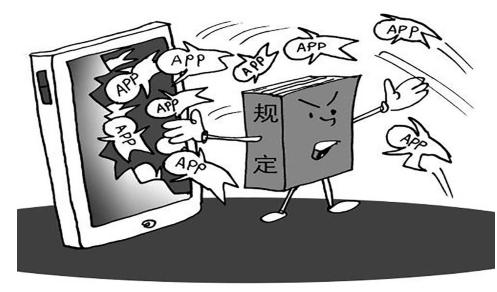
www.shfzb.com.cn

故意宣传"低利率""下款快"

APP借钱到底是喜还是忧?

开通借款功能,就送 VIP会员——最近,上班族 小时发现,手机中的各种 APP,俨然都成了"金融 APP"。甚至打开个视频 APP,都以"VIP会员"为 诱惑,鼓励用户开通借款功能。

不只是视频平台,社交、打车、旅行等生活中的各类 APP 如今都已植入借款入口,常以小恩小惠引诱用户开通,却忽视其中隐藏的风险,甚至故意宣传"低利率""下款快"。



资料 图 4

29个应用 26个能借款

"之前无意间看到了那个广告,我还以为是什么大好事呢。" 结束了一天工作的小时,最喜欢的放松方式就是刷刷短视频,或是看看网剧。一次,她刚打开爱奇艺APP,突然发现平台弹出了一个广告,"免费送3个月VIP会员"。小时还以为是平台在做活动,一想到能省下几十块钱的会员费,她欣然点了进去。

可之后,小时发现了不对劲。 页面上方写着"新用户领 30 天首 期免息券",中间还有"最高可借 额度 200000 元"的大字,那领会 员的按钮在哪呢?仔细一看,原来 在"3个月会员"的旁边还有一列 小字"首贷即送"。小时并没有急 用钱的需求,自然无需借钱,但她 一想到平台以送会员为幌子忽悠自 己借钱,气就不打一处来。"我本 来以为能省点钱,结果平台还想收 利息赚我更多的钱。"

"你说看视频和借钱之间有关系吗?是借了钱用来开会员吗?"小时觉得十分好笑。可让她没想到的是,她随后打开了手机上装的另外5个视频 APP,发现其中的4个居然都有借钱功能。这些平台有的会发送弹出广告,套路同样是"借钱送会员"。还有的则没这么明目张胆,而是把借钱功能植人在平台的"钱包"页,当用户在平台充值时才会看到。

既然这么多的视频 APP 都有借款功能,其他的 APP 会不会也有呢?记者下载了常用的各类APP,结果在下载的 29 个 APP 当中,有 26 个都能借款,而这些APP 的主要功能包含了社交、出行、生活服务等各个方面。

其中,部分 APP 还把借款功能作为重点进行展示。如用于扫码骑共享单车的哈啰出行 APP,其借钱功能按钮就明晃晃地摆在主页的最中央;饿了么外卖点餐 APP,接人的借款服务居然有七八种。甚至连 360 这样的杀毒 APP 和 WPS 这样的文档 APP 都能借钱。这其中,还有不少平台会像视频 APP "送会员"一样给出一些小恩小惠,有的是在支付时给用户减免一些费用,还有的则是以发送现金红包为名,引诱用户一步步前去借款。

审核标准太宽松

记者调查发现,不少平台的借款功能都以"实时审批,极速到账"为卖点。记者逐一尝试开通借款功能,发现有些平台的审核颇为宽松。

开通步骤最简单的是支付宝、微信等支付类 APP,或许是因为平时能掌握到消费数据,这些平台只需点击一下开通键即可开通借款功能,无需其他任何信息。

还有一些 APP, 就需要提供一些个人数据了。比如美团外卖APP,填写身份证号、刷脸之后,平台几乎是瞬间就完成了"审核"和额度测算,最终给出了 18000元的借款额度。

另外的一些 APP, 借款步骤

会稍稍繁琐一些,除了上传身份证和刷脸,还需要填写个人工作、住址等信息。但记者发现,即使乱填这些信息,有些平台依然可以审核通过,给出额度。

除此之外,有的 APP 在首次 审核时会告知用户失败,但还会 给用户指出"另一条路",用平台 接入的其他借款服务进行借款。 有的还会直接让用户下载另外一 个借款程序,在上面进行借款。 记者试用发现,有的借款程序中 虽然只填了一遍信息,但它会为 用户直接向三家不同的借款机构 进行申请。如果再次失败,还会 给用户推送一个"查询为何失败" 的"查信用"软件,而这个软件 是需要额外收费的。

记者发现,审核成功与否,似乎与手机通讯录中有多少人有关。许多平台在审核时都会要求借款人打开手机上的权限,并会查看通讯录。记者首先使用了一张经常使用、通讯录中人员较多的电话卡,审核都比较顺利。但当换成了另一张没有通讯录好友的新卡时,有好几家 APP 都显示审核失败。

在 26 个 APP 中, 有 14 个最 终都审核成功, 开通了借款功能。 APP 给出的额度平均都在两三万 元, 最多的一款直接给到了 10 万 元额度。所有平台的借款额度加 起来,足足有 30 万元。

广告宣传拿低利息做噱头

在借钱的宣传页面,除了宣称审核快和放款快,还有不少APP会以低利率引诱你开通。比如百度贴吧 APP,宣称借款额度最高达到 20 万元,而最低年化利率只有 7.2%。但填完各种信息后,平台最终给出的额度只有 7500元,而且年化利率涨到了 23.4%。

还有一些 APP,宣传时不会告知年化利率,而是用"日息万三""日息万五"这样的日化利率代替。还有的干脆不会出现利率百分比,而是采用了举例的方式,比如"10000 元借 1 天利息仅 2 元"。有的平台为了让利息数字看起来小

一些,还会把例子变成"借 1000元,利息仅 0.16元"等等。

在手机微博当中,借款广告 里写最低日息万三,计算后发现, 年化利率最低为 10.95%。而在审 核通过后,借款利率变成了 24%。 更让人不解的是,当记者填写借 款金额时,APP 还用小字提示 "您正在享受利率 6.6 折优惠, 1000 元用 1 天仅需 0.67。"原本记 者以为平台已经给出了利率优惠, 可一算才发现,用这个数字算出 来的年化利率依然是 24%,根本 不存在 6.6 折优惠。

除了在利息上玩猫腻,有些

平台还会给借款人发起"电话攻势"。在饿了么平台开通借款时,平台将记者导流到了另一个借款 APP,记者首先用手机号注册,并上传了身份证信息,但因为当时使用的手机卡是无通讯录好友的新卡,在后续填写个人信息时,无法从通讯录里选取联系人,最终只能作罢。可就在之后的半分离服的电话,言语中不断催促记者继续填写个人信息完成审核。即使记者说明了填写信息中出现的问题,平台还是在之后的两个小时内,又打来了两通电话。

引诱借贷易造成"过度借贷"

对于 APP 中大量接入借款功能的现象,中国普惠金融研究所研究员顾雷认为,这可能会造成市场的恶性竞争。"平台为了更容易把贷款放出去,可能会互相比较,竞相降低自己的放贷利率,不仅对国有商业银行的放贷利率产生较大的影响,而且还可能对国家统一的利率价格产生冲击。"

顾雷提到,今年2月,银保监会发布了一则通知,明确表示"地方法人银行不得离开所属注册地开展互联网贷款业务"。但在调查中,一些平台依然在联合地方

法人银行发放贷款,但记者明显 不在该银行的服务范围。对于异 地放贷的现象,顾雷认为在实际 监管中有比较大的难度,"既然 是在网上完成借款,如何认定借 款人的所在地?是以手机定位为 准还是以手机号注册地为准?这 些问题需要进一步明确。"

而在互联网经济专家刘兴亮看来,APP 里发放的大多是无抵押的消费信贷,对于促进消费有一定积极作用。但如果平台采用诱导的方式,一些风险意识不足、消费自控力较差的群体就会有过

度借贷的可能。"比如一些刚从 大学毕业的年轻人,他们普遍没 有受到很好的理财教育,平时用 这些 APP 又多,一个不注意,可 能就会陷入贷款陷阱,甚至会导 致以贷养贷。"

事实上,刘兴亮所担心的现象,已经时有发生。网上部分论坛的信贷专区,早已成为"以贷养贷"的讨论场,"哪家机构审核快下款快"成为最常见的帖子,还有的人则列出了自己的欠债明细,光是一个人就欠着七八家机构的贷款。

不能让网贷乱象 通过APP 借款"还魂"

APP 开通借款功能,能促进竞争,方便用户借款缓射,方便用户借款缓增 差钱压力,也能促进消费诱导用户过度借款、容易给用户过度借款、容易给用户过度借款,容易给用户过度借款,容易给用户的消费,会对用户的消费,可惯、消费持续性等带来不全融融造资,同时,不仅会给我区还不会融融造金金融消费。

"借款"功能之所以被众多 APP 运营者看重,不外乎两个原因。一是 APP 进入了金融变现期。有人指出,这些累了大量用户,如今想通过用户借款为自己带来业绩。其次,经过严厉整治之后,P2P 网贷机构已经从高峰时段的 5000 家基本上归零,P2P 网贷照购的 APP 看到商机,试图接手前者留下的市场。

当 APP 集中进入金融变现期,无论是监管者还是APP 用户,都要提高警惕,防止过去某些网贷乱象再次上演。记者调查发现,APP 上面的借钱广告,大多宣称"审核快、放款快、低利率",这与以前的 P2P 网货乱象有可能,不够好的背后可能利率有可能存在虚假宣传。比如有APP宣称最低年化利率只有7.2%,但记者填入信息后变成

从监管角度来说,既要督促 APP 运营商完善风 份审对 机制,消除风险惠,也要对借款广告加强监督,防止用户被虚假宣传误导。绝不能让之前上演过的 P2P 网质 3.6 化为 APP 借款 "还魂"。作为 APP 运营商,也要有规则商业机益扰乱金融秩序、制造信贷乱象,不能为以高业者,不能为以高业者,不能为以高业者,不能为明企。管者对网份的新一轮治理。

从 APP 用户角度而言,面对蜂拥而来的 APP 借款功能、相关诱惑,要保持理性。如果急需要用钱,非借款不可,选择口碑较好的 APP 借款。如果没有借款需求,能会不要被忽悠、被诱惑,不能出行不要被急负债的生活。需要指背后,实际放货机构是否合规,否符合,实际放货和大人银行不得离,还是一个人。

如果"APP借款"存在 违规之处,则应该坚决查处。 总之,不能让P2P网贷乱象 借APP借款"还魂",必须确 保"APP借款"合法规范。

(据北京日报、北京青年报)