

“有大量人群是官方数据无法覆盖到的，由于存在竞争关系，有些机构也不愿意与征信机构共享数据。建议给商业征信一点宽容度，发放更多征信牌照。统一征信做统一征信的事，商业征信做商业征信的事。”7月31日，在新金融联盟举办的“互联网贷款业务的规范发展与整改衔接”内部研讨会上，南京银行副行长、新金融联盟学术理事周文凯坦言。

会上，四位业界代表做了主题发言，他们是：农业银行(港股01288)网络金融部副总经理罗爱华、平安银行零售信贷事业部兼普惠金融事业部总裁王蓉晖、南京银行副行长周文凯、常熟农商行党委委员陆鼎昌。银保监会法规部相关负责人积极回应了市场关切，浙商银行(港股02016)原行长、上海新金融研究院副院长刘晓春进行了点评。

58家银行、27家科技公司和10家非银金融机构的180余位代表通过线上线下参会。会议由新金融联盟秘书长吴雨珊主持，中国金融四十人论坛提供学术支持。这是新金融联盟举办的第52场，也是今年第12场内部研讨会，以下为本次会议部分内容。

## 1.6亿中端客群待挖掘

7月15日，银保监会发布《关于加强商业银行互联网贷款业务管理 提升金融服务质效的通知》(下称14号文)，放宽了互联网贷款的整改期限，肯定了该业务在服务中小微企业融资和居民消费等方面的积极作用，鼓励行业进一步提升服务质效。

周文凯认为，金融机构要把互联网贷款业务做好，首先需要找准客群定位。事实上，这个市场中还有一片巨大的“蓝海”有待挖掘。他分析，我国目前有4.7亿主力劳动人群，可分为三类互金客群。

一是优质客群，约6000万人，户均贷款约15万，定价水平约为5%。这类客群对服务要求较高且不接受高定价，主要是银行客群，竞争已成一片红海。中小银行不具备优势，需提高综合化服务能力。

二是中端客群，约1.6亿人，户均贷款8~9万，定价水平12%~15%，其特征与很多经营类贷款相似——信息不够齐全，社保不够完备，但有技能，能在一个新城市扎下脚跟。这类客户的需求目前得不到满足，缺乏有针对性的服务产品。他们是互联网贷款业务，特别是持牌消金公司未来发展的蓝海。

三是大众客群，即狭义上的互联网客群。总量约2.5亿，户均贷款3~4千，定价水平18%~20%。他们做了深度研究，低于18%的定价较难盈利，到18%以上才有两个点的毛利差。这部分客群因定价问题，得到“普而不惠”的评价，中小银行因展业成本推高的原因，面临“做”或“不做”的抉择。

“对于这三类客群，应采用差异化的定价管理要求，这既有利于维持盈利的商业模式，也有利于研发针对于中端客群的产品，做到‘普’和‘惠’的平衡。”周文凯表示。

## 建议征信管理分层、扩容

互联网贷款整改与个人征信业务整改，两者密不可分，“断直连”效果如何，决定着互联网贷款整改能否完全落地。

“征信‘断直连’体量大、所涉环节纷繁，是合规整改痛点。”周文凯直言，数据接入征信机构的具体操作模式、征信信息界定仍有不清晰之处。部分机构在探索“断直连”整改的过程中，出现了“通道式”方案，并不符合监管建立统一、规范征信模式的初心。

“既然客群是分层的，这也决定了统一的征信方式涵盖不了所有客群。”周文凯建议对征信体系分层管理，分为‘统一征信’和‘商业征信’——统一征信以官方参与者为主，更多涵盖公积金、社保、税务信息、水、电、煤、海关之类的官方数据以及金融借贷数据；商业征信以商业参与者为主，更多涵盖商业行为数据。

也有观点认为，并非所有数据都应纳入征信服务范畴。渤海银行(港股09668)执行董事、副行长赵志宏表示，特定产业链核心企业为其供应链企业获得融资提供数据，符合链属企业利益，应予以豁免，如果也需要强制接入征信，将增加链属企业融资成本。

另一方面，机构们在排队上长时间的等待也大大影响了整改与展业的效率。

“数据市场的交互需求那么大，但到了征信环节却只有两家。一个管道从一个大动脉到了某一个环节突然变成一个毛细血管，将非常脆弱，很可能会制约普惠金融发展。因此，征信机构数量亟待扩容。”一位嘉宾表示。

场景闭环之外，数据是否都有用？

14号文要求银行强化贷款管理主体责任与信息数据管理。在《办法》《商业银行互联网贷款管理暂行办法》)与《通知》(《中国银保监会办公厅关于进一步规范商业银行互联网贷款业务的通知》)基础上，进一步提出两方面新要求：一是银行应独立有效开展身份验证，加强核心风控环节管理，不得因业务合作降低风险管控标准；二是银行需完整准确获取身份验证、贷前调查、风险评估和贷后管理所需要的信息数据。

上述要求使得互联网贷款合作业务需采取新一轮的整改动作。不过，也有嘉宾认为，从风控的角度上看，合作方的作用不宜全盘剥离。

“合作方数据量丰富，银行需要借助合作方数据，才能更精准授信。”王蓉晖称，希望监管在考虑整改方案时，能够认可联合贷出资双方在贷款发放、风险管理方面具有对等的权利与义务，认同合作方“风险管控+联合建模”的方式可作为落实独立风控整改的实现方案。

刘晓春也认为，合作方在风控上有其特定价值，“并非所有数据到了银行手里都有用，有些数据的风控价值需在特定的闭环中才能显现，银行不属于那个闭环，风控效果就会打折扣。比如汽车消费贷，一些汽车金融公司做得就比银行要好，因为它可以在整个汽车链条里去把握风险，而银行在链条之外，只能采用担保和抵押开展业务。”

资金流向如何监控？

信贷资金流向监控是银行自主风控的一个重要方面。

此前，《办法》及《通知》中对于放款、还款环节资金流只做了“应加强监测和对账管理”的笼统要求。

14号不仅重申了加强贷款资金管理，确保资金安全，要求银行有效监测资金用途，还首次提出由银行发起贷款发放及收回指令的具体措施。同样，面对这个新增要求，一些由合作平台主导的互联网贷款业务会因为指令并非由贷款人独立发起而面临进一步整改。除此之外，如何有效监测资金也存在执行上的难点。

王蓉晖指出，资金发放到本行账户，在资金流向的第一道，放款行对其监测并非难事，但发放或流转至第三方银行账户的贷款资金，放款行则无法监控。

“要实现有效的贷后资金流向监控，需要从全行业的范围内考虑，监管与银行业共同建立相应机制。”她从两个维度提出完善建议：一方面，希望监管能够牵头统筹建立同业资金监控机制，推进跨行资金监测的系统搭建和协作共赢。另一方面，银行自身也不断推进平台合作、优化开户效率、提升开户体验、推进账户体系优化。

刘晓春十分赞同上述观点，“建立资金互助监管机制对各家银行都有好处，尤其是在数字经济时代更加有意义，这当中不存在竞争，是实现资金流向有效监控的一条可行路径。”

大浪淘沙，谁将留下？

《办法》发布实施至今，行业整改初见成效，但囿于各家机构数字化进程与业务情况不一，呈现一定程度的分化，有的机构整改成效显著，进一步夯实了科技能力，业务实现了较好的发展，而有的机构则出现了业务收缩甚至停滞。

嘉宾们认为，练好内功非常重要，这是一个大浪淘沙的过程，一些科技基础水平和自主风控薄弱的参与者或将逐渐出局。

“未来一两年或是中小银行在网贷领域最后的竞争机会。如果拼平台、拼规模，中小银行没有优势，但如果拼本地化客群经营，拼人力与数据结合，也许是破解地方困境的一条道路。”廊坊银行行长助理单正勇表示，想留住好客户，价格上没优势，额度上就要有点优势。这几年各个平台都在不停提额，优质客户的额度越来越大，此前小额客户出现向中部集中的趋势。这时，O2O成为获客与风控的重要方式。

另一方面，随着科技、金融、流量的各归其位，合作的生态基础也得以进一步巩固。在合作机制和利润分配上，多位嘉宾表示，可以考虑更多市场化的机制，把分成机制、商业模式留给商业机构自行决策。

有嘉宾坦言，一个行业要健康发展，需要各参与方有足够的供给能力，生态才能平衡。大多数小银行需要科技公司赋能，给科技公司留有合理的利润空间，也是维系合作的可持续性以及提供更好产品服务的基础。

坏账损失成本周期性波动非常明显，疫情冲击下，金融行业资产质量普遍承压。

对此，赵志宏表示，法催是不良资产处置的一个主要途径，然而对于互联网贷款而言，仅有的几家互联网法院尚不能满足业务发展需求。传统法院对电子证据认可难度大、程度低，暂时无法支撑金融机构快速处置需求，通过诉讼实现清收难度较大。建议监管部门牵头，加快推动与互联网贷款业务发展相匹配的快速处置司法机制建设。

(文/余春敏)

本文源自新金融联盟NFA