

IRESEARCH CONSULTING GROUP



P2P小额信贷典型模式案例研究报告

2014年

- 2 中国P2P小额信贷市场发展模式分析
- 8 海外P2P小额信贷典型模式案例研究-LendingClub
- 17 中国P2P小额信贷典型模式案例研究-拍拍贷
- 32 中国P2P小额信贷市场发展趋势分析

中国P2P小额信贷发展政策环境分析

互联网金融在中国还属新兴行业，关于P2P贷款的法律法规几乎是空白，相关的制度约束仅限于各基本法律的部分条文，并没有成体系的约束。艾瑞分析认为，P2P网贷处于互联网、金融等多个行业的交叉领域，不但容易形成监管真空，而且还容易产生行业标准不统一、各方争夺市场主导权以及利益分配不均等乱象，不利于行业的健康发展。而且目前顺利解决P2P贷款的市场监管问题，赋予正规P2P贷款企业合法地位，不但有助于解决P2P贷款行业发展问题，还可以为互联网金融其他领域的法规监管问题积累经验，提供解决方案。

2013年中国P2P贷款相关法律法规

名称	颁布时间	颁布机构	内容侧重
刑法	1979年	全国人大	洗钱罪
民法通则	1986年	全国人大	民间借贷利息最高不得超过同期银行贷款利率的4倍；超出部分利息法律不予保护。
合同法	1999年	全国人大	
关于人民法院审理借贷案件的若干意见	1991年	最高人民法院	在借贷关系中，仅起联系，介绍作用的人，不承担保证责任。
电信管理条例	2000年	国务院	P2P网站需在电信管理局进行注册登记，业务种类为“因特网信息服务业务”。
公司登记管理条例	2006年	国务院	
个人信用信息基础数据库管理暂行办法	2005年	人民银行	个人信用报告目前仅限于中华人民共和国境内设立的商业银行、城市信用合作社等金融机构、人民银行、消费者使用，网络借贷中介平台并非合法使用者。
中国银监会办公厅关于人人贷风险提示的通知	2011年	银监会	提示风险，并要求银行业金融机构必须建立与P2P公司之间的防火墙。
征信业管理条例	2012年	国务院	规范市场，将以公民身份证号码和组织机构代码为基础的统一社会信用代码制度
支付业务风险提示	2013年	人民银行	提示网贷信用卡套现风险 限制信用卡投资网贷

中国P2P小额信贷市场发展阶段分析

萌芽期：P2P小额贷款的理念起源于1976年，但鉴于当时并没有互联网技术，因此在该理念下的金融活动无论贷款规模、从业者规模还是社会认知层面都比较局限。直到2005年3月，英国人理查德·杜瓦、詹姆斯·亚历山大、萨拉·马休斯和大卫·尼克尔森4位年轻人共同创造了世界上第一家P2P贷款平台Zopa，P2P贷款才被广泛传播。次年Prosper在美国成立，如今这两家P2P贷款平台已经成为了欧美最典型的P2P贷款平台。

2007

期望膨胀期：P2P贷款于2007年正式进入中国，拍拍贷是国内第一家注册成立的P2P贷款公司，同期还有宜信、红岭创投等平台相继出现。但总体来看，2007-2010年间，我国社会融资的需求和导向还没有从资本市场中转移，大部分资金集团还寄希望于资本市场的再次转暖，尽管市场对于新形式的融资平台期望较高，但是从业者相对较少。

2010

行业整合期：进入2010年后，随着利率市场化、银行脱媒以及民间借贷的火爆，P2P贷款呈现出爆发性的态势，大量的P2P贷款平台在市场上涌现，各种劣质产品也大量的涌向市场。由于缺少必要的监管和法规约束，导致2012年多家P2P贷款公司接连发生恶性事件，给我国正常的金融秩序带来不利影响。市场也因此重新审视P2P贷款行业的发展，对行业的期待开始回归理性，各P2P贷款公司也开始组成行业联盟、资信平台，并积极向央行靠拢，寻求信用数据对接，市场开始呼唤法律法规的监管。

2013

泡沫化低谷期：随着市场的理性回归，市场上不正规的劣质企业将被淘汰，企业数量增速放缓，幸存下来的优质P2P贷款公司将具有更多话语权。艾瑞预计，未来两年内将会有关于P2P贷款的法律法规出台，试点增多，P2P贷款行业进入牌照经济时代。

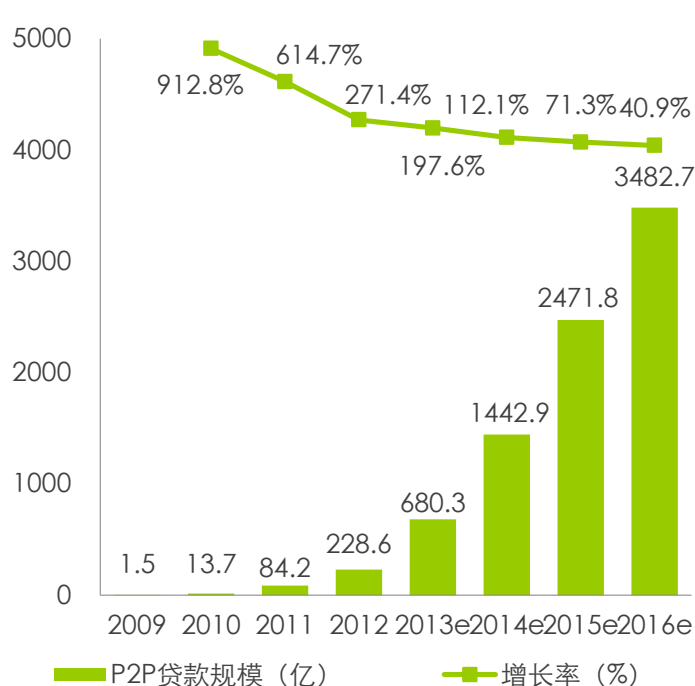
2015

正规运作期：我国个人及中小企业征信系统将因P2P贷款风控体制的补足而进一步完善，同时P2P贷款的本土化进程基本完成，整体市场将形成三足鼎立局面：首先是更多国有金融机构将会以子公司或入股已有P2P公司的方式参与P2P市场竞争；其次是资历较深的正规P2P贷款公司，经过行业整合后实力将进一步加强；最后是地区性、局部性以及针对特定行业的小规模P2P贷款平台。

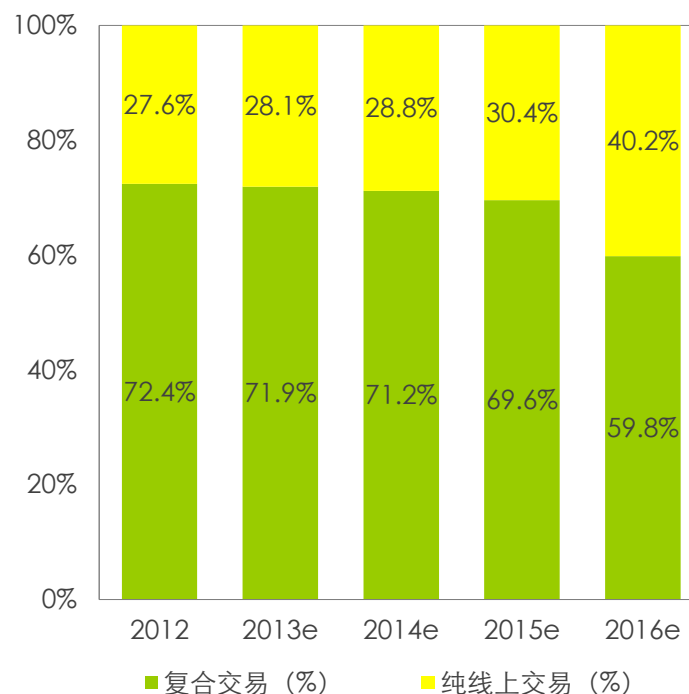
中国P2P小额信贷发展现状分析

截至2012年，我国共有P2P贷款公司近300家，放贷规模达到228.6亿元，同比增长271.4%。艾瑞预计，贷款规模未来两年内仍将保持超过100%的增速。虽然交易规模的上升速度较快，但是完成交易的手段和质量都相对较差，纯线上交易的份额占全部P2P贷款的27.6%，其余72.4%均为复合交易。艾瑞分析认为，随着P2P贷款的逐步正规化，以及投资理念的普及，未来纯线上贷款的份额会缓慢提升。但是鉴于国内信用体系及投资者风险意识两方面因素的制约，P2P贷款交易类型中涉及线下操作的复合交易在长时间内不会消失。

2009-2016年中国P2P贷款交易规模



2012-2016年中国P2P贷款各交易模式占比

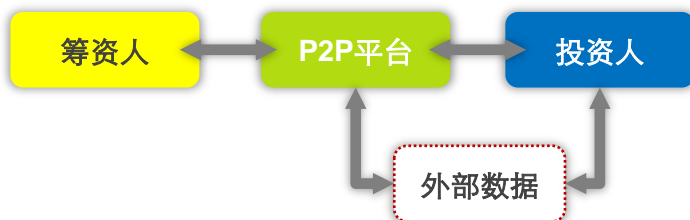


注释：P2P贷款交易规模是指P2P贷款平台一年内放贷规模的总和。
来源：综合市场公开信息及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

中国P2P小额信贷发展模式探究

根据P2P贷款的运作流程，现阶段可以将我国P2P贷款分为四个具体的运作模式。目前我国P2P贷款平台在本土化进程中，很少采取单一模式运营，95%以上的P2P贷款平台都是将以下四种模式综合运用的综合型P2P贷款平台。

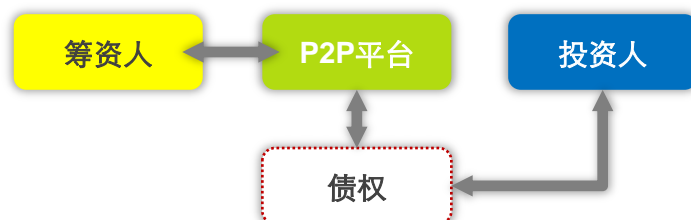
综合产业的发展现状及趋势，本报告将聚焦于纯线上的业务发展模式，从海外及国内市场共选择两家企业做为典型案例进行深入研究与分析。



传统模式：搭建网站，线上撮合

模式优点：利于积累数据，品牌独立，借贷双方用户无地域限制，不触红线，是最**正规**的P2P贷款平台

模式缺点：需要先期培养竞争力，如果没有**用户基础**，则很难实现盈利



债权转让：搭建网站，线下购买债权，再将债权转售给投资人，赚取利差

模式优点：平台**交易量**提升迅速，适合线下

模式缺点：有**政策风险**，程序繁琐，由于需要地勤人员，所以地域限制不利于展业



担保模式：搭建网站，线上撮合，引入保险公司或小贷公司，为交易双方提供担保

模式优点：可保障资金**安全**，适合中国人的投资理念

模式缺点：涉及**关联方**过多，如果P2P贷款平台不够强势，则会失去定价权



平台模式：搭建网站，与小贷公司达成合作，将多家小贷公司的融资需求引入平台，协助其进行风险审核

模式优点：**成本小**、见效快

模式缺点：核心业务已经**脱离金融**范畴

中国P2P小额信贷产业链研究

艾瑞分析认为，首先，对于直接从业的小贷公司来说，就是P2P贷款在中国本土化的产物。在搭建自己的P2P网络平台后，它们既成为了P2P贷款公司的一种，这是线下企业互联网化的体现，也是未来行业发展的一个趋势；其次，信用担保型的小贷公司本身不直接从事P2P贷款平台的运作，由于部分P2P贷款平台风控能力较弱，需要与小贷公司合作保证项目的质量，而小贷公司也需要P2P贷款平台为资金需求寻找接口，因此双方达成合作，优势互补；最后，资源提供型的小贷公司和信用担保型的小贷公司类似，只是在项目运作过程中将风险转嫁至P2P贷款平台，自己并不承担资金赔付的责任。

中国P2P贷款产业链



注释：图中并未包括全部企业，仅供参考。

- 2 中国P2P小额信贷市场发展模式分析
- 8 海外P2P小额信贷典型模式案例研究-LendingClub
- 17 中国P2P小额信贷典型模式案例研究-拍拍贷
- 32 中国P2P小额信贷市场发展趋势分析

LendingClub简介

LendingClub，2007年成立于美国加利福尼亚州旧金山，是首家于美国证券交易委员会以票据注册为证券的P2P网贷平台，以点对点借贷模式汇集了符合信用的借款人和精明的投资者，提供更快、更便利的渠道实现借贷和投资以取代高成本和复杂性的银行贷款方式，从而摆脱了银行在借贷中的核心媒介作用。

截至2013年11月，LendingClub已累计促成28亿美元的借贷交易。



Borrowers apply for loans.
Investors open an account.



Borrowers get funded.
Investors build a portfolio.



Borrowers repay automatically.
Investors earn & reinvest.

LendingClub的生态系统

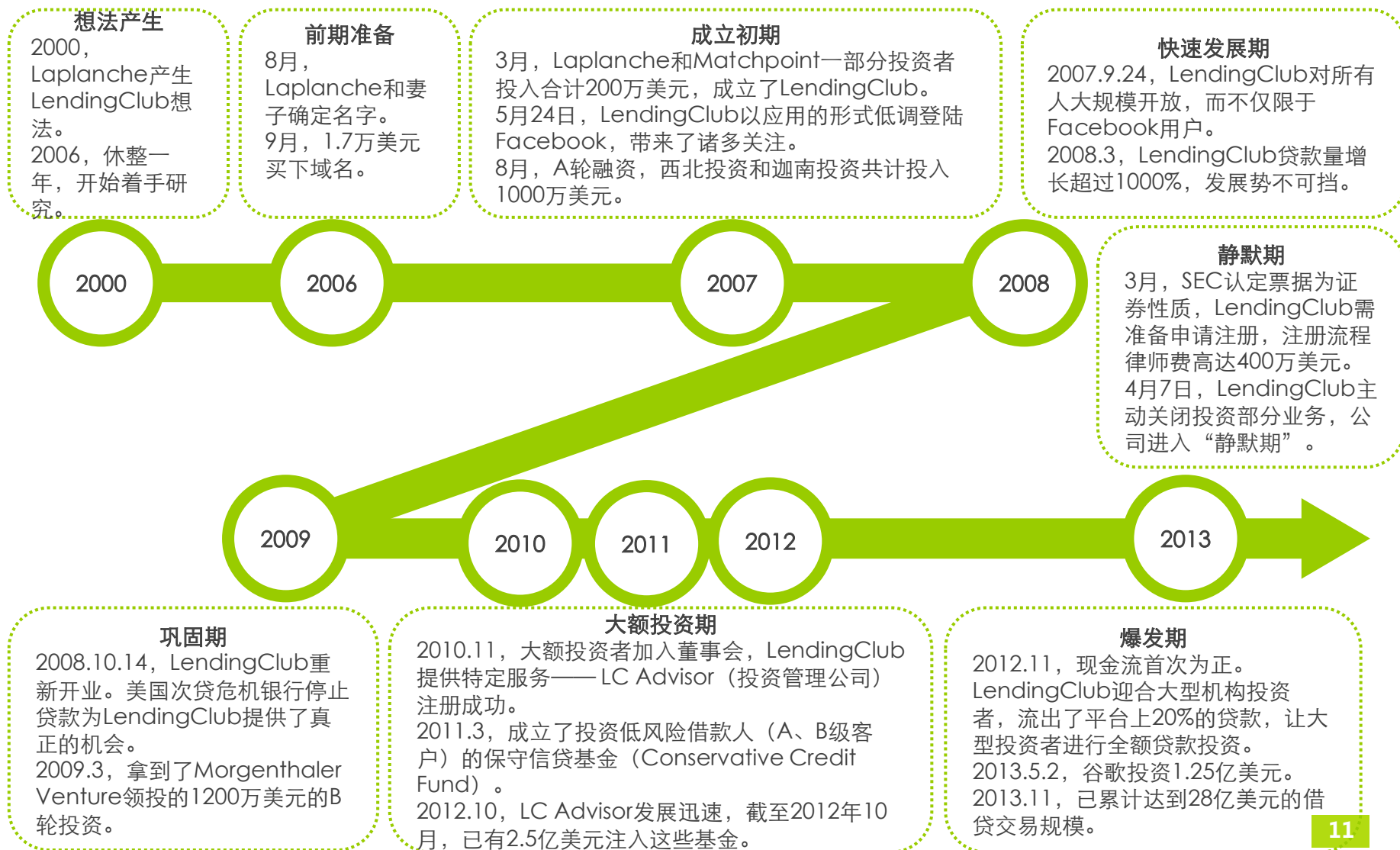
随着LendingClub业务规模的快速增长，LendingClub 提供了可通过权证进行交易的二级平台，由 FOLIOfn 运营。2010年11月，LC Advisor（投资管理公司）注册成功，以保障投资者的资金安全。随着LendingClub大额投资期的到来，LendingClub设立了投资低风险借款人（A、B级客户）的保守信贷基金CCF和投资于中等风险借款人（B、C、D级客户）信贷基金BBF。

此外，生态圈中涌现了一些围绕LendingClub进行数据分析的工具和平台（Nickel Steamroller、Lendstats、Peercube、Interest Radar），形成了完整生态系统，主要针对不同的投资决策进行回测。

Lending Club生态系统结构



LendingClub的发展历程



LendingClub的借款层级

LendingClub以“Better Rates”为核心理念，通过发行收益权凭证，为用户彼此之间直接进行投资和贷款提供交易平台，避免了高成本和复杂性的银行借贷系统，从而剩下的收益以更低的利率受益于借款人，以更高的收益回报给投资者。

LendingClub设定了清晰明确的借贷模式，将借款人分为从A到G7个不同的贷款等级，每个等级中又有5个子等级，即每一笔贷款根据借款人信用报告中的详细数据在系统的规则分配下划分为A1到G5共计35个贷款等级，而根据每笔贷款的等级信息、借款额度、借款期限等确定该笔贷款的利率，如下表：

LendingClub的借款层级

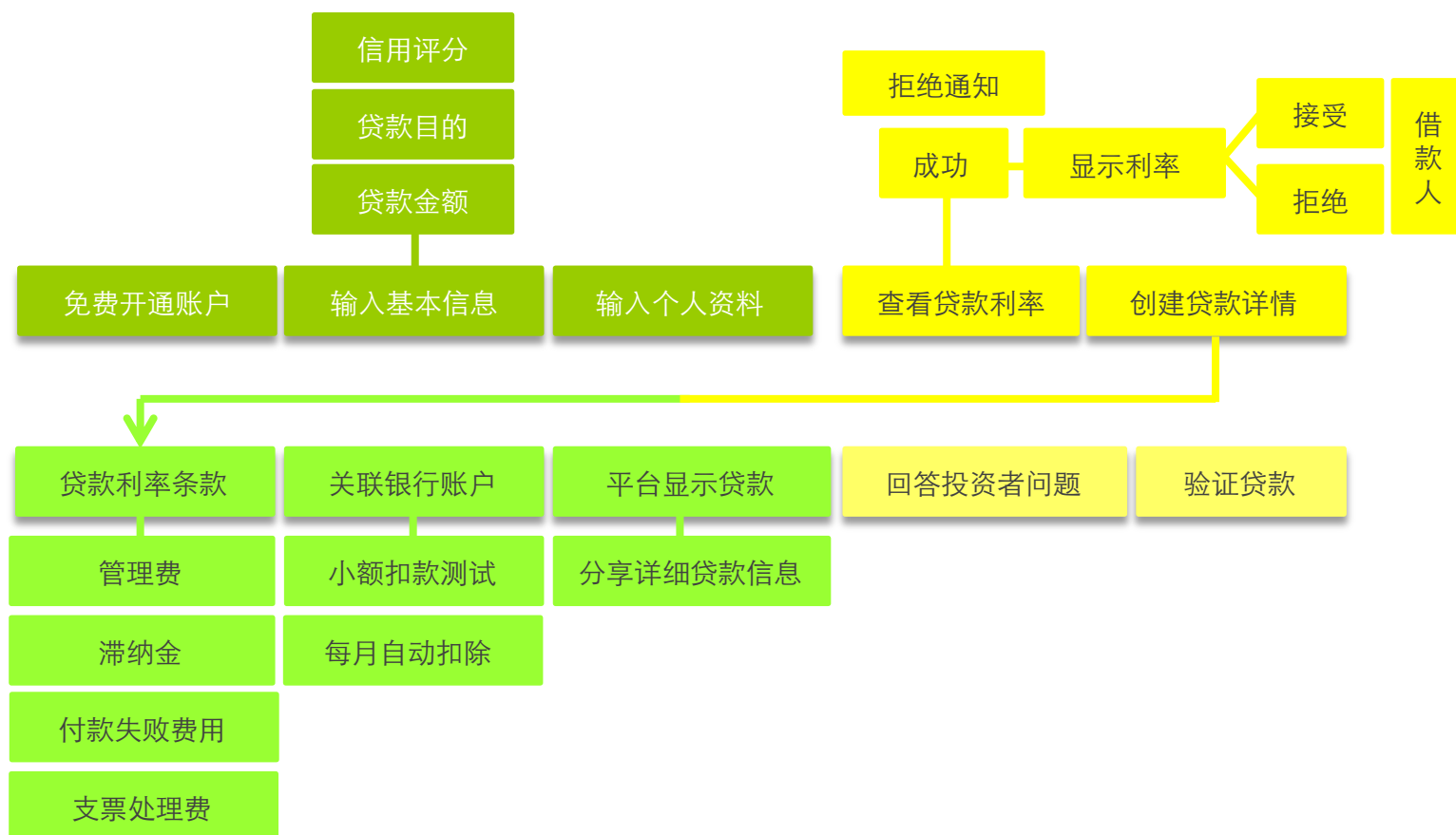
Loan-Term	A			B	C	D	E	F	G
Sub- Grade	1	2-3	4-5	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5
36-Month	1.1%	2.0%	3.0%	4.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
60-Month	3.0%	3.0%	3.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%

LendingClub的业务流程

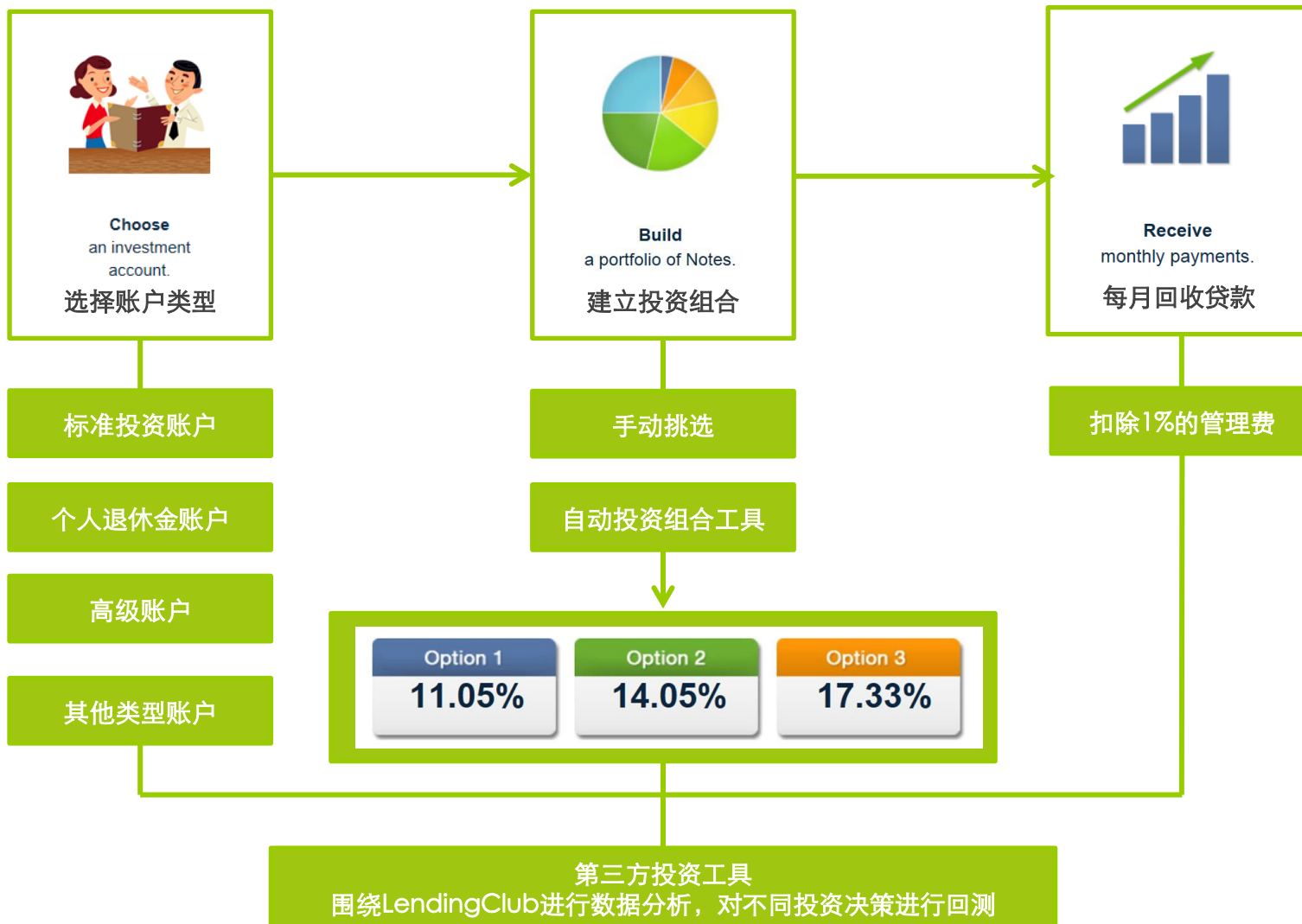
整个业务流程只需10分钟即可完成所有步骤。一旦借款人在LendingClub发布了贷款需求，投资者即可对其进行投资，完成整个贷款的投资过程可以从短短的几个小时到最长14天，平均为5~6天。

投资者在LendingClub上通过投资工具进行投资组合的设定，或者通过浏览平台上发布的贷款信息，自行选择投资项进行投资即可。

LendingClub的业务流程



LendingClub的借款流程



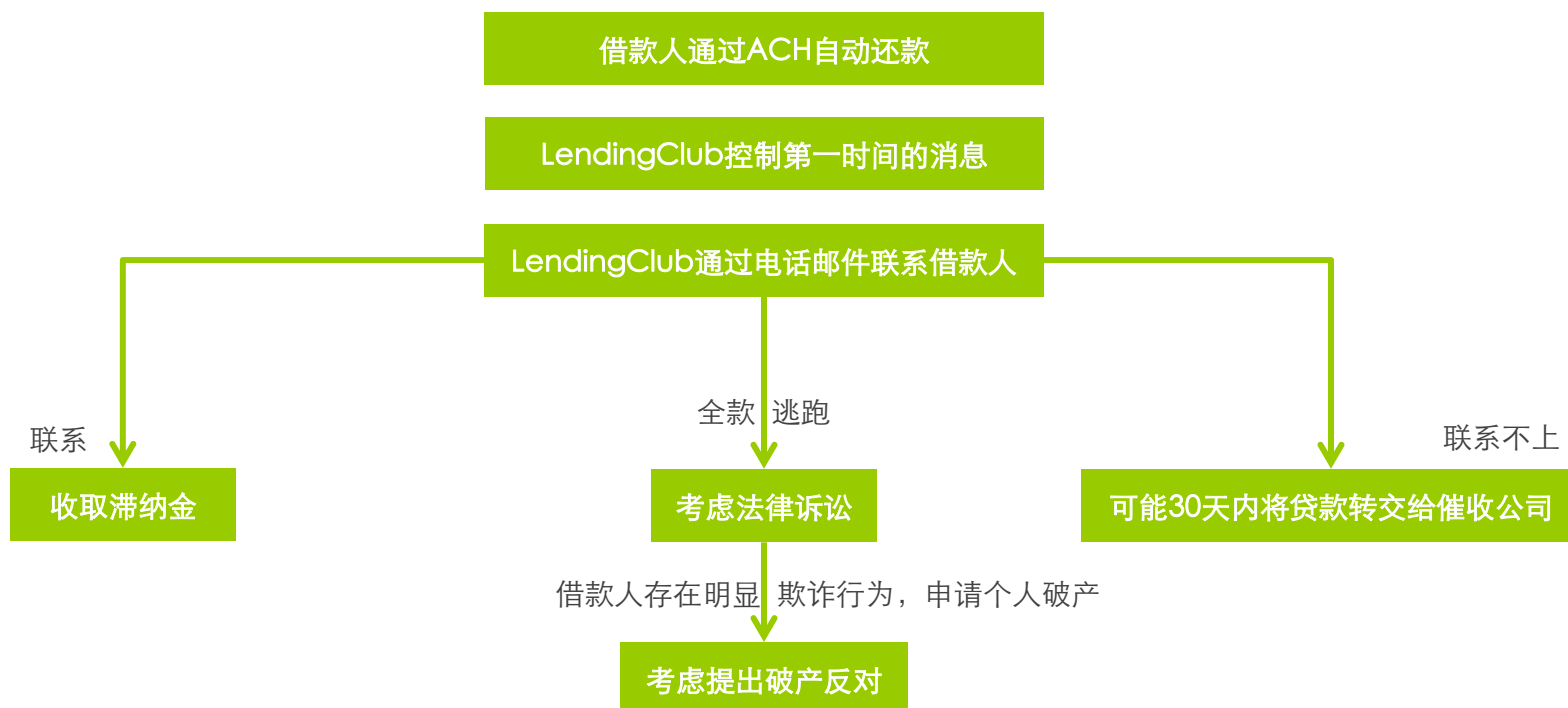
LendingClub的风险控制

规定清晰明确的借款资格要求，严格审核LendingClub贷款申请（事实上，接近90%的申请都被拒绝）。

LendingClub会向信用机构报告所有借款人的还款行为，逾期还款或者违约都会降低还款人的信用指数，以此对借款人产生约束，有效地控制了坏账风险。

LendingClub与专业第三方催收机构合作，将逾期贷款率和坏账率控制在很小的范围内。

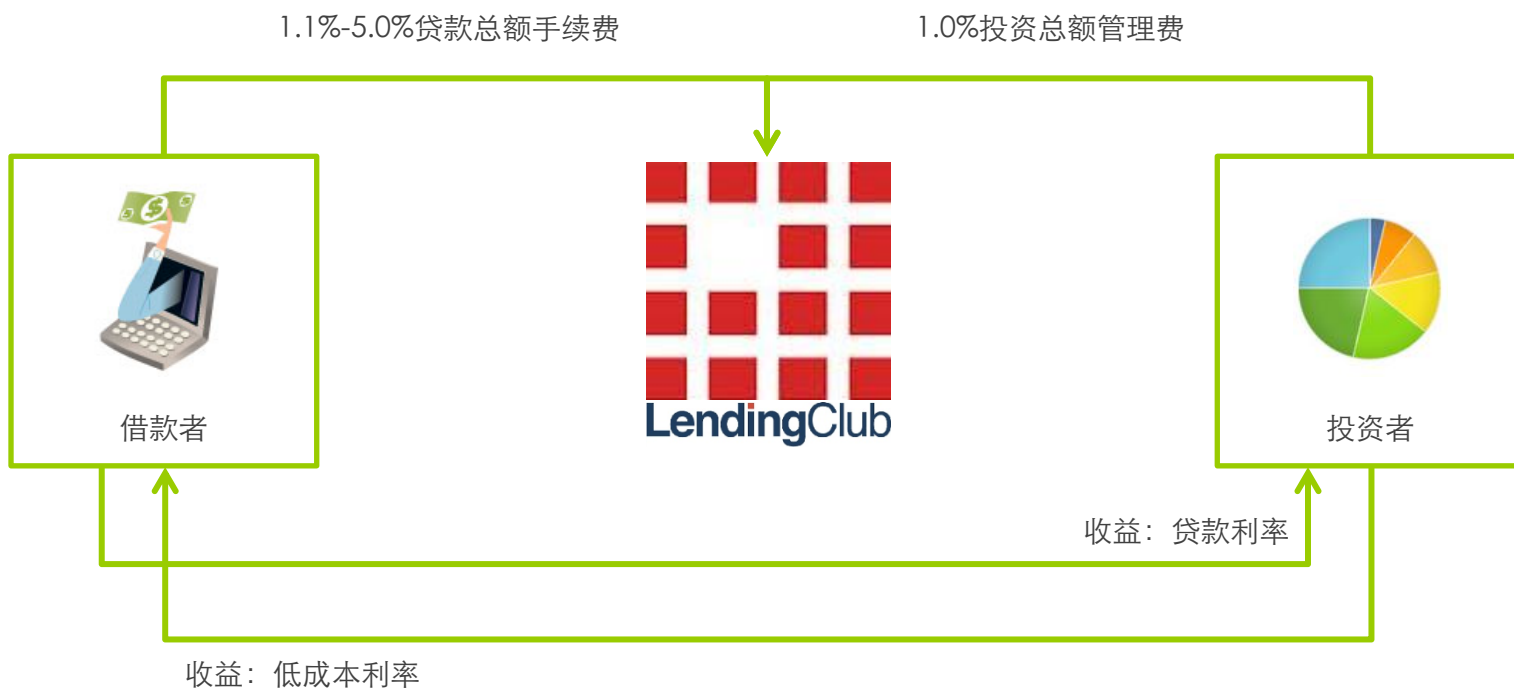
逾期贷款催收流程



LendingClub的盈利模式

LendingClub本身并不直接接触投资者和借款人之间的资金往来，其核心盈利模式主要来自于借贷双方的手续费。针对借款人的手续费为其整体借款规模的1.1%-5.0%，针对投资者则主要收取投资总额1.0%的管理费。

LendingClub的盈利模式



- 2 中国P2P小额信贷市场发展模式分析
- 8 海外P2P小额信贷典型模式案例研究-LendingClub
- 17 中国P2P小额信贷典型模式案例研究-拍拍贷
- 32 中国P2P小额信贷市场发展趋势分析

拍拍贷简介

拍拍贷成立于2007年6月，公司全称为“上海拍拍贷金融信息服务有限公司”，总部位于国际金融中心的上海，现有员工160人，是中国第一家P2P（个人对个人）网络信用借贷平台。拍拍贷同时也是第一家由工商部门特批，获得“金融信息服务”资质，从而得到政府认可的互联网金融平台。对我国P2P贷款行业发展具有重要意义和作用。由于其纯线上运作的方式，因此业务覆盖区域可以扩大至全国范围，如果破除法律政策的限制因素，纯线上平台的业务可以覆盖全球。

拍拍贷用先进的理念和创新的技术建立了一个安全、高效、诚信、透明的互联网金融平台，规范了个人借贷行为，让借入者改善生产生活，让借出者增加投资渠道。拍拍贷相信，随着互联网的发展和中国人信用体系的健全，先进的理念和创新的技术将给民间借贷带来历史性的变革，拍拍贷将是这场变革的领导者。

拍拍贷纯线上的模式，联合了其他电商平台，将电商平台内的贷款需求引入拍拍贷平台，并作为网商专区进行发布。因此拍拍贷的产品主要分为两大类：一类是个人消费标；另一类是电商标。目前个人消费标在交易笔数和交易规模上与电商标相当，但是个人消费标的增速高于电商标。



拍拍贷创始团队及高管人员简介



首席执行官 (CEO) 张俊

毕业于上海交通大学，通信工程学士，工业工程硕士，通过特许金融分析师认证（CFA Program）二级考试。曾任职于微软全球技术中心和上海微创软件有限公司，担任高级客户经理和高级运营经理。张俊对于网络信贷的业务模式创新、信用评价模型和风险管理体系建设有独到的见解和实践经验，并在企业管理和运营上有着丰富的经验。



首席技术官 CTO 顾少丰

毕业于上海交通大学，拥有通信工程学士学位。曾在微软全球技术中心担任技术主管。曾于2006年创立当时中国最大的播客聚合平台一菠萝网，并被媒体评选为“中国最有价值Web 2.0 网站之一”，也因此获得了“影响中国Web 2.0 的一百人”和“中国最佳互联网网站百强”等荣誉。



执行总裁 胡宏辉

毕业于上海交通大学管理学院和复旦大学经济学院，拥有经济学学士和硕士学位。曾任职于中国工商银行信贷部门，参与过多个重点融资项目，在银行市场业务方面有丰富经验。胡宏辉拥有律师职业资格，曾在国内著名律师事务所担任律师和高级合伙人，长期从事与金融相关的法律工作。



首席风险官 CRO 李铁铮

毕业于上海交通大学，拥有工学学士学位。曾任职于中国民生银行总行中小企业部，亲历了民生银行小企业信贷业务从无到有、从小到大的整个发展历程，并在此过程中担任了风险管理相关的多个重要岗位。核心关注小额信贷领域的产品设计、风险管理、信用评级、风险定价、信贷工厂、流程和运营管理等。



市场副总裁 周浩

毕业于复旦大学文学院/上海大学影视学院，拥有影视策划学士学位。曾任职上海文广传媒集团，后投身互联网，在快钱支付、安居客房产、淘宝口碑网等互联网领先企业负责市场营销管理工作，帮助上述企业奠定了稳定的市场地位和创建了值得尊敬的的品牌，对互联网营销拥有丰富的经验。

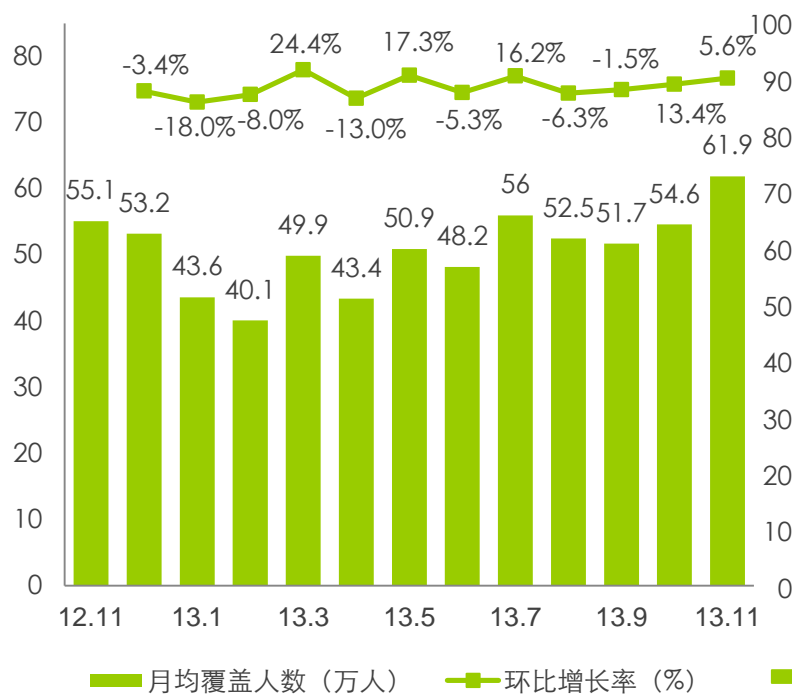
拍拍贷发展历程

- 2007年6月18日拍拍贷在上海成立，成为中国第一家网络信贷企业；
- 2008年，各种认证系统上线（包括信用评级系统和反欺诈系统）；
- 2009年4月，免费模式升级为收费模式，业务模式首次被CCTV和福布斯报道；
- 2010年，央行总行研究局及央行上海总部对拍拍贷进行调研；
- 2011年4月 拍拍贷取得一项软件著作权登记证书；
- 2011年6月，国务院发展研究中心调研拍拍贷并充分肯定了拍拍贷的创新模式和社会价值；
- 2011年10月，获得2011信息服务业论坛“最具创新模式奖”和“最佳贡献奖”；
- 2012年4月，受到上海市政府的支持，被授予了“金融信息服务”的资质，成为业内第一家；
- 2012年8月，独创的“网络信用评级系统”得到国家创新基金的支持；
- 2012年12月，发起成立了上海市网络信贷企业联盟，屠光绍副市长亲自为联盟揭牌；
- 2012年，拍拍贷荣膺创业邦100家最具潜力创新企业大奖；
- 2012年，拍拍贷CEO张俊荣获上海市十大IT新锐提名奖；
- 2013年，拍拍贷和百度等企业一同当选为上海市信息服务业协会常务理事单位；
- 2013年，拍拍贷受邀参加人民银行牵头，银监会、保监会、证监会、工信部、法制办等共同组织的P2P网络信贷专题调研座谈会；
- 2013年8月，拍拍贷当选上海新金融服务业联盟理事单位；
- 2013年8月，拍拍贷取得六项软件著作权登记证书；
- 2013年9月，拍拍贷与中国人民大学签订了战略研究合作协议；
- 2013年9月，国办秘书二局及央行总行领导实地调研拍拍贷；
- 2013年10月，获得由中国电子商务协会颁发的最佳电商金融服务商奖。

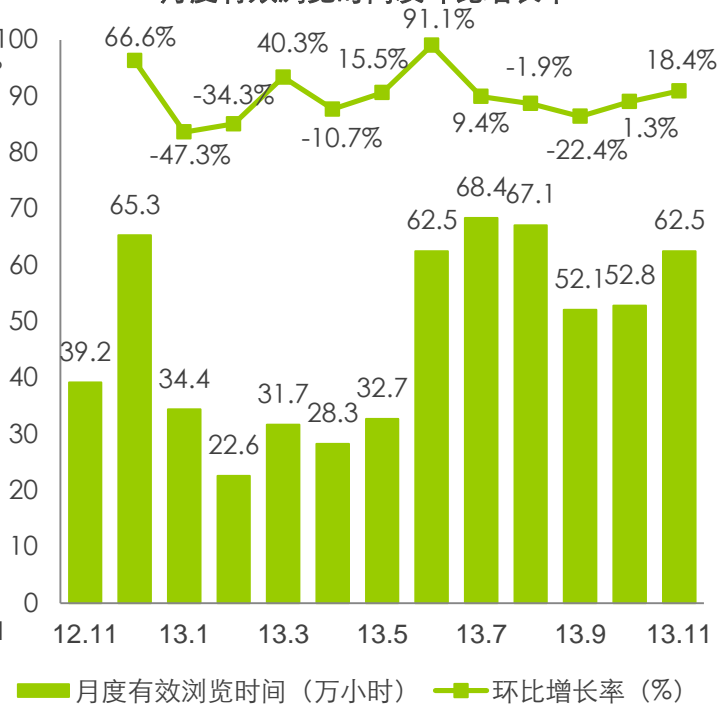
拍拍贷发展现状——网站用户覆盖量及注册用户规模

2012年11月至2013年8月间，拍拍贷网站月均覆盖人数保持在50万人上下，并于2013年11月超过60万人。在月均覆盖人数较为平稳增长的情况下，月度有效浏览时间却在6月开始显著提高，并得以维持。艾瑞分析认为，拍拍贷已经形成了一个固有用户群体，在这部分固有的用户群体中，用户已形成了相对较强的粘性。一方面，对于出借人和借款人双方来说，出借资金或发布需求后粘性会显著提升；另一方面，更多的投资人加入会通过网站来实现自身的学习和对标的的长期关注。

iUserTracker-2012年11月-2013年11月拍拍贷网站
月度覆盖人数及环比增长率



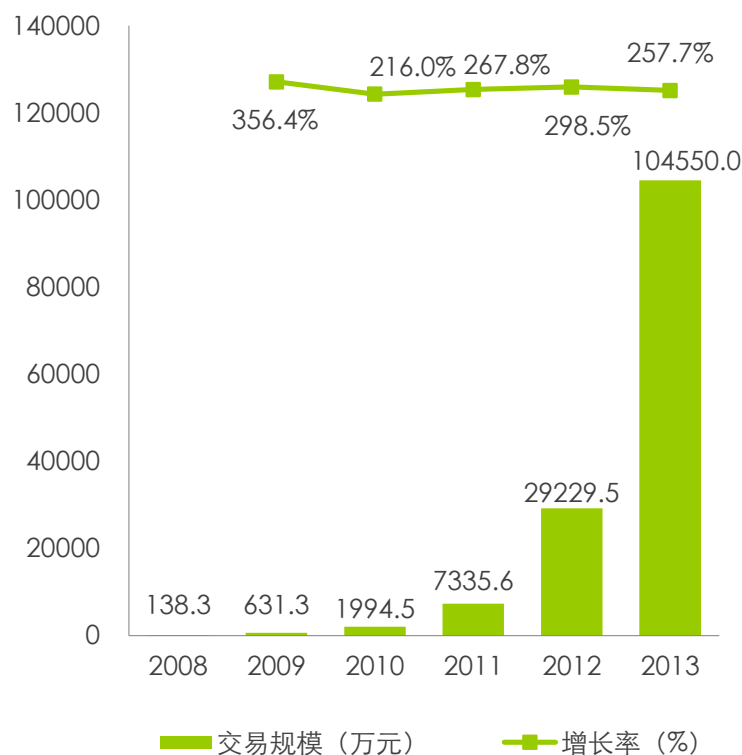
iUserTracker-2012年11月-2013年11月拍拍网站
月度有效浏览时间及环比增长率



拍拍贷发展现状——交易规模及营收情况

经历了6年的时间发展，拍拍贷平台交易规模连续五年维持200%以上的增长速度，2012年实现交易规模2.9亿元，2013年实现增速257.7%，交易规模超过十亿元；而在营收层面，则从2009年实现的7.5万元连续高速增长，2012年实现营收规模908.3万元，2013年实现营收超过3000万元。

2008-2013年拍拍贷P2P贷款平台交易规模



2009-2013年拍拍贷营收规模

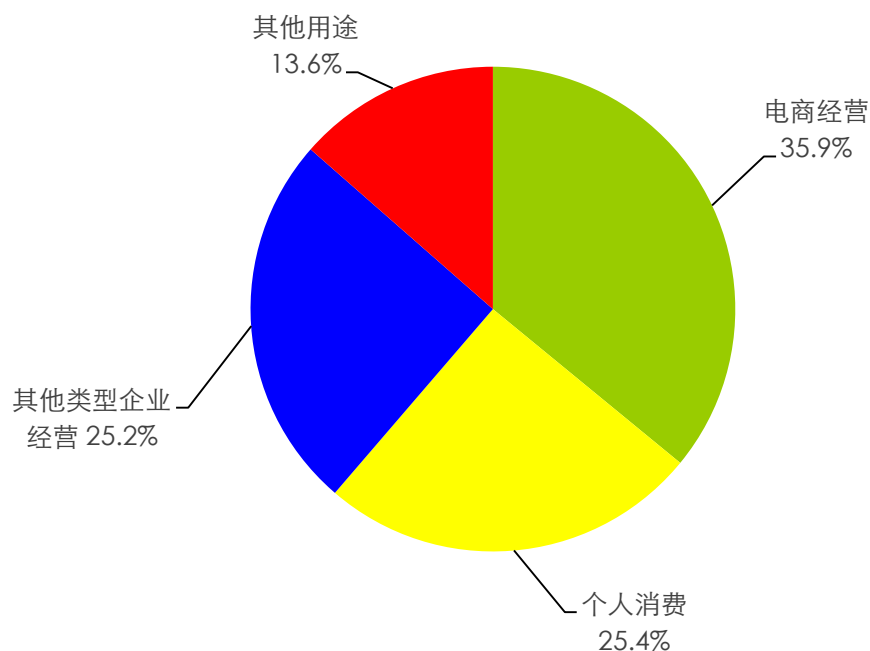


拍拍贷发展现状——借款用途

拍拍贷平台目前出借资金的主要用途在于企业经营及个人消费，两者综合占整体平台比例达到84.4%。而企业经营类借款中电商经营性借款则高于其他企业类型。艾瑞咨询认为，对接电商平台为拍拍贷带来了直接的风控数据和用户资源，而优质的标的又进一步提升了撮合交易的成功概率，进而提升了电商经营性借款在整体规模中的占比。

而个人消费则是未来的核心潜力市场，一方面在于互联网本身的在C端用户层面的先天优势，在聚集庞大用户之后，C端用户的消费能力将进一步显现；另一方面则在于伴随着人们信用消费意识的逐步加深，以及现有信用体系无法满足所有用户群体的信用卡需求，P2P借款为此类用户提供了更好的信用消费渠道。

2013年拍拍贷平台借款用途分布



来源：综合市场公开信息及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

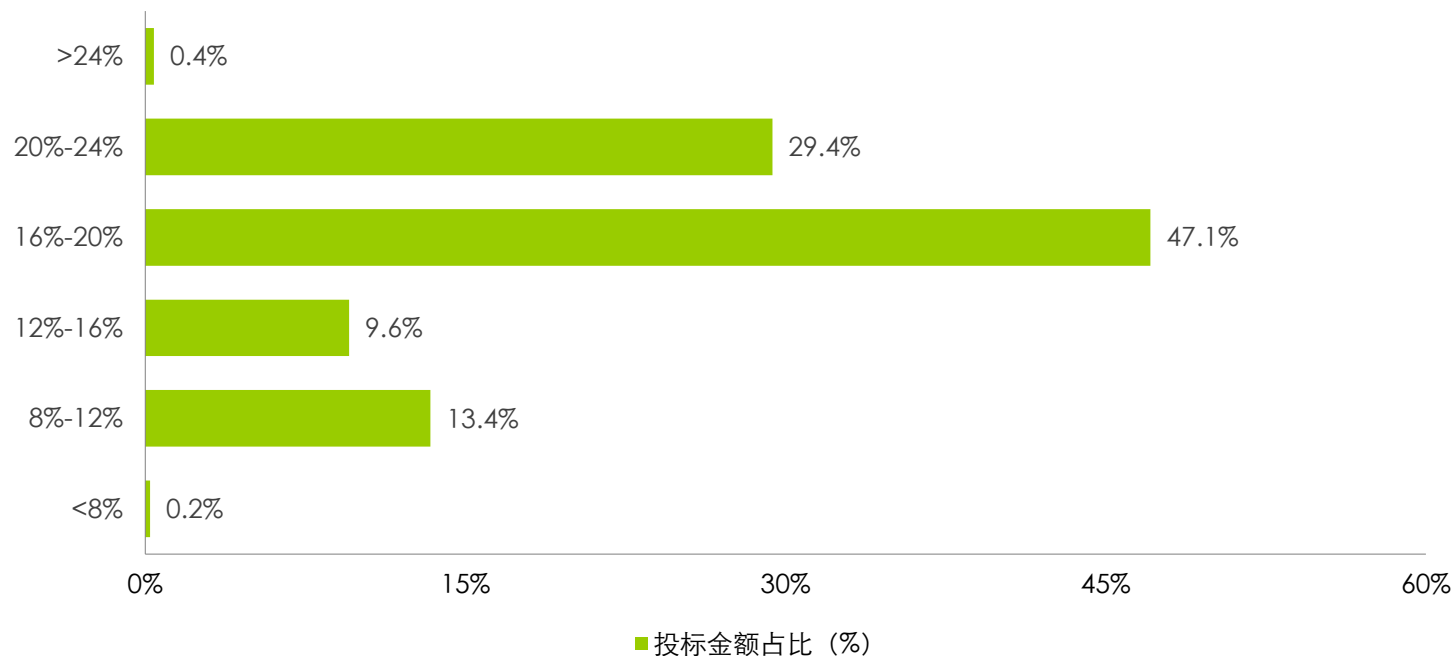
拍拍贷用户不同利率区间投标金额占比

根据艾瑞咨询统计数据显示，在所有利率区间中，投资金额占比最高的来自于16%-20%的利率区间，占比为47.1%，其次则在于20%-24%的利率区间，占比为29.4%。16%-24%的利率区间占比超过四分之三。

艾瑞咨询认为，借款人的资质水平对于利率的高低有着最为直接的影响，与此同时，出借人对于风险的偏好也对平台整体达成交易的利率水平起到一定的影响。

另外，线上的业务模式以及非担保的业务形态可以为借贷双方均带来更多的资金价值，一方面来自于借款方将享受到更低的利率，而另一方面，也会将更多的收益让利给出借人，从而让出借人获得更高的实际收益。

2013年拍拍贷用户不同利率区间投标金额占比



来源：综合市场公开信息及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

拍拍贷的盈利模式

拍拍贷的业务模式决定其本身的人力成本远低于线下模式的P2P企业，因此可将更多的利益让渡给投资人和借款人，并以较低的借款成本和较高的投资收益获取更多的用户。

整体来看，拍拍贷的营收来源分为两大类，一类为常规收费，即面向投资人和借款人的服务性费用，另一类则来自于逾期费用和补偿。具体费率详见下表：

2013年拍拍贷资费标准

名称	征收对象	具体费率
VIP会员费	全部用户	VIP银牌会员，需要成功出借1000元，半年服务费100元；VIP金牌会员不对外出售，由用户评比产生。
成交服务费	投资者	完全免除
	筹资者	6个月以下，按本金的2%收取；6个月以上，按本金的4%收取。借款不成功不收费。
第三方平台充值服务费	全部用户	即时到账按充值金额的1%收取，非即时到账单笔10元。银牌VIP用户免费。
第三方平台取现服务费	全部用户	3万元以下，单笔3元；3-4.5万元，单笔6元。银牌VIP会员单笔3元。
逾期催收费	筹资者	按照逾期本金0.6%/日收取，由拍拍贷奖励积极参与催收的借出者或者补贴催收成本。

来源：官方网站及企业访谈。

拍拍贷的风险控制方案——考察还款能力和违约成本

拍拍贷的风控流程比较特殊，纯线上平台没有用户的信用积累，因此一切从零做起。它采用了会员等级制，这既是拍拍贷的会员管理制度，也是风险控制制度。

而其判断风险的核心方向来自于两个层面：

1.还款能力：即通过判断用户基本属性判断其未来的现金流是否可以支撑未来的还款，这也是传统金融机构倚重的风险控制方案，保证用户可以按时还款；

2.违约成本：这是一种区别于传统金融风控方案的内容，核心在于判断用户是否会承担因为违约而付出的社会信用降低的成本，并对自身未来的一切融资行为产生影响，其核心在于判断用户是否有还款的根本意愿。

综上，通过对还款能力、还款意愿两个层面的衡量来判断用户的最终违约风险。

2013年拍拍贷风险审核流程

步骤	具体内容
第一步	筹资人提交融资申请
第二步	拍拍贷接受申请，并要求筹资人提供个人资料 (包括：身份证，户口本，手机号码，个人真实照片等)
第三步	拍拍贷进行视频认证及资料审核，根据认证内容授予用户相应标识
第四步	根据用户等级，核定筹资额度
第五步	投标

拍拍贷的风险控制体系——数据金融和社会征信体系

区别于美国良好而发达的征信体系，针对中国现有的实际情况，拍拍贷的风控体系主要通过大数据和社会征信体系两个维度去实现完全再现的风控体系：

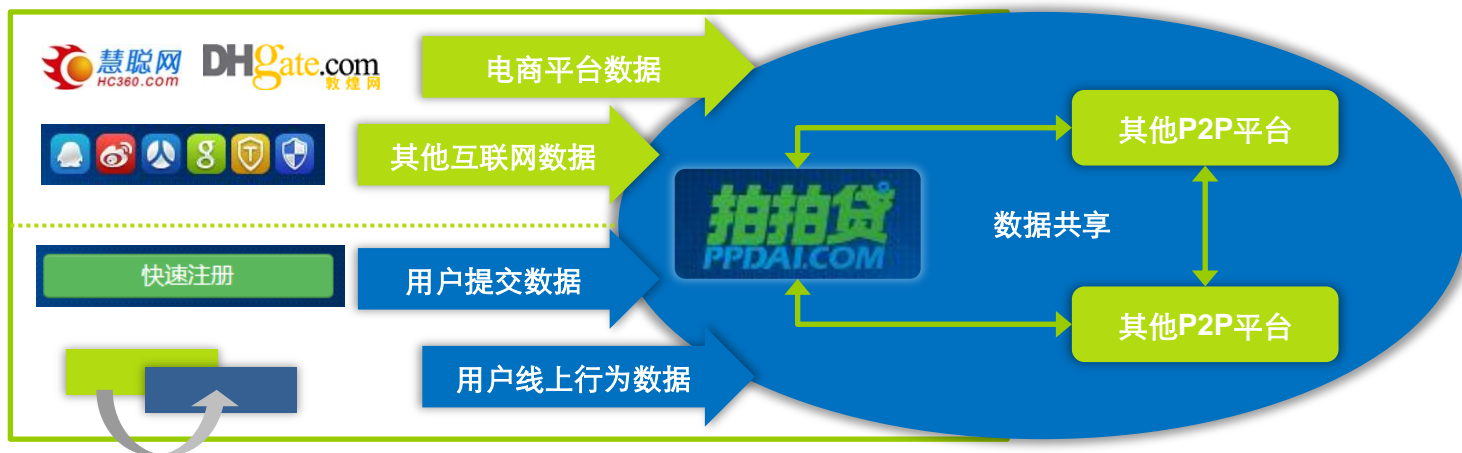
1.数据风控：

基于中国现有的征信体系，拍拍贷正在寻求一条通过数据实现的风险控制体系。从P2P平台自身的角度出发，其数据维度依然存在一定的局限性，即平台本身并不能获得用户的日常行为数据，主要以用户在平台网站上的行为数据以及用户提交的资料为主。因此，扩展外部数据成为拍拍贷目前发展的重要一环。包括电商平台数据和“快捷登陆”实现的外部共享数据，数据数量和维度在此基础上实现数量级的膨胀，并因此获得了更多的用户资源。

2.社会征信体系：

因为我国的征信体系依然以传统金融机构为主导，因此，拍拍贷在外部寻求新的征信体系维度，通过网贷平台的自律性合作实现了平台与平台之间的数据对接，实现对于信用不良的借款人的及时发现。艾瑞咨询认为，未来中国的征信体系将逐步放开，包括传统金融机构、电商平台、小贷公司、网贷公司的一系列数据均将实现对接管理，而拍拍贷无疑已经走在市场前列。

拍拍贷核心数据来源体系



拍拍贷发展模式启示：长期的线上业务为未来的发展提供原始积累

拍拍贷从成立之初便一直立足于长期的线上业务开展，包括前期的平台双方的用户需求获取、用户识别、风险控制以及最终的交易达成的业务环节。

艾瑞咨询认为，首先，线上的业务模式将节约大量的人力成本，以将更多的利益让渡给投资者和借款人，吸引更多的用户加入平台中；其次，纯线上的业务积累为未来的厚积薄发提供了较高的用户基础，在形成稳定的客户群和较高的用户粘性的基础之上通过口碑营销的形式将获得更高的附加效应；最后，纯线上的业务模式一方面会在平台上积累越来越多的用户数据，用以对用户的违约行为进行深入分析以判断未来此类用户的违约概率，另一方面则在于外部的数据对接会获得更多的外部数据和合作伙伴的积累，从而让数据模型不断得到检验和成熟。

线上模式与线下模式的核心特点

业务环节	用户拓展	风险控制	资金交易
线上	1.易于用户规模拓展及精准营销； 2.企业整体运营成本低； 3.用户数据可追溯、可积累； 4.易于长期用户教育与粘性提升。	1.易于数据及风控经验积累； 2.节省成本，易于大规模操作； 3.提升风控效率与精准性，降低人员道德风险； 4.受数据规模及维度制约。	1.掌控交易数据与流水； 2.第三方平台防触政策红线； 3.节省成本、提高效率。
线下	1.短期内交易额较快增长； 2.易于对用户的快速说服与教育； 3.不利于人员成本控制。	1.传统风控模式创新风险低； 2.容易产生道德风险； 3.容易产生较高的人力成本； 4.周期相对较长。	1.容易触碰政策红线； 2.无法自己掌控核心数据。

拍拍贷发展模式启示：差异化提供担保服务间接加深了用户自身的风险意识

首先，在不提供本金收益担保的基础之上所获得的用户的忠诚度将极高，此类用户已经完成了初步的风险教育；

其次，降低企业自身的经营性风险，若发生大范围的违约事件，不会影响P2P平台自身的经营情况；

最后，有选择的提供担保服务可以为老用户带来更高的附加值，并以此去吸引用户更加频繁的参与到借款和投资的行为中。

出借资金担保服务对P2P企业经营的影响

- 1.易于培养用户的风险认识；
- 2.易于用户形成良好的投资习惯与投资方法；
- 3.易于控制企业自身的经营性风险；
- 4.不利于吸引出借端用户；
- 5.容易降低P2P企业参与风控的积极性。

- 1.易于吸引用户多笔出借/投资；
- 2.易于引导用户通过多笔投资分散投资风险；
- 3.一定程度降低P2P平台企业自身的经营性风险；
- 4.一定程度保障出借端用户利益，吸引用户出借/投资；
- 5.提升了自身参与风控积极性。

- 1.保障出借端用户利益，吸引出借端用户投资；
- 2.易于提升P2P平台参与风控的积极性；
- 3.对于企业自身容易形成经营性风险；
- 4.不利于用户的风险教育。

完全不提供担保

差异化提供担保

完全提供担保

拍拍贷发展模式启示：综合数据的引用提升了的数据金融可行性

一方面，外部电商平台数据的引入弥补了平台自身的数据缺憾，为数据金融提供了可操作的基础；另一方面，在带来数据的同时，也带来了更多的借款人需求。综合数据的引用提升了数据金融操作的可行性。

大数据的特征主要包括：数据体量巨大、数据类型繁多、处理速度极快。而传统线下的业务模式难以形成大规模、多种类的的数据资源，更难以实现高效的数据分析。因此，线上业务模式为数据的积累提供了可行性。

但与此同时，P2P平台数据由于现有用户规模有限，可监测的自有数据无论在规模还是丰富程度层面均存在制约，又受制于我国目前不健全的信用体系，导致P2P公司自身数据积累将面临较大的困难。因此，外部平台数据的引用为P2P平台提供了更为多维度的数据，也填补了自身平台的缺憾。

P2P平台的数据金融趋势

第一阶段	第二阶段	第三阶段	第四阶段	第五阶段
自身平台数据	外部互联网数据	金融企业数据	政府监管数据	健全数据征信体系
网站行为数据 提交信息数据	电商交易数据 支付企业交易数 社交网络数据 物流数据	金融行为数据 证券 基金 保险	税务数据 海关数据 交通违章数据	全社会共享 信用数据

拍拍贷发展模式启示：积极开展社会化征信体系

在上海市经济和信息化委员会指导下，上海市信息服务业行业协会牵头组织首批上海陆家嘴国际金融资产交易市场股份有限公司、拍拍贷、融道网、诺诺镑客、财金金融、维诚致信、资金管理网、融360、你我贷、畅贷网等10家网络信贷服务业企业成立了“网络信贷服务业企业联盟”，旨在以平等互利、优势互补、资源共享、合作共赢为原则，整合行业发展资源，优化行业发展环境，促进建立完整的网络信贷服务业体系。

艾瑞咨询认为，首先，目前中国小微金融及长尾个人消费金融的核心障碍在于我国目前的征信体系尚不健全，造成了信用无价值的情形。而网贷平台则为更多的小微企业和长尾个人用户建立了社会化的征信体系，为其未来的融资服务提供了可参考的信用数据基础；其次，参照西方发达国家的征信体系，在用户的隐私得到保护的前提下，未来我国的用户征信体系势必要向社会进行开放，而线上的网贷企业则获得了更高的政策层面的话语权；最后，大量的用户信用数据的积累为拍拍贷未来的发展留下了长期可参考的数据。

社会征信体系的发展阶段

阶段	第一阶段	第二阶段	第三阶段	第四阶段
监管特征	行业自律	政策介入	金融监管	社会监管
征信体系特征	区域联盟	行业联盟	数据纳入征信体系	社会化信用体系

- 2 中国P2P小额信贷市场发展模式分析
- 8 海外P2P小额信贷典型模式案例研究-LendingClub
- 17 中国P2P小额信贷典型模式案例研究-拍拍贷
- 32 中国P2P小额信贷市场发展趋势分析

趋势一：更多行业联盟将会出现，并形成大范围的行业自律组织

基于国内信用环境和用户投资意识的局限性，P2P贷款行业是“零起步、自生长”的发展路径，一方面要在发展过程中，逐步普及投资知识，培养投资环境，另一方面还要在公司运营的过程中从零起步，完善信用体系。虽然取得了一定的成绩，但随着2012年业内不断有恶性事件传出，也使得P2P贷款的行业生存环境有所恶化。

艾瑞分析认为，P2P贷款自2007年登陆中国以后，只经历了5年的时间，就形成了第一个地方性的行业联盟，这说明P2P贷款从业者们吸取了以往互联网行业和金融行业的经验，意识到一个开放性、兼容性强，同业间信息可以自由沟通的环境对行业健康发展的重要性。

因此，艾瑞预计2013-2015年间，将会有更多P2P贷款行业联盟和行业自律组织出现，形成针对不同地域，不同贷款行业，不同营运模式等多维度的自监管体系。

P2P行业联盟的主旨

维度	具体措施	带来益处
收费标准	根据联盟要求，设定费率佣金的上下限，根据市场情况及时调整	规范市场行为，防止价格战
纠纷仲裁	对联盟内企业的商业摩擦进行仲裁，并提供司法程序帮助	避免恶性竞争，最大程度降低恶性事件对社会的负面影响，维护行业形象
信用共享	使各家风控体系在建立之初就考虑与联盟内企业的兼容性问题	提高联盟内所有企业的风控水平
对外谈判	与其他联盟、企业、政府机构达成协议，实现多赢	提高话语权
用户保护	受理联盟内企业注册用户的维权申请，必要时提供司法帮助	维护联盟形象，提高用户体验

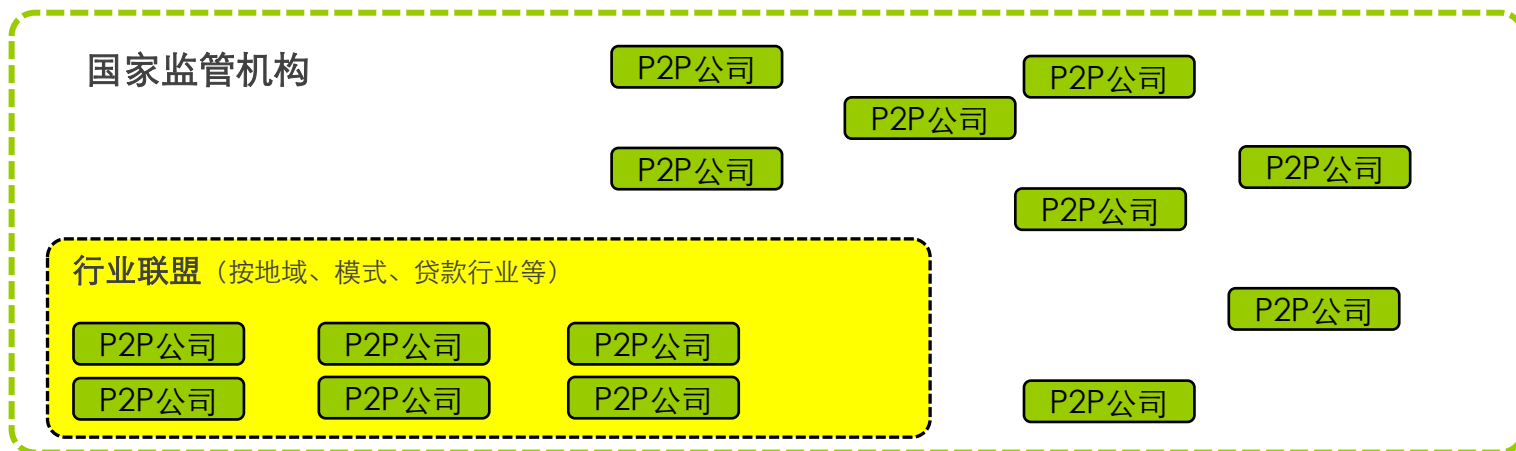
趋势二：政府监管加强

艾瑞分析认为，政府对P2P贷款行业的监管分为以下三个方面：

首先，行业标准。随着P2P贷款行业联盟和行业自律组织的出现，业内标准逐步趋向统一，并且随着各联盟内企业交易数据的积累，风险控制体系的完善度将会大幅提升。这种变化将会受到政府监管机构的欢迎，工商管理部门、司法机关、网络管理等相关监查机构可以将已有的监控体系与联盟内的普遍共识顺利对接，方便管理。

其次，社会征信体系。目前我国唯一的地方性P2P行业联盟正在积极争取与央行的信用体系数据库进行对接，这种积极的态度对于未来我国信用体系建设十分有益。由于现在P2P贷款企业在信用评价环节得不到央行的支持，因此它们所构建的信用评级方法和所收集到的数据也是央行所缺失的。在这个层面，央行应该以积极的态度，挑选业内声誉良好的企业或联盟，与它们的信用数据库对接，实现共享。

最后，牌照发放。业务许可是我国金融行业由来已久的运作体系，这种体系在银行脱媒之前对我国金融稳定做出了巨大贡献。未来在面对金融脱媒的背景下，更多非传统的金融机构将会大量涌现，因此金融牌照的类型也应该根据市场情况增加相应的类型。未来P2P网络信贷牌照将成为国家监管的主要手段。



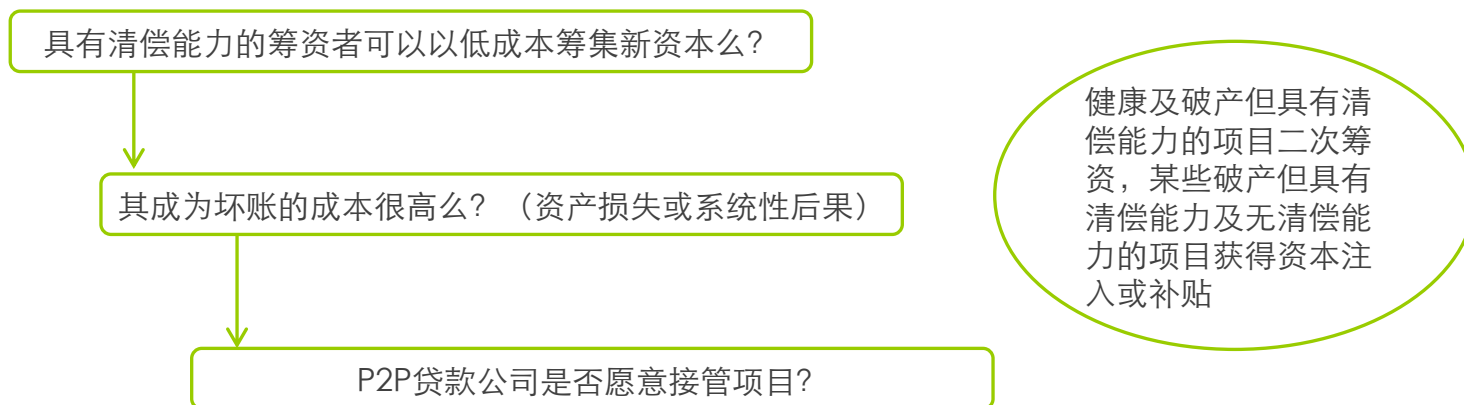
趋势三：风控理念更宏观和自动化

P2P贷款在本土化的过程中已经积极的引入了抵押、担保等保证资金安全的金融技术，用以满足用户的投资需求。但是由于公司规模和专业性的限制，P2P贷款公司，不可能具备银行、保险、信托等大型金融公司的风险控制能力，因此不成熟的风险控制可能导致以下两方面不良后果：

一方面，投融资成本增加。P2P贷款公司在展业阶段为了吸引客户有可能免除担保项目的收费，而实地考察、信用审核、抵押物定价等需要大量人工成本的业务势必增加P2P贷款公司的人力成本。这部分成本很难通过P2P贷款公司的企业道德而自行消化，一旦转嫁到投融资者的身上，势必提高本就高启的投融资成本。

另一方面，公司经营不善。尽管目前多数提供担保的P2P贷款公司都要求筹资者根据协议及资信水平缴纳保证金，但还是不足以全额保证资金安全，存在杠杆风险。一旦风险爆发，资金追讨不利，那么P2P贷款公司将按协议承担实际赔偿责任或道义赔偿责任，全款赔偿会另P2P贷款公司面临资金紧张的局面，若不赔偿或不全额赔偿，将令P2P贷款公司失去平台信用。

艾瑞分析认为，为避免上述两种情况发生，P2P贷款公司在投融资过程中所处的地位更加宏观，因此在风险控制过程中理想的程序应由下图所示的决策树加以决定。



趋势四：开放型的风险控制模型

风险控制是P2P贷款公司最核心的竞争力，而一个开放型风险控制平台的设计，是P2P贷款公司最优先考虑的事项。

艾瑞分析认为，开放型风险控制平台的设计原则和主旨体现在以下三个方面：

首先，数据的开放性。由于央行的个人征信系统并不完全支持P2P贷款公司，但也未对个人信用信息的范围加以限制，这为P2P贷款公司自行开发风险控制平台提供了宽松的政策环境。就国外经验看，用户的社交媒体账号，上传的照片，以及公开言行都可以作为P2P贷款公司审核个人信用的信息来源，这些信息不但在时效性、数据量以及精细化程度上都优于央行数据库，且收集成本非常低。

其次，数据的兼容性。我国社会信用体系的一大特点是自成一体，不同的机构掌握着仅供自己使用的数据库，这些数据在向外对接的过程中，往往会因为不同机构间的竞争、技术壁垒、标准差异而不能兼容。但是P2P贷款公司的信用数据库不存在这一问题，其从零开始积累的特性使得任何现有的数据库对其都意义重大，因此在数据平台设计之初，就会对其他企业的数据进行加权赋值并予以利用，这样就实现了数据跨企业跨行业的兼容。

最后，模型的普适性。由于兼容了其他行业、企业的数据，因此所形成的风控模型不仅适用于所有P2P贷款公司，也适用于所有企业，对于我国社会征信体系都将是有效的实践和数据补充。

趋势五：纯线上模式的爆发

在P2P贷款本土化的过程中，从资金需求的挖掘、风险控制尽职调查、抵押物担保，到投资资金提供等各个方面，都结合了大量的线下经营活动。虽然短期内满足了用户需求，但是不免违背P2P贷款的初衷和精神。

艾瑞分析认为P2P贷款在全球范围内蓬勃发展的原因有以下三个方面：

首先，P2P贷款更便捷。通过P2P贷款完成投融资业务的速度和效率高于传统金融机构，如果涉及大量线下操作，那么将极大降低投融资效率，进而影响用户使用的便捷性；

其次，P2P贷款让金融门槛更低。金融活动在实现资金融通的过程中，涉及大量高难度的数学算法、金融技术和复杂的交易过程，这导致小额普通的投资者没有能力掌握金融活动的核心，必须通过大型金融机构才能够参与金融活动。而P2P贷款的信息透明度，协议达成的全过程，以及对资金规模的要求均低于传统金融机构，这使得金融门槛大大降低。如果再次涉及大量的线下操作，不但透明度会下降，交易成本也会增加，无形之中又提高了金融门槛，使整个P2P贷款行业失去吸引力；

最后，P2P贷款在网络环境上才能发挥最大效用。由于P2P贷款降低了金融活动的门槛，所以在资金融通的过程中，就需要扩大参与P2P贷款的用户规模。目前在已知的所有媒体类型中，互联网是传播效率和广度最为优秀的一种，除了能够最大限度的收集信用资料外，还能够帮助P2P贷款迅速完成用户规模的积累。如果引入过多线下操作，这些优势就会消失。

综上所述，艾瑞分析认为，未来线上P2P贷款公司的发展潜力远高于过度依赖线下操作的公司。短期内，线上线下的结合为P2P贷款在国内初创起到了保护作用，但长期来看，过多的线下活动将使P2P贷款失去其普惠性，变成只服务于个别资金集团的工具，从而失去生命力。

艾瑞建议，信用数据的积累、用户规模的积累以及商业模式的成熟，都没有捷径可走，需要P2P贷款从业企业具备战略眼光。线上P2P贷款公司真正拥有核心竞争力，而线上线下结合的P2P贷款公司需要尽早建立只做线上业务的投融资平台，树立品牌形象，在行业内寡头出现之前，为未来发展打下基础。

研究背景

2007年，P2P小额信贷产业从海外引入中国，并在中国的特定国情之下产生了诸多发展模式，整体产业的发展为中国的金融市场注入了新的活力。2013年，互联网在越来越多的金融领域中迅速渗透，打开了更为广阔的市场空间也带来了新的思考。

综合P2P小额信贷产业的发展现状及趋势，艾瑞咨询认为，线上业务的发展真正突破了传统金融模式及思维的束缚，进一步发挥了互联网的作用，在节省成本、提升金融效率等层面具有较大的借鉴意义。

因此，本报告将聚焦于纯线上的业务发展模式，从海外及国内市场中共选择两家典型企业做为案例进行深入研究与分析，以期给予市场更多的智力支持与决策参考。

研究方法

本份报告主要采用行业深度访谈和桌面研究的方法：

通过对行业专家、厂商、渠道进行深入访谈，对相关行业主要情况进行了解，并获得相应销售和市场等方面数据；

桌面研究，对部分公开信息进行比较，参考用户调研数据，最终获得行业规模的数据；

部分数据来源于艾瑞的网民行为监测软件iUserTracker。

艾瑞获得一些公开信息的渠道：

- ✓ 政府数据与信息
- ✓ 相关的经济数据
- ✓ 行业公开信息
- ✓ 企业年报、季报
- ✓ 行业资深专家公开发表的观点

本报告为上海艾瑞市场咨询有限公司制作，报告中所有的文字、图片、表格均受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其它商业目的。本报告中部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过原著者和本公司许可，任何组织和个人不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。

本报告中运营商收入及相关市场预测主要为公司研究员采用行业访谈、市场调查、二手数据及其他研究方法分析获得，部分数据未经运营商直接认可。本报告中发布的调研数据部分采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，部分数据不能够完全反映真实市场情况。本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据准确性不承担法律责任。

公司服务介绍：

艾瑞咨询集团：<http://www.iresearch.com.cn>

公司产品介绍：

艾瑞客户解决方案：<http://www.iresearch.com.cn/solution>

艾瑞连续数据研究产品：<http://www.iresearch.com.cn/product>

艾瑞专项研究咨询服务：<http://www.iresearch.com.cn/consulting>

艾瑞研究观点报告：<http://www.iresearch.com.cn/report>

艾瑞学院培训业务：<http://www.iresearch.com.cn/institute>

艾瑞媒体会议服务：<http://www.iresearch.com.cn/meeting>

公司资讯网站：

艾瑞网：<http://www.iresearch.cn>

艾瑞广告先锋：<http://www.iresearchad.com>

艾瑞网络媒体精品推荐：<http://www.iwebchoice.com>

联系方式

北京：86-010-51283899

上海：86-021-51082699

广州：86-020-38010229

选择艾瑞，选择可以信任的合作伙伴。



艾瑞咨询集团



扫描二维码
关注艾瑞咨询集团
官方订阅微信

成为新经济时代规模最大、客户口碑最好，并持续领先的新经济专业研究机构。