



互联网平台上总被强塞借贷信息，消费者疑惑——

“为什么这些APP都想借钱给我？”



打开外卖App点餐，弹出“分期立减几块钱”；打车付完款，页面推来“低息借款”；充个视频会员、给手机交话费，都能看到借贷页面的入口。如今，各类生活服务平台App里，借贷诱导无处不在，本应慎之又慎的金融借贷行为，变成了可能发生在很多情景下的“顺手操作”。不少人稀里糊涂开通服务，不知不觉就背上了借贷，甚至还影响了个人征信。面对无孔不入的借贷营销，消费者该怎么守住自己的金融安全？

触手可及的借贷入口

互联网信贷的渗透，常常始于一次微小的点击。

大学生李洋追热播剧，点开某视频平台“免费领1个月VIP”按钮，页面随即跳转至站外借贷平台，要求填写身份证号、手机号以申请额度。为了省掉二十几元会员费，他需要先成为“借款用户”。

95后陈欣曾为领打车优惠券，差点从某打车平台借钱。打车结束后，支付页面弹出一个醒目的优惠提示，她下意识地点击、刷脸、验证，一气呵成。直到“确定是否贷款”的内容弹出，她才猛然惊醒：自己差点儿为了十几元的优惠背上债务。“过程太顺了，顺到你根本察觉不到那是贷款。”陈欣说。

记者测试了20余款常用App，涵盖购物、娱乐、出行、外卖等类型，发现其中很多都设置了借贷入口。这些入口背后主要有两种模式：平台自营的金融产品和为第三方导流的助贷服务。各类App纷纷布局借贷业务，也让“为什么这些App都想借钱给我？”成为不少用户共同的疑问。

如果说直观的“借钱”按钮还有一定辨识度，那么“分期支付”则是一种更隐秘、更日常的信贷嵌入。它融入消费动作本身，常常模糊消费与负债的界限。

“我以前从不觉得‘分期’和‘贷款’是一回事。”80后郭轩告诉记者，直到看到征信报告，她才发现自己的“分期付款”显示为了消费金融公司的个人贷款记录。

从想省十几元车费到差点背上债务，从“免息分期”到悄然生成贷款记录——本应慎重的金融决策，在App精心设计的流程中被简化为几次不经意的点击。

流量变现的金融算盘

对互联网公司来说，用户增长红利见顶，将海量用户数据与行为场景进行金融化变现，已成为平台增长路径之一。

这背后是一门利润可观的生意。面向普通消费者的信用贷款年化利率通常介于3%至24%，而大型平台获取资金的成本低得多。主要方式之一是发行资产支持证券(ABS)——平台将自身发放的未来能产生稳定现金流的海量个人消费贷款打包，向投资者融资。

以2025年河南中原消费金融公司发行的鼎柚二期个人消费贷款ABS为例，项目规模15亿元，其中A档规模11.06亿元，年化利率仅1.95%。

较大的利差构成利润基石。

如果说自营信贷赚取的是资金利差，那么更普遍的“导流”模式，则是在赚取流量变现费。平台提供场景与流量，将用户导向合作的持牌金融机构，双方通常按“风险共担、利润共享”原则分配利润。

“App都想借钱给你，是平台寻求流量变现与‘嵌入式金融’趋势的共同结果，但也可能产生利率不透明、诱导借贷甚至诈骗等问题。”上海金融与发展实验室副主任董希淼提示。

算法比你更懂你何时想借钱

如果说触手可及的入口是看得见的诱惑，那么真正让借钱变得“难以抗拒”的，往往是那套比你更懂你的算法。

“你刷短视频时弹出的免息广告、收到的‘恭喜获得专属额度’短信，甚至点外卖时跳出的‘可提现红包’，都不是偶然。”曾任职于多家互联网公司金融部门的算法工程师王磊解释，相比银行贷款主要看收入、工作、资产等“硬条件”，互联网平台信贷分工更细化，数据会捕捉一系列“资金紧张”信号：用户每月消费接近或超过收入水平，频繁使用消费信贷服务，特别是在信用卡账单日后、还款日前，算法会判定用户处于“支付压力期”，是推送借贷信息的“黄金窗口”。

王磊表示，平台可从消费频次、品类和金额中推算用户大致收支状况。一旦算法判定你可能缺钱，一系列精心设计的推送便会启动。

比如，如果算法发现你习惯晚上10点

后浏览电商平台，借贷广告就更可能这时弹出。推送形式五花八门：除了明显弹窗和广告位，还可能伪装成“积分到期提醒”“支付成功红包”或“AI专属顾问咨询”，本质都是引导借贷的交互设计。

并非所有用户都会收到推送。算法会将用户分层，打上隐形标签。如果一个人从未点击任何红包或借贷推广，系统会逐渐将其标记为“低意向用户”，降低推送频率；反之，只要有过一次点击或授信行为，就可能被打上“易转化”标签。

在营销端，部分平台深谙“利率幻觉”之道——广告里只提“日息低至万分之几”“千元借款仅需几毛”，用看似微不足道的数字淡化借贷成本；在还款端，利息之外又冒出“服务费”“会员费”“增信费”等名目繁多的收费项目，且大多藏在冗长电子合同的小字里，或散落在不同确认页面，让消费者在不知不觉中承担了远超预期的融资成本。

不知不觉中抢占的现金流

无孔不入的借贷，正悄然改变一些人的消费习惯与财务结构。

“这是某呗，买相机分的12期；这是某条，去年给爸妈买电视做的分期；这个是某音的月付，主要是半夜刷直播冲动下单……”32岁的林悦展示手机里的还款提醒日历，上面标记着8个不同App的还款日。

单独看，每一笔债务都“无伤大雅”：每月还款几百到一千出头，且多为免息分期。它们看起来微不足道，却持续抢占她的现金流。林悦的待还计划已排到2028年。她没购置房产、车辆等大额资产，却成了“月光族”——而且是在为过去的消费“月光”。

相比之下，债务积累在另一些人身上发生更快。27岁的李哲就是如此。当时他想换新手机，发现“借钱如此容易”，便顺手点入，从此走上“以贷养贷”之路。最初几

笔借款来自利率合规的大平台，当每月还款额超过工资一半时，为“堵窟窿”，他不得不寻找新的借款渠道。

很快，借款来源从合规平台滑向隐藏广告中的“小众贷款App”：这里借款1万元，实际到手可能只有8000元；那里应急5000元，一周后却要还6000元。

“当你开始在一个平台借款，其他平台很快就会围上来。”李哲描述。最终，滚雪球般的债务超出掌控，李哲只能向父母求助。

林悦和李哲并非个例。中国消费者协会曾提示，部分青年消费者盲目超前消费、大额借贷现象增多，因超出自身还款能力陷入债务困境，甚至影响信用记录。中消协呼吁青年消费者深刻认识过度借贷危害，理性消费、审慎借贷。

据《人民日报》