

自动捆绑 默认推荐 隐蔽年化

——拆解部分平台支付“便利陷阱”

你以为是付钱,其实是在借钱;你没点“开通”,平台已帮你开了;直到收到逾期短信,才发现自己欠了钱。花呗等在各大网络平台引入小额信贷业务后,消费者不管是购物、点外卖,还是订酒店、打车,几乎所有生活消费场景中,哪怕块儿八毛的金额都能一键“丝滑”地进行快捷支付。然而,这类互联网小额信贷在给消费者带来便利的同时,也长期因支付页面自动捆绑、默认推荐、隐蔽年化利率等问题遭到消费者投诉。

中国人民银行等八部门拟定的新规《金融产品网络营销管理办法》,直指互联网小额信贷问题。记者调研采访,拆解平台套路背后的“便利陷阱”。

借贷无感 屡遭诟病

近日,北京市民李女士收到一条来自某外卖平台的信息称,有一笔110多元的贷款待还,打开该APP页面才发现,原来是上个月一次点外卖的款项。“我从来没开通过这种月付方式,每次付款时页面都默认优先月付,我都会换成支付宝或微信支付,就是有一次着急没注意,结果一键支付了。”李女士说,她很不喜欢这种“无感”借贷,即使还款额度不大,但违背了自己的意愿。

和李女士有类似经历的患者者还有很多。在黑猫投诉平台上,记者输入多个小额信贷产品名称后发现,单个产品的投诉量均达到上万条,有的超过10万条,问题多集中在“被开通”“乱扣款”“退款难”等。

多数受访消费者认为,这种诱导营销模式不仅让人感到不胜其烦,还带来逾期多付服务费、维权难等问题。“我并不是付不起几块、十几块钱,为什么要给我硬推这种支付方式?”一位网友说。

业内专家普遍认为,平台简化身份验证与核实程序、默认勾选信贷支付方式、风险提示字体刻意缩小、反复弹窗优惠券、信贷产品与银行卡等支付工具并列展示等问题,本质是诱导消费者作出不理性的金融决策,这些行为涉嫌侵害消费者的知情权、自主选择权和公平交易权。

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江表示,平台有意弱化“月付”等信贷产品的借贷属性,将其融入日常小额消费中,让消费者司空见惯,极易导致消费者形成“支付惯性”,误选、优选贷款业务。“尤其外卖、打车等线上消费场景要求接单快,如果遇到下单着急的情况,消费者更容易忽略或误点。”

诱导营销 长期存在

这类诱导营销模式屡遭诟病却为何长期存在,甚至近年来愈演愈烈?

——平台商业利益刚性驱动。相比传统银行信贷业务,互联网小额信贷产品开通快捷便利,申请入口嵌入各APP主营业务中,能与消费者多个消费场景无缝衔接。加之互联网消费信贷息差收益远高于基础支付业务,比如平台突出强调的“日利率仅为0.05%”,换算成年化利率高达18.25%,小额信贷产品逐渐成为平台流量变现、利润增厚的重要赛道。

——技术逻辑赋能隐性套利。中央财经大学中国互联网经济研究院副院长、教授欧阳日辉表示,平台依托消费大数据、用户行为画像,利用算法模型精准筛选年轻群体、价格敏感人群、余额不足用户等易诱导人群,针对性推送信贷优惠,从而实现支付场景与信贷

服务无缝嵌入。营销链路隐蔽化、精细化,全流程精准捕捉用户消费弱点,监管事前识别、事后溯源难度很高。

——违规惩戒成本远低于业务收益。过去,互联网金融领域监管以窗口指导、风险提示、合规约谈为主,缺乏全国统一、刚性强制的全场景监管细则,违规惩戒成本远低于业务收益,无法形成长效制度震慑。

陈音江表示,由于通常外卖、购物等生活消费的单笔支付金额不高,大多数情况下消费者享受开通贷款业务的福利后也不会较真或维权,而是选择取消捆绑的方式来解决。相比于大规模的获客收益,平台为涉嫌违法违规行付出成本极低。

细化配套 长效根治

近日,中国人民银行等八部门拟定的《金融产品网络营销管理办法》,针对金融产品的网络营销划出硬核红线,明确严禁非银行支付机构将贷款、理财产品放进支付工具选项,花呗、白条、月付等信贷产品必须挪到独立专区,不能前置、默认或诱导,平台不能再以自身仅提供中转信息服务等理由规避法律责任。新规旨在阻断平台靠支付引流赚金融钱的通路,让支付方式回归本源。

这是否意味着,互联网小额信贷的

一系列痛点问题将得到根治?

多位受访专家认为,新规从前端交易环节彻底堵住捆绑、诱导、隐瞒乱象,直击行业多年核心痛点,我国互联网信贷行业在结账支付场景的显性诱导乱象将得到治理。

然而,互联网金融行业深层结构性矛盾仍无法“一次性清零”。北京航空航天大学法学院副教授赵精武认为,一方面跨场景变相诱导、营销换马甲转移等灰色行为管控难度较大,比如部分网络主播隐晦推介信贷产品、以财经内容掩盖营销行为等现象仍可能继续“猫鼠游戏”;另一方面,跨平台居民多头借贷、过度授信问题,受征信数据孤岛限制难以全域管控。全链条穿透式监管仍需要长期配套建设。

“尤其短期内要谨防出现从支付结账主页面转向首页弹窗、下单链路跳转、会员权益捆绑、客服私域推送、售后分期营销等隐蔽场景,变相延续诱导借贷逻辑。”赵精武说。

新规释放的信号在于,平衡风险防控与正常便民融资需求。陈音江认为,当前来看,重点是为保证新规落地效果,各相关部门应有效履行监管职责,精准打击违规乱象,大幅抬高违法违规成本,同步落实高管连带追责、业务暂停、牌照约束机制等措施。

经济参考报记者 乌梦达 阳娜

淡季不淡,鸡蛋价格缘何“逆势”上涨

农业农村部畜牧兽医局官网显示,进入5月以来,鸡蛋价格已连续5周上涨。6月5日14时,全国农产品批发市场鸡蛋价格为10.56元/公斤,比6月4日上涨0.8%。

受天气转热、餐饮需求回落等因素影响,往年5月至6月通常是鸡蛋消费淡季,蛋价一般呈稳中下行趋势,今年鸡蛋价格缘何“逆势”上涨?记者近日到河北、山东、陕西等地进行了调研。

在河北省石家庄市裕华区的一家果蔬店,市民刘女士趁下班时间选购了6斤鸡蛋,但结账时34.8元的总价让她颇感意外。

“有段时间没买鸡蛋了,今天发现鸡蛋价格居然涨了这么多。记得刚过完年那会儿,1斤才3.2元。”刘女士说。

6月1日,记者在山东济南一家连锁超市的鸡蛋销售区了解到,鸡蛋价格已从前一天的4.99元/斤,涨至5.29元/斤。

盒马西安区域采购专家沐丞介绍,随着上游采购成本增加,盒马西安销售的鸡蛋价格近期涨幅在10%左右。

据对全国500个县集贸市场和采集点的监测显示,5月第4周(采集日为5月28日),全国鸡蛋平均价格为10.26元/公斤,比前一周上涨2.7%,同比上涨13.1%。

今年鸡蛋价格“逆势”上涨,不仅突破季节性规律,5月更呈现“周周攀升”特征。多名业内人士认为,这主要是受



4月15日,在位于湖南省株洲市醴口区古岳峰镇的一家专业合作社,工作人员在包装鸡蛋。新华社记者 陈思汗 摄

到前期产能收缩带来供应减量、阶段性需求集中释放等因素影响。

2025年蛋价持续低位,养殖端缩减规模、淘汰蛋鸡,造成今年货源紧张,是

本轮涨价的重要原因。

“在蛋鸡养殖行业,从雏鸡购买到开产下蛋需要4个月左右,但养殖户因为2025年下半年到年底的鸡蛋价格低迷,补栏心态偏犹豫,进而影响了2026年一、二季度的新开产蛋鸡数量,使鸡蛋供应出现明显断档。”山东卓创资讯股份有限公司鸡蛋市场分析师李阳说。

历史库存处于低位,又遇到了短期市场需求的集中释放。

山东省畜牧总站正高级畜牧师胡智胜分析认为,“五一”前市场各环节主动去库存,叠加往年“五一”后蛋价进入传统淡季、价格持续回落的经验,贸易商采购心态谨慎、备货意愿低迷。在此背景下,随着端午假期临近,集中备货全面启动,缺口比往年更为明显,短期需求增量叠加库存短缺,成为蛋价上行的关键因素。

近期的不利天气也“助推”了蛋价上行。胡智胜说,5月下旬以来,我国南方梅雨天气范围扩大,高温高湿环境易导致鸡蛋出现受潮、变质等问题,不仅增加仓储运输难度,也制约终端消费流通,间接“助推”蛋价。

业内人士认为,因产区库存延续低位,预计端午节前鸡蛋价格仍有冲高空间,但上涨动力逐步减弱,2026年下半年蛋价或将呈现“高位震荡、阶段性波动”特征。

新华社记者 叶婧 郭雅茹 刘彤 (据新华社北京6月6日电)

今年以来 黄金涨幅几乎悉数回吐 短期仍以震荡为主

自今年1月下旬创下历史新高以来,国际金价持续震荡下行。进入6月,随着美联储加息预期升温,黄金涨势明显加快,今年以来涨幅几乎全部回吐。6月8日,截至记者发稿时,伦敦金现货价格失守4300美元/盎司关口,市场情绪明显降温。

值得关注的是,在金价持续调整之际,全球央行购金热情并未减弱,黄金在全球官方储备资产中的占比也不断提升。

机构人士认为,美以伊冲突引发的能源价格飙升并未激活黄金传统避险功能,反而因推升通胀预期而对金价形成压制。短期来看,美元走强和美债收益率攀升令持有黄金的机会成本上升,金价仍将承压。但从中长期来看,全球央行持续增持黄金、国际储备体系重构以及长期存在的避险需求等因素,仍将为金价提供支撑。

兴业证券认为,短期金价的支撑位在4300美元/盎司,全年黄金价格区间下沿在4000美元/盎司至4100美元/盎司之间。而中长期来看,随着美联储加息周期结束,降息预期重启,以及全球央行持续增持黄金,金价有望重拾升势。白银、铂金、钯金等贵金属,因其兼具金融与工业双重属性,整体走势将跟随贵金属板块运行,上涨潜力的释放则依赖于工业需求的配合。

中国证券报记者 谭丁豪 葛瑶