

互联网金融行业2020年度总结报告

转折之年，未来何去何从

研究员：杜娟、黄大智

苏宁金融研究院

2021年1月

(一) 运营模式转折

运营模式- 由“高利率覆盖高风险”到“低利率精细化运营”

流量廉价：低利率低风险

互联网金融发展初期，市场空间广阔，早期玩家用较低利率产品吸引用户，这些“信用白户”的用户有较强的还款能力，即便偶尔逾期，也能通过“以贷还贷”的方式还款。产品以低利率覆盖“低风险”客户，行业开始积累多头借贷问题。

流量为王：高利率高风险

随着参与者的增加，用户规模扩张，流量价格增长，用户质量参差不齐，行业不良率急剧提升。急于扩大市场、提高市场占有率，且缺乏良好风控能力的机构，通过提高产品定价，用高利率覆盖高风险。行业开始积累高利贷、暴力催收等问题。

存量时代：低利率精细化运营

高利贷、多头借贷、暴力催收等现象带来了极大的社会问题。经过多年的“互金风险整治”，多数问题得到解决，同时互联网用户见顶，行业进入存量时代。存量时代加上贷款利率上限的限制，行业走向低利率定价、用户精细化运营。

(二) 场景金融模式转变

场景金融风险：由“C端信用风险”到“B端经营风险”

◆2017年“141号文”对于“无场景依托”的定性，直接造成消费信贷向各种场景分期的大转型，场景金融代替现金贷成为持牌金融机构发展消费金融的重要抓手，教育分期、医美分期等一度是市场热捧的明星产品。

◆当时主流观点认为：消费金融最关键的风险是借款人的信用风险，而带有场景的消费信贷限制了特定的资金用途，借款人违约几率不大。也正是因此，有了“无场景不金融”的说法。

◆2018年，医美场景的大面积爆雷给了从业者当头棒喝。其原因在于：

◆第一，在头部医美机构面前，金融机构很难有太大的话语权，导致业务很难盈利；

◆第二，医美行业纠纷比较多，如效果不满意、医美整容后毁容等，因此可能会存在部分用户无力偿还或拒绝偿还贷款的行为，从而导致坏账出现。

◆租房、教育、医美等场景金融暴雷，让场景金融面临新的挑战。

◆场景金融的本质是将场景的交易风险与金融的信用风险叠加到了一起，当场景出现交易风险，极易引发信用风险。

◆很多人认为，场景本身可以让资金流向更可控，那么风险就降低了。事实上，风控能力如果过于依赖场景，就会忽略B端所带来的欺诈和信用风险。

◆金融机构在拓展场景的过程中是被动的，具体到某一个场景里，金融机构与场景提供方存在很大的信息不对称，因此面临场景方的欺诈和信用风险。

(三) 监管风向转变 (1/3)

普惠金融五年规划收官之年，普惠金融由“普”到“惠”

普惠金融服务，需要既“普”又“惠”

- 普惠金融看似是一个问题，实则是“普及”和“优惠”两方面的问题。
- 发展普惠金融需要借助金融科技的信息、成本、风控等优势，惠及社会低收入群体，服务小微、三农等领域。

普惠金融的“普”

- 2020年是普惠金融五年规划收官之年，是脱贫攻坚决胜之年；
- 金融科技的发展，解决了贷款的可得性问题，大量此前得不到金融服务的客户得到了金融服务，金融市场大力度下沉。

普惠金融的“惠”

- 国有大型银行发挥“量增价降”作用。普惠型小微企业贷款增速高于40%；
- 再贷款、再贴现支持，小微企业延期还本付息等政策有力支持；
- 最高法规定民间借贷“4倍LPR”的利率上限。

(三) 监管风向转变 (2/3)

监管主体：由“小机构”到“大平台”

- ◆ 2018年，集中整治互联网金融、影子银行等领域的金融乱象，赢得攻坚战良好开局。
- ◆ 2019年，央行会同银保监会依法果断接管包商银行，并稳妥处置了部分中小银行风险。
- ◆ 2020年是监管定调的“互联网金融风险整治收官之年”，第三方支付、互联网贷款、P2P等互金风险整治效果明显；
- ◆ 全国实际运营的P2P平台归零，“7+4”类金融机构的相关管理办法出台，中小规模的互联网金融机构风险基本得到整治。

- ◆ 2020年，监管在重新审视BigTech“大而不能倒”的风险，由此，出台了一系列监管办法重点监控大平台的金融业务，分散金融风险；
- ◆ 《金融控股公司监督管理试行办法》管控金控集团风险；
- ◆ 《网络小额贷款业务管理暂行办法（征求意见稿）》分散网络小贷的联合贷业务风险；
- ◆ 系统重要性金融机构的统筹监管取得重大进展；
- ◆ 《商业银行互联网贷款管理暂行办法》限制助贷机构业务集中度；

(三) 监管风向转变 (3/3)

监管分配：由“央地分管”到“央地协调监管”

从监管职能上来看，中央银行负责宏观调控和金融稳定，“两会”专注各行业的金融监管，地方金管局负责“7+4”类机构监管。

互联网金融的发展打破了这种监管模式的有效性，原本定位于地方性的金融机构，通过互联网将展业范围扩展到了全国。“央地分管”模式出现了一系列问题。

- | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 1. 地方金融监管中“防风险”与“促发展”的矛盾。金融监管首重防风险，但地方金融监管又附有促发展的责任，二者的冲突导致了金融监管存在薄弱和漏洞。 | 2. 监管权限边界不清。互联网金融的出现打破了金融的边界，出现了众多复杂的复合金融活动，超出了原本的“央地分管”模式的职责范围，使其游离在监管范围之外。 | 3. 监管能力不匹配。地方金融监管专业人力不足，监管手段不充分，监管能力和金融活动与金融风险形势的适配性不够。 | 4. 风险处置责任落实不到位。受制于对金融风险认识不足、财务资源有限等主客观约束，一些金融风险往往难以及时遏制和化解，导致之后的处置成本更高。 |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|

金融委办公室地方协调机制全面建立，主要实现三个目标：

一是提升金融服务实体经济的能力。回归本源，更好的发挥金融配置资源的作用。

二是有效防范化解金融风险，加强跨市场、跨区域、跨行业的协调合作监管机制，形成金融监管合力。

三是深化金融业改革开放，在中央地方“一盘棋”的统筹布局下，以推进金融供给侧结构性改革为主线，解决我国金融体系存在的结构不合理、期限错配等失衡问题。

(四) 中小金融机构发展模式转变

中小金融机构发展模式：由“依靠渠道”到“自建渠道”

01 监管推动

- 监管层加强对互联网贷款的监管，让银行机构意识到在零售领域自建渠道的重要性，也给银行自建线上渠道提供了更好的环境。

02 疫情加速线上化进程

- 受疫情影响，银行零售授信的审批、开卡、放款等流程实现线上线下相结合，纯线上产品数量增加，零售业务数字化变得严峻，更多银行在加速推进数字化进程。

03 三方渠道受限

- 互联网“吸存”的渠道关闭之后，中小银行业纷纷开启了“自救模式”。一些没有线下网点的互联网银行正在抓紧发展线上自营渠道。

04 业务转型

- 业务发展向精细化方向转型。双循环格局下，财富管理、消费金融等细分领域将迎来发展机遇，银行相关领域的产品、服务模式创新进程加快，产品更加针对细分客群，定制化、个性化程度提升。

05 银行加速向自建渠道转向

- 此前部分银行就已经开始自建APP，在自营渠道上已经积累了一定数量的用户。如今，把给到互联网平台的通道费成本用来做自建渠道的用户运营，力图实现与外部合作渠道相近的业务规模。

(五) 行业竞争格局的转折 (1/2)

行业竞争格局 - 由“头部集中”走向“生态分散”

互联网行业“二八定理”深入人心

- 互联网金融发展的头几年，流量集中效应仿佛印证了“二八定理”在金融领域的有效性。

互联网金融不可避免引发创新风险

- 互联网金融创新涉及金融服务各环节，引发的新型风险不容忽视，通过多层嵌套，影响放大。

创新风险积聚凸显“风险分散”的价值

- 在互联网金融创新风险尚未完全摸清、解决时，“风险分散”是维持金融系统稳定的必要举措

监管：控制金融业务集中度，避免风险过于集聚。

从业者：头部平台面临压缩规模的要求，中部平台开始依托自身生态圈搭建金融服务体系，形成“生态分散”格局。

用户：在各类生活、消费、娱乐生态内，受各类优惠、活动、服务便利影响，对生态圈金融服务的接受度日益提高。

(五) 行业竞争格局的转折 (2/2)

行业竞争格局 - 由“头部集中”走向“生态分散”

美团

- 美团月付小额消费分期
- 联名信用卡推联合权益
- 生活费借钱及分期面向C端，B端商户信贷
- 美团支付优惠
- 牌照支付/银行/保险经纪/小贷

今日头条

- 购入支付牌照
- 推“放心借”(借款)、“放心花”(分期)、备用金(小额贷)、联名信用卡、保险经纪
- 抖音信用分

滴滴

- 滴滴支付牌照
- 滴滴月付-先享后付产品
- 滴水贷、车主贷
- 车险、出行类保险

苏宁

- 苏宁支付接入O2O线上线下场景
- 任性付消费分期、任性贷借贷服务、联名信用卡
- 小微商户贷、供应链金融
- 信用分-B/C端
- 理财资管及保险服务

拼多多

- 购入支付牌照，合作央视2021春晚红包互动
- 上线“多多钱包”
- 推“先用后付”功能
- 合作持牌机构商家信贷

注：部分互联网生态金融服务

(六) 展业门槛提高，驱动业务模式转型 (1/2)

展业门槛提高，对资质、合规、运营提出更高要求，提升服务成本，驱动原有业务模式转型

01 非持牌经营坚决杜绝

- P2P等非金融持牌机构在2020年退出历史舞台，对借助科技手段提供个人征信等服务的持牌机构的监管推进中

02 低门槛牌照监管升级

- 以网络小贷为代表，重在规范注册资本、展业范围、审批要求等，抬升门槛，对申请主体抗风险能力提更高要求

03 区域性牌照展业受限

- 区域性金融机构借助互联网平台全国展业，实质上超越服务当地的定位，监管密切关注其业务拓展规模与风险管理能力，如北京监管曾发布禁止令

04 产品创新面临更高要求

- 以互联网存款产品为例，此类产品创新易引发流动性隐患、突破利率定价上限、资产匹配风险、账户管理合规风险等问题，受监管关注已有下架

从业门槛提高，筛选有抗风险能力及合规意识的参与主体，同时对创新金融产品的风险监管更严，共同抬升服务成本，驱动缺乏明确规范的原有服务模式转型，以适应新要求

(六) 展业门槛提高，驱动业务模式转型 (2/2)

展业门槛提高，对资质、合规、运营提出更高要求，提升服务成本，驱动原有业务模式转型

业务运营、内控等面临更高要求

- 中国银保监会相关部门负责人提到，中央金融管理四部委对蚂蚁集团，“强调的突出问题和整改要求，不仅是个性的，也有一定的普遍性。建议所有互联网平台都要对照自查，及早整改”。
- 要求包括：1) 回归支付本源，提升交易透明度，严禁不正当竞争；2) 依法持牌、合法合规经营个人征信业务，保护个人数据隐私；3) 依法设立金融控股公司，严格落实监管要求，确保资本充足、关联交易合规；4) 完善公司治理，按审慎监管要求严格整改违规信贷、保险、理财等金融活动；5) 依法合规开展证券基金业务，强化证券类机构治理，合规开展资产证券化业务。

05

06

用户对互联网金融服务的更高要求

- 用户对互联网金融服务的了解程度逐步加深，再加上各类金融机构纷纷入局，提供更多可选择的产品、服务，推升用户对服务提出更高要求。
- 这不仅局限在营销手段、推广渠道上，而是对平台的产品设计、权益配置、配套生态打造、平台玩法设计等诸多方面提出更高要求。
- 平台在风控前提下需投入更多精力在相关方面，以实现用户吸引、留存、促活等目标，考验平台的整体经营能力。

(七) 金融与科技互归本源的转折 (1/2)

金融的归金融，科技的归科技

互联网金融服务中，金融与科技角色杂糅

- 互联网金融服务的参与者更为复杂，金融服务与科技服务的角色杂糅，提供者可以是一家平台也可以是多家平台，许多头部机构往往一身兼

金融与科技服务的本质正在逐步厘清

- 助贷、联合贷等监管导向，在逐步厘清互联网金融中金融与科技服务的本质，避免科技超越服务界限涉足金融领域而导致的监管套利、风险积聚等问题

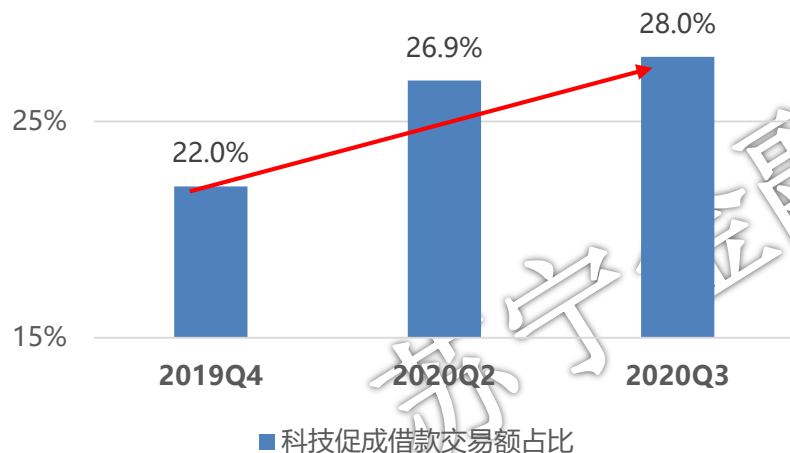
金融门槛升高，推动纯科技业务转型与拆分

- 金融的归金融、科技的归科技，网络小贷等持牌门槛的提高，也提高了提供金融服务的成本，对于头部互联网金融平台，纯科技服务的转型及业务拆分提上日程。

(七) 金融与科技互归本源的转折 (2/2)

金融的归金融，科技的归科技

向持牌金融机构输出能力 - 以某数科公司为例



金融业务划归持牌运营主体，科技服务寻求内外业务机会：

向持牌金融机构输出科技能力：与持牌金融机构优势互补，输出纯科技能力与服务；

科技服务拓至智慧城市等领域：凭借数字科技实力，拓展智慧城市、智慧医疗、智慧教育等更广泛服务领域。

(八) 疫情及社会认知引发的服务形态转折 (1/2)

信息保护、借贷诱导等问题，促使平台反思

疫情凸显平台承担社会责任的要求

- 疫情期间，互联网金融平台对小微企业、低收入人群的普惠金融服务责任愈发凸显。更多平台通过低息信贷、延长账期、减免费用等方式提供援助，社会对平台承担社会责任的要求与平台自身意识越来越强。

社会对互联网金融服务的认知转变

- 行业在发展过程中出现了一些乱象，P2P、非法集资、校园贷、暴力催收等，很多问题依旧在治理中。这引发社会对互联网金融行业产生负面认知，需要从业机构以更加合规、规范的服务形态及意识，建立起受信赖的品牌。

社会对用户保护的关注度提升

- 监管、社会对金融用户的保护意识日益提升，各类损害用户权益的问题陆续爆出、被监管整顿。无论是监管还是公众，对于平台的用户保护行为都有越来越高的期望，越来越向银行等持牌机构的水平看齐。

(八) 疫情及社会认知引发的服务形态转折 (2/2)

金融APP适老化改造

- 支付宝等金融APP参与适老化改造，解决老年人使用问题，同时能够吸引更多老年用户。

土味借贷广告被批评

- 土味借贷广告引发公众反感，并受到一些官方媒体的批评，公众认知导向促使平台反思。

苏宁金融提供小微低息贷款

- 疫情期间紧急安排80亿资金扶持小微，针对有贷款需求的防疫产品供应商，紧急提升贷款额度20%-50%，降低利率，快速放款。

法院判偿还利息

- 法院对一系列已签署借贷合同，但未明确披露信息、息费设置破限、有违法违规行为的判处，促使平台严加规范展业行为。

VS

精细化运营是必要能力

平台在风险控制、成本控制、运营控制、合规等领域面临更高要求

01

高价值牌照更受青睐

金融牌照门槛抬升，直销银行、消金、资管类高价值牌照重要性凸显

02

生态布局的力量

场景仍然对金融转化有高价值，自营场景、或对外接场景有强势影响力的平台，构建自有生态圈，形成生态分散的金融布局

03

纯科技输出步伐加快

互联网金融平台更加重视纯科技力量的集中、提升、输出，作为业务转型与估值提升的重要方向之一

04

用户数据使用面临挑战

对平台基于用户数据提供服务的行为，监管趋势逐步严格，如何运用有限数据达成展业效果需要平台未雨绸缪

05

面对业务合作压力

区域性金融机构互联网展业的要求提高，在资金、产品等方面给互联网平台带来压力，需提升自身能力以应对

06

要满足越来越高的期待

开展同类金融服务，各界对互联网金融平台的期待将愈发向银行等机构看齐，需爱惜品牌羽毛，更多承担社会责任

07

海外进军持续

国内互联网金融市场的竞争态势胶着，一些平台凭借国内经验进军海外，在支付、信贷等领域输出产品与服务

08

- ✓ 苏宁金融研究院是苏宁金服集团旗下的大型专业研究机构，于2015年11月在南京成立，下设战略管理与规划中心、互联网金融研究中心、金融科技研究中心、消费金融研究中心、供应链金融研究中心、新产业与微小企业研究中心、投资策略研究中心、宏观经济研究中心、法律和政策研究中心等九大中心，办公地点位于南京、北京和上海。
- ✓ 秉承多元开放、价值共享的原则，苏宁金融研究院有效整合内外部优秀资源，聚焦金融科技、供应链金融、智能投顾、消费金融、小微金融、新产业与区域经济等研究领域，提供专业培训、转型咨询、金融科技输出等服务，[联系邮箱为sncfzx@suning.com](mailto:sncfzx@suning.com)。
- ✓ 目前，苏宁金融研究院建立了包括全职研究员、特约研究员在内的20余人的研究团队，在40多家主流财经媒体和自媒体平台开设专栏，月均发表专栏文章400余篇，定期发布专题研究报告，致力于成为具有广泛影响力的一流企业智库。
- ✓ 更多信息，欢迎访问苏宁金融研究院官网<http://sif.suning.com/>。

□ 版权声明

- ✓ 本报告为苏宁金融研究院制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

□ 免责条款

- ✓ 本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合苏宁金融研究院监测产品数据，通过苏宁金融研究院统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，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，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，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和观点不承担法律责任。

□ 联系我们

- ✓ 邮箱 sncfzx@cnsuning.com；微信订阅号：苏宁金融研究院（后台留言）。

扫码关注，更多干货等着你

苏宁金融
SUNING FINANCE

扫码关注“苏宁金融研究院”订阅号，
获取更多干货，我们期再见！



全场景更普惠

谢谢观看

THANK YOU

全场景更普惠