关心的AI智能管理应用热点为：

机构当前最关心的AI智能管理热点应用的重要性排序
(上) 及选项排序 (下)

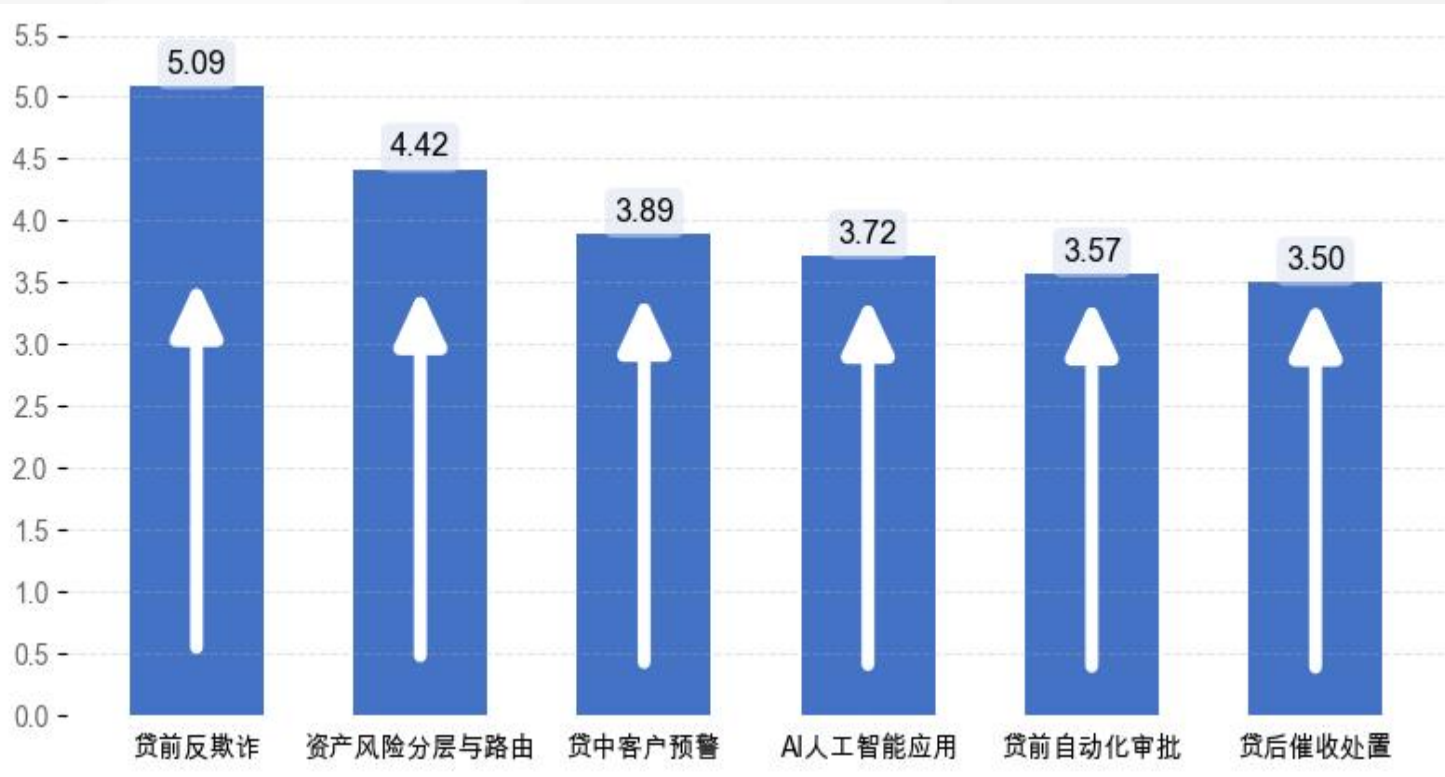


- 综合来看，科学决策不良资产评估是2025年大部分机构最关心的AI热点，科学决策要求采用量化的方法来评估不良资产的真实价值。通过引入统计模型和数据分析工具，可以更准确地预测资产的未来表现和可能的回收价值。此外，评估团队需要建立科学合理的风险评估机制，以判断资产贬值的潜在原因及其影响程度，这样可以为决策提供坚实的数据支持。
- 紧随其后的是数字人等AI工具、云建模服务、大模型应用等。

*其他：风控、策略、RPA、监控报表自动化

调研问题：2025年贵机构信贷业务最想提升的风控业务版块有哪些

- 2025年，调研机构整体反馈最想提升的风控业务板块为贷前反欺诈，综合得分为5.09，其次为资产风险分层与路由，贷中客户预警，AI人工智能应用，贷前自动化审批和贷后催收处置紧随其后。
- 分机构来看，银行和非银行机构最希望提升的风控能力均为贷前反欺诈和资产风险分层与路由。非银行机构对AI人工智能在全流程风控中的应用更感兴趣



**我们建议：合理引入多头类数
据产品进行信贷全流程监控**

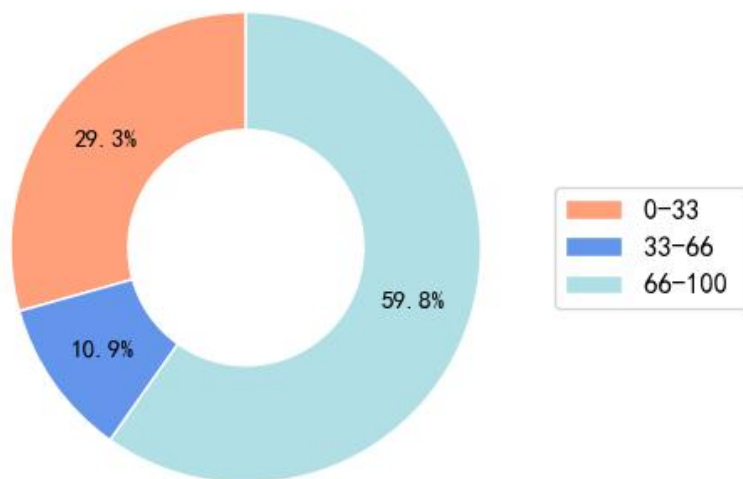
*综合得分是根据所有调研者对选项的排序情况自动计算得出的，它反映了选项的综合排名情况，得分越高表示综合排序越靠前。

*计算方法为：选项平均综合得分 = $(\sum \text{频数} \times \text{权值}) / \text{本题填写人次}$ 权值由选项被排列的位置决定。

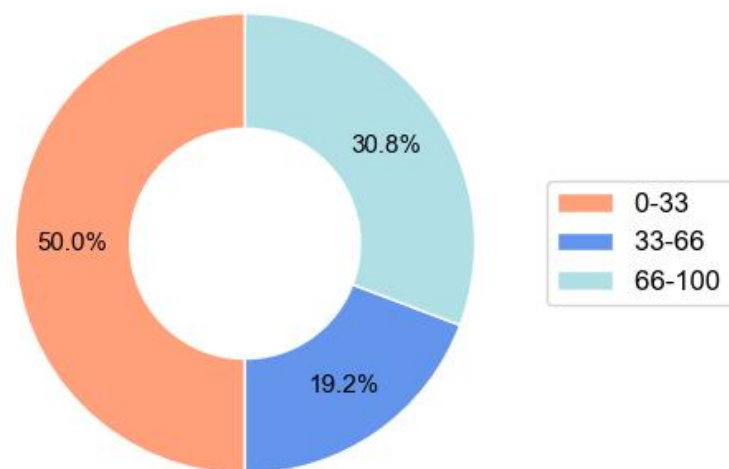
调研问题：整体而言，贵机构近期个人零售信贷业务中自营类客户放款规模（按金额）占比为 _____ %，相比于2024年Q4季度，该比例变化趋势为： _____

- 在所有受访机构中，有59.8%的机构自营类客户放款规模占比超过了三分之二，29.3%的机构自营占比少于三分之一，10.9%的机构自营占比在三分之一到三分之二之间；在自营占比超过66%的机构里面，约一半机构认为该比例变化与24年Q4保持持平。
- 在受访的持牌消金和民营银行中，自营占比明显降低。**50%**的机构自营占比少于三分之一，19.2%的机构占比在三分之一到三分之二之间，只有30.8%的占比超过三分之二。

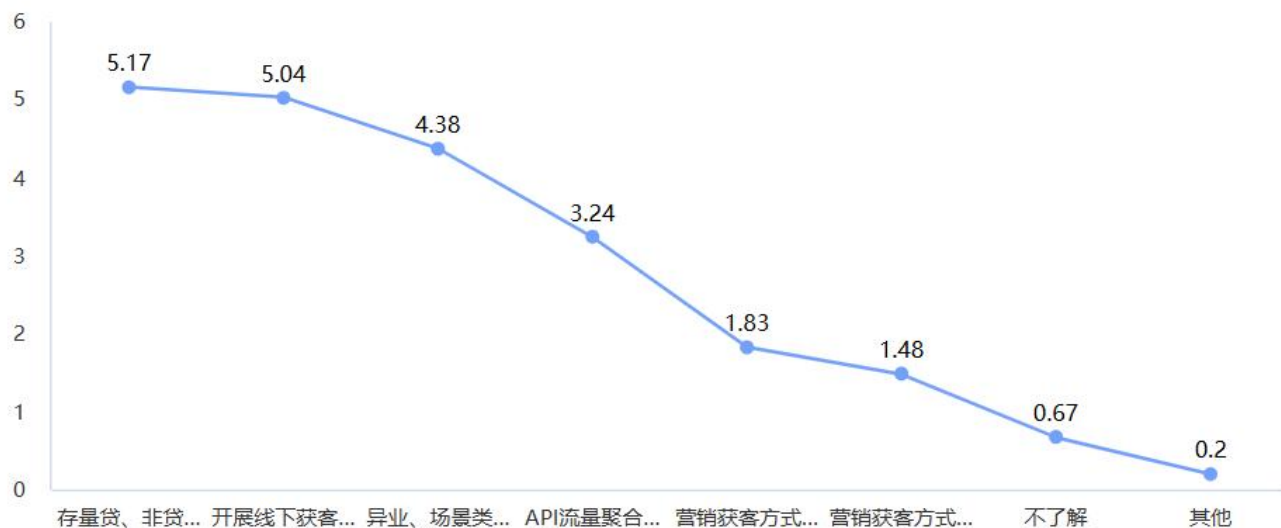
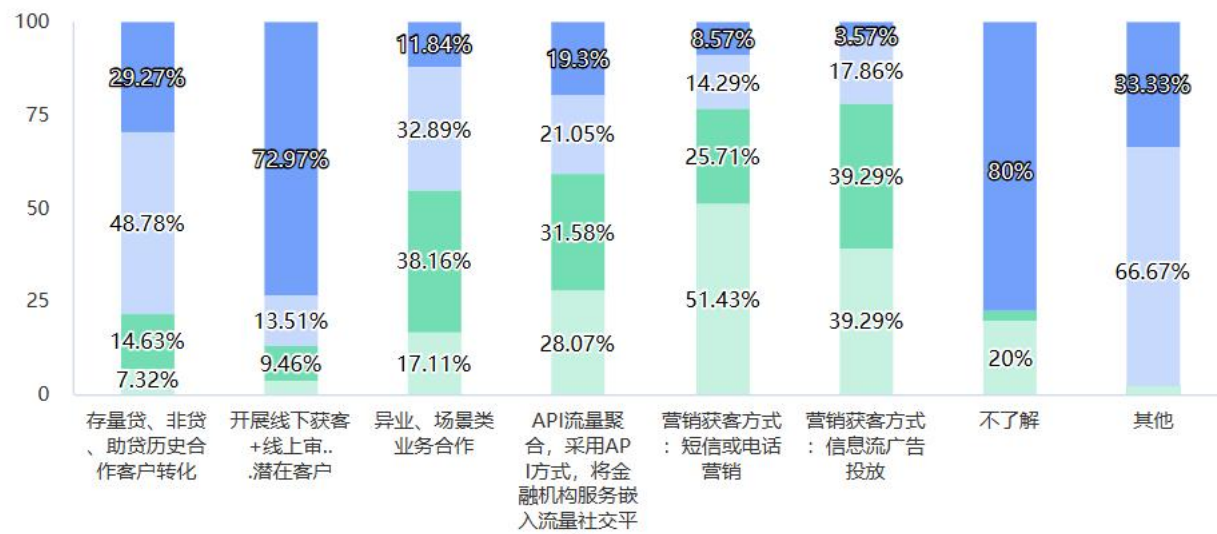
自营类放款规模占比



自营类放款规模占比(持牌消金+民营银行)



调研问题：未来，贵机构将如何发展机构自营信贷业务



- 78%受访机构选“**存量贷、非贷、助贷历史合作客户转化**”为最重要或第二重要方式发展自营业务，使得其超过“开展线下获客+线上审批的模式”成为综合最重要的开展自营业务手段。
- 73.0%的受访机构选“**开展线下获客+线上审批的模式**，通过促销活动、公关活动等手段，提高品牌知名度和曝光度，吸引潜在客户”是发展自身自营信贷业务的最重要或第二重要方式。
- 同时机构较为看重“**异业、场景类业务合作**”和“**采用API方式将机构金融服务嵌入流量社交平台**”是发展自身自营信贷业务的最重要或第二重要方式。

调研问题：贵机构信贷业务下一阶段最想发展的业务能力有哪些

积极开展存量客户有效 激活策略

2025年金融机构最想发展的业务能力
将聚焦于：**存量经营、获客营销、客
户差异化定价&额度**

存量经营-激活交叉销售挽留

5.45

获客营销

4.93

差异化定价&额度

4.39

反欺诈

3.88

非银行类机构

非银机构本次调研中亦将存量经营排在发展业务能力的
首位。在经济下行周期，如
何经营好存量用户已经成为
各家金融机构最迫切的命题，



相关发展方向：

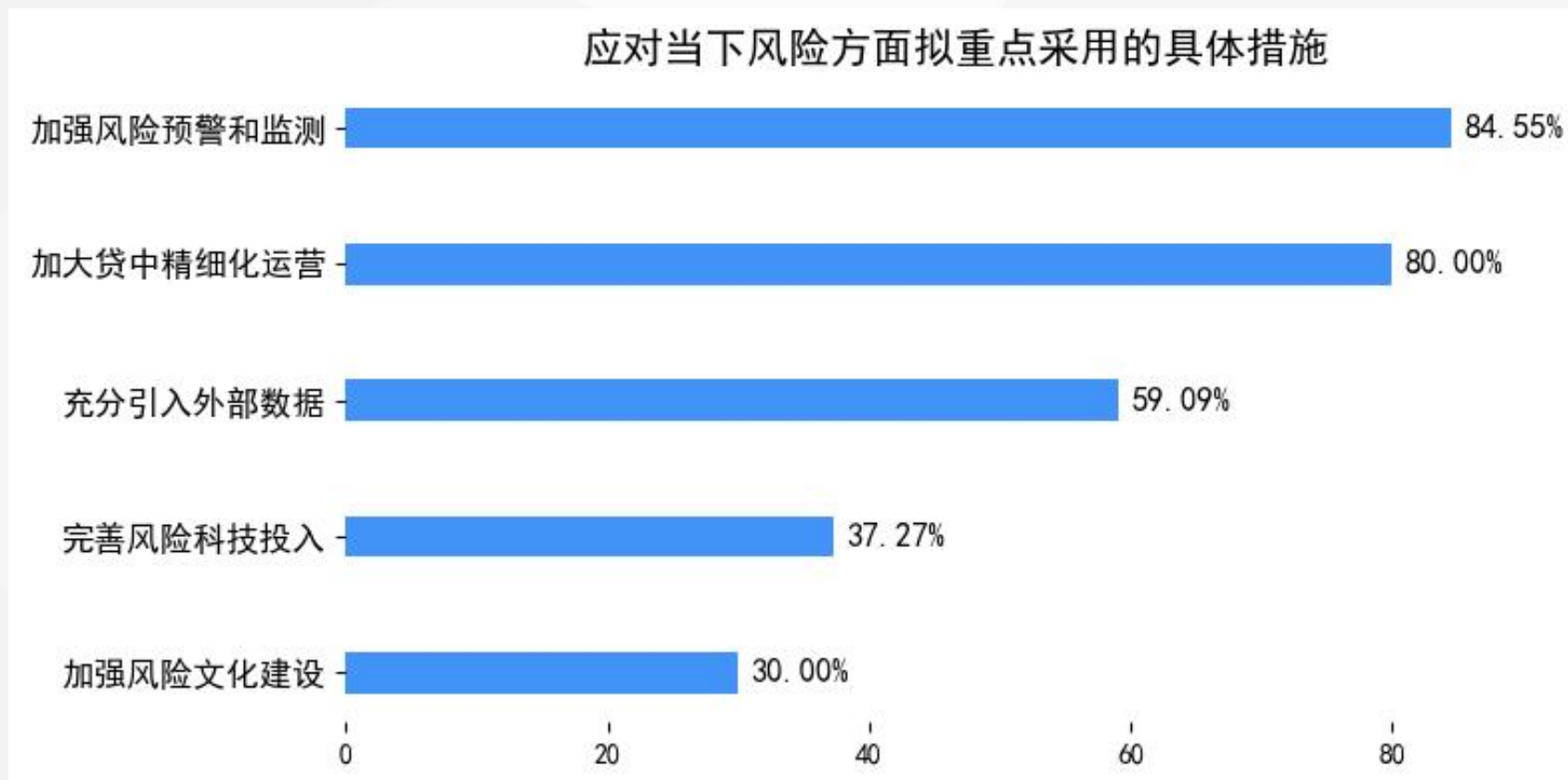
- **存量客户经营**，通过交叉销售实现存量客户价值最大化
- **存量客户精准营销模型**（新客户促达标模型/授信未用信激活模型/个贷客户流失模型）
- **获客营销**，以客户为中心” 重构机构商业生态
- **获客营销**，通过支付服务场景创新，优化客户服务体验
- **获客营销**，通过营销创新提升客户参与度和活跃度
- **获客营销**，通过渠道/媒介创新提升数字化获客占比等
- **新业务拓展**，如自营贷款、小微贷款、汽车金融
- **差异化定价&额度**，开展了差异化定价体系建设，形成一套以客户需求为中心的定价机制，构建一套可弹性支撑业务决策的定价体系
- **相关系统软件**，风控中台，数字化风控能力平台

*综合得分是根据所有调研者对选项的排序情况自动计算得出的，它反映了选项的综合排名情况，得分越高表示综合排序越靠前。

*计算方法为：选项平均综合得分 = $(\sum \text{频数} \times \text{权值}) / \text{本题填写人次}$ 权值由选项被排列的位置决定。

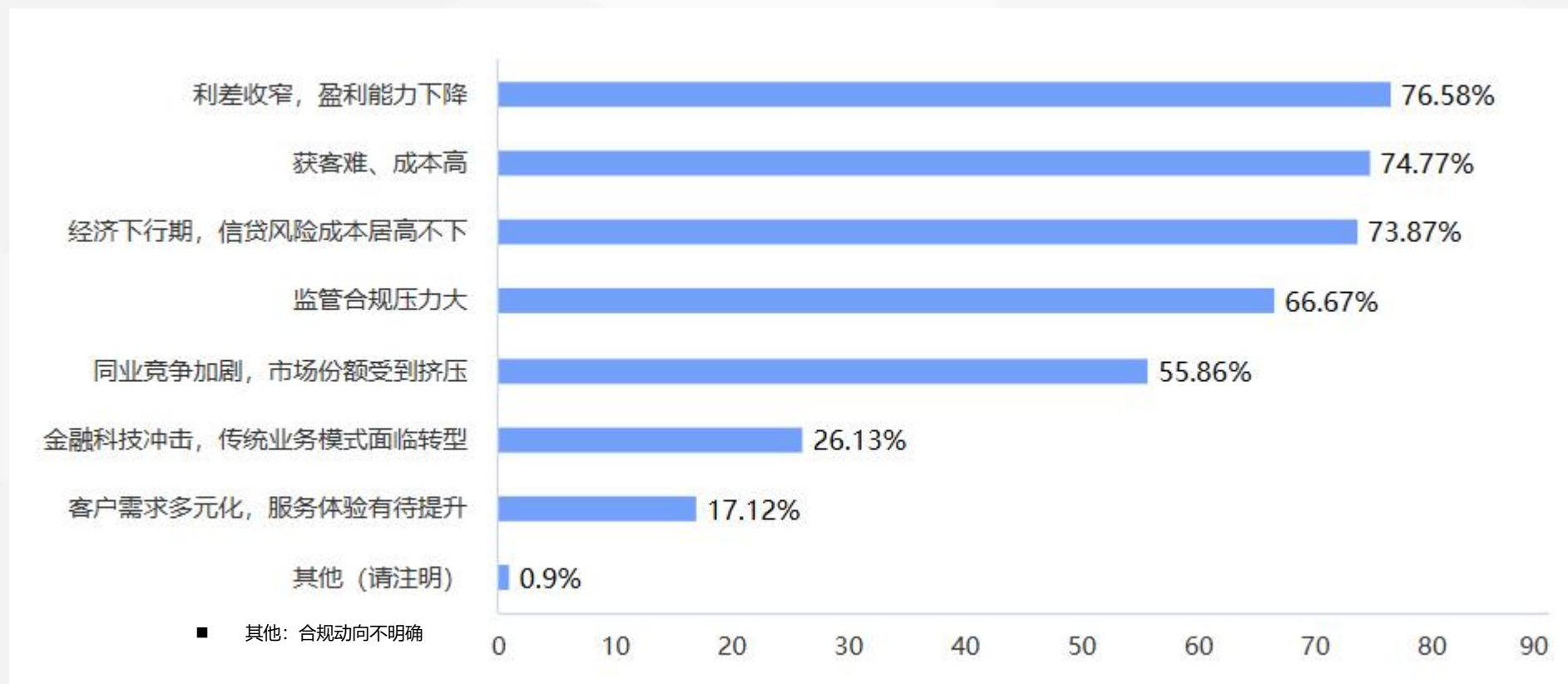
调研问题：贵机构在应对当下风险方面拟重点采用哪些具体措施？

- 在本次受访机构中，top5措施有85%的机构采用加强风险预警和监测，80%的机构加大贷中精细化运营，80%加强目标客群的筛选与获取，59%选择了充分引入外部数据，37%选择了完善风险科技投入。



调研问题：您认为当前贵机构面临的最主要业务挑战是什么：

- 在本次受访机构中，top3业务挑战为：利差收窄和盈利能力下降、获客难和成本高、经济下行期信贷风险成本居高不下，均有超过70%的机构反馈。紧随其后的是监管合规压力大和同业竞争加剧市场份额受到挤压，各有超过50%的机构提及。



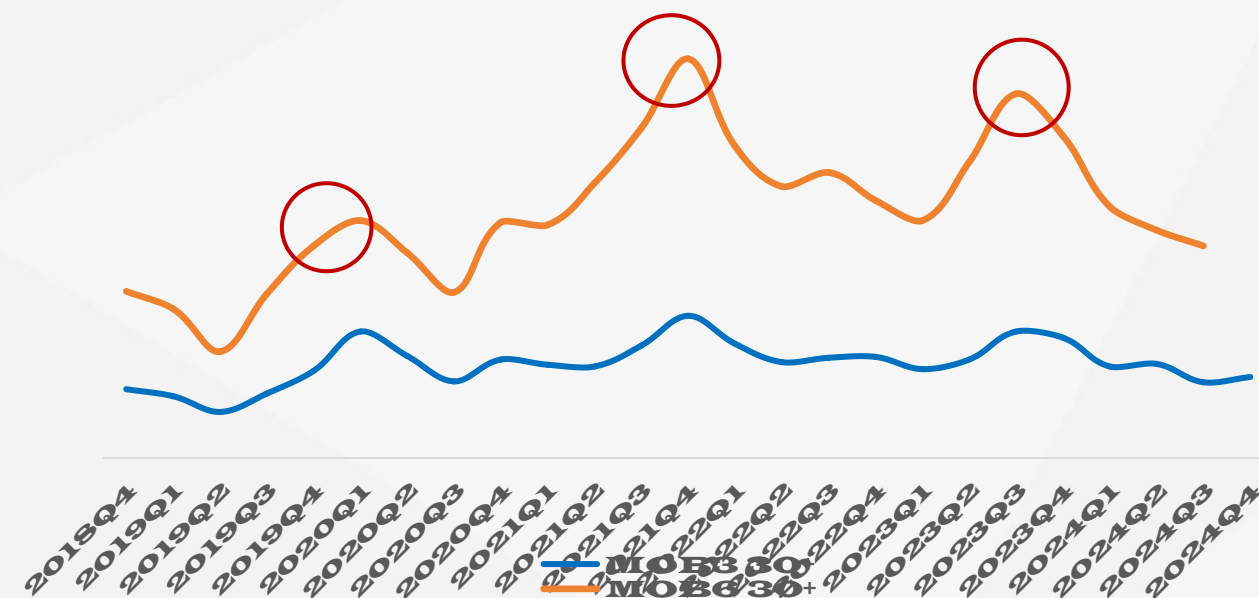


03

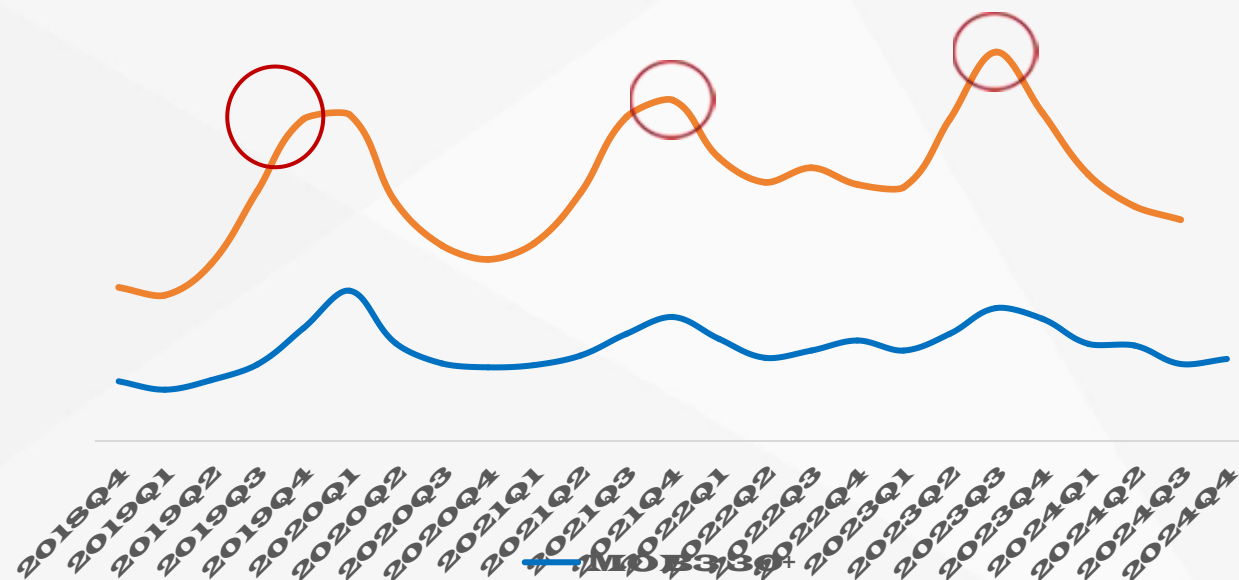
基于调研结果的深入思考

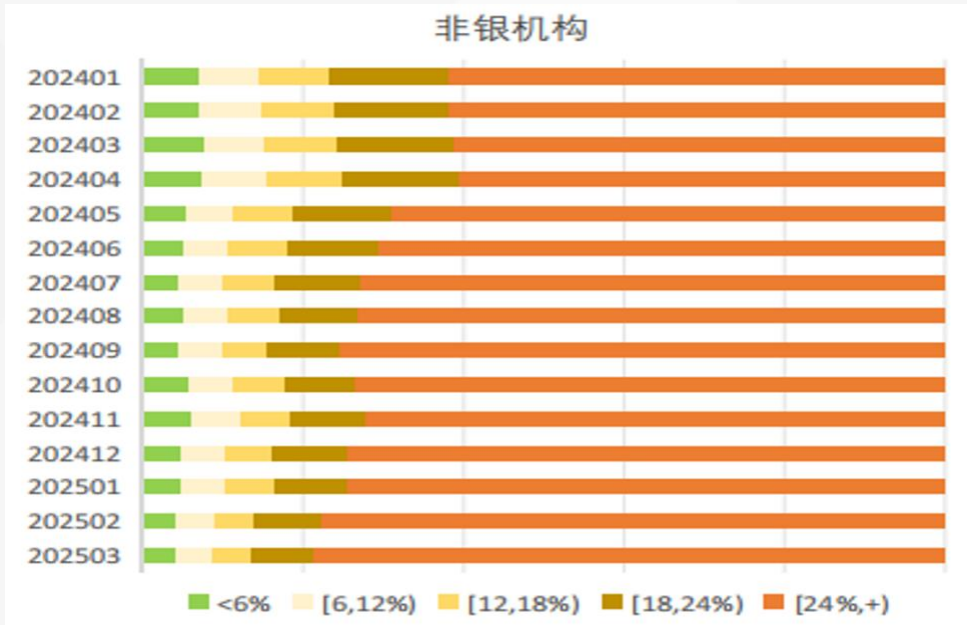
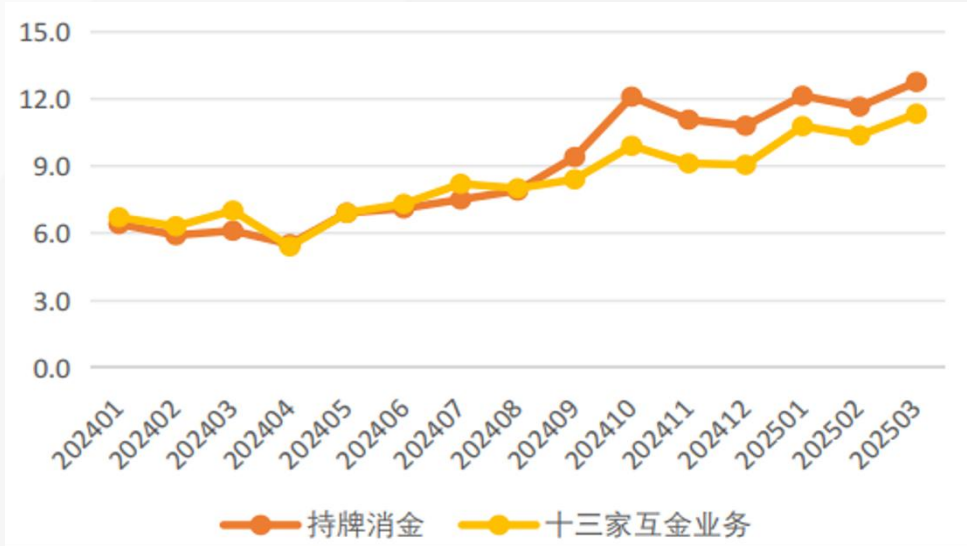
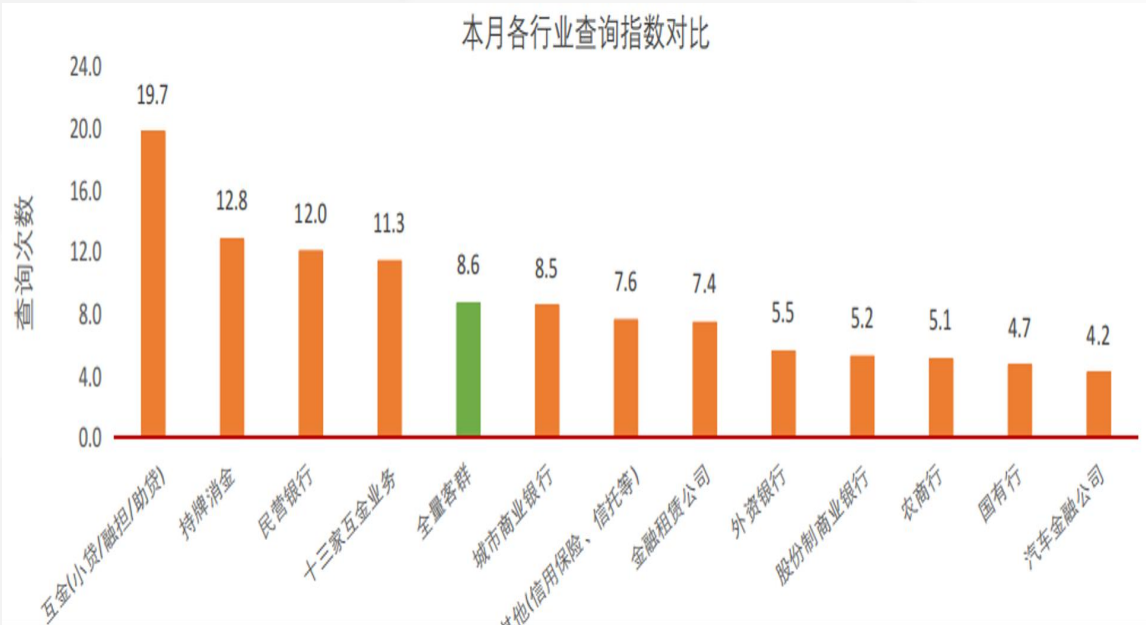
- 过去5年消费金融行业风险经历了几轮波动其变化与**外部因素和流动性强相关**。比如三次风险高发期：
 - (1)2019年下半年整治P2P、超高息、砍头息及暴力催收。
 - (2)2021年下半年定价36%压降到24%，互金平台持续整治。
 - (3)2023年上半年经济恢复不达预期，下半年加打击不合规催收机构及催收线路被收紧，互金平台收紧策略。
- 2024年第2季度开始风险逐步趋稳，各类型互金助货平台开始放量增长。但下沉客群多头共债极高，高利率信贷产品集中度高，后续风险趋势不容乐观。**

APR 12-18%
vintage2018Q4-2024Q4



APR 18-24%
vintage2018Q4-2024Q4





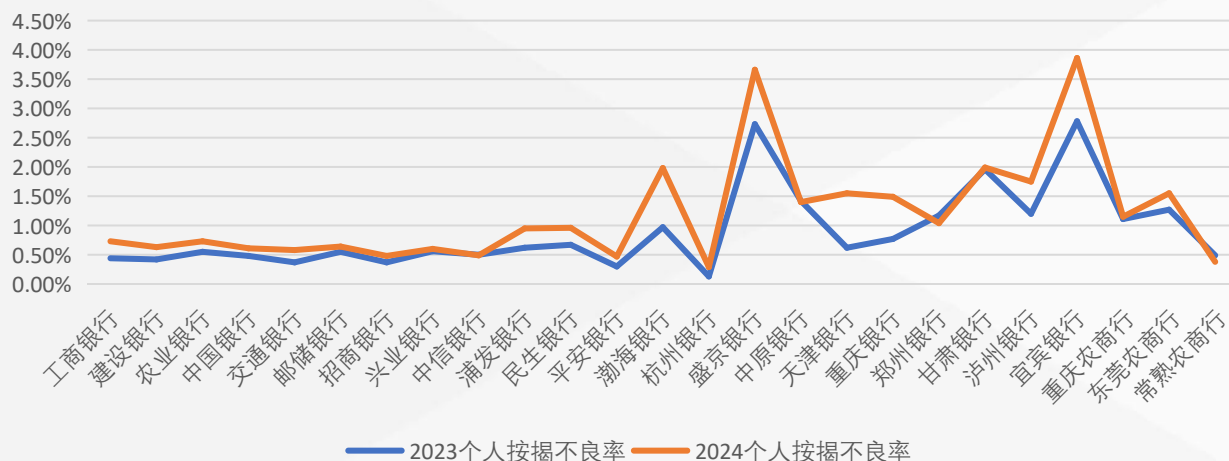
2024 vs 2023零售贷款不良总览-风险上升趋势明显 部分机构高达50%



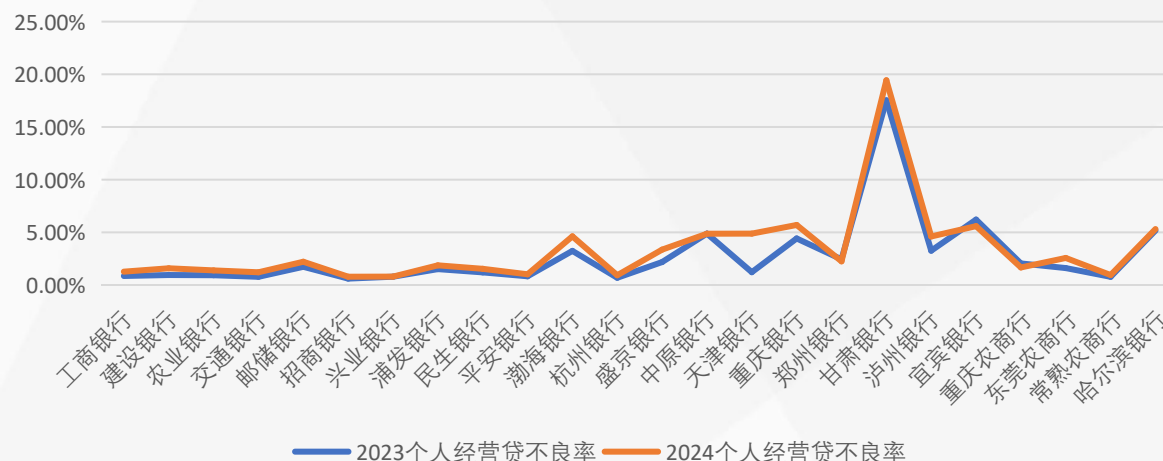
百行征信
Baihang Credit



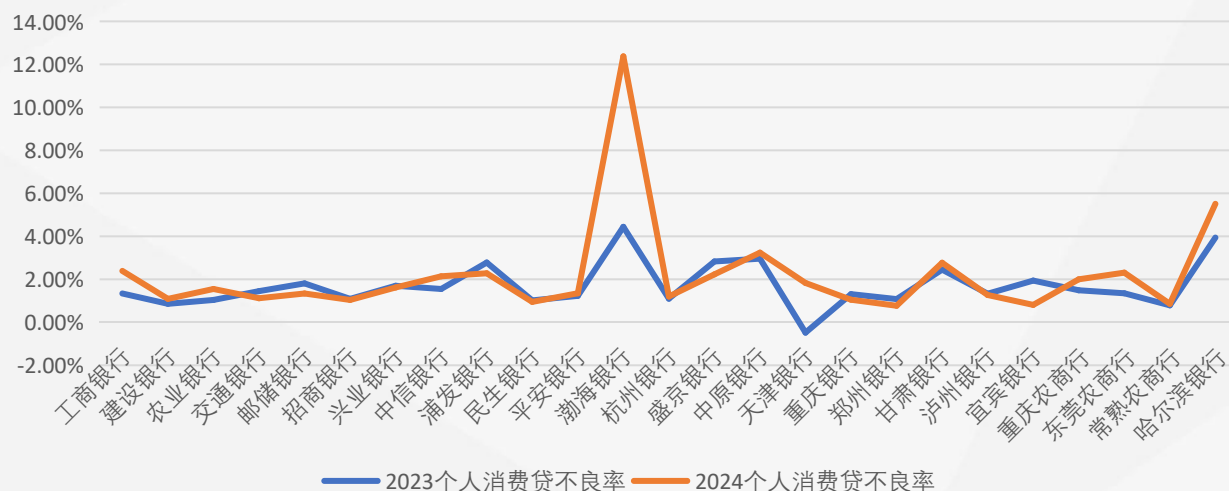
2024 vs 2023 个人住房按揭不良率



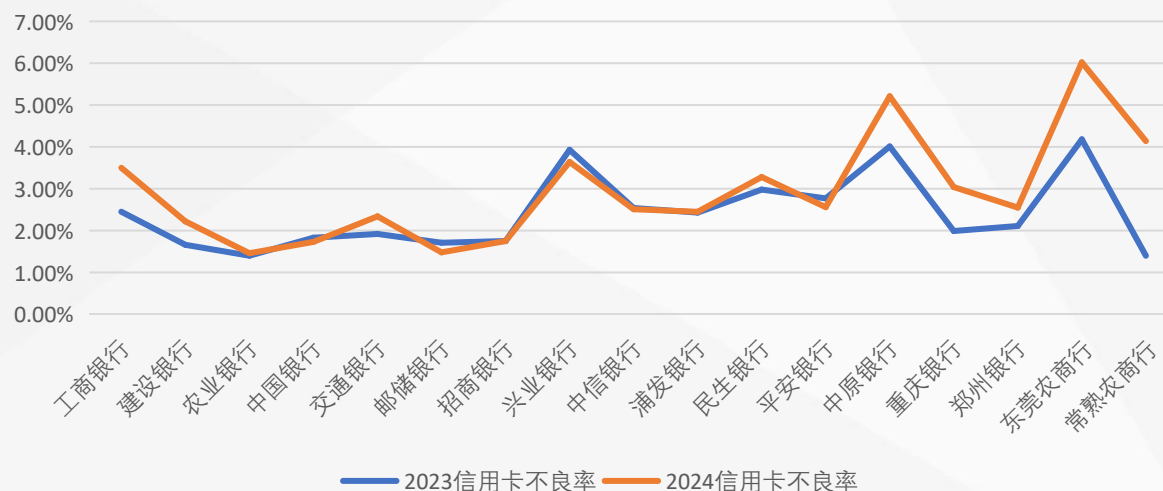
2024 vs 2023 个人经营贷不良率



2024 vs 2023 个人消费贷不良率



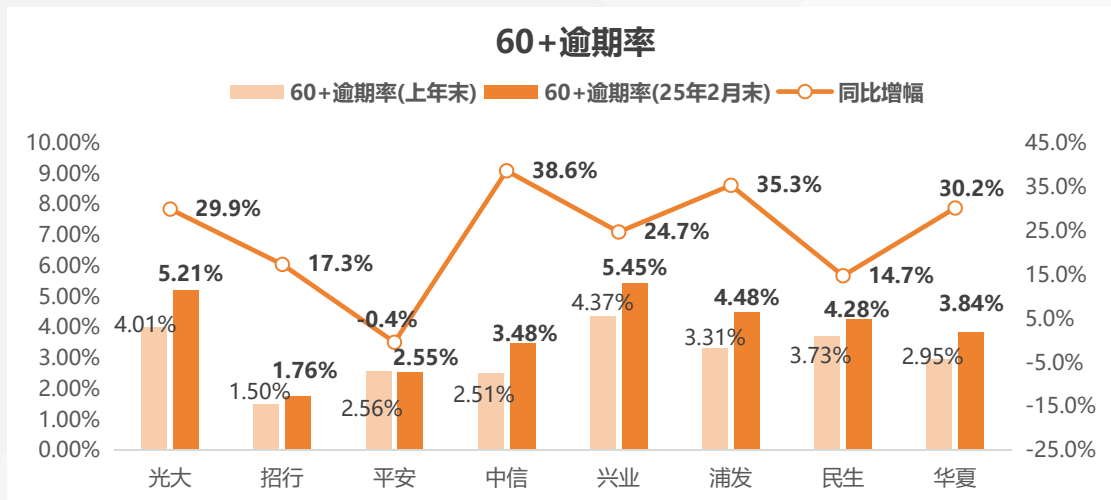
2024 vs 2023 信用卡不良率



个人房贷按揭、个人经营贷风险全面上升；个人消费贷、信用卡风险大多呈上升趋势

60+风险数据

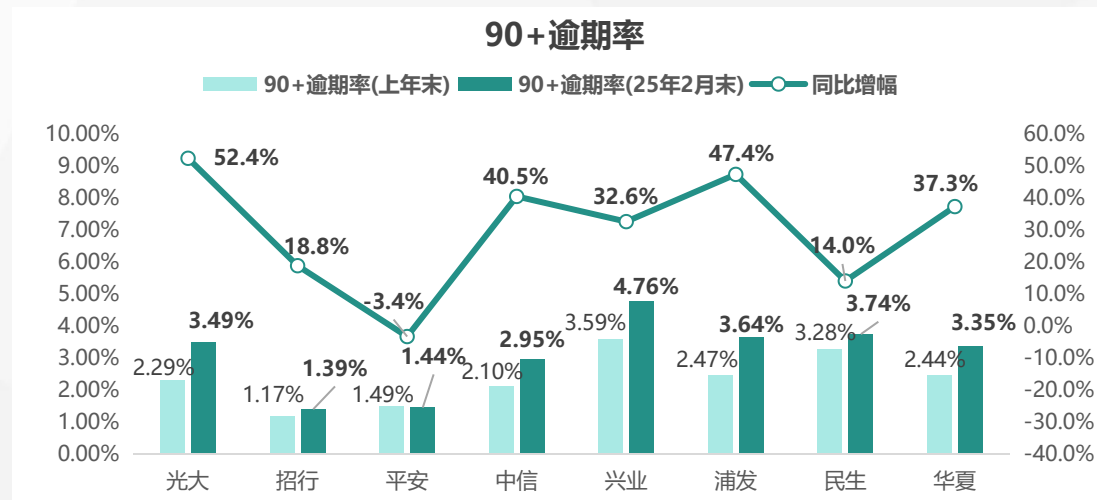
- 绝大多数银行25年2月末风险较上年末均有增加



60+逾期率	光大	招行	平安	中信	兴业	浦发	民生	华夏
60+逾期率(25年2月末)	5.21%	1.76%	2.55%	3.48%	5.45%	4.48%	4.28%	3.84%
60+逾期率(上年末)	4.01%	1.50%	2.56%	2.51%	4.37%	3.31%	3.73%	2.95%
同比增量	1.20%	0.26%	-0.01%	0.97%	1.08%	1.17%	0.55%	0.89%
同比增幅	29.9%	17.3%	-0.4%	38.6%	24.7%	35.3%	14.7%	30.2%

90+风险数据

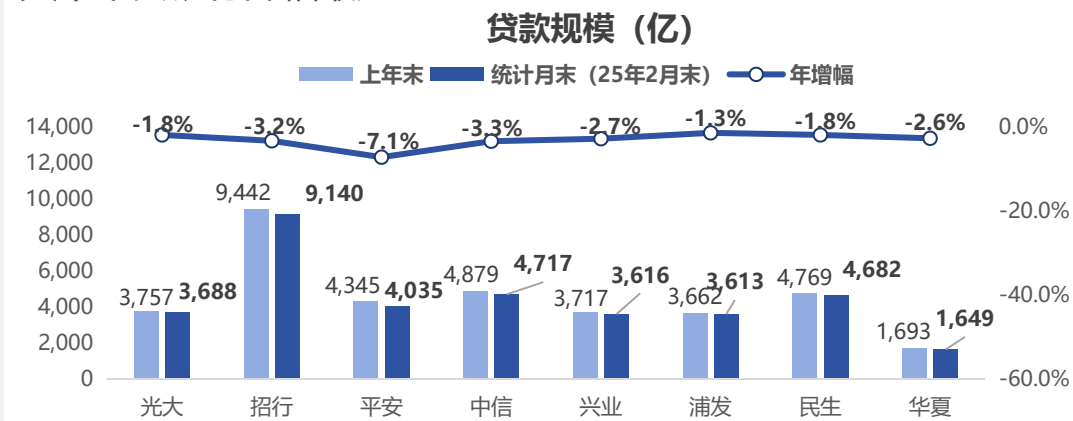
- 逾期90+风险呈逐步上升趋势



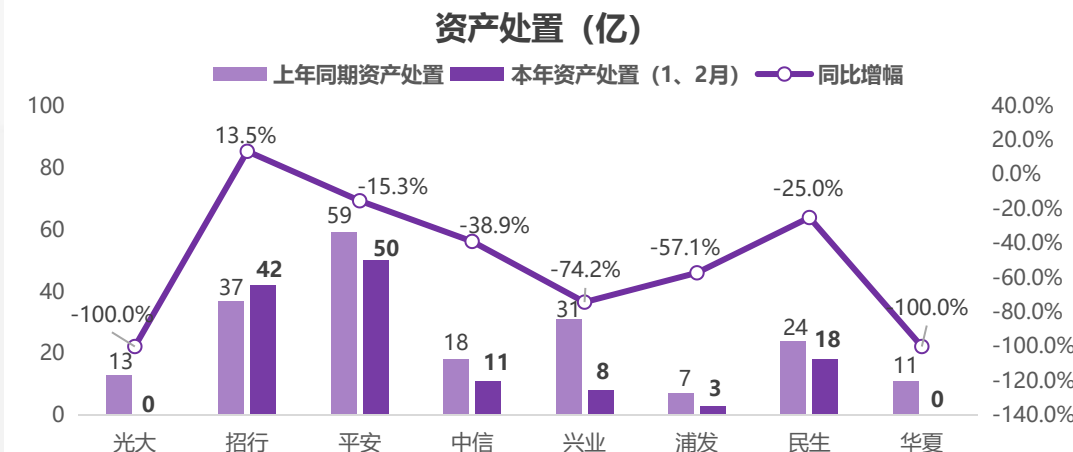
90+逾期率	光大	招行	平安	中信	兴业	浦发	民生	华夏
90+逾期率(25年2月末)	3.49%	1.39%	1.44%	2.95%	4.76%	3.64%	3.74%	3.35%
90+逾期率(上年末)	2.29%	1.17%	1.49%	2.10%	3.59%	2.47%	3.28%	2.44%
同比增量	1.20%	0.22%	-0.05%	0.85%	1.17%	1.17%	0.46%	0.91%
同比增幅	52.4%	18.8%	-3.4%	40.5%	32.6%	47.4%	14.0%	37.3%

贷款规模

- 招行贷款规模最大，达9000+亿；较上年末各行贷款规模呈负向增长，其中平安银行降幅最大。

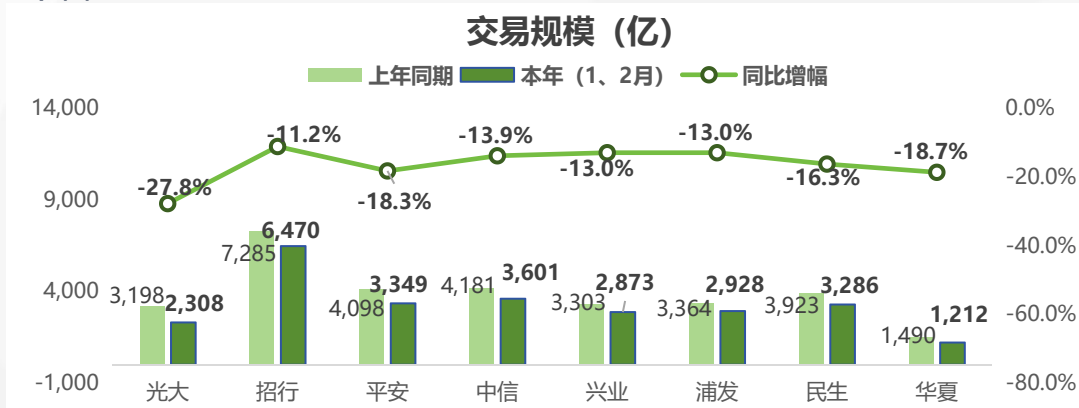


- 光大银行和华夏银行本年 (1、2月) 未出现资产处置金额。

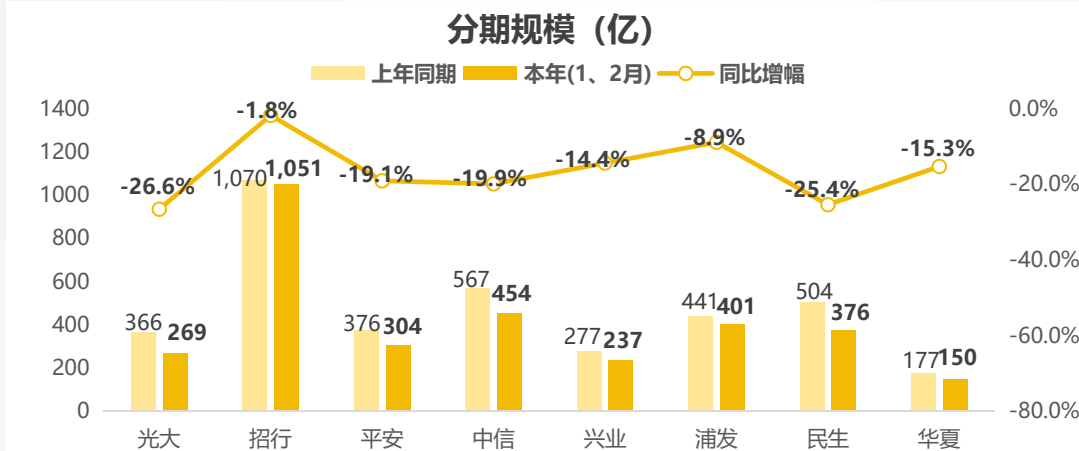


交易规模

- 各行交易规模增幅较上年均呈下降趋势，其中光大银行降幅最大，下降28%。

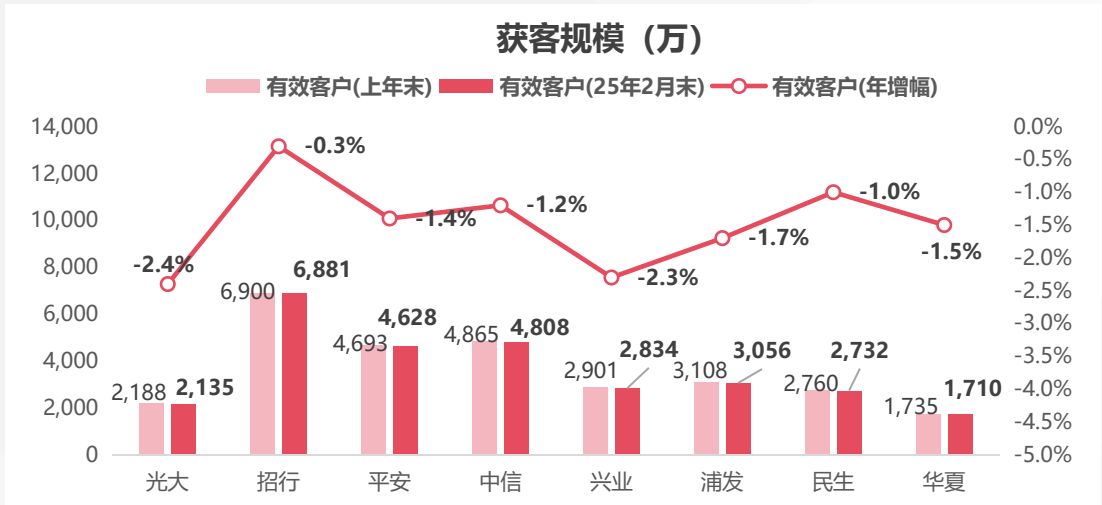


- 各行分期交易规模中，招行交易规模降幅最低。



获客规模

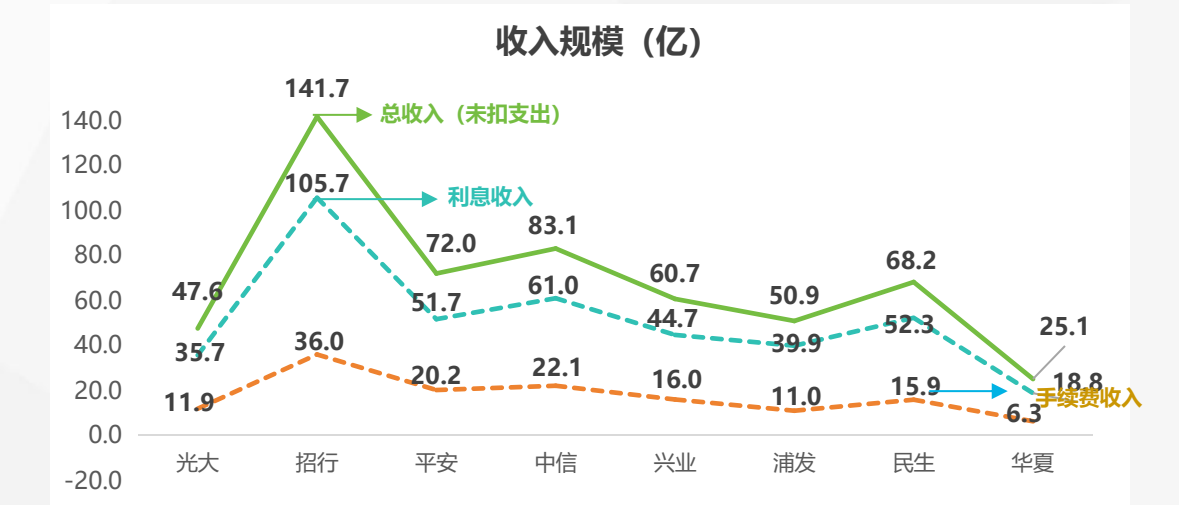
■ 获客规模：各行获客量均在减少，其中光大银行降幅最高。



获客规模(万)	光大	招行	平安	中信	兴业	浦发	民生	华夏
有效客户(25年2月末)	2,135	6,881	4,628	4,808	2,834	3,056	2,732	1,710
有效客户(上年末)	2,188	6,900	4,693	4,865	2,901	3,108	2,760	1,735
有效客户(年增量)	-53	-19	-65	-57	-67	-53	-28	-25
有效客户(年增幅)	-2.4%	-0.3%	-1.4%	-1.2%	-2.3%	-1.7%	-1.0%	-1.5%

收入规模

■ 收入规模：招行获客量最多，收入规模最大。



获客规模(万)	光大	招行	平安	中信	兴业	浦发	民生	华夏
总收入	47.6	141.7	72.0	83.1	60.7	50.9	68.2	25.1
利息收入	35.7	105.7	51.7	61.0	44.7	39.9	52.3	18.8
透支利息	8.8	-	22.0	-	-	14.6	-	5.0
分期收入	26.3	-	26.9	-	-	25.4	-	13.1
违约金收入	0.7	-	2.8	-	-	-	-	0.7
手续费收入	11.9	36.0	20.2	22.1	16.0	11.0	15.9	6.3
佣金收入	9.2	25.0	13.6	13.6	11.0	7.8	12.9	4.8
年费	2.3	-	4.3	5.4	3.7	0.6	2.8	1.3
取现费	0.3	-	0.6	0.5	0.5	0.3	0.1	0.2
其他收入	0.0	11.0	1.8	2.6	0.8	2.3	0.1	0.1

04

宏观经济篇

- ◆ 2025年一季度经济运行总体平稳、稳中有进，高质量发展稳步推进，但存在国内需求不足、风险隐患较多等挑战。国际外部环境更趋复杂严峻，世界经济增长动能不足，全球地缘政治冲突加剧，贸易摩擦升级。
- ◆ 本篇章将从宏观市场、个贷不良、行业政策情况三大维度切入，对中国消费信贷业务最新的发展环境进行剖析。



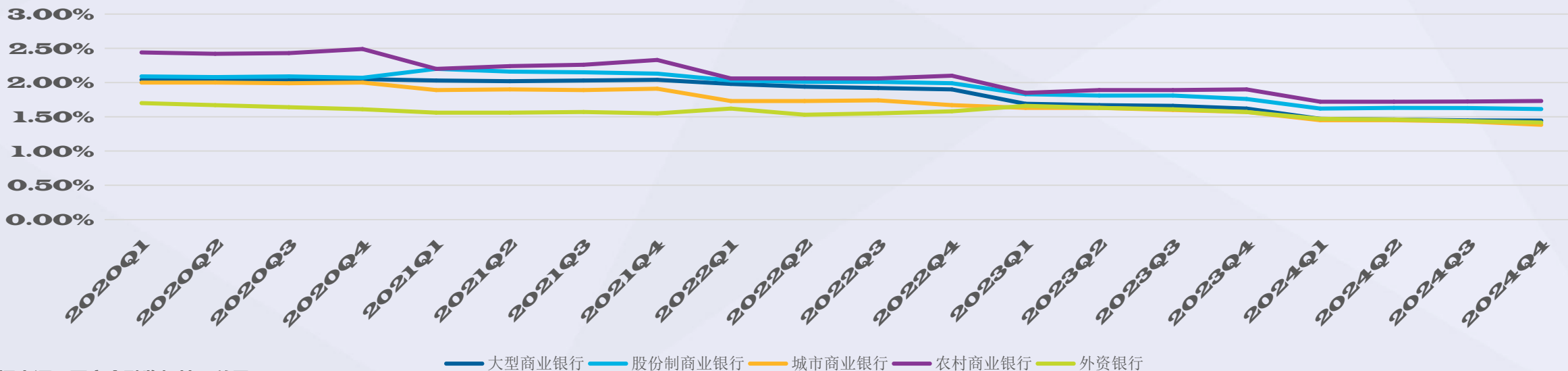
百行征信
Baihang Credit

WiseCO 睿智科技

净息差持续收窄，低利息对银行机构的影响：

- 消费贷利率不断降低，银行将面临收益与风险不够匹配的问题。利率3%左右已是消费贷的低点，过度低价容易造成部分客户过度负债，若收益不能覆盖成本形成不良，也会对银行业绩产生影响。
- 消费贷市场“价格战”过度，导致产品风险与收益不匹配，不利于银行业务风险管理，过低的消费贷利率，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。
- 净息差作为衡量商业银行盈利能力的重要指标之一，近年来银行净息差逐步下降，根据国家金融监督管理总局发布的《2024年商业银行主要监管指标情况表》，**至2024年末银行整体净息差已降至1.52%，达到统计数据以来最低点。持牌消金净息差在11-12%水平，但面临更高风险。**

国内银行分类净息差变化（2020Q1-2024Q4）

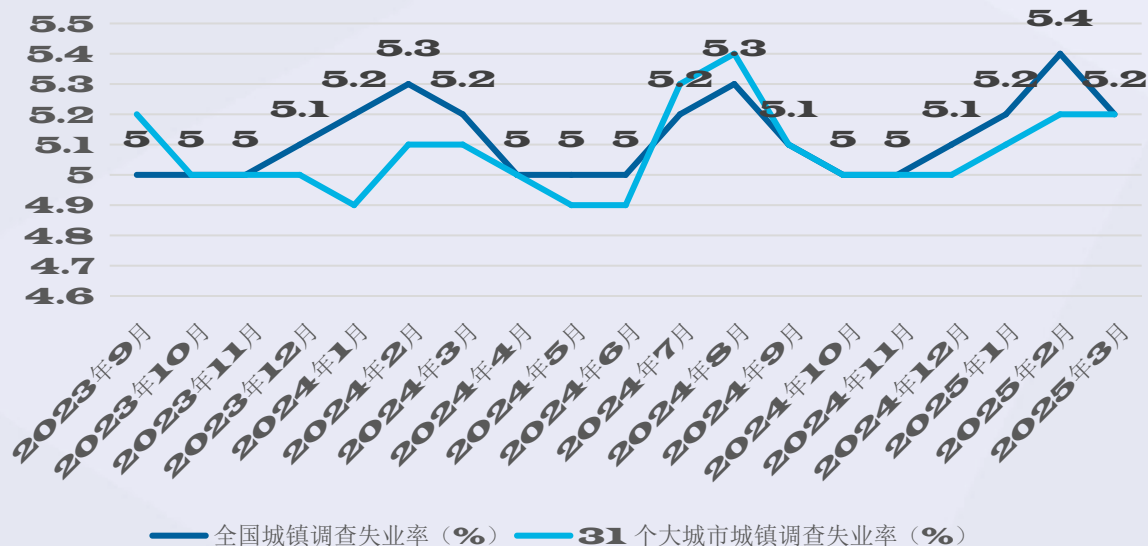


数据来源：国家金融监督管理总局

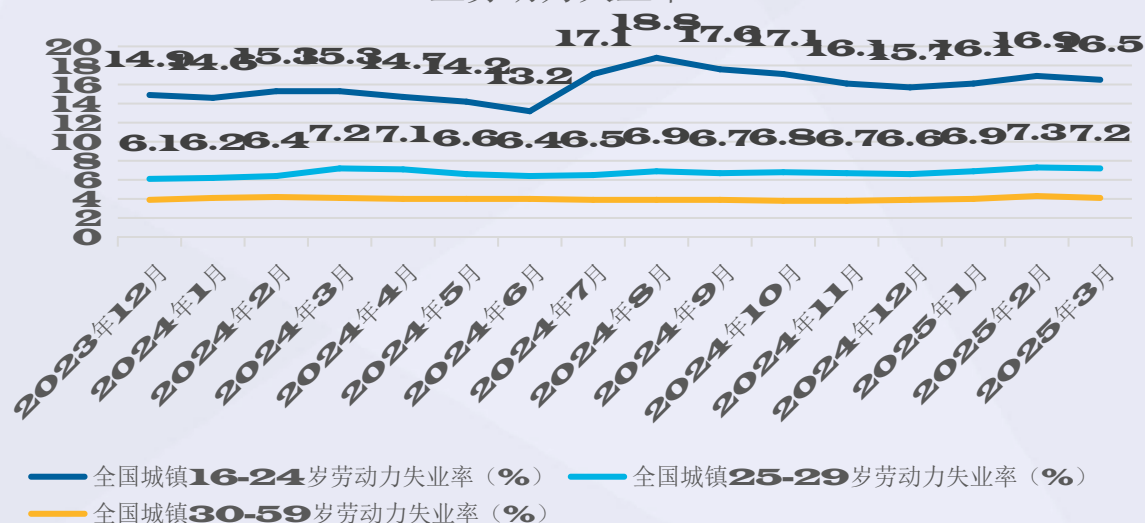
1、全国城镇失业率

- 一季度，全国城镇调查失业率平均值为5.3%。31个大城市城镇调查失业率为5.2%。
- 3月份，全国城镇16-24岁劳动力失业率是16.5%，青年人就业形势严峻。
- 90后年轻人人均负债12.7万元，其中网贷占比63%；使用网贷人群占比55%

2023年到2025年我国城镇调查失业率情况(%)



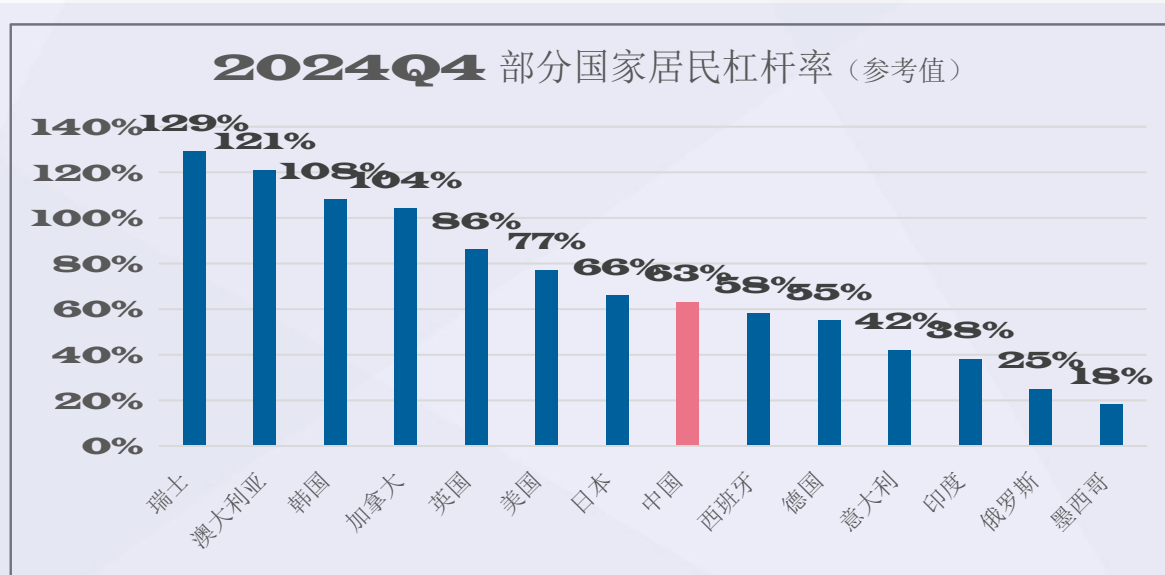
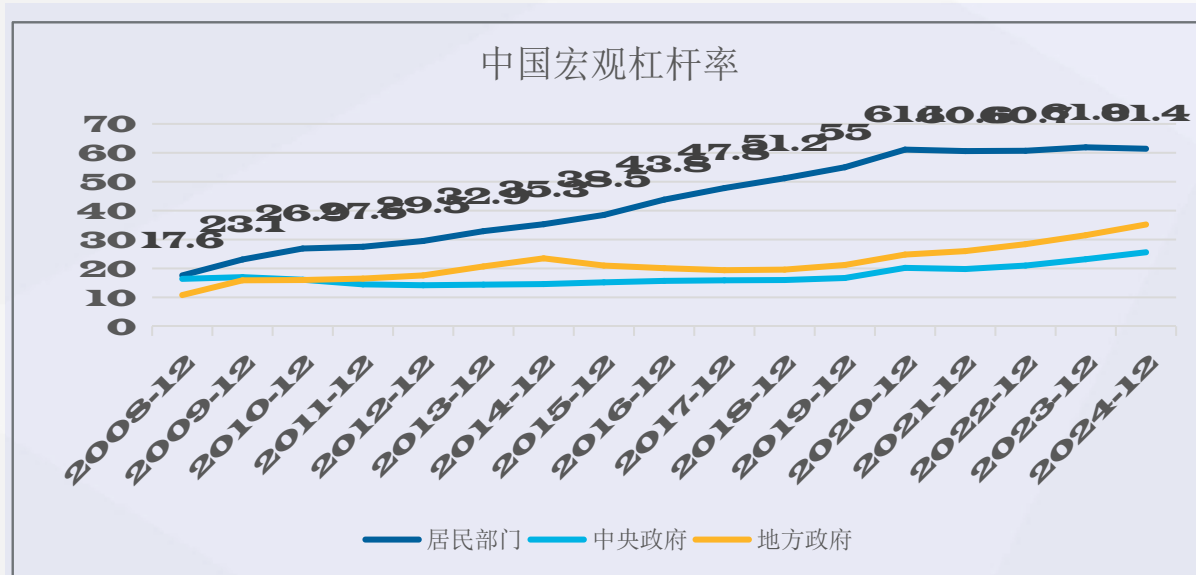
2023年12月-2025年3月全国城镇不含在校生劳动力失业率



结论：总的来看，2024年随着各项宏观政策发力显效国民经济回升迹象。但外部环境复杂性、严峻性、不确定性上升，16-24岁年轻人失业率高达16.5%，国内有效需求不足问题犹存，经济持续回升向好基础还需巩固。

2、居民部门杠杆率

- 根据国家金融与发展实验室的数据，**2024年末居民部门杠杆率为61.4%**，较2023年末回落了0.5个点，但居民债务压力仍处于国际高位区间，**接近发达经济体61.2%的平均水平**，也**高于发展中国家约40%的平均值**。
- 2022年之前我国居民杠杆率快速增长，且与美国日本杠杆率差距缩小。**但从过去几年平均来看**，居民杠杆率均是小幅升降，杠杆率已经连续四年稳定在**60%至62%**区间，居民杠杆率过快上升时期已经结束。



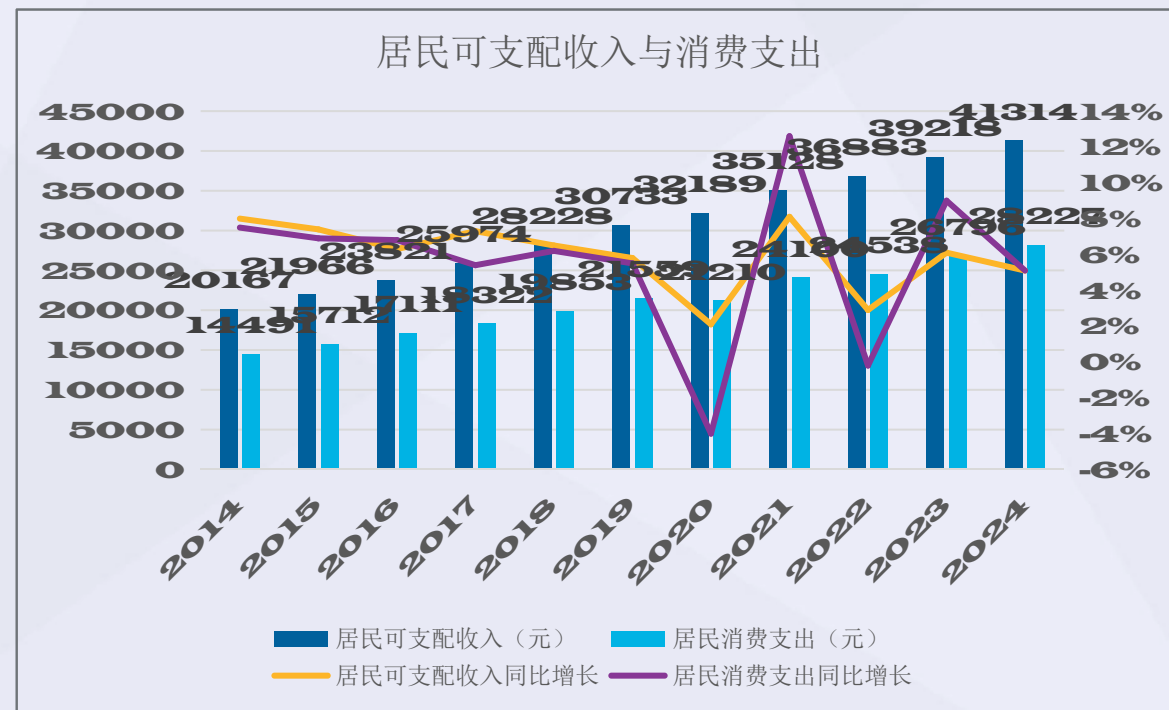
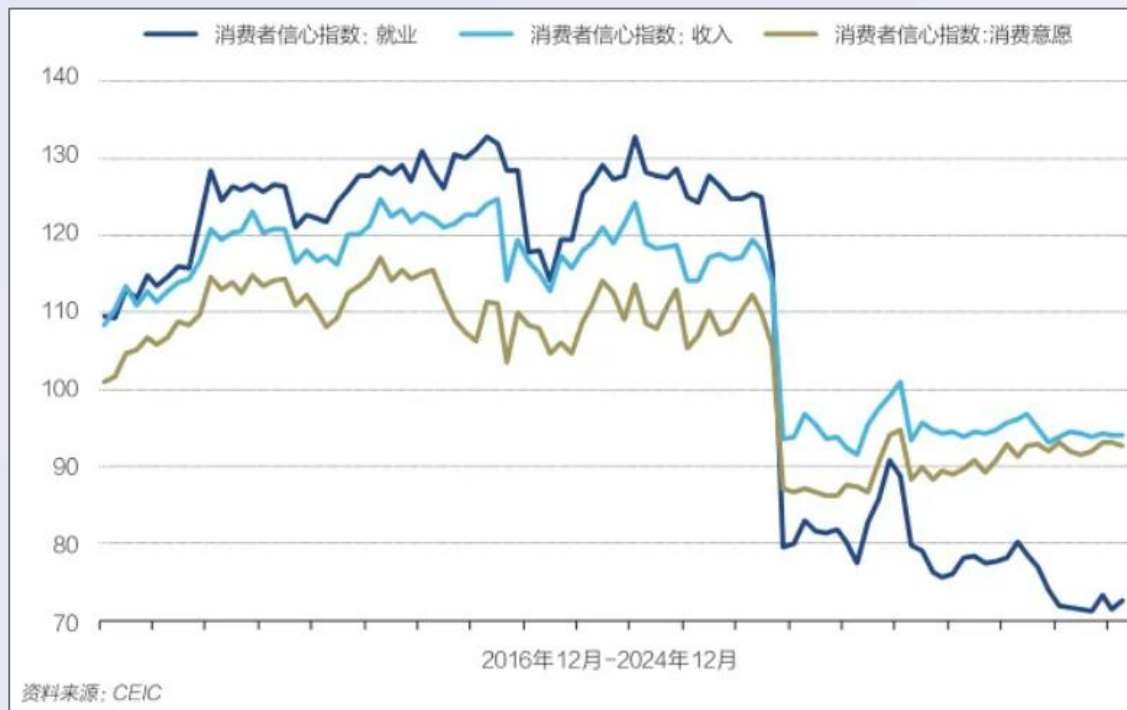
结论：杠杆率08-19年急速攀升，20年后持平微降但结构风险突出 1) 房贷主导：一线城市杠杆率或超80%，挤压消费能力，叠加隐性负债如民间借贷、互联网金融未完全计入，实际负担或达68-70%。2) 两极分化：好客户去杠杆-不借钱/提前还房贷；次级客户加杠杆，共债问题突出

建议：短期严控共债风险，差异化定价；中期建立从授信到催收的全生命周期风控体系；长期依靠居民收入增长和偿债能力增加 降低杠杆风险。

数据来源：国家金融与发展实验室、国际清算银行BIS

3、中国消费行业表现要点

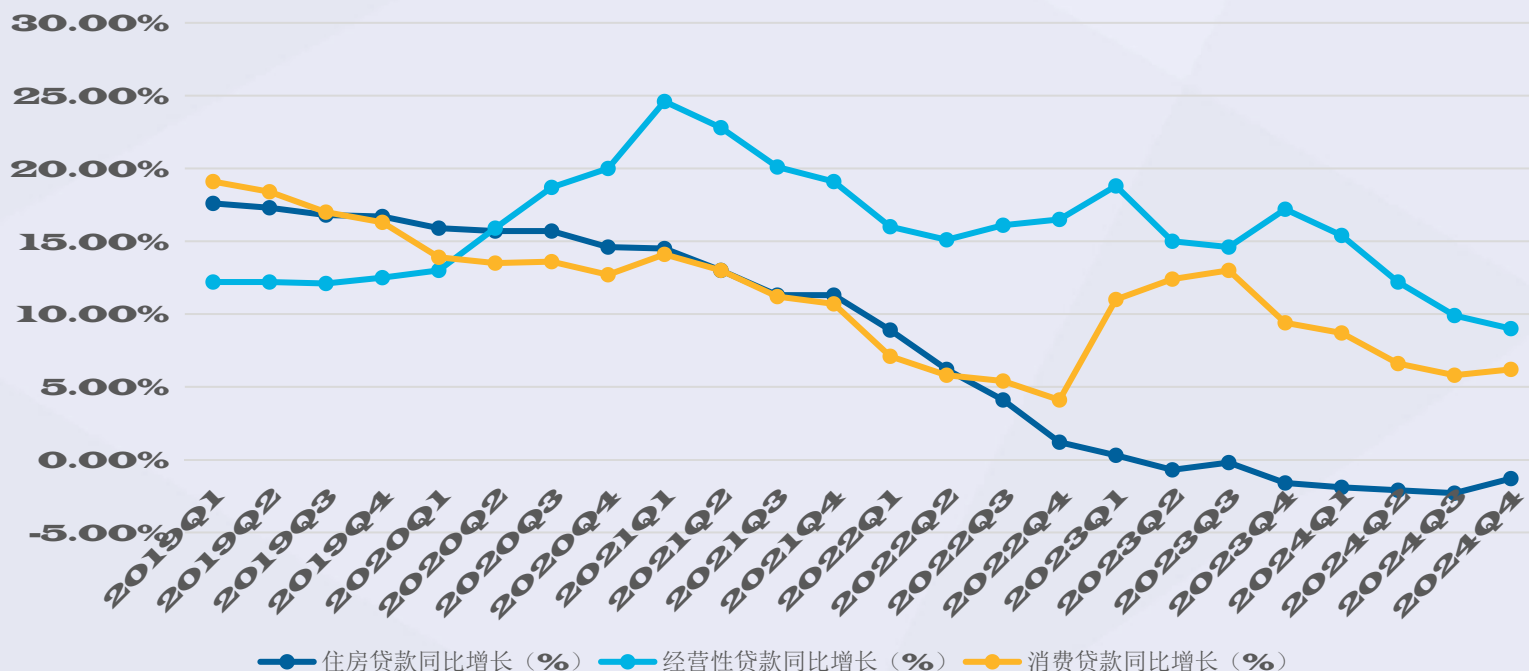
就业/收入/消费意愿指数整体呈下行趋势，消费者信心持续低迷，消费复苏动能不足。消费支出显示储蓄倾向增强，2023-2024年消费券、家电补贴等政策未能扭转信心下行趋势，消费支出增速仍低于疫情前水平。仍有消费降级迹象：必需消费（食品、医疗）占比上升，可选消费（旅游、奢侈品）增速放缓。**长期而言，消费者信心不足、大额开支谨慎仍是制约行业增长的主要因素。消费市场复苏节奏取决于居民对于未来经济和收入水平增长的预期转好，消费需求的全面提振仍待观察。**



居民个人各类贷款余额

- 人民银行发布2024年四季度金融机构贷款投向统计报告，2024年四季度末，本外币住户贷款余额82.84万亿元，同比增长3.4%。
- 2024年四季度末，个人住房贷款余额37.68万亿元，同比下降1.3%，连续第六个季度同比下降。
- 2024年四季度末不含个人住房贷款的消费性贷款余额21.01万亿元，同比增长6.2%，增速放缓，全年增加1.24万亿元。
- 2024年四季度末，个人经营性贷款余额24.14万亿元，同比增长9%，增速放缓，全年增加1.98万亿元。

个人住户各类贷款余额同比



房贷增长乏力：2019-2024 年期间，个人住房贷款余额同比增速整体呈下降趋势，尽管2024年政策宽松，但房价下跌预期抑制居民加杠杆意愿。

经营性贷款资产质量承压：经营性贷款余额同比增速前期波动上升，后期有所回落。2024年经营贷不良率升至 2.3%（2023年为1.8%）。

消费贷增速放缓，整体仍受居民收入预期疲软制约，风险暴露加剧。

2025年一季度，中国财政政策延续“稳增长、防风险、促转型”的基调，主要目标包括：

- **稳经济：**应对内需不足、通缩压力，财政政策与货币政策协同发力。
- **调结构：**支持科技创新、绿色低碳、普惠金融等重点领域。
- **防风险：**化解地方政府债务压力，避免系统性金融风险。

经济数据表现：

指标	2025Q1数据	同比增幅	政策影响
GDP	318,758 亿元	+5.40%	基建投资拉动（投资+ 5.8% ）
固定资产投资	103,174 亿元	+4.20%	专项债发力
社会消费品零售总额	124,671 亿元	+4.60%	服务消费（旅游+15%）强于商品消费（汽车+3.2%）
货物进出口总额	103,013 亿元	+1.3%	新兴市场（东盟+10%），机电产品（+8.5%）为主力
工业增加值	-	+6.5%	高技术制造业（+ 9.7% ）领跑，传统行业（钢铁+ 2.1% ）低速增长

政策亮点：

- ✓ **基建托底经济：**专项债提前下发，稳定投资增速。
- ✓ **债务风险缓释：**再融资债券降低城投违约风险。
- ✓ **消费边际改善：**数字人民币补贴带动耐用品消费。

存在问题：

• **财政可持续性压力：**

Q1财政赤字率 **3.2%**（接近**3%**红线），长期依赖债务扩张

• **消费复苏乏力：**

居民储蓄率仍高（**32%**），消费信心指数 **89**（<**100**荣枯线）。

2025年Q1财政政策“**稳中有进**”，但需解决 **债务可持续性** 和 **内需不足** 两大核心矛盾。

2025年一季度，中国货币政策延续“稳健灵活、精准滴灌”的基调，核心目标包括：

- 稳增长：通过降准、降息等手段降低融资成本，支持实体经济复苏。
- 防风险：化解房地产和地方债务风险，避免系统性金融冲击。
- 结构优化：引导信贷资源流向科技创新、绿色经济和小微企业。

数据表现：

指标	2025 Q1数据	同比增幅
M2 余额	326.06 万亿元	+7.00%
社会融资规模增量	15.18 万亿元	+2.37 万亿元
企业贷款加权平均利率	3.51%	-0.5 个百分点
绿色贷款余额	1627.32 亿元（宁夏）	11.00%
人民币对美元汇率	0.1369（1 人民币 = 0.1369 美元）	基本稳定

政策亮点：

- ✓ 融资成本下降：企业综合融资成本创历史新低
- ✓ 结构优化明显：绿色贷款、科技贷款增速超20%，符合政策导向
- ✓ 金融风险可控：银行不良率稳定在1.62%（2024年底1.65%）

存在问题：

- 国内需求不足：居民短期贷款与企业中长期贷款增速放缓，反映企业投资意愿和居民消费信心仍待提升。
- 外部环境不确定性

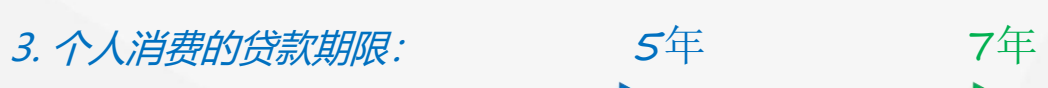
2025年Q1货币政策以“稳预期、降成本”为主，但需解决 信贷需求不足 和 房地产风险 两大核心矛盾，后续可能加大结构性工具力度。

主旨思想：**扩大商品消费、发展服务消费和培育新型消费**，丰富完善金融产品和服务。针对数字、绿色、智能等新型消费场景，量身定制金融产品，更好满足个性化、多样化金融需求，不断强化数字赋能，增强消费金融服务的适配性和便利度。**加大对批发零售、住宿餐饮、文化旅游、教育培训、健康养老等消费服务行业的信贷投放，支持消费供给主体健康发展。**

核心要点：

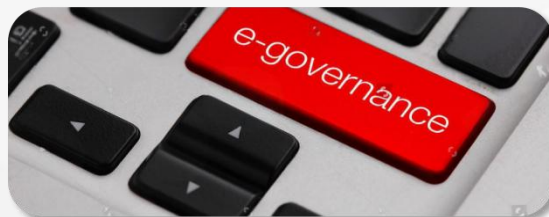
金融监督管理总局在第12号文列出了**七大要点**：**增加消费金融供给**、**优化消费金融管理**、**开展个人消费贷款纾困**、**加强消费金融风险**管理、**优化消费金融环境**、**形成政策合力**、**强化组织实施**。

关键信息：

1. 个人消费贷款自主支付的金额上限：30万 → 50万
2. 个人互联网消费贷款金额上限：20万 → 30万
3. 个人消费的贷款期限：5年 → 7年
4. 在内部资金转移定价（FTP）中对个人消费贷款业务给予不低于10个基点的优惠。
5. 探索开展线上开立和激活信用卡业务。合理设置信用卡透支利率标准和计息规则，鼓励按照实际透支余额计息。
6. 根据借款人信用记录、还款保障，针对暂时遇到困难的借款人，合理商定贷款偿还的期限、频次。



- 禁止“双融担”高定价模式
- 限制平台方对客收费：
- 引导综合定价至24%以内



- 总行需明确主责部门，健全管理制度，审慎制定准入标准，从严审批。
- 实行名单制管理，通过官网等渠道披露名单，不得与名单外机构合作。



- 商业银行需审慎核定合作费用上限，支付进度与贷款本金收回进度相匹配。



- 要求商业银行将增信服务机构增信余额纳入统一授信管理。
- 至少每季度评估一次代偿赔付能力。

调整重点解读：

- **定价更严格：**在助贷服务定价等核心环节上，监管更加严格，明确综合融资成本上限为24%，且禁止变相收费。
- **名单制准入强化：**全面实行名单制管理，助贷平台需满足严格准入标准，不符合资质的中小平台可能被淘汰。
- **约束灵活性：**相比征求意见稿，新规删除了“分润收费比例不得超过30%”“担保费率不得高于贷款利率”等条款，给予助贷机构更多灵活性。

行业影响解读：

- **行业洗牌加速：**
 1. **头部平台优势扩大：**头部助贷平台凭借更强的风控能力、资金实力和合规经验，更易进入合作名单并长期留存。
 2. **中小平台面临淘汰：**中小助贷机构因合规能力弱、业务规模小可能被淘汰。
- **规范定价机制：**新规有助于遏制中小平台通过高费率获取收益的短期行为，推动行业定价更加合理。
- **促进技术合作：**头部平台在数据建模、场景分析等方面的技术优势明显，银行可能更依赖其提供的辅助风控支持。



- 2025年4月2日, 美国政府宣布对中国输美商品征收34% “对等关税”。
- 2025年4月4日, 中国政府宣布对原产于美国的所有进口商品, 在现行适用关税税率基础上加征34%关税。
- 2025年4月8日, 美国政府宣布税率由34%提高至84%。加上之前的20%、34%对华关税总额达到104%。
- 2025年4月9日, 中国政府宣布调整对原产于美国的所有进口商品的加征关税税率, 由34%提高至84%。
- 2025年4月10日, 美国政府宣布对中国的税率进一步提高至125%。至此, 美国对华商品关税总额累计为145%。
- 2025年4月11日, 中国政府宣布调整对美国的关税税率, 由84%提高至125%。并且美方后续继续加征关税, 中方将不予理会。

我们的宏观经济应对方案 (202504预测) :

预计中国将于二季度减息降准, 下半年额外推逾万亿救市措施。

1. 预期内地将于今季度提前实施全国人大会议宣布的2万亿元人民币刺激计划, 措施包括调低存款准备金率0.5个百分点及减息0.15%。2025年05月07日降息降准: 央行宣布, 降低存款准备金率0.5%; 阶段性将汽车金融公司、金融租赁公司的存款准备金率, 从目前的5%调降至0%; 下调政策利率 0.1个百分点
2. 提前发行和部署地方建设债券、加大消费品以旧换新计划、推出全国生育补贴, 以及加快消化房地产库存。
3. 下半年推出1万亿至1.5万亿元人民币额外财政计划。



- **合规转型** 新规整改难度大，缓释风险+费率调整+业务转型
- **业务发展** 客群定价分层+精细化风险管理+差异化客户经营

拎得清 扛得住 走得远

行业挑战 业务、风险、合规三重压力

● 24资产和36资金紧张局面出现

助贷新规综合费率压降要求，改变行业资金方和资产方博弈格局

● 多头共债潜在风险传导性加剧

新规落地中如果出现高定价抽贷客群现象，多头共债客群可能引起中低定价客群风险传导

● 风险同质化导致定价调整难度大

对于资金资产双方，由于24-36客群风险同质化，定价调整对盈利性冲击巨大；调整增值服务方案路径多样，但落地性非常不明确

● 合规压力增加 初期观望-逐步落地

助贷新规、互联网贷款管理办法、消费金融公司管理办法、催收管理办法等系列监管举措



互金机构

大平台：监控风险传导+敏捷调整策略

小平台：防范风险踩踏+优化业务模式



消金机构

短期：监控资产质量+落实新规整改

长期：加速自营转型+规模稳健盈利

- **存量时代** 客群定位+精细化风险管理+差异化客户经营=高质量发展
- **头部机构** 开启从规模扩张到客户价值挖掘+高质量发展阶段的转变

**扛得住
抠得紧
拎得清**

行业挑战 业务、风险、合规三重压力

● 信贷需求低

经济下行期，资产负债表修复缓慢，有效信贷需求低迷，获客成本极高

● 共债水平高

客群多头共债高，风险水平有所缓释但仍处在历史高位

● 息差持续收窄

利率下行，成本高企，盈利性薄弱

● 合规压力大

信用卡新规、互联网贷款管理办法、催收管理办法等系列监管举措，**合规经营**压力巨大

信用卡中心

短期 缓释压降风险 调结构挖存量

长期 跨越周期精细化风控经营能力

个金网金

短期 缓释压降风险 平台博弈平衡规模利润

长期 自营转型+规模性稳健盈利

- **存量时代** 客群定位+精细化风险管理+差异化客户经营=高质量发展
- **头部机构** 开启从规模扩张到客户价值挖掘+高质量发展阶段的转变

扛得住
抠得紧
拎得清

行业挑战 业务、风险、合规三重压力

● 利率价格战与息差压力

2024 年消费贷利率持续下行，商业银行净息差收窄至 1.52% 的历史低位，消费贷与房贷利率倒挂

● 风险压力上升

资产质量恶化，信用卡、消费贷、个人经营贷均不良率上升，2024年消费贷不良率升至2.1%（2023年1.8%），共债人群（借贷≥3家）违约风险突出。

● 居民消费意愿低迷与需求分化

2024年储蓄率维持32%高位，居民消费意愿低迷，收入预期不稳，消费信贷增速放缓。

● 监管趋严与合规成本上升

《消费金融公司管理办法》提高准入门槛，互金机构面临联合贷款、助贷模式的更严格监管。

机构类型	短期措施	长期方向
互金机构	调整获客结构+优化场景生态+优化全流程成本	合规经营+规模性稳健盈利+布局AI风控
消金机构	缓释压降风险+平台博弈平衡规模利润+新市民专属产品	自营转型+发行ABS降低资金成本+规模性稳健盈利
信用卡中心	缓释压降风险+强化场景分期+调结构挖存量	跨越周期精细化风控经营能力+布局数字人民币消费场景
个金网贷	缓释压降风险+平台博弈平衡规模利润	自营转型+全生命周期客户管理+规模性稳健盈利



在不确定中寻找确定性，大道至简
睿智助力消金互金机构，行稳致远

感谢聆听！