



NIFD

国家金融与发展实验室
National Institution for Finance & Development

普惠金融聚合模式 研究报告

Puhui Financial Resource
Aggregation Mode Report

欢迎关注张小璋碎碎念

这个公众号是一个文科技宅的野生产品路，不但记载着我
是如何从一个文艺法语小青年变成呆萌理工男的蜕变。专注
互金领域，从P2P、网贷到区块链、供应链金融，好嗨哟！



课题组负责人：

曾 刚 国家金融与发展实验室副主任

课题组成员：

李广子 中国社科院金融所 银行研究室主任

栾 稀 中国社科院世界政治与经济研究所

李重阳 国家金融与发展实验室

王 莹 国家金融与发展实验室

王 蓉 国家金融与发展实验室

刘 伟 国家金融与发展实验室

唐 蜜 上海大学经济学院

目录 CONTENTS

02 / 第一章 绪论

06 / 第二章 普惠信贷业务发展

普惠信贷发展现状与困境 07

破局之道：聚合模式 09

12 / 第三章 聚合模式：节点的解构

获客节点 14

风控节点 17

增信节点 21

资金节点 23

26 / 第四章 聚合模式：节点的联结

聚合模式的合作准入机制 27

聚合平台的系统架构 27

主导聚合的核心能力 30

32 / 第五章 聚合模式的实践

资金与获客、风控的单节点聚合 33

多节点的全面聚合 34

40 / 第六章 聚合模式的监管：初步探讨

分业监管框架下的聚合信贷 41

未来的展望 48



绪论

2010年之后，随着互联网和IT技术的革命性突破与大规模普及，普惠金融在中国获得了爆炸式发展，人们对金融服务产生了大量新需求，金融业面临着重大机遇与挑战。2013年11月12日，第十八届三中全会通过《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，正式提出要“发展普惠金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品”，普惠金融理念正式走入国家级文件。2015年12月，国务院印发《推进普惠金融发展规划（2016-2020）》，全面阐述了推进我国普惠金融发展总体思路。2016年，G20第十一次峰会在中国杭州举行。数字普惠金融被列为重要议题之一，会议通过《G20数字普惠金融高级原则》、《G20普惠金融指标体系》升级版及《G20中小企业融资行动计划落实框架》三个文件。其中《G20数字普惠金融高级原则》是国际社会首次在该领域推出高级别的指引性文件，是全球普惠金融发展的重要里程碑。2017年《政府工作报告》中提出，鼓励大中型商业银行设立普惠金融事业部。2018年《政府工作报告》再次指出，支持金融机构扩展普惠金融业务，并要求下大力气降低小微企业的融资成本。2019年《政府工作报告》更强调，要完善金融机构内部考核机制，激励加强普惠金融服务，切实使中小微企业融资紧张状况有明显改善，综合融资成本必须有明显降低。政策层对普惠金融的重视程度和推动力度不断提高。近年来，在政策引导、监管引领、各相关部门协同下，我国普惠金融发展已经取得阶段性成果。储蓄、支付等基础金融服务的覆盖面不断延伸。截至2018年底，全国银行业金融机构乡镇机构覆盖率达96%，2013至2018年，全国人均拥有的银行账户数由4.1个增加到7.2个，全国银行卡人均持卡量由3.1张增加到5.5张。在经济转向高质量发展的背景下，与产业升级、乡村振兴战略密切相关的小微企业、农户等群体的融资环境问题备受关注，如何提升现有金融体系对这部分人群的信贷供给质效成为下阶段普惠金融工作的重中之重。从近几年的实践来看，传统金融机构（尤其是商业银行）是我国普惠信贷供给端的主导力量，其他类型的机构，如村镇银行、金融科技企业、融资担保和保险等，也在发挥着越来越重要的作用。

在传统的借贷业务中，金融机构通常独立完成从申请到贷后管理的全部业务环节，这种“单打独斗”的发展模式也一度被移植到普惠信贷领域。但是普惠金融服务的客户群体具有金融需求多元、地域分布广泛且分散、风险复杂且识别成本高、金融素养和互

联网接受运用程度参差不齐等特点，而单一金融机构在普惠信贷业务开展中，存在获客渠道单薄、自有数据风控效果不理想、风险自担情况下风险过于集中、资金供给受限从而影响规模成长等诸多问题，在业务可持续性上遭遇瓶颈，从而在“单打独斗”模式之外衍生出了“科技赋能”模式。赋能模式是指互联网企业向传统金融机构提供技术支持，弥补其技术短板，通过对既有业务的线上化、智能化、数据化提高运营效率，降低人工成本，同时改善用户体验。但是，互联网企业所能输出的能力存在明显的边界：即其优势仅存在于线上。一方面，纯线上经营模式能支持传统机构为移动互联网族群提供契合他们习惯的快捷服务，但难以覆盖大量存在于线下、互联网能力薄弱的长尾人群。另一方面，互联网企业积累和融合的线上数据能够支持其有效进行身份识别和欺诈风险辨识，开展小额、短期、消费性贷款业务，但在中大额、中长期贷款的信贷风险甄别上能够发挥的作用有限，限制其对小微企业、农户等群体生产经营性资金需求的服务能力。

在这一背景下，一种新模式——普惠信贷聚合模式——被提出并应用。对于聚合模式，我们将之定义为依托金融科技搭建开放平台，将在获客、数据、风控、增信、资金等业务节点中各有所长的机构连接起来，形成有机生态体系的普惠信贷业务模式。在聚合模式中，诸多业务参与方在遵循自身经营资质要求和机构间合作规范的前提下，充分发挥各自在业务属性、服务网络、数据沉淀、科技研发、融资渠道等方面的差异化优势，产生规模经济效应，从而为普惠金融人群提供多元化、价格可承担、体验便捷的信贷解决方案。相比传统的单打独斗模式和赋能模式，聚合模式更具灵活性与机动性，其实质是主动找到业务经营中的缺陷，整合在该环节具有比较优势的机构，通过协同作用消除短板，用专业化分工的方式化解前两种模式无法突破的客群下沉瓶颈，同时通过最大化普惠信贷业务中各核心节点的产能，降低成本，惠及民生。

需要指出的是，在 2018 年底，中国人民大学中国普惠金融研究院联合 BFA 提出了“金融聚合器”的概念，将之定义为通过降低任意一方或双方的交易成本或风险，作为中介在大型金融服务供应商和目标客户之间提供服务的个人或实体，具有一定商业目标或公众协调力。这个概念与我们所提出的“普惠信贷聚合模式”虽然文字相近，但是



内涵存在区别。首先，我们的研究对象是开展普惠信贷的一种全新模式，其形成的是一个包含众多机构的金融生态体系，而“金融聚合器”是一类中间服务机构的概念，可以是科技公司、代理商或者本地商家。其次，我们探讨的“聚合模式”是为了让更多原本受到金融排斥的普惠金融人群得到方便快捷、价格合理的信贷服务；而“金融聚合器”作为中间商的功能是一方面为金融机构聚集客户、另一方面为客户提供一站式丰富的金融服务。最后，“普惠信贷聚合模式”当中包含着充当“金融聚合器”角色的机构，但其作用远远不限于此。在后续的分析中，我们将通过解构普惠信贷业务链，分析聚合模式中究竟连接了哪些机构，而这些机构在其中又发挥着怎样的作用。

第一 消费金融



普惠信贷业务发展

- 普惠信贷发展现状与困境
- 破局之道：聚合模式

普惠信贷发展现状与困境

2005 年，普惠金融（Inclusive Finance）这一概念被提出，指以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务，其主要服务对象是小微企业、农民、城镇低收入人群等。其中，普惠信贷作为普惠金融的重要组成部分，就是要为上述普惠金融群体提供借贷服务。

近年来，我国的普惠金融得到了长足的发展。截至 2018 年末，人民币普惠金融领域贷款余额 13.39 万亿元，同比增长 13.8%，增速比上年末高 5.3 个百分点；全年增加 1.62 万亿元，同比多增 6958 亿元；普惠口径小微贷款余额 9.36 万亿元，同比增长 21.79%，比各项贷款增速高出 9.2 个百分点。普惠口径小微贷款支持小微经营主体 1723.23 万户，比年初增加 455.07 万户；小微企业贷款利率有所下降，2018 年四季度银行业新发放普惠型小微企业贷款平均利率为 7.02%，较当年一季度下降 0.8 个百分点。人民银行通过定向降准、定向中期借贷便利、再贷款等方式向金融机构提供优惠利率的长期资金，引导金融机构积极向小微企业传导政策红利。总体来讲，在未来一段时期内，制约普惠信贷发展的主要瓶颈将是优质资产的稀缺，已经接触到既有普惠服务的这部分人群，其金融需求即将被市场各参与主体争相挖掘殆尽，后续增量有限。因此，普惠信贷下一步的发展方向是要针对至今仍受到强信贷约束的长尾人群，进一步增量、扩面。

普惠信贷重视消除金融排斥、实现社会公平。以传统的商业银行贷款为例，银行信贷业务十分关注第二还款来源，不仅要求借款人征信良好并提供收入证明，往往还需提供担保或以房屋、车产等进行抵押，使得当借款人无力偿还贷款时，可以通过对担保人进行追索或处置抵押物进行偿还。这种业务模式对于商业银行较为谨慎的风险偏好来说无可厚非，但它却将那些没有房屋车辆、不具备户口社保、但却有真实金融需求的人群排除在外，形成了传统意义上的金融排斥。近年来，随着互联网和大数据、人工智能、云计算等金融科技的应用，数字普惠或者“互联网+”普惠的模式兴起并被广泛应用。

新技术的应用挖掘了社交、线上消费、支付等软数据的“变现价值”，有效降低了交易成本和信贷服务的门槛。但是，随着这种“互联网+”模式把线上用户的数据挖掘得越来越充分，新的金融排斥也随之产生：那些生产经营活动集中在线下，或者互联网应用能力和移动智能机操作经验不足的小微企业主、农户、城镇低收入群体具有合理、真实的融资需求，如果有风险价格合理的资金为其“造血”，他们完全能够在偿还本息的同时提升自己的生活和经营能力，却因触网概率低，缺乏线上行为痕迹而成为“互联网+”时代的真空地带。从需求侧看，除了普惠信贷可得性受到限制外，一些普惠金融机构也未充分挖掘借款人的需求，其产品额度、期限、还款安排等方面设计无法与潜在客群的用款需求匹配，业务流程在效率与便捷性方面也不能适应目标客户，导致用户满意度不理想，这又进一步形成对普惠金融人群的隐性排斥。

面对这种新的金融排斥，大多数单一机构往往无计可施。所谓“普惠”，应该有“普”才能“惠”，即只有扩大客户群体覆盖面和服务供给量方能实现信贷定价的下行，这是符合经济学中规模效应的。当一个机构投入巨大资源在某一个地区进行专业化发展，雇用专业的信贷经理提供服务、开展金融教育、建立当地数据档案；或者针对某类客户群体深耕细作，充分挖掘其信贷需求、分析风险因素，都无疑会产生巨大的运营成本。这部分投入如果要弥补，一种方式可以通过较高的定价解决，但是这违背普惠的初衷；另一种方式，则势必要求对应一个规模庞大的资产端（即所谓“普”），用摊薄成本的方式，降低价格，达到“惠”及民生的目的。然而普惠金融的客户群体通常有着金融需求多元、地域分布广泛且分散、风险复杂且识别成本高、金融素养参差不齐等特点，与之相对的是单一机构往往囿于其业务范围、客群偏好、风控技术、服务网络、资金成本等方面的局限性，难于同时兼顾专业化、规模化和风险可控三个目标，从而带来了一个两难的局面：在金融机构独立完成普惠信贷全部业务环节这一“单打独斗”的模式中，服务覆盖面的扩大、客群的下沉、客户体验的提升与定价的降低不可兼得，即“普”与“惠”的矛盾。站在行业的角度来看，各类普惠信贷从业机构在获客网点铺设、地面团队搭建、技术研发等方面势必存一定的重复建设，导致社会资源浪费。

破局之道：聚合模式

面对普惠信贷发展过程中的问题与矛盾，聚合模式应运而生。所谓聚合模式，就是将普惠信贷中的环节拆分解构，形成获客、数据、风控、资金、增信等独立的业务“节点”，进而依托金融科技搭建统一平台，将在不同节点上各有所长的机构连接起来，形成有机生态体系的普惠信贷业务模式。在聚合模式下，诸多业务参与方在遵循自身经营资质要求和机构间合作规范的前提下，充分发挥各自在业务属性、服务网络、数据积累、科技研发、融资渠道等方面的差异化优势，以协同方式消除业务短板，产生规模经济效应，从而为普惠金融人群提供多元化、价格可承担、体验便捷的信贷解决方案。

目前，提供普惠信贷的服务机构主要有四类。第一类是商业银行，截至 2018 年末，全国已经有 5 家国有商业银行在总行和全部一级分行成立了普惠金融事业部，股份制商业银行共设立 5147 个小微支行、社区支行，多数银行设立了小微业务部门或专营机构，开展普惠金融业务的银行则更多于此。第二类是以 BATJ 等为代表的互联网企业，基于互联网业务开发出全线上、小额、短期的消费信贷产品，为互联网用户提供了便利、快捷的服务体验。第三类是消费金融公司、小贷公司，分别专注于大众消费信贷需求和小微经济体的经营性资金需求。最后一类是在互联网思维和共享经济热潮中诞生的 P2P 平台，为民间分散的个人融资需求和个人投资需求搭建了集中、匹配和撮合的渠道。经历数年发展和沉淀，上述机构基于各自业务属性和优势，以各自擅长的模式在服务某个细分的普惠金融人群方面已经取得了阶段性成就，但也存在一定局限。如图所示，在普惠信贷的市场格局中，银行的风险容忍度有限，对财务情况、抵押物等方面的准入门槛较高，主要服务于城镇中等收入或资产充分的人群和中小微企业中的龙头企业。传统小额贷款公司立足当地经济发展，主要服务于当地小微企业群体，消费金融公司主要为中低收入人群或家庭提供以生活消费为目的的短期贷款服务，但两者均受杠杆约束较大，供给能力有限。中高定价、低额度的 P2P 产品定位于为次优级以下人群的短期用款需求提供融资方案。互联网企业则主营小额（平均额度约 1 万）、短期（平均期限不超过 1 年）的消费型贷款，满足互联网消费场景中的信贷需求，其纯线上服务模式及主要依赖互联

网行为、消费和支付信息为风控以主要判别依据，往往难于满足额度相对较大、期限更长的用款需求。

在此格局中，中大额、中高风险的广泛区间里存在巨大的结构性空白，蕴含大量长尾人群——尤其是微型企业主、个体工商户、生产性农户等小微经营者——的融资需求，目前尚鲜有信贷服务机构介入，可以说是普惠金融的新蓝海。基于金融科技的赋能模式一定程度上延展了银行、互联网信贷服务商等机构的业务边界，但在进一步市场扩张和下探，或满足存量客户更复杂多元的融资需求，进入蓝海市场时，其商业可持续性均或多或少遭遇挑战，需要通过突破现有模式的局限来挖掘。

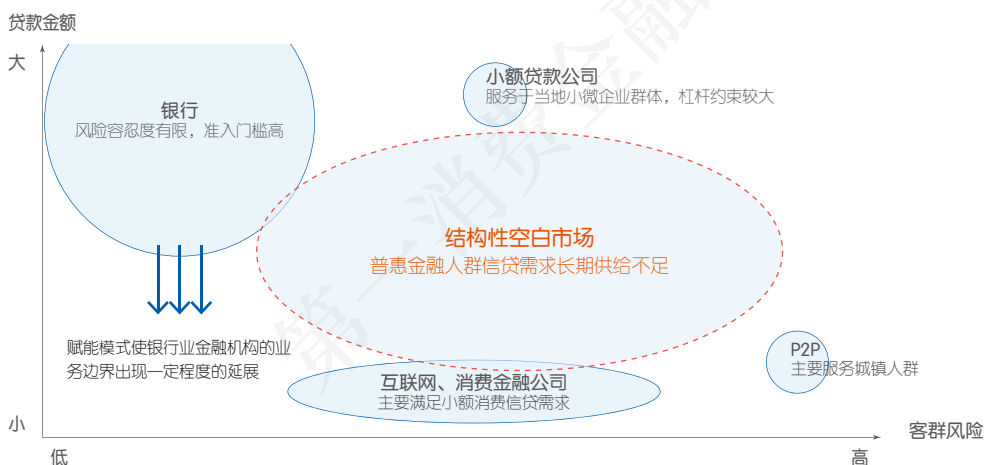


图 2-1 普惠信贷市场存在可以挖掘的巨大空间

不同类型信贷供给机构因其业务属性、治理模式不同，其服务的目标人群各有差异，形成一定的供给格局。其中，普惠金融人群的依旧存在供给不足，潜在市场空间可观。

在我国经济由高速增长转向高质量增长的新阶段中，小微和三农群体在产业升级、乡村振兴战略中发挥着至关重要的作用，切实改善这部分人群的融资环境刻不容缓。

2018 年央行多次定向降准，释放约 4 万亿流动性，旨在缓解以小微企业为主的普惠金融群体信贷供给短缺难题。同时，“供给侧改革”在国务院常务会议上被多次提及，如何打通货币信贷政策传导，落实定向发力、精准滴灌，成为破解小微企业融资困局的要点。今年两会期间，银保监会主席郭树清提出，金融供给侧结构改革就是要“从金融业的机构体系、市场体系、产品体系都要进行一些调整”。从供给端的覆盖面来看，传统金融体系长期缺乏触达小微企业、个体工商户和三农群体这些实体经济“末梢”的毛细血管，而担保、保理等类金融机构，甚至财税结算、交易支付、物流等非金融体系内的服务机构与普惠金融群体有灵活、高效的交互触点，掌握与其偿付行为相关的各类真实数据，可以作为金融体系化解普惠金融“最后一公里”难题的突破口。从需求端的角度，在传统金融机构面前，小微企业主、个体工商户、三农、低收入等群体一般难以满足商业银行要求借款人有稳定的收入来源或经营表现、充分的资产作为抵押物等授信政策的门槛，固定的产品形态也与其复杂多样的用款需求不相适应。纯线上信贷一般额度较小、期限较短，难以符合这部分人群生产经营上的用款特点：这类群体对额度和期限较为敏感，比如互联网的信贷产品额度远小于企业主和工商户资金周转的要求，即便利率再下降，对他们也于事无补。事实上，在额度和期限适配其资金需求的情况下，他们通过经营活动获得的收益，可以覆盖相对更高的贷款成本。另一方面，三农人群使用互联网和智能手机的频率相对较低，县域地区金融基础设施落后，线上数据积累有限，依靠纯线上模式无法充分触达，仰赖线下人海战术又会带来难以负荷的运营成本……等等两难境况告诉我们，不同机构基于其业务属性，对各类普惠金融群体各有其独特的能力优势，也不可避免地存在局限。普惠信贷聚合模式的价值就是将优势资源整合，重塑信贷服务的供给方式：将构成复杂的信贷业务链条拆解，引入在各个细分环节具有比较优势的服务机构，通过专业化分工弥补业务短板，发挥公倍数效应，促使整个供给体系能够以商业可持续的方式向长尾人群提供产品设计合理、价格可承担的普惠信贷服务，真正意义上破局小微、三农人群的融资难题。



聚合模式：节点的解构

- 获客节点
- 风控节点
- 增信节点
- 资金节点

节点(node)是通信网络中的概念,指网络中的再分点或者通信端点,作为一个实体,节点拥有发送、接收或处理信息的能力,例如在一个计算机网络中,主机、调制解调器、交换机、手机或者打印机都可以成为一个节点,但是插线板作为无源分点,仅仅作为电流和信息的通路,所以并不构成节点。在普惠借贷领域里,我们可以运用类似的思维,定义普惠借贷业务节点:即可以由单一实体独立提供服务的业务模块,应该具备接收信息、加工处理、发送结果等功能中的全部或部分。一个节点上可以存在多个不同实体同时独立提供服务,而不同的节点之间既可能存在信息的流动,也可能存在金融资源或技术的融合互补,不同节点被连接起来,共同组成了普惠信贷业务的全流程;而在各个节点上发挥功能的机构则聚合在一起,形成了一个有机的普惠信贷生态网络。

从流程上讲,完整的普惠信贷业务链条可以拆解出产品设计、营销推广、客户准入、风险评估、额度授信、增信、签约、贷后管理和催收等诸多环节。根据节点的定义,我们将普惠信贷全流程解构为获客、风控、增信和资金四个主要节点,本章将详细描述在聚合模式中,每个节点的功能、涉及到的机构以及将这一节点开放给外部机构形成聚合的效果。



图 3-1 普惠信贷业务链条中的主要节点可以提炼为获客、风控、增信和资金

获客节点

获客是普惠信贷业务流程中极为重要的一个节点，其目的是要找到并吸引具有与产品相适应的金融需求的客户，核心问题是接触客户的渠道和成本。获客能力在很大程度上决定着普惠信贷资产端的规模和质量，而很多类型的机构都可以在这一节点上提供独具特色的资源。

在获客节点上，最为基础的一类是在互联网平台通过营销手段获取流量的模式。提供这类服务的机构一般为社交、搜索、资讯门户等平台，本身具有宽泛的客群类型和庞大的流量。这类机构只进行非定向营销推广，不对客户进行筛选和鉴别，这种合作追求的是面的延伸和量的拓展，获客方式相对粗放。与这种基础模式相对应的，是精准导流模式。提供服务的机构往往体量巨大、掌握了海量的自有客户数据、具有较强的科技能力，比如阿里、京东、腾讯系的公司。不同于前者，提供精准导流服务的机构会首先根据其潜在客户特征的洞察进行画像建模。由于普惠目标客户体包含了城镇低收入人群、小微企业主、个体工商户、农户等诸多群体，而且每类群体中的潜在客户也都分散在不同地区、具有各不相同的金融需求，因此不可能通过一个模型进行覆盖，某个产品必然针对具有某一个或者某几个特征和需求的人群。这些提供精准导流服务的机构的自有生态内沉淀了大量的互联网行为、消费、支付等数据，可以通过模型对客户进行分层，鉴别出符合这些特征并具备金融需求的潜在客户，进行定向推荐。这种模式的好处在于，从一个非定向的人群中筛选客户，找到符合条件的优质客户所需要的成本相对较高；而设置数据标签进行筛选后的人群最终转化为实际客户的概率更高，大大降低了获取和处理信息的成本，也就是说将过去“大海捞针”式的获客方法转变成了“有的放矢”。同时，这些提供获客服务的机构的大数据模，还能够在一定程度上对借款人进行风险识别；获得贷款后客户实际的信贷守约情况会反哺模型，驱动其模型迭代升级，从而不断优化获客和风控模型。另外，当获客服务是由阿里巴巴、京东等独角兽机构提供时，它们还会对用户产生一种“天然约束力”，比如某客户是淘宝和支付宝的深度用户，通过精准营销模型分析，认为他具有某种金融需求的倾向且符合筛选要求，当他通过阿里的推荐

与普惠信贷机构签订融资合约后，他会比没有阿里作为推荐方的时候具有更强的履约意愿：作为一个阿里系的深度用户，该用户不希望自己的任何违约记录被阿里掌握，进而影响到他在阿里体系内诸项与信用行为相关的应用权限。也就是说，具有较强客户粘性和约束力的平台参与获客节点的服务，可以在一定程度上把这种客户粘性和约束力传递、同化到整个普惠信贷体系中。

上述基于互联网或移动互联技术的获客模式，大多服务于小额、高频的资金需求，且往往不需要抵质押，服务商追求为客户提供极速、便捷的融资解决方案。但是有大量以小微企业主和农户为代表的用户，存在中大额、长期限、用途多样的信贷需求，对服务供给方的线下网点能力提出挑战：首先，这部分人群的生产经营行为主要在线下场景发生，能真实反映其偿付能力的数据线上化程度也有限，存在需要服务机构通过运用地面团队进行获客、数据采集和尽调的情况。另一方面，普惠金融人群普遍存在的金融能力欠缺问题也导致他们在寻找、识别和获取信贷资源过程中的主要障碍之一，这就要求服务机构不仅能输出适配其用款需求的产品，也有提供专业信贷顾问团队为借款人提供即时、个性化的咨询服务，为其答疑解惑。而且，大额、长期的信贷业务可能涉及复杂的用款方案制定，抵押流程办理，甚至资产处置等，线下作业是业务开展的必要条件。面对此类状况，那些在小微企业、个体工商户或农户生成经营场景中提供中间服务经营的机构在客户触达和需求挖掘上具有独特优势。比如国内最大的支付清算机构之一银联，坐拥海量的商户资源，又拥有覆盖全国的网点和线下营销网络。根据全球支付行业权威市场研究机构“尼尔森报告”发布的《2017 年度亚太地区收单机构排名表》和《2017 年度全球收单机构排名表》，银联商务在亚太地区收单机构排名位居第1位。在获客节点上，银联可以与诸多金融机构开展合作，了解其风险收益偏好和风控要求，进而使用积淀的大数据和人工智能算法，分析小微商户的金融需求，把二者进行匹配，从而解决信息不对称的问题、起到撮合交易的作用。在营销手段上，目前最新的智能 POS 终端已经投放超过 1000 万台，覆盖 800 多万个商户，在这些终端的开机界面、操作节点上都可以进行个性化的广告投放。同时，银联本身就要对商户进行定期回访，线下营销人员如拉家常一般了解小微企业主和个体工商户的机具使用、收付款、流动资金困扰等情况后，可

以获知其经营中的资金问题，挖掘出融资需求，从而推荐适当的普惠信贷产品。另一个可以在获客节点上大有作为的是保险行业。首先，寿险、车险等险种保单中沉淀了大量客户信息：除了年龄、职业等基本信息以外，保费的缴付行为一定程度上能够反映客户的支付能力，车险的被保车辆情况是关键的资产信息，这些与信贷行为强相关的信息对大额、长期信贷交易的风险判别方面显然比互联网行为数据具有更高的价值。此外，保险企业经验丰富、数量可观的地面营销网络也为提升获客产能带来更大的想象空间。除了银联和保险以外，财税结算部门可以在小微企业和个体工商户群体挖掘数据，助农组织、妇联等公益机构则分别对农户和妇女潜在借款人具有触点优势，能够更好地捕捉对应群体在生活、生产和经营环节中产生的即时资金需求。

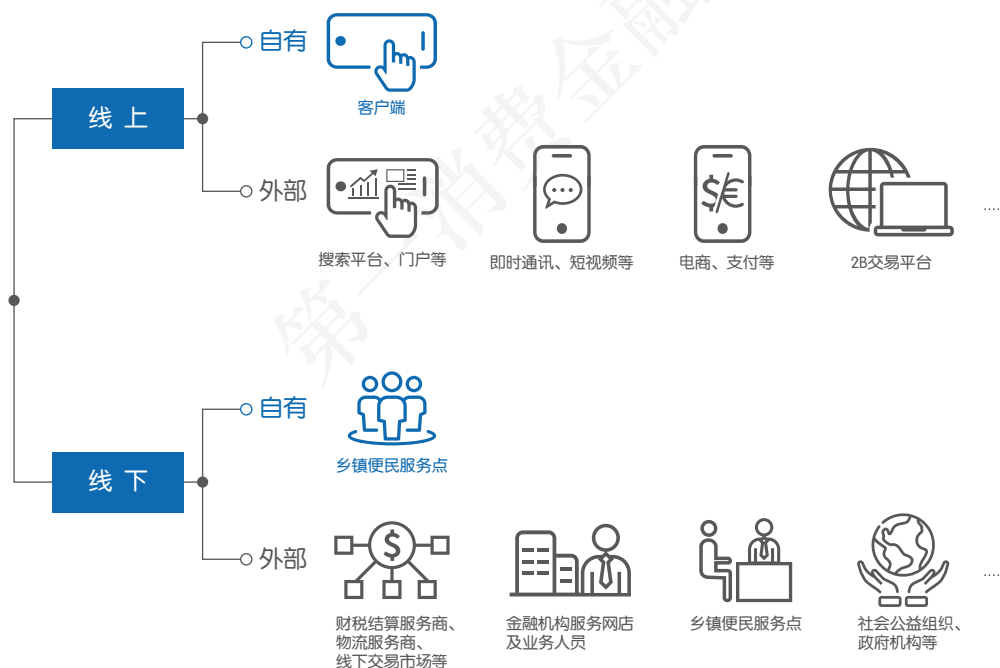


图 3-2 聚合模式的获客节点

在获客环节，信贷服务机构除了通过自有平台和渠道触达借款人外，也可与普惠金融人群之间存在高频交互的服务机构合作，扩大业务覆盖面，提高转化率。

获客节点的聚合可以使参与合作的各方均得到收益。从普惠信贷业务角度来看，通过连接多种机构形成多层次的服务网络，能够弥补传统模式单一服务渠道覆盖不均或不充分的短板，提高服务渗透率、人群触达率，从而能够扩大普惠服务的规模效应。从提供获客服务的机构角度来看，他们除了主营业务（比如电商、支付、保险等）以外，还能够借由聚合模式其他节点的能力，挖掘客户的信贷需求，为自己的用户提供附加的金融服务，无疑可以增强客户粘性。从经济回报来看，获客节点上的机构在交易撮合中，可能按照推荐客户实际交易金额的一定比例收取费用；也可能在合作信贷机构获得利息收入后，按照一定比例取得佣金。但是无论通过何种方式，这些机构都能够通过提供用户鉴别和推荐服务，获得类似于商业银行中间业务收入的可观的无风险收益。

无论是单一机构使用自有团队进行营销获客，还是聚合多方实体协同作业，都存在营销人员道德风险的问题，可能后者尤甚。过去，大量的信贷数据都是由营销人员获取的，即便有验证环节也一般是本地某一位管理层进行审批，一旦骗贷者与营销人员和负责验证的员工达成共谋，将会带来严重的风险。传统的规避这种道德风险的方式一般是加强销售能力和质量的管理，通过宣传和培训，建立诚信、负责的营销观念，要求销售人员和审批人员本着了解客户、管理风险的初衷对客户进行尽职调查。目前，金融科技正在提升对营销人员道德风险的管控能力。首先，大数据和人工智能技术令服务机构能够摆脱仅能依靠营销人员提供数据、审批人员通过书面审核和面谈审核进行信贷决策的局限。通过自有数据和第三方数据建立起的客户资信画像可以作为对借款人风险评估的依据，全线上、无纸化的流程减少了人工干预的环节，不仅规避了人为材料造假、串通共谋的风险，使信审结果更加客观和标准化，还能降低运营成本。

风控节点

风控环节由聚合平台、增信方和资金方三方分别凭借自有模型独立进行。平台对借款人的信用资质进行初步评估，并输出基础评估结果作为增信方和资金方的辅助信息。增信方借助其业务数据优势对信贷底层资产进行风险评估，做出承保决策。资金方基于

其风险管理体系和政策进行最终贷款决策。多方独立模型对借款人的信贷风险进行多重校验，提升了风控效果，降低了信用违约发生的概率。

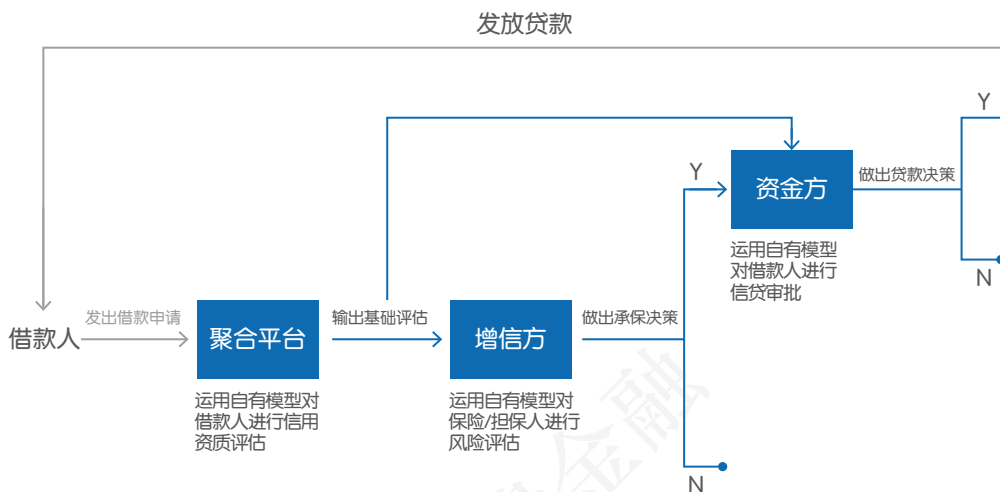


图 3-3-1 聚合模式的风控节点由多方独立进行

在聚合平台的风险评估环节，数据资源的融合化解了普惠金融人群数据碎片化、分散化的行业痛点，为用户画像、反欺诈、信贷风控提供信息和模型支持。从数据来源的角度，该节点参与方主要包括四类，第一类是聚合平台本身，运用其自有数据和模型输出对借款人的风险评级；第二类是征信机构，包括央行征信、百行征信两家个人征信机构，以及100余家在央行备案的企业征信机构；第三类是社保、财税、工商等公用事业系统；第四类是专业的个人信用管理平台，如芝麻信用、前海征信等机构，它们通常背靠隶属集团生态内沉淀的亿级数据，并在大数据技术领域处于领跑地位输入到量化分析模型中的各类数据因子在对不同类型风险的甄别中发挥作用，并互相交叉验证，形成对借款人的风险画像。在授信决策中，我们讨论的风险主要分为两大类，欺诈风险和信贷风险。

反欺诈环节的主要功能是验证借款人的真实身份和偿付意愿。一些信用风险较大的个人可能通过伪冒申请、提供虚假资料和虚假联系人等方式获取信贷资源；更有甚者，通过黑灰色产业的代办包装、组团骗贷。所谓的信贷黑中介会反复冲击各家贷款机构的审批模

块，试图破解其审核规则中的漏洞，并通过各种手段对申请人进行包装以突破信贷机构的风控规则，造成普惠信贷服务机构的重大风险和损失。专业的数据服务商可以与数以千计的机构合作，利用包括电商、支付、银行、保险、视频、交友、航旅、外卖、物流等诸多平台的海量数据。在模型上，使用复杂网络技术，识别可能的欺诈行为。面对黑色产业层出不穷的新手段，反欺诈技术也会不断迭代。一般会有多套备选规则同时运行，被判断为最有效的规则作为实战使用，执行强拒绝；其他规则在后台同时运行，如同“暗哨”一般，作为储备规则使用。一旦发现某个后台规则的通过率出现异常波动，该暗哨就会被立刻转移为前台规则，进行防护。这种高频率、多规则的应用，能够显著降低各类欺诈风险问题的发生概率，一方面保障了普惠信贷平台的安全，同时更有效缓解了逆向选择的风险，让更多信用良好的借款人能够以更低的成本和更高效便捷的方式进行融资。

在信贷风险评估中，传统银行体系因长期服务优质客群，对小微企业、个体工商户、低收入人群、三农人群等的数据积累有限。小贷公司经营体量普遍较小，难以形成广泛且大量的数据样本。互联网企业虽然拥有社交、电商、移动支付等大数据资源，但是缺乏与信贷行为强相关的金融数据，所以在中大额贷款的风险识别能力上仍然存在短板。聚合模式通过整合多方数据模型，汇集多维数据在判断普惠金融人群信贷风险上的优势共同支撑信贷决策的制定。比如一个小微企业主，他可能缺少足够的财务数据，但是保险公司所掌握的险种购买选择和保费定期缴纳记录能够在很大程度上证明其风险意识、支付能力和欺诈倾向，而房产、车产等个人资产信息又能进一步佐证其偿还能力，这类在中长期服务中沉淀下来的金融数据无疑为信贷决策提供了极具参考意义的依据。

总之，通过风控节点上的聚合打破了“数据孤岛”，不同体系中数据的沉睡价值被唤醒，有效解决了普惠金融人群因结构性数据缺乏或不足而风控难度高的问题，从而获得“一加一大于二”的效果。一方面，不同种类的数据能够充分发挥自身的比较优势，比如行为数据更多地使用于反欺诈判断中，而金融数据则在信贷风险的评判上贡献更多价值。另一方面，大量富集的数据可以支持普惠信贷机构为不同客群提供额度、期限、还款方式、定价等各方面均具差异化的产品方案，从而形成“千人千面”的定制化金融服务能力。

在风控模型方面，具备技术优势的数据服务商公司、金融科技公司和咨询公司等已经在为行业提供定制化本地支持和私有云服务，其公有云技术也可以与借贷服务平台自有的风险量化模型协同工作，共同发力对普惠金融人群进行精准、立体的风险把控。

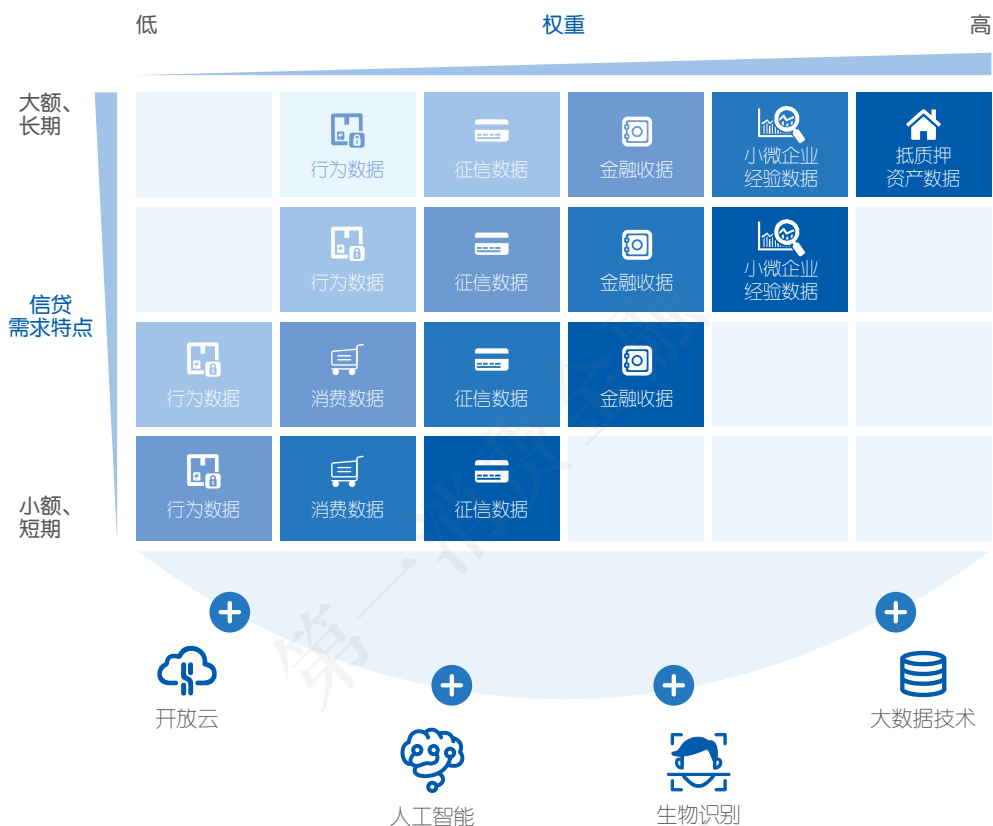


图 3-3-2 聚合模式的风控节点

不同维度的数据在甄别各种类型风险时具备其独特的、差异化的优势。行为数据更多地使用于反欺诈判断中，而金融数据则在信贷风险的评判上贡献更多价值。多维数据融合使信贷服务机构能够精准识别不同资质普惠金融人群的风险，满足其复杂多样的信贷需求。

关于风控节点，未来的想象空间非常广阔。同时，2017年6月1日《网络安全法》施行之后，在数据运用方面的合法性、合规性规范也对金融机构和数据服务商提出了要

求，当然也对此类机构的实际运用带来了一些挑战。首先，公民个人信息的收集和适用收到较为严格的监管，而金融数据作为其中比较敏感的一类，无论是从外部机构还是内部调用，获取和应用的成本都越来越高。其次，为了证明收集数据的合法性，机构与用户签署的告知协议也越发复杂、冗长，这无疑增加了机构的法务成本和合规成本，也增加了用户的阅读和理解的时间成本。第三，一些较早的数据，可能无法给出充分的合规证明，导致一部分具有价值的信息游走在可用与不可用的灰色地带。数据和信息由于其易传播、易共享的特点，具有显著的规模效应，对于降低成本、从而使普惠信贷价格下行具有重要意义，然而以上诸多问题，对风控节点功能的发挥带来了不确定性。

增信节点

增信节点主要由具有增信资质的保险、担保公司参与，发挥其风险保障功能，与资金方进行风险分担。近年，央行及银保监会多次下发指导性文件，推动完善小微企业增信体系，鼓励银担合作、银保合作，落实增信分险机制。信用保证保险、融资担保等增信机构的参与，使普惠信贷链条中负债端的风险容忍度和资产端的风险发生概率得以匹配，支持金融机构在满足监管对风险表现的考核要求、符合自身盈利目标的前提下，实现业务下沉。

常见的增信方式是由单一增信机构对借款人进行风险评估、承保。比如 2007 年，平安集团在业内首创“信用保证保险 + 银行贷款”模式，引入保险作为增信工具，为借款人进行增信，提高长尾人群的信贷服务可得性。在普惠金融的创新实践中，逐渐衍生出联合增信模式，比如：在河南兰考模式的“四位一体”风险分担机制中，出现了保险和担保按比例共担风险的模式；在安徽省“4321”政银担模式中，省担保集团和融资担保公司则共同参与了风险分担；平安集团旗下专注于小微信贷业务的平安普惠为提高金融机构对小微信贷投放效率，搭建聚合服务平台，根据资金方的风险偏好和借款人风险评级，实现保险、担保、共保等多种增信方案的智能匹配和推荐，从而高效连接借款人和资金资源。这种资源共享、风险共管的模式，带来的是优势互补、多赢互利的成效。

在放款以后，客户还款提醒、抵押物处置等由负责贷后管理的机构完成，如果产生逾期情况，增信机构根据保险或担保合同条款进行理赔或代偿。

从增信机构的能力来看，对于保险公司而言，很难独立完成普惠信贷业务。保险公司虽然拥有庞大的销售团队，但其在长尾人群中的触达机会依然有限，仍旧需要借助其他机构的场景和力量，实现精准获客、高效转化。而大部分融资担保机构主要在银担合作形式下开展业务，其获客、风控和定价政策也从属于银行，其产品一般集中在对公业务上，额度较大，定价模式的市场化程度较低，存在较为严峻的风险收益不对等的情况，其商业可持续性存疑。增信机构仅凭自身的力量，很难参与普惠信贷业务，而在普惠信贷的聚合模式中，多方机构各自发挥所长，进行差异化竞争与合作，擅长于获客的服务机构将有真实融资需求的借款人推荐给增信方和资金方，普惠金融人群资产小额、分散的特点使增信机构能够借助精算体系，发挥风险保障优势，在获得风险收益的同时，助推信贷资源流向普惠金融人群，精准滴灌。

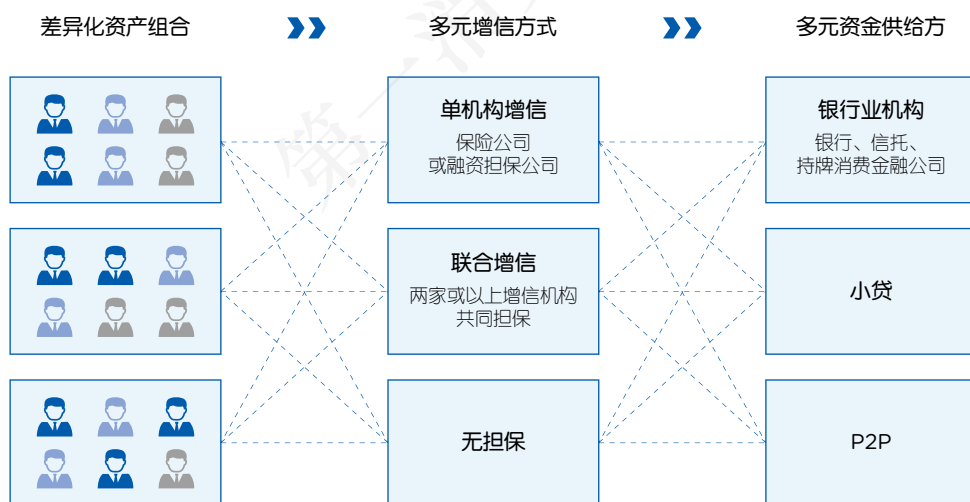


图 3-4 聚合模式的增信及资金节点

将借款人的不同资质与金融机构差异化的风险偏好做精准匹配，提高普惠金融人群获得融资服务的概率，也分散单一机构所承担的风险。

资金节点

在资金节点上，资金方凭借央行征信数据，借款人偿付能力相关的收入、流水等数据判别信贷风险，结合聚合平台、增信节点输出的风险评估信息，和对增信机构风险负荷能力的判断，最终做出放贷决策。银行、信托、消费金融公司、小额贷款公司等都可以作为普惠信贷领域的资金来源。这些机构持有的牌照和资质不同，经营思路存在差异，资金成本也各有高低。一般而言，银行具有吸储能力，资金供给能力和资金成本相比其他金融机构存在显著优势。信托、消费金融公司、小额贷款公司在风险容忍层面相对拥有更宽裕的空间。在聚合模式中，多种来源的资金可以被更加科学合理地分配。通过建立资金集中配置系统，可以匹配资金节点上的机构与获客节点上的资产。出资机构可以根据自身经营策略、风险管理要求和资金回报要求，对某一类资产做定向信贷投入：比如大型商业银行经营范围辐射全国，其相对发达的物理网点布局和组织架构能够支持其为各地普惠金融群体输出信贷供给；城市商业银行立足地方经济发展，为当地中小企业提供金融服务支持；农商行作为中国农村金融服务的生力军，定位于“三农”和小微人群。一些银行可能偏好期限更长、额度较大的资产，也可能要求需要有第三方提供增信以规避一定的风险；反之，另一些机构比如信托、消费金融公司、小额贷款公司等，可能不需要增信，愿意在承担一定风险的情况下扩大收益。聚合模式中多元资金方参与，一方面在确保真实性和透明度的前提下，天然存在小额、分散特征的普惠金融人群信贷资产是银行业金融机构偏好的优质资产，通过搭建银行与长尾人群的通道，可以有效促进低成本的银行资金流向普惠金融关注的小微企业主、农户、城镇低收入人口等群体，降低其获得服务的成本；另一方面，多种负债机构共同作为备选融资来源还可以降低资金面波动对普惠金融人群服务可得性的影响，为他们引入持续稳定的“源头活水”。目前，资金节点的责任分配存在一些不合理之处。在一些资金供给机构独立放款的模式中，放款机构被要求承担贷后管理的全部责任。由于资金供给方可能受到人员数量、专业能力的限制，贷后管理工作的压力会相对较重。在法律和监管政策允许的前提下，

未来贷后管理工作或许会从资金和增信节点脱离出来，成为单独节点由更为专业的服务商提供支持。

国务院下发的《推进普惠金融发展规划（2016 年 -2020 年）》明确指出：普惠金融是立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务。也就是说，发展普惠金融需要同时关注需求端的获得感和供给端的商业可持续性。聚合模式的应用，释放了获客节点上场景机构的流量、数据红利及其在普惠金融人群中的覆盖和渗透优势；在风险判别方面，沉淀在各类体系中的数据被融合，弥补了普惠金融人群的结构数据缺失，解决了长尾人群的风控难题；在增信节点上引入保险、担保等风险保障机构对长尾人群存在的高风险进行分散，提高了单一机构的风险负荷能力；包括传统金融机构及新型借贷平台资金资源的协同，激活了供给侧的能动性，提升了整体金融体系对普惠金融人群的信贷供给质效。

站在供给侧的角度，聚合模式的应用也有助于服务机构的经营能力升级。今年，传统金融机构正经历从对公业务向零售业务转型的过程，聚合模式为其提供缓冲带，使其在合作中提升面向长尾人群的服务能力，助推其平稳转型，实现小微信贷战略的软着陆。

从商业可持续性来看，风险成本和运营成本是普惠信贷机构主要关注的两类成本。如何突破收益成本不对等的矛盾，促进普惠金融实现由普及惠，亟需破题路径。在聚合模式下，多维数据和多重风控，有利于风险的高效甄别和管控，降低了长期困扰从业机构的高风险成本。大数据技术和人工智能技术的迭代升级将有效提升服务产能，降低线下作业的运营成本，而优化的成本管理最终会为金融消费者借贷价格的下探提供空间。在实践中，监管的介入和市场的自我调节机制会双向作用，促使定价的可负担性和服务机构的商业可持续性之间达成平衡关系。我们认为，对普惠信贷服务定价的管控，在根据既有法律要求设定 36% 综合定价上限的前提下，应采取包容审慎监管

思路，减少过度干预，由市场的“无形之手”根据供需关系调节。这样，即可以为有能力的聚合平台创造发展环境，促进其通过规模化经营、技术革新摊薄成本；同时，也可以利用充分、开放的市场竞争引导金融服务供给方主动下调定价，推动普惠金融更好的发展。

第一→消费金融



聚合模式：节点的联结

- 聚合模式的合作准入机制
- 聚合平台的系统架构
- 主导聚合的核心能力

聚合模式的理念是“将环节开放，将能力聚合”，即不仅要普惠信贷的业务链解构为一个个独立的节点，更要将这些节点以及节点上的机构有机地联结起来，这不仅仅涉及普通战略合作中的准入问题，更要求主导聚合的实体能够搭建联结多方机构的平台架构，并具备“一呼百应”的核心能力。

聚合模式的合作准入机制

聚合模式不同于一家机构在某个条线上展开全流程服务，它可以广泛地联合不同领域中的优势企业，协同完成借贷服务全流程。在获客、风控、增信、资金等节点上，不同机构各有其优势与局限，而聚合模式则要扬其长而避其短，依托各自垂直化场景，进行差异化的竞争与合作。这种基于“木桶定律”主动寻找合作方补齐短板的理念，是聚合模式合作的基本原则。

在具体的准入要求上，不同机构的要求各不相同：牌照或经营资质、机构的体量、声誉、资源、技术能力等都是衡量要素，而具体的准入标准在不同节点上也各有差异。比如在增信、放贷节点，参与机构必须持有相应牌照；在获客节点，可能会将合作机构的用户体量、客群特征作为主要的评判标准，如果是通过线上获客的，则要考虑该机构移动端APP的日度、月度活跃情况；如果是进行线下营销，其网点覆盖能力、营销团队规模、普惠金融用户粘性和运营管理水平都会成为重要指标。有一些大型金融集团，在集团内部引入竞争性合作机制，即便是与集团内部其他分支机构的合作，合作方式与对价也要按照市场化方式进行招标或谈判议定。

聚合平台的系统架构

聚合平台是实现普惠信贷聚合模式的技术支撑，联结各个节点上诸多机构的统一架构体系，这一系统的规划合理性、配置能力、负荷能力和应变能力直接影响聚合模式能否高效、平稳运行。

从普惠信贷全流程上看，聚合平台可以划分为前端平台和后端平台。前端平台主要负责联结获客节点的机构及其信息流，后端平台则承接前端平台的信息，处理风险评估、增信方对接、资金方对接、协议及单证管理和贷后管理等活动。在前端，无论是通过自有 APP 获客，还是通过合作渠道的置入 SDK 获客，抑或通过线下营销的方式获客，将信息通过聚合平台做线上化、结构化处理后，进入后端系统流程是行业通行的稳妥解决方案，同质化程度较高。在聚合模式中，更为关键且具有个性化特点的是后端平台系统。我们认为，聚合模式的后端平台应该具备几个特征：首先应该采用微服务架构，并建设服务编排平台，将内部服务及外部公司服务功能模块化的集成为一体。其次，当外部服务出现暂时的服务中止情况时，可通过模块化的集成配置，即时将异常服务调整至次要排序，并使用备份服务进行替代。第三，通过蓝绿部署、熔断、快速扩容等技术，保障平台在各种情况下平稳连续运行。这些特征要素使聚合平台服务具备高兼容性、高集成配置的同时，也实现整体架构的高可用性。

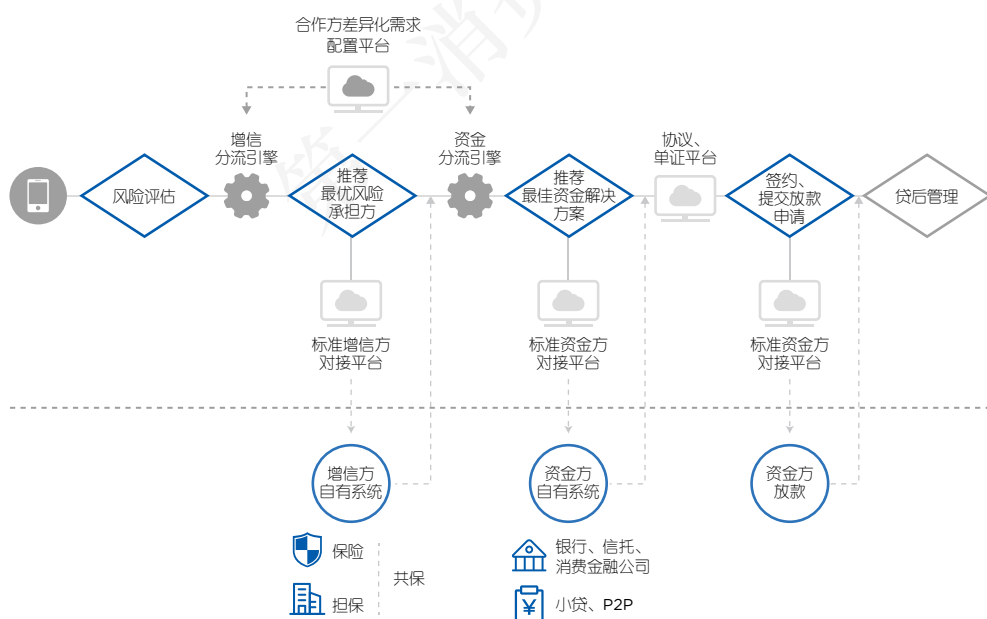


图 4-1 聚合模式后端平台系统架构

具体来讲, 如图所示, 后端平台承接前端获客信息流后, 首先进入风险评估环节。在这一步骤中, 平台系统凭借其自有及所聚合的数据资源, 进行初步的客户信息处理、筛选和风险评估小额贷款公司。流程进入增信节点后, 系统结合客户风险特征, 以差异化智能配置引擎推荐最优增信方案, 并兼容单一增信(保险或担保)、联合增信等不同增信模式。在资金节点, 系统配置引擎对接银行、信托、持牌消费金融公司、小额贷款公司等多元资金方, 根据不同机构的区隔化资产偏好智能匹配最佳资金方。需要注意的是, 增信方和资金方的自有体系须完全独立于平台系统, 由各类机构自主运营。在法律文件签订环节, 系统可为相关机构提供协议和单证平台服务, 优化用户体验。在签订协议时, 由于普惠群体金融需求的不同, 产品要素会有不同; 而不同类型的合作主体, 也会存在单证和协议要素的差异, 因此系统架构设计需将协议和单证要素模块化和可配置化, 并尽可能穷尽每个模块下可能的参数和取值, 从而当有新合作方加入时, 系统能够通过简单的配置即时完成个性化部署, 尽可能避免单独开发。当然, 我们也应该注意到, 面对新合作方较为“特立独行”的系统要求时, 单独开发虽然会增加时间成本和人工成本, 但却同时提升了系统的兼容能力。在保证系统架构简洁、清晰和一致性前提下, 这种边际拓展会使聚合平台今后能支持更多、更广泛的需求。通过与新合作方不断的需求交互, 我们会发现聚合平台支持的个性化功能越来越多, 需要单独开发的情形将越来越少, 合作方接入标准被极大地扩展, 而后续接入的成本持续降低, 这种广泛兼容、快速部署的特征将愈发成为聚合平台独一无二的核心竞争力。

在合作方角度, 一些大型商业银行要求防止数据外流情况, 聚合平台应具备对外数据接口, 向其传输相关信息。另一些大型机构, 其技术团队实力较强, 具备较为完善的交互接口, 则双方可以较为快速地确定信息规则, 开展合作。然而很多规模较小的银行和非银金融机构, 开发能力较弱, 对接则存在较大障碍。对此, 具备科技优势的聚合平台一方面要增强自有系统本身的兼容性, 在信息传输时需关注客户和合作方的信息安全(例如采用专线对接和 MD5 数据加密方法), 另一方面也可以对中小银行和非银机构进行科技赋能, 扩大业务生态圈。

主导聚合的核心能力

聚合模式中包含多个关键节点，每个节点又可以由若干个机构提供服务。然而真正能够发起并主导聚合，需要拥有独特的核心能力。

主导聚合的核心能力首先是平台整合运营能力，实现端到端的资源协调和部署。在普惠信贷不断下沉客群的过程中，优质资产将成为未来一段时期的稀缺品，而资产端获取主要来自于获客节点。在该节点上存在互联网直销、互联网场景切入、电话销售、线下直销和保险、银联等第三方机构销售等诸多方式，数据的提供和客户的推荐，如何保证它在自己预想的范围内，涉及客户信息的管理、合作机构的管理、线下销售团队的管理等诸多问题。主导聚合的核心机构要有能力使这样一个庞大的营销系统健康、可信地运转，需要将数据从线下转移到线上，统一管理，保障其真实、可靠以及高效利用。从客户信息到抵押物估值，从协议单证到催收方案，管理能力将贯穿聚合模式的始终。

其次，科技能力也是必不可少的核心能力。一方面，如前文所述，主导聚合的机构要有能力搭建统一的平台系统，为普惠信贷生态圈里的诸多机构提供服务，这本身就需要强大的科技能力作为支撑。另一方面，要能够持续发掘、使用引领行业的前沿金融科技，作为服务普惠人群、降低借贷成本、提高金融效率的工具。在获客节点，我们不仅可以使用人脸识别进行身份认证，还可以使用声纹识别进行辅助；在反欺诈环节，除了运用现金的模型进行识别，还可以在实地面谈和远程面谈的环节中使用表情技术，为信贷员提供科学的面谈指引。在风控节点，可以将强金融数据和互联网消费、行为数据深度结合交互，使用神经网络、随机森林、XGBoost 等最新的机器学习算法搭建风险量化模型，精准识别信贷风险、提供贷款决策。在贷后管理领域，可以建立 AI 驱动的智能催收机器人，对于那些判定为相对优质的客户，可以使用机器人进行礼貌的电话拨打和语言分析，提升客户体验。总之，作为主导聚合模式的核心机

构，不一定需要事必躬亲进行所有的科技开发，但是一定要具备搭建聚合平台的能力、以及不断尝试最新技术服务普惠信贷的前瞻视野。

第一→消费金融



聚合模式的实践

- 资金与获客、风控的简单聚合
- 多节点的全面聚合

资金与获客、风控的单节点聚合

普惠信贷聚合模式的实践是一个不断发展完善的过程，其萌芽形态是两到三家少量机构的合作放贷。早在 2007 年，阿里小贷就与建行、工行展开合作，前者提供阿里巴巴电商平台的商家信息（事实上是充当获客节点和风控节点的数据来源），而银行则作为资金来源向这些商户提供贷款。类似地，中安信业也于同年与国开行深圳分行、建行深圳分行联手，由国开行提供资金、建行作为结算代理行，而中安信业则提供获客、风控和贷后管理等流程服务，提供小额、高频的无抵押信用贷款，在当时获得了良好的客群下沉效果。随后，除了商业银行，资金节点上涌入了消费金融公司、信托公司、小额贷款公司、P2P 等多种类型的机构，为市场注入了源源不断的资金。

2015 年，微粒贷横空出世，微众银行以该产品为纽带，联结了众多资金方合作放贷，通过其联贷平台，微众银行只需发放少量贷款资金，大头的贷款资金由合作银行发放，微众银行基于大数据、AI 技术为合作机构提供风控服务，同时基于区块链技术搭建银行间联合贷款清算平台，用以提供清算对账等后台支持工作。这种技术、数据与资金的聚合展现出了巨大的增长潜力和广阔前景：2015 年 5 月微粒贷上线后，仅一年贷款余额就突破 170 亿；2017 年 5 月产品上线两周年时，贷款余额已经突破 760 亿；而 2017 年 8 月微粒贷的贷款余额突破了 1000 亿元，一个产品的规模已超过不少城商行的整个零售板块。对于微众银行，微粒贷提供了可观的盈利能力。2018 年，微众银行营业收入超过百亿元人民币，净利润达 24.7 亿元人民币，比上年增长 71%。对于众多合作银行来说，在资产稀缺的时代，微粒贷无疑为他们提供了下沉客群、获取优质资产、扩大经营规模的良机。

此后，资金方联合获客、风控方的简单聚合模式被市场不断实践。消费金融公司、小额贷款公司等机构为拓展客户群体、扩大经营规模，聚合多家互联网公司提升自身获客能力。一方面，新浪、百度等门户网站和搜索引擎拥有大量的客户群体和流量资源，他们通过为信贷服务机构提供获客支持丰富其收入来源，而其生态内用户也通过平台获

得增值服务。另一方面，微众银行、京东数科等机构可以更进一步进行潜在客户筛选：在隔离数据和保护客户隐私的前提下，依托其大数据和人工智能算法，根据不同机构的资产偏好，精准推荐目标客群，降低后者的获客成本和潜在违约率。

事实上，在简单的聚合模式中，很难说谁是聚合的主导者。以商业银行、消费金融公司、小额贷款公司等信贷服务机构的视角来看，互联网公司是聚合于其获客节点上的机构之一；反过来，以互联网公司的视角看，一家金融机构也是其资金节点聚合的诸多资金方中的一家。以京东数科为例，在其成立之初定位于“自营金融”业态，为商城用户提供符合需求的金融服务产品，也就是 B2C 模式。在积累了海量用户和数据后，京东数科放大自身优势、规避牌照局限最好的办法就是通过 B 端聚合形成规模效应。对于大型银行，处于获客节点的京东数科为其提供场景化金融的业务能力，使之与客户建立深度连接，增强用户活跃度；而对中小银行，京东数科的导流能力以及客户运营能力则能弥补他们的短板。比如在京东白条这一产品背后，有众多资金方提供融资支持。对于一个普通消费 / 借贷者，他看到的是一款名为“白条”的形式统一的京东产品，但是具体的合约，其最终放款者既可能是京东与某家银行，也可能是多家银行、消费金融公司、小额贷款公司联合放贷的协议。作为获客、风控服务提供者的京东数科，通过合作，将京东商城数以亿计的弱关系客户转化成了信贷强关系客户，为资金方提升客单价和交易频次的同时，京东也能够获得类似商业银行中收的无风险收益；同时，如果京东数科也作为资金方按比例承担风险，还可以获得一定的风险收益。

多节点的全面聚合

如果说，资金与获客、风控的联合是聚合模式的初级形态，那么多机构、多节点的全面合作，则是聚合模式进一步发展成熟的典型实践。目前，已有普惠信贷领域的排头兵将聚合模式应用于面向不同类型普惠金融人群的服务中。

• 聚合模式的小微经济体信贷服务样本

在我国的经济版图版图中，小微企业贡献了全国 80% 的就业，70% 左右的发明专利权，60% 以上的 GDP 和 50% 以上的税收；看另一组数据，截至 2018 年末，全国全口径小微企业贷款余额 33.49 万亿元，占各项贷款余额的 23.81%。两组数据对比，显示出小微企业在国家发展布局中所处的地位，与其所获得金融服务之间的落差。平安集团的个人小额信贷业务起步于 2005 年。2015 年，国务院印发普惠金融纲领性文件《推进普惠金融发展规划（2016—2020 年）》，倡导通过健全多元化广覆盖的机构体系、创新金融产品和服务手段等方式缓解小微企业等普惠金融人群的融资难题，将提高小微企业融资服务可得性和满意度作为普惠金融战略的重中之重。当年，平安集团整合旗下小额信贷业务板块，正式成立平安普惠事业集群（以下简称“平安普惠”），凝聚在业务经验、服务网络、风险管理能力、信贷科技应用上的优势，聚焦小微企业主、个体工商户、自雇营业者的信贷需求。

在业务模式上，平安普惠逐步构建起以融资担保为核心的聚合式借款服务平台，充分发挥融资担保“信用中介”的属性，整合信贷业务链条中各优势资源，破解小微信贷业务获客难、服务难、风控难、成本控制难的行业痛点。

在获客节点，相较于大众的消费信贷需求，小微人群经营性的融资需求相对低频，采用传统机构的人海战术或互联网企业的流量战术均转化效果受限，而场景化策略显示出独特优势。通过联结银联商务、汽车之家、航天信息等小微生产经营生态链中包括支付、交易、财税结算、金融服务在内的诸类场景服务商，架设层次丰富的获客通道，捕捉小微人群的即时资金需求。在场景化策略下，平安普惠同时建立有线上线下结合的服务网络，在线上借助客户 APP 和远程服务团队为有小额、短期资金需求的借款人提供便捷、快速的全线上服务；线下通过地面服务团队向有较大额、中长期资金需求或数字技术应用能力薄弱的人群提供顾问式服务，弥补了传统模式或互联网模式单一服务形式覆盖不充分或不均的局限。

论及风险辨识，传统模式通常基于企业财务报表、经营业绩，和工商、司法、财税等政府部门信息等来评估小微企业信用。但前者线上化程度弱，人工采集成本高，且存在失真现象；后者开放程度及鲜活程度都偏低，导致金融机构缺乏可用于衡量小微企业资信情况的有效数据。相较于经营主体，小微企业主、个体工商户和自营就业者的个人信用则具有更多成熟的数据维度可以作为判别欺诈风险和信贷风险的依据。除了传统金融机构重视的财务信息、征信数据，大量软信息的挖掘支持信贷服务机构建立起大数据智能风控模型，对借款人进行 360 度的风险扫描。以个人信用替代企业信用的风控思路转变，是小微信贷经营中的重要突破。平安普惠的实践发现，不同维度的数据在甄别各类风险时具备其独特的、差异化的优势，比如行为数据更多地使用于反欺诈，而金融数据则在信贷风险的评判上贡献更多价值。聚合模式在风险评估环节的一大价值在于数据资源的融合，打破数据孤岛，释放软信息的潜能驱动信用变现。以保单数据为例，小微人群中有一部分都有购买寿险、车险的行为，其保单数据可以在一定程度上反映借款人的道德风险和偿付能力。针对小微人群的风险评估模型可以突破传统模式仅以财务信息、收入信息、抵押物来衡量借款人信贷风险的做法，引入购买险种、期限、保单金额、保费支付情况等保险购买行为数据，对借款人进行多维立体的风险画像，从而解决了小微人群缺乏有效财务、经营数据，风险识别难的问题。

平安普惠、增信方和资金方三方分别独立进行风险评估。首先，获客方凭借其与小微人群密切交互、深入了解的优势，对客户进行筛选。平安普惠依托自身互联网数据和金融数据深度交互的风险量化模型对客户进行初步风险评估，并输出评估结果作为增信方和资金方的辅助信息。增信环节，合作增信机构借助其精算模型对信贷底层资产进行风险评估，做出承保决策。最终，资金方基于其对增信方风险负荷能力的判断，及其风控体系对借款人资质的评估，做出最终贷款决策。多方独立模型对借款人风险进行多重甄别、交叉验证，使对借款人的风险判别更全面、精准，提升风控质效。

小微经营状况受行业波动影响显著，风险抵御能力薄弱，导致小微人群易爆发信用违约风险，使金融机构望而却步。在增信环节，平安普惠聚合平台对接保险公司、融资担保公

司为借款人提供增信服务，并探索联合增信机制进一步分散风险在单一机构的集中度，缓解了单一机构面对高风险小微人群不敢贷、不愿贷的困境，帮助借款人提高信贷服务的可得性。

在资金节点，平安普惠引入银行、信托、小额贷款公司等多种资金来源，根据借款人资质和需求匹配最佳资金方案。多元、灵活的资金模式能够高效支持不同资质人群的资金需求，同时也可以降低资金面波动对小微企业主、个体工商户等人群资金服务获取的影响，为他们引入持续、稳定的金融“活水”。

截止 2018 年，平安普惠已累计为超过 1000 万借款人提供借款服务，业务覆盖全国 300 多个城市，三线及以下城市业务占比超过 30%。管理余额中，小微企业业务占比达 50%。在 2019 年一季度的新增业务中，约 60% 的借款人在通过平安普惠申请借款时未从银行获得经营类或消费类贷款。

聚合模式的成效在小微信贷领域得到验证，也为解决三农人群的融资难题提供了新视角。2016 年开始，平安普惠先后和上海宋庆龄基金会、中国妇女发展基金会等合作，向农村创业群体提供免息贷款服务，尝试将聚合模式应用场景延伸至长期受信贷制约的三农群体。经过初期的探索和积累，2018 年平安普惠的三农业务布局更趋纵深化发展，与长期扎根农村的农担、农委和公益助农组织等各地专业机构协作，推出面向三农人群的低息贷款产品。在客户终端，当地机构的基层优势得到充分发挥，实现人群的精准、高效触达。在风险评估层面，平安普惠的智能风控系统将碎片化的农户信息进行线上化、数据化处理，形成可用于量化分析的信用档案。风险分担方面，平安普惠和当地农业信贷担保机构的联合增信机制，降低了风险的集中度；多元资金方的参与扩充了三农信贷的供给潜能。借助聚合模式，不同机构的业务属性、服务网络、风险管理、科技研发方面的优势被聚拢，共同纾解三农人群融资难题。

• 聚合模式破解“三农”人群融资难题

对“三农”人群提供商业化的普惠金融服务一直是普惠金融的一大难题。2014 年

10月，阿里巴巴宣布启动“千县万村计划”，进军农村电商；同年，成立之初的蚂蚁金服也将农村金融确立为未来的重要业务方向之一。经过多年的发展，蚂蚁金服已经打造了完整的聚合生态系统服务“三农”。

在获客节点，主要的难题是要把数字化程度极低的三农信息搬到“网上”。蚂蚁金服不局限于与单一类型的线下触达机构合作，而是选取多种实体，追求最佳的获客效果，其中包括阿里巴巴自有的村淘点，还包括保险公司、农业龙头企业、县域政府、地方金融机构等，多样化机构形成了一个巨大的获客网络。由于触达的渠道多且广泛，蚂蚁金服才得以在“三农”客群中不断下沉，形成了农业保险客群、农企合作客群、县域客群和地方银行客群等。

通过多方触达将客户信息数字化后，蚂蚁金服在风控节点上依托合作方的支持与自身力量，探索出了众多使用农业特色的数据维度和模型算法。在地域维度上，参与聚合的各地方政府协同蚂蚁金服建立了区域专属授信模型，以支持农户生产经营为目的提供无抵押免担保的普惠信贷。在行业维度，以种植行业为例，蚂蚁金服挖掘出来超过100个行业模型，仅养殖一个领域，就建立了肉鸡、肉鸭、生猪、奶牛等20多个专业化的风控模型。这些专业模型的建立与聚合模式的运用密不可分。如蚂蚁金服与农业龙头企业的合作中，可以使用后者多维度数据分析上游种养殖户的经营状况和信用状况，形成风控模型，根据其偿债能力实现智能化的授信审批和额度决策。甚至在贷后阶段，蚂蚁金服可以与聚合的农业龙头企业一道，收购借款人的农产品并利用电商平台进行推广销售，如此一来，不仅为农户的产品提供了销路，更通过锁定销售渠道控制了还款来源，保障了资金的顺利回笼。

在增信节点，蚂蚁金服与中和农信、信用保证保险等机构展开合作，借助中和农信对借款人的风险把控和历史数据的分析，保险公司采取网点尽调、抽样检查等形式，依靠具有专业精算能力的增信机构为农户提供借款人信用保证保险产品。在风险有效控制的前提下，有效降低了农户借款的可得性和资金成本，引导资金投向农村地区以及贫困人口。

与资金端的合作中，蚂蚁金服为地方金融机构提供了以小额、批量、信用、线上为特点的信贷资产，使合作方可以借助各级政府、农资供应商、核心企业，精准的对特定区域、产业、人群进行颇具规模的信贷投入。蚂蚁金服通过聚合多方资源，最大限度解决“三农”客户小、弱、散、风险高、信用意识薄弱等问题，最终使农村用户享受与城市用户无差别、平等便捷的普惠金融服务，助力政府实现农业产业政策和精准扶贫。截至2018年6月末，蚂蚁金服在支付、保险、信贷方面服务的“三农”用户数分别达到2.37亿、1.95亿、1.09亿；服务了393.5万家农村小微企业、农村个体工商户、农村种养殖户。仅其“旺农贷”一款产品就已经累计放款超过3.5亿普惠信贷，服务农户超过2万户。

在不断探索与创新过程中迭代而来的多节点全面聚合模式，对聚合者的综合实力提出了更高的要求，未来或许会成为少数头部机构的主要发力点。作为聚合平台的核心要素，聚合者要具备开放式的经营理念 and 平台运营能力，而它将不仅是一个行业优势资源的连接者，还是机构合作规则的制定者、合作秩序的维护者与资源利益的分配者，它的作用是重塑业务模式，促进各参与主体有机互补，共同更精准、有效地服务于普惠金融人群，提高服务的可得性、满意度，降低机构的运营成本 and 风险成本，实现业务的合规经营，并获得整体上的商业可持续性。



聚合模式的监管：初步探讨

- 分页监管框架下的聚合信贷
- 未来的展望

分业监管框架下的聚合信贷

普惠信贷的聚合模式通过构建连接信贷产业链资源的聚合平台，形成普惠信贷生态圈，能够整合在获客、资金、增信、数据等节点上具有比较优势的机构，以专业化分工的方式突破普惠客群下沉等诸多瓶颈，推动小微企业、三农人群融资问题的解决，同时通过最大化各节点上提供服务机构的产能，形成规模经济效应降低成本，从而降低信贷价格，真正使普惠信贷惠及民生。

在聚合模式中，普惠信贷业务链可以被解构为获客、资金、增信、数据等重要业务节点，每个业务节点可以由多种类机构提供差异化的专业服务。通过对这些机构的聚合，扩展了普惠信贷业务的触达面，降低了业务风险和服务成本，推动了产品定价的下行。在聚合过程中，平台自身及合作伙伴、供需双方都获得了价值，凸显了商业价值与社会价值的兼容。

为了在诸多机构间主导聚合的形成，核心机构要具备对机构、人员、数据和信息优秀的管理能力，要能够搭建高效的聚合平台系统，以及具备不断将最新技术应用于普惠信贷的前瞻视野。

不过，从监管视角来看，聚合模式很难被纳入到现行的以机构为主体的审慎监管框架中。到目前为止，尽管有关监管政策落地传闻时有发生，且也引发了全市场的关注，但这些监管政策主要针对持牌机构（主要是商业银行），且主要基于线下信贷业务的监管思路和规则，既没有全面考虑聚合模式中，多种类型机构（既有持牌机构，也有非持牌机构）相对复杂的风险承担和专业分工关系，也没有充分反映聚合信贷与传统信贷之间所存在的差异。也正因为如此，有关监管细节的争论不绝于耳。尽管从长远来看，功能监管可能更适合聚合信贷，但资管新规式的跨行业统一监管规则，短期还能很难出现。一方面，分业监管在很长一段时间仍会是我国金融监管的主体，除非规模达到系统重要的程度，否则很难通过协调不同部门来制定跨行业的统一监管规则；二是分业监管的核心是机构监管，对象是持牌金融机构。即使是资管新规这样的跨行业规制，对象虽涉及

不同行业（如银行、证券、保险和基金等），但都是持牌金融机构，各自都有对应的监管主体，以确保统一监管规则的落地。而在聚合模式中，重要节点上（如获客、风控等节点）的核心参与者未必是持牌金融机构，没有对应的监管主体，因而也就难以对整个流程实现全覆盖的监管。换句话说，即使出台了类似于资管新规的统一监管规则，由于有相当数量的重要参与者不在现行监管体系内，监管的有效性很难得到保证。基于此，我们认为，必须要将分业监管和机构监管视为确定的前提，并在此基础上，讨论如何对普惠信贷的聚合模式（或互联网信贷）进行适度的监管，既鼓励用创新的手段解决普惠金融问题，同时又能将相关风险控制在可接受范围内。

- **从机构监管的角度，可以有如下几个方面的考虑：**

第一，严格准入，规范不同类型机构间的合作。金融业是高风险行业，且具有较强的外部性，也正因为此，金融业需要面对更加全面和严格的监管。在机构监管中，准入是整个监管体系的基础，也即，在开展金融业务之前，必须要持有相关业务的牌照或经营资质。准入监管的目的是在金融机构审批环节上对整个金融体系实施有效的控制，保证各种金融机构和类金融机构的数量、种类、规模和分布符合国家经济金融发展规划和市场需求，同时保证机构数量和业务复杂程度与监管能力相适应。在市场准入环节上实行严格控制，不仅意在事先将那些有可能对金融体系稳健运行造成危害的机构拒之门外，同时也是为了保持金融业竞争的适度性。

与一般的机构监管不同的是，聚合模式中，信贷业务并不是由一家机构完成，而是集合了众多的参与主体，在不同的节点上发挥作用。在这种情况下，对某一类持牌机构（如银行、消费金融公司或信托等）的监管，难以对整个业务链条形成完全的覆盖。这为一些非持牌机构借道参与相关业务提供了灰色空间。在现行的机构监管体系下，如何实现对整个业务链条更好的监管，是实践中需要解决的问题。在我们看来，可以从如下几个方面入手，第一，在聚合信贷的主要节点中，现有法规要求持牌的业务，只能由持牌机构经营。比如，支付清算服务、资金吸收、贷款发放、信用增进（保险或担保）以及数据征信等业务，都有持牌要求，只能由获得相关牌照的机构参与；第二，现有法规

未要求持牌的业务，如获客、信贷技术以及贷后管理等领域，应允许持牌机构与各类具有专业优势的非持牌机构的合作，鼓励市场竞争以提高效率；第三，对机构间合作的监管，可以根据合作对象的性质进行分类。持牌机构与持牌机构之间的合作，由相应监管部门分业管理，但需要保持政策的协调性，避免政策冲突，或因制度空白导致监管套利；对于持牌机构与非持牌机构之间的合作，以持牌机构为监管主体，监管可要求持牌机构根据审慎原则建立白名单制度，将资质较差、潜在风险较大的机构排除在外。此外，与非持牌机构的合作应遵循既有的监管规定，监管部门可以根据现有监管规定适度延伸监管范围，在有必要的情况下，对持牌机构的合作对象进行监管检查和评估。

当然，除契合已有的监管规定外，监管部门还应该密切关注相关领域未来可能出现的变化，比如，在个人信息使用、开发以及消费者保护等方面，未来有可能会有新的监管规则出台，也不排除部分业务会被纳入牌照管理的范围，现有的聚合模式及监管都需要根据新情况做相应的调整。

第二，保持信贷业务监管的一致性。聚合信贷是在互联网和金融科技基础之上对普惠信贷业务的创新，其出现和发展并不意味着对传统信贷业务的完全替代。在金融需求高度多元化的环境中，二者服务对象不同，通过差异化的产品和服务模式，让金融服务触达更多的客户，进而推动普惠金融实现既定目标。对监管者而言，在很长时间内都将面对以聚合模式为代表的新型信贷与传统信贷并存的局面，一方面需要充分认识信贷模式创新对普惠金融发展的积极意义，给予其一定的发展空间；另一方面，也不能因为创新而放松对基本监管规则的要求。原则上，在风险监管的维度下，互联网信贷与传统信贷应适用相同的监管标准，以避免以创新模式为名，实际从事与传统信贷同质的业务，形成对现有监管规则的规避，造成监管套利空间和市场不公平。从银行监管角度来看，参与聚合模式，并利用互联网渠道进行贷款发放，可能会在两个方面对现行监管规则带来挑战：

一是对属地监管原则的挑战。业务开展受到一定的属地限制，是现行机构监管的一个重要特征。传统线下信贷业务，只能在银行分支机构所在地区开展，对于异地分支机

构较少，甚至没有异地机构的城市商业银行和农村商业银行而言，这意味着其信贷业务只能局限于本地。加之过去一段时间，国家政策层面愈发强调对实体经济的支持，监管部门进一步强化了对信贷资金流向的监管，特别对农村金融机构还提出了“贷款不出县、资金不出省”等要求，并制定了相应的监管考核指标体系。而聚合信贷所服务的客户地域分布范围广而分散，对参与聚合信贷的城商行和农商行来说，这些客户难以符合属地监管的标准，以及信贷资金支持本地经济发展的要求。

二是对信贷政策的挑战。在实践中，监管部门对信贷流程和资金实际使用有着较为严格的监管要求（包括“三个办法一个指引”，以及其他信贷政策），以确保贷款资金使用与贷款申请用途相一致，这既可以有效降低因信贷资金挪用而导致的风险，也可以避免贷款资金进入到限制领域，影响国家宏观调控政策的效果。但在聚合模式下，有相当多的客户是由第三方平台引流而来，且都不在本地，银行要对客户资金需求的真实性和实际使用情况进行核实的难度较大。如果单笔额度小，问题还不是很突出，但如果单笔金额大且达到一定规模以上，相关风险就不容忽视了。

短期内，在现行的监管框架下，上述两个挑战是监管无法回避的难题。在实践中需要寻求一种平衡，一方面要为普惠金融创新保留一定空间，给中小银行机构发展和更好服务实体经济创造条件；另一方面要实现聚合信贷与传统线下信贷的差异化发展（通过单笔额度、期限和线上业务占比方面的适度限制），并尽可能实现一致性监管，避免形成监管套利。当然，从具体的操作上，如何确定单笔贷款额度、期限以及线上业务占比的监管标准？在不同地区经济发展差异较大的情况下，统一的监管标准是否适用于所有地区和所有的银行？仍是需要进一步研究的问题，预计也会是未来争论的焦点所在。

第三，明晰法律关系，厘清责任与风险的承担主体。与传统信贷由单一机构完成不同，聚合模式的不同节点上，往往有多家不同类型的机构参与。从金融功能的角度，不同机构各自发挥专业作用，共同实现了聚合信贷模式的创新。但从风险分担角度，一旦发生信用风险损失，各自应该承担怎样的法律责任，现有的聚合信贷，并未形成统一的规范，实践

中也有“联合借贷”和“助贷”等多种不同的聚合模式，法律关系和风险承担各不相同。而且，从借款者视角看，借款的入口与资金的真实出借方，并不完全一致（如联合贷款模式下），甚至完全不同（如助贷模式下），也容易造成纠纷，给金融机构带来法律风险，或对金融消费者权益造成伤害。所以，聚合信贷监管的一个核心，是要明确参与各方的法律关系，并根据特定的法律关系，参照现有的监管规则，对不同的聚合模式进行规范。

具体而言，在联合贷款模式中，参与联合贷款的各方（资金提供方）依据统一的贷款协议条款，按约定比例联合向符合条件的客户（企业或自然人）提供贷款产品。联合贷款的发起方（往往也是获客节点中的客户引流方）在联合贷款中居于核心地位，负责制定产品结构和主要条款，并提供部分资金（实践中的比率可能从 20%-1% 不等）。此外，发起方负责联合贷款的运营（包括营销、核算、风险管理、催收、顾问咨询服务以及贷款业务争议和纠纷处理等），并据此收取一定的运营服务费用。初看起来，联合贷款的性质与传统的银团贷款相近，但又存在一定区别。一是尽管联合贷款模式最早由持牌的互联网银行开发，合作对象也主要是其他类型的商业银行。但目前在实践中，联合贷款的发起人已不再局限于银行，消费金融公司、小额贷款公司等有放贷资质的持牌机构也可以参与其中，与银团贷款相比，参与主体更加广泛。从银行监管角度来看，这已经形成了对传统银团贷款的重大突破。未来是否需要在银行参与的联合贷款中，将发起人明确限制在银行业机构范围内，值得讨论；二是在银团贷款中，牵头行居于核心地位，与其他参与银行相比，在信息上处于优势地位。为避免道德风险，监管往往要求牵头行的承贷份额不少于银团融资总金额的一定比例（如 20%），但为了确保信贷风险得到分散，同时也会要求分销给其他银团成员的份额不低于一定比例（如 50%）。这意味着牵头行的承贷比例大概在 20%-50% 之间。此外，参与银团的各成员还需按照“信息共享、独立审批、自主决策、风险自担”的原则自主确定各自授信行为，并按实际承诺份额分享银团贷款项下相应的权利、义务。实践中，为降低银团贷款可能的法律纠纷，银团贷款的合约往往采用标准模板（如中银协制定的《银行借款合同示范文本》）。就联合贷款的实践来看，联合贷款发起方的地位类似于牵头行，收入结构上，除自有资金部分的利息收入外，业务运营收费也类似于银团贷款牵头行在获客、合作方业务对接等方面产

生的服务管理费收入。不过，与银团贷款所要求的牵头行最低承担比率相比，联合贷款发起方的自有资金比率偏低（20%-1%不等）；也无法排除部分参与联合贷款的银行对发起机构过度依赖，除提供资金外，基本不参与贷款的核心流程，与银团贷款所要求的“独立审批、自主决策”的原则相去甚远。当然，联合贷款模式的价值在于实现了传统银行和新型金融服务机构之间数据共享、优势资源互补，其服务对象主要为小微、零售客户，单笔贷款金额较小、风险也相对较低，与银团贷款主要针对大型客户，目的是实现风险分担的性质有很大的差异，因此，也不能简单将银团贷款的规则套用到联合贷款上。但从原则上来说，在明晰法律关系、厘清参与各方的责权，并通过设定承担比例的最低标准来控制道德风险方面，银团贷款监管的一些理念值得借鉴。

在助贷模式中，持牌机构向借款者提供资金，并签署信贷合约。在借贷行为的法律关系上看，风险与责任的承担相对明晰。在信贷流程中提供获客（如导流、营销等）、数据服务的机构，与增信、放贷等持牌机构之间本质上属于一种分工合作关系。专业分工带来的聚合效应有助于提高信贷业务的效率、降低信贷业务成本，并能更有效地控制信用风险。不过，异业合作本身也会潜伏新的风险，在聚合信贷模式中，环节参与机构的道德风险、操作风险以及科技风险很容易外溢到与之合作的商业银行或其他持牌机构。由于部分业务环节没有持牌要求，从业机构也没有对应的监管主体，如其经营管理不规范，会给聚合信贷模式带来较大的风险隐患。从机构监管的角度，目前尚无具体的监管制度，但从银行监管部门对于外包风险的多份指导性文件中可以看到监管对银行业机构与其他行业机构合作的一些原则性的管理思路。2010年，原中国银监会发布了《银行业金融机构外包风险管理指引》、2013年发布了《银行业金融机构信息科技外包风险监管指引》，对银行的业务和信息科技外包风险进行了系统界定，并外包风险的管理原则、外包管理、机构集中度风险管理、跨境外包管理、重点外包服务机构风险管理要求等方面，均作出了明确的监管要求。上述监管规则确定了银行外包业务的一些基本原则，如外包业务不能妨碍银行核心能力建设、不得将信息科技管理责任外包，等等。助贷等合作模式，可以参照相关规则来执行。当然，聚合模式涉及的合作范围，可能不止于科技信息系统，对此，监管部门也有必要根据创新趋势来进一步完善外包监管规则，扩大纳入监管的外包业务内涵和外延。

适当情况下，监管部门也可以对非持牌的外包机构进行延伸检查，以实现聚合信贷业务流程的全覆盖。

第四，强化金融消费者保护。近年来，在互联网与金融科技的支撑之下，我国金融创新飞速发展，但由于监管相对滞后，如高利贷、过度贷款、恶意催收等侵害借款人利益的行为屡见不鲜，造成了极为恶劣的社会影响。聚合信贷的参与者众多，各方法律关系不明晰，加之普惠金融消费者存在金融能力参差不齐的现状，他们往往只能面对极简化的操作流程和标准化的业务描述，缺乏衡量风险和自我维权意识和途径。在这种情况下，金融消费者因信息不对称所导致的弱势地位会愈发明显。在金融消费者保护方面，有如下几个可探讨的方向：

一是进一步完善金融消费者权益保护体系。近年来，我国对金融消费者权益保护的法律法规开始逐步建立。2013年10月，全国人大常委会表决通过了《全国人民代表大会常务委员会关于修改〈中华人民共和国消费者权益保护法〉的决定》，首次将接受一定金融服务的消费者纳入该法的保护范围，明确金融机构需对消费者尽到安全保障义务。此外，还对金融机构在为消费者服务中，在个人信息保护、规范服务宣传、服务明码标价以及格式条款解释方面的行为做出了法律规定。2015年11月，国务院办公厅印发了《关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》，提出保障金融消费者的“八项权利”，包括财产安全权、知情权、自主选择权、公平交易权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权等，这八项权利基本覆盖了金融产品和服务的全流程。在此之后，中国人民银行、原中国银监会等监管部门，先后制定了有关金融消费者保护的规章，在金融机构的行为准则、消费者保护制度设计以及消费者保护监管等方面，做出了监管规定。从未来看，需要根据金融创新的新特点，进一步完善金融消费者权益保护的法律法规体系，尤其是需要将许多以聚合模式参与金融服务的非持牌机构，也纳入到约束范围。

二是强化行为监管，加大对违规行为的处罚力度。一方面，根据现行法规的要求，围绕消费者“八项权利”的保护，尽快建立标准化的行为监管流程，丰富并完善监管手

段及工具，将产品干预等相关内容纳入行为风险监管框架。另一方面，强化行为监管执法。对于扰乱市场秩序或侵害金融消费者权益的市场乱象，加大行政处罚力度，树立行为监管的权威性及震慑性，确保金融机构经营行为守法合规，营造公平有序的金融市场环境并保护金融消费者合法权益。

三是完善个人信息保护。应进一步促进数字金融服务的客户身份识别和个人金融信息保护。随着金融科技的进步，获取可靠的身份数据对于实现普惠金融目标至关重要。金融机构和金融科技企业可以通过开发可访问、可负担、可验证的客户身份识别系统，提高数字金融服务的可得性，强调身份识别系统的保密性、安全性，并能适应开展客户尽职调查的各种需求和风险等级。此外，在消费者数据保护和隐私规则方面，探索建立综合性的消费者和数据保护方法，重点关注与数字金融服务相关的具体问题。构建保护身份数据隐私和安全的法律框架，明确只有在知情同意的前提下才能使用、披露该数据；建立稳定的追索机制，使个体在知情权等权利或隐私被侵犯时能够获得救济。

四是平衡普惠金融可持续与消费者保护之间的关系。借款成本较高是普惠金融面临的一个重要挑战，内生于普惠金融自身成本高、风险高等特点。在这种情况下，通过较高的利率定价来覆盖高成本，是提高普惠金融可持续、扩大覆盖面的一个重要手段。但另一方面，如果利率定价过高，又可能会给借款者带来沉重的财务负担，进而对金融消费者权益造成伤害。在金融消费者保护中，对普惠信贷定价的监管，需要平衡好普惠金融的可负担性与可持续性，一方面应需关注消费者的承受能力，另一方面也要需充分考虑普惠金融的可持续性，否则，过于严苛的定价监管，有可能会造成普惠金融供给的不足，进而让借款人难以获得融资的机会。

未来的展望

互联网和金融科技的迅速发展，给金融产业链带来了深远的影响，传统的业务链条被结构、重组、创新，在降低成本、提高金融资源配置效率的同时，让金融服务触达到

了更多的客户，为普惠金融发展提供了全新的发展路径，聚合信贷就是其中一个典型的代表。我们认为，在长期内，金融产业的分工与合作更趋细化和深化是不可逆转的趋势，对聚合信贷这类的创新，从监管的角度应把握以下几个原则：

首先，应该平衡好稳定与创新的关系。《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中就提出了“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求。普惠信贷一直在进行产品和技术创新，平台、机构间相互合作，拓展渠道、下沉的同时，也会带来潜在风险，监管者要在鼓励创新与金融稳定之间做出权衡，其目的应该是保证行业的健康成长、减少普惠人群的金融排斥，同时还要着力保护好金融消费者的权益，避免金融风险的积聚和爆发。

其次，应建立、完善金融基础设施。对于金融部门，征信体系是其重要的基础设施，完善的征信体系能够给普惠信贷机构提供重要的客户信用信息，降低风险识别成本；同时征信体系的数据还可以进一步支持信贷资产标准化、证券化的发展。此外，信息通信技术和数字化都是亟待完善的设施。在中国，很多县级以下的地域，互联网发展还十分初级，数字化程度严重不足，科技教育和金融知识普及远远不够，这直接制约了普惠信贷业务的进一步下沉。

第三，监管部门应强化自身监管能力，尤其是加快监管科技建设。监管科技的本质绝不是“刻舟求剑”式地管住既有机构和产品，而应该以业界同步的科技认知和手段与金融活动相呼应，形成良性互动。监管部门可以与从事金融业务的机构和金融科技企业展开合作。一方面，可以保证双方信息能及时互通，降低监管成本和合规成本。另一方面，对于黑盒类的金融科技，监管者要进行识别、解构和监控，也需要大量的成本投入。这种合作的模式，既可以节约成本，又有助于构建全面、统一、高效的监管科技体系。

第一消费金融



NIFD

国家金融与发展实验室
National Institution for Finance & Development