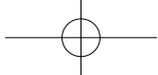


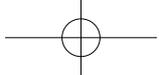
# 中国普惠金融绿皮书 2015



发布  
2015中国普惠金融国际论坛  
中国 北京

主 编：贝多广  
执行主编：李 焰  
顾 问：刘澄清

课题组成员：陈岩，段洪波，高巍，姜林林，李存刚，李珍妮，连安禾夏，罗申，罗煜，施佳宏，孙宝，王琳，王亚镭，许华岑，张迎新,周琳

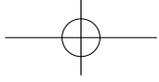


# 目 录

序言  
研究团队与致谢  
缩略词  
概要

## 基础篇

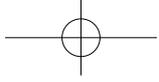
- 第一章：好的金融与好的社会
  - 一、提出问题：金融与社会
  - 二、回到原点：构建一个好的社会
  - 三、正本清源：重新认识“好的”金融
  - 四、普惠金融：以好金融助益实现好社会
- 第二章：普惠金融概述
  - 一、概念与特征
  - 二、发展历程
  - 三、国际经验
  - 四、中国的发展探索
  - 五、发展趋势



- 第三章：普惠金融在中国
  - 一、采集对象及研究方法
  - 二、普惠金融基本概况
  - 三、普惠金融服务三农概况
  - 四、普惠金融服务小微企业概况
  - 五、小贷公司普惠金融供给概况
  - 六、互联网金融服务概况

#### 专题篇

- 第四章：金融资源配置与普惠金融
  - 一、问题的提出
  - 二、合理的金融资源配置
  - 三、金融资源配置机制与普惠金融发展
- 第五章：小微金融信用风险识别与控制
  - 一、信息不对称与信用风险
  - 二、信用风险特征
  - 三、信用风险识别
  - 四、信用风险控制
  - 五、不同小微金融机构的信用风险管理特点
- 第六章：征信体系与小微金融发展
  - 基于大数据征信



- 一、 小微金融与征信体系
- 二、 征信体系建设的国际经验与模式比较
- 三、 信息时代的大数据与征信技术
- 四、 政策建议

## 实践篇

### 第七章： 微型金融的边界

——以中和农信小额信贷为例

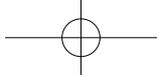
- 一、 引言
- 二、 微型金融与主流金融的边界
- 三、 微型金融与公益慈善的边界
- 四、 结论

### 第八章： 传统银行做小微金融的信用风险控制

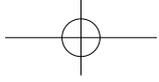
——探索中的民生银行

- 一、 引言
- 二、 小微金融风险控制体系
- 三、 风险控制2.0——依托信息技术的信用风险控制体系
- 四、 小微金融信用风险的控制效果
- 五、 结论

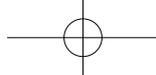
### 第九章： 小微金融如何实现社会绩效与财务绩效双重目标？



- 对南充美兴双重目标平衡机制的研究
- 一、南充美兴双重目标实现情况
- 二、小微金融机构的目标瞄准——社会绩效管理
- 三、小微金融机构双重目标的平衡机制
- 四、主要研究结论
- 第十章：破解中小企业融资困境的探索：
  - 第三方互助联盟
  - 对郑州“3+1诚信联盟”的案例研究
  - 一、中小企业融资与银行贷款的“痛点(niche)”
  - 二、定义郑州“3+1诚信联盟”
  - 三、“3+1诚信联盟”的运营模式
  - 四、诚信联盟的贷款流程
  - 五、善·诚信互助会——联盟会员的自组织机构
  - 六、基于“诚信积分+动态风险评级”的贷后管理
  - 七、进一步的讨论
- 第十一章、坚守者拍拍贷
  - 对P2P网贷平台拍拍贷的研究
  - 一、背景——P2P网络借贷
  - 二、拍拍贷的坚守
  - 三、坚守的意义



- 四、坚守的支撑
- 五、坚守的未来——拍拍贷向何处去？
- 六、对坚守的反思
- 第十二章、百融至信——大数据征信
  - 一、百融至信发展历程
  - 二、搭建大数据平台
  - 三、风险建模与信用产品
  - 四、大数据征信的效果
  - 五、数据安全性与个人隐私保护
  - 六、思考与建议



# Contents

**Preface**

**Research Team and Acknowledgements**

**Abbreviations**

**Summary**

## Foundation

### **Chapter 1: Good Finance and Good Society**

- 1.1 Raising the Issue: Finance and Society
- 1.2 Understanding 'Good Society'
- 1.3 A New Understanding of 'Good' Finance
- 1.4 Inclusive Finance: Utilizing Good Finance to Achieve Good Society

### **Chapter 2: Overview of Inclusive Finance**

- 2.1 Concept and Characteristics
- 2.2 Development History
- 2.3 International Experience
- 2.4 Exploration of Development in China
- 2.5 Development Trends

### **Chapter 3: Statistical Analysis on Data of Inclusive Finance**

- 3.1 Subjects and Research Methods
- 3.2 Basic Information on Inclusive Finance
- 3.3 Overview of the 'Agriculture, Farmers and Rural Areas' Aspect of Inclusive Finance

Service

- 3.4 Overview of Micro Small and medium Enterprises with Inclusive Finance Services
- 3.5 The Supply of Inclusive Finance by Microcredit Companies
- 3.6 Overview of Internet Financial Services

## Special

### **Chapter 4: Financial Resource Allocation and Inclusive Finance**

- 4.1 Subject Statement
- 4.2 Effective Financial Resource Allocation
- 4.3 The Financial Resource Allocation Mechanism and Inclusive Finance

### **Chapter 5: Credit Risk Identification and the Control of Finance for MSMEs**

- 5.1 Information Asymmetry and Credit Risk
- 5.2 Characteristics of Credit Risks
- 5.3 The Credit Risk Identification of Loans for Micro Small and Medium Enterprises
- 5.4 The Credit Risk Control of Loans for MSMEs
- 5.5 The Characteristics of Credit Risk Control for Different Financial Organizations



Engaged in Finance for MSMEs

**Chapter 6: Development of the Finance for Micro Small and Medium Enterprise and Credit Investigation System-- Based on Big Data Credit Investigation**

6.1 The Finance for MSMEs and China's Credit Investigation System

6.2 Comparison of International Experience and Modes of Credit Investigation System Construction

6.3 Promoting Big Data Credit Investigation for China's Credit Investigation Industry

6.4 Policy suggestions

**Cases**

**Chapter 7: The Boundaries of Microfinance - a Case Study of the Microcredit of CFPA**

7.1 Introduction

7.2 The Boundary between Microfinance and Mainstream Finance

7.3 The Boundary between Microfinance and Charity

**Chapter 8: Credit Risk Control for Large Traditional Banks to Conduct Finance for MSMEs- China Minsheng Bank Moving Forward in Exploration**

8.1 Introduction

8.2 China Minsheng Bank's Credit Risk Control System for MSMEs' loan

8.3 Risk Control 2.0 - An IT-based Credit Risk Control System

8.4 Effects of China Minsheng Bank's Control over Loans for MSMEs

8.5 Conclusion

**Chapter 9: How can Micro Finance Institutions accomplish Social Goal and Financial Goal simultaneously?**

**—Study on the Balancing Mechanism of Microcred Nanchong's Double Bottom Line**

9.1 Realization of the Double Goals of MicroCred Nanchong

9.2 The Target of MFIs - Social Performance Management

9.3 The Balancing System of MFIs Double Bottom Line

9.4 Conclusion

**Chapter 10: Exploring SME Financing: the Third-Party Mutual Alliance - a Case Study on the Zhengzhou '3+1' Integrity Alliance**

10.1 Niche of Financing and Bank Loans Obtaining of Medium and Small Enterprises

10.2 Definition of the Zhengzhou '3+1' Integrity Alliance

10.3 Operation Mode of the '3+1' Integrity Alliance

10.4 Loan Flow of the Integrity Alliance

**10.5 The Goodness · Integrity Mutual Benefit Association - an Organization Independently Established by Members of the Alliance**

10.6 Post-Loan Management Based on 'Integrity Points + Dynamic Risk Rating'

10.7 Further Discussion

**Chapter 11: The Sticker - A Study of the P2P Network Lending Platform PPDAI**

11.1 China's P2P Lending Market

11.2 The Insistence of PPDAI

11.3 The Significance of PPDAI

11.4 Supports for the Perseverance



11.5 Future of the Perseverance—Where Is the Way out for PPDAI?

11.6 Reflection on the Perseverance

**Chapter 12: Application of Big Data Technology in the Credit investigation Field - a Case Study of Bairong Zhixin**

12.1 The profile of Bairong Zhixin

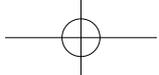
12.2 Construction of the Big Data Platform

12.3 Risk Modeling and Credit Product

12.4 Effects of Big Data-Based Credit investigations

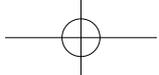
12.5 Data Safety and Production of Individual Privacy

12.6 Conclusions

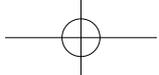


# 图表目录

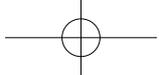
图表 1-1	金融业利润与全社会利润	
图表 1-2	企业投资回报率与银行贷款利率	
图表 1-3	中国对私人部门信贷 /GDP ( 1980-2014 )	
图表 1-4	中国国有上市公司占比 ( 2001-2013 年 )	
图表 1-5	国有上市公司占比	
图表 1-6	中国金融服务供给与需求不对称结构描述 ( 郑自强, 2014 )	
图表 2-1	普惠金融中的信贷服务及服务对象	
图表 2-2	普惠金融提供的金融服务	
图表 2-3	孟加拉乡村银行贷款、存款和净利润 ( 1997 年 -2013 年 )	
图表 2-4	巴西各类代理银行机构的交易量与利润表	
图表 2-5	中国普惠金融的实践阶段	
图表 2-6	中国普惠金融各发展阶段的基本特征	
图表 3-1	个人银行结算账户数量	
图表 3-2	银行卡数量	
图表 3-3	金融机构人民币贷款余额及增速	
图表 3-4	农户贷款增量占住户贷款增量比例	
图表 3-5	小微企业贷款余额占全部企业贷款余额比例	
图表 3-6	农业贷款与各项贷款余额及同比增速	
图表 3-7	农业贷款与各项贷款累计增量	
图表 3-8	农村贷款与各项贷款余额及同比增速	
图表 3-9	农村贷款与各项贷款累计增量	
图表 3-10	农户贷款与住户贷款余额及同比增速	
图表 3-11	农户贷款与住户贷款累计增量	
图表 3-12	涉农贷款余额及同比增速	
图表 3-13	涉农贷款新增额占比及同比增速	
图表 3-14	涉农贷款余额按用途分类情况	



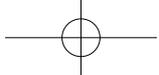
图表 3-15	涉农贷款按用途分类新增额占比情况	
图表 3-16	涉农贷款余额按城乡地域分类情况	
图表 3-17	涉农贷款中农村贷款余额分类情况	
图表 3-18	涉农贷款地区分布情况	
图表 3-19	大中小微企业贷款余额情况	
图表 3-20	小微企业贷款担保情况	
图表 3-21	2014 年银行业金融机构用于小微企业的贷款情况表	
图表 3-22	小贷公司机构数量及增速	
图表 3-23	2014 年各省市小贷公司机构数量	
图表 3-24	小贷公司从业人员数及增速	
图表 3-25	小贷公司贷款余额及增速	
图表 3-26	2014 年各省市小贷公司贷款余额	
图表 3-27	网上支付季度增长情况	
图表 3-28	移动支付季度增长情况	
图表 3-29	P2P 网贷平台数量	
图表 3-30	2014 年各省市 P2P 网贷平台数量	
图表 3-31	P2P 网贷成交量	
图表 3-32	2014 年 P2P 网贷各月成交量	
图表 3-33	2014 年各省市网贷成交量占比	
图表 3-34	网贷平台贷款余额	
图表 3-35	2014 年各省网贷平台贷款余额	
图表 3-36	众筹平台数量	
图表 3-37	众筹平台类型分布	
图表 3-38	众筹平台地域分布	
图表 4-1	小微企业与上市公司（非金融行业）的银行贷款效率差异	
图表 4-2	直接融资比例变化趋势及其国际比较	
图表 4-3	各类银行近 5 年发放贷款总额的相对比例	
图表 4-4	小微企业借债规模与借债渠道	
图表 4-5	主要新兴经济体小微企业中获得贷款的企业比例	
图表 4-6	各类银行贷款中小微企业贷款占比	
图表 4-7	美国不同规模银行对小微企业贷款余额占银行贷款总额比重	
图表 4-8	2012 年全球主要经济体每 10 万人拥有的银行分支机构数	
图表 4-9	利率市场化改革进程	
图表 5-1	信贷风险构成图	
图表 5-2	信息不对称与信用风险管理	
图表 5-3	大企业客户与小微客户的信息特征对比	
图表 5-4	小微金融客户“脸谱识别”示例	
图表 5-5	本地化信息与外部化信息	
图表 5-6	信贷员近距离观测示意图	
图表 5-7	联保组织互相监督示意图	
图表 5-8	通过第三方机构实现的实时监控	



图表 5-9	以贷款规模和地域分布为标准进行的金融机构分类	
图表 5-10	小微金融机构的信用风险管理差异	
图表 6-1	三种个人征信模式的特征	
图表 6-2	中国网民规模和互联网普及率	
图表 6-3	大数据征信与传统征信的区别	
图表 6-4	大数据征信流程	
图表 6-5	静态信息（传统征信）与动态信息（大数据征信）	
图表 6-6	国内领先大数据征信公司对比	
图表 7-1	中和农信 2009-2014 盈利能力指标与贷款质量指标	
图表 7-2	Rosenberg 模型下中和农信可持续利率	
图表 7-3	成本加成定价法中和农信可持续贷款利率	
图表 7-4	中和农信 2011-2014 年资产与负债规模	
图表 7-5	中和农信贷款用途构成	
图表 8-1	大中型企业与小微企业信用风险特点比较	
图表 8-2	2014 年中国商业银行业平均人工成本	
图表 8-3	不良贷款回收率与贷款额度的关系	
图表 8-4	2009-2014 年民生银行小微贷款规模	
图表 8-5	民生银行小微贷款信用风险控制架构及流程	
图表 8-6	民生银行组织架构图	
图表 8-7	小微金融 2.0 版本下分行是业务管理和信贷风险管理的核心	
图表 8-8	民生银行商贷通授信管理流程图以及内部静态信息获取过程	
图表 8-9	民生银行“垂直搜索引擎”与“决策引擎”的工作原理示意图	
图表 8-10	垂直搜索引擎征信点评工作页面图	
图表 8-11	民生银行决策引擎在贷款审批中的作用	
图表 8-12	2009-2014 年民生银行的零售贷款余额、信用贷款余额与小微贷款余额	
图表 8-13	民生银行 2008-2014 年贷款收益率变动趋势	
图表 8-14	2010-2014 民生银行不良贷款率变化趋势	
图表 8-15	大型商业银行与小金融机构相比风险控制的优劣	
图表 8-16	民生银行风险控制模式升级——1.0 版本与 2.0 版本比较	
图表 9-1	小额信贷机构双重目标实现情况衡量指标和衡量内容	
图表 9-2	南充美兴双重目标实现衡量指标	
图表 9-3	南充美兴绩效管理的五个利益相关者	
图表 9-4	南充美兴社会绩效指标及分解	
图表 9-5	南充美兴双重目标平衡机制	
图表 9-6	历年贷款笔数发放情况	
图表 9-7	限制行业清单	
图表 9-8	南充美兴客户满意度调查结果	
图表 10-1	世界银行对中小微企业的划分标准	
图表 10-2	中小企业融资难与“消失的中间段”现象	
图表 10-3	联盟与金融机构、企业的关系	
图表 10-4	“3+1”诚信联盟与贷款银行和中小企业间的双重委托代理关系	



图表 10-5	“3+1” 诚信联盟标志	
图表 10-6	差异化管理的层级池示意图	
图表 10-7	平均贷款利率的风险覆盖程度比较	
图表 10-8	“3+1” 诚信联盟各部门主要职责	
图表 10-9	“3 个 3 天加 1 天” 贷款流程示意图	
图表 10-10	联合担保组织中主动帮助与被动担保的风险控制效果比较	
图表 10-11	善 诚信互助会的组织架构	
图表 10-12	“救助储备金” 来源	
图表 10-13	诚信积分与风险评级结合表	
图表 11-1	各年网贷成交量	
图表 11-2	各年网贷平台数量	
图表 11-3	各年问题平台数量	
图表 11-4	P2P 网络平台交易流程	
图表 11-5	我国 P2P 借贷业务各个环节的细分	
图表 11-6	传统模式	
图表 11-7	债权转让模式	
图表 11-8	担保模式	
图表 11-9	风险准备金模式	
图表 11-10	平台模式	
图表 11-11	拍拍贷发展历程	
图表 11-12	拍拍贷各年交易规模	
图表 11-13	四大平台历年交易规模	
图表 11-14	线上模式与线下模式核心特点	
图表 11-15	13 家平台平均单笔投资金额	
图表 11-16	拍拍贷风控思路	
图表 11-17	拍拍贷平台逾期率情况	
图表 11-18	实际逾期率对比魔镜系统预测值	
图表 11-19	拍拍贷月发标量逐渐趋于行业 TOP3 平台总合	
图表 12-1	百融至信、百融金服和百分点之间的关系	
图表 12-2	百融数据采集 - 处理 - 输出总体框架	
图表 12-3	五大引擎和十一系统	
图表 12-4	大数据信用风险建模流程图	
图表 12-5	百融至信全流程征信产品体系	
图表 12-6	百融至信个人征信报告（个人征信产品之一）	
图表 12-7	某借款人评分卡示例	
图表 12-8	征信助手产品功能	
图表 12-9	KS 值对比	
图表 12-10	某小贷公司客户不良率对比	
图表 12-11	小微企业主的个人行为的风险程度	
图表 12-12	P2P 公司客户分渠道不良率评估效果	
图表 12-13	百融数据分块原理	
图表 12-14	百融至信组织架构	

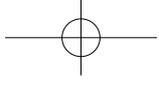


# 序 言

最近时期股票市场的巨幅震荡，使得很多人对金融的认识掠过一大片乌云，金融究竟是推动了经济还是拖累了经济？金融危机是否会引发经济危机？股票市场是为经济创造了价值还是不断地消灭价值以至于经济甚至社会为救助股市又付出了巨大的代价？确实，金融对经济的利弊得失再一次赤裸呈现，供人们审视。有趣的是，我们的团队从去年开始就一直在思考这一问题，我们越来越深信，就社会和金融而言，社会有善恶之分，金融有好坏之别。

经过三十多年的努力，中国经济已经成为世界第二。中国金融也已形成比较复杂的结构和运行规则。概括地说，中国金融结构的特征就是从单一的银行体制向多元化的金融市场体制演进，比如主要银行都已成为资本市场中的上市公司，比如股票市场日益牵动经济神经，再比如各种类型的非银行金融机构耕耘着各自的一亩三分地，更何况遍地烽起的互联网金融挟着市场化大旗直面挑战现有的监管框架。不可否认，在中国经济伟大奇迹的背后，金融做出了卓越的贡献。

然而，另一个事实，也让我们清醒地看到，现有经济结构乃至社会结构中的一些痼疾与金融结构脱不了干系。市场经济的一个卵生兄弟就是贫富差别。中国经济在改革之初，允许一部分人先富起来，是看到了市场经济因其效率之高而成为社会发展的强大推动力。因每个人的风险承受能力不同，生产效率不同而形成的贫富差别，本来是发展市场经济过程中无法避免的产物。一定程度的贫富差别可能加快经济增长，但严重的贫富差别，甚至贫富悬殊，社会暴戾之气漫延，则会阻碍社会进步甚至引发社会动乱。社会经济结构的根源在于金融结构。为什么？因为富人更容易获得金融资源，穷人很难甚至无法获得金融资源。金融资源向谁倾斜，谁就有机会向社会经济结构的上层攀登，而社会的中下层企业及家庭因缺乏金融资源而困顿于社会经济结构的中下层甚至底层。当富人在为金融资源而酒足饭饱之时，穷人正在为金融资源的物以稀而贵发愁。最应该关心穷人处境的当是富人，因为贫富悬殊造成的社会动荡，受损失最大的必然是富人。由此可见，金融已经不仅仅指融资、估值、资管和风控，金融资源的合理配置应当而且能够成为促进社会良性运转的杠杆，缩小贫富差别的利器。从这个意义上说，能够促进社会向好的方向发展的金融，有利于有效配置资源的金融，有利于经济结构调整的金融，有利于既促进经济增长又推动社会公平的金融，有利于缩小三大差别的金融，有利于下层人士、低端群体、草根阶层往社会中端走的金融，有利于金字塔型社会向橄榄型社会转型的金融，有利于避免掉进“中等收入陷阱”的金融，就是好的金融。



总而言之，好金融是充满了正能量的金融。

建设好金融未必是一场劫富济贫的过程，更不是推倒重来，恰好相反，好金融是在现有金融基础上通过更大力度的市场创新和技术创新使现代金融服务的成果能够被更广大人群所享受。因此，它更像是在现有体系中不断增加增量，增加好的成份，来形成推动向好社会迈进的一个过程。在现有金融体系里，充分考虑到人性的贪婪和恐惧，熨平金融波动以减小金融对经济的拖累，改善监管，本身也是向好金融转化的一个重要方面。

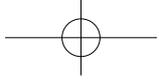
好金融并不排斥高端金融，比如私人银行、财富管理，但好金融的特征是让每一个社会公民都有机会享受到金融服务。基于此点，普惠金融成为好金融的重要方面。普惠金融强调金融服务的公平性和包容性，重点就是如何将金融服务覆盖到社会的中下层，包括企业和个人。实际上，无论是发展中国家还是发达国家这方面都有不尽如人意之处。中国金融在过去三十多年的长足进步中，留下普惠金融领域长长的阴影。小微企业融资贵融资难已然成为新闻媒体的老生常谈，低收入家庭空有消费意愿但苦于囊中羞涩。直截了当地说吧，当前宏观经济面临的消费不足，很大程度上与占人口大多数的家庭缺乏有效消费能力相关。有专家指出，在提高穷人收入水平的同时，通过金融手段提高穷人的消费能力显得更为及时，更为简便。

当然，要给普惠金融下一个精确的定义，恐怕不是一件易事。有人说，普惠就是普及和优惠的缩写。这是一种误读。普惠仅仅指普及和惠及，并没有优惠的含义。理论和实践反复证明，补贴性的优惠往往会使市场扭曲，效果不彰。普惠金融更像是一种理念，每个人都有获得基本金融服务的权利。谁没有获得这方面的权利？或者理论上获得但事实上很难获得？当然是企业领域中的小微企业，以及居民领域中的中低收入人群。所以，理所当然地，普惠金融着重关注中下阶层的金融服务覆盖面、服务品质以及与此相关的所有问题，诸如资金可得性、资金成本、消费者保护和教育以及相关的监管框架等等。普惠金融是一个动态的概念，必须与时俱进。当今天我们把基本的存款、贷款和汇兑列为普惠金融的基本服务项目时，我们要考虑到随着时间这些基本服务项目会发生变化，比如保险产品、租赁产品，甚至日益丰富的理财产品也会成为中下层人士的基本要求。当互联网深入乡村，手机银行成为每个手机用户的必备软件时候，你能说炒股只是少数人能玩的奢侈品吗？

诚如前述，普惠金融体系不是重新建立一个与现有金融体系并行的新体系，现有的金融机构已经或能够提供大量的普惠金融服务。现有机构无法或因商业模式等原因未能提供普惠金融的领域，给新机构新业态新手段提供了良好的发展空间，比如专注农村家庭微贷的机构，比如专注城市低收入人群的消费信贷机构，比如互联网金融中的众筹、第三方支付、利用手机平台的各种金融服务。这些新颖的普惠金融服务商并非永远处于非正规金融范围，发展普惠金融事业本身就包含了容纳这些新机构新业态新手段，并将正规金融与普惠金融重叠。

普惠金融是一项国际共识，联合国为此制订了 2020 规划。然而，中国的普惠金融可能有其国情特征，比如，正在中国兴起的小微金融包含了为中小科技企业创业创新服务的各类金融服务，比如中国大小城镇活跃的消费信贷，虽不在正规金融之列，但主要是为低收入人群扩大消费能力，再比如支持大学生创业的小额贷款等。由此可见，普惠金融具有很强的包容性，所以也有人将这一外来语直接翻译成“包容性金融”。从某种意义上说，后一种翻译更为妥切，较少歧义。

中国的普惠金融正方兴未艾，撰写《中国普惠金融绿皮书》旨在于真实反映中国普惠金融事业的进步和问题所在。我们的团队力求用事实和数据说话，本书中若干案例分析正是这种努力的结果。需要承认的是，由于时间约束和基础工作的薄弱，今年的绿皮书只能算是这



项工作的一个尝试性开端，大量的改进以及提高的空间留待未来加倍努力来填补。值得自豪地是，从这本书开始，我们提出了好金融与好社会的概念，并且加之阐述和发挥。如果通过此书能够让更多的人认识到好金融的意义所在并为之奋力而为，那正是我们团队全体人员的期盼所在。

当绿皮书即将付梓之时，我要感谢我们小微金融研究中心主任、人大商学院李焰教授和她所直接指挥的研究团队，她（他）们倾心投入，夙夜匪懈，这段经历一定会成为我们研究中心未来的美好记忆。我还要感谢中国民生银行对这个项目的鼎力资助，洪崎董事长的躬身关注和小微金融部徐捷副总经理的莅临指导，都给团队增添了信心。最后，我还要感谢研究中心理事会全体理事，特别是担任理事会联席主席的陈雨露校长，他们在去年11月中心成立之时所寄予的殷切期待一直是我们行动的指南。

贝多广

2015年8月29日于北京后沙峪



## Preface

The stock market has been suffering from shock recently, leaving many people in doubt about finance. Did finance drive the economy or encumber it? Will the financial crisis lead to an economic crisis? Has the stock market created value for the economy or constantly eliminates the value, so that the economy and even the whole society have to pay a huge price to rescue the market? Indeed, the pros and cons of finance for economy are once again presented clearly in front of people to look at. Interestingly, our team has been thinking about these issues since last year. On the social and financial aspects, we are increasingly convinced that the society are classified to good and evil, and there are good and bad finance.

After more than 30 years of efforts, China's economy ranks No.2 in the world in terms of its volume. In China's finance, the complicated structure and operation rules have already been formed. Broadly speaking, China's financial structure transforms from the single banking system to a diversified financial market system. For example, the leading banks have been listed on the capital market, the economy is increasingly sensitive to the stock market and various kinds of non-banking financial institutions are striving in their own fields, let alone the surging internet finance under the flag of marketization, which directly challenges the established and rigid regulatory framework. It is undeniable that finance has made great contributions to the economic miracle in China.

However, the facts on the other side clearly remind us that some chronic illnesses in economic structure and even in society as a whole are closely related to the financial structure. The divide between poverty and wealth co-occurred with the market economy. In the early days of reform and opening up, some people were encouraged to get rich first because the great driving force for social development of the market economy existed. Every individual has a different risk tolerance and capacity for productivity, generating the difference between poverty and wealth. In fact, such difference, to some extent, is the inevitable externality of market economy development. Whereas a moderate difference between poverty and wealth may accelerate economic growth, a serious difference or extreme disparity between the rich and the poor can lead to the prevalence of unhealthy ways and customs, hindering social development and even causing social turmoil. The root of economic and social structure is the financial structure. Why? Because it is easier for rich people to obtain financial resources, while the poor find it difficult or even impossible. Whoever the financial resources tilt towards will have more opportunities to climb higher in the social economic structure. Without financial resources, micro and small enterprises and low-income households are limited to the lower layer or even the bottom of the pyramid. While the rich are satiated with affluent resources, but the poor turn their hair grey in efforts to get resources. The rich should care about the situation the poor are in, for the extreme disparity between the rich and the poor will cause social turmoil, which in turn will cause the rich to suffer the most. Thus, it is clear that finance is not just about financing, valuation, and asset management and risk control. The reasonable allocation of financial resources should be and will be the driving force for sound operation of society and for reducing the gap between the rich and the poor. To this end, finance can drive society to better develop by promoting efficient resource allocation, activating economic restructuring, driving economic growth with social fairness and justice, reducing the major social differences, helping lower-class people climb



higher, transforming the pyramid society into a diamond-shaped society and avoiding falling into the 'middle income trap'. These are the possibilities of good finance. In general, good finance is a system of finance with full of positive energy.

The construction of good finance is not necessarily a process to rob the rich for the poor or reinvents the wheel. Instead, good finance aims to let more people share the achievements of modern financial services via greater market innovation and technical innovation. It aims to keep adding increments and elements to the existing system in order to drive society forward. In the existing financial system, it is expected that regulatory supervision and surveillance are improved by taking into account of human nature of greed and fear and ironing out financial fluctuation so as to reduce its negative effect on economy; this is also an important aspect of transforming towards a good finance.

Good finance doesn't reject such high-end finance as private banking and wealth management, but it has the characteristic of letting every citizen enjoy financial services. In this light, Inclusive Finance is one of key aspects of good finance. Inclusive Finance emphasizes the fairness and inclusiveness of financial services, specifically in providing financial services to the lower classes, including micro-enterprises and rural peasants. In fact, both developing countries and developed countries are not satisfactory in this regard. China's finance has made great progress in the past 30 years, leaving a long shadow in the field of inclusive finance. The difficulty and costly of financing for micro and small enterprises has become a commonplace talk of an old scholar in news of media, and what is more, low-incomes household often can't afford what they want to consume. To be straightforward, the present under-consumption facing the macro economy is closely related to the lack of effective demand of the larger part of the people. As experts point out, while helping the poor to earn more, it's more effective to help them improve their purchasing power through finance.

Well, it isn't easy to give an accurate definition for 'Inclusive Finance'. Some say that 'inclusive' means popularizing and favoring, but this is a misunderstanding. 'Inclusive' simply refers to popularizing or pervading, not favoring. As theories and practices have explicitly proven, subsidized favor might distort the market, and thereby prove less than effective. 'Inclusive Finance' is more like a concept; everyone has the right to access basic financial services. Who has no such right? Is it obtained easily in theory but difficult in reality? Absolutely, micro and small enterprises are entitled, as well as low-income families. As such, Inclusive Finance stresses the coverage of lower-level financial services, service quality and other related issues including credit availability, interest cost, consumer protection, financial education, regulatory framework and so on. Inclusive Finance is also a dynamic concept that must keep pace with the times. Presently, deposit, loan and remittance are supposedly listed as the basic services of inclusive finance. However, we should consider what changes could occur to these basic services as time goes by; for example, insurance products, leasing products and even the increasingly advanced financial products would become the basic needs of the lower income class. When the internet is popularized in rural areas and mobile banking becomes the essential software of every smart phone user, Can you say that stock trading is the luxury product that only few people could play?

As mentioned above, the inclusive finance is not a new system running aside the existing one. The



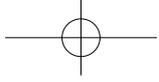
existing financial system has already provided or been able to provide lots of inclusive financial services. Existing financial institutions are unable to or have not provided inclusive services due to their business models, which leaves the new players in the field development space. The new players include institutions focusing on micro-credit to households in rural areas, household loans to low-income families in cities, crowd funding, and third-party payment on line and all kinds of financial services on mobile phone platforms. These new inclusive financial services providers could be eventually included in formal financial system. The cause of developing inclusive finance involves those new institutions and new services, and formal finance and inclusive finance will end up with one system.

Inclusive Finance is an international consensus. The United Nations has made a 2020 plan for it. Even so, China's inclusive finance may yet have its own unique characteristics, such as all kinds of innovative financial services provided to SME in technological area, as well as the consumption loans currently active in cities and towns in China. Although they are not in the formal finance, they are designed to increase the consumption power of low-income groups. Another example is the micro loan for supporting undergraduates to start businesses. China's inclusive finance is in the ascendant. To write the Green Paper of China's Inclusive Finance is to reflect the real advancement and issues of China's Inclusive Finance. The work of our teams is based on facts and data, which can be found in the cases and analyses of this book. We fully aware that due to time constraints and less experience of the team, this year's Green Paper is just the exploring start, so the improvement and concretion work are still needed to make with more efforts in the future. Nonetheless, we are proud of putting forward and elaborating the concepts of Good Finance and Good Society. If more and more people become aware of good finance and strive for it, that is just the hope of our team's efforts. As the Green Paper is about to be printed, I would like to express my gratitude to Ms. Li Yan, Director of our Center of Microfinance Initiatives and Networks, and Professor of Business School, Renmin University of China, and her research team. Their great efforts and hard work from morning until night will be the beautiful memory of our research center. I would also like to express appreciation for the strong financial support of China Minsheng Bank. Our confidence was greatly increased by the personal attention of Hong Qi, Chairman of the Bank and the guidance from Mr. Xu Jie, Vice President of the SME Department of the Bank. Finally, I would like to thank all the Council members of our Center, especially to Mr. Chen Yulu, President of RUC who holds Co-Chair of our Council, for their honest expectation addressed upon the establishment of the Center last November. That expectation is our action plan.

Bei Duoguang

Houshayu, Beijing August 29<sup>th</sup>, 2015





# 研究团队与致谢

本报告由中国人民大学小微金融研究中心《中国普惠金融绿皮书》课题组集体完成。报告的完成凝聚了课题组全体成员的心血和汗水，其中贝多广、李焰、刘澄清对全书进行策划和指导；陈岩，段洪波，高巍，姜林林，李存刚，李珍妮，连安禾夏，罗申，罗煜，施佳宏，孙宝，王琳，王亚镭，许华岑，张迎新，周琳负责或者参与相关题目的研究和写作（详见本书各章）；李焰对全书做编辑审核。李存刚、李珍妮、张迎新、王琳对后期全书编排和中英文校对做了重要工作。

本研究报告得益于中国人民大学小微金融研究中心理事会理事长及理事的重要建议和指导，并得到来自中国银监会普惠金融部、中国人民银行研究局、中国小额贷款公司协会的研究建议和数据支持。

本报告的完成得到了民生银行小微金融业务部的参与和支持，特别是来自徐捷的帮助；得到了中和农信的参与和支持，特别是来自高鸽的帮助；得到了拍拍贷公司的参与和支持，特别是来自胡宏辉的帮助；得到了来自郑州“3+1”诚信联盟的参与和支持，特别是来自邢勇的帮助；得到了百融至信的参与和支持，特别是来自张韶峰、熊薇的帮助；得到了南充美兴的参与和支持。

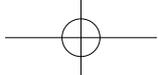
中国人民大学商学院对本书写作提供了行政支持。XXX 在封面设计、图片图形和排版工作方面做出了贡献。本报告的设计、制作、发布和传播工作由 XXX 完成。

我们感谢 XXX 机构的 XXX，还有 XXX 和 XXX 在发布传播方面的帮助。

我们对民生银行提供的资助表示感谢。

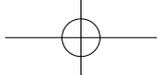
我们对所有本报告的参与者和帮助者表示感谢。

这份研究报告的发现和结论来自作者的思考，不代表政府部门和企业部门的观点。



# 缩略词

AFI	Alliance for Financial Inclusion	普惠金融联盟
BAAC	Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives	泰国农业和农村合作社银行
BPR	Bank Perkreditan Rakyat	印度尼西亚人民信贷银行
BRI	Bank Rakyat Indonesia	印度尼西亚人民银行
CDIA	Consumer Data Industry Association	美国征信局协会
CFI	Center for Financial Inclusion	普惠金融中心
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor	世界银行扶贫协商小组
CNBV	The National Banking and Securities Commission	墨西哥银行与证券监督委员会
GB	Grameen Bank	孟加拉乡村银行
GDP	Gross Domestic Product	国内生产总值
IPC	International Projekt Consult GmbH	德国国际项目咨询公司
MFI	Microfinance Institution	小微金融机构
NGO	Non-Governmental Organization	非政府组织
SEWA	Self Employed Women's Association	印度自我就业妇女协会银行
SME	Small and Medium-sized Enterprises	中小企业
UNCDF	The United Nations Capital Development Fund	联合国资本开发基金

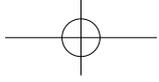


# 全书概要 (summary)

《中国普惠金融绿皮书 2015》是中国人民大学小微金融研究中心推出的第一个系统性研究成果。作为第一部绿皮书，我们拟从社会价值与道德价值的高度提炼普惠金融的内涵与外延，将其纳入“好的金融与好的社会”的理念框架。为此，我们明确提出“好的金融”定义，并指出普惠金融就是好金融，助益实现好社会。

全书围绕好金融与好社会的主线，对普惠金融的定义、普惠金融在中国的发展做了基础性的讨论和总结，并在此基础上，对普惠金融发展与金融资源配置机制的市场化调整、普惠金融体系中信用风险控制、大数据征信对普惠金融发展的意义等问题进行了专题讨论。在本书的最后部分，我们用六个案例分别专门讨论了微型金融的边界、传统大银行做小微金融的信用风险控制、微型金融中双重目标的平衡机制、第三方互助联盟在破解中小企业融资难中的作用、中国 P2P 网络借贷平台的发展与问题、大数据征信对于小微金融的征信支持这六个问题。我们期望通过对这些问题的讨论，引发社会各界关注好金融、普惠金融，关注普惠金融发展中亟待解决的问题，推动实业界、理论界以及政府部门为发展普惠金融，做好的金融而尽力。

全书分为三个部分。第一部分为基础篇，在基础篇中，我们首先提出好金融与好社会的理念，并将普惠金融包含在这个更深更广的含义中；其次我们对普惠金融的概念进行全面讨论，提出一个明确的普惠金融定义；最后总结国际和中国普惠金融发展的实践，并做了全面的数据统计。第二部分是专题篇，分别讨论金融资源配置与普惠金融发展、小微金融的信用风险控制、基于大数据征信的征信体系与小微金融发展三个专题。第三部分是案例篇，使用我们调查研究的 6



个案例讨论普惠金融发展中的相关问题。

金融的价值在于提高经济效率，但金融并不总是发挥好的作用，20世纪30年代以来越来越频繁爆发的金融危机说明金融对社会有其狰狞的一面

金融活动的价值在于提高经济活动效率，并以此贡献于社会发展和进步。但实践证明，金融并不总是呈现其积极的一面。进入20世纪以来，梦魇一般反复出现的金融危机，提示人们：金融也可能给经济带来冲击和毁灭。从1929年金融危机引发全球经济危机开始，直到2008年美国金融危机以更加凶猛之势波及全球，引发全球经济衰退，一次次金融危机展现了金融之于经济与社会的狰狞一面。不仅如此，金融还助长社会财富分配不均和不平等。诺贝尔经济学奖得主约瑟夫·斯蒂格里茨表示，“在这场金融（2008）危机爆发之前，所有企业利润的40%都流向了金融部门……，金融系统正在让社会损失而私人获利……，这是一个扭曲的经济”<sup>①</sup>。2013年法国经济学家托马斯·皮凯蒂的著作《21世纪资本论》出版，进一步将以大资本、大金融为标志的大工业社会与社会贫富两极分化的加剧联系起来。按照皮凯蒂的研究，工业革命以来，全世界资本收入增长大于劳动收入增长，食利者财富增长大于劳动者财富增长，社会财富分配更加不均衡，贫富两极分化日趋严重。以帮助食利者实现投资收益为主要功能的金融活动，客观上为社会财富向少数人聚集发挥了重大作用。

中国也存在金融业对实体经济的攫取

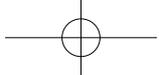
金融行业获取巨额利润的情况似乎不仅仅发生在资本主义国家，中国也出现了类似的情况。2010年-2015年，中国GDP增长速度持续下滑，同期中国主要商业银行的净利润增长速度虽然下滑，但始终高于GDP增长速度，并且，金融业利润占全社会利润比重在逐年增加，2014年达到1/3，金融行业利润几乎等同于工业企业利润，达到96%。从中国上市公司非金融行业的数据看，2010-2014年5年间，除2013年以外，平均息税前利润表示的总资产回报率基本接近甚至低于银行一年期贷款利率，说明企业的利润全部贡献给银行还不够。

历史与现实告诉我们，金融发展与经济稳定增长、社会和谐发展之间并不是简单的正向关系。那么，什么样的金融有助于社会、经济和谐稳定发展？什么样的金融会破坏这种发展？这是我们必须面对的问题。

从《金融与好的社会》得到启发——“好的金融”与“好的社会”

2013年诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·希勒发表《金融与好社会》专著，激发了我们对金融之于经济社会作用的进一步思考。金融活动实质是将人和人之间相互帮助的责任和义务转化为债务这种赤裸裸的金钱关系，“钱生钱”的金融

<sup>①</sup>约瑟夫·斯蒂格里茨：“不平等的代价”，中译本，机械工业出版社，2013年6月出版



活动在调剂资源余缺的同时，也创造了财富积累的正反馈，加大收入分配不均。席勒教授将“追金逐银”的金融活动与好社会联系起来，将金融提升到一个道德的高度。他给我们的重要启示是：是否存在这样一种金融，它的存在有助于实现经济、社会和谐稳定发展，缩小贫富两极分化？这样的金融可否谓之好金融？如果金融以这样的形式出现，以好金融帮助实现好社会，就不仅仅是一个梦想。

“好社会”也许有不同定义，但一个共同的理解是，在好的社会中，每个认真生活的人都应该被平等对待；每个努力工作的人都应该有生存、发展和成功的机会。所以，好社会的公平，不仅是结果公平，更是过程公平；不仅表现为财富分配的公平，更重要的是获取自我发展机会的公平。好的社会“和谐”与“发展”是两个关键词，“停滞”与“贫富两极分化”与好社会不相容。

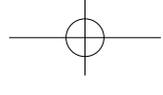
好金融应该是帮助实现好社会的金融。既然好社会的核心内容是公平，特别是人们获取自我发展机会的公平，那么“好”金融的含义，是能够为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展机会的金融。在好的金融中，金融服务能公平地惠及所有有权利（有资质）的个人与企业，不存在金融歧视。好金融在提供公平金融服务的同时，促进社会和谐发展。

金融的本质是经济活动的润滑剂，金融活动可以通过资源的合理配置，帮助社会最大效率地创造社会财富，实现经济的发展；为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展的机会。因此，金融天生具有助益实现好社会的内在基因。但是该基因实现还需要有合适的环境，这个环境就是充分竞争的市场与高度对称的信息。充分竞争的市场使价格引导资源流向稀缺的地方，高度对称的信息使所有有资格获得社会资源的个人和企业能按照合理价格获得所需要的社会资源，不存在金融歧视。遗憾的是，经济制度、技术水平及其他因素使上述环境不能完全具备，于是社会资源配置会因为错误定价、信息不对称出现扭曲，形成金融权利分配的不公平，影响人们谋生与发展所必须的金融资源获取，影响社会公平发展。这不是好的金融。在不好的金融下，金融服务相对于经济活动产生的金融需求，存在总量以及结构上的过度或者不足，表现为金融供求失衡。

因此，我们可以用金融服务的“供给与需求”的语言，将“好的金融”诠释为：在金融服务总量和结构上能够满足社会经济发展需求的金融。“满足”意味着在恰当的制度设计下，金融服务的供给相对于需求既不过度，也无不足，不存在总量和结构上的供求失衡。此时，所有的个人和部门都能按照合理价格，获得应该获得的金融资源，没有金融歧视。

“好”金融的含义，是能够为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展机会的金融

用经济学语言将“好的金融”诠释为：在金融服务总量和结构上能够满足社会经济发展需求的金融。所以“好金融”的经济学含义应该是：保证金融服务供给与需求相



## 均衡的金融

按照这个逻辑，“好金融”的经济学含义应该是：保证金融服务供给与需求相均衡的金融。

## 中国金融存在严重失衡问题

一个无法回避的事实是，中国存在严重的金融结构失衡。民营企业，尤其中小型民营企业创造了国内生产总值的60%，解决了城镇就业的80%，但仅获得银行信贷额总额的30%，以国有经济为主体的大中型企业拥有信贷总额的比重达到60%。如果将社会的自就业群体、农户以及消费者个人也列入金融服务的对象，中国金融结构供求失衡的问题更加严重，表现为位于金字塔顶尖部分的大中型企业和富裕阶层获得了最好的、过剩的金融服务，处于中间段的中小微企业和工薪阶层获得严重不足的金融服务，而对于金字塔底端的贫困与弱势群体（包括农户）的金融服务则严重缺失。一边是金融资源过剩，一边是金融资源不足，中国金融供给与需求的金字塔完全倒置，形成严重的结构失衡，使最具有发展活力、创新活力的中小微企业缺少金融服务。长此以往，金融将对经济发展产生严重负面影响。

## 普惠金融是为社会所有群体，特别是那些被正规金融体系排斥的群体提供金融服务的体系

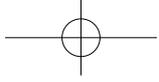
按照世界银行的定义，普惠金融是指通过不同渠道，为社会所有群体，特别是那些被传统金融体系排斥的群体提供金融服务的体系。中国目前被传统金融体系忽视（排斥）的群体主要是中小微型企业、三农、个体工商户、社会低收入人群、创业和失业人群、特殊群体（如残疾人），因此，现阶段中国的普惠金融，是指立足机会平等和商业可持续原则，在成本可负担的前提下，以包括上述需要金融服务的群体为服务对象，通过合理的价格，有效、全方位和持续地提供及时的、方便的、差别化的金融服务的体系。

## 普惠金融就是好金融，是需要全力发展的金融

从普惠金融的定义中看出，普惠金融的社会思想，是帮助弱势群体，让普天下有金融需求的群体获得与其能力相匹配的金融服务，帮助所有个人和群体具有公平获取经营资源的权力、公平把握创造财富机会的权力，所以，普惠金融就是好金融。普惠金融的经济效果，是引导金融资源流向金融供求结构失衡导致的需求缺口，调整金融资源的供求失衡，因此，普惠金融推动实现好金融。所以，需要大力发展普惠金融。

## 普惠金融的特点——金融权利的公平性、服务对象的包容性、服务群体的可变性、服务产品的全面性和多样性、服务方式的创新性、参与主体的广泛性、发展的可持续性

因此，普惠金融具有金融权利的公平性、服务对象的包容性、服务群体的可变性、服务产品的全面性和多样性、服务方式的创新性、参与主体的广泛性，以及发展的可持续性特点。除了已谈及的公平性与包容性以外，所谓服务群体的可变性，是指普惠金融重点辅助的对象，是随主流金融忽视的对象变化而变化的。由于金融结构顺应经济结构改变，主流金融重点关注的服务对象以及忽略的对象也会发生变化，因此，对于处于不同经济发展阶段的国家，以及同一国家的不同时期，被主流金融“歧视”的群体会有所不同。中国目



前的这个群体不仅包括低收入人群和特殊人群，更包括中小微企业；所谓服务产品的全面性，是指其包括储蓄、保险、转账汇款、代理、租赁、抵押和养老金等在内的全功能、多层次的金融服务，服务范围远远超过传统小额信贷的贷款业务；所谓服务方式的创新性，是指普惠金融充分体现了制度、机构、技术、产品和服务等方面的创新，尤其是技术创新。中国目前表现为互联网/移动互联网、大数据技术在普惠金融领域中的创新应用，使普惠金融的服务在覆盖面和渗透率方面实现跳跃式的增长，让每个人都能获得便捷的商业可持续的金融服务；所谓参与主体的广泛性，是指在“互联网+”的时代，普惠金融的参与主体不仅包括金融机构，而且还包括大众，他们通过各种便利的交易平台直接参与到小微金融活动中，如P2P网络借贷模式、众筹模式等；所谓发展的可持续性，是指普惠金融不等同于政府拨款，它按照金融商业原则运作，在还本付息的要求下，既激发客户自我发展内在动力，又实现金融组织的商业可持续性。

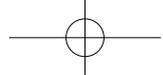
国际普惠金融的发展经历了：萌芽阶段（15世纪至20世纪70年代），此期的普惠金融表现为小额信贷初步形成；发育阶段（20世纪70年代至90年代），此期的普惠金融表现为小额信贷稳健发展；成长阶段（20世纪90年代至21世纪初），此期的普惠金融表现为微型金融初步形成；发展阶段（21世纪初至今），此期的普惠金融表现为小微在互联网金融的加盟下的快速发展。普惠金融的主要模式在发展中国家被总结为孟加拉乡村银行模式（Grameen Bank，简称GB，又称“格莱珉银行”）；印度尼西亚人民银行（Bank Rakyat Indonesia，简称BRI）乡村信贷部（Unit Desa，简称UD）模式；玻利维亚阳光银行（BancoSol）模式；巴西代理银行模式；肯尼亚手机银行模式；危地马拉COLUMNA微型保险计划等。在发达国家被总结为美国的社区银行模式、P2P网络信贷模式等。这些成功的有代表性的普惠金融实践经验，对于中国普惠金融的发展具有重要启示作用。

中国真正意义的普惠金融发展始于20世纪90年代，是从扶贫金融开始的。在世界银行（World Bank）、联合国开发计划署（UNDP）等国际金融组织帮助下进行以扶贫为目标的小额信贷，启动了第一批小额信贷示范项目。2000年至2005年进入微型金融发展阶段，此期普惠金融的重点还是在农村，但开始关注城市。农村信用社、城市商业银行等正规金融机构开始进入小额信贷领域。业务领域从“扶贫”扩展到“为一般农户以及小微企业服务”。2005年以后中国普惠金融逐步进入快行线。伴随小额贷款公司、村镇银行、互联网银行以及P2P网贷平台等新的金融组织加入，普惠金融服务对象从农村拓展到城市，并迅速扩展到中小微企业。

与中国普惠金融实践的快速发展相比较，“金融抑制”

国际普惠金融经历了阶段性发展和多样化的发展模式

中国普惠金融发展已经进入快车道



以及基础设施建设滞后，成为影响普惠金融发展的两个主要障碍。

“金融抑制”是金融资源合理配置以及普惠金融发展中的“肠梗阻”

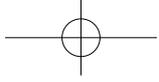
首先是金融抑制的障碍。中国 1979 年之前长达 30 年的计划经济体制，以及之后 30 年的市场化转型，构造了中国目前的金融机构以大型银行垄断为主、金融资源调节以政府为主的金融体系。对应于具有包容、多样、动态、创新特征的普惠金融发展需要，现有金融体系有很大不适应。这种不适应首先表现为金融资源配置不适应。传统金融拥有 90% 以上的社会资金资源和金融人才资源，为全社会企业中 40% 左右的大型企业和国有经济提供服务，金融资源严重错配致使普惠金融发展必须面对颇为严重的资金少、资金贵、人才稀缺、管理落后的问题；其次表现为金融抑制下资源流动的“肠梗阻”。金融抑制的第一个特征是利率管制，尽管 2013 年中国全面放开贷款利率，但长期利率管制限制金融资源向金融稀缺部门流动的局面不会很快改善；金融抑制的第二个特征是严格的准入制度。尽管 2006 年银监会发文鼓励符合条件的民营资本参与银行业，2013 年 7 月国务院发《指导意见》提出尝试让民间资本发起设立民营银行，但批准依然十分严格，到目前为止中国仅有 5 家民营银行被批准设立。严格准入制度限制了竞争，保护了垄断。能够轻松获取垄断利润的传统金融机构自然无意进入普惠金融领域。金融抑制阻碍对金融资源错配的调整。

基础设施滞后使普惠金融活动缺乏市场秩序

其次是基础设施建设滞后。普惠金融体系基础设施建设中的主要问题是法律与监管滞后、社会征信体系建设滞后。法律监管滞后的主要表现是，缺乏对新型金融机构的监管法规和监管，如对“只贷不存”的小额贷款公司享有非银行金融机构的法律地位问题、互联网金融等金融组织的监管等等，出现比较严重的市场失序问题；社会征信体系建设滞后表现为缺乏与社会征信体系有关的个人隐私保护法等征信法律，影响社会征信体系的发展，尤其是大数据技术在征信体系的应用，缺乏有社会公信力的第三方征信机构服务，政府主导的征信体系建设严重低效率。普惠金融的特点使其对社会征信体系有极强的依赖性，征信体系建设滞后加大了普惠金融活动的风险，提高了行业成本。

普惠金融服务的客户群体信息不对称特征和资产可抵押特征，决定小微贷款信用风险控制的特殊性

同传统金融一样，小微金融中信用风险控制是风险控制的核心，其客户群体的经营特质，决定了小微贷款中信用风险控制的特殊性。小微金融客户群体与传统金融比较，首先，信息不对称问题更加严重。他们经营规模小、知名度低、自身经营风险大，缺乏规范的财务信息、可验证信息以及完整信息，因此必须有特殊的信用风险识别办法，包括频繁走访客户，以大量非财务信息替代财务信息，强调对企业主个人信用信息的采集，关注借款人的动态信息；其次，缺乏可抵押资产，贷款的安全更多依赖其他手段，包括贷后实时监控、



要求各类担保（专业担保公司担保、其他个人或企业担保、借款人联合担保等）、金融机构进行小额大批量分散化投资、提高贷款利率以覆盖风险等。

因此，小微金融比较传统金融贷款，在信用风险的识别与度量上，更强调对“软”信息的采集和识别能力、对所有信息的实时监测能力，对此，我们称之为“实时全息画像”能力；在信用风险的管理控制上，更强调担保的作用，特别是集体担保的作用。此外，在投资决策中，更强调小额分散投资；在定价策略上，更强调利率覆盖风险。小微金融对“实时全息画像”的需求决定了其对于“地面部队”的依赖，以及对于大数据征信技术的依赖；小微金融对于担保，尤其联合担保的需求要求提高担保的能力，解决借款人联合担保中的委托代理问题；小微金融对于利率覆盖风险的诉求决定了普惠金融利率水平偏高的内在合理性。

实践中不同从事小微金融业务的金融机构根据其经营区域定位形成各有特色的风控模式。跨区域经营的大型金融机构倾向于采用模型化、流程化、模块化的信贷工厂风控模式，以克服人工成本高、缺乏地面部队的劣势；地域性金融机构倾向于采用近距离走访、“中医问诊”风控模式，充分发挥地面部队优势；互联网金融则充分发挥网络信息实时采集和分析优势，形成主要依赖大数据的风控模式。

小微金融风险控制对社会征信体系有很强的依赖性的原因主要体现在三个方面：第一，中小微企业群体及个人的信用信息特征，要求对这个群体信用风险识别时，必须更强调非财务信息、动态信息以及个人信息。小微金融机构依靠信贷员近距离走访、熟人圈网络、借款小组、互联网大数据信息等办法，可以在一定程度上解决信息收集和识别问题。但是，如果有内容丰富、功能强大的第三方征信机构为其提供服务，既可大大降低其自身征信成本，也节约了社会成本；第二，专业征信机构汇聚的信息量大，可以包含来自司法、银行、个人履历方面的静态可核实信息（硬信息），也可以包括来自生活、交友、消费等方面的动态软信息，更符合小微贷款机构对借款人信用信息的“实时全息画像”需求；第三，小微金融客户群体相较于大金融客户群体，知名度低、地域移动性大，在社会征信体系不完善的情况下，违约的声誉受损程度不大（做坏事无人知晓），恶意违约成本低。社会征信体系覆盖全国，可以大大提高声誉受损成本和违约成本，达到降低因恶意违约带来的信用风险。

所谓大数据征信是数据信息技术在征信领域的应用。大数据征信的主要特点是，能够获取即时、动态信息以补充历史、静态信息的不足；以多维度、大量信息弥补单维度、少量信息的不足。大数据征信以其信息量的广度、精度和即时性实

小微金融要求对客户行为做“实时全息画像”，要求有效的贷款担保，要求小额分散投资，要求较高的利率覆盖风险

小微金融机构的区域特征影响其对风控模式的选择

小微金融风险控制对社会征信体系有很强的依赖性

大数据征信契合小微贷款的征信需求，对我国普惠金融发展具有基础性意义



现对被征信者的“实时全息画像”，完全契合小微金融对于识别借款人信用风险的需求，并且，大数据征信有社会化的覆盖面，有助于抑制恶意违约形成的信用风险。因此，加快大数据征信对于发展以小微贷款为重要内容的普惠金融来说，具有基础性意义。

大数据征信有助于迅速改善我国征信体系落后局面，产生弯道超车的效果，但前提是法律监管体系的完善

我国目前社会征信体系发展滞后，主要问题集中在四个方面：征信系统覆盖人群窄；法律建设滞后；政府主导的征信模式效率低下；缺乏信息共享机制，存在严重信息孤岛问题。我国目前从事大数据征信的主体是从事基于互联网/移动互联网的电子商务、网络银行、网络社交以及数据挖掘等商业活动的民营企业，这些企业按照市场机制运作，弥补政府主导征信模式的低效率，为我国社会征信业的发展带来勃勃生机。此外，大数据征信行业借助网络终端用户快速增长的环境，快速增加征信人群覆盖面，在短短 1-2 年内覆盖人群甚至超过历经十余年建设的政府征信机构。此外，大数据征信可以发挥其多维度数据来源、数据清洗、处理和匹配技术以及动态建模技术的特长，化解由于“信息孤岛”这个长期影响我国新事业发展，带来硬信息匮乏的问题。依靠技术突破制度带来的问题。

因此说，大数据征信有助于解决我国目前征信体系中的主要问题，迅速改善我国社会征信业落后的局面，产生弯道超车的效果，但前提必须是尽快完善行业法律法规和监管。技术创新推动制度变革，这是我们身处时代的显著特点，是法律与监管部门必须迎接的挑战。

结合案例讨论中国普惠金融发展

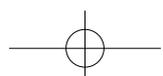
本研究报告结合六个案例，分别讨论微型金融的边界、传统银行做小微金融的信用风险控制、普惠金融中双重目标的平衡机制、第三方互助联盟在破解中小企业融资难中的作用、中国 P2P 网络借贷平台的发展与问题、大数据征信对于小微金融的征信支持等六方面的问题。

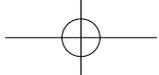
对微型金融的边界的讨论——以中和农信为例的研究

微型金融是普惠金融的重要内容。是以贷款额度在 1 万元 - 10 万元（不超过 50 万元）为主要业务的金融活动。微型金融在国际上积累了大量的实践经验并有丰富的研究成果。我国目前微型与中小型金融并列，成为我国普惠金融的主要内容。中和农信是一家从事微型金融的非营利组织。

微型金融的上边界是与传统金融的边界，上边界决定了微型金融与传统金融在客户定位、贷款额度、信贷产品、风控方式方面的本质差异

微型金融是传统金融客户端的向下延伸，上边界决定了微型金融在客户定位、贷款额度、信贷产品、风控方式方面与主流金融存在本质差异。例如在客户定位上，中和农信的客群以农民为主；在贷款额度上，单笔贷款额度以 1-2 万元为主；在信贷产品上，以联保贷款为主；在风控模式上，以信贷员近距离走访和联保小组相互监督为主。中和农信信贷员以当地农民为主的做法大大降低了运营成本。





普惠金融的惠不是恩惠的惠，而是惠及的惠。普惠金融是通过为主流金融排斥的群体提供金融服务，实现授人以渔而非授人以鱼的效果，这决定了普惠金融不是公益慈善。作为普惠金融重要内容的微型金融，存在与公益慈善之间的下边界。这个下边界就是保证微型金融可持续发展的收益水平，对于以贷款活动为主的微型金融来说，就是最低贷款利率水平。根据世界银行扶贫协商小组（CGAP）和 MIX-Microfinance Information Exchange（CGAP,2003）的调查，微型金融机构实现财务可持续的贷款利率平均为 26%。本案例研究人员根据中和农信的相关数据，使用 Rosenberg 模型和成本加成定价法，计算出中和农信在维持一个较低的 1% 利润率目标时应收取的利率与中和农信实际贷款利率 20.64% 几乎相等，说明中和农信基本处于财务自足状态，并且中和农信收取的利率低于全球中值水平。

微型金融的下边界是与公益慈善的边界，下边界决定了微型金融必须有保证其可持续发展的最低贷款利率水准

按照国内的一般说法，小微金融是包含微型金融和中小型金融在内的金融活动。用贷款额度表达，包括 500 万元以下的贷款项目。在中国，小微金融也是普惠金融的重要内容。按照微型金融的上边界的说法，主流金融机构如果从事小微金融活动，必须改变其风险控制模式，否则将寸步难行。我国传统大商业银行规模大、管理层级多、跨区域经营，做小微金融的主要障碍是偏高的人力成本、偏少的地面部队。这个局限性要求民生银行这类金融机构在下沉到普惠金融领域时，需要扬长避短，选择适宜的风险控制模式。民生银行的优势在于有足够的资金实力和研究能力，有跨区域投资以分散风险的能力。

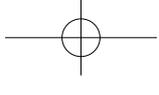
传统银行做小微金融与信用风险控制模式转变——对民生银行的研究

在经历了近 4 年的探索后，随互联网 / 移动互联网的普及和大数据征信技术的发展，民生银行逐渐将风险控制模式向类似信贷工厂模式转化，强调风控模型化、流程化、规范化。这种风控模式更加依赖数据信息，民生银行正在加大力度扩大数据获取维度和数据分析整合能力。与风控模式转变配合的是民生银行组织结构的调整，将基层支行权力上移到分行，发挥分行在信贷工厂模式下的大脑和决策中心作用。民生银行风控模式的转变为传统银行做小微金融提供了经验。

民生银行小微金融 2.0 升级版弱化了过去经验控制、人工监测为主模式，转向数据分析模型

普惠金融服务弱势群体的社会目标与财务盈利的商业目标在实践中往往难以兼顾，成为困扰小微金融机构发展的重大问题。中国首家全外资小额贷款公司——南充美兴通过实施社会绩效管理瞄准社会目标。同时，在资源约束的条件下，通过平衡服务深度和服务广度，平衡生产效率和管理效率，在有效控制经营成本的前提下，以利率为杠杆获取财务盈利，实现财务目标，从而构建了兼顾双重目标的内在机制。南充美兴的成功经营，为小微金融机构兼顾双重目标提供了宝贵经验。

小微金融如何实现社会绩效与财务绩效双重目标？——对南充美兴的研究



### 第三方互助联盟组织对破解中小企业（SMEs）融资困境的创新——对河南郑州“3+1”诚信联盟的研究

中小企业是一个特殊的群体，它们规模不大但也不“微”。这个群体处于发展扩张的变化点、管理上档次的转折点，较微型企业和大中型企业有更大风险，同时，由于其可抵押的资产少，信息透明度低，银行缺乏抵御贷款损失的手段；由于利润水平不高，银行难以通过高利率覆盖风险。因此，与大中型企业和微型企业相比，中小企业更加不受银行等金融机构欢迎的企业，中小企业融资更难。解决中小企业融资困境的关键点是信用风险控制。目前我国金融机构对中小企业贷款主要采取担保贷款方式。主要担保方式是专业担保公司担保、其他企业/个人担保、借款人联合担保。

### 民营担保公司担保不稳定，借款人联合担保存在代理人问题

但是已有的担保方式均存在不同程度的问题，例如，民营担保公司存在不稳定问题，由贷款人指定借款人联合担保（互保）存在受托人自己管理自己的道德风险问题以及风险传染问题。郑州“3+1”诚信联盟以善诚信理念为引导，以诚信积分和风险评价为手段，通过引导会员企业做“自组织”的管理，实现贷后风险控制。目前已经初步形成了一个具有监督、控制、缓释、转移中小企业信贷风险功能的金融服务组织。

### “3+1”诚信联盟“以善的理念做助人的事”，体现了好金融的理念

为破解中小企业融资难问题提供了宝贵经验。更难能可贵的是，“3+1”诚信联盟“以善的理念做助人的事”的指导思想，以及以帮扶为主而不是防范惩罚为主的正向激励措施，体现了好金融的理念。

### 中国 P2P 网贷平台商业模式的变迁与坚守——对拍拍贷的研究

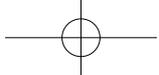
依托于互联网的个人间直接借贷——P2P 网贷，开创了数据信息时代借贷交易的新模式。P2P 网贷取消了银行等专业中介机构，让最终的借款人和最终的贷款人直接见面，降低了交易成本，大幅提高资金使用效率，在借贷领域开辟了大批量的个人间直接投融资模式，是普惠金融领域中的一个重要创新。

### P2P 网络借贷是普惠金融领域中的一个重要创新，在中国有高速增长和市场秩序混乱

P2P 网络借贷于 2007 年引入中国，2013 年形成爆发式增长，通过 P2P 网络借贷平台实现的借贷总额为世界第一，平台数量也达到世界第一。但与井喷式增长相伴随的，是不断有平台倒闭或者卷钱跑路，市场秩序混乱。

### 大批 P2P 网络借贷平台商业模式发生从信息中介向信用中介的变异，变异的原因是严重滞后的社会征信体系

原生态 P2P 网贷平台是撮合借贷双方交易的平台。但该模式进入中国后不断发生变异，体现在平台从单纯撮合交易的信息中介变为保证本金安全，“刚性兑付”的信用中介，纯线上交易转为线上与线下交易，踩政策红线。我们的研究发现，导致 P2P 网贷平台发生中国式变异的主要原因是社会征信体系严重滞后，影响平台提供信息的质量，迫使平台以提供兑付保证的方式提供安全保障以吸引客户，以线下交易方式发展客户并核实信息。



拍拍贷是中国第一家 P2P 网贷平台，自成立开始，长达 8 年时间坚守最初商业模式，做信息中介而不是信用中介。坚持不为用户提供本金安全保障，坚持不做线下的交易，为解决信息不充分的问题，拍拍贷自行开发大数据征信体系。拍拍贷为她的坚守付出低增长和高成本的代价。幸运的是拍拍贷终于坚持到监管政策出台，2015 年中央十部委签署的《关指导意见》肯定了 P2P 网络借贷平台是撮合借贷双方实现个人间直接借贷的信息中介性质。拍拍贷迎来了发展的春天。

拍拍贷坚持不垫付、纯线上的原生态 P2P 商业模式，但付出低增长、少盈利的代价。

从 2007 年中国第一家 P2P 网贷平台出现开始直到 2015 年 7 月，在长达 8 年的时间内该行业法律与监管真空。法律监管真空导致 1) 守法者无法可依，只能自谋出路，不断出现触碰金融监管红线的事情；2) 诈骗者混迹其中，扰乱行业声誉和秩序；3) 坚守者生存更加困难，导致“劣币驱逐良币”。于此相反，美国 P2P 借贷市场 2006 年开始运作，2008 年有明确法规与监管，前后不到 2 年时间。

监管空白是造成 P2P 网贷行业失序的重要原因

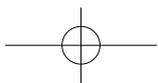
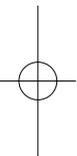
一边是金融业尤其小微金融，对于有公信力的第三方征信服务有极大需求，另一方边是我国远远落后的社会征信体系。互联网、电子商务和大数据等新型技术为征信业快速发展提供了契机。百融至信依托自身大数据技术及来自零售、社交、媒体、航空、教育、运营商、品牌商等线上线下多维数据源，形成有效的风险评价。

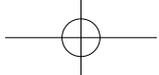
大数据征信对社会征信体系的推进作用——对百融至信的研究

百融至信的实践证明，大数据征信技术能够采集线上线下大量、多维度信息，利用先进的数据分析技术改善传统征信与风险评价的效果，形成质量更优的征信与信用评价结果，包括针对恶意违约风险的反欺诈技术服务。大数据征信以其特有的“动态信息”机制，迅速扩大覆盖人群的范围，缓解金融活动中的信息不对称程度。



# 基础篇





# 第一章：好的金融与好的社会

【摘要】金融是水浇实体经济之树。但实践证明金融并没有总发挥好的作用，有好金融与坏金融之分。本章站在好金融与好社会的高度，提出好的金融是帮助实现好社会的金融。“好”金融的社会学含义是能够为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展机会的金融。“好金融”的经济学含义是保证金融服务供给与需求相均衡的金融。普惠金融就是好金融，助益实现好社会。

## 一、提出问题：金融与社会

关于金融对经济和社会的作用，传统教科书给出的解释是：合理配置社会资源，提高资源使用效率，提供支付结算手段……一语蔽之，金融在人类社会中所存在的价值在于提高经济效率。正如马克思所言，如果没有金融，“那么恐怕直到今天世界上还有没有铁路”<sup>①</sup>。在现代社会，金融虽然不像空气和水那样，须臾不可缺少。但是毫无疑问，金融是经济和社会高效运转的润滑剂，无论是个人、企业还是政府，都离不开金融。

另一方面，自20世纪以来梦魇一般反复出现的金融危机提示人们：金融也可能给经济带来冲击和毁灭。1929年金融危机引发全球经济危机，导致1929-1935年发达国家生产下降1/4，失业率上升25%，美国GDP增长从危机前3年年均2.5%降到-8%；1997-1998年东南亚金融危机，导致该地区实际GDP增长从1996年的7.4%降到1998年的-7.19%。其中泰国货币半年内贬值50%，马来西亚人均收入退回到10年前的4000美元，10年累积的社会财富消失殆尽；10年之后，2008年美国金融危机以更加凶猛之势波及全球，引发全球经济衰退。美国GDP增长从2006年的2.67%降到2009年的-2.63%。全球GDP实际增长速度从2006年的4.11%降到2009年的-2.05%，至2013年，发达经济体依然没有恢复到2007年的产出水平<sup>②</sup>。欧洲连续出现国家主权债务危机，从希腊开始，冰岛、西班牙、葡萄牙、意大利……，直到2015年债务危机依然余波不断。

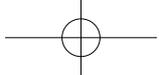
除了引发经济震荡以外，金融还帮助加剧社会财富分配不均，助长社会发展的不平等。2011年9月17日，美国爆发“占领华尔街”运动，抗议社会不公平，表达对金融行业的不满，以及对1%人群掌握社会99%财富和权力的愤怒。诺贝尔经济学奖得主约瑟夫·斯蒂格里茨表示，“金融业本应该服务经济中的其他行业而不是反过来。然而在这场金融危机爆发之前，所有企业利润的40%都流向了金融部门”<sup>③</sup>，“金融系统正在让社会损失而私人获利。这不是资本主义，这是一个扭曲的经济”<sup>④</sup>。2013年法国经济学家托马斯·皮凯蒂的著作《21世纪资本论》出版，进一步将以大资本、大金融为标志的大工业社会与社会贫富两

①原著为“假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修筑铁路的程度，那么恐怕直到今天世界上还没有铁路”。引自马克思：“资本论”第1卷，人民出版社，1975年出版，pp688。

②托马斯·皮凯蒂：“21世纪资本论”，中译本，中信出版社，2014年9月出版，pp486。

③约瑟夫·斯蒂格里茨：“不平等的代价”，中译本，机械工业出版社，2013年6月出版

④新浪财经网页 <http://finance.sina.com.cn/focus/ws/index.shtml>



极分化的加剧联系起来。按照皮凯蒂的研究，工业革命以来，全世界资本收入增长大于劳动收入增长，食利者财富增长大于劳动者财富增长，社会财富分配更加不均衡，贫富两极分化日趋严重。以帮助食利者实现投资收益为主要功能的金融活动，客观上为社会财富向少数人聚集发挥了重大作用。

金融行业获取巨额利润的情况似乎不仅仅发生在资本主义国家，中国也出现了类似的情况。2010年-2015年，中国GDP增长速度持续下滑，同期中国主要商业银行的净利润增长速度虽然下滑，但始终高于GDP增长速度，并且金融业利润占全社会利润比重在逐年增加，2014年达到1/3，金融行业利润几乎等同于工业企业利润，达到96%（赵昌文、朱鸿鸣，2015）（图表1-1）。从中国上市公司非金融行业的数据看，2010-2014年5年间，除2013年以外，用息税前利润表示的总资产回报率基本接近甚至低于银行一年期贷款利率，说明企业的利润全部贡献给银行还不够（图表1-2）。前总理温家宝2012年在广西、福建等地考察时感慨“我们的银行获取利润太容易了”<sup>①</sup>。李克强总理2015年4月17日在考察大型国有银行时也指出：“商业银行贷款利率普遍在6%以上。可多方面调查的数据表明，企业利润目前平均只有5%……。实体经济垮了，金融怎么支撑？”<sup>②</sup>。中国两任总理的持续质疑的背后，是中国金融行业在一定程度上负面影响经济增长的现实。

图表 1-1 金融业利润与全社会利润

	2010	2011	2012	2013	2014
银行业净利润增长 b	34.4%	38.9%	19.9%	14.7%	9.65%
GDP 增长 a	10.5%	9.3%	7.7%	7.7%	7.4%
金融业利润 / 全社会利润 b		23.98%	27.94%	28%	30.57%
金融业利润 / 工业企业利润 b		56.16%	74.77%	84.56%	96.07%

资料来源：a. 国家统计局；b. 赵昌文：从攫取到共容，中信出版社，2015

图表 1-2 企业投资回报率与银行贷款利率

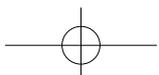
	2010	2011	2012	2013	2014
上市公司平均总资产报酬率	6.66%	7.41%	5.64%	10.12%	3.42%
银行一年期贷款利率	5.56%	6.06%	6%	6%	5.60%

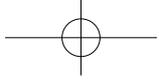
资料来源：瑞思数据库，中国人民银行

纵观历史与现实，我们既看到了金融之于人类社会发展的积极作用，也目睹了金融之于经济发展与社会稳定的破坏作用。人们对金融家以及金融活动对经济社会的做用产生越来越大的质疑。金融发展与经济的稳定增长，金融发展与社会的和谐发展之间，看来并不是简单

<sup>①</sup>肖志涛、张华杰、温家宝：“国内银行获得利润太容易”，中国广播网，2012年4月3日

<sup>②</sup>和讯网：李克强总理考察两银行内部讲话：实体经济垮了金融怎么支撑？<http://bank.hexun.com/2015-04-20/175118360.html>





的正向相关。那么，什么样的金融有助于社会、经济和谐稳定发展？什么样的金融会破坏这种发展？这是一个很大的问题，也是我们不可回避、必须面对的问题。

2013年罗伯特·希勒出版了一本专著《金融与好的社会》，“金融与好社会”的说法激发了我们对金融之于经济社会作用的进一步思考。无论金融活动的客观作用如何，金融活动实质是将人和人之间相互帮助的责任和义务转化为债务这种赤裸裸的金钱关系，“钱生钱”的金融活动在调剂资源余缺的同时，也创造了财富积累的正反馈，加大收入分配不均。因此，一些宗教教义明确禁止放贷收息，《旧约·列未记》中说，“借给人钱，不可取利；借给人粮，不可多要”，伊斯兰教和婆罗门教义中也有不许向同胞兄弟收取利息的禁律<sup>⑧</sup>。中国1979年改革开放前的30年内，贷款收息被视为剥削，以至于所有法律允许的借贷活动只允许单利计息。席勒教授将追金逐银的金融活动与好社会联系起来，将金融提升到一个道德的高度，给了我们一个重要启示：是否存在这样一种金融，它的存在有助于实现经济、社会和谐稳定发展，缩小贫富两极分化，实现人类理想社会——世界大同？这样的金融可否谓为好金融？如果金融以这样的形式出现，以好金融帮助实现好社会，就不仅仅是一个梦想。

## 二、正本清源：构建一个好的社会

社会是人类生活的共同体。社会存在的根本理由，就是建立人类共同生活的一系列基本底线和共同秩序、规范人的自然情欲，使人类作为一个整体能够生存延续下去。人类生活在其中的社会，其本质既不是一个可以脱离人单独存在的“整体”，也不是单个个人的简单堆积或相加，而是人与人之间的关系、个体与整体的关系。社会既可以是一个适者生存的残酷丛林、一个尔虞我诈的名利场，也可以是人性熠熠发光、对弱者无限耐心地俯下身去的温暖天堂。

社会学的术语来说，“好的”社会就是：“社会的良性运行和协调发展，即特定社会的经济、政治和思想文化三大系统之间以及各系统的不同部分、不同层次之间的相互促进，而社会障碍、失调等因素被控制在最小的限度和最小的范围之内”（郑杭生，2009）。因此，好的社会，简单来说就是公平正义，社会上下通道畅通，尤其对于中下阶层的人，他或她有机会可以往上走，而不是社会到处都有堵塞。在好社会中，每个认真生活的人都应该被平等对待；每个努力工作的人都应该有成功的机会，至少有生存发展的机会。所以，好社会的公平，不仅是结果公平，更是过程公平；不仅表现为财富分配的公平，更重要的是获取自我发展机会的公平。好的社会“和谐”与“发展”是两个关键词，“停滞”与“贫富两极分化”与好社会不相容。

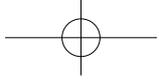
## 三、回到原点：重新认识“好的”金融

我们认为“好的”金融，应该帮助实现好的社会，也就是帮助实现社会和谐发展。但在经济发展进程中的许多事实，让我们看到金融并不是总是发挥好的作用。为什么金融≠好金融？该怎样做才能实现好的金融？只有梳理清楚了这些问题，才能指导我们通过金融制度建设向一个更好的社会迈进。

### （一）金融的本质和功能

什么是金融？金融是“凡既涉及货币，又涉及信用的所有经济关系和交易行为的集合”（黄达，2012）。伴随经济社会发展，金融活动从早期的钱庄、银行到现代功能齐全的金

<sup>⑧</sup>转引自黄达：“货币银行学”，中国人民大学出版社，1999年3月出版，pp56



融机构和健全发达的金融市场，逐渐形成了庞大而复杂的金融系统。但是金融的核心本质始终是为实体经济服务，帮助实现社会资源跨时空配置。尽管“金融很重要，金融是现代经济的核心。金融搞好了，一招棋活，全盘皆活”（邓小平，1993）。但是金融的重要性归根结底体现在其为实体经济服务的作用中，离开实体经济，金融就没有了存在的价值，也只有在为实体经济服务的过程中，金融才能得到充分的发展，成为“核心”。所以，“百业兴，则金融兴；百业稳，则金融稳”（王岐山，2010）。脱离了实体经济，金融就成了无源之水、无本之木。

金融服务于实体经济的功能可以概括为：在时间和空间上转移社会资源；提供分散、转移和管理风险的途径；提供清算和结算的途径，以方便交易；帮助发现资产的价值；提供解决“激励”问题的方法<sup>⑨</sup>。显然，如果金融活动能够很好发挥上述功能，将会：1）通过资源的合理配置，帮助社会最大效率地创造社会财富，实现经济的发展；2）通过金融市场的竞争与交易，发现资产价值并促进资源合理配置；3）为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展的机会；4）提供支付结算手段、转移风险手段、激励手段，提高经济活动效率。因此，金融天生具有助益实现好社会的基因。其功能的充分实现，将有助于实现社会公平与和谐，也有助于实现经济均衡发展。

## （二）“好的金融”及对好金融的经济学诠释

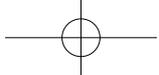
好社会的核心内容是公平，特别是人们获取自我发展机会的公平，那么“好”金融的含义，是能够为每个有能力的人提供创业、创新、发展必须的资金和金融服务，使其拥有公平发展机会的金融。在好的金融中，金融服务能公平地惠及所有有权利（有资质）的个人与企业，不存在金融歧视。

按照经济学的理解，金融活动如果有效发挥其功能，将有助于形成社会资源的最优配置和经济均衡发展。这意味着在正确价格引导下和信息高度对称下，所有有资格获得社会资源的个人和企业能够按照合理价格获得所需要的社会资源，不存在金融歧视，因而实现好的金融。

但是，金融功能的有效发挥还取决于两个基本条件是否具备：1）市场充分竞争，以消除价格和资源垄断，实现价格发现功能；2）信息对称。否则，社会资源配置会因为错误定价、金融垄断、信息不对称出现扭曲，形成金融权利分配的不公平，影响人们谋生与发展所必须的金融资源获取，进而影响社会公平发展。现实中由于经济发展水平、经济制度、技术进步等因素的影响，两个基本条件的完备程度受到或多或少的的影响。因此，金融关于促进社会和谐发展的功能有不同程度的折扣。

金融与经济的关系一直受到经济学家的关注，20世纪60年代起成为发展经济学中一个重要的研究领域。学者们发现金融发展与经济发展之间存在平行的关系（Goldsmith等，1969；King and Levine，1993；Levine and Zervos，1996），甚至是促进的关系（Levine, Loayza and Beck，1999），并为此得出金融压抑不利于经济发展，发展中国家需要有金融自由化的结论（Goldsmith等，1969）。随实践发展，金融发展与经济发展的关系被更深入讨论，人们发现金融发展与经济发展之间并非清晰的促进或者单向因果关系。Lucas（1988）提出经济发展也会创造对金融服务的需求，导致金融部门的发展，因而具有内生性质。Lucas的观点得到了实证研究的支持（Demetriades和Hussein，1996）。此外，麦金农、戈登史密斯等人关于在发展中国家推进金融自由化以促进经济增长的建议在实践中并没有取得理想的效果，以至于有学者提出要有一定程度的金融约束（金融管制）（Hellman, T., Murdock, K. and Stiglitz, 1997）。进入21世纪后，有更多的研究从关注总量转向关注结构，形成一批讨论金融结构与经济发展关系的研究成果。研究发现金融的结构与经济发展阶段性的适配程度会影响金融对经济发展的作用（Allen, F. and D. Gale, 2000；林毅夫等，2009）

<sup>⑨</sup>见黄达：“金融学”，第三版，中国人民大学出版社，2012年12月出版，pp263-264



⑩。按照结构论，处于不同经济发展阶段的经济体具有不同的要素禀赋结构，并由此决定了与其相适应的最优产业结构，而处于不同产业的企业具有不同的规模特征、风险特性和融资需求，因此，处于不同经济发展阶段的实体经济对于金融服务的需求存在系统性差异。只有金融体系的结构与实体经济的最优产业结构相互匹配，才能有效发挥金融体系的基本功能，促进实体经济的发展。因此，在经济发展过程中的每个阶段，都存在与其最优产业结构相适应的最优金融结构。如果金融体系的实际结构背离了其最优路径，则会降低金融体系的效率，抑制实体经济的发展，甚至可能引发系统性的金融风险（林毅夫等，2009）。金融结构论更深刻揭示了金融对于经济发展的作用在于：金融服务的供给是否能够很好满足经济发展的需求，这种供求匹配关系不仅针对总量匹配，更加针对结构匹配。

学术界的讨论告诉我们：

第一，金融对经济发展的影响是存在的，二者间存在正向关系。这意味着金融与经济发展可能同时向好发展或者同时向坏发展；

第二，金融与经济发展之间有内生性，可以相互影响。这意味着 1) 金融发展会影响经济发展，反过来经济的发展会影响金融的发展；2) 这种相互影响说明金融的结构需要不断适应经济发展的结构性变化；

第三，金融结构与经济发展阶段性的匹配与否会影响金融的作用。这意味着金融服务的供给与经济发展对金融服务的需求不仅在总量上，而且在结构上必须匹配，否则会出问题。

总结以上观点，我们可以用金融服务的“供给与需求”的语言，将“好的金融”诠释为：在金融服务总量和结构上能够满足社会经济发展需求的金融。“满足”意味着在恰当的制度设计下，金融服务的供给相对于需求既不过度，也无不足，不存在总量和结构上的供求失衡。此时，所有的个人和部门都能按照合理价格，获得应该获得的金融资源，没有金融歧视。

因此，“好金融”的经济学含义应该是：保证金融服务供给与需求相均衡的金融。好金融能够保证金融之水能真正浇灌于经济实体之树，包括中小微企业和穷人、自就业群体，助其绿叶长青，茁壮成长。

### （三）金融并不总是“好的”

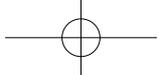
根据我们对“好金融”的经济学阐释，当金融的供给与金融需求之间出现脱节时，金融会对经济社会和谐发展产生负面影响，变成“坏金融”。

关于金融供求总量失衡，特别是总供给超过总需求，从而对经济发展产生负面影响的观点已经得到了研究证实。Islam, and Stiglitz (2000) 等人发现金融深化与产出增长之间的关系是非线性的，当对私人部门提供的信贷占 GDP 比重超过 100% 时，会加大产业部门的不稳定性；Arcand、Berkes & Panizza(2012) 用 33-42 个国家 30 年（1970-2000）的数据进行研究，进一步证实信贷占 GDP 比重 100% 是金融对经济发展影响效果的临界点的说法。超过这个临界点，金融对于经济增长开始产生负面作用。这意味着出现“过度金融（Too Much Finance）”。

我国对私人部门借贷 11 占 GDP 的比重从我国从 1998 年开始已经超过 100%，2014 年达到 141.8%<sup>12</sup>，按照以上观点，已经有过度金融的趋势。

①按照世界银行注解：私营部门的国内信贷是指通过贷款、购买非股权证券、贸易信用以及其他应收账款等方式提供给私营部门并确立了偿还要求的金融资源。对于某些国家，此类债权包括对国有企业的信贷。

②世界银行网站：<http://data.worldbank.org.cn/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS/countries?display=default>



图表 1-3 中国对私人部门信贷 /GDP ( 1980-2014 )



注：1. 私营部门的国内信贷是指通过贷款、购买非股权证券、贸易信用以及其他应收账款等方式提供给私营部门、国有企业并确立了偿还要求的金融资源。

2. 数据来源：世界银行

过度金融对实体经济的负面作用在于：1) 攫取了更多的社会资源。James Tobin 早在 1984 年就对越来越多的社会精英因为进入金融领域而远离实业，获取与社会贡献有很大差异的收益的做法表示质疑。他认为金融部门产生的社会效益低于实业部门，因此从全社会的角度看，过于膨胀的金融部门会因为过多占有社会资源而影响实业部门的发展，降低社会效率。赵昌文 (2015) 也对金融攫取进行了更深入讨论；2) 提高了经济的不稳定性和发生全面崩溃的可能性 (Minsky, 1974, and Kindleberger, 1978)。

金融结构相对于经济发展的结构性供求失衡，就是金融供求存在结构性的“过度”和“不足”，这同样会给经济增长带来负面影响。金融结构是金融体系内部各种不同金融制度安排的比例和相对构成。包括直接融资与间接融资的构成，正规金融与非正规金融的构成，大金融与小微金融的构成，以及银行业竞争程度和银行规模的构成等等 (林毅夫, 2009) <sup>①</sup>。金融供给结构是否金融需求结构相匹配，从本质上决定了金融发展与否 (Goldsmith, 1969)，以及金融对经济发展的影响。由于技术进步等因素推动产业结构变化从而金融需求结构变化，金融供需结构的匹配性也会发生变化。

中国不仅有金融总量供求失衡，而且存在更加严重的结构失衡。中国银行业协会会长杨再平 (2002) 将中国金融结构失衡现象描述为“七偏”，即：非金融部门融资结构偏间接金融；金融机构偏商业银行；商业银行偏大型银行；大型银行偏国有银行；银行贷款品种偏经营贷款；银行贷款对象偏国有企业；金融服务对象偏大中城市。“七偏”现象说明中国的金融结构以国有大银行为主体，以国有企业和大中型企业为主要服务对象，直接融资市场作用较弱，面向中小微企业的金融服务很弱。七个偏离反映中国金融结构与金融需求结构不匹配。

统计数据显示，至 2011 年，民营企业，尤其中小型民营企业的数量达到 1000 万户，占全国企业总数的 99%，创造了国内生产总值的 60%，完成了创新成果的 70%，贡献了税收的 50%，解决了城镇就业的 80% (郭树清, 2012)，但与他们对社会的贡献相比较，中小微企业直接获得的金融资源严重不足——获得银行信贷额只占银行信贷总量的 30%。与此形成鲜明对照的是，大型企业和国有企业获得的金融资源过剩。按照全社会固定资产投资比重计算，1980 年国有经济比重是 82%，拥有全社会信贷总额的 99%，2012 年国有经济比重降至 26%，但以国有经济为主体的大中型企业拥有信贷总额的比重依然达到 60% (程承坪, 2014; Cao, Chen & Yao, 2015)。国有大中型企业拥有过多的金融资源，以至于转手贷给中

<sup>①</sup>按照林毅夫 (2009) 的总结，金融结构可以从不同的角度考察，从金融活动是否需要通过金融中介，可以考察金融市场与金融中介的比例构成；从金融交易的期限长短，可以将金融体系分为货币市场与资本市场；从金融活动是否受到政府金融监管部门的监管，可以区分为正规金融与非正规金融；就银行业结构本身，可以分析银行业的竞争程度和不同规模的银行的分布。



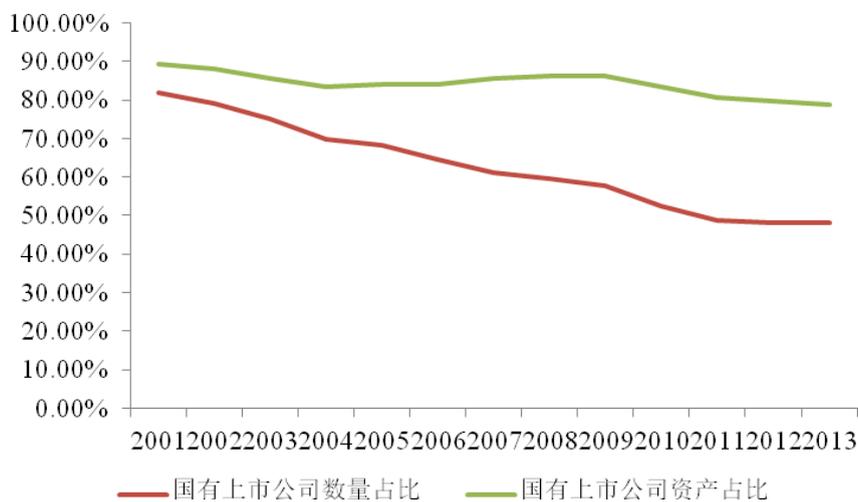
小民营企业，形成银行贷款通过国有企业漏出（Cao,Chen & Yao,2015）。通过资本市场的直接融资渠道实现融资的企业中，以大型企业、国有企业为主。2001年，国有上市公司数量占总上市公司数量的比重为81%，2010年资本市场对民营企业开放后，这个比率才逐渐减低，至2013年依然接近50%。

图表 1-4 中国国有上市公司占比（2001-2013年）

年度	国有控股数量（家）	非国有控股数量（家）	国有控股资产总额（亿元）	非国有控股资产总额（亿元）	国有数量占比	国有资产占比
2001	891	196	22,492	2,661	81.97%	89.42%
2002	916	243	26,483	3,567	79.03%	88.13%
2003	916	305	30,475	5,059	75.02%	85.76%
2004	924	399	35,272	6,923	69.84%	83.59%
2005	913	422	39,722	7,531	68.39%	84.06%
2006	900	494	49,252	9,240	64.56%	84.20%
2007	909	579	78,674	13,342	61.09%	85.50%
2008	937	637	98,463	15,604	59.53%	86.32%
2009	939	684	124,655	20,129	57.86%	86.10%
2010	971	875	152,041	30,058	52.60%	83.49%
2011	968	1021	180,281	43,399	48.67%	80.60%
2012	974	1049	203,278	51,764	48.15%	79.70%
2013	971	1050	226,595	61,178	48.05%	78.74%

数据来源：根据国泰安数据库整理

图表 1-5 国有上市公司占比

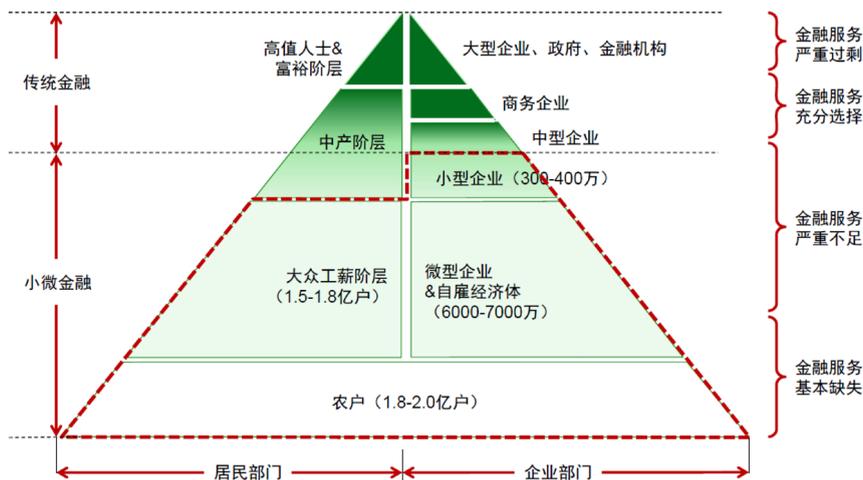


如果将社会的自就业群体、农户以及消费者个人也列入金融服务的对象，按照郑自强（2014）的分析，中国金融结构供求失衡的问题更加严重（见图表 1-6），表现为位于金字塔顶尖部分的大中型企业和富裕阶层获得了最好的、过剩的金融服务，处于中间段的小微企业和工薪阶层获得严重不足的金融服务，而对于金字塔底端贫困与弱势群体（包括农户）的金融服务则严重缺失。令人感叹不已的是，与这个现象并存，是中国金融化程度迅速提高，



金融服务总量已经开始超越“适度”的警戒线。

图表 1-6 中国金融服务供给与需求不对称结构描述（郑自强，2014）  
金融需求的正金字塔与金融供给的倒金字塔



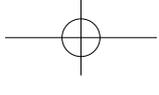
一边是金融资源过剩，一边是金融资源不足，中国金融服务供给与需求的金字塔完全倒置，形成严重的结构失衡，表现为越来越严重的两难现象，即“企业多，融资难；储蓄多，投资难”（郭树清，2012），按照图表 1-2 的数据，金融部门贷款利率高于企业毛利，已经到了金融“吃”实体企业的程度，可谓融资贵；最具有发展活力、创新活力的中小微企业缺少金融服务，可谓融资难。中国金融发展的滞后已经阻碍了社会创业、创新的发展，制约推动经济发展的双引擎运转，对经济发展产生了负面影响。显然，无法用“好”来评价中国目前的金融。

#### （四）为什么会出现“不好”的金融

按照我们的定义，无论金融供求总量还是结构失衡，都会有“不好”的金融。金融活动源于实体经济活动产生的支付、融资需求，金融供给需要时时根据实体经济的金融需求进行总量和结构调整，在调整中实现供求均衡。按照古典经济学的观点，调整的手段是市场，通过价格和竞争实现金融服务供求均衡。正是在这个意义上，经济学家提出金融深化理论，希望在金融落后的发展中国家推进金融自由化以调节金融供求失衡。但由于垄断、外部性、信息不完全和存在公共物品领域，市场这个“无形之手”会调节失灵。大量事实证明即便市场化程度高的国家，也会出现金融过度、金融危机问题。当市场无形之手调节失灵时，需要政府这有形之手给予补充，这是新古典经济学的基本思想。但无论市场无形之手调节还是政府干预之手调节，最终是要实现金融服务的供求均衡，实现金融资源合理、公平配置。如果调整不到位，“不好”的金融就出现了。

中国长期实行较严格的金融管制，依赖政府有形之手调节金融供求，市场调节之手远远没有发挥作用，金融“不好”自然与政府调节失灵有关。政府有形之手调节不到位的具体表现，一是调节金融资源时过度关注大型国有企业，以及大型工业、基础建设的金融需求，没有随经济结构变化和民营经济发展及时调整金融干预政策，导致大型国有企业、工业制造业金融资源供给过度，中小微企业、农业和服务业金融资源供给严重不足；二是金融管制过度，金融垄断和价格管制限制了金融资源的自由流动。同时市场调节力量太弱，无法充分发挥随经济结构变化自动调整金融资源供给的能力。长期以往，导致服务于大型工业企业的大型国有银行处于垄断地位，为中小微企业服务的中小银行和其他金融组织被边缘化。随着中国经济转型，以及信息技术和其他高科技推动大众创业、创新发展，这种金融供求结构扭曲的问题更加严重。

2012 年以来互联网金融在中国的迅速崛起，恰恰是对金融体系缺陷的弥补，是依靠市



场力量调整金融资源错配问题。其发展速度之快，规模之大，也在一定程度上反映了中国金融压抑和金融结构失衡问题之深。

### （五）怎样实现好金融？

按照我们的分析逻辑，实现好金融必须建立一种有效调节金融资源的机制，使金融服务的供给在总量和结构上能够及时满足实体经济对金融服务的需求，无论用市场的无形调节之手，还是政府的有形调节之手。好的制度建立了，才能使金融资源均衡配置得到保证，实现金融资源配置的合理和公平。根据中国的情况，建立有效调节机制的重点应该是放松金融管制，加大市场的调节力度，当然，前提必须是努力做到法律完善和执法公正。

实现好金融的路径有很多，但是根据中国当前的金融结构，无论通过哪一种调节手段，都必然或者必须使金融资源向中小微企业和自就业群体（包括农户）倾斜——这意味着普惠金融在中国的崛起。

## 四、普惠金融：以好金融助益实现好社会

### （一）普惠金融与金融权利平等

联合国在“2005 国际小额信贷年”的宣传中，提出了普惠金融（financial inclusions，亦译为包容性金融）的概念，并将其定义为能有效、全方位为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系。普惠金融的理念是满足所有需要金融服务人的需要，强调如同人权平等一样的金融权平等，消除金融歧视（焦谨璞，2009）。按照普惠金融，金融服务包括支付结算、储蓄、融资、理财、保险等内容，普惠金融意味着每一个具有能力、符合标准的个人、家庭和企业有权利获得相应的金融服务。

普惠金融最初的形态是小额信贷和微型金融，经过多年发展，已基本涵盖了储蓄、支付、保险、理财和信贷等金融产品和服务。无论提供哪种金融服务，普惠金融都致力于帮助处于社会中低阶层的公民提升自身能力，提高收入水平和生活质量。自普惠金融理念提出以后，迅速得到各界人士认同，成为遍及全球的运动。2011 年国际著名的普惠金融中心（CFI）发起普惠金融 2020 运动，将为受传统金融歧视的全球个人、家庭、企业提供价格合理、使用便捷、维护尊严、改变生产与生活命运的金融服务纳入时间计划，通过动员政府、企业、社会公益组织的联合参与，最终消除金融歧视，实现全球范围内的金融普惠<sup>①</sup>。

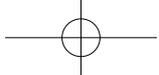
### （二）普惠金融的经济价值和社会价值

因为市场的不完善性和政府干预的局限性，金融供给调整总是滞后于由于经济体自在变化导致的金融需求变化，只不过依调节机制的效率高低，滞后程度有所不同而已。这个差异导致了不同社会经济体以及同一经济体在不同时期的金融偏离供求均衡的程度，或者说偏离“好”金融的程度。因此在任何一个经济体中，永远存在金融供求均衡→失衡→均衡的动态变化，表现为均衡的暂时性和失衡的常在性，区别只是均衡实现的快慢和程度。按照这个道理，无论哪一个经济体，总是存在金融供求失衡状态下被主体金融（或者说传统金融）忽略掉的社会群体。而普惠金融存在的意义，在于专门服务于被传统金融忽略、排斥的群体。

因此，普惠金融存在的经济价值，在于帮助调整金融供求失衡，尤其是金融结构的供求失衡，以实现好金融；普惠金融存在的社会价值，在于帮助社会的弱势群体获得金融服务，消灭金融歧视，公平实现金融权，促进社会和谐发展，以实现好金融。总之，无论从经济学的角度还是从社会的角度评价，普惠金融都是当之无愧的好金融。

### （三）普惠金融与经济包容性增长

<sup>①</sup> <http://www.centerforfinancialinclusion.org/fi2020>



必须强调的是，普惠金融的“惠”，并不等于给予、赠与的“恩惠”，而是受惠者得到金融服务的“实惠”，以助其改变经营条件从而提高生活质量（白澄宇，2008）<sup>①</sup>，因此普惠金融不是慈善捐赠，是通过“授人以渔”，而非“授人以鱼”，为受传统金融歧视的个人、家庭、企业提供价格合理、使用便捷、维护尊严的金融服务，助其提升能力和生活质量。在这个过程中，普惠金融组织以其独特的运作方式，克服由于信息不对称带来的信贷障碍，在实现金融普惠的社会效益同时，实现自身财务收益和可持续发展。

从本质上看，普惠金融致力于让普天下有金融需求的群体获得与其能力相匹配的金融服务的做法，帮助所有个人和群体具有公平获取经营资源的权力、公平把握创造财富机会的权力。这个做法的实质是帮助人们获得公平发展因而致富的权力。在这个意义上，普惠金融除了消除金融歧视，实现金融平等以外，更重要的价值在于促进经济的包容性增长和社会和谐发展。

普惠金融以金融资源公平配置来推动社会包容性增长，有助于从本源上消除贫困。托马斯·皮凯蒂在《21世纪资本论》中提出资本主义社会中财富收入的增长快于劳动收入的增长，因而有钱人会更有钱，富者会更富的观点过于静态，没有考虑创新创业者财富积累的能力。普惠金融通过帮助金融资源公平分配，推动社会群体在实现创业、创新机会上的公平，从而实现财富积累公平的做法，是从源头帮助消除贫富两极分化。与税收、福利制度等社会财富二次分配等均贫富的做法相比较，前者更加积极主动，后者偏于消极被动；前者尽现对人的创造力的激发与尊重，后者尽含对弱者的怜悯与施舍。

斯蒂格利茨说过：“虽然我们永远不能创造出一种完全机会平等的制度，但我们至少能够创造出更多的机会平等”。人类的发展从来具有一种要求逐步摆脱先天束缚的倾向。普惠金融正是通过为弱势群体提供金融服务并激发其自尊，来为他们创造机会平等，并实现普惠金融的社会理想：让穷人过上有尊严且有自由的生活。因此，我们可以将普惠金融对社会和谐发展的贡献进一步总结为：在致力于金融公平中推动包容性增长，在包容性增长中实现社会公平。

#### （四）普惠金融与“中国梦”

尽管人们对“中国梦”有多种理解，但实现一个和谐包容、稳定发展的社会始终是国人共同的梦想。

2011年以来中国经济发展减速，逐渐进入经济结构调整的“新常态”，曾经推动经济高速增长的“出口与投资”双引擎被“大众创业、万众创新，以及公共产品服务”替代。“双创”正在成为推进中国经济增长的重要动力。著名政论家周瑞金（2009）在《民间动力：中国改革发展的希望》一文中指出，中国改革发展的真正动力源自民间，化解经济危机的重要力量源自民间。民间的力量是巨大的，正如种子，让我们看到了自由生长的力量，也让我们看到自然自发的秩序怎样丰富我们周遭的世界。无论遭遇怎样的酷暑严寒，民间社会终还是那片让一切文明赖以生根发芽、开花结果的大地。

普惠金融在释放民间力量，帮扶创新创业方面具有得天独厚的优势。她“接地气”、“草根式”的金融服务天然地与社会群体息息相关，休戚与共。因此，普惠金融之于中国，还具有支持经济发展引擎，推动经济增长的国家战略意义，因此普惠金融是促进中国经济长期繁荣，实现“中国梦”的重要力量。

综上所述，无论从公平的角度，还是从发展的角度，普惠金融当之无愧是平衡金融供求的重要力量，是通过践行金融公平缩小贫富两极分化，推动社会和谐发展的重要力量，当然也是帮助实现好社会的好的金融。

<sup>①</sup>白澄宇：全面小康与普惠金融的中英文翻译问题，2008，[http://blog.sina.com.cn/s/blog\\_4b35d1f801008koi.html](http://blog.sina.com.cn/s/blog_4b35d1f801008koi.html)



## 结语

草色遥看近却无。历史的波澜壮阔，无不源于日常的积累与生长。普惠金融更像是“后院里的革命”，虽然悄无声息，却在一点一滴哺育这个社会。小河有水大河满，这个世界最可赞美者，莫过于沃野千里，满目生机。虽然普惠金融在中国还有很长的一段路要走，但是它是朝着正确的方向前进。

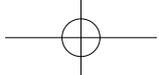
我们相信普惠金融有助于创造一个更具活力和更有效率的经济，以及一个更好的社会——更多的资源与机会转向社会中底层群体。我们愿意成为这一充满希望的金融实践的践行者和守望者。

虽然可能微不足道，但普惠金融正在改变世界。

执笔人<sup>①</sup>：李焰、陈岩

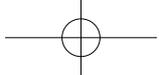
---

<sup>①</sup>陈岩，北京联合大学副教授；李焰，中国人民大学商学院教授。

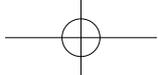


## 主要参考文献：

- 【 1 】 Allen , F.and D.Gale, 2000 , Comparing Financial Systems , Cambridge, MA :MIT Press .
- 【 2 】 Beck T, Levine R, Loayza N. Finance and the Sources of Growth[J]. Journal of financial economics, 2000, 58(1): 261–300.
- 【 3 】 Beck T, Levine R. A new database on financial development and structure[M]. World Bank Publications, 1999.
- 【 4 】 Goldsmith, Raymond.W1 Financial structure and development [M]. New Haven, CT: Yale U1 Press,1969.
- 【 5 】 Hellman, T., Murdock, K. and Stiglitz, J. Financial restraint: Towards a new paradigm, Aoki, Masahiko et al. (eds.) The Role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis. Oxford: Clarendon, 1997.
- 【 6 】 Islam and Joseph Stiglitz (2000), Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility, in Annual World Bank Conference on Development Economics 2000
- 【 7 】 Jean–Louis Arcand, Enrico Berkes and Ugo Panizza: Too Much Finance ? IMF working paper, June 2012
- 【 8 】 King R G, Levine R. Financial intermediation and economic development[J]. Capital markets and financial intermediation, 1993: 156–189.
- 【 9 】 Kindleberger, C. P. (1978), Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, Basic Books, New York.
- 【 10 】 Levine R, Loayza N, Beck T. Financial intermediation and growth: causality and causes[M]. World Bank Publications, 1999.
- 【 11 】 Levine R, Zervos S J. What we have learned about policy and growth from cross–country regressions?[J]. The American Economic Review, 1993: 426–430.
- 【 12 】 Levine R, Loayza N, Beck T. Financial intermediation and growth: Causality and causes[J]. Journal of monetary Economics, 2000, 46(1): 31–77.
- 【 13 】 Levine R, Zervos S. Stock market development and long–run growth[J]. The World Bank Economic Review, 1996, 10(2): 323–339.
- 【 14 】 Minsky, H. P. (1974), "The modeling of financial instability: An introduction," in Modelling and Simulation, Vol. 5, Proceedings of the Fifth Annual Pittsburgh Conference, Instruments Society of America, pp. 267–272.
- 【 15 】 Schumpeter J. The Theory of Economic Development, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1912.
- 【 16 】 Tobin, J. (1984), "On the efficiency of the financial system," Lloyds Bank Review 53, 171–151
- 【 17 】 Wen Cao, Yongmin Chen, and Zhiyong Yao : SOEs as Intermediation: Leakage Effect under Financial Repression
- 【 18 】 陈志武：金融的逻辑 [M]. 北京：国际文化出版社，2009 年 8 月
- 【 19 】 C.K. 普拉哈拉德：金字塔底层的财富 [M]. 北京：中国人民大学出版社，2005 年 1 月
- 【 20 】 程承坪，程鹏：国有经济比重与中国经济增长波动的关系研究，湘潭大学学报，2014 年第五期
- 【 21 】 邓小平，“视察上海时的谈话”，《邓小平文选》第三卷，第 366 页，人民出版社，1993 年 10 月。
- 【 22 】 郭树清：不改善金融结构中国经济将没有出路，国际经济评论，2012 年第 4 期



- 【23】黄达：金融经济学，中国人民大学出版社，2012年出版
- 【24】焦瑾璞：建设中国普惠金融体系——提供全名享受金融服务的机会和途径，2009年11月，中国金融出版社。
- 【25】约瑟夫 E·斯蒂格利茨：不平等的代价。[M]. 北京：机械工业出版社，2014年5月
- 【26】李克强：2015年政府工作报告
- 【27】林毅夫、孙希芳、姜烨：《经济发展中的最优金融结构理论初探》，经济研究，2009年第8期
- 【28】拉古拉迈·拉詹：断层线 [M]. 中信出版社，2011年8月
- 【29】罗伯特·希勒：金融与好的社会 [M]. 中信出版社，2012年11月
- 【30】迈克尔·桑德尔：公正 [M]. 北京：中信出版社，2012年12月
- 【31】杨再平：论我国金融体系的结构问题，管理世界，2002年第4期
- 【32】王岐山，“王岐山强调保持金融稳健运行”，《中国证券报》，2010年7月9日。
- 【33】郑杭生：社会学概论新修 [M]. 北京：中国人民大学出版社，2009年3月
- 【34】周瑞金：民间动力：中国改革发展的希望，当代社科视野，2009年第4期



# Chapter 1: Good Finance and Good Society

Yan Li (Renmin University of China)

Yan Chen (Beijing Union University)

## 1.1 Raising the Issue: Finance and Society

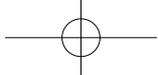
The value of financial activity resides in improving economic efficiency. Although finance is not indispensable for a moment in modern society, unlike air and water, there is no doubt that finance is the lubricant for the efficient functioning of the economy and society.

On the other hand, the financial crises that have recurred like nightmares since the 20th century showed that finance can also exert impact on the economy or even bring about its destruction. The global economic crisis was triggered by the 1929 financial crisis, with the result that the production of developed countries fell 1/4 from 1929 to 1935, and unemployment rose by 25%. The Asian financial crisis of 1997-1998 made the real GDP growth in that region fall from 7.4% in 1996 to -7.19% in 1998; 10 years later, the 2008 US financial crisis spread through the world with a more ferocious trend, triggering a global recession. The real growth rate of the global GDP decreased from 4.11% in 2006 to -2.05% in 2009. By 2013, developed economies had not yet recovered to the output level of 2007.

In addition to the economic shocks triggered by the financial crisis, finance also exacerbated the unequal distribution of wealth in society, contributed to social development inequalities and caused public dissatisfaction to the financial industry. Winner of the Nobel Prize for Economics Joseph Stiglitz said, "Finance should serve other industries in the economy, not the other way round. However, before the financial crisis broke out, 40% of all corporate profits had gone to the finance department"<sup>1</sup>; and "The financial system has socialized the losses while letting the private make profits. This is not capitalism, but a distorted economy." Published in 2013, *Capital in the Twenty-First Century* by French economist Thomas Piketty further linked the big industrial society marked by big capital and big finance to the intensified social polarization between the rich and the poor. According to Piketty's study, the world's capital income growth was greater than its labor income growth, and the wealth growth of rentiers exceeded that of workers. Financial activities, the main function of which is to help the rentier realize investment gains, has objectively played a major role in concentrating the social wealth in the hands of the few.

---

<sup>1</sup>Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, Chinese Translation, China Machine Press, published in June 2013



The reality that the financial industry generates huge profits seems not only happens in capitalist countries, but also in China. From 2010 to 2015, China's GDP growth rate continued to decline. Although the net profit growth rates of major commercial banks in China were in decline, they were still higher than the GDP growth rate. The profit proportion of the financial industry from the total profits of society was increasing year by year and reached 1/3 in 2014, almost equivalent to the profits of industrial enterprises, reaching 96% (Table 1.1). According to non-financial industrial data among all listed companies in China, the ROTA (return on total asset) represented by the average pre-tax profit during the five-year period from 2010 to 2014 (excluding 2013) was close to or even lower than the one-year bank loan rate, indicating that all contributions of corporate profits were not enough to cover the bank loans (Table 1.2). When former Premier Wen Jiabao visited Guangxi, Fujian and other places in 2012, he stated that it was too easy for our banks to make profits.<sup>2</sup> When Premier Li Keqiang visited large state-owned banks on April 17<sup>th</sup>, 2015, he also pointed out that, “the loan rates of commercial banks are generally above 6%, while multifaceted investigation data shows that the enterprises only have average profits of 5%. How can finance be supported if the real economy collapses?”<sup>3</sup> The continued doubts raised by two Chinese premiers show that China’s financial industry may exert a negative impact on economic growth to a certain extent.

Table 1.1 Profits of the Financial Industrial and Whole Society

	2010	2011	2012	2013	2014
Net profit growth of bank industry b	34.4%	38.9%	19.9%	14.7%	9.65%
GDP growth a	10.5%	9.3%	7.7%	7.7%	7.4%
Profits of financial industry / profits of whole society b		23.98%	27.94%	28%	30.57%
Profits of financial industry / profits of industrial enterprises b		56.16%	74.77%	84.56%	96.07%

Data Source: a. National Bureau of Statistics; b. From Extraction to Inclusion, Zhao Changwen, China CITIC Press, 2015

Table 1.2 Corporate ROI and Bank Loan Rate

	2010	2011	2012	2013	2014
Average ROAA of listed companies	6.66%	7.41%	5.64%	10.12%	3.42%
One-year bank loan rate	5.56%	6.06%	6%	6%	5.60%

Source: Resset database, People's Bank of China

Throughout history and reality, we can not only see the positive role of finance in the development of human society, but also the damaging effects of finance to economic development and social stability. The role of financiers and financial activities in the economy and society has been increasingly questioned. It seems there is no simple positive relation between financial development and stable economic growth, between

2 Xiao Zhitao, Zhang Huajie and Wen Jiabao: "It's too easy for domestic banks make profits", China National Radio Web, April 3<sup>rd</sup>, 2012

3 Hexun.com: Internal Speech by Premier Li Keqiang during his visits to two banks: How can finance be supported if the real economy collapses? <http://bank.hexun.com/2015-04-20/175118360.html>



financial development and the harmonious development of society. As such, what kind of finance is conducive to the harmonious and stable development of society and the economy? What kind of finance will undermine such development? These are the issues we have to face. *Finance and Good Society* was published in 2013 by Robert Shiller, a professor at Yale University and winner of the Nobel Prize for Economics. The idea of 'finance and good society' inspired our further consideration of the role of finance in the economy and society. The essence of financial activities is to shift the responsibility and obligation of mutual assistance between people into a naked monetary debt relationship. Although the financial activities of 'money begetting money' can reconcile the surplus and deficiency of resources, it can also create a positive feedback in wealth accumulation and increase inequality in income distribution. Professor Schiller links profit-generating financial activities to good society, elevates finance to a moral level and teaches us an important lesson: if there is a form of finance that can help us realize the harmonious and stable development of the economy and society and narrow the wealth polarization, can such finance be called 'good finance'? If finance is presented in such a way, utilizing good finance to achieve a good society is no longer just a dream

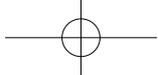
## 1.2 Understanding 'Good Society'

Society is a community in which people live. The fundamental reason for social existence is to establish a series of basic bottom lines and a common order by people live together, and to regulate people's natural desires in order for humanity to continue to survive as a whole. As a community of human life, society can be both a brutal jungle where only the strongest survive, an intriguing *Vanity Fair* or a warm paradise where humans show their kind nature and infinite patience for the more vulnerable among them.

According to the explanations of sociological scholars, 'good' society refers to the benign operation and coordinated development of society; namely the mutual promotion between the economic, political, ideological and cultural systems of a particular society and the different parts of each system, as well as different levels, social barriers, disorders and other factors controlled within the minimum limits and minimum range. In a good society, every person who is seriously living should be treated equally and every person who works hard should have the opportunity to survive, develop and succeed. Therefore, the equality of a good society not only manifests itself in fair results, but also in fair processes, the fair distribution of wealth and most importantly the fair opportunity for self-development. 'Harmony' and 'Development' are the two key concepts of a good society; 'Stagnation' and 'Wealth Polarization' are incompatible with it.

## 1.3 A New Understanding of 'Good' Finance

We believe that 'good' finance should contribute to the achievement of a good society with harmonious social development. However, many facts in the process of economic



development show us that finance does not always play such a beneficial role. Why does finance  $\neq$  good finance? How can 'good' finance be clearly defined? Why there is such a thing as 'bad' finance? We can only stride forward into a better society through the construction of financial systems after these issues are understood and answered.

### **1.3.1 The nature and function of finance**

Finance is a “collection of all economic and trading behaviors involving money and credit” (Huang Da, 2012)<sup>4</sup>. Although financial activities present more and more complex forms along with economic and social development, the core of financial activities has always been to serve the real economy. The existence of finance has no value without the real economy and can only be fully developed in the course of serving it. Therefore, “booming industries mean booming finance; and stable industries mean stable finance” (Wang Qishan, 2010)<sup>5</sup>. Removed from the real economy, finance becomes a river without water and a tree without roots.

If finance can function to serve the real economy well, it will: 1) help society to create social wealth with maximum efficiency and achieve economic development through the rational allocation of resources; 2) find asset value and promote the rational distribution of resources through competition and trading in financial markets; 3) provide every capable person with the funds and financial services necessary for entrepreneurship, innovation and development, so that every person has the opportunity for equitable development; and 4) provide the payment and settlement, risk transfer and incentive means to improve the efficiency of economic activities. Therefore, finance is inherently beneficial for the realization of a good society, and the full realization of financial functions will help to achieve social equality and harmony, and also contribute to achieving balanced economic development.

### **1.3.2 Understanding The meaning of 'good' finance in economics**

It is believed that equality is the core of a good society, especially equality in the opportunity for self-development. As such, the meaning of good finance is to provide every capable person with the funds and financial services necessary for entrepreneurship, innovation and development, so that every person has a fair chance of development. In good finance, financial services can equitably benefit all enterprises and individuals with rights (qualifications), free from financial discrimination. Inclusive finance is a form of good finance that aims at helping the enterprises discriminated against by formal finance, enabling individuals to obtain financial resources, achieving the harmonious development

---

4 Huang Da, Financial Economics, China Renmin University Press, 2012

5 Wang Qishan, "Wang Qishan stressed to maintain sound operation of finance ", China Securities News, July 9<sup>th</sup>, 2010



of society and contributing to the realization of a good society.

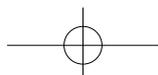
In accordance with an understanding from the perspective of economics, if finance plays a 'good' role, it will contribute to the formation of the optimal allocation of social resources and balanced economic development. This means that under the guidance of proper prices and highly symmetric information, all qualified individuals and enterprises can obtain the required social resources at affordable costs; as this way is free from financial discrimination, which can be called 'good finance'. However, the effective implementation of finance functions also depends on whether the following two basic conditions are satisfied: 1) full competition in the market in order to eliminate monopoly pricing and resources and achieve price discovery; 2) information symmetry. Otherwise, the allocation of social resources may be twisted due to mispricing, financial monopoly and asymmetric information, leading to an unfair distribution of financial power, affecting the financial resources necessary for the lives and development of the people living and thereby influencing equitable social development. In reality, the completeness of two basic conditions is affected more or less by the level of economic development, the economic system, technological progress and other factors. Thus, the functions of finance in the promotion of social harmony, development and stability are reduced. The relationship between finance and economic development is always the concern of economists. Their findings on the matter are as follows:

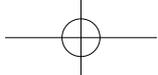
Firstly, finance will exert some impact on economic development, and there is a positive relationship between the two aspects. This means that finance and the economy may lead to a good direction and a bad direction at the same time;

Secondly, finance and economic development have an endogenous relationship and can influence each other. This means that 1) if financial development affects economic development, economic development will affect financial development in turn; 2) such a mutual impact indicates that the financial structure needs to constantly adapt to the structural changes in economic development;

Thirdly, whether the financial structure matches the economic development stage or not will affect the functions of finance. This means that the supply of financial services and the financial services demands of economic development should match each other in both the total quantity and the structure, or else it will go awry.

To sum up the above points of view, we can interpret 'good finance' by using the 'supply and demand' language of financial services. That is, 'good finance' is any finance that can meet the social and economic development demands in both the total quantity and structure of financial services. 'Meeting' means that the supply of financial services is neither excessive nor inadequate, corresponding to the demands under the proper system design, and no supply and demand imbalance exists in the total quantity and structure. At





this point, all individuals and departments can access financial resources at a reasonable price without any financial discrimination. Therefore, the economic implication of 'good finance' should be that it is a form of finance that can ensure the balanced supply and demand of financial services. Good finance can ensure that capital water truly irrigates the tree of economic entities, including small and micro enterprises and self-employment groups, and helps them to develop and grow.

### 1.3.3 Finance is not always 'good'

According to our economic interpretation of 'good finance', when disconnect between the supply and demand of finance occurs, it will have a negative impact on the harmonious development of the economic society and turn into 'bad finance'.

That an imbalanced total quantity of financial supply and demand, especially the total supply exceeding the total demand, will result in a negative impact on economic development has been confirmed by research. It was found that, when the credit provided by the private sector accounts for over 100% of the GDP, the instability of the industrial sector increases and finance begins to produce a negative effect on economic growth beyond this critical point. In other words, 'Too Much Finance' occurs.

In China, the proportion of loans to the private sector<sup>6</sup> in GDP has exceeded 100% since 1998 and it reached 141.8% in 2014<sup>7</sup>. According to the above point of view, this shows a Too Much Finance trend. The negative effects of Too Much Finance on the real economy are twofold: 1) it takes up more social resources; 2) it increases the likelihood of economic instability and a full-blown crash.

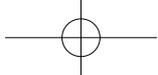
Compared with the structural imbalance between the supply and demand of economic development, the financial structure will also have a negative impact on economic growth. 'Financial structure' refers to the arrangement and relative composition of the various financial systems inside different financial institutions, including the composition of direct and indirect financing, formal and non-formal finance, large and micro finance, as well as the composition of banking competition and scale (Lin Yifu, 2009)<sup>8</sup>.

There is not only an imbalanced supply and demand of the total quantity of finance existing in China, but also a more serious structural imbalance. Mr. Yang Zaiping, Executive Vice Chairman of China Banking Association described the structural imbalance in the country's finance as "Seven Biases"; namely, the financial structure of non-financial sectors is biased towards indirect finance; financial institutions are mostly commercial banks; large banks

---

6 According to the notes of the World Bank: domestic credit of the private sector refers to financial resources provided to the private sector through loans, the purchase of non-equity securities, trade credit and other receivables, establishing the repayment requirement. For some countries, such creditor's rights include the credit to state-owned enterprises.

7 <http://data.worldbank.org.cn/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS/countries?display=default>



are mostly state-owned banks; banking loan products tend towards operating loans; the object of bank loans is biased towards state-owned enterprises; and financial services objects are biased towards larger and medium cities. These seven biases reflect that the Chinese financial structure does not match with the structure of its financial demands.

As of 2011, the number of private enterprises (particularly the number of small and medium private enterprises) reached to 10 million, accounting for 99% of the total number of enterprises in the country, creating 60% of GDP, completing 70% of innovations, contributing 50% of tax revenue and accounting for 80% of urban employment. However, compared with their contributions to society, financial resources obtained directly by medium, small and micro enterprises are in serious shortage and their lines of credit obtained from banks account for only 30% of the bank credit total. In sharp contrast, financial resources obtained by large enterprises and state-owned enterprises are in surplus. According to calculations on the proportion of the total social fixed asset investment, the proportion of the state-owned economy was 82% in 1980, accounting for 99% of the total credit of the whole society. In 2012, the proportion of the state-owned economy fell to 26% but large and medium-sized enterprises (oriented on state-owned economy) accounted for 60% of the total credit. Large and state-owned enterprises are considered the main body of enterprises that achieve financing through direct financing in the capital markets. In 2001, the number of state-owned listed companies accounted for 81% of the total number of listed companies; this figure gradually reduced in 2010 after the capital markets were opened to private enterprises, but it still stood at nearly 50% in 2013. If we include self-employment groups, farmers and individual consumers in the object of financial services, the imbalanced supply and demand of the financial structure in China is far more serious; this is reflected in a situation where in large and medium-sized enterprises and the wealthy at the top of the pyramid get the best and surplus financial services, small and micro enterprises and wage earners in the middle of the pyramid obtain insufficient financial services, and financial services for farmers at the bottom of the pyramid are in seriously short supply. Impressively, the financial degree of China is rapidly increasing and its total volume of financial services has begun to rise beyond the 'moderate' warning level.

There is an excess of financial resources on one side and a deficit of the same on the other. The supply and demand pyramid of Chinese finance is completely inverted and a serious structural imbalance has formed, which is manifested in more and more serious dilemma phenomenon known as 'many enterprises and difficult financing; great savings and difficult investment'. According to the data in Table 1.2, the loan interest rate of the financial sector is higher than the gross profit of enterprises, causing a situation in which finance breaks the enterprises: so-called 'expensive financing'; the medium, small and micro enterprises that have the most dynamic development, innovation and vitality experience financial difficulties or lack financial services. The lagging financial development of China has hampered the development of social entrepreneurship and innovation,



constrained the operation of the twin engine promoting economic development and generated a negative impact on it. Obviously, the word 'good' cannot be used to evaluate the current state of finance in China.

### **1.3.4 Why 'bad' finance happens**

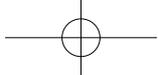
China has long relied on the visible hand of the government to regulate financial supply and demand. 'Bad' finance is related to failed governmental regulation, and failed governmental regulation is reflected in the following aspects: 1) excessive government attention to the financial demands of large and state-owned enterprises and large-size industries and infrastructures, and its failure to adjust the financial intervention policies in a timely manner along with changes in the economic structure and the development of the private economy, resulting in an oversupply of financial resources to large-scale state-owned enterprises, industry and manufacturing, and a serious shortage in the supply of financial resources to medium, small and micro enterprises and the agriculture and services sector; 2) excessive financial control, too weak market regulations and the failure to give full play to the ability of the structure of financial resources supply to automatically adjust with changes in the economic structure. The large-scale state-owned banks serving the large industrial enterprises have long held a monopoly position, while medium and small banks and other financial organizations serving medium, small and micro enterprises are marginalized. With the economic transformation in China, as well as the growth of public entrepreneurship, innovation and development driven by information technology and other high-tech, the issue of a distorted financial supply and demand structure has become more serious.

Internet banking has shown a rapid rise in China since 2012. It may be able to make up for the deficiencies of the financial system by relying on market forces to adjust the financial resources mismatch. The fast development speed and large scale of Internet banking reflects to some extent the big issue of financial repression and financial structural imbalance in China.

### **1.3.5 How can good finance be achieved?**

According to the above logical analysis, the establishment of an effective mechanism for regulating financial resources is required to achieve good finance, so that the supply of financial services can promptly meet the needs of the real economy for financial services in the aspects of total quantity and structure regardless of how the market's invisible hand adjustment or the government's visible adjustment is made.

There are many paths to achieving good finance. However, according to the current financial structure in China, any kind of regulation means are bound to make financial resources incline towards medium, small and micro enterprises and self-employed groups



(including farmers), spelling the rise of Inclusive Finance in China.

## **1.4 Inclusive Finance: Utilizing Good Finance to Achieve Good Society**

### **1.4.1 Inclusive finance and equal financial power**

The philosophy of Inclusive Finance is to meet all the needs of the financial service providers, emphasizing the equality of financial power as the equality of human rights and eliminate financial discrimination. Inclusive Finance means that every individual, family or enterprise that have the ability and meet the standards will have the right to access to the appropriate financial services.

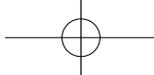
### **1.4.2 The economic and social value of Inclusive Finance**

Because of market imperfections and limitations in government intervention, financial supply adjustment always lags behind as a result of changes in financial needs caused in turn by changes in the economy. Financial services for different social economies and the same economies depart from supply and demand balance or deviate from good finance at different times. Therefore, there is an ever-present dynamic change in financial supply and demand in any economy - or balance → imbalance → balance - which is often shown in temporary and continuous imbalance; the difference lies in the speed of achieving balance. According to this principle, there is a social group in every economy that is ignored by the main finance (or traditional finance) in the condition of unbalanced financial supply and demand. The significance of Inclusive Finance lies in its dedication to serving the masses ignored and excluded by traditional finance.

Thus, the economic value of Inclusive Finance is to adjust the imbalance between financial supply and demand, especially supply and demand imbalance in the financial structure, so as to achieve good finance; the social value of Inclusive Finance is to help the vulnerable masses of society to gain access to financial services, eradicate financial discrimination, fairly achieve financial rights and promote social harmony and development to realize good finance. In short, from the perspective of both social and economic evaluation, Inclusive Finance is worthy of the name 'Good Finance'.

### **1.4.3 Inclusive finance and economic inclusive growth**

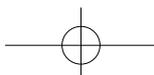
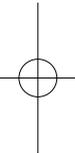
Inclusive Finance is not charity, but a financial service that is used conveniently and provided to the masses discriminated against by traditional finance at a reasonable price. It protects their dignity by adhering to the principle of “teaching one to fish is better than giving him a fish”, so as to help the masses improve the capacity and quality of their lives. Its essence is to help people seize the power to enjoy equitable development for better life. In this sense, the key value of Inclusive Finance lies in its promotion of inclusive economic growth and the development of social harmony, in addition to the elimination of financial

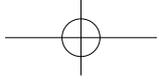


discrimination and the achievement of financial equality. This practice will help to eradicate poverty at its roots.

Therefore, we can further summarize the contribution of Inclusive Finance to the harmonious development of society: promoting inclusive growth in financial equality and realizing social justice in inclusive growth.

In conclusion, Inclusive Finance is a well-deserved good finance from the perspective of both fairness and development. Dedicated to narrowing wealth polarization by practicing financial equality, it is considered an important force for promoting the harmonious development of society and providing the good financial strength to achieve a good society.





## 第二章 普惠金融概述

【摘要】普惠金融是一个能够有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系，旨在让每一个人都有获得金融服务的机会，尤其注重对被传统金融忽视的农村地区、城乡贫困群体和小微企业发挥“雪中送炭”的作用。那么，如何构建一个功能有效、稳定运行的普惠金融体系是摆在我们面前的首要问题。本章将从全球与中国的视角，总结回顾普惠金融的发展历程和国际经验，系统梳理中国普惠金融的起源，探究当前中国普惠金融发展的制约因素，并在此基础上提出中国普惠金融的发展趋势。

### 一、概念与特征

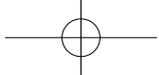
#### （一）普惠金融的概念

普惠金融（Inclusive Finance）是当前全球经济与社会发展的一个新热点，不仅涉及金融业态多样化和金融服务均等化，更与互联网等新技术带来的产业变革及社会重构相关。但由于普惠金融本身的多样性和探索性，其基本概念的形成，在过去几十年处在不断变化与演进中。不同主体从不同维度对普惠金融进行阐述，导致普惠金融的内涵及其指代或强调的金融产品或服务也不尽一致。在思考并规划中国普惠金融的现状与未来时，需要清晰梳理普惠金融的概念与特征。

亚洲开发银行（2000）通过总结过去十几年间微型金融活动的经验后指出，在一定时期内持续性地向贫困人口提供多种金融服务，能够推动金融系统及全社会的进步，并认为普惠金融是指向穷人、低收入家庭及微型企业提供的各类金融服务，包括存款、贷款、支付、汇款及保险。英国国会下议院财政委员会（2004）认为，普惠金融是指个人获得合适的金融产品和服务，这些金融产品或服务主要是指人群可负担的信贷和储蓄。

2005年，联合国在推广“国际小额信贷年”时第一次明确提出“普惠金融体系”（Inclusive Financial Sector）的概念，其基本含义是一个能有效地、全方位地为社会所有阶层和群体——尤其是贫困、低收入人口——提供服务的金融体系。同时，明确了普惠金融体系的四大目标：一是家庭和企业以合理的成本获取较广泛的金融服务，包括开户、存款、支付、信贷、保险等；二是稳健的金融机构，要求内控严密、接受市场监督及健全的审慎监管；三是金融业实现可持续发展，确保长期提供金融服务；四是增强金融服务的竞争性，为消费者提供多样化的选择。2006年，联合国在《建设普惠金融体系蓝皮书》中又一次提出普惠金融的内涵，认为普惠金融将以往被忽视的小微企业、城镇低收入群体和农村贫困人口都纳入普惠金融体系，让不同的机构分别为不同的客户群体提供差异化的金融服务和产品，让每个人都拥有平等获得金融服务的权利。

世界银行扶贫协商小组（CGAP，2006）形成了普惠金融体系的框架性概念，指出，普惠金融体系是指通过不同渠道，为社会所有群体提供金融服务的体系，特别是那些广大的一般被正规金融体系排除在外的贫困和低收入群体，应向其提供差别化的金融服务，包括储蓄、保险、信贷和信托等，其内核是让所有的人特别是弱势群体享有平等的金融权利。



联合国资本开发基金（UNCDF，2006）认为普惠金融应该包含以下内容：对于所有的家庭和企业来说能以合理的成本获得合理范围内的金融服务，包括储蓄、长期和短期贷款、租赁、保理、抵押、保险、养老金、支付以及当地资金转账和国际汇兑；参与普惠金融的机构需要有健全的内部管理体系、行业业绩标准、市场监管以及审慎的法律规范；参与普惠金融的机构需要持续性的提供金融产品和服务；金融产品和服务的供应商需要基于成本效益原则为客户提供选择方案。

印度普惠金融委员会（2008）认为，普惠金融是确保弱势群体和低收入阶层以低廉的成本获得金融服务和及时、足额的信贷。2009年墨西哥银行与证券业监察委员会（CNBV）在《普惠金融报告（1）》中对普惠金融的定义是：在适当的监管框架下，绝大部分成年人能够获得并使用金融产品和服务，清晰准确地获取相关信息以满足其对金融服务和产品日益增长的需求。普惠金融联盟（AFI，2010）<sup>①</sup>相关材料认为，普惠金融是将被金融体系排斥的人群纳入传统金融体系。

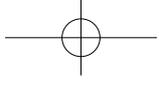
到目前为止，我国仍没有一个官方的关于普惠金融的准确定义，但越来越多的学者开始关注并推行普惠金融的理念和实践，它已经被提升到了国家层面，在党的十八届三中全会报告中提到了要建立普惠金融体系。国内是由中国人民银行研究局副局长焦瑾璞于2006年3月在北京召开的亚洲小额信贷论坛上，正式使用了“普惠制金融体系”的概念，将小额信贷作为建设普惠金融体系的重要组成部分。之后，在他所著的《建设中国普惠金融体系——提供全民享受现代金融服务的机会和途径》（2009）一书中，详细阐述了普惠金融的基本含义，他认为普惠金融应理解为可以让社会成员普遍享受的并且对落后地区和弱势群体给予适当优惠的金融体系，包括金融法规体系、金融组织体系、金融服务体系和金融工具体系，其中，金融服务中的信贷支持是核心内容。“普”强调享有金融服务是所有人生来就应该被赋予的“平等的权利”，“惠”体现了普惠金融体系的内涵不是“输血式”的救济和施舍，而是“造血式”的、让所有人都得到金融服务的实惠。

原中国人民银行副行长吴晓灵（2013）认为，普惠金融的核心是让每一个人在具有金融需求时，都能够以合适的价格，享受到及时的、有尊严的、方便的、高质量的金融服务，具体包括三个方面的内容：一是普惠金融包含政策层面的监管与监督；二是普惠金融对于普惠金融机构的财务报告和信息披露有一定的要求；三是普惠金融对客户层面要有公平的定价。中国人民银行行长周小川（2013）认为，普惠金融是指“通过完善金融基础设施，以可负担的成本将金融服务扩展到欠发达地区和社会低收入人群，向他们提供价格合理、方便快捷的金融服务，不断提高金融服务的可获得性”，其目标包括：一是家庭和企业以合理成本获取较广泛的金融服务，包括开户、存款、支付、信贷、保险等；二是金融机构稳健，要求内控严密、接受市场监管以及健全的审慎监管；三是金融业实现可持续发展，确保长期提供金融服务；四是增强金融服务的竞争性，为消费者提供多样化的选择。

尽管各国在推进普惠金融发展上进程不一，各国际组织给出的普惠金融概念所涵盖的范围也不尽相同，但其核心是一致的，即强调通过完善金融基础设施，以可负担的成本将金融服务扩展到现有（传统）金融服务未能惠及的人群，向他们提供价格合理、方便快捷的金融服务，全面提高金融服务的可获得性。从另一个角度理解，那些没有被传统金融服务惠及的群体，也是被传统金融排斥的群体。

由于金融发展和金融结构的变化会使被传统金融排斥的群体发生变化，因此，同一个经济社会、不同时期中普惠金融服务的对象会发生变化，不同经济社会中普惠金融的服务对象也会有所差异。因此，普惠金融服务的对象群体不是一成不变的，但无论怎样变化，该群体的共同特征都是“被传统金融排斥”。

<sup>①</sup>截至2015年5月19日，AFI共有来自96个国家的125个成员机构。中国人民银行、中国银监会均为AFI成员机构。



综上所述，鉴于现阶段中国的情况，普惠金融是指立足机会平等和商业可持续原则，在成本可负担的前提下，以包括三农、中小微型企业、个体工商户、社会低收入人群、创业和失业人群、特殊群体（如残疾人）等在内的需要金融服务的群体为服务对象，通过合理的价格，有效、全方位和持续地提供及时的、方便的、差别化的金融服务，以实现金融资源供求平衡，缩小贫富两极分化，推动社会和谐发展的金融体系。具体来讲，普惠金融的内涵应该包括以下三点：

（1）普惠金融是一种经济理念。普惠金融在那些传统商业蹒跚不前的地方扩大了金融市场的规模，丰富了金融市场的层次和产品，更多地惠及被传统金融忽视、排斥的群体，帮助调整金融资源供求失衡，尤其是金融结构的供求失衡，使金融服务总量和结构上能够满足社会经济发展需求，助力实体经济发展，以实现“好金融”。

（2）普惠金融是一种创新安排。普惠金融的理念首要特征是市场的创新，即普惠金融越过传统大银行关注的客户市场，发现银行服务不足的客户市场，开拓出新的领域，用新的商业模式为贫穷的人提供服务。除了市场创新之外，普惠金融也体现了制度、机构、技术、产品和服务等方面的创新，尤其是技术创新，通过数字技术（中国叫互联网金融），用跳跃式的方式为穷人提供金融服务，降低融资成本，提高便利性，不断扩展金融服务的覆盖面和渗透率，让每个人都能获得便捷的商业可持续的金融服务。

（3）普惠金融是一种社会思想。人人应该享有平等的金融服务的权利，无论是穷人还是富人。普惠金融服务于那些被传统金融所排斥的人群，特别是无法便宜地获得金融服务的弱势群体、弱势企业、弱势产业、弱势地区，消灭金融歧视，公平实现金融权，缩小贫富两极分化，促进社会和谐发展，以实现“好金融”，助益“好社会”。

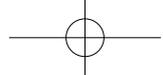
## （二）普惠金融的特征

普惠金融的理念是满足所有需要金融服务的人，包括所有地区的穷人和富人。所有有金融需求的人都可以平等地享受金融服务。普惠金融的前身和最初实践，与一些国家在最近几十年所创新的“小额信贷”和“微型金融”有着密切联系。不过，与“小额信贷”相比，普惠金融不仅包含了贷款，还包含了储蓄、保险和支付结算等金融服务；与“微型金融”相比，普惠金融不仅包含小额信贷公司、农村信用合作社和乡村银行等微型金融机构，还包括大型商业银行等传统意义上正规的金融部门。总体来看，普惠金融的宗旨是将微型金融融入主流的金融体系，更好地发挥微型金融的潜力。具体而言，在普惠金融的概念当中有这样几个特征：

### 1. 普惠金融金融权利的公平性

人生而平等，无论是穷人还是富人，都应该被赋予平等地享受金融服务的权利，包括获得储蓄、贷款、保险、转账、投资等一系列全面的、适合他们的金融服务。然而，世界上绝大多数国家，特别是发展中国家，如中国，由于现实中的种种原因，金融市场中的供给者和需求者（尤其是穷人和微小型企业）之间出现了缺口，众多贫困人群被排除在正规金融市场之外。绝大多数穷人没有自己的储蓄账户，不能从正规的金融机构获得贷款，很少通过金融机构进行支付或领取报酬，甚至很少进入正规金融机构的营运场所。他们只能借助于非正规金融途径，如亲友间的私人贷款、高利贷等，这些金融服务一方面往往是不可持续的，另一方面往往需要支付高昂的代价或接受苛刻的条件。

在过去的几十年里，小额信贷和微型金融的成功已经证明了贫困人口有能力消费金融产品并成为金融机构可能的、具有吸引力的消费者。微型金融为扶贫融资设立了很多强大的金融机构，取得了一定的成就。但是，凭借单个微型金融机构或小额信贷机构的力量，无法实现大规模地、持续性地向更加贫困的人群和更加偏远的地区提供金融产品和服务。而在一个理想的金融体系——普惠金融体系中，所有群体包括贫困人口、低收入家庭和小微企业等都能够享用不同金融机构通过不同金融渠道提供的各种金融产品和金融服务，真正实现所有人平等地享受金融服务。可见，普惠金融给弱势群体提供了一个获得社会救助之外享受经济发展成果和改变自己命运的机会，这体现了“好金融与好社会”的主题思想，强调了金融权利的公平合理性。



## 2. 普惠金融服务对象的包容性

金融不能仅仅服务于富人，而应该加强对弱势群体提供其所需的金融服务。普惠金融主要服务于那些被传统金融市场排除在外的群体，这一群体具有一些共同的特点：贫困、收入较低、居住在偏远地区，但得不到传统、正规的金融服务；绝大多数企业和个人都有信用，能够按时偿还贷款，但得不到银行贷款；有收入，能够支付所需要的保险金，但得不到保险服务；希望有安全的地方储蓄资金和积累财产，通过可靠地方式从事汇兑和收款。在普惠金融体系下，其服务对象包括所有居民和企业，特别是低收入群体和中小微型企业，具体主要包括以下三类：三农（农村、农业和农户）、部分企业（中小微型企业和个体工商户）、城市贫困人群（低收入人口、创业和失业人群），具体如图表 2-1 所示。他们依靠现有资金和途径无法满足其资金需求，迫切需要普惠金融机构向其提供更为广泛、更加方便、价格合理、持续性的金融产品和金融服务。

图表 2-1 普惠金融中的信贷服务及服务对象

服务对象		主要信贷需求	满足信贷需求的主要方式
三农	农业	农业技术改造、农业生产要素投资、农业公共产品投资	商业信贷、合作金融、政策金融、民间金融
	农村	农业专业合作社、农田水利、农用机具、农村建房	商业信贷、合作金融、政策金融、民间金融
	农户	小规模种养业贷款需求、专业化规模化生产和工商业贷款需求、生活开支	自有资金、民间小额贷款、合作金融、政府扶贫资金、政策金融、少量商业性信贷
企业	中型企业	面向市场的资源利用型生产贷款需求	自有资金、商业性信贷、政策金融、小额信贷
	小型企业 微型企业	启动市场、扩大规模	自有资金、民间金融、风险投资、商业信贷、政策金融、小额信贷
	个体工商户	资金周转、扩大经营规模	自有资金、民间金融、商业信贷、政策金融、小额信贷
城市 贫困 群体	低收入人口	生活开支	民间小额贷款、小额信贷、政策金融、合作金融
	创业和失业人群	生活开支、 创业资金贷款需求	政府创业补贴、民间小额贷款、商业性小额信贷、政策金融、合作金融

## 3. 普惠金融服务群体的可变性

按照定义，普惠金融服务的是被传统金融忽略的那部分群体。被忽略的原因，可能是相对于其他群体来说，为这个群体提供金融服务的成本太高、风险太大，缺乏足够的经济收益。但严格地说，成本、风险、收益都具有相对性。随着金融竞争激烈程度、利率管制放松程度、金融机构业务流程调整程度等诸多因素的不同，成本、收益、风险也会发生变化。由于一个国家金融供求均衡程度（总量均衡与结构均衡）、金融去管制程度等影响金融竞争和金融价格变化的基础因素会随经济发展而改变，传统金融惠顾的群体以及忽略的群体也会发生变化。从目前看，发展中国家被传统金融忽略的群体主要是低收入群体，小微企业，我国被传统金融忽略的群体主要是中小微企业、低收入群体、三农。但随着金融市场化程度的加深，这个群体的内容注定会发生变化。

因此，不能用静止的眼光界定普惠金融的服务群体，普惠金融的服务群体不应该是一成

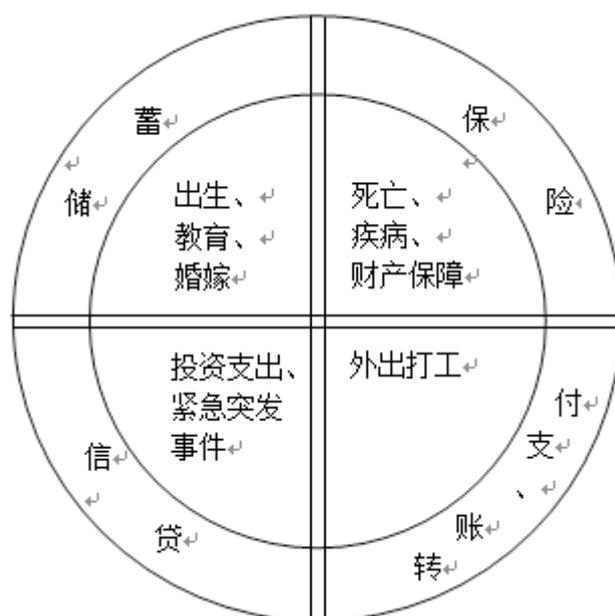


不变的，而是会随着金融供求均衡状态的变化而改变。

#### 4. 普惠金融服务产品的全面性

普惠金融最主要的产品是小额信贷，小额信贷首先是满足特定群体实现生产经营和自我发展所需要的资金，通过资金支持帮助特定群体具备自我提升的能力。这部分是经营性信贷，主要提供给企业主、创业者和自就业。小额信贷其次满足特定群体的消费性信贷需求，但前提是具备偿还能力。在这个意义上，普惠金融提供的消费性贷款绝不等于政府扶贫救助。除小额信贷以外，普惠金融还提供包括储蓄、保险、转账汇款、代理、租赁、抵押和养老金等在内的全功能、多层次的金融服务，其服务范围远远超过传统小额信贷的贷款业务（如图表 2-2 所示）。为此，普惠金融对良好的金融基础设施和金融系统，对专业技术支持有很大需求。随着技术进步和金融创新的不断发展，普惠金融产品的种类会更加多样化，金融服务的质量会日益提高，金融服务和金融产品的成本也会不断降低，普惠金融服务的效率和质量也因此提高。

图表 2-2 普惠金融提供的金融服务

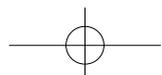


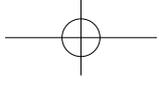
#### 5. 普惠金融参与主体的广泛性

随着“互联网+”时代的到来，普惠金融离社会大众越来越近，人们参与金融服务的门槛迅速降低，快速便捷的小额理财和小额贷款将普惠金融推向一个前所未有的高度，普惠金融最终将建立最为包容的广泛金融体系。互联网金融作为普惠金融的重要内容和实现手段，将在支付、信贷、理财等领域的重塑发挥重要作用，可见普惠金融的参与主体将发生较大变化，不仅包括金融机构，而且还包括成千上万的大众。一方面传统商业银行将在手机银行、网络银行、微银行等方面不断完善和创新；另一方面，社区银行、村镇银行、各类小额贷款机构、小微金融投资机构和较为成熟的创新型互联网金融企业也将日益发挥重要的作用。随着参与主体的逐渐增减，电商介入模式、互联网企业介入模式、银行结算的第三方支付模式、P2P 模式、众筹模式等都将在普惠金融中占据一席之地。

#### 6. 普惠金融商业模式的可持续性

上世纪末的亚洲金融危机，紧随其后的美国次贷危机，都使得国际金融市场动荡不堪。这些金融危机给世界经济造成的巨大损失和深远影响都让人们深刻认识到，传统金融面临很多问题，既不能满足经济的高速发展，也越来越难以为继。而作为更先进的金融理念——普惠金融，它更加重视那些被传统金融排斥在外的贫困群体、中小微企业、农村地区及偏远地





区的金融需求，为金融业的发展赢得了更为广阔的盈利空间和业务空间。普惠金融不同于传统的扶贫救助模式，并不只局限于帮助弱势群体，而是强调引导整个金融体系全面参与，均衡配置社会资源，满足各个层面的客户的金融需求，实现长远的可持续发展。

## 二、发展历程

### （一）普惠金融萌芽阶段：小额信贷形成时期（15世纪至20世纪70年代）

普惠金融的理念并非是21世纪才产生的新事物。通过考察世界经济的发展史可以发现，普惠金融的发展萌芽可以追溯到15世纪的欧洲，其后经历了漫长的与资本主义发展同步的探索和演变，很多国家的社会团体和政府组织都在探索为贫困和低收入群体提供各种金融服务的渠道。

15世纪，意大利天主教堂通过建立典当行开展信贷业务为低收入群体提供服务，以此来抵制高利贷业务，减轻低收入群体获得金融服务的成本。随后，意大利典当行的小额信贷形式广受推行，并在当时的欧洲城市地区广泛发展起来。严格地说，这与今天的普惠金融有极大区别，仅在理念上相通：推进金融服务的均等化。可以说，当时的小额信贷最多算是一种普惠金融理念上的发展萌芽和实践上的幼稚探索，其范围和意义都有很大的局限，但却为现代普惠金融的发展奠定了理论基础和实践经验。

到了18世纪，欧洲等地先后出现了一些邮政储蓄金融等形式为低收入群体提供储蓄和支付结算等金融服务，比较典型的代表是爱尔兰的“贷款基金”模式和德国的“社区储蓄银行”模式。18世纪20年代，爱尔兰贷款基金模式成立，它利用社会各界捐赠的财物向贫困农户提供无息小额信用贷款。该模式在鼎盛时期已拥有大约300家基金，遍及爱尔兰，每年给20%的爱尔兰家庭提供贷款。爱尔兰贷款基金起初是一个慈善机构，逐步转型为可吸收存款的金融中介机构，随着政府对利率的管制，该模式逐渐失去优势，最终消亡。德国社区储蓄银行模式借鉴和改善了爱尔兰贷款基金模式，兼具慈善性与可持续性的功能，基于互助的原则通过吸收当地居民的储蓄存款和积累金融资产的方式提高当地居民福利，在很大程度上替代了高利贷者，也弥补了弱势群体缺乏金融服务供给的不足。

从19世纪开始，亚洲、非洲及拉丁美洲中的许多国家将国有银行的服务对象扩展到更广泛的客户群体，对经济弱势群体给予倾斜，普惠金融理念上升到国家支持层面。1895年，印尼人民信贷银行（BPR）成立，并成为印尼最大的普惠金融机构，有将近9000个分支机构。20世纪初期，在拉丁美洲等新兴资本主义和殖民国家，也开始出现各种各样的存贷款机构。这些金融机构以促进农业部门现代化、激活存款、增加投资为目的，在许多方面开始形成现代意义的普惠金融初期探索。

20世纪50年代至70年代期间，许多国家的政策性扶持小额信贷风靡一时，以低于市场的利率向贫困人群发放信贷，导致众多金融机构无法从贷款收益中弥补运营成本，形成了发展瓶颈。在此期间，现代制的金融体系开始建立，传统的小额信贷面临着更大的机遇和挑战，初步具有现代意义的普惠金融已经生根发芽。

### （二）普惠金融发育阶段：小额信贷发展时期（20世纪70年代至90年代）

20世纪70年代初，世界经济开始出现多样化发展，随着小额信贷形式的改变和覆盖对象的扩大，现代小额信贷开始迅速发展，这其中以非政府组织为代表的国际性机构和有关国家的国内机构发挥了重要作用。孟加拉国经济学家穆罕默德·尤努斯教授开展的小额信贷扶贫实验当时取得了巨大成功，形成了孟加拉乡村银行模式，得到世界各国的认可，特别是亚洲、非洲和拉丁美洲等欠发达国家纷纷效仿。它们根据自身情况创造了不同信贷模式，如拉美的行动国际组织（ACCION International）、泰国的农业和农村合作社银行（BAAC）和印度的自我就业妇女协会银行（SEWA）等。

20世纪80年代，小额信贷在理念和内涵上得到进一步发展，打破了传统意义上扶贫融资的观念，不断改进创新，获得了全新的发展空间，实现了自身的盈亏平衡并保证了自身的可持续发展。这主要源于运行良好的小额信贷项目，事实表明贫困人群（特别是妇女）的还



款信用比普通商业贷款更好，同时贫困人群有能力负担小额信贷过程中的运营成本，从而在实践上支持了小额信贷的可持续发展。良好的还款率以及可持续发展，使得小额信贷真正开始了全球化实践，为其后的微型金融的发展打下了坚实的基础。

### （三）普惠金融成长阶段：微型金融形成时期（20世纪90年代至21世纪初）

从20世纪90年代开始，越来越多的金融机构展开金融实践，小额信贷在服务对象范围、产品范围及提供者范围方面均有所扩大，对贫困人群开始提供更全面、多层次的金融服务，由此传统的小额信贷逐步过渡到为低收入客户提供全面金融服务的“微型金融”。微型金融既包括小额信贷，还包括储蓄、保险、转账、信托等在内的其他金融服务；微型金融既包括正规金融机构开展的微型金融服务，还包括那些非正规金融机构和个人开展的微型金融服务。

以孟加拉乡村银行为例，20世纪90年代起，该行的存款增速显著上升，1990年至2000年，该行的存款规模从8.5亿达卡上升至66.1亿达卡，存款来源也逐渐多样化，会员存款占总存款的比重逐渐降低。贷款小组数量从1990年17.4万个上升至2000年的50.3万个，同期会员数量从87万上升至237.8万。经过20多年的发展，微型金融实现了很大的成功，已经由金融体系的边缘成为主流，证明了贫困人口完全可以成为各类金融服务的对象，当代普惠金融服务开始走出狭义空间，进入真正多样化服务探索时期。

### （四）普惠金融发展阶段：互联网金融扩张时期（21世纪初至今）

21世纪以来，互联网和IT技术的高速发展为普惠金融提供了全方位的技术支持，随着小额信贷和微型金融覆盖范围的不断扩大以及正规金融机构不断进入发展瓶颈，金融机构迫切将竞争的重点转向新客户的开发和金融服务的快速到达，小额信贷和微型金融开始由零散化、线下化走上了集中化、线上化，形成了全球性的普惠金融发展新浪潮。

互联网金融正是在这一背景下应运而生，充分发挥其透明性和快捷性的特点，降低交易成本，这说明互联网金融的普惠属性是与生俱来的。在互联网金融的模式下，小额信贷与微型金融市场的参与者迅速膨胀，各个阶层的经济主体都能借助互联网渠道实现金融产品的消费，实现各类金融交易，弥补了小额信贷和微型金融不能覆盖的领域和功能，有助于现代普惠金融体系的全面发展，从而推进现代金融体系的扩大化、平民化和人性化。

由普惠金融的发展历程可以发现，从最早小额信贷理念的提出，到现代互联网金融普惠性的深化，普惠金融都具有明显的时代特征。概念内涵不断丰富、表现形式不断创新、普惠程度不断扩大，形成了目前由“小额信贷”+“微型金融”+“互联网金融”组成的现代普惠金融结构。

## 三、国际经验

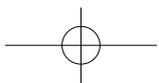
多年以来，普惠金融在世界各国获得了不同程度的快速发展，希冀以此来帮助那些被排斥在传统金融体系之外的穷人和微型企业获得更均等的金融服务，摆脱贫困。在发展中国家，孟加拉主要针对乡村妇女的小额联保贷款模式、印度尼西亚主要针对小微企业的小额信贷模式以及巴西在偏远地区发展的代理银行模式等多种实践在普惠金融主体、对象和服务多样化等方面提供了很多可借鉴之处；在发达国家中，美国的社区银行模式、P2P网络信贷模式等普惠金融实践在机构合作、法律监管和政策引导方面具有重要的参考意义。这些成功的具有代表性的普惠金融实践经验，对于中国普惠金融的发展具有重要的启示作用。

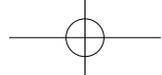
### （一）发展中国家的普惠金融实践经验

发展中国家经济发展落后，金融市场发展不足，金融体系结构单一，风险管理能力差，因此，这些国家的微型金融机构往往由政府和非政府组织发起，在获得一定操作经验后，再开始商业化运作，自负盈亏，力图通过发展微型金融来改善民生，实现提高妇女社会地位、增加贫困人群子女的营养状况和教育程度等社会目标。

#### 1. 孟加拉乡村银行模式

孟加拉国在普惠金融方面处于发展中国家的领先地位，其成功典范是孟加拉乡村银行





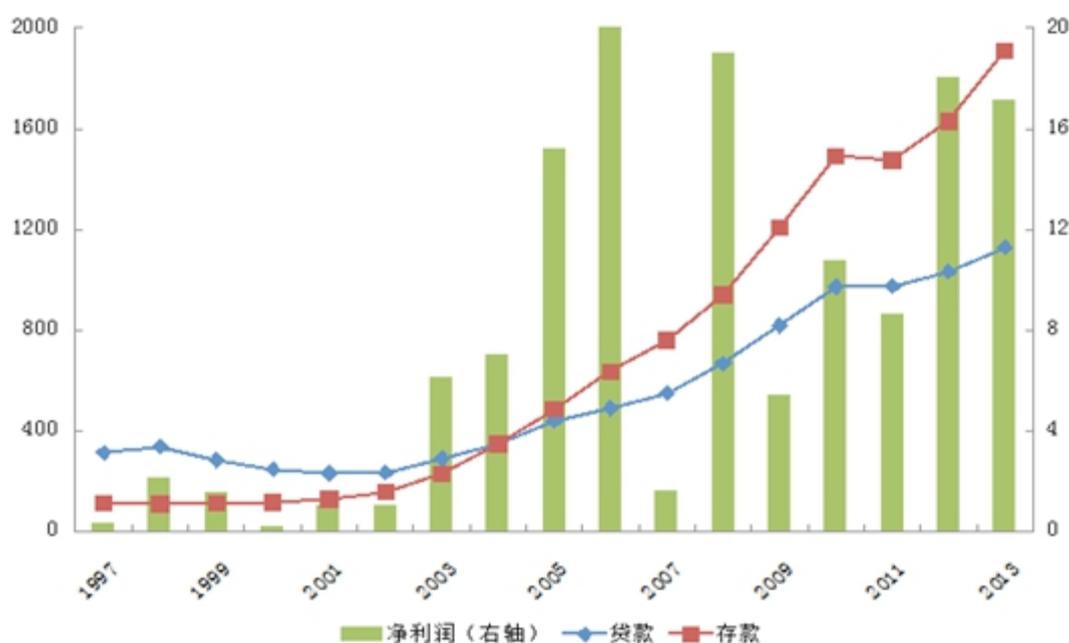
(Grameen Bank, 简称 GB), 又称“格莱珉银行”, 是福利主义小额信贷的代表性机构。作为全球范围内推广农村小额信贷业务的先行者, GB 主要为农村贫困农户提供金融服务, 特别是贫困妇女, 贷款多采用无抵押、无担保、小组联保、分批贷放、分期偿还的方式, 以支持小手工业等见效较快的生产性活动, 在帮助穷人摆脱贫困方面积累了丰富的成功经验。

1976 年, 穆罕默德·尤努斯 (Mohammed Yunus) 教授在孟加拉 Jobra 村开展小额信贷项目实验。1983 年, 该项目在政府的支持下获准注册为正规银行, 孟加拉乡村银行就此成立。GB 建立了层次分明的层级组织结构, 以借款小组和乡村中心为运行基础, 实行“总行—分行—支行—乡村中心”四级结构, 每一级配备相关的工作人员, 每个乡村中心由 5—8 个借款小组组成, 每 5 人自愿组成一个借款小组, 各级支行在财务上自负盈亏。

GB 的发展先后经历了第一阶段和第二阶段。在第一阶段中, GB 实行小组贷款制度, 采取连带责任和强制存款担保发放贷款。贷款期限为 1 年, 贷款利率采取市场化定价原则, 执行定期还款。小组内部贷款具有优先顺序, 优先贷给最贫穷的 2 人, 然后贷给另外 2 人, 最后贷给组长。当借款小组中有一人违约, 其他人就不能获得贷款。2002 年起, GB 开始推行更周到和更灵活的第二阶段: 取消了小组基金, 小组成员不再承担连带责任, 可同时获得贷款, 还款方式更加灵活, 借款人可以提前偿还所有贷款, 将无法按期偿还的贷款列入“灵活贷款”。

截至 2015 年 6 月, 孟加拉乡村银行共有 2568 个分支机构, 覆盖 81390 个村庄, 发展会员共计 868 万人, 其中超过 96% 为妇女, 累计发放贷款 173 亿美元, 并实现了 98.33% 的偿还率<sup>①</sup>。由于其实践上的成功, GB 模式被复制到全球 100 多个国家和地区, 帮助越来越多的贫困人口摆脱贫困。

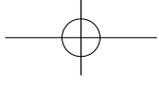
图表 2-3 孟加拉乡村银行贷款、存款和净利润 (1997 年—2013 年) (单位: 百万美元)



## 2. 印度尼西亚人民银行乡村信贷部模式

印度尼西亚人民银行 (Bank Rakyat Indonesia, 简称 BRI) 乡村信贷部 (Unit Desa, 简称 UD) 是制度主义小额信贷的典型代表, 是正规金融机构从事微型金融模式的先驱和典范。

<sup>①</sup>数据来源: 格莱珉银行网站: <http://www.grameen-info.org/>



BRI 成立于 1895 年，是一家有着悠久历史的国有银行。从 1969 年开始，BRI 在全国设立了 4000 多个乡村信贷部，专门为印尼农村地区提供“绿色革命”贴息贷款，是目前世界上为农村提供金融服务的最大的国有商业性金融机构。

BRI-UD 模式下的农村小额信贷主要服务于农村地区收入较低但仍具有还款能力的中低收入个人或家庭，强调信贷员对借款人经营状况和家庭状况的现场调查。乡村信贷部下设地区人民银行、基层银行和独立营业中心。独立营业中心是基本经营单位，独立核算，可以自主决定贷款规模、期限和抵押，执行贷款发放与回收。机构内部建立激励机制，将每年经营利润的 10% 在下一年度初向员工分配，以调动他们的积极性。实行商业贷款利率以覆盖成本，如果借款者在 6 个月内都按时还款，乡村信贷部将每月返还本金的 5% 作为奖励，往后所获贷款数额将不断增加，贷款利率则可降低。实施动态存贷款激励机制，储蓄利率根据存款额确定，存款越多，利率越高。贷款客户的还款方式分为两种，客户可以选择贷款期限内每月还款，或分 3 个月、4 个月、6 个月分期还款。BRI 乡村信贷部贷款需要抵押，但抵押品灵活多样，可以是农具、家具和地契。

### 3. 玻利维亚阳光银行模式

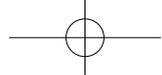
玻利维亚阳光银行（BancoSol）是由非政府组织的项目成功转型为专门从事小额信贷业务的私人商业银行，主要服务于城市小企业主和自谋职业者，是小额信贷由福利主义向制度主义转型的代表。BancoSol 成立于 1992 年，其前身是 1984 年成立的非营利性组织 PRODEM。该组织实行互为担保人制度，即小组中任何成员若有拖欠贷款，其他人都将承担偿还责任，因此贷款运作颇为成功。1992 年，已经拥有 1.7 万个顾客，贷款总额达 400 万美元，并拥有了四个分支机构。为了更好的给小微企业提供信贷支持，满足它们的融资需求，玻利维亚批准成立了玻利维亚阳光银行，消除其在提供贷款时受到的法律和金融障碍。

与孟加拉乡村银行相同，BancoSol 也采取小组贷款的模式发放贷款。借款小组由 3 至 7 人构成，小组成员可以同时获得贷款，但是只要一个成员违约，所有成员都将失去借款机会。现在，BancoSol 已逐渐开始向个人发放贷款。BancoSol 收取较高的贷款利率，以维持其财务可持续性，这一点与部分国家的做法不同，亦引起一些争议。BancoSol 在贷款期限、偿还方式上灵活多样。贷款人的还款记录被记入档案，信用良好的贷款人获得再次贷款的概率增加，贷款额度也随之提高，信用记录良好的个人可以获得 10 万美元以下的贷款，但超过 5000 美元的贷款需要抵押。作为小额信贷商业化的一个典范，BancoSol 模式是继孟加拉乡村银行模式和印尼人民银行模式之后的典范，其商业化运作的成功，使小额信贷从财务不可持续，逐步走向了财务的可持续。目前，玻利维亚阳光银行模式已被拉丁美洲多个国家模仿和借鉴。

### 4. 巴西代理银行模式

巴西国土范围广阔，大部分面积都是高原和草原，这使得大型商业银行在全国设立分支机构尤为困难，对于偏远地区和较为贫困的人群无法提供金融服务。为了解决这一难题，巴西政府提出了代理银行制度的理念，即在缺乏银行营业网点的偏远地区通过各种途径向有需求的客户提供金融服务的模式。在该模式下，商业银行与其他非银行机构，如药店、邮局和超市等实体店合作，将其发展为银行代理机构，通过代理机构代替银行向周边居民提供诸如存取款、小额贷款等金融服务，有效地扩大了金融服务的覆盖范围。

巴西代理银行模式很快在全国范围内得到推广，这样就有效地解决了边远地区金融服务覆盖率稀少的难题，使得银行的功能更加多元化和全面化，大大促进了居民的消费热情，刺激了小微企业的借款需求，拉动了国民经济增长。与此同时，政府也为巴西普惠金融的发展提供了政策支持和前期的资金保障。巴西代理银行模式比较成功的经验可以归结为：① 充分利用种类繁多的商业网点覆盖全国，大大增加了客户获得金融服务的便捷程度；② 深化了农村信用社与银行的业务对接，推进了农村信贷业务的推广；③ 政策上放宽经营网点代理提供金融业务和非银行机构提供业务的限制，有效地控制了运营风险和支付结算风险。政府出台了一系列鼓励支持银行发展代理机构的政策，使得金融服务更加透明化和合理化，降



低了银行运营成本，拓展了金融服务范围。放宽业务限制以后，商店、邮局等网点从事金融服务的利润远大于银行的独立代理商的利润，具体如图表 2-4 所示。巴西银行代理机构发展模式的成功鼓舞了周边国家（如秘鲁、哥伦比亚等国）的普惠金融实践。

图表 2-4 巴西各类代理银行机构的交易量与利润表

代理机构类型	平均每日 交易量（笔）	平均每日 佣金（美元）	每笔交易 佣金（美元）	每日平均 利润（美元）	利润率 （%）
银行代理机构	170	48	0.28	3	6
商店	236	52	0.22	19	37
邮局	137	125	0.91	79	63

### 5. 肯尼亚手机银行模式

肯尼亚作为非洲撒哈拉以南的一个国家，从全世界范围来看是属于人均收入水平较低的国家，其经济金融体系不够发达，金融机构分布不够广泛，金融服务难以满足需求。但由于使用手机的用户大大超过拥有银行卡的人数，因此移动支付成了解决该地区贫困和资金供给不对称问题的重要方式，为发展中国家的普惠金融实践进行了探索性的尝试。移动支付作为一种灵活的金融服务方式，为人们日常转账、汇款和支付提供了极大的便利。非洲地区拥有全球接近 80% 的手机钱包人群，而肯尼亚的手机银行作为该地区最成功的案例能够为我国普惠金融与互联网金融结合提供有益启示。

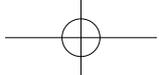
肯尼亚的手机银行业务起源于当地移动电话运营商与英国移动电话公司共同推出的短信转账业务，即手机支付产品 M-PESA。该产品完全使用电子转账方式进行支付，以其便捷性、易操作性及费用相对较低的优点，大大方便了当地没有银行账户只有手机的居民，特别为偏远地区没有享受到银行服务的人们提供了类银行的金融服务，尤其是小额转账、支付、汇款、偿贷、取现和领工资均可以通过手机完成。截止到 2013 年年底，M-PESA 用户达到 2000 万人，手机服务有力地推动了肯尼亚的金融发展，对非洲国家未来经济的发展也具有重要作用。M-PESA 作为一种当地居民小额金融服务的主要手段，弥补了金融基础设施不足的缺陷，充分体现了当地本土环境的理念。它以贫穷和边远地区的居民金融需求为出发点，把服务拓展到传统看来最不可能惠及的人群，创造了一种在基础设施不完善情况下的虚拟、移动交易方式，并取得了成功，为我国中西部偏远落后地区发展经济金融服务、发展普惠金融提供了参考。

### 6. 危地马拉 COLUMNA 微型保险计划

1994 年，危地马拉全国联邦信用社及其九个成员合作社创建了自己的保险公司，COLUMNA。COLUMNA 发起了一项叫做“特殊人生计划”（Special Life Plan）的团体寿险微型保险项目，投保内容是丧葬和意外事故，保费在每年 7.8 美元至 39 美元之间。购买该保险计划，当被保险人死亡时，家属可以获得 1235 美元至 6173 美元的赔偿，如果被保险人意外死亡或致残，将获得另外的赔偿。目前，已有超过 50 万的危地马拉人购买了 COLUMNA 发行的保单，他们中将近 90% 都是合作社的成员，大多数生活在农村。这款保险产品通过地理分布广的信贷联盟进行销售。有一些保单是在会员申请贷款时卖出的，此时保费将作为利息计入贷款，并按月偿还。投保人不用到 COLUMNA 总部就能办理索赔，他们在出售保险的合作社就可以办理索赔，合作社在 30 天左右就会完成理赔。为了满足投保人的经济资金需求，特殊人生计划还允许投保人提前从合作社获得一半的保额。COLUMNA 根据其偿付能力以保留风险，并且进行了适度的再保险。特殊人生计划在危地马拉运行非常成功，是发展中国家微型保险实践的一个典范。

## （二）发达国家的普惠金融实践经验

与发展中国家不同，发达国家人均收入高，金融市场发展成熟，所以发达国家的普惠金



融更多的是金融市场和机构的一种自发的逐利行为，其主要宗旨是向那些信用评级很低、无法获得主流银行机构金融服务的少数人口提供金融服务。

#### 1. 社区银行模式

社区银行（Community Bank）以社区居民为主要客户群体，按照市场化原则，在一定居住范围内由地方自主设立和运营，为本社区居民或中小企业提供方便快捷、成本较低的金融服务的小型银行类金融机构。美国社区银行发展比较成熟，其在业务区域的确定、目标客户的选择、金融产品的设计与投放上与大银行形成了互补，已经形成了自身的特色和优势。

美国的社区银行以社区为主体，服务对象限定于一定社区的农户、居民和中小企业。由于对社区居民和社区内的中小企业较为熟悉，因此大大降低了由于信息不对称问题而产生的道德风险和逆向选择问题的可能性，很好地起到了风险防范的作用。社区银行的经营资本主要来源于社区中的居民和中小企业的存款，用于从事小型商业房地产贷款、建设和土地开发贷款、小农场贷款等小额贷款。社区银行地理位置比较固定和集中，专职于特定区域的金融服务，从而具有良好的人缘和地缘优势，便于和客户沟通，更为便捷、直接地获得客户信息，容易和客户形成长期稳定的业务关系，有利于识别信贷风险，便于开展高风险的中小企业贷款，从而能够以比大银行低的成本为本社区客户提供个性化的金融产品和服务。因此，社区银行模式在一定程度上实现社区内金融服务的良好循环和运作。

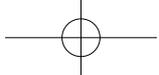
#### 2. P2P 网络信贷模式

随着互联网金融的兴起，微型金融也开始借助于网络技术向更多的人提供金融支持。P2P 网络借贷平台是 P2P 借贷与互联网金融相结合而发展起来的一种新型金融服务形态，是个人通过付费的第三方平台向他人提供短期、小额借贷的借贷模式。运行比较成功的例子是英国的 Zopa 和美国的 Prosper。这种新型金融服务形态依托互联网技术，强调客户之间的互助合作，能利用网上互助借贷平台完成借贷双方之间特定利率下的任何数额的借贷行为。借款的决定权在出资人手中，平台自身不能参与交易行为，平台的职责在于制定各种交易制度，降低交易成本，以吸引更多人进入平台。特别是借贷人不需要提供抵押物，只要贷款原因真实，有偿还能力，通过了平台的资质审核，就可以在网上发布自己的借贷申请，这样既可以帮助出资人快速实现资本的保值增值，又有助于借款人尽快获得所需资金。随着互联网技术的快速发展和普及，P2P 小额借贷逐渐由单一的线下模式，转变为线下线上并行，P2P 网络借贷平台应运而生。在网络借贷中，借贷的所有流程全部通过网络实现。P2P 网络信贷因操作便捷、交易成本低、利率低和信息透明等优点而备受青睐。

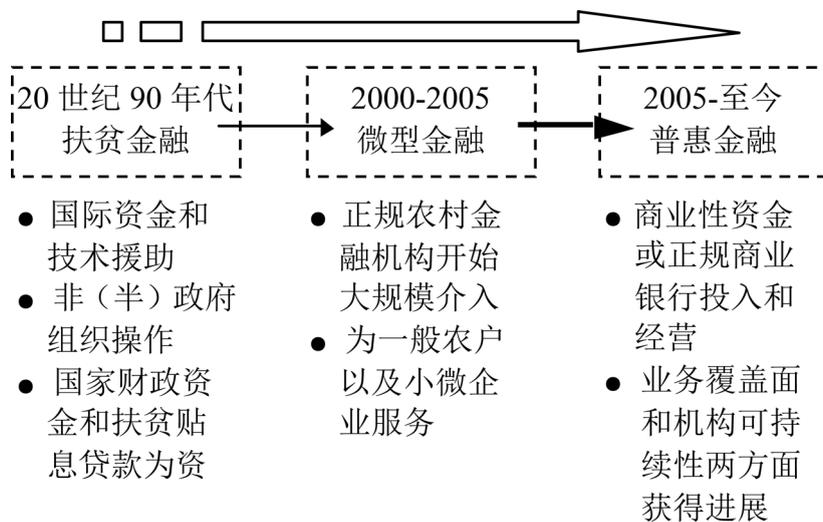
## 四、中国的发展探索

### （一）普惠金融在中国的发展历程

20 世纪 70 年代末改革开放前，我国就出现了农村信用社等初级萌芽，这意味着我国现代普惠金融的开始。但真正意义的普惠金融的发展，还是开始于 20 世纪 90 年代。根据国际经验和研究成果，按照发展理念、服务对象、金融产品和服务种类的差别，中国普惠金融的发展实践大致可以分为以下三个阶段，各个阶段的实践具有鲜明的特色，具体如图表 2-5 所示。



图表 2-5 中国普惠金融的实践阶段



### 1. 第一阶段：20 世纪 90 年代，扶贫金融阶段

虽然 20 世纪 70 年代末农村信用社就为贫困者和农民提供类似的初级金融服务，但具有扶贫性质的小额信贷在中国开始于 20 世纪 90 年代初期。1993 年之前，小额信贷的资金基本来自于国际援华项目或者国家对农民的补贴性贷款。1993 年，中国社会科学院农村发展研究所的杜晓山引进了著名的“孟加拉乡村银行模式”，在河北省易县率先建立了中国第一家以扶贫为主的小额信贷机构——扶贫经济合作社，开始了中国小额信贷的实践探索。随后，国际机构在中国四川、云南、陕西等地也参与了小额信贷机构的建立，比如，世界银行在四川蜀中和陕西安康的小额贷款扶贫项目试点，联合国开发计划署在云南省麻栗坡县和金平县、四川仪陇县、西藏珠穆朗玛自然保护区四地开展了小额信贷示范项目等等。

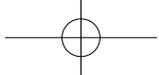
1996 年起，中国政府逐渐重视小额信贷在扶贫中的作用，开始通过制定政策支持小额信贷的发展。1997 年，在总结小额信贷试点经验的基础上，中国政府以扶贫贴息的方式，主要通过中国农业银行和中国农业发展银行，开始在较大范围内面向中低收入群体推广主导型小额信贷项目。

在这个阶段，小额信贷以扶贫为主，致力于减缓农村地区的贫困状况，大多是进行小范围的试验，依靠政府或国际组织的资金扶持，进行有针对性的项目信贷扶持，体现了普惠金融的基本理念，是扶贫方式和途径的重大创新，有力地推动了中国扶贫事业的发展。

### 2. 第二阶段：2000 年至 2005 年，微型金融阶段

随着中国经济的发展，中国绝对贫困状况得到缓解，消费者和企业对金融服务的需求日趋多元化、精细化，小额信贷模式已经不能满足这些需求，旨在全面促进经济社会发展的微型金融阶段随之到来。这一阶段，在促进“三农”发展的战略背景下，中国人民银行于 2000 年年初在农村合作金融机构（农村信用社、农村合作银行和农村商业银行）领域试点并于其后大力推广农户“小额信用贷款”和“农户联保贷款”业务。这些业务充分吸收了 NGO 小额信贷的成功经验，以农户信誉为担保，在核定额度和期限内向农户发放不需抵押担保的贷款，取得了明显成效。在此背景下，商业性金融机构在政府推动下开始开展小额信贷。

2002 年，多部委联合出台《小额担保贷款政策》，并于 2003 年在全国全面开展小额担保贷款工作，以解决企业员工下岗失业和创业资金困难的问题，一般由城市商业银行和担保公司协作承担，从而鼓励更多劳动者实现创业和提高生活水平。不同于扶贫金融阶段纯粹的扶贫目的，微型金融阶段在金融机构可持续性发展上实现了突破，更加注重小额信贷在提高农民收入、促进就业方面的作用，参与对象也不断扩大，农村信用社、城市商业银行等正规金融机构将业务经营重点投向了小额信贷领域，并成为小额信贷的主力军。这标志着中国正规农村金融机构开始大规模介入微型金融领域，而微型金融的目标，也从“扶贫”领域扩



展到“为一般农户以及小微企业服务”的广阔空间，开启了中国小额信贷正规化进程。

### 3. 第三阶段：2005 年至今，普惠金融阶段

2005 年，联合国大会制定的“国际小额信贷年”，大会提出“普惠金融”的概念，鼓励各国小额信贷及其普惠金融的发展。同年，在中国，中央一号文件明确提出“有条件的地方，可以探索建立更加贴近农民和农村需要、由自然人或企业发起的小额信贷组织”，以支持农村小额信贷组织的发展，标志着中国进入到普惠金融阶段。

2005 年，中国人民银行在山西、四川、贵州和陕西等省份进行“只贷不存”的商业性小额信贷组织试点工作，探索民间资本进入小额信贷市场的可行性。2006 年，中央一号文件明确鼓励民间资本可以参股微型金融机构，培育民间经济主体的小额贷款组织。此后，更多的省份开展小额贷款公司的试点，小额信贷组织和规模迅速扩张。据中国人民银行数据统计，截至 2014 年年底，中国小额贷款公司数量已达 8791 家，从业人员约为 11 万，贷款余额达到 9420 亿元，行业整体利润达到 430 亿元<sup>①</sup>。

为了适应小额信贷市场的发展，许多银行金融机构也纷纷成立了专门的微型金融部门，如中国工商银行设立小企业信贷专业部门、中国民生银行组建中小企业客户部等，将微型金融作为新的发展契机，不断创新针对小微客户的金融产品和服务，如汇款、支付、结算、手机银行、网上银行等。同时，逐渐放开民营资本进入金融业，村镇银行等新型农村金融机构开始起步。2007 年 3 月，四川仪陇惠民村镇银行开业，标志着村镇银行正式登上历史舞台。据银监会数据统计，截至 2014 年年末，我国共有村镇银行 1152 家，各项贷款余额 4862 亿元。目前，这些微型金融机构已经呈现出蓬勃发展的态势。

与国际社会比较，中国现阶段普惠金融发展有两个显著的特点：

第一，中国普惠金融的一个重要内容是对 SMEs 的金融支持。

改革开放以来，中国经济结构发生巨大变化，民营企业的经济增长和小微企业的快速发展产生了强烈的金融服务诉求。但传统金融体制没能跟上经济结构的变革，其重点服务对象依然是大型企业，忽略中小微企业的金融需求。据世界银行统计，至 2012 年中国小微企业获得贷款的比例仅为 13.9%，远低于新兴经济体中的其他国家。根据中国官方公布的统计数据，2014 年中国银行业贷款中有 60% 以上提供给国有企业、大中型企业，中小微企业获得贷款额度为 30%，通过资本市场直接融资渠道实现融资的企业中，也以大型企业、国有企业为主。按照我们对普惠金融的定义，中小微企业也是被中国传统金融忽略、排斥的对象，因此，中小微企业成为中国现阶段普惠金融的一个重要服务对象。发展普惠金融以帮助解决中小微企业融资难的问题已经被提高到国家战略发展的高度。

第二，互联网金融活动快速崛起，成为中国普惠金融中的一个重要领域。

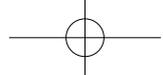
2005 年中国互联网网民人数超过 1 亿，到 2013 年 6 月中国互联网网民规模达 5.91 亿，手机网民数量达 4.64 亿，位居世界第一。互联网和移动互联网催生着人们对金融服务的大量新需求，互联网金融不断的冲击传统金融体系，以其便捷支付、产品创新、可得性强、参与度高的特点迅速成为中国普惠金融的一个重要组成形式。

综上所述，普惠金融的发展阶段，呈现出供给主体正规化、覆盖对象扩大化、金融服务多元化、交易方式网络化等特点，标志着中国全面普惠金融体系正在构建。

图表 2-6 中国普惠金融各发展阶段的基本特征

项目	发展阶段		
	扶贫金融	微型金融	普惠金融

①数据来源：中国人民银行网站。



起始时间	20 世纪 90 年代	2000-2005	2005 年之后
服务机构	正规金融机构，比如农村信用社、中国农业银行等	正规金融机构，比如农村信用社、中国农业银行等	小贷公司、村镇银行、商业银行、网络贷款平台等
资金来源	金融机构存款、国家贴息贷款	金融机构存款、国家贴息贷款	金融机构存款、小贷公司、富裕人口
服务对象	农村贫困人口	农村贫困人口、城市失业人员、个体工商户等	中小微企业（SMEs）、农村贫困人口、个体工商户、城市白领等
金融产品	小额信贷	小额信贷及部分基本金融服务	小额信贷及汇款、支付、结算、手机银行、网上银行等金融服务
服务宗旨	减缓农村地区贫困状况。	提高居民生活质量，促进城市就业。	提供综合金融服务，降低金融服务门槛，提高金融服务质量。

## （二）普惠金融发展的制约因素

虽然近年来中国的普惠金融发展迅猛，在社会中也产生了积极的效果，但是普惠金融的发展也存在各方面的制约因素，不仅影响了普惠金融的发展，也阻碍了普惠金融体系的建立。

### 1. 金融资源供求失衡

从普惠金融发展的现实需要看，资金和其他资源应该向弱势群体、弱势企业、弱势产业、弱势地区倾斜和转移，但是目前中国资金配置呈现出从低收入群体向中高收入群体、从农村地区流向城市地区、从农业流向工业的特征和趋势，存在金融资源配置不对称的问题。同时，金融资源配置不对称还表现为金融体系内流动性过剩和实体经济，特别是中小微企业和三农领域资金缺乏之间的矛盾。金融资源供求总量失衡，存在结构性的“过度”或“不足”，特别是总供给超过总需求，出现“过度金融”现象，导致金融结构供求失衡，阻碍了社会创业、创新的发展，制约经济发展，对经济发展产生负面影响。由于金融资源供求如何扭转这一金融资源配置不对称的格局，有序引导金融资源更多地向普惠金融领域倾斜，是发展普惠金融亟待解决的复杂问题。

### 2. 征信体系不够完善

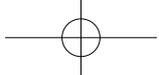
普惠金融的发展有赖于征信体系的支撑。目前，中国普惠金融的管理信息系统建设普遍还处于初级阶段，结构化数据的存储、挖掘和处理技术仍未得到根本性解决，对于识别、研究客户非常不利，且客户资源也没有得到应有的开发和共享，因此不利于普惠金融业务效率的提升。中国还没有成熟的个人信用评估系统、个人征信系统和成熟的小微企业信用评估系统。对于普惠金融需求的主体，因为金融参与度低，而缺少足够的信用基础，这就增加了商业银行向其提供金融服务的不确定性以及风险系数，进而导致基本金融服务不充分，小微企业融资难、融资贵、融资慢等问题。

### 3. 信用风险不断扩大

从普惠金融机构的运营情况来看，信用风险仍是影响金融市场发展的最常见风险，范围涉及贷款、贴现、担保、押汇、信用证等业务。在信息不对称的情况下，普惠金融服务对象贫困人群的整体素质不高，违约率不断提高，又由于信息传导不畅、重视地域关系等原因，农户更容易产生“从众心理”，风险一旦产生，就会很快传染扩散，甚至可能发生挤兑、效仿他人恶意不归还贷款等问题。从另一方面来说，农村的信息管理制度也有所缺乏，在发放贷款时可能会出现信息作假、信息不对称的情况。同时在农村，对贷款全过程的监控与披露的制度也存在一定的瑕疵，使得信用风险越来越成为普惠金融面临的难题之一。

### 4. 监管体制不够健全

普惠金融的发展理念及思维方式更为开放、平等、分享和包容，更加强调分工与协作，



因此宽松规范的监管环境是普惠金融发展的基本要求。普惠金融如果作为市场化运作模式来进行，那么应该遵循市场化的监管指标并纳入到相应的监管体系之中，使用一致性监管原则；如果作为政策性金融模式来运作，那可能要实现差异化监管政策，比如在资本金、风险拨备、授信等领域可以存在一定的弹性，可以实行差异化监管标准。目前中国金融监管机构为了保持金融系统的稳定性，还没有对普惠金融采取更包容、更开放的态度，金融监管政策和监管理念没有进行相应的调整，在严格的金融监管环境下，普惠金融难以获得立足之地。

## 五、发展趋势

纵观国内外普惠金融实践的演变脉络，任何一个成功的普惠金融体系都是选择适合本国发展阶段、制度结构和实体经济结构特征的技术路线和商业模式的结果。从中国的现实需求来看，未来的普惠金融实践将努力朝着商业化、多样化、市场化、多元化的方向发展并完善金融市场体系。

### 1. 运营模式商业化

国际范围内的普惠金融机构正由扶贫性质的机构向商业型企业转变。尽管目前小额信贷的发展存在福利主义和制度主义两种模式，但两者的目标差异并不明显，制度主义小额信贷也关注穷人的经济和社会地位，福利主义小额信贷也通过员工激励等途径实现可持续发展。从近年情况来看，正由福利主义向制度主义演变，而福利主义之所以失败的根本原因在于，扶贫救助行为不是普惠金融的功能和最终选择。

### 2. 服务内容多样化

由小额信贷向微型金融向普惠金融发展历程可以看出，普惠金融已由单一的信贷服务向为公众提供更多的金融服务转变，发展综合性普惠金融服务。除了基本的储蓄、贷款、汇兑、支付等金融服务外，普惠金融还要探索提供保险、证券、理财、租赁、信托、黄金交易、期货等服务，以加大对市场的开发力度。根据普惠金融发展的需求提供服务产品，实现由数量型创新向质量型创新转变，由吸纳式创新向自主式创新转变，提高普惠金融服务的效率和质量。

### 3. 利率管制市场化

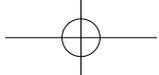
在金融市场中，利率机制是最基本的市场机制。根据国际经验，要实现金融机构自身可持续发展，由市场决定的利率水平是非常必要的。在放开贷款利率浮动上限的同时，允许存款利率适当上浮，根据货币市场利率、资金供求状况、成本收益核算等方面因素合理确定存款利率水平，以保证充足的资金来源。根据我国普惠金融市场经济发展的客观需要，逐步放松利率管制，进一步扩大贷款利率浮动范围，实现农村利率在宏观调控下的市场化，从而促进整个金融市场上的资金实现最优配置。

### 4. 服务机构多元化

任何一种金融机构都只能解决部分金融问题，提供某些类型的金融服务。不同层次的金融需求所要求和对应的金融机构、金融机制、金融工具和金融服务显然不同。建立满足经济微观主体多层次、多样化的金融需求，各有侧重的多元化金融体系，形成有序的金融分层，使不同的金融机构能够较好地依托不同的运作平台发挥各自的优势，满足不同层次的金融需求，这是基于技术支持的完善市场条件下的自然选择，也是金融深化的标志。也就是说，在金融市场的广度和深度达到一定条件的情况下，普惠金融将成为必然选择。

执笔人：高巍<sup>①</sup>

<sup>①</sup>中国人民大学小微金融研究中心研究员，哈尔滨商业大学金融学院，讲师。



## 主要参考文献：

- 【1】 Asia Development Bank. Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy, 2000.
- 【2】 Thorsten Beck, Asli Demirgüç Kunt, Ross Levine. Finance, Inequality and Poverty: Cross Country Evidence. World Bank Policy Research Working Paper 3338, June 2004.
- 【3】 UNDP Building Inclusive Financial Sectors for Development 2006.
- 【4】 United Nations Capital Development Fund. Building inclusive financial sectors for development [M]. New York: Nations Unies, 2006: 5.
- 【5】 The World Bank. Access for all: Building inclusive financial system [M]. Washington, DC: CGAP, 2006.
- 【6】 United Nations Capital Development Fund, Department of Economic. Building inclusive financial sectors for development[R]. United Nations Publications, 2006.
- 【7】 Jayasheela, P T Dinesha, Basil Hans V. Financial Inclusion and Microfinance in India: An Overview. 2008.
- 【8】 AFI G20 Principles for Innovative Financial Inclusion 2010
- 【9】 焦瑾璞，陈瑾．建设中国普惠金融体系——提供全民享受现代金融服务的机会途径 [M]. 北京：中国金融出版社，2009.
- 【10】 焦瑾璞，杨骏．小额信贷和农村金融 [M]. 北京：中国金融出版社，2006.
- 【11】 吴晓灵．发展小额信贷，促进普惠金融 [J]. 中国流通经济，2013 ( 5 ) .
- 【12】 吴晓灵，焦瑾璞．中国小额信贷蓝皮书 [M]. 北京：经济科学出版社，2011.
- 【13】 周小川．践行党的群众路线 推进包容性金融发展 [J]. 求是，2013 ( 18 ) .
- 【14】 中国银行业研究中心．中国现代支付体系变革与创新 [M]. 北京：中国金融出版社，2014：167-171.
- 【15】 杜晓山．我国小额信贷发展报告 [J]. 农村金融研究，2009 ( 2 ) .
- 【16】 杜晓山．小额信贷与普惠金融体系 [J]. 中国金融，2010 ( 10 ) .
- 【17】 何广文．改善小额信贷与优化农户贷款环境 [J]. 农村经济与科技，2003 ( 1 ) .



## Chapter 2: Overview of Inclusive Finance

Wei Gao

(School of Finance, Harbin University of Commerce)

### 2.1 Concept and Characteristics

The diverse and exploratory nature of Inclusive Finance prompts different subjects to elaborate it from different perspectives. As a result, the connotations and financial products or services it represents or emphasizes differ but the core remains the same, which is to extend financial services to groups not currently benefiting from the existing (traditional) financial services by improving the financial infrastructure, providing said groups with convenient and efficient financial services at reasonable prices and enhancing the availability of financial services in a comprehensive manner. Groups not benefiting from traditional financial services include the population excluded by traditional finance, and will change as financial development and the financial structure changes.

In view of the current situation in China, Inclusive Finance refers to a financial system providing effective, comprehensive, continuous, timely, convenient and differential financial services at reasonable prices to groups that need financial services including agriculture, rural areas and farmers, micro small and medium enterprises, individual businesses, low-income groups, pioneering and unemployed groups, special groups (e.g. the disabled) on the principle of equal opportunity and commercial sustainability on the premise of affordable cost, in order to realize balance between the supply and demand of financial resources, narrow the gap between the poor and the rich and impel society development harmoniously.

The idea of Inclusive Finance is to meet the requirements for financial services of all people including the rich and the poor people of all regions. Everyone with financial needs can enjoy financial services equally. To be specific, the concept of Inclusive Finance has the following distinct characteristics: equality of financial rights, inclusiveness of service objects, variability of service groups, comprehensiveness of service products, universality of participants, and sustainability of the business model.

### 2.2 Development History

The development of international Inclusive Finance can be divided into the following four stages:

- (1) Beginning stage: microcredit formation stage (the 15<sup>th</sup> century to the 1970s);



- (2) Budding stage: microcredit development stage (the 1970s to the 1990s);
- (3) Growth stage: micro finance formation stage (the 1990s to the early 21st century);
- (4) Development stage: Internet finance expansion stage (the early 21st century to date)

From the development history of Inclusive Finance, we can see that it has borne the strong features of the times from the beginning when the concept of microcredit was proposed to the present in which modern Internet finance inclusion is deepening. The connotations of the concept are continually becoming richer, its forms of expression constantly evolving and its degree of inclusion widening. Thus, the structure of modern Inclusive Finance composed of 'microcredit', 'micro finance' and 'Internet finance' was formed.

### **2.3 International Experience**

For years, Inclusive Finance developed quickly in all countries to different degrees in the hope of helping people living in conditions of poverty and micro-enterprises that are excluded from the traditional financial system to obtain equal financial services and make a better life. There are many Inclusive Finance models in developing countries including the Grameen Bank (GB) model of Bangladesh, Unit Desa (UD) model of Bank Rakyat Indonesia (BRI), BancoSol model of Bolivia, correspondent banking model of Brazil, mobile banking model of Kenya, and COLUMNNA micro insurance plan of Guatemala. These practices provide us with many references concerning the diversity of subjects, objects and services of Inclusive Finance. In developed countries, the community bank model of the USA and P2P network credit model and other practices have referential meaning for organization cooperation, legal supervision and policy guidance. These successful practices on Inclusive Finance are enlightening for the development of Inclusive Finance in China.

### **2.4 Exploration of Development in China**

Rural credit cooperatives came into being in China before the reform and opening-up of the late 1970s, representing the beginning of modern Inclusive Finance in the country. However, the development of real Inclusive Finance did not start until the 1990s. According to international experience and the results of studies, the development of Inclusive Finance in China can be divided into three stages.

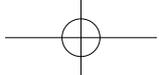
- (1) Stage 1: the poverty-supporting finance stage in the 1990s.
- (2) Stage 2: the microfinance stage from 2002 to 2005.
- (3) Stage 3: the Inclusive Finance stage from 2005 to the present.



Although Inclusive Finance has developed fast in China in recent years and some active results have been achieved in society, its development is constrained by various factors including the imbalance between the supply and demand of financial resources, defective credit system, increasing credit risks, and inadequacy supervision system. These factors not only affect the development of Inclusive Finance, they also hinder the establishment of the Inclusive Finance system.

## 2.5 Development Trends

According to the development of Inclusive Finance practices at home and abroad, a successful Inclusive Finance system is the result of the appropriate selection of a technical route and business model appropriate for the development stage, the institutional framework, and real economy structural features of the country. From the point of China's practical needs, future Inclusive Finance practices will develop towards the commercialization of the operation model, the diversity of service contents, the marketization of interest rates, and the diversification of service agencies, along with the improvement of the financial market system.



## 第三章 普惠金融在中国

【摘要】自2005年联合国提出普惠金融的概念以来，世界各国的经验表明，金融体系欠发达的和金融结构不合理的国家更需要普惠金融。因此，普惠金融对发展中国家经济增长意义重大，它不仅可以满足低层次消费群体的金融需求，还将有助于金融体系的完善。本章依据公开信息来源，基于独立数据采集分析、独立调研访谈、定性与定量研究相结合的研究方法，对普惠金融的基本概况、普惠金融服务三农概况、普惠金融服务小微企业概况、小贷公司普惠金融供给概况、互联网金融服务概况等进行了分析、整理和统计，更加客观地展示了中国普惠金融的发展现状。

### 一、采集对象及研究方法

#### （一）采集对象

为全面、客观、准确地描述普惠金融的基本概况、发展现状及趋势，本章以中国银行监督管理委员会、中国人民银行为主要采集对象，分别就普惠金融的基本信息及成交数据进行统计分析。我们还引入了部分来源可靠的第三方报告与自有数据进行交叉对比。采集内容包括普惠金融的基本要素、成交量、需求方及供给方情况等。

#### （二）研究方法

本章中使用的研究方法主要包括以下两种：

##### 1. 独立数据采集分析

本章涉及的大部分普惠金融的数据均来自于中国银行监督管理委员会、中国人民银行，数据由研究人员通过网页信息采集获得，独立于各普惠金融机构的数据。本章遵循平等、开放、协作的原则，采集了普惠金融历年来的各方面数据，形成了上亿条数据信息，并对这些数据进行核实、预处理、分析，以得出全面、客观、准确的数据及分析结果。

##### 2. 独立调研访谈

对所涉及的大部分普惠金融的相关信息，研究团队不仅广泛搜集了媒体公开报道、网页信息等公开资料，而且还进行了独立的调研访谈工作。访谈对象包括从业者、行业协会、借款人和投资人；同时还包括会计、法律等方面的一些专业人士。同时，研究团队也向金融监管机构进行了访谈和请教。

##### 3. 定性与定量研究相结合

本章对采集预处理之后的数据进行诸如层次分析、聚类分析、对比分析、回归分析等统计分析，通过专业统计分析软件得出统计结果，并根据数据结果和相关资料做出相应的判断和预测，以量化研究确保分析与预测的科学性、客观性和精确性。而对于一些无法量化的有用信息，本章采用一定的定性研究方法，主要凭借分析这的经验和各种普惠金融机构过去和现在的延续状况及最新的信息资料，对普惠金融及市场的特点、发展变化规律等作出归纳及判断。



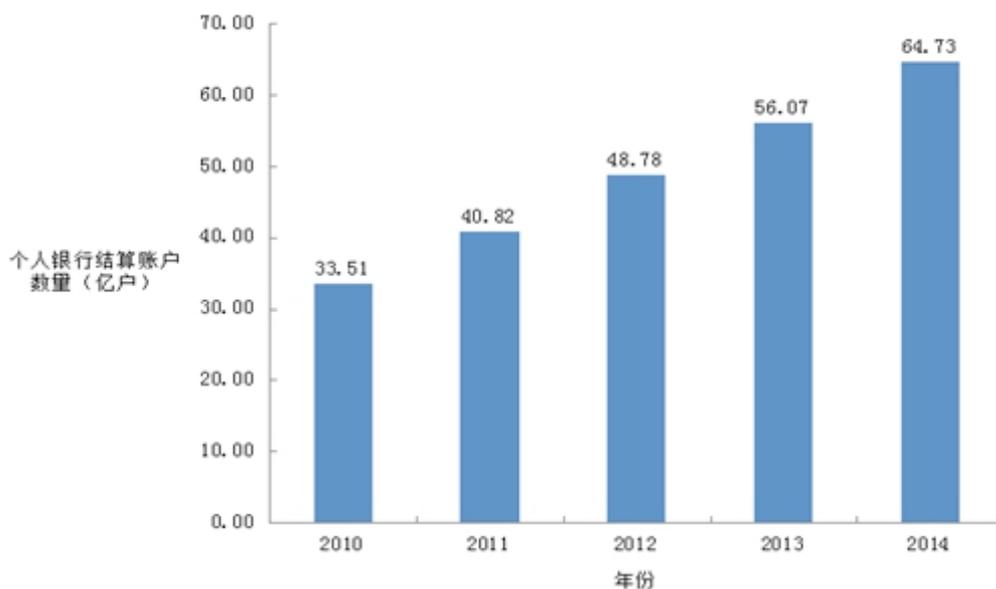
## 二、普惠金融基本概况

### (一) 普惠金融服务广度

#### 1. 个人银行结算账户数量

个人银行结算账户数量稳步增长。截至 2014 年末，我国个人银行结算账户数量已达 64.73 亿户，占银行结算账户的 99.39%，同比增长 15.44%，增速加快 0.49 个百分点，人均 4.73 个账户，如图表 3-1 所示。

图表 3-1 个人银行结算账户数量

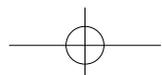
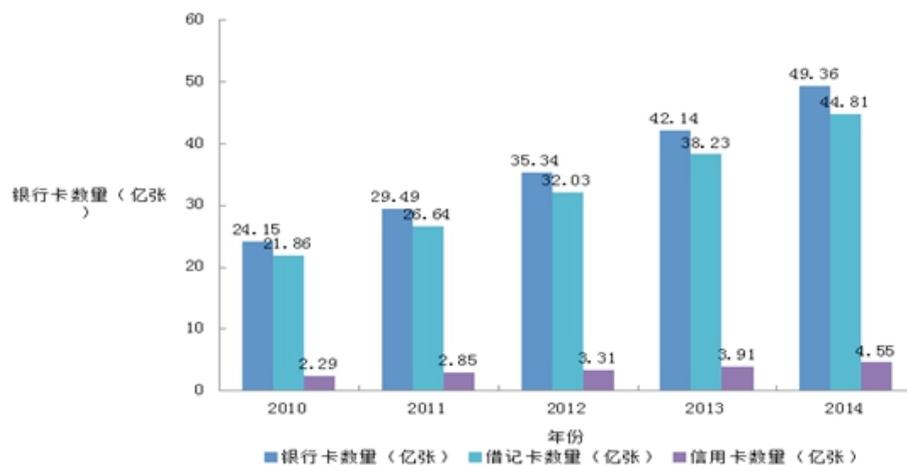


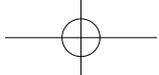
资料来源：中国人民银行

#### 2. 银行卡数量

发卡量保持快速增长。截至 2014 年末，我国累计发行银行卡 49.36 亿张，同比增长 17.13%。其中，借记卡累计发卡 44.81 亿张，同比增长 17.20%；信用卡累计发卡 4.55 亿张，同比增长 16.45%。借记卡累计发卡量与信用卡累计发卡量之间的比例约为 9.85:1，同比略有上升。截至 2014 年末，我国人均持有银行卡 3.64 张，同比增长 17.04%。其中，人均持有信用卡 0.34 张，同比增长 17.24%。如图表 3-2 所示。

图表 3-2 银行卡数量



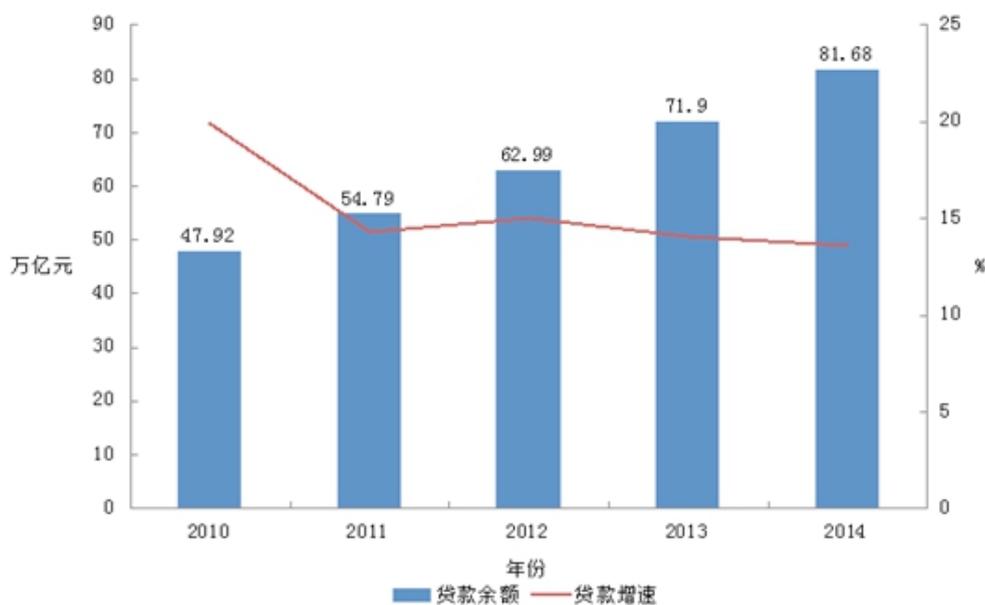


资料来源：中国人民银行

### 3. 贷款余额

人民币贷款余额稳步增长。根据中国人民银行发布的《2014年金融机构贷款投向统计报告》显示，2014年末，金融机构人民币各项贷款余额81.68万亿元，同比增长13.6%，增速比上年末低0.5个百分点；全年增加9.78万亿元，同比多增8900亿元，如图表3-3所示。

图表 3-3 金融机构人民币贷款余额及增速



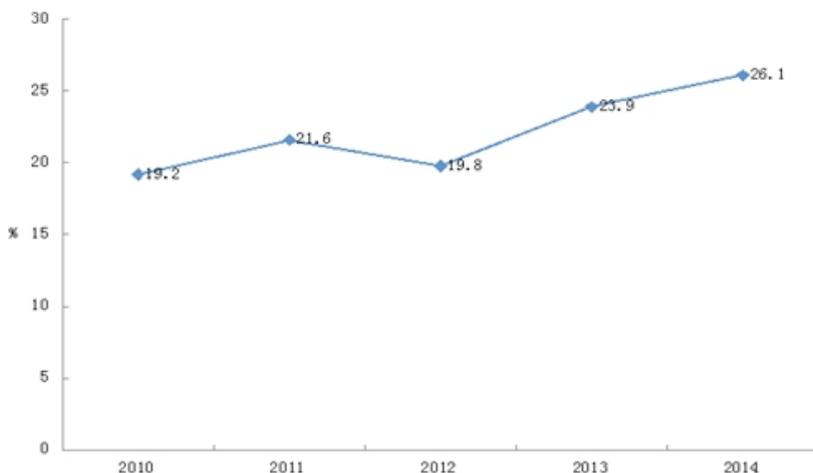
资料来源：中国人民银行

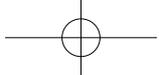
## (二) 普惠金融服务深度

### 1. 农户贷款增量占比

2014年末，农户贷款新增额占住户贷款新增额的26.1%，比2013年末高2.1个百分点，如图表3-4所示。尽管农户贷款增量占比逐年提高，但所占比例依然不高，均低于30%。

图表 3-4 农户贷款增量占住户贷款增量比例



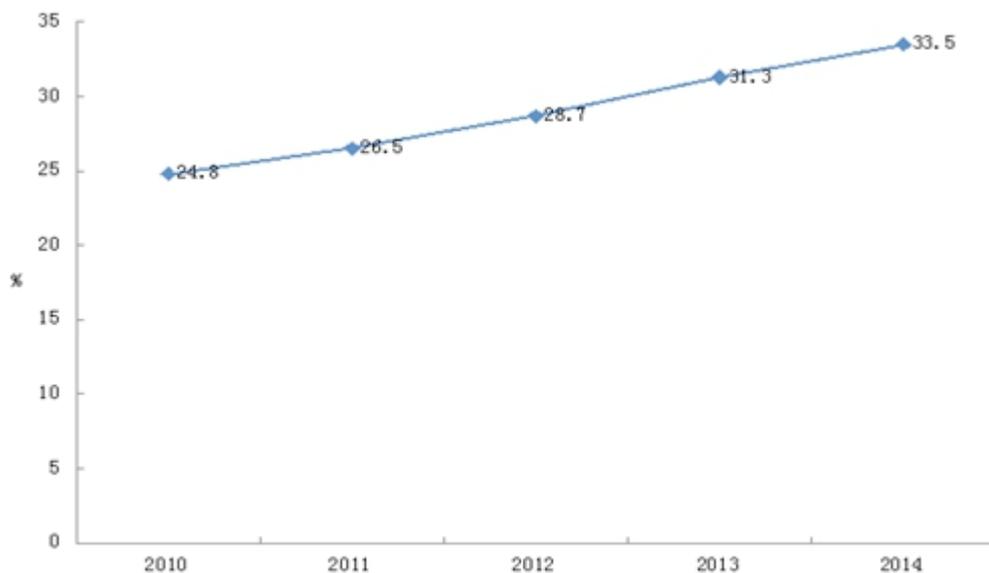


资料来源：中国人民银行

## 2. 小微企业贷款余额占比

2014年末，小微企业贷款余额 21 占全部企业贷款余额的 33.5%，比 2013 年末高 2.2 个百分点，如图表 3-5 所示。小微企业贷款余额占比呈逐年提高趋势，但所占比例均低于 35%。

图表 3-5 小微企业贷款余额占全部企业贷款余额比例



资料来源：中国人民银行

通过对普惠金融服务广度和普惠金融服务深度的统计分析发现，尽管我国在普惠金融服务广度方面已经取得了长足的进步，但是普惠金融服务深度还不够，与普惠金融理念还存在很大差距，需要建立能够满足多层次金融需求、功能完善、竞争适度、可持续发展的普惠金融体系。

## 三、普惠金融服务三农概况

近年来，在多个部多项政策支持和广大金融机构的共同努力下，金融支持“三农”发展的力度持续加大。2014年，随着各项贷款增速回落，金融机构“三农”——农（林牧渔）业、农村和农户贷款以及涉农贷款增速均有不同程度回调。农业贷款增速继续减缓，新增额占比有所降低；农村贷款增速有所放缓，年末增速首次慢于各项贷款；农户贷款加快增长，年末增速继续超过住户贷款。

### （一）农业贷款增速减缓

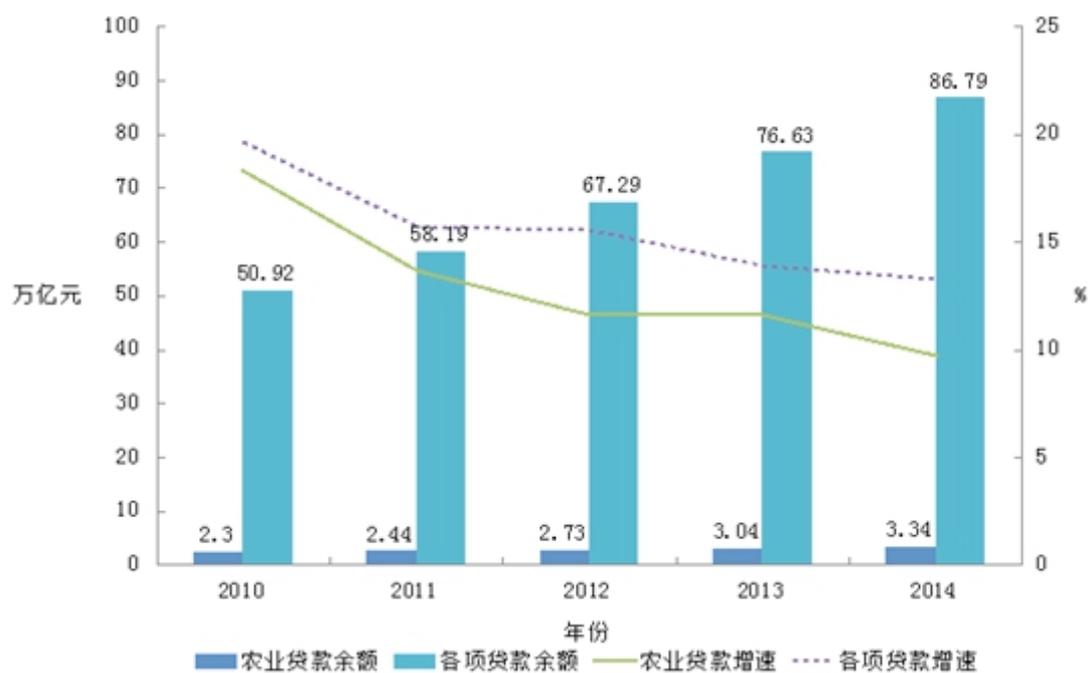
截至 2014 年末，农业贷款<sup>①</sup>余额为 3.34 万亿元，同比增长 9.7%，比 2013 年末低 1.9 个百分点，如图表 3-6 所示。2014 年全年农业贷款增加 0.31 万亿元，同比减少 0.04 万亿元；

<sup>①</sup>农业贷款是指发放给各承贷主体从事农、林、牧、渔业及其相关服务业所属活动的所有贷款。



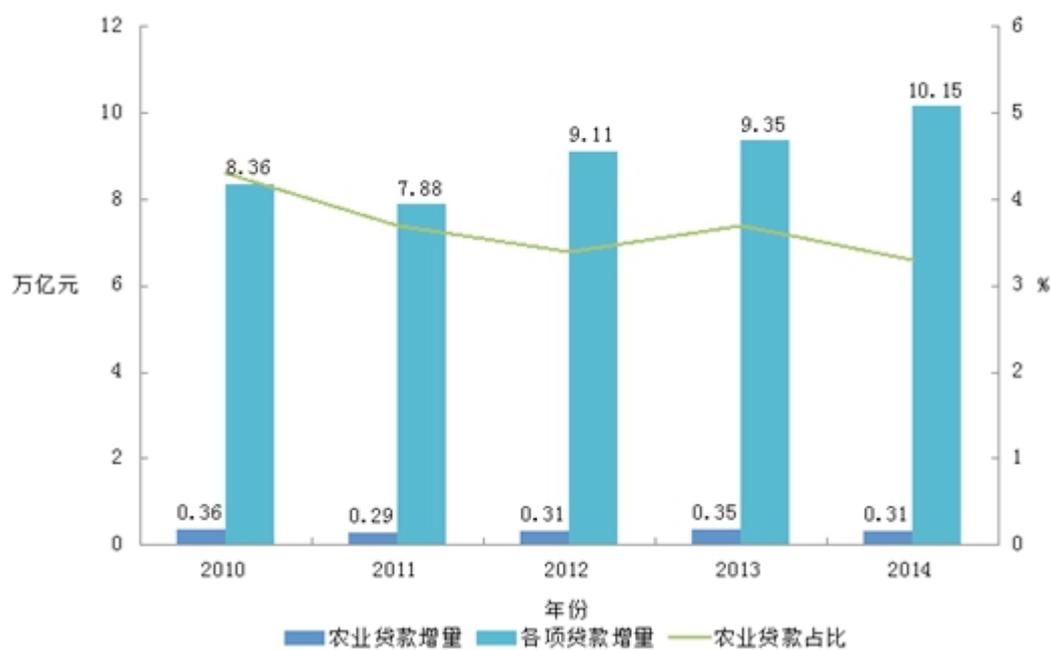
农业贷款新增额占各项贷款新增额的 3.3%，比 2013 年末降低 0.4 个百分点，如图表 3-7 所示。

图表 3-6 农业贷款与各项贷款余额及同比增速



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

图表 3-7 农业贷款与各项贷款累计增量



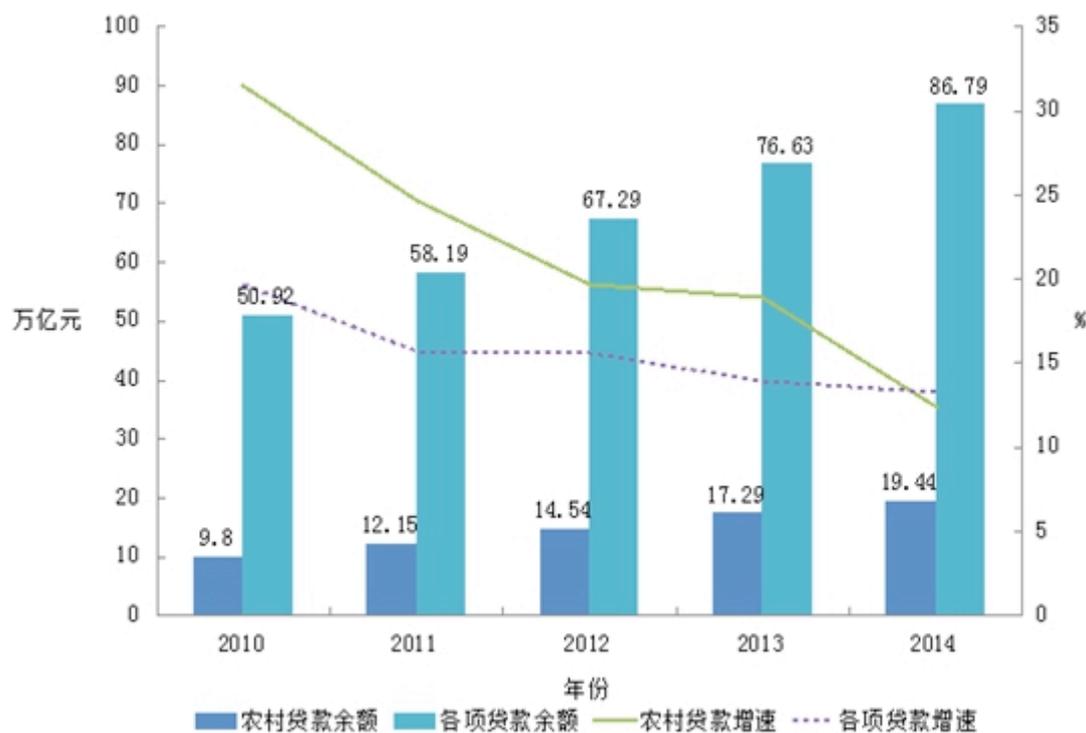
数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

## (二) 农村贷款增速放缓



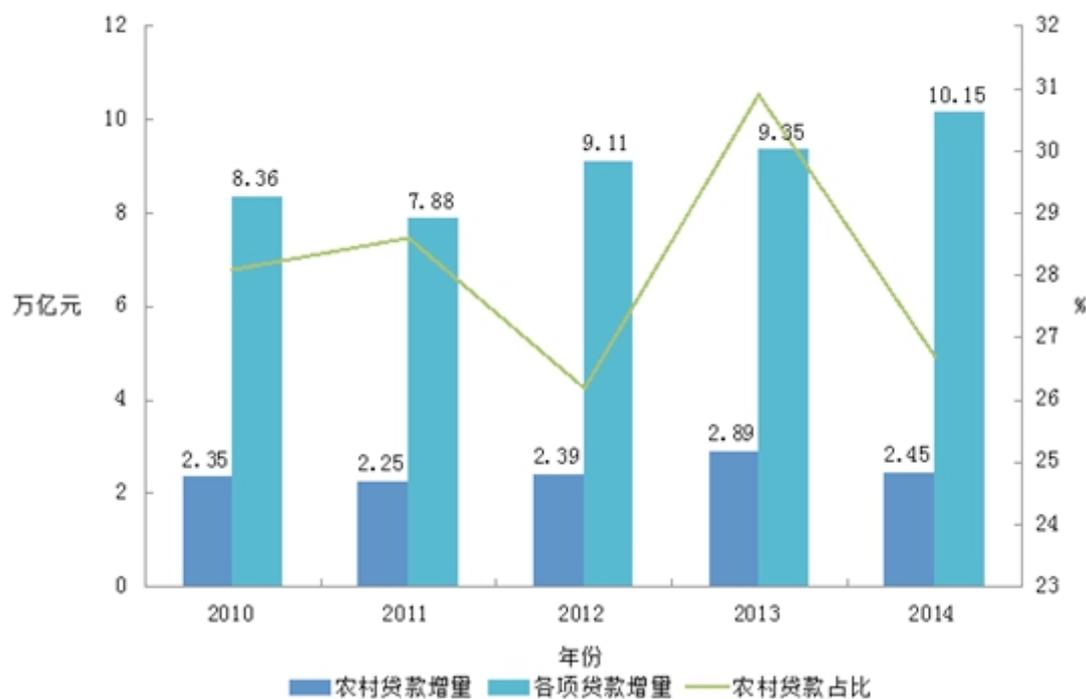
截至2014年末，农村贷款<sup>①</sup>余额19.44万亿元，同比增长12.4%，比上年末低6.5个百分点，农村贷款增速比同期各项贷款增速低0.9个百分点，首次出现比同期各项贷款增速低的现象，如图表3-8所示。2014年全年农村贷款增加2.45万亿元，占各项贷款新增额的26.7%，比2013年末降低4.2个百分点，如图表3-9所示。

图表3-8 农村贷款与各项贷款余额及同比增速



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

图表3-9 农村贷款与各项贷款累计增量



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

<sup>①</sup>小微企业贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额。

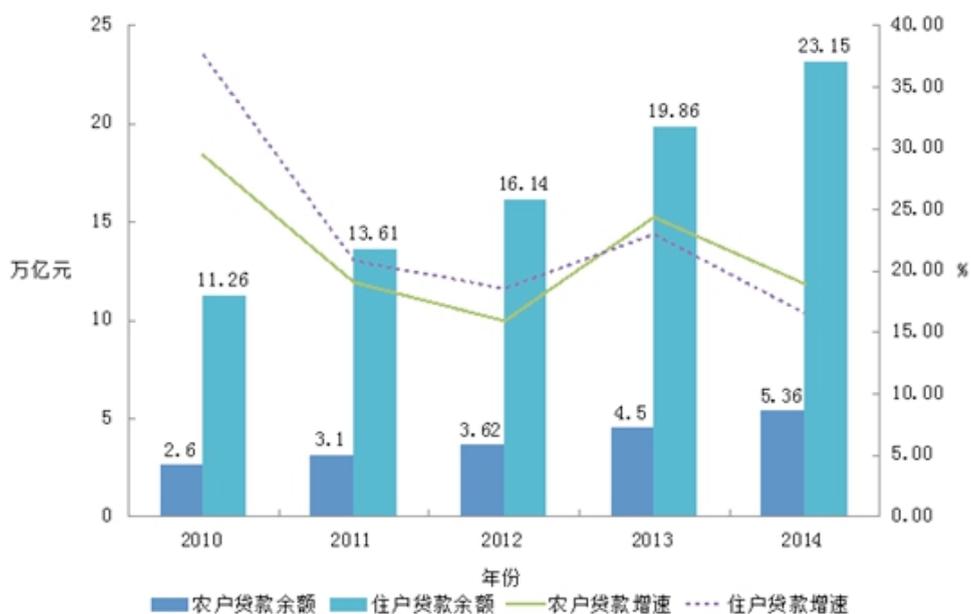


从贷款用途看，农户消费贷款、农田基本建设贷款、农用物资和农副产品流通贷款增长较快，增速均高于全部农村贷款。年末，投向这三类用途的农村贷款余额同比分别增长49.2%、27.1%和21.1%，比上年末分别高22.4、4.3和5.9个百分点，比同期农村贷款高30.5、8.1和2.2个百分点。

### （三）农户贷款加快增长

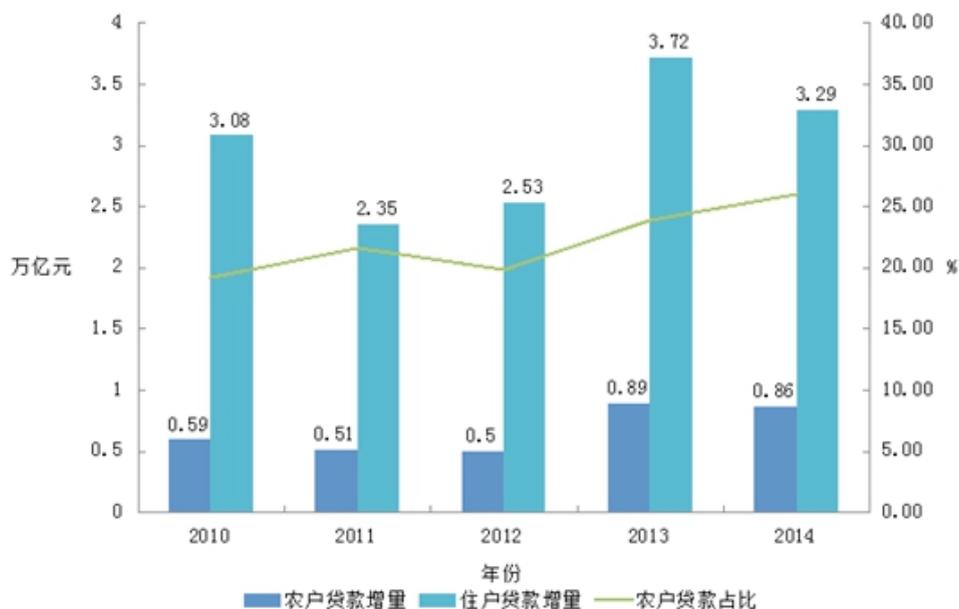
2014年末，农户贷款<sup>①</sup>余额5.36万亿元，同比增长19.0%，比2013年末低5.4个百分点，农户贷款增速比同期住户贷款高3.6个百分点，如图表3-10所示。2014年全年农户贷款增加0.86万亿元，占住户贷款新增额的26.1%，比2013年末高2.1个百分点，如图表3-11所示。

图表3-10 农户贷款与住户贷款余额及同比增速



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

图表3-11 农户贷款与住户贷款累计增量



<sup>①</sup>农业贷款是指发放给各承贷主体从事农、林、牧、渔业及其相关服务业所属活动的所有贷款。



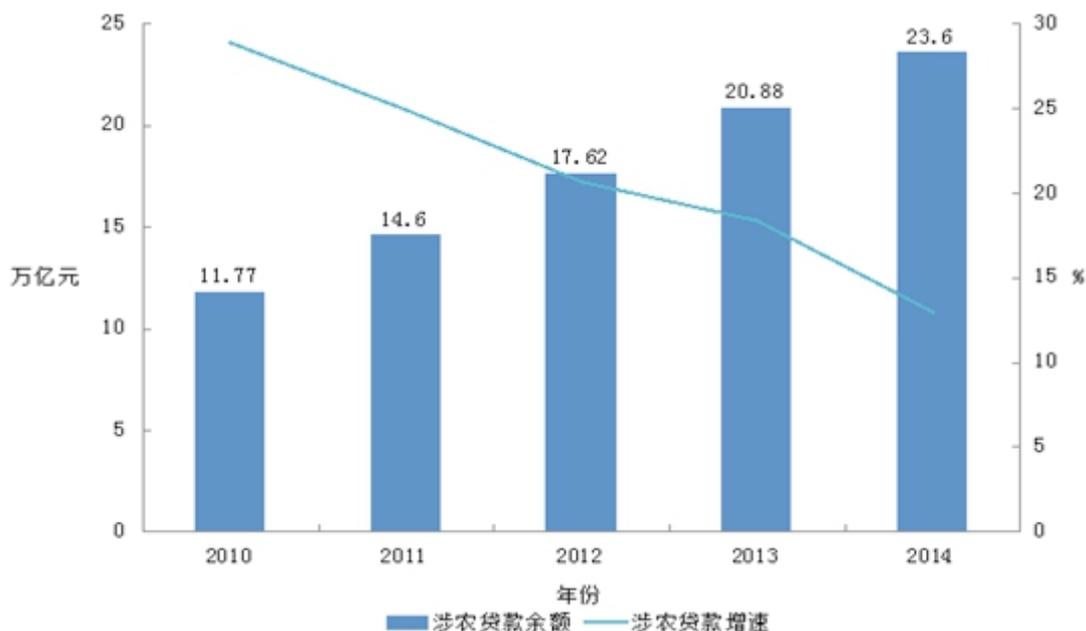
数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

#### (四) 三农贷款增速快于各项贷款

##### 1. 涉农贷款规模分析

2014 年末，金融机构全口径涉农贷款余额 23.60 万亿元，同比增长 13.0%，比 2013 年末低 5.4 个百分点，如图表 3-12、图表 3-13 所示。从 2010 年到 2014 年总体趋势来看，涉农贷款余额逐年增加，涉农贷款增速逐渐放缓，总体快于各项贷款增速，但在 2014 年末首次出现涉农贷款增速低于各项贷款增速的情况，比同期各项贷款平均增速低 0.3 个百分点。

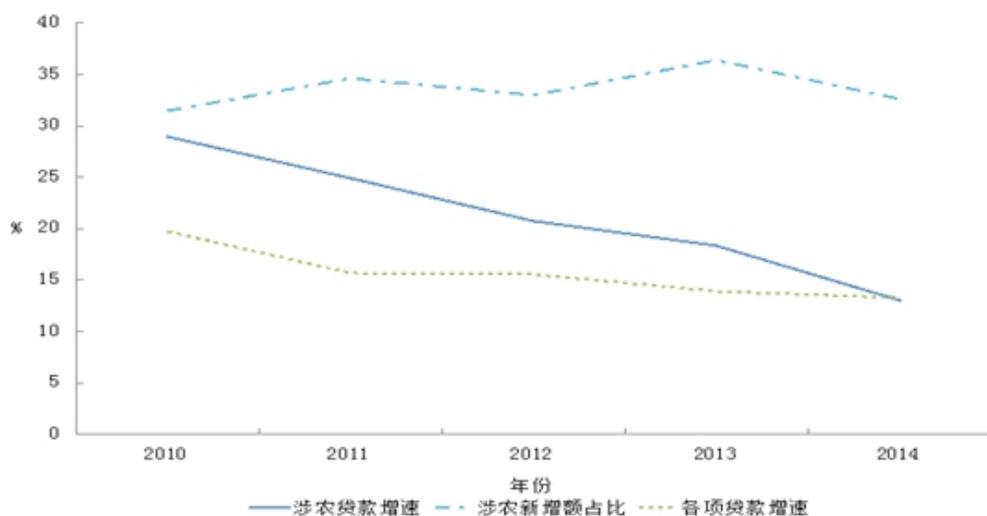
图表 3-12 涉农贷款余额及同比增速



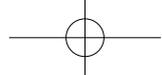
数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

2014 年全年新增涉农贷款 3.00 万亿元，同比减少 0.39 万亿元。涉农贷款新增额占同期各项贷款新增额的 32.6%，比上年同期低 3.8 个百分点；2014 年末涉农贷款余额占各项贷款比重为 28.1%，同比提高 0.9 个百分点。

图表 3-13 涉农贷款新增额占比及同比增速



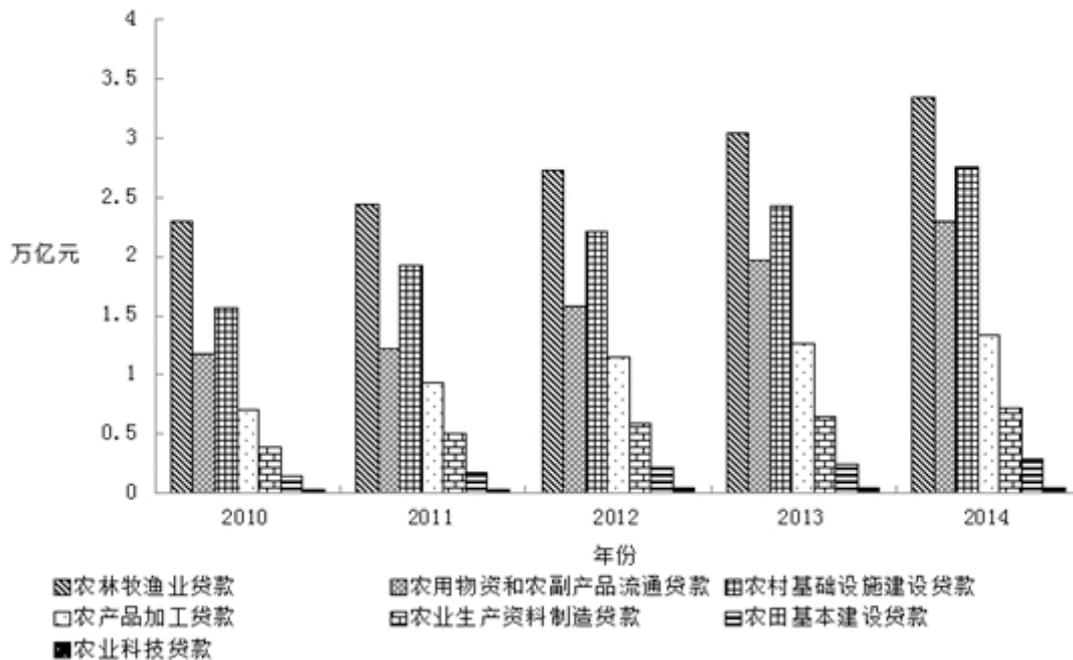
数据来源：《中国金融年鉴 2010-2014》、中国人民银行调查统计司



## 2. 涉农贷款用途分类

如上述数据统计显示，2014 年全口径涉农贷款余额 23.60 万亿元，占各项贷款比重为 28.1%。从借款的资金用途上来看，农林牧渔业贷款余额占比最多，农业科技贷款余额最少、占比最少，如图表 3-14 所示。

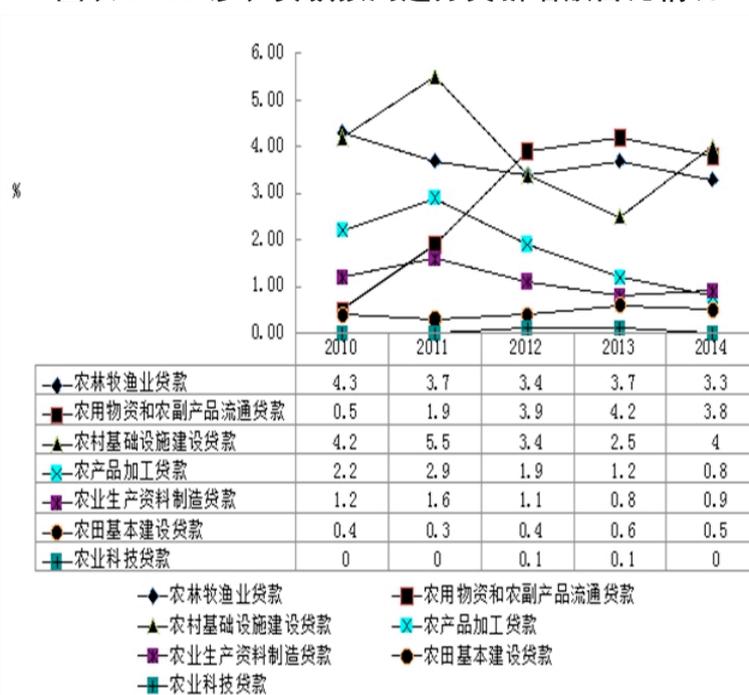
图表 3-14 涉农贷款余额按用途分类情况



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

从总体来看，涉农贷款中农林牧渔业贷款占了很大一部分，但是占比趋势逐年下降；农用物资和农副产品流通贷款占比逐年上升，现已超过农林牧渔业贷款占比，并且农村基础设施建设贷款和农用物资和农副产品流通贷款的增加趋势明显；农田基本建设贷款、农业科技贷款占比低，变化较平稳，如图表 3-15 所示。这足以看出普惠金融对于农村生活的改善和农业的发展有重要的作用。

图表 3-15 涉农贷款按用途分类新增额占比情况



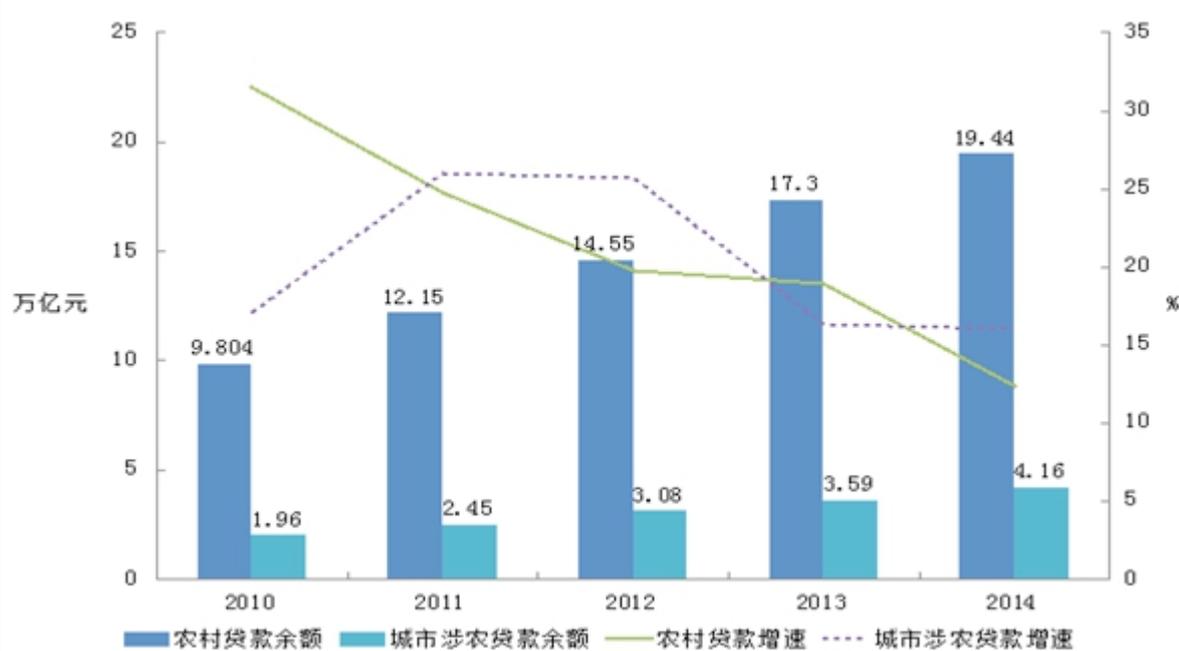


数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

### 3. 涉农贷款城乡地域分类

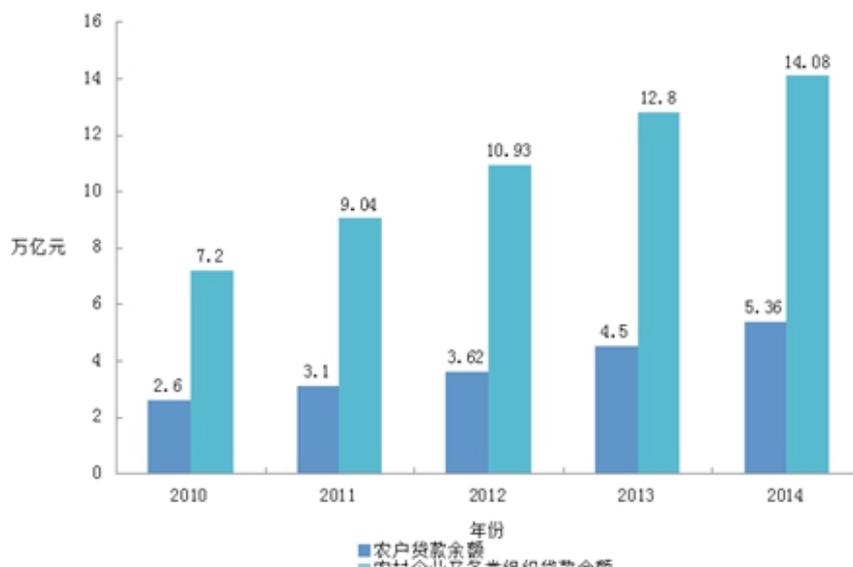
从城乡地域看，农村贷款增速有所放缓，如图表 3-16、图表 3-17 所示。2014 年末，全部涉农贷款中，投向农村和城市的比重分别为 82.4%、17.6%，其中，农村贷款余额 19.44 万亿元，同比增长 12.4%，低于城市涉农贷款 3.6 个百分点；城市涉农贷款余额 4.16 万亿元，同比增长 16.0%，比 2013 年末低 0.3 个百分点。而在农村贷款中，农户贷款占比较小，农村企业及各类组织贷款占比较大。

图表 3-16 涉农贷款余额按城乡地域分类情况

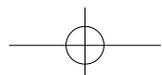


数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

图表 3-17 涉农贷款中农村贷款余额分类情况



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

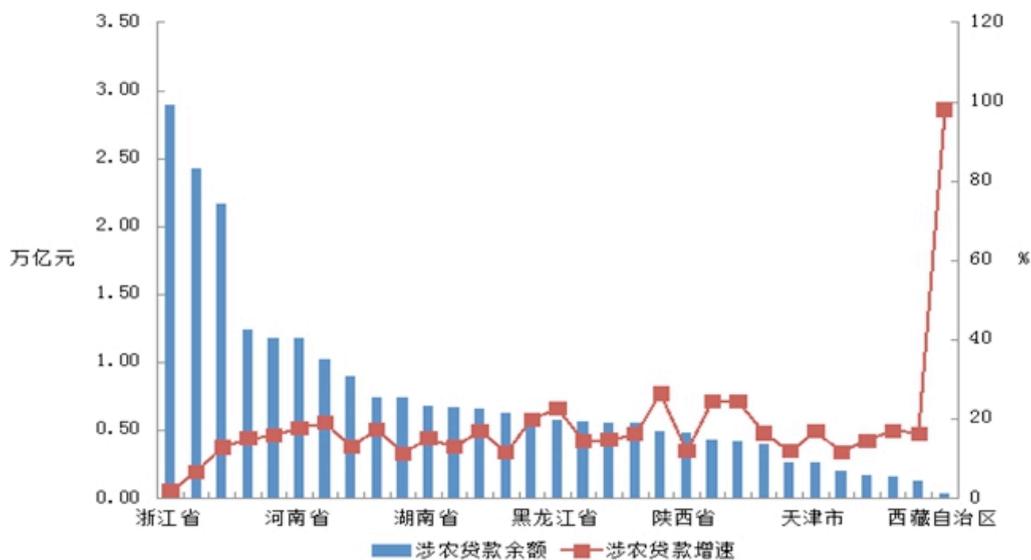




#### 4. 涉农贷款地区分布

从地区分布看，2014年末，涉农贷款余额超万亿的地区共有7个，分别为浙江省、江苏省、山东省、四川省、河北省、河南省、福建省，其涉农贷款余额分别为2.89、2.42、2.16、1.24、1.18、1.17和1.01万亿元，合计达12.07万亿元，占全国涉农贷款总量的51.1%，如图表3-18所示。涉农贷款增速排名前5位的地区依次为西藏自治区、贵州省、吉林省、甘肃省、黑龙江省，其同比增速分别为98.1%、26.4%、24.3%、24.3%和22.6%，比同期全国涉农贷款平均水平分别高出85.1、13.4、11.3、11.3和9.6个百分点。

图表3-18 涉农贷款地区分布情况



数据来源：中国人民银行、《中国金融年鉴 2010-2014》

## 四、普惠金融服务小微企业概况

小微企业是小型企业、微型企业、家庭作坊式企业、个体工商户的统称。目前主要指那些产权和经营权高度统一，产品（服务）种类单一，规模和产值较小，从业人员较少的经济组织。国家工商总局2014年发布的《全国小微企业发展报告》显示，截至2013年底，全国各类企业总数为1527.84万户。其中，小微企业1169.87万户，占企业总数的76.57%。若将4436.29万户个体工商户视作微型企业纳入统计，则小微企业在工商登记注册的市场主体中所占比重达到94.15%。小微企业已占市场主体的绝大多数。

数据显示，小微企业创造的最终产品和服务价值，已达到国内生产总值的60%左右，缴税额达到国家税收总额的50%左右。小微企业已经成为国民经济的重要组成部分，是经济持续稳定增长的坚实基础，在推动创新、促进就业、推进城镇化建设和维持社会稳定等方面发挥着举足轻重的作用。

### （一）小微企业融资规模

根据银监会提供数据显示，2014年全国小微企业贷款户数为1144.6万户，较上年同期增长9.9%，小微企业金融服务覆盖面稳步拓展。2014年末，主要金融机构<sup>①</sup>及小型农村金融机构<sup>②</sup>、外资银行人民币小微企业<sup>③</sup>贷款余额15.36万亿元，同比增长20.2%，增速比上年末低2.3个百分点，但比同期大型和中型企业贷款增速分别高13.5个和9.8个百分点，比各项贷款增速高8个百分点，如图表3-19所示。2014年末，小微企业贷款余额占企业

①主要金融机构指中资银行（不含农业商业银行、农村合作银行和村镇银行）。

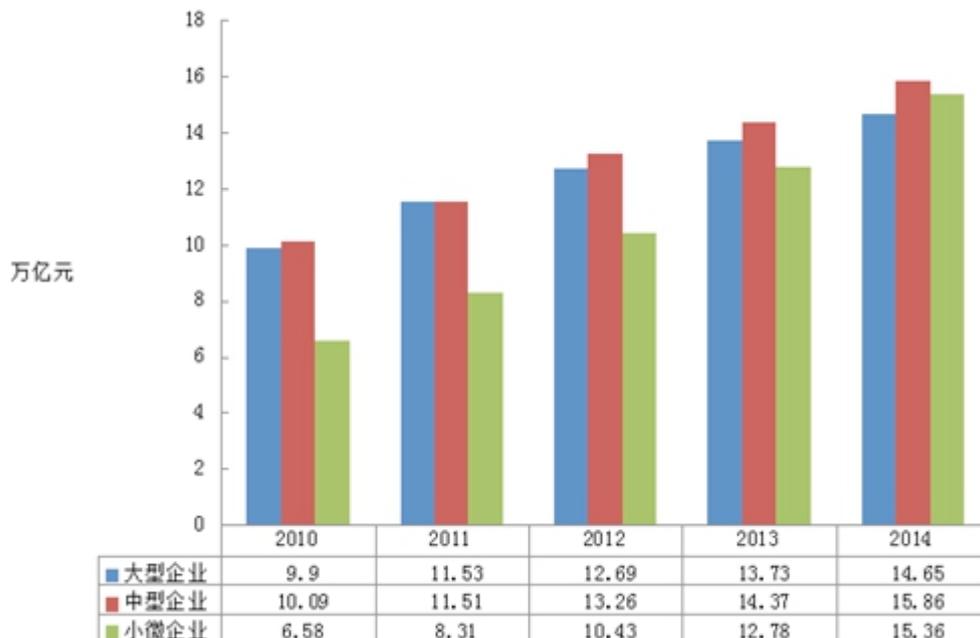
②小型农村金融机构包括农村商业银行、农村合作银行和农村信用社。

③小微企业贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余



贷款余额的 33.5%，占比比上年末高 2.2 个百分点。全年小微企业贷款增加 2.58 万亿元，同比多增 0.23 万亿元，增量占企业贷款增量的 51.7%，比上年占比水平低 0.5 个百分点。

图表 3-19 大中小微企业贷款余额情况

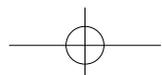
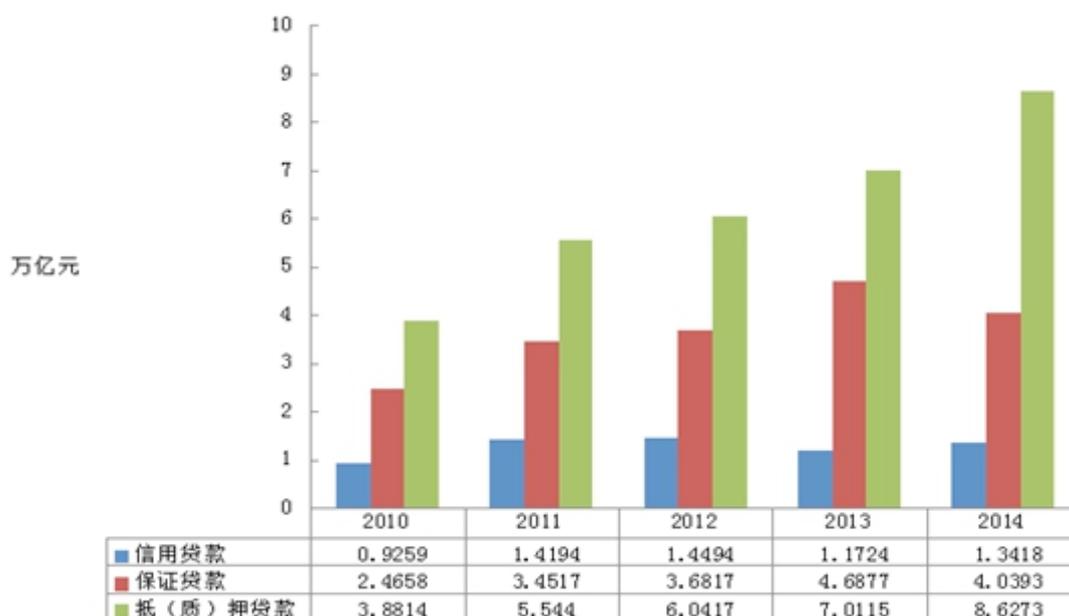


数据来源：中国银行业监督管理委员会

## （二）小微企业贷款抵押担保情况

小微企业以保证贷款和抵（质）押贷款为主，并且所占比例在 90% 左右，如图表 3-20 所示。从 2010-2014 年信用贷款总体上来看，小微企业信用贷款余额和占比均处在下降趋势，2011 年稍有反弹，因此，小微企业并没有明显的信用贷款倾向，仍以保证贷款及抵（质）押贷款为主，信用贷款占比在 9%-14% 之间。保证贷款总体上呈降低态势，但在 2013 年有所反弹，抵（质）押贷款总体上呈增长状态，且增速较快。

图表 3-20 小微企业贷款担保情况





数据来源：中国银行业监督管理委员会

### （三）金融机构用于小微企业的贷款情况

2014年末，城市商业银行和农村商业银行的小微企业贷款余额占全部小微企业贷款余额的39.5%，其次是国有商业银行（占35.5%）和股份制商业银行（占23.7%），如图表3-21所示。从2014年全年小微企业贷款增量看，城市商业银行和农村商业银行投放增加1.51万亿元，占小微企业新增贷款的58.5%。其中，主要是农商行小微企业贷款保持快速增长，2014年末贷款余额同比增长41.8%，高出全金融机构小微企业贷款增速近21.6个百分点；全年农商行小微企业新增贷款占全部小微企业新增贷款的34.5%。从机构自身贷款结构看，农商行和城市商业银行小微企业贷款余额占其全部企业贷款的比重分别为68.2%和50%，远高于国有商业银行22.7%的水平。

图表3-21 2014年银行业金融机构用于小微企业的贷款情况表 单位：万亿元，%

项目	大型企业		中型企业		小微企业		全部企业贷款	
	余额	同比增长	余额	同比增长	余额	同比增长	余额	同比增长
机构								
商业银行合计	14.65	6.7	15.86	10.4	15.36	20.2	45.87	12.2
其中：国有商业银行	9.37	6.0	9.19	10.7	5.45	9.7	24.01	8.3
股份制商业银行	3.15	6.1	3.50	8.0	3.64	19.0	10.29	11.0
城市商业银行	1.20	11.1	1.85	10.8	3.05	25.5	6.10	17.8
农村商业银行	0.47	11.9	0.94	17.5	3.02	41.8	4.43	32.2
外资银行	0.46	9.5	0.38	5.6	0.20	3.5	1.04	6.4

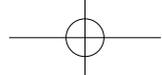
注：小微企业贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额。

资料来源：中国银行业监督管理委员会

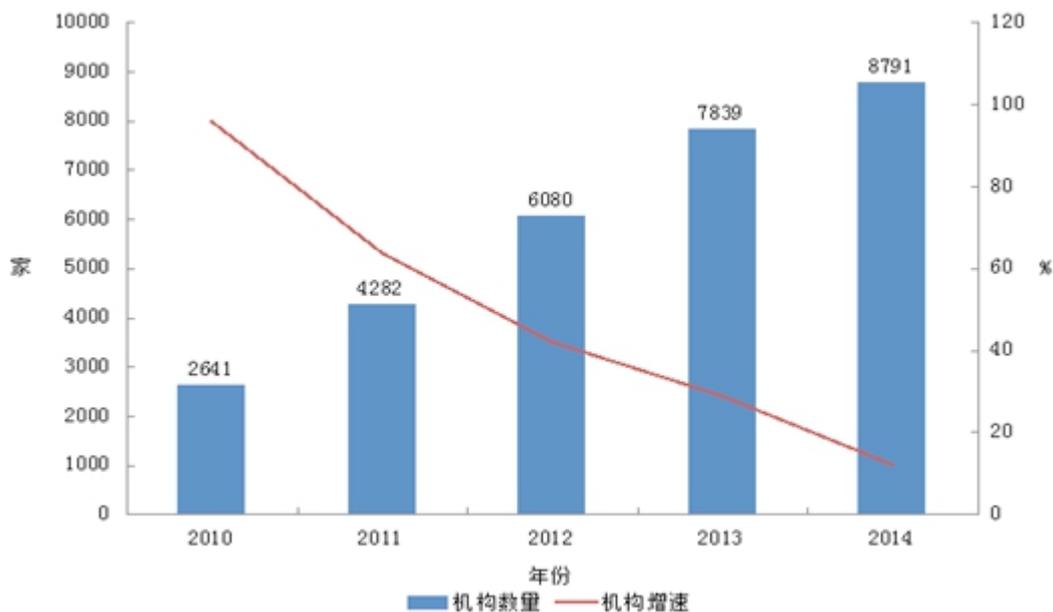
## 五、小贷公司普惠金融供给概况

### （一）小贷公司扩张放缓

截至2014年末，全国共有小贷公司8791家，同比增长12.1%，增速较上年末回落16.8个百分点。全年小贷公司新增952家，较上年少增807家，如图表3-22所示。



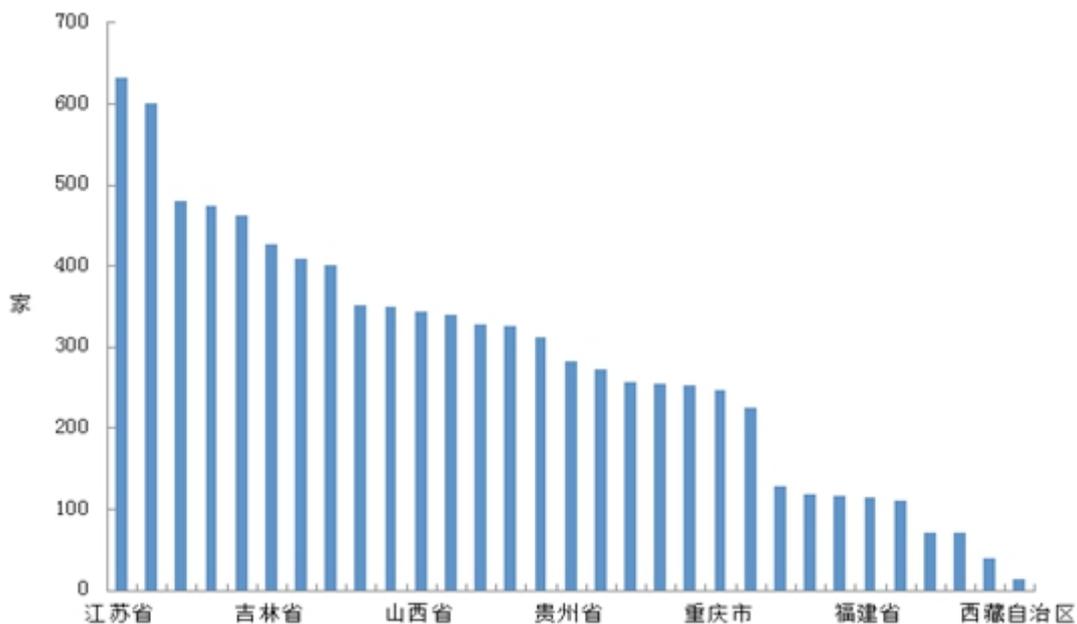
图表 3-22 小贷公司机构数量及增速



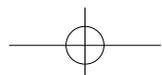
数据来源：中国人民银行

从地域分布上来看，2014 年末，44.1% 的小贷公司分布在江苏省、辽宁省和河北省等八省区，如图表 3-23 所示。八省区的小贷公司家数及占比分别为：江苏省 631 家，占 7.2%；辽宁省 600 家，占 6.8%；河北省 479 家，占 5.4%；内蒙古自治区 473 家，占 5.4%；安徽省 461 家，占 5.2%；吉林省 427 家，占 4.9%；云南省 409 家，占 4.7%；广东省 400 家，占 4.6%。同期，小贷公司从业人员 11.0 万人，同比增长 15.6%，增速较上年末回落 19.6 个百分点。全年新增从业人员 1.5 万人，较上年少增 9983 人，如图表 3-24 所示。

图表 3-23 2014 年各省市小贷公司机构数量

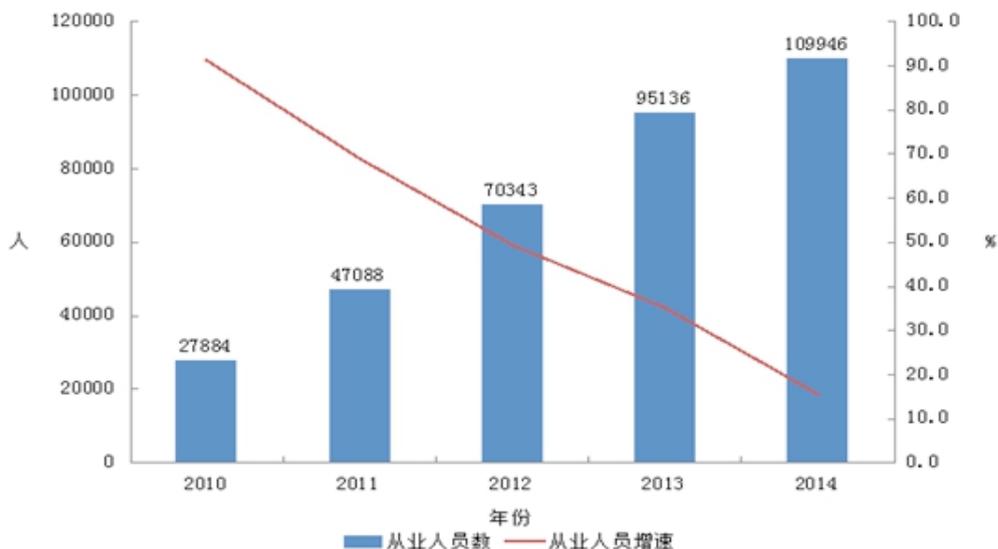


数据来源：中国人民银行





图表 3-24 小贷公司从业人员数及增速

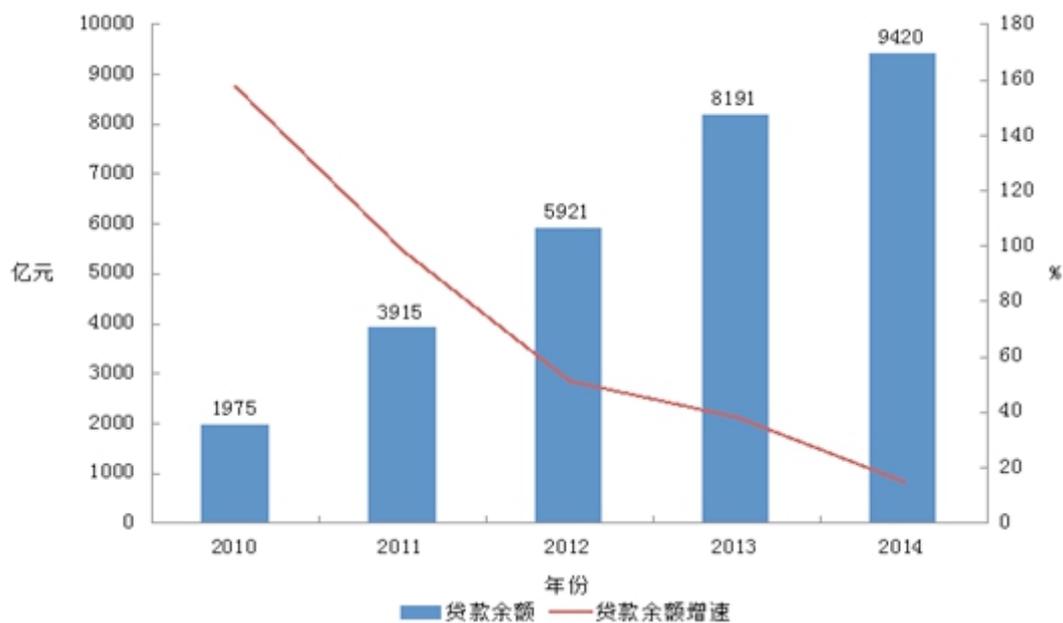


数据来源：中国人民银行

### (二) 小贷公司贷款增速放缓

截至 2014 年末，小贷公司贷款余额 9420 亿元，同比增长 15.0%，增速较上年末回落 23.3 个百分点，但较金融机构各项贷款增速高 1.4 个百分点。全年小贷公司新增贷款 1229 亿元，同比少增 1041 亿元，如图表 3-25 所示。

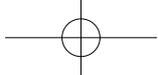
图表 3-25 小贷公司贷款余额及增速



数据来源：中国人民银行

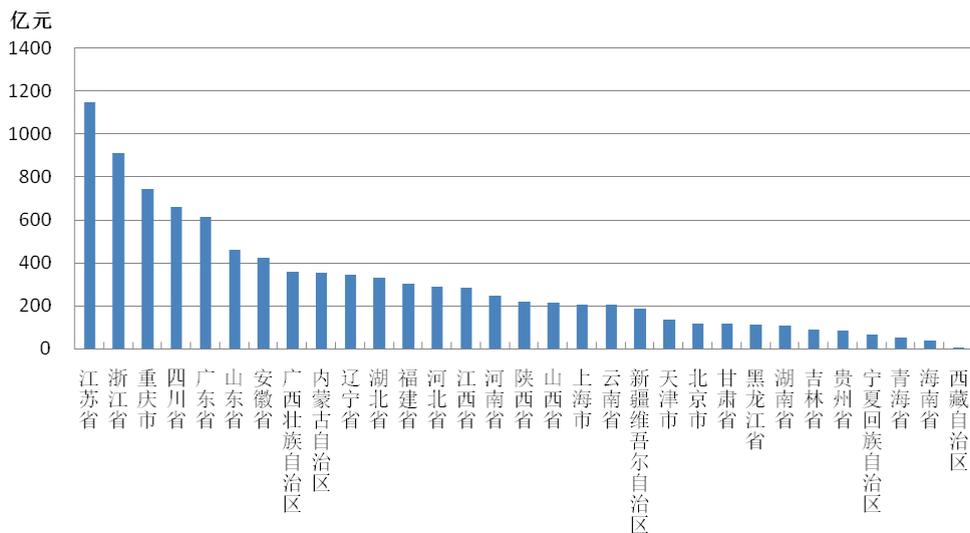
### (三) 小贷公司贷款余额地区集中度下降

截至 2014 年末，56.5% 的贷款存量集中在江苏省、浙江省等 8 省区。前 8 省区的贷款余额及其占比分别为：江苏省 1147 亿元，占 12.2%；浙江 911 亿元，占 9.7%；重庆市



743 亿元，占 7.9%；四川 662 亿元，占 7.0%；广东省 614 亿元，占 6.5%；山东 462 亿元，占 4.9%；安徽 424 亿元，4.5%；广西壮族自治区 358 亿元，占 3.8%，如图表 3-26 所示。江浙等前八省区贷款余额占比较上年末下降 0.5 个百分点，贷款的地区分布更为均衡。

图表 3-26 2014 年各省市小贷公司贷款余额



数据来源：中国人民银行

## 六、互联网金融服务概况

近年来，伴随着互联网技术的快速发展，互联网的普及性越来越强，应用范围也越来越广。根据中国中文互联网数据咨询中心发布的 2015 年第 35 次中国互联网络发展状况统计报告数据显示，截至 2014 年 12 月，我国网民规模达 6.49 亿，全年共计新增网民 3117 万人。互联网普及率为 47.9%，较 2013 年末提升了 2.1 个百分点。互联网金融正是在这样的发展背景下从无到有，逐渐地进入到人们的视线当中。目前，我国互联网金融基本呈现的主要模式有：第三方支付模式、P2P 网络借贷模式、众筹融资模式和网络小贷银行模式。本章将从这四种模式的发展现状进行具体分析。

新的 IT 技术革命以大数据、云计算、移动互联和社交网络等信息技术的推广运用为特征，极大地改变了人类生产和生活方式，重新塑造和改变许多行业。互联网金融模式从诞生到呈业态发展，既是全球性的新 IT 技术革命浪潮推动的，也是中国从中等收入迈向高收入水平这一特殊发展阶段旺盛的金融需求催生的。大众消费、购买、交流等方式的改变推动了电商的蓬勃发展，电商发展推动网络金融的发展。当前中国正在从中等收入迈向高收入阶段，大力发展服务业，人民群众创业金融需求旺盛。互联网金融契合了党和政府鼓励创新、推动经济转型升级发展的政策方向，有利于发展普惠金融和包容性金融。

### （一）第三方支付

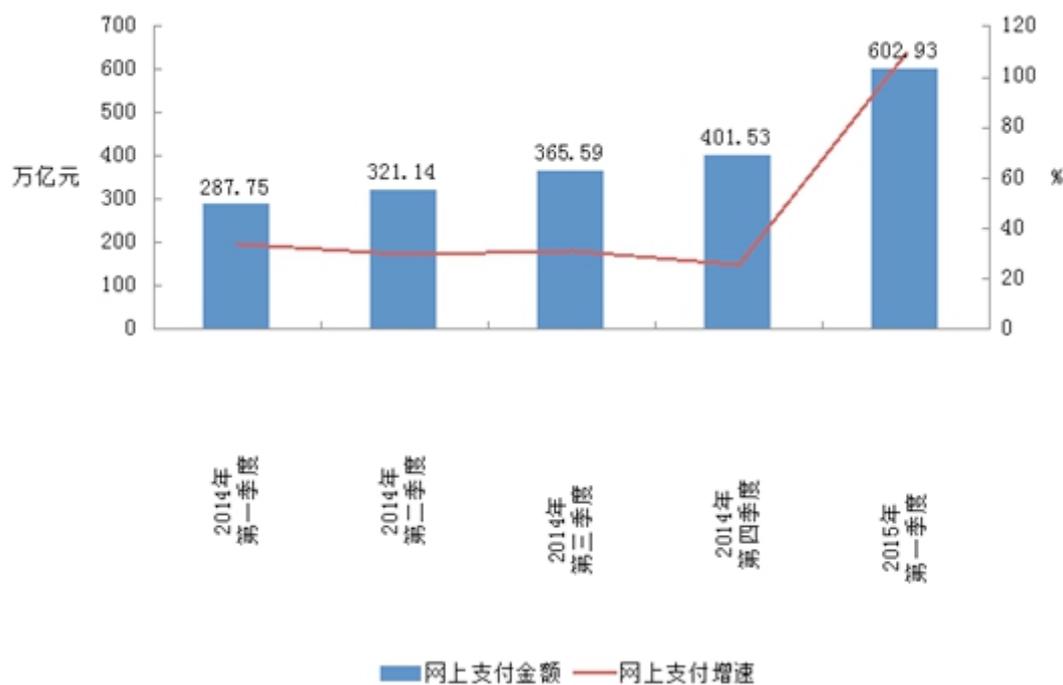
根据中国人民银行《2014 年支付系统运行总体情况》报告所披露的数据，2014 年，全国共发生电子支付<sup>①</sup>业务 333.33 亿笔，金额 1 404.65 万亿元，同比分别增长 29.28% 和

<sup>①</sup>电子支付是指客户通过网上银行、电话银行和手机银行等电子渠道发起的支付业务，包括网上支付、电话支付和移动支付三种业务类型。



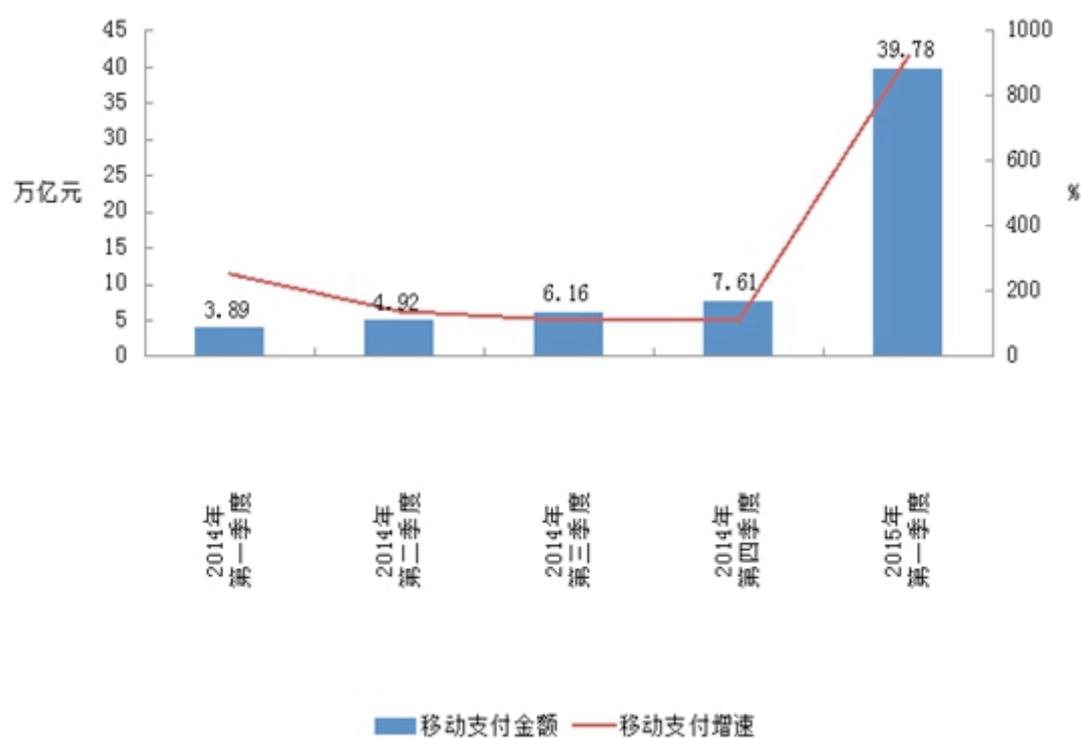
30.65%。其中，网上支付业务 285.74 亿笔，金额 1 376.02 万亿元，同比分别增长 20.70% 和 29.72%；移动支付业务达 45.24 亿笔，金额 22.59 万亿元，同比分别增长达 170.25% 和 134.30%，如图表 3-27、图表 3-28 所示。

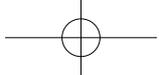
图表 3-27 网上支付季度增长情况



数据来源：中国人民银行

图表 3-28 移动支付季度增长情况





数据来源：中国人民银行

2015 年第一季度，电子支付业务保持较快增长，移动支付业务涨幅明显。2015 年第一季度，全国银行机构共处理电子支付业务 227.39 亿笔，金额 772.54 万亿元。其中，网上支付业务 71.24 亿笔，金额 602.93 万亿元，同比分别增长 12.79% 和 109.53%；移动支付业务 13.76 亿笔，金额 39.78 万亿元，同比分别增长 108.85% 和 921.49%。

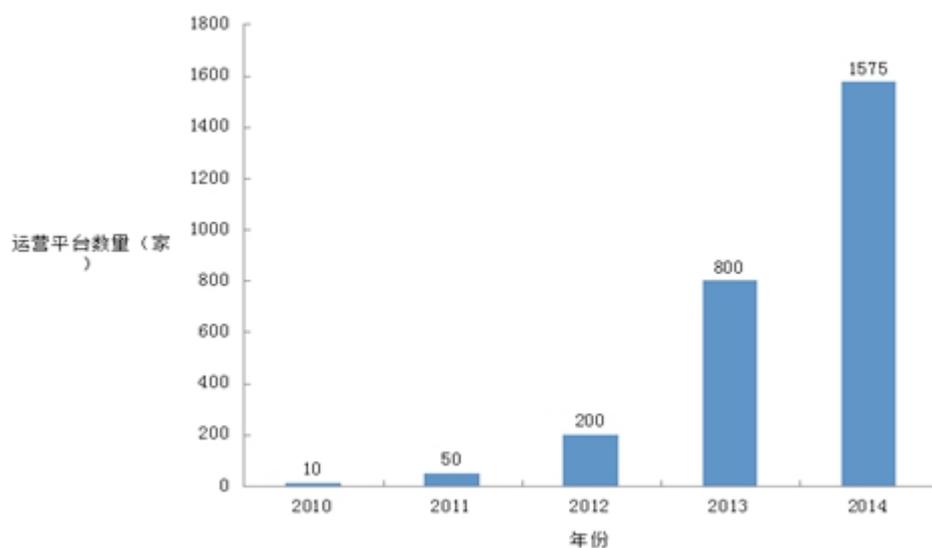
## （二）P2P 网络借贷

随着信息产业的发展，互联网的延伸范围更加广泛，P2P 网络借贷已经在世界各地蓬勃发展。P2P 网络借贷可以实现不同地域的点对点信息的获取和资金的流动，突破了熟人、地域的条件限制。P2P 网络借贷两端的资金出借方和资金需求方的内涵也得到了进一步的延伸，成为更为广泛意义上的点对点借贷。

### 1. P2P 网贷平台数量及分布

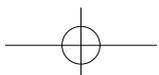
根据网贷之家统计，2014 年末 P2P 网贷平台共 1942 家，正常运营的平台为 1575 家。相对 2013 年的爆发式增长，2014 年由于问题平台不断涌现，正常运营的网贷平台增长速度有所减缓，月均复合增长率为 5.43%，不过绝对增量已经超过 2013 年，如图表 3-29 所示。

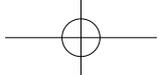
图表 3-29 P2P 网贷平台数量



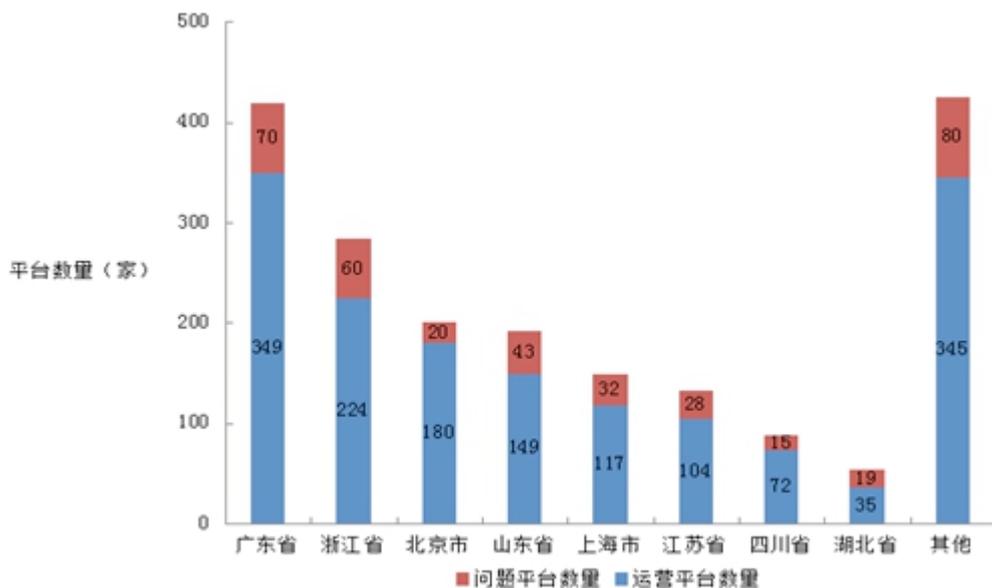
数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

目前，这些运营平台主要分布在经济发达或者民间借贷活跃的地区。广东省以 349 家平台位居首位，浙江省、北京市、山东省、上海市、江苏省次之，前六位省市累计平台数量占全国总平台数量的 71.30%，如图表 3-30 所示。其中，广东省 P2P 网贷平台主要位于金融、IT 业较为发达的深圳市。自由竞争的环境和创新精神使得广东省 P2P 网贷行业在全国占据举足轻重的地位，同时引领全国 P2P 网贷行业飞速前进。北京市 P2P 网贷行业发展最为迅速，网贷平台数量是 2013 年的 2 倍。随着 P2P 网贷行业逐渐被大众所了解，其他各省市都得到了快速发展，P2P 网贷平台数量增长迅速。





图表 3-30 2014 年各省市 P2P 网贷平台数量

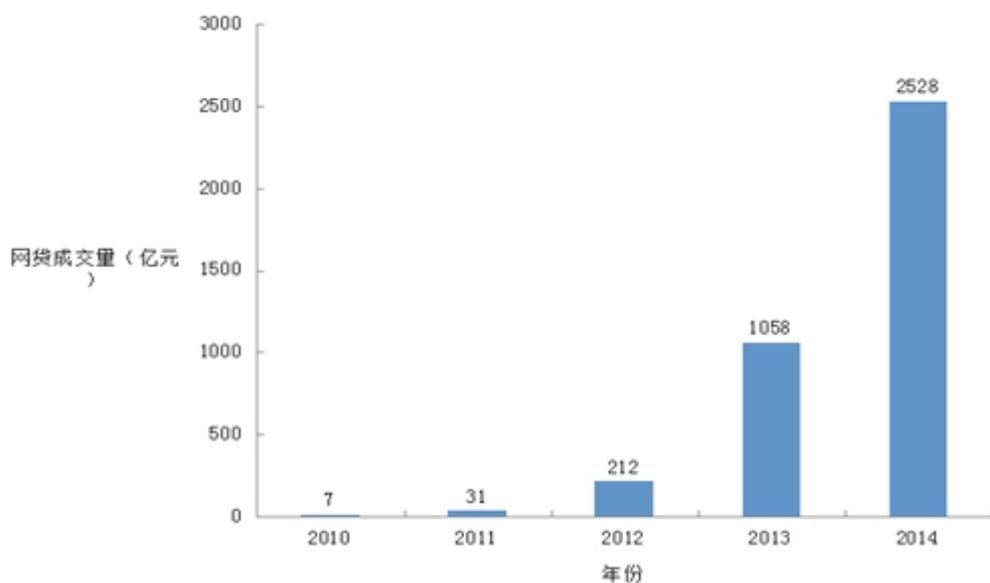


数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

## 2. P2P 网贷平台成交量

根据网贷之家统计，截至 2014 年底，中国网贷行业历史累计成交量超过 3829 亿元。2014 年网贷行业成交量以月均 10.99% 的速度增加，全年累计成交量高达 2528 亿元，是 2013 年的 2.39 倍，如图表 3-31 所示。2014 年下半年网贷行业成交量明显高于上半年，增速提高较为明显。主要原因是许多平台利用电商的促销理念大力进行推广活动，如“双 11”和“双 12”等，引爆消费风潮，使得网贷成交量大幅上升，如图表 3-32 所示。

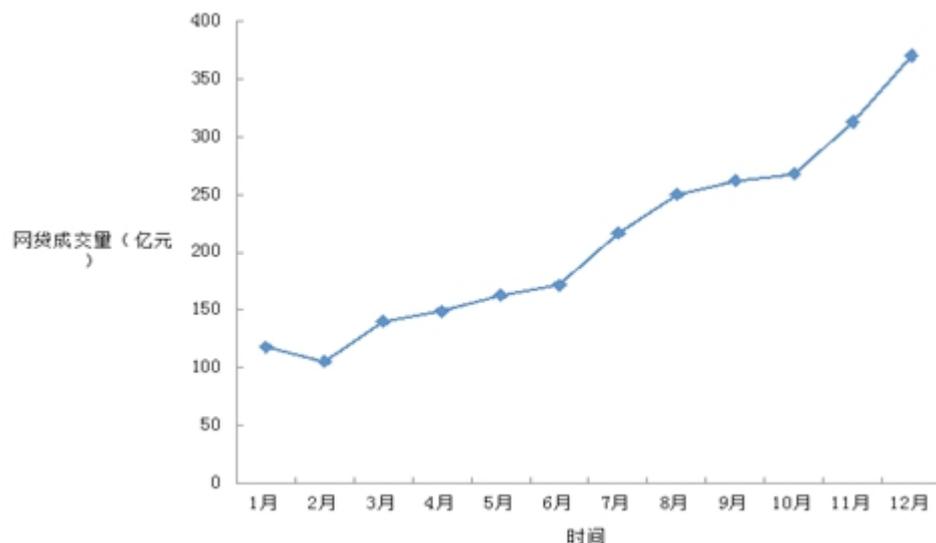
图表 3-31 P2P 网贷成交量



数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》



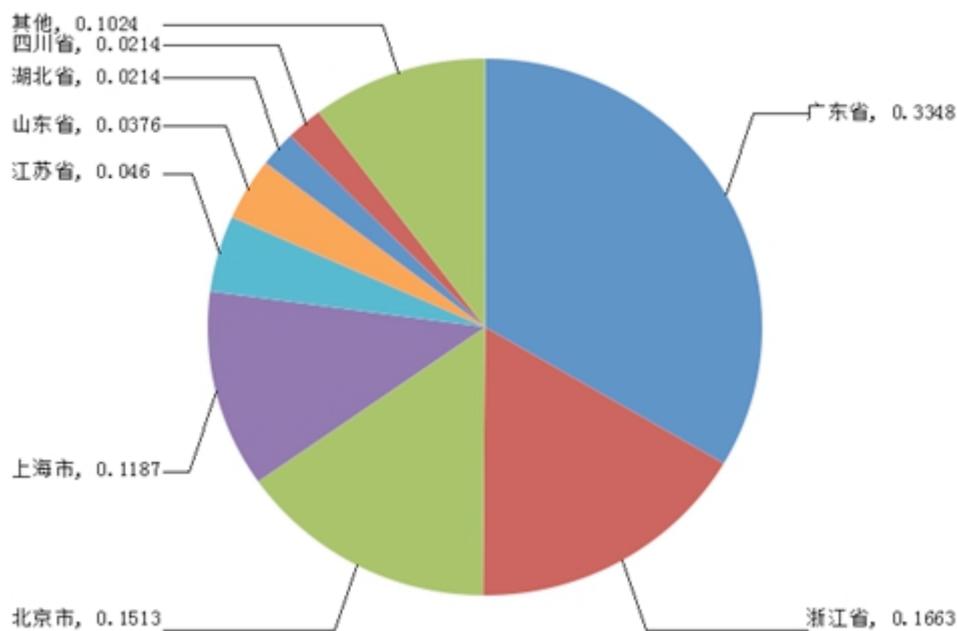
图表 3-32 2014 年 P2P 网贷各月成交量



数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

2014 年网贷成交量位居前五位的省份分别是广东省、浙江省、北京市、上海市、江苏省，累计成交量占据全国的 81.72%，如图表 3-33 所示。其中，广东省以 846.44 亿元的成交量位居首位。下半年，北京市、上海市两地发展较为迅速，如今单月成交规模已经超过浙江省。

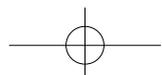
图表 3-33 2014 年各省市网贷成交量占比

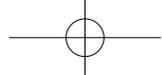


数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

### 3. P2P 网贷平台贷款余额

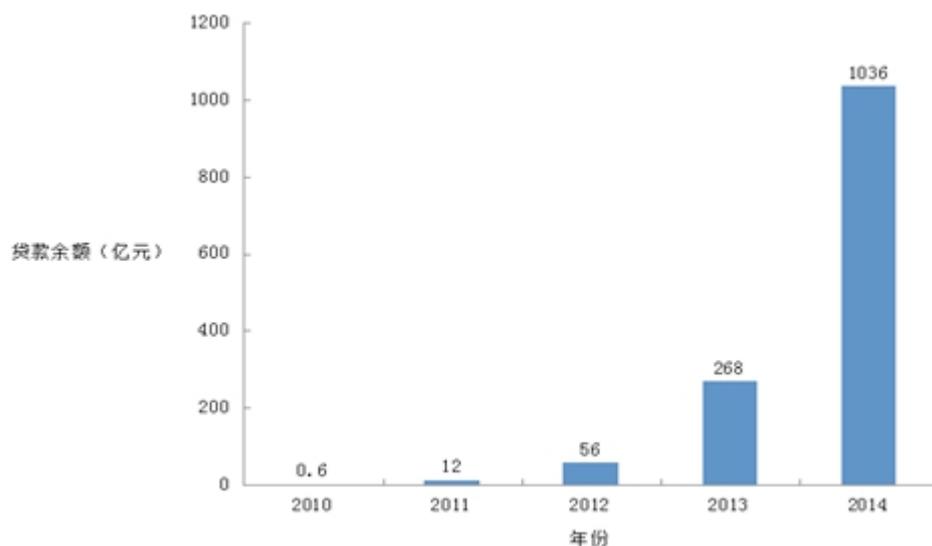
贷款余额是指网贷平台目前在贷的尚未还款的本金（不计利息），是衡量网贷平台借贷规模和安全程度的重要指标。截至 2014 年 12 月底，网贷行业总体贷款余额达 1036 亿元，是 2013 年的 3.87 倍。网贷贷款余额随着网贷行业成交量和借款期限的增加，而快速上升，由年初的 308.71 亿元，上升到目前的 1036 亿元，月复合增长率达到 11.64%，如图表 3-34





所示。除去银行存款，相比其他成熟的固定收益市场，网贷行业的规模仍然十分微小。

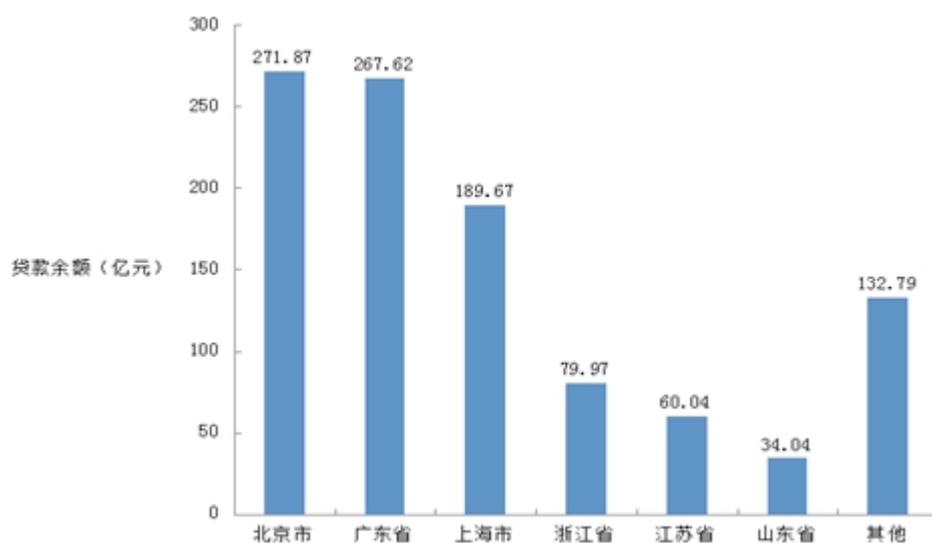
图表 3-34 网贷平台贷款余额



数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

从全国分布来看，北京、广东、上海、浙江、江苏、山东六省网贷贷款余额位于前六位，累计贷款余额达 903.21 亿元，占全国的 87.18%，图表 3-35 所示。目前，网贷贷款余额在 5 亿以上的平台达 36 家，占全国的 58.82%，陆金所、红岭创投、人人贷贷款余额位居前三位。目前，一些中小平台寻求快速扩张，网贷贷款余额一路攀升，年底面临高兑付压力，待收风险不断涌现，许多平台出现提现困难。

图表 3-35 2014 年各省网贷平台贷款余额



数据来源：网贷之家、《2014 中国网络借贷行业蓝皮书》

### (三) 众筹融资

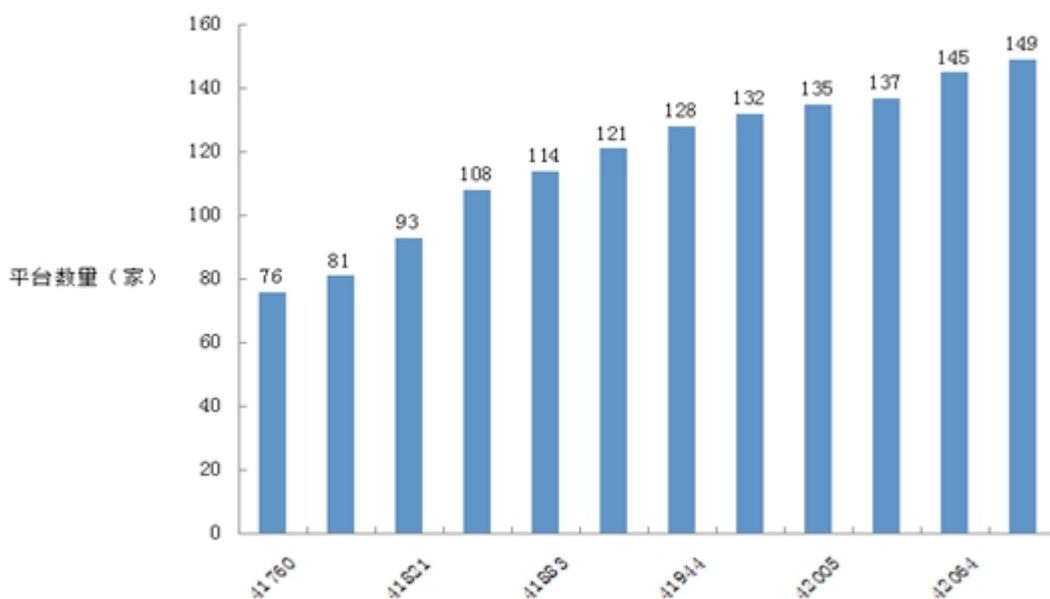
在互联网金融领域中，P2P 网贷无疑是急先锋，紧随其后的要数众筹。2014 年被称为众筹元年，随着《私募股权众筹融资管理办法（试行）》的发布，众筹行业，特别是股权众



筹得到了快速发展。从整体来讲，众筹模式在对中小企业创业和创新项目上发挥了积极作用，得到了政府和业内专家的肯定。

根据东方财经研究院不完全统计，截至2015年4月底，全国众筹平台共有149家，覆盖17个省（含直辖市、自治区，不含港澳台地区），如图表3-36所示。统计结果显示，2014年众筹平台数量增长较快，进入2015年增速明显放慢。

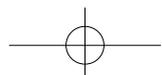
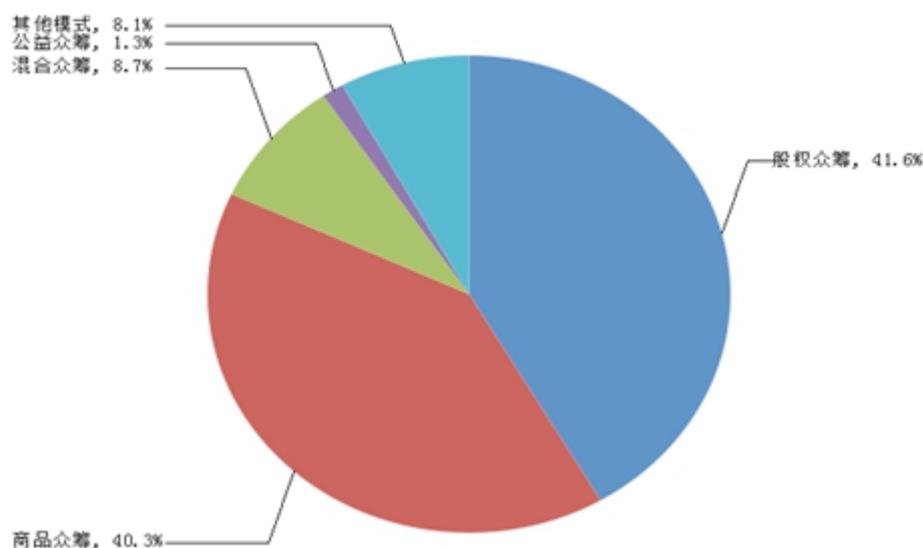
图表 3-36 众筹平台数量

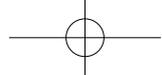


据来源：东方财经研究院

从众筹平台的分类上看，股权众筹平台有62家，占到41.6%的比例；商品众筹平台有60家，占比40.3%；混合众筹平台13家（涵盖两种或两种以上的经营模式，如股权众筹+商品众筹等）；公益众筹有2家，如图表3-37所示。股权众筹和商品众筹是当下最主要的众筹经营模式。

图表 3-37 众筹平台类型分布

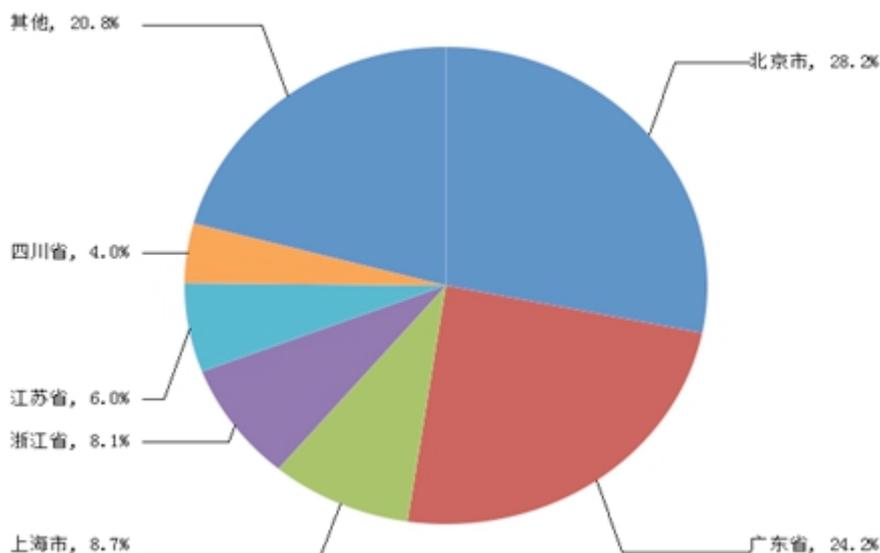




数据来源：东方财经研究院

从众筹平台的地域分布上看，北京市、广东省占据绝对优势。截至 2015 年 4 月，北京市有众筹平台 42 家，广东省有 36 家，分别占比为 28.2% 和 24.2%；其次为上海市、浙江省和江苏省，分别有 13 家、12 家和 9 家，占比分别为 8.7%、8.1% 和 6.0%；此外，其他各省份也在众筹行业进行了一定的尝试，但平台数量屈指可数，其中四川省在其他省份中发展最好，有 6 家众筹平台，如图表 3-38 所示。东方财经研究院的统计结果显示，尚有多个省份还未建设众筹平台，众筹行业地域发展差异较大，主要是因为各地互联网金融发展程度、配套设施、创业氛围不同所造成的。

图表 3-38 众筹平台地域分布



数据来源：东方财经研究院

#### （四）网络小贷银行

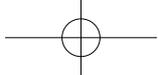
网络小贷银行是指企业（一般为电商企业）利用互联网、云计算等信息化手段，对其长期积累的平台客户交易数据进行专业化的挖掘和分析，通过自建互联网商业银行或与银行合作方式，向其平台上的小微企业和草根消费者提供金融服务和产品。如浙江网商银行（下称网商银行）、深圳前海微众银行（下称微众银行）、阿里小贷、京东金融、苏宁金融等。

近年来，网络小贷银行规模不断增加，越来越多的电商逐步涉足金融领域，相关的金融产品也越来越丰富。

2010 年 6 月，阿里巴巴的第一家小贷公司在杭州成立，次年在重庆开了第二家。根据中国电子商务研究中心监测数据显示，截至 2014 年上半年，阿里小贷累计发放贷款突破 2000 亿元，服务的小微企业达 80 万家。另据媒体报道，阿里小贷目前的规模为 150 亿元左右，网络小贷进入高速增长期。腾讯、京东、苏宁等陆续进入互联网金融领域。

阿里巴巴于 2014 年 9 月 9 日获批在浙江省杭州市筹建浙江网商银行，注册资本为 40 亿元人民币。网商银行坚持“小存小贷”的业务模式，主要满足小微企业和个人消费者的投融资需求，主要提供 20 万以下的存款产品和 500 万以下的贷款产品。尽管网商银行已经宣布正式开业，但网商银行的具体产品还未上线，所以暂无相关数据。

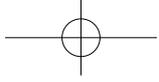
腾讯于 2014 年 12 月 12 日获批在深圳成立深圳前海微众银行股份有限公司，注册资本 30 亿元人民币。微众银行以普惠金融为目标，致力于服务工薪阶层、自由职业者、进城务工人员等普罗大众，以及符合国家政策导向的小微企业和创业企业。主要经营模式是针对目



标客户群的需求，全力打造“个存小贷”的特色品牌，提供差异化、有特色、优质便捷的存款、理财投资、贷款、支付结算等服务。

另外，京东于2015年4月28日宣布网银钱包更名为京东钱包，网银+更名为京东支付，京东金融还提出围绕京东支付体系，为用户提供全方位金融解决方案。目前京东金融两大主打产品分别为京东众筹和京东白条。根据中国电子商务研究中心监测数据显示，2015年6月互联网电商平台借贷阿里花呗占比14%、京东白条占比9.9%、苏宁任性也有7.9%的使用率。

借助互联网技术从事金融服务的金融机构主要有两类：网商银行和微众银行主要基于互联网从事储蓄和信贷业务；蚂蚁金融、京东金融和苏宁金融等借助互联网从事保险、众筹、信用消费、小额贷款、支付及第三方金融产品销售等多种业态的金融服务。



## 主要参考文献：

- 【1】 焦瑾璞，陈瑾。建设中国普惠金融体系——提供全民享受现代金融服务的机会途径 [M]. 北京：中国金融出版社，2009。
- 【2】 中国金融年鉴 2010-2014。
- 【3】 中国普惠金融研究中心。山东省普惠金融现状研究 [M]. 济南：山东人民出版社，2014。
- 【4】 中国人民银行农村金融服务研究小组。中国农村金融服务报告 2014[M]. 北京：中国金融出版社，2015。
- 【5】 任兴磊。分析与展望：中国中小微企业生存发展报告（2014-2015） [M]. 北京：中国经济出版社，2015。
- 【6】 汇付 - 西财。中国小微企业发展报告 2014.
- 【7】 中国互联网金融报告（2014）。
- 【8】 第一财经新金融研究中心。中国 P2P 借贷服务行业白皮书 2014[M]. 北京：中国经济出版社，2014。
- 【9】 王家卓，徐红伟。2014 中国网络借贷行业蓝皮书 [M]. 北京：清华大学出版社，2015。
- 【10】 零壹财经，零壹数据。众筹服务行业白皮书（2014） [M]. 北京：中国经济出版社，2015。



## Chapter 3: Inclusive Finance in China

Wei Gao

(School of Finance, Harbin University of Commerce)

Since the 'Inclusive Finance' concept was proposed by the United Nations in 2005, the experience of various countries in the world has shown that countries with underdeveloped financial systems and unreasonable financial structures have a greater need for Inclusive Finance. For this reason, Inclusive Finance is of great importance to the economic growth of developing countries. It can not only meet the financial requirements of low-class consumer groups, but also be conducive to the perfection of a financial system.

According to the equal, open and cooperative principle, we obtained all the data for this chapter by searching, collecting, analyzing, sorting and counting literature and websites pertinent to Inclusive Finance based on open information sources. To show the current development situation of Inclusive Finance more objectively, we also imported some third-party reports from reliable sources for the purpose of cross-comparison with proprietary data.

### 3.1 Basic Information on Inclusive Finance

#### (1) The Breadth of Inclusive Finance Service

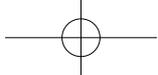
The number of personal bank settlement accounts has been steadily increasing, by the end of 2014, there were 6.473 billion personal bank settlement accounts in China, accounting for 99.39% of bank settlement accounts and showing a year-on-year increase of 15.44%. The number of bank cards issued has maintained a rapid growth, by the end of 2014, a total of 4.936 billion bank cards had been issued in China, showing a year-on-year increase of 17.13%. The RMB loan balance has also increased steadily, at the end of 2014, financial institutions had a loan balance of RMB 81.68 trillion, showing a year-on-year increase of 13.6%, 0.5% lower than it was at the end of 2013.

#### (2) The Depth of Inclusive Finance Service

At the end of 2014, the increment of loans to farmers accounted for 26.1% of all loans to households, showing a year-on-year increase of 2.1%, and the balance of loans to micro small and medium enterprises<sup>1</sup> accounted for 33.5% of all loans to enterprises, showing a year-on-year increase of 2.2%. The proportion of increment of loans to farmers and the

---

<sup>1</sup> Balance of loans to micro small and medium enterprises = Balance of loans to small and medium-sized enterprises + Balance of loans to micro enterprises + Balance of loans to individual business + Balance of loans to owners of micro small and medium enterprises.



proportion of balance of loans to micro small and medium enterprises have tended to increase year by year, but still remain relatively low.

According to statistical analyses of the breadth and depth of Inclusive Finance, it can be seen that its depth is insufficient and differs greatly with the idea of Inclusive Finance, although China has made significant progress in its breadth. Therefore, it is necessary to establish a sustainable Inclusive Finance system that can meet multi-level financial requirements and has complete functions and appropriate competitiveness.

### **3.2 Overview of the ‘Agriculture, Rural Areas and Farmers’ Aspect of Inclusive Finance Services**

In recent years, the financial support to the development of ‘agriculture, rural areas and farmers’ has been continuously strengthened under the support of several departments and various policies and the joint efforts of financial institutions. In 2014, with the slowdown of growth in various loans, the growth of agricultural (forestry, animal husbandry and fishery) loans, loans for rural areas, loans to farmers, and related loans was respectively declined to different extents.

(1) The growth of agricultural loans<sup>2</sup> had continued slowing down, resulting in a decrease of the proportion of loan increment. By the end of 2014, the balance of agricultural loans stood at RMB 3.34 trillion, showing a year-on-year increase of 9.7%, 1.9% lower than it was at the end of 2013. The increment of agricultural loans accounted for 3.3% of the increment of all loans, showing a year-on-year decrease of 0.4%.

(2) The growth of loans for rural areas<sup>3</sup> slowed down slightly and its year-end growth became slower than that of any other loan for the first time. By the end of 2014, the balance of loans for rural areas stood at RMB 19.44 trillion, showing a year-on-year increase of 12.4%, 6.5% lower than that it was at the end of 2013. The growth of loans for rural areas was 0.9% lower than that of any other loan during the same period, the first time the growth of loans for rural areas had been the lowest.

(3) Loans to farmers<sup>4</sup> increased rapidly and its year-end growth continuously exceeded that of loans to households. At the end of 2014, the balance of loans to farmers was RMB 5.36 trillion, showing a year-on-year increase of 19.0%, 5.4% lower than it was at the end of 2013. The growth of loans to farmers was 3.6% higher than that of loans to households during the same period.

---

2 Agricultural loans refer to all loans issued to borrowers to conduct activities in agriculture, forestry, animal husbandry, fishery and other relevant service industries.

3 Loans for rural area refer to all loans issued to rural enterprises, all kinds of organizations and farmers to satisfy their production and operation and consumption needs, including loans to rural enterprises, all kinds of organizations and farmers.

4 Loans to farmers refer to all loans issued to farmers to satisfy their production and operation and consumption needs.



### 3.3 Overview of Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) with Inclusive Finance Services

Small and medium-sized enterprises, micro enterprises, family-owned enterprises and individual business are collectively known as ‘micro small and medium enterprises’. At present, this term mainly refers to economic organizations with highly unified property and management rights, a single kind of product (services), a smaller scale and output value, and fewer employees. The relevant data shows that the final products and services value of micro small and medium enterprises takes up about 60% of the GDP and their tax payments account for about 50% of total national revenues. These enterprises have become an important part of the national economy and a solid foundation for sustained, stable economic growth. They are also playing a significant role in promoting innovation, employment, the urbanization process, maintaining social stability and so on.

According to data from the China Banking Regulatory Commission (CBRC), there were 11.446 million loan accounts of micro small and medium enterprises in 2014, showing a year-on-year increase of 9.9%. Meanwhile, the coverage of finance services for micro small and medium enterprises has been steadily increasing. At the end of 2014, the balance of loans for micro small and medium enterprises to main financial institutions<sup>5</sup>, small rural financial institutions<sup>6</sup>, and foreign banks stood at RMB 15.36 trillion, showing a year-on-year increase of 20.2%. The growth of such loans reduced by 2.3% on a year-on-year basis but was higher by 13.5% and 9.8% during the same period than loans to large and medium-sized enterprises respectively, and 8% higher than that of any other loan. Most micro small and medium enterprises have applied for guaranteed loans and mortgage (pledge) loans, accounting for about 90% of all loans to micro small and medium enterprises. At the end of 2014, nearly 40% of the balance of loans to micro small and medium enterprises had been provided by city commercial banks and rural commercial banks.

### 3.4 The Supply of Inclusive Finance by microcredit companies

The increase of microcredit companies has slowed down. By the end of 2014, there were 8,791 microcredit companies throughout the country, showing a year-on-year increase of 12.1%, 16.8% lower than it was the end of 2013. In 2014, there were 952 new microcredit companies, representing a year-on-year decrease of 807. The growth of loans from microcredit companies slowed down, by the end of 2014, the balance of loans from microcredit companies was RMB 942 billion, showing a year-on-year increase of 15.0%, 23.3% lower than it was at the end of 2013 but 1.4% higher than the increase of loans of

---

5 Main financial institutions refer to Chinese-funded banks (excluding agricultural and commercial banks, rural cooperative banks and village banks).

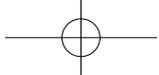
6 Small rural financial institutions include agricultural and commercial banks, rural cooperative banks and rural credit cooperatives.



financial institutions. The regional concentration of loan balance from microcredit companies reduced, by the end of 2014, 56.5% of loan stock was centralized in Jiangsu Province, Zhejiang Province and 6 other provinces and regions. The proportion of the top eight provinces and regions including Zhejiang Province reduced by 0.5% on a year-on-year basis, resulting in a more balanced regional distribution of loans.

### **3.5 Overview of Internet Finance Services**

With the rapid development of Internet technologies in recent years, the Internet has become increasingly prevalent and applied in more and more fields. According to data from the 35th Statistical Report on Internet Development in China issued by the China Internet Network Information Center in 2015, there were 649 million internet users in China up to December 2014, including a total of 31.17 million new internet users throughout the year. Internet penetration stood at 47.9%, increasing by 2.1% on a year-on-year basis. Under such a development background, Internet Finance has developed from nothing and gradually risen into view. At present, China's Internet Finance is mainly represented by the third-party payment mode, P2P network lending mode, crowd funding mode and online microloan bank mode. This chapter will analyze China's Internet Finance in detail from the perspective of the current development conditions of the four modes.



## 第四章 专题研究报告一

# 金融资源配置与普惠金融

【摘要】小微企业和低收入等群体难以获得金融资源的问题日益突出，既是自身发展的瓶颈，也制约着经济和社会发展。尽管政府已经采取一些措施，取得一定成果，但情况没有根本改观。本章基于金融发展理论梳理问题背后的深层次原因，发现采取计划机制色彩较重的金融约束措施配置金融资源使金融供给结构与内生于经济发展的金融需求结构相互不匹配，造成了金融资源错配，导致小微企业等难以获取金融资源。强化市场机制在配置金融资源中的积极作用，结合政府的适当监管与扶植是普惠金融发展的良好解决方案。

### 一、问题的提出

好的金融应该是供求总量与结构都保持均衡的金融，在好金融下，不存在有能力但不能获得金融服务的被排斥群体。对于所有有能力的群体和个人，金融服务的资源是公平的，没有金融歧视。但现实并非如此，小微企业、自就业群体以及三农经济（农业、农村、农民），是中国较难获取金融资源<sup>①</sup>的群体，他们普遍面临融资难与融资贵的问题。融资问题在一定程度上成为影响其发展的瓶颈。

目前，小微企业已经成为中国经济发展的重要支柱。截止到2013年年底，我国小微企业数量达到5606万户（其中个体工商户4436万户），占全国企业数量的94.15%，创造了国内生产总值的60%，吸纳就业人口1.5亿，解决新增就业和再就业的70%，纳税占国家税收总额的50%<sup>②</sup>。在中国经济发展进入新常态下，小微企业对社会的贡献更加重要。但与其贡献极不对称的是，小微企业得到的金融资源很有限：2014年年末小微企业贷款余额15.26万亿元，仅占企业贷款余额的30.4%。小微企业的得到的资金相对贵：根据2014年对江苏常州市41家小微企业的调查<sup>③</sup>，银行给小微企业贷款的平均年利率为8.3%，高于同期银行一年期贷款利率2.1个百分点。根据辽宁银监会的测算，小微企业银行融资成本年化利率是12.75%（徐扬，2013）。除银行贷款以外，小微企业其他重要融资渠道是委托贷款、民间融资、小额贷款公司，信托租赁和融资租赁等。根据研究，其中委托贷款的利率大约在10%左右，信托融资和租赁融资的利率大概在10%–14%（黄金老，2013），有息民间借款利率平均为18.1%（西南财经大学中国家庭金融与研究中心等，《中国小微企业发展报告2014》）。对小额贷款公司贷款利率的测算结果为20%–27%（赵昌文，2015）。

在中国金融化率很高，金融资源供给总量充足的宏观背景下，对中国经济增长贡献突出

①本章的金融资源概念均指金融组织提供的金融服务资源，包括资金资源、人力资源和管理资源等。

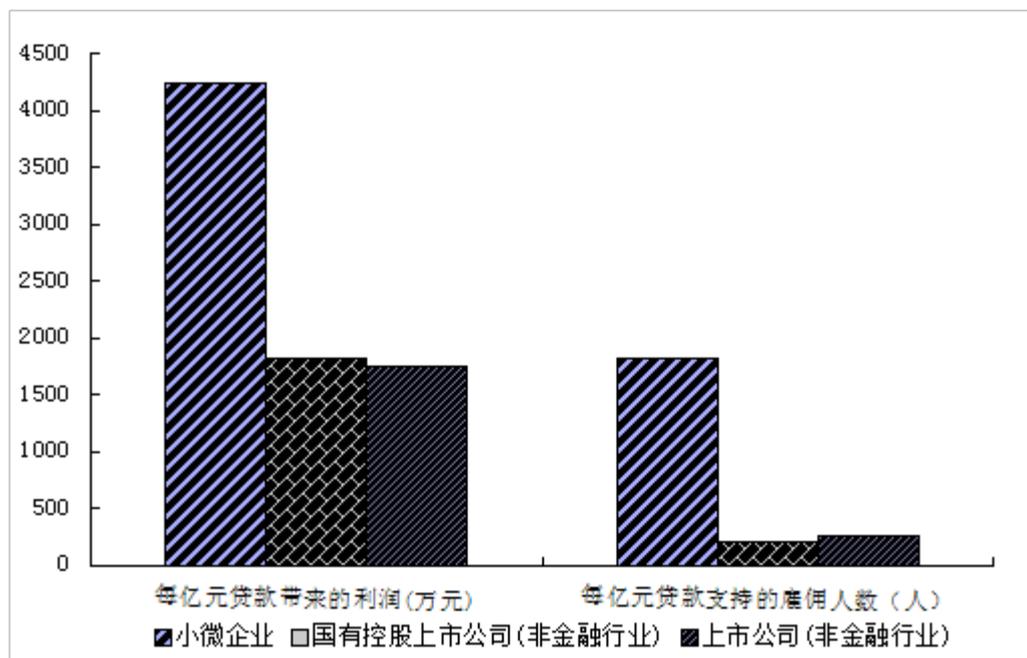
②资料来源于国家工商总局《全国小型微型企业发展情况报告（摘要）》

③资料来源于商务部网站：<http://www.mofcom.gov.cn/article/resume/n/201404/20140400548682.shtml>



的小微企业、自就业群体（包括三农）却面临如此融资困局，为什么会出现这种局面？是因为小微企业的投资回报率太低吗？从图表 4-1 可以看到，小微企业的贷款回报率远远高于上市公司和国有控股上市公司，每亿元产生的净利润为 0.43 亿元，是上市公司或国有控股上市公司的 2.4 倍，按照市场规则，信贷资源理应流向小微企业，但现实反其道而行之。显然，还存在更深层原因阻碍中国的金融资源流向小微企业。

图表 4-1 小微企业与上市公司（非金融行业）的银行贷款效率差异



资料来源：汇付 - 西财发布的《中国小微企业发展报告 2014（简要版）》。

金融最基本的功能是动员储蓄和配置资金。好的金融是有效配置资源的金融，应该使稀缺的金融资源流向回报高的产业或企业。本报告从金融资源配置的角度入手，探讨影响中国小微企业融资难问题的深层原因，为政府推出有效的政策法规，帮助解决小微企业融资难问题提供政策依据。

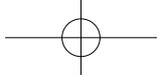
## 二、合理的金融资源配置

金融服务于实体经济，好的金融应该是有效配置资源的金融，不存在金融与实体经济的脱节，因而相对于实体经济需求来说，不存在金融供应总量的过度与不足和结构上的过度与不足。如果出现金融供求不匹配的问题，就说明金融资源配置出现问题。所谓合理的金融资源配置，就是指按照这种配置，能形成与经济结构相匹配的金融结构。

### （一）金融与经济增长的关系

为什么金融资源的配置一定要形成与经济结构相匹配的金融结构？对这个问题首先要从金融与经济增长关系的角度理解。理论界从金融在经济增长中的功能、金融深化理论和金融结构理论三个方面做了深入讨论。

很早人们就认识到金融发展对经济增长有积极促进的作用。20 世纪初，熊彼特提出企业家才能和技术创新在信贷或金融市场支持下才能发挥其良好的经济功能，促进经济增长 (Joseph A. Schumpeter, 1912, 1934)。20 世纪 70 年代初，Mckinnon (1973) 和 Shaw (1973) 在其金融深化理论中首次系统讨论了金融与经济发展的关系，提出利率管制等金融抑制措施具有消极作用，阻碍经济增长，金融自由化可以加快经济增长。金融自由化的主张成为韩国和乌拉圭等一些发展中国家金融改革的理论指导，掀起了 20 世纪中期以后包括发达国家在内的全球金融自由化浪潮。但 20 世纪末多次金融危机的发生使学者们开始全面思考金融自由化的主张。人们发现金融自由化理论存在缺陷，因为该理论建立在一般均衡理论上，其完



全信息和利润最大化的假设前提在现实中并不一定满足，所以金融自由化并不是放之四海而皆准、任何发展阶段都可实施的金融实践路线图。

人们发现在金融体系演进过程中，不同国家、同一国家不同发展阶段的金融结构呈现出不同特征，这引起人们对金融结构与经济增长的关系思考，而不是浅尝辄止，止步于金融发展水平对经济增长影响的层面。所谓金融结构，是金融体系内各种金融制度安排的相对构成比例（林毅夫等，2009），依据不同的考察角度有不同的划分结果，如金融市场与金融中介（银行等）、货币市场与资本市场及其正规金融与非正规金融等。Goldsmith(1969)是最早从金融结构的视角系统研究金融与经济增长关系的学者。他给出了金融结构静态差异和动态变迁影响经济增长的分析框架，指出应该分析不同国家金融结构的差异造成的金融发展差异，进而经济增长差异，以及各个国家不同发展阶段金融结构变迁导致的金融发展的不同特征及其经济增长特征。以后有大量学者对此展开研究，得到的结论不尽相同，大致有金融结构无关和相关的分歧（Demirguc-Kunt & Levine,2001; Allen & Gale,2000; 林毅夫等，2006、2009、2012等）。

坚持金融结构无关观点的人认为金融深度和法律制度是影响金融发展与经济增长关系的主要因素。从金融深度看，完美市场上利率决定资本的流动方向，是资金配置的核心变量，所以影响经济增长的是金融深度，金融结构与经济增长无关；从法律制度的角度看，健全的法律制度能够很好保护投资者利益，提高投资者投资的积极性，促进经济增长（La Porta,et al,2000;Stulz,2001）。法律制度的观点实质上是金融深度观点的补充，金融结构无关论的核心理念是，完善的市场可以有效解决金融资源配置问题，因而不存在下文即将提到的金融结构与经济结构之间的错配。但问题是，如果市场不完善呢？

关于金融结构相关的讨论侧重于金融体系中银行与资本市场孰重孰轻会有怎样的经济效果。一种观点认为银行相比资本市场对经济增长的积极作用更大，因为银行对企业的外部监督治理和风险管理做的更好（Aoki & Patrick,1994;Beck,et al,2001），特别是在法律法规不健全的市场环境下，银行通过合同配置资源效率更高（Gerschenkron,1962;Rajan & Zingales,1999）。资本市场的缺陷是信息搜寻成本太高且动力不足（Stiglitz,1985）。与银行为主更好的观点相反，认为资本市场比银行配置效率更高。因为资本市场提供投资分散化的机会，降低风险，激励资金供给（Beck,et al2001），资本市场还提供了接管与并购机制来约束经理人（Stulz,2001）。另外，资本市场相比银行能够为企业研发和创新所需资本，而银行不享有风险收益没有动力提供风险资本（Rajan,1992）。我们以为，金融结构相关论的这些说法实际上也是在讨论市场完善与否对于金融资源的配置效果。

Allen & Gale(2000)和Boyd & Smith(1998)等人的实证研究发现，在经济发展的不同阶段银行与资本市场在经济增长中的相对重要性会变化，这个研究给我们的重要启示是，金融结构与经济增长之间的关系是动态变化的，推动变化的重要动力可能来自经济发展。研究金融对经济增长的影响，可能更加需要关注金融结构与经济发展以及经济结构的匹配性。

## （二）金融结构和经济结构相匹配

林毅夫等（2009、2012）以新结构经济学为理论基础，将实体经济的结构特征纳入分析框架，基于金融结构和实体经济结构的匹配性，考察金融对经济增长的作用。他们认为一个国家在特定发展阶段具有特定生产要素禀赋组合，要素禀赋组合决定了要素价格，最终决定了与之相适的行业结构、风险特征和企业规模。由于不同行业的企业风险特征和规模差异对金融需求有所不同，而不同金融制度在资金动员与配置、信息处理、风险管理和公司治理等方面各具优势，因此，特定发展阶段的经济结构形成的金融结构需求，与特定金融制度下形成的金融供给结构相对应，形成金融供求结构上的匹配。当金融供给的结构符合当前产业结构或经济结构产生的金融需求时，金融体系就能有效支持实体经济，促进经济可持续和包容性发展。此时的金融结构为最优金融结构，当金融结构偏离最优金融结构时，金融具有消极作用，无助于经济增长，甚至具有阻碍经济增长和降低收入等负面影响。林毅夫等人的金融结构与经济结构相匹配能够促进经济增长的观点得到了实证研究的支持。Demirguc-



Kunt、Feyan & Levine(2011) 运用跨国样本数据对金融结构偏离最优金融结构与经济增长速度之间的关系进行考察，发现大的金融结构供求缺口和较低的经济产出正相关。

金融结构内生于经济结构，随着经济结构的调整，最优金融结构也在不断调整，偏离最优金融结构的金融体系，这种金融不是好的金融，无助于构建好的社会。合理的金融资源配置就是使金融供给结构符合当时经济结构决定的金融需求结构。

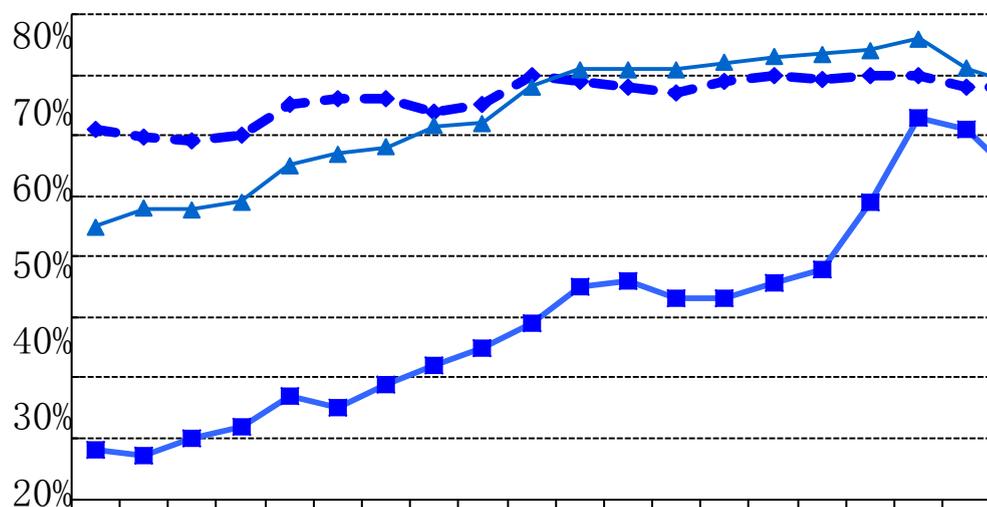
### (三) 中国事实

1949 年到 1979 年经济全面改革开放以前，中国在长达 30 年的时期内实行高度集中的计划经济，经济发展的重点是重化工业。重化工业的行业资本密集度高、企业规模大。必须有大银行和发达的证券市场才能满足资本密集型产业的金融需求。在金融业高度集中和高度管制的情况下，自然形成以国有大银行为主体的金融结构，满足以重化工业为主体的经济结构产生的金融需求。在资本稀缺和储蓄分散的背景下，政府通过价格控制(利率和汇率限制)、严格地准入制度等干预措施，提高资本的动员能力，以极低的利率迅速筹集资本。低利率刺激了投资需求，在有限资本供给无法满足的情况下，政府通过“信贷配给”解决供求矛盾。这个过程中，政府主导的大型国有银行扮演了配给金融资源，服务国有大型工业企业的职能。在这个时期，国有大型银行是金融的代名词，不存在非国有银行、小型银行以及非银行金融机构，更不存在资本市场；大型国有企业是银行客户的代名词，不存在小型民营企业的银行客户。大银行代表的大金融对应大型工业企业，金融结构很好地服务于经济结构。

1979 年改革开放以后，中国经济发展模式渐进转轨，国有计划经济逐渐让位于市场经济，经济结构进入多元化发展，民营迅速崛起，社会的金融需求结构不再是重化工业主导的大型工业企业的需求结构，而是不同行业形成的多元化结构：金融需求的企业不仅是国有企业，更多的是民营企业；不仅是大型企业，更多的是中小微企业，不仅是重化工业企业，还有种类繁多的其它行业。国家工商总局的统计数据显示：截止到 2014 年私营企业已达到 1546.37 万户；截止到 2013 年年底，我国小微企业数量达到 5606 万户（其中个体工商户 4436 万户），涵盖了国民经济的 859 个行业小类。经济结构多元化形成了多元化的金融需求。

但是，与经济结构的变革从而全社会金融需求结构的迅速变革相比较，金融供给结构的变革十分缓慢。首先，依然是银行间接融资为主导的金融结构，直接融资规模小。我国直接融资占比低于中等收入国家和高收入国家（图表 4-2）。其次，银行体系中大银行依然占主要比重，小银行占比低。规模较大的国有商业银行和股份制商业银行提供了银行总贷款的 77%，即大银行支配了大部分信贷资源（图表 4-3）。这种结构决定了我国大部分金融机构依然是以大企业为服务对象，并没有随着经济结构的变化，小微企业金融需求的增加而发生相应的变化。

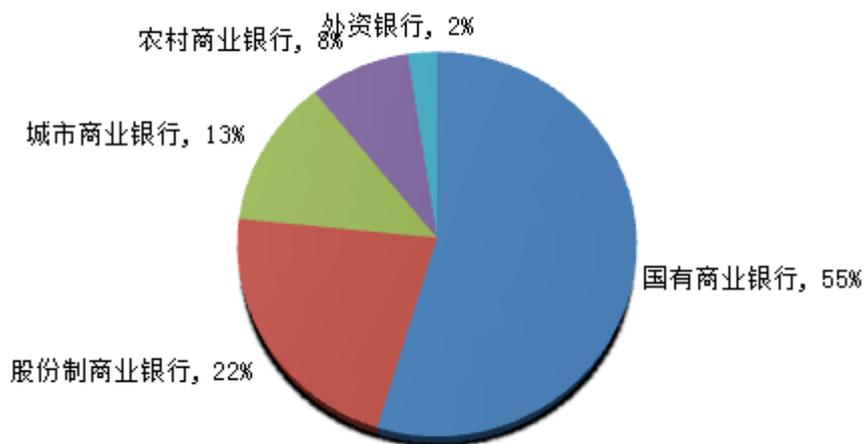
图表 4-2 直接融资比例变化趋势及其国际比较





资料来源：世界银行

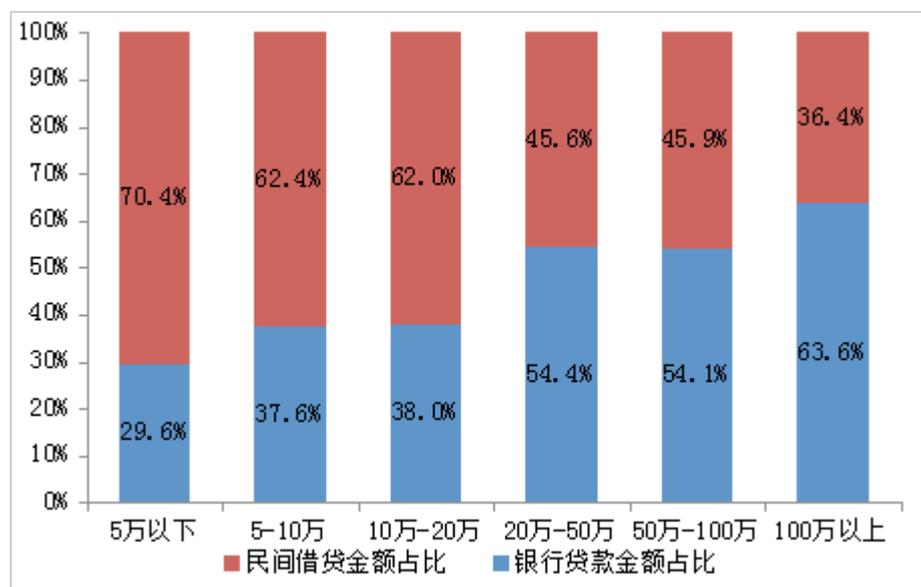
图表 4-3 各类银行近 5 年发放贷款总额的相对比例



资料来源：中国银监会

根据世界银行统计，至 2012 年中国小微企业获得贷款的比例仅为 13.9%，远低于新兴经济体中的其他国家（图表 4-5）。而小微企业中，规模较大的小微企业才能更多的从银行获得借款，规模在 5 万元以下的小微企业主要依赖民间借贷（图表 4-4），因为支配着大多数信贷资源的大银行主要贷款投向是大中型企业（图表 4-6）。除信贷资源外，小微企业从银行获得其它金融服务也很艰难。如巴曙松课题组 2013 年对小微企业的调查表明，62% 的小微企业从未使用过私人银行和贵宾理财服务，主要原因是大银行不愿意为资产规模太小的企业提供类似服务。中国金融体系对小微企业金融供给不足，对大企业金融供给过度，形成金融资源错配。这种错配是大银行为主的金融结构和大量小微企业居于重要地位的经济结构不匹配所致。

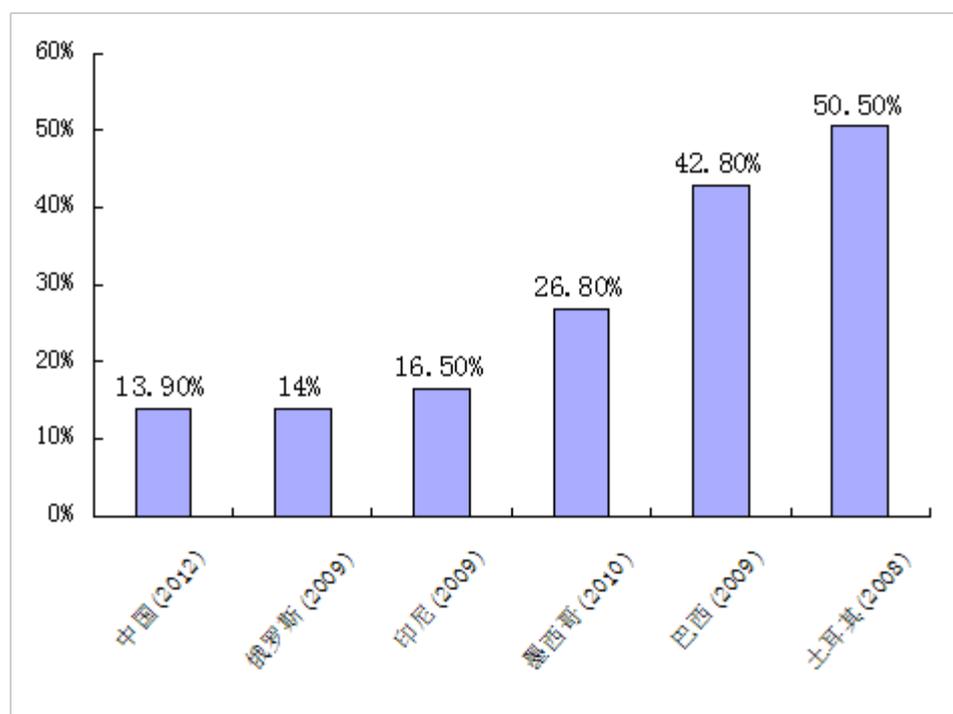
图表 4-4 小微企业借债规模与借债渠道



资料来源：汇付 - 西财《2014 中国小微企业发展报告（简要版）》



图表 4-5 主要新兴经济体小微企业中获得贷款的企业比例

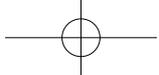


资料来源：World Bank Enterprise Surveys(2008–2012)

中国的传统大银行在商业模式、机构设置以及员工素质和人力资源成本方面，都是按照服务于大中型企业设计的。大中型企业有相对完善的管理、规范的财务报表、大量可抵押资产、较高的知名度甚至政府背书（国有企业），单笔贷款至少 1000 万元，大银行根据企业的资金需求特征和风险特征形成一套与之适应的贷款管理模式。这种模式下，银行和企业的金融交易都可以达到经济利益最大化。如果让传统大银行为中小微企业服务，做小微金融，除非管理制度、组织结构发生质的变化，否则既不经济也不安全。因为中小微企业的经营特征和风险特征完全不同于大中型企业。他们的单笔借款金额在只在 50 万 -1000 万元之间，可抵押资产很少、管理不完善、缺乏规范的财务报告（甚至没有），所以用传统大银行贷款管理方法做小微贷款，几乎寸步难行。相反，地域性的小型金融机构（社区银行、信用合作社、小额贷款公司等），以及经过“改装”的专门做小微金融的大型金融机构（类似于新加坡淡马锡的机构），在小微金融领域比传统大银行具有比较优势。

小微金融业务领域，小微金融机构与传统大银行的比较优势在于，首先，对分散风险的要求不同。由于小微金融机构服务对象的抵押资产少，信息资料不完整，信用风险高。这要求金融机构必须通过分散投资来对冲风险，大银行不必如此在意；其次，信息处理技术与处理能力不同。传统大银行是多重层级组织，信息收集者往往不是信贷决策者，多重委托代理关系使个人收集软信息激励不足，其决策主要依赖经过审计的财务报告等硬信息，小银行组织结构扁平化、简单化，信息生产者往往是贷款的决策者，有动力获取小企业的软信息，且只能依据软信息为小企业服务，没有硬信息可用 (Pertersen,2004;Stein ,2002)。因此，从克服信息不对称能力来讲，大银行具有为大企业提供金融服务的比较优势，小银行则有为小企业提供金融服务的比较优势；最后，成本差异。传统大银行的单笔贷款额度大，成本相对可以高些，但如果按照同样的单笔贷款成本做多个小额贷款，成本会大幅度加大。小银行的特殊运营结构设计和人力资源成本，使其可以负担小额多笔交易并有盈利。

来自美国和中国的事实可以证明小银行服务小微企业相对传统大银行的比较优势：中国的国有商业银行规模是最大的，为小微企业提供的贷款占其全部贷款总额的 25%，而规模最小的农村商业银行为小微企业提供贷款的比例高达 75%( 图表 4-6)；同样的证据来自美国，美国资产规模大于 500 亿美元的银行为小企业的贷款占其全部贷款的 22%，而资产规模小

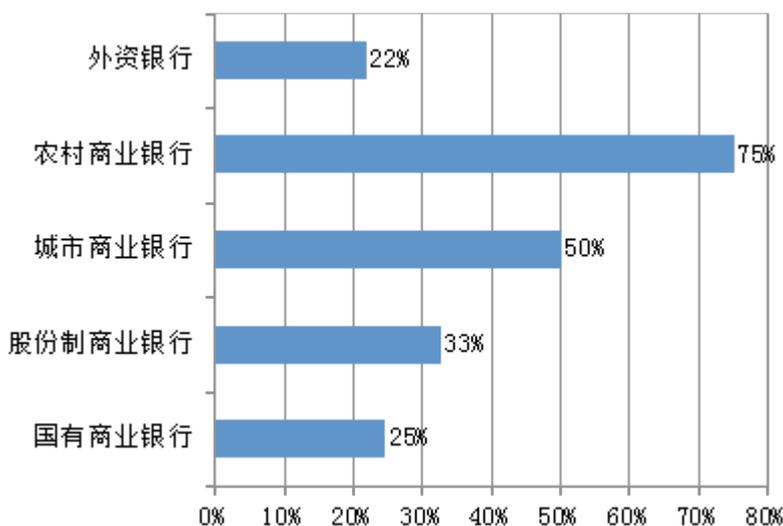


于 1 亿美元的银行为小微企业提供的贷款比例高达 86.4%( 图表 4-7)。

综上所述，银行业存在基于规模的专业分工。传统大银行主要为大企业提供服务<sup>①</sup>，小银行适合给小企业提供金融服务。除非传统大银行在组织结构和业务流程上做适应于下为金融业务的调整。因此，从经营本质上说，传统大银行缺乏为小企业提供服务的经济上的动力机制。

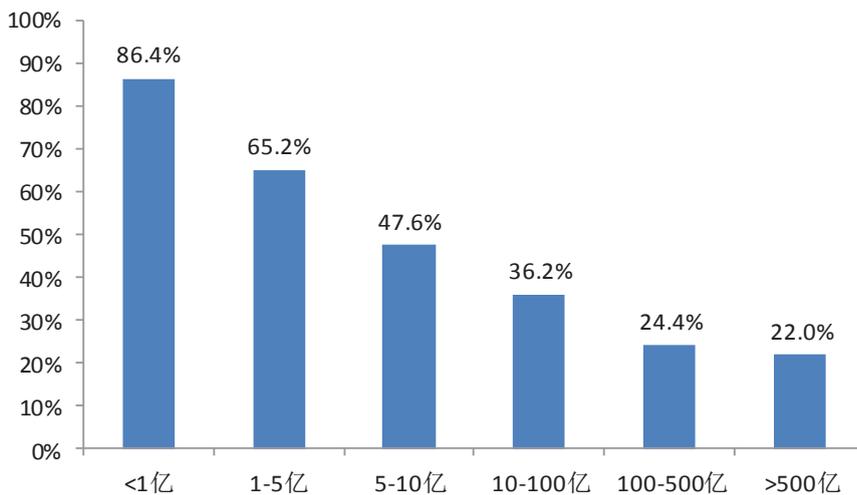
尽管中国存在多个规模庞大的全国性银行，大中型企业可以得到很好的金融服务，但是还有更多的小微企业和自就业个人并没足够多的与之对应的小银行为其提供服务，存在结构性的金融服务不足。对此种现象，我们可以用每 10 万人拥有金融分支机构数的国际比较做大致的大致表达( 图表 4-8)。从图表 4-8 可以看出，中国单位人口获得的金融资源低于发达国家，这在中国这个以传统大银行为主，而且大银行以服务于大型企业为主的国家，间接地表明小微企业获得的金融服务也远远低于发达国家。存在严重的金融资源错配。

图表 4-6 各类银行贷款中小微企业贷款占比

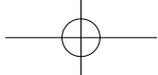


资料来源：中国银监会

图表 4-7 美国不同规模银行对小微企业贷款余额占银行贷款总额比重



<sup>①</sup>除专门从事小微金融业务的大型金融机构以外。



资料来源：转引自经济体制改革论坛：如何根治融资贵难题，中国人民大学中国经济改革与发展研究院，2015年4月。此为美国2011年数据。

图表 4-8 2012 年全球主要经济体每 10 万人拥有的银行分支机构数

中国	美国	日本	德国	法国
7.72	35.26	33.92	13.9	38.83

资料来源：世界银行

### （三）金融资源错配的经济和社会后果

中国金融资源错配的直接后果是大量小微企业无法得到足够的信贷资源，制约其进一步发展。但金融资源错配对于经济与社会的负面影响还不仅仅如此。

首先，金融资源错配会制约经济增长。如果目前的金融结构不发生改变，随中国民营经济的比重加大，以及创业企业的增加，小微企业和自就业群体融资难问题会更加严重，小微企业对中国经济增长的推动力会减弱，这对中国经济转成功转型将带来极为不利的影响。

其次，在金融资源错配下，大企业得到的金融服务过剩，形成金融资源浪费，社会成本加大。例如有不少大型国有企业集团利用融资的便利条件低成本获得资金，然后以较高利率贷放出去以获取利差收入。这种做法即不必要地延长社会金融链条，较大金融风险，又推高了社会融资成本。

第三，金融资源错配背后，是以少数大银行为主的金融垄断格局。金融垄断下的高额利润吸引更多的社会资源，包括优秀的人才资源流向金融部门，而不是实体经济部门，形成创新性要素的“脱实向虚”。经济长期增长取决于创新（Schumpeter,1939），如果没有创新性生产要素流入实体经济部门，创新活动是空谈，也没有经济的长期可持续增长（Philippon,2010;Kneer,2013）。事实上，金融资源配置有双重内涵：一是金融资源本身被配置；二是通过金融资源的配置，来配置其他经济资源。没有合理的“被配置”，就无法合理地配置创新性生产要素等其他经济资源，金融功能也就丧失。

第四，大量金融资产在少数大银行聚集，超出大企业的金融需求，通过非银行金融机构二次配置到实体经济部门，降低了资金配置效率。如高达 20 万亿的银行高收益理财产品，通过信托部门流入到影子银行体系，推高了融资成本，也增加了金融体系的不稳定性。从融资角度看，经济体中投机性融资和庞式融资比重增加，金融不稳定性增加（Minsky,2010）。

最后，金融资源错配导致金融资源分配的不公平，造成个人和企业实现自身发展机会的不公平。没有机会公平，就会使结果显失公平。这种发展机会的不公平会加剧社会贫富两级分化，不利于社会和谐与稳定。合理配置金融资源的最终效果，就是给予每一个有能力的个人、企业公平获取金融资源选择权利，使其有公平的机会自我发展。

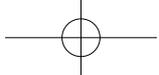
### （四）普惠金融与调整金融资源配置

中国目前金融资源错配的主要表现是对小微企业及自就业群体的信贷资源供给不足。因此，急需发展对这个领域的金融服务。

根据本绿皮书的研究，中国现阶段的普惠金融的服务对象，是包括三农、中小微型企业、个体工商户、社会低收入人群、创业和失业人群、特殊群体（如残疾人）等在内的群体。普惠金融以机会平等和商业可持续原则，在成本可负担的前提下，通过合理的价格，有效、全方位和持续地提供及时的、方便的、差别化的金融服务，实现金融资源供求平衡，缩小贫富两极分化，推动社会和谐发展的金融体系。因此，金融资源配置的合理化调整，有助于填补现有金融结构失衡留下的供求差距，实现普惠金融可持续发展。

## 三、金融资源配置机制与普惠金融发展

但是，如何在现有金融资源配置格局下实现普惠金融发展，或者说如何实现金融资源的



调整，保证其形成合理的配置效果？这涉及到金融资源配置机制问题。纠正金融资源错配的核心是理顺其配置的机制，唯有此，才能使金融结构内生于经济结构的变迁，为普惠金融可持续发展消除机制障碍。

根据中国目前的金融资源配置中存在的问题，实现合理金融资源合理配置的核心机制应该是市场机制。

### （一）金融资源错配的原因是调节机制失灵

按照新古典经济学的观点，调整金融资源配置的力量来自于市场（无形之手），前提是市场是完善的，存在充分竞争。但现实证明市场并不总是完善的，并且人们发现充分竞争也不是灵丹妙药，竞争也可能会导致垄断。因此依靠无形之手配置资源有缺陷。调整金融资源配置的另一只手是政府调节。但更多的事实证明，政府这个有形之手的调节也会带来很多问题。无论有形之手还是无形之手，只要调节失灵，都会导致金融资源不能顺利流向最需要的经济部门，出现金融资源的错配问题。

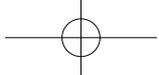
图表 4-9 利率市场化改革进程

时间	政策调整
2012年6月8日	将金融机构存款利率浮动区间的上限调整为基准利率的1.1倍； 将金融机构贷款利率浮动区间的下限调整为基准利率的0.8倍。
2012年7月6日	金融机构贷款利率浮动区间的下限调整为基准利率的0.7倍。
2013年7月20日	全面放开金融机构贷款利率管制。
2014年11月22日	金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍 调整为1.2倍
2015年3月1日	金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.2倍 调整为1.3倍
2015年5月11日	金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍 调整为1.5倍
2015年8月26日	放开一年期以上（不含一年期）定期存款的利率浮动上限， 活期存款以及一年期以下定期存款的利率浮动上限不变。

资料来源：中国人民银行

我国长期实行严格的金融管制，尽管经济改革以来经济结构发生了变化，但政府主导下金融资源配置机制没有本质上的变化。管制利率、市场准入限制等金融约束措施依然在不同程度上延续。在利率管制下，很长时期内我国全社会的银行存贷款利率由人民银行统一制定。从2012年6月份开始存贷款利率浮动区间逐步加大，2013年7月全面取消贷款利率管制。截止到目前，活期存款和一年期以下定期存款仍然存在浮动限制（图表4-9）。利率管制使利率这个资金的价格失去了准确反映资金供求状况，引导金融资源流向金融资源稀缺部门的功能。

在严格的市场准入限制下，我国金融机构以大型国有银行为主，尽管改革开放后增加了股份制商业银行及其他类型金融机构，但民办的、小型的金融机构还是受到严格限制。尽管法律法规没有对民营资本设立银行机构特殊限制，但主管部门对民营资本发起设立银行持有审慎态度。1996年中国工商联发起组建民生银行第一家民营银行后，2006年银监会鼓励符合条件的民营资本参与银行业金融机构重组改造。直到2013年7月，《国务院办公厅关于金融支持经济结构调整和转型升级》的指导意见提出“尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行”，由“参与”到“发起”迈出了实质性步伐，但是目前为止仅有前海微众银行、天津金城银行、温州民商银行、阿里银行和上海华瑞银行等5家民营银行被批准设立。虽然利率市场化改革只差最后一步，但放开市场准入限制则没有根本改观，放开市场准入限制严重滞后于利率市场化改革进程，限制了金融服务供给端的自由竞争，大银行形成的寡头垄断格局无法被打破。即使允许利率自由波动，大银行迫于竞争压力调整利率的动力不足，依然



能够控制金融资源。只有金融机构的自由进出和利率的自由调整两个条件同时具备，市场机制才能发挥作用。这对于服务于小微企业和自就业群体的普惠金融发展是至关重要的。

政府很早就发现由于中国金融结构变化滞后于经济结构变化带来的小微企业融资困难问题，并通过行政命令、政府补贴等方式干预和引导金融资源流向小微企业。如 2013 年 9 月，银监会颁布《中国银监会关于进一步做好小微企业金融服务工作的指导意见》，明确要求保证实现“两个不低于”目标，即要求各银行业金融机构在商业可持续和有效控制风险的前提下，小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，增量不低于上年同期。但是，行政干预的最大问题是缺乏效率。由于缺乏有效激励机制，各类银行可以采取各种办法规避行政干预，比如无动于衷，或者虚报执行结果，冒领政府补贴等，导致政府调节的效率很低。

因此，对于中国的普惠金融发展来说，目前以政府为主导的金融资源调节机制是存在严重缺陷的，它阻碍了资金的自由流动，使金融结构无法内生于经济结构变迁。需要增加市场调节的力度。

## （二）需要发挥市场调节机制的作用

建立完善的市场机制主要是退出金融约束制度，具体的说，包括推进利率市场化进程、放开准入限制、打破刚性兑付、政府谨慎介入零售市场和发展多层次资本市场等，通过这些措施的实施，强化金融体系的竞争程度，充分竞争的结果是融资成本下降和金融服务的“客户下沉”，这是金融普惠化的市场化解决路径。

### 1. 推进利率市场化

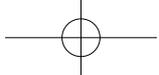
市场机制的核心是供求机制形成的价格机制，价格反映资源的稀缺程度，通过价格机制引导资源的合理配置，把有限资源配置到高效率的经济部门。这也是亚当·斯密《国富论》所倡导的通过“看不见的手”配置资源。长期以来，我国的资金价格——利率并不是供求均衡形成的，是中央银行给定，尽管 2013 年以来政府允许利率有更大空间的浮动（图表 4-9）计划经济时期，实施管制利率的最大好处是，第一，有利于控制金融秩序，便于金融权力集中和储蓄集中，为实现经济赶超战略提供资金支持；第二，有利于形成利差保护，增强国有银行资本实力，便于政府实施经济干预计划。但随着经济发展及经济结构变迁，政府管制利率的负面作用开始凸显。由于缺乏价格引导以及金融垄断，金融供给顺应经济结构变化的调整过程十分缓慢，导致越来越严重的金融资源错配。因此，合理配置金融资源必须改变资源配置的调节机制，发挥利率的价格引导功能，让利率市场化以反映资金的稀缺程度，帮助资金其自动配置到效率更高回报率更高的经济部门。

鉴于小微金融、自就业群体存在较大的资金需求和较少的资金供给，市场化的利率能迅速引导资金流向这些被传统金融排斥的群体。因为放开利率上限后，金融机构的回报能够覆盖其金融服务成本，逐步缓解金融机构依赖财政补贴提供微金融服务的局面，提高他们做微金融的自生能力和可持续能力。否则，单纯依赖政府调节之手，会出现：1）金融机构变相收取各种服务费用，弥补服务成本，造成秩序混乱，加大监管难度；2）金融机构退出微金融供给市场，客户被迫支付更高的成本，或选择非正规金融渠道获取金融服务。

### 2. 放开市场准入

放开市场准入限制的积极作用是，第一，可以提升金融机构供给端的竞争程度，以降低融资成本，改善金融服务水平。放开市场准入限制是利率市场化的配套改革措施，如若不然，在缺乏足够竞争的情形下，仅仅依靠利率市场化降低融资成本和纠正资源错配可能会适得其反；第二，可以一定程度上使非正规金融正规化，使影子银行体系萎缩，提高资源配置效率且大大降低系统性金融风险；第三，消除对微型金融机构如小额信贷机构的准入限制，改善金融结构，提高金融体系为小微企业、农户等弱势企业和地区提供金融服务的能力，建立实现金融普惠化的必要条件。

从发展普惠金融的角度看，放开市场准入限制就是要做到，第一，放宽各类资本的进入，特别是鼓励民营资本进入。加快民营资本进入微型金融领域，鼓励他们发起或参与中小型银行、村镇银行、农村资金互助社、小额信贷机构和信用担保公司等，不折不扣地落实国务院



的“新 36 条”<sup>①</sup>；第二，放宽外资金金融机构进入。加入 WTO 后我国银行业的改革发展已经具备了外资银行过度冲击的能力。此时引入外资金金融机构，可以提高竞争程度，还可以引入先进的金融机构经营管理理念和风险管理技术；第三，放宽分支机构的准入。这是推动金融服务“下沉”，为基层和大众群体提供服务的必要。

放开市场准入限制的同时，还需要完善金融机构的退出机制，通过进入与退出的有机统一，实现优胜劣汰的良性调整。同时需要尽快完善金融机构破产的相关立法和执法。

### 3. 打破刚性兑付

刚性兑付是中国的特有现象，指理财资金出现风险、产品可能违约或者低于预期收益时，发行方或者渠道方保证其本金和收益的兑付。刚性兑付目前在中国流行的原因是那些有政府做隐性担保的投资产品，如对我国地方政府融资平台<sup>②</sup>、国有企业或者地方大型企业的投资产品等。刚性兑付扭曲了市场定价机制，破坏了风险定价能力。表面上化解风险，实际上将风险推后、累积，造成了显失公平的融资环境。

对于普惠金融的服务对象小微企业来说，刚性兑付会导致他们融资更难。因为：1) 刚性兑付拉高了市场的无风险收益率。被隐性担保的企业或者地方政府融资平台的高收益率产品从来没有发生无法兑付的事实，投资者把这样的高收益率当作无风险收益率；2) 刚性兑付扭曲了风险收益特征，造就了“低风险高收益”的金融产品，推高了小微企业的融资成本。刚性兑付的背景下，国有企业、地方大型企业和地方政府融资平台在公募债市场上推出的是“低风险高收益”的金融产品，而小微企业只能参与中小企业私募债市场，其背后没有隐性担保和刚性兑付，推出的是“高风险高收益”的金融产品。在“低风险高收益”与“高风险高收益”之间，投资者肯定会选择前者，形成了对小微企业融资的“挤出效应”。

打破刚性兑付可以考虑如下措施：首先，以银行理财产品为切入点，逐步提高投资者的风险意识，破除预期收益率就是实际收益率的错误认识。为此商业银行多发净值型产品，降低发行提供预期收益率的产品发行规模；划清银行理财产品业务和信贷业务的边界；强化理财产品资金管理的信息披露。其次，转变监管理念，给予债券违约一定的容忍度，监管的核心转到信息披露上、转变到营造公平公正公开的市场环境上。最后，划清政府融资和企业融资的界限，肃清“准市政债”的城投债。

### 4. 政府谨慎介入小微金融零售市场

政府扶植普惠金融发展的一个重要手段是对小微金融机构提供政策和资金的扶植。政府扶植可以通过直接介入小微金融零售层面实现，一般是政府通过国有银行或者其他金融机构代理政府在小微金融的零售层次直接提供金融服务；政府也可以通过间接介入的方式实现扶植，间接介入一般是政府通过资金批发的方式引导资金流向零售金融机构，由零售机构进一步为特殊群体提供信贷。

无论直接介入还是间接介入，政府介入小微金融零售市场的初衷是帮助无法得到正规金融服务的群体提供信贷服务，推动普惠金融发展和促进经济增长。但许多证据表明这样做并不一定能实现预期效果<sup>③</sup>。CGAP(2006)对此现象的解释是，首先，这种方式容易受到政治的影响，成为政治寻租的工具，最终获取贷款者往往是政治关联较强或者非贫困群体；其次，贷款者容易将其作为一种政府的馈赠，偿还贷款的意识不高，导致了较低的还款率事实；最后，低利息率不能使金融机构覆盖其成本，只有政府的持续补贴，这种方式才能可持续。因此，政府介入小微金融零售市场并不一定是一种高效且可持续的资金配置方式，必须谨慎使用。

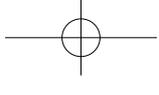
### 5. 发展多层次的资本市场

发展多层次资本市场的意义在于进一步提高资本市场为大企业服务的能力，释放银行为

<sup>①</sup>国发[2010]13号《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》。

<sup>②</sup>地方政府融资平台一般指地方政府投资设立，由地方政府拨入资源，为地方政府融入大量资金的国有企业，大多以投资管理公司的形式出现，操作为平台公司融入资金，地方政府将资金拆出，用于地方建设，但从2009年起，国家开始限制地方政府平台公司融资，今年规定不得新增贷款，安居工程房建设除外。

<sup>③</sup>详见焦瑾璞(2009)给出的IMF(2005)和IDB(2004)等提供的证据。



大企业提供的信贷资源，使其更多地为小微企业服务。即通过强化资本市场与银行竞争，倒逼大银行调整经营战略，客户下沉。发展多层次资本市场，一是完善创业板、中小企业板和新三板等融资平台，为中等企业或者创新性企业提供融资渠道，同样有利于银行信贷资金下沉；二是发展债券市场，提升债券市场规模，同时要打破债券市场的刚性兑付，有利于降低无风险收益率，降低社会融资成本。

上述利率市场化、放开准入限制、打破刚性兑付、政府谨慎介入零售市场和发展多层次资本市场等各项措施需要统筹安排、协同推进，才能收到良好的改革效果，否则可能会付出更大的代价。例如，没有放开市场准入限制，盲目推进利率市场化，可能会使融资成本不降反升。

#### 6. 需要有其它的改革配套措施

金融与整个经济系统密切相连，中国金融资源配置的调整也需要与其他经济政策配套而行。

首先，调整产业政策，促进产业结构优化升级，降低房地产、基建和产能过剩产业对资金的“虹吸效应”。长期以来，我国经济增长过度依赖房地产业和基建，对小微企业融资形成挤出效应，体现在两个方面：一是资金需求规模相当大，银行体系内的资金难以满足其融资需求，还需影子银行体系内的资金来满足，如2013年两大产业的外部融资需求为12万亿，而当年新增人民币贷款才8.89亿元，存在较大缺口。两大产业如此大的资金需求对小微企业融资造成排挤。二是这两个行业对利率不敏感。地产业具有超高回报率，2006-2013年平均回报率为21.1%，而同期规模以上工业的回报率才5.2%；基建投资是在政府主导下进行，存在预算软约束，也对融资成本不敏感。利率不敏感导致较高的贷款利率，从价融资成本上对小微企业造成排挤。“量”和“价”的双排挤对小微企业融资形成了“挤出效应”，致使其融资难且融资贵。

2008年金融危机之后，为了应对危机，政府出台四万亿的刺激计划，四万亿的投向大多是工业项目，造成严重的产能过剩，如光伏产业、电解铝、煤炭、有机玻璃、水泥、钢铁等诸多产业都存在产能过剩。这些产业的建设期和投资回收期都比较长，致使资金周转速度较慢，加上投资回报率都偏低，导致资金占用水平较高，留给小微企业的资金所剩无几。

因此，调整产业政策，促使产业结构优化升级不但是实体经济发展的需求，也是优化金融资源配置的需要。具体地，要由依赖地产和基建拉动经济增长，逐步转变到由科技创新驱动经济增长；还要大力发展服务业，特别是具有高产出、低投资的现代服务业；通过“一带一路”实施，积极消化现有过剩产能，加速资金周转。

其次，优化政府财税体制和投融资体制，降低投融资的政府主导和国家垄断程度，提高社会资本参与公共产品和服务投资的积极性。此举的目的是为了消除城投、地方政府融资平台等不合格的融资需求主体，降低预算软约束或隐性担保，缓解其对小微企业融资的“挤出效应”，营造公平的融资环境，优化金融资源配置。

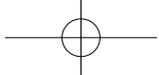
第三，加快推进国有企业改革，以降低对国有企业的预算软约束和隐性担保，缓解其对小微企业融资的“挤出效应”；可以提高国有资产的收益水平，降低信贷依赖，降低债务比重和财务风险。具体改革措施：一是要从对企业的管理向对价值的管理转变，促进国有资本的管理、运营和监督分离。二是国有企业要逐渐退出对竞争性产业的控股，转变为通过参股参与竞争性产业经营，分享收益。三是提高国有企业的公司治理水平，提高收益水平。

### （三）政府的监管和服务是保障

倡导金融资源的市场化配置，强调发挥市场无形之手的的作用的同时，依然需要政府有形之手的作为，尤其是普惠金融的发展。政府调节作用主要在于：1) 完善监管；2) 加强对金融资源配置的基础设施建设。

#### 1. 完善监管

市场机制有价格发现能力和风险配置能力，能够优胜劣汰自动祛除不规范的或者低效的行为和行为主体，使金融体系稳健运行，但市场机制运作的前提是有良好的市场秩序，需要有完善的市场规则（法律制度）以及监督市场参与者按规则出牌的监管者。为此，需要完善



监管。

监管部门的职责有两个。首先，通过法规制定与强力执行，建立市场机制得以充分发挥的环境。如激励约束金融主体加强信息披露，降低交易成本；其次，在市场无法自动调节时，给予适当的干预纠正。当然，前者是监管工作的主要抓手，后者是前者的有效补充，这是完善监管的第一层含义。完善监管的第二层含义是监管部门必须有适当行为，既不能监管不足，也不能监管过度。对于金融活动，监管不足意味着对于金融交易缺乏监管，放任自流，助长市场失序。监管不足往往出现于金融创新的领域，比如互联网金融。监管过度意味着抑制金融交易的活跃度和金融创新。

我国普惠金融的发展处于起步阶段，如何将普惠金融纳入整个金融体系中去，既要帮助扶植其发展，同时也要对其有合理监管，控制金融风险，避免出现市场失序的混乱局面。这对于金融监管部门是一个全新的课题。如何做到监管与扶植双重目标的协调统一，是我国普惠金融监管部门面临的一个新课题。为此，需要有新的监管理念和监管框架。焦瑾璞(2009)借鉴国际上微型金融发展的实践，提出普惠金融的重要内容——小微型金融监管总原则应该是在避免金融风险的前提下，鼓励创新，保持一定的灵活性，提高监管的风险容忍度，培育市场自身化解风险的能力。并提出三种监管框架——银行法框架下的监管、特定小微金融法律框架下的监管和自我监管。银行法框架下的监管前提是小微金融机构具有与银行相似的业务，如存贷业务。这种框架的好处是能够让小微金融机构得到政府更多的支持，有利于小微金融机构快速发展；特定小微金融法律监管框架适用于小微金融已经发展相对成熟的情况下。这种监管框架可能由于法律执行而抑制创新和竞争，因而不适合快速发展阶段的小微金融监管；自我监管源于政府对微型金融不太关注或者监管能力不足的情况。此种监管的关键是强化信息披露，处理好与投资者及其消费者之间的关系。除上述监管框架以外，世界银行(2008)也提出依据小微金融机构的八种不同类型做针对性的监管<sup>①</sup>的监管理念。

## 2. 加强基础设施建设

市场失灵的表现之一是公共产品供给不足，因为公共产品的使用具有非排他性。因此，在金融资源配置过程中，政府除了完善监管之外，需要加强基础设施建设。基础设施建设主要涉及征信与担保。

普惠金融发展中最重要基础设施建设是社会征信体系建设。小微金融服务对象的特殊性质，以及小微金融机构的规模特征，使其对社会征信体系有极强的依赖性。社会征信体系建设直接关系到普惠金融领域信用风险的控制水平和控制成本。

我国社会征信体系建设于2007年正式启动以来，已经取得了长足发展。到目前为止，形成以人民银行征信中心和数几百家征信公司为主体的征信行业。但依然存在很多不足，包括以政府为主体的征信体系缺乏效率；对个人征信远远落后于对企业征信，无法满足普惠金融领域的需要；征信技术相对传统，大数据技术应用不够；信息孤岛问题严重，提高征信成本等等。总之，我国征信体系的建设严重落后于普惠金融的发展需求，需要得到政府更多支持。

信用担保也是保证普惠金融发展的一个重要基础设施。普惠金融服务对象缺乏担保品的特点使本来信用风险就偏高的小微贷款更缺乏安全保障。我国的实践证明，对小微贷款提供信用担保，可以是政府扶植普惠金融的一个重要途径。通过政府的适当担保与信用增级，可以帮助承担一部分小微贷款的信用风险，带动更多金融资源金融普惠金融领域，实现以小博大。

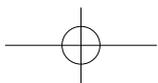
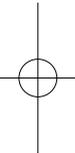
<sup>①</sup> Van Greuning H, Gallardo J, Randhawa B. A framework for regulating microfinance institutions[J]. World Bank Policy Research Working Paper, 1998 (2061).

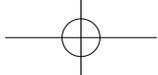


## 结语

以市场机制配置资源为主体，结合政府的适当监管和扶植是普惠金融发展的最佳解决方案，也是效率最高且可持续的解决方案。这种制度安排能够使金融的供给结构随着经济结构决定的金融需求结构调整而自动优化调整，使金融资源以可负担的成本和合理价格持续地惠及小微企业、自就业群体和三农经济等群体。因此，政府应该逐渐退出价格控制、市场准入限制等金融约束措施，建立合理的监管框架，并不断完善普惠金融发展的基础设施。

执笔人：李存刚





## 主要参考文献：

- 【1】 黄金老，壮大实业呼唤低成本融资环境，《人民日报》，2013年2月4日
- 【2】 林毅夫，徐立新，寇宏，等．金融结构与经济发展相关性的最新研究进展[J]．《金融监管研究》，2012.
- 【3】 林毅夫，孙希芳，姜烨．经济发展中的最优金融结构理论初探[J]．《经济研究》，2009.
- 【4】 徐扬，中小企业“融资贵”贵在哪里，《?望新闻周刊》，2013.
- 【5】 焦谨璞：建设中国普惠金融体系——提供全民享受金融服务的机会和途径，2009年11月，中国金融出版社。
- 【6】 经济体制改革论坛：如何根治融资贵难题，中国人民大学中国经济改革与发展研究院，2015年4月
- 【7】 赵昌文：从攫取到相容，中信出版社，2015年6月
- 【8】 Allen F, Gale D. Comparing financial systems[M]. MIT press, 2000.
- 【9】 Beck T, Demirgüç-Kunt A, Levine R. Law and finance: why does legal origin matter?[J]. Journal of comparative economics, 2003, 31(4): 653-675.
- 【10】 Demirgüç-Kunt A, Feyen E, Levine R. Optimal Financial Structures and Development: The evolving importance of banks and markets[J]. World Bank, mimeo, 2011.
- 【11】 GCAP, "Access for All: Build Inclusive Financial Systems", Washington, D. C.:GCAP, 2006
- 【12】 Lin, Justin Yifu, Xifang Sun, Ye Jiang. "Toward a Theory of Optimal Financial Structure", Mimeo, the World Bank, 2011.
- 【13】 Mc Kinnon, R. I., 1973, Money and Capital in Economic Development, Washington, D. C. :Brookings Institution
- 【14】 Petersen M A. Information: Hard and soft[R]. working paper, Northwestern University, 2004.
- 【15】 Porta R L, Lopez-de-Silanes F, Shleifer A, et al. Law and finance[R]. National Bureau of Economic Research, 1996.
- 【16】 Rajan R G, Zingales L. The great reversals: the politics of financial development in the twentieth century[J]. Journal of financial economics, 2003, 69(1): 5-50.
- 【17】 Schumpeter J A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle[M]. Transaction publishers, 1934.
- 【18】 Shaw E S. Financial deepening in economic development[M]. New York: Oxford University Press, 1973.



## Chapter 4: Financial Resource Allocation and Inclusive Finance

Cungang Li

(Business School, Renmin University of China)

### 4.1 Introduction

Ideally, finance is supposed to be something wherein both the supply and demand and the structure keeps balanced and no capable group is deprived of financial services. For all eligible entities and individuals, fair access to financial service resources should be ensured and there should be no financial discrimination. However, this is simply not the case. In China, MSMEs, self-employed groups and the rural economy (agriculture, rural areas and farmer) are among those confronted with many financing difficulties in terms of approaches and costs. They have little access to financial resources. Therefore, it could be said that the financing issue has bottlenecked their development to a certain extent.

Against a macro-background characterized by a high financialization rate and sufficient financial resources available in China, how is it possible that MSMEs and self-employed groups (including agriculture, rural areas and farmer) making such considerable contributions to the economic development in China are confronted with such financing challenges? As a matter of fact, the return on loans from MSMEs is much higher than that from listed companies and state-owned listed companies. As per the market rules, credit resources should be allocated to MSMEs to a much greater extent. However, the reality is just the opposite, implying that there must be some deep-seated factors inhibiting the flow of financial resources to MSMEs.

The most basic functions of finance include savings mobilization and funds allocation. Ideally, finance is something wherein resources are allocated efficiently, ensuring the flow of limited financial resources to industries or enterprises presenting a high return. From the perspective of financial resource allocation, this paper explores the deep-seated factors causing financing difficulties for MSMEs and provides a policy basis for the government to introduce effective policies and regulations, assisting MSMEs to address their financing difficulties and achieve sustainable inclusive finance.

### 4.2 Reasonable Financial Resource Allocation

Finance serves the real economy. With effective financial resource allocation, there should be no finance divorced from the real economy. Accordingly, there should be no imbalance between financial supply & demand and structure. If there is, then it is very likely that something is wrong with financial resource allocation. Reasonable allocation guarantees a financial structure matching the economic structure. Only in this way can the effective



support of the finance for economic development be provided. When the financial supply structure meets the financial demands of the current industrial structure or economic structure, the financial system will provide substantial support for the real economy, further promoting sustainable and inclusive economic development.

Since the reform and opening policy was adopted in China in 1979, the economic development mode has experienced a gradual transition. The planned economy was gradually giving way to market economy, leading to diversified development of the economic structure, with the rapid growth of private economy. The financial demand structure of society is no longer that of the heavy chemical industry-oriented large industrial enterprises, but a diversified structure established among various industries. Most of the enterprises presenting financial demands are private MSMEs from all walks of life. The diversified changes in the economic structure produce various financial demands. However, compared with the rapid reform in the financial demand structure, the financial supply structure has experienced relatively slow progress. Firstly, indirect financing by banks still plays a leading role, while direct financing is implemented on a small scale. Secondly, the big banks still constitute a large percentage of the banking system, while the small ones constitute a small percentage. Therefore, despite the changes in the economic structure and the increase in financial demands from small & micro enterprises, most of the financial institutions in China still consider the large enterprises as their main service objects.

A number of large-scale national banks in China provide financial services for large & medium-sized enterprises to their satisfaction. However, there is a shortage of small banks providing services for a large number of MSMEs and self-employed individuals, suggesting structural insufficiency and improper financial resource allocation.

#### **4.3 The Financial Resource Allocation Mechanism and Inclusive Finance**

When it comes to inclusive finance, immediate, convenient and differentiated financial services are provided efficiently, comprehensively and continuously based on the principles of equal opportunities and commercial sustainability, and with the purposes of narrowing the gap between the rich and the poor, promoting harmonious social development and guaranteeing the balance between supply and demand for financial resources; in fact, the minimization of the imbalance between supply and demand in terms of the financial structure is a precondition for financial resource inclusion and equal access to financial services. Therefore, inclusive finance and the balance between financial supply and demand are complementary to each other.

The current financial institution arrangement in China and the experience of the western countries indicate that it is impossible to allocate resources reasonably with only macroeconomic regulation and control or market rules. The best approach to sustainable



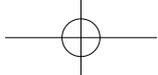
inclusive finance is a market mechanism supported by government regulations and assistance in a proper way.

It is required to enhance resource allocation based on the market mechanism and considerably weaken the current financial regulations in China. With the implementation of measures including the rapid promotion of the market-oriented interest rate, removal of access restrictions, elimination of rigid honoring and the government's prudent involvement in the retail market and development of the multi-level capital market, the degree of competition in the financial system will be strengthened. The direct results cover the reduction of financing costs and the expansion of the client structure to include small & medium-sized enterprises and even MSMEs, representing a market-oriented solution to financial inclusion.

When the market-oriented allocation of financial resources is encouraged and the market rules are highlighted, macroeconomic regulation and control will still be desired, especially for the development of inclusive finance. The role of government regulation is mainly to: 1) improve supervision and 2) reinforce infrastructure construction for financial resource allocation.

#### **4.4 Conclusion**

Resource allocation based on a market mechanism supported by proper government supervision and assistance is the best solution to the development of inclusive finance with the highest efficiency and sustainability. With this institutional arrangement, the financial supply structure will automatically make optimal adjustments following a financial demand structure determined by the economic structure, so that MSMEs, self-employed groups and the rural economy will have access to financial resources at affordable costs and reasonable prices.



## 第五章 专题研究报告二

# 小微金融信用风险识别与控制<sup>①</sup>

【摘要】信息不对称的存在及累积是贷款违约爆发的根本原因，信用风险管理是信贷活动的核心。相比服务于大企业客户的“大金融”，“小微金融”服务的客户群体信息不对称现象更为严重。因此，对于小微金融信用风险的识别需要做到在借款者“全息”图像上的“脸谱识别”；在信用风险控制方面，也需要更加重视实时监控、信息共享、联合担保等制度安排，坚持“小额”、“分散”原则以及选择合适的运营模式。在实践中，不同的小微金融机构在经营区域定位和目标客户群定位上有所差异，应根据自身的特点选择适合的风控方式。

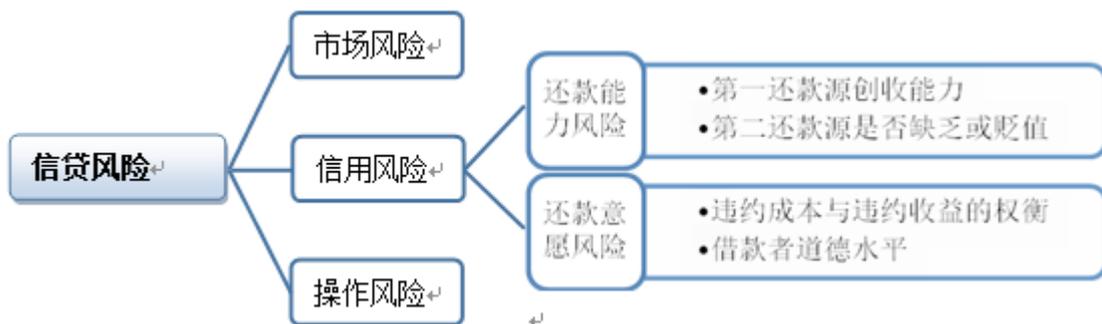
金融的核心是跨时间、跨空间的价值交换，而借贷交易就是最纯粹的跨时空价值交换（陈志武，2010）。不同于“一手交钱、一手交货”的现货交易，借贷交易是对交易双方在不同时间的收入进行互换，因此未来事件发生的不确定性和损失可能性造成了借贷交易的风险。

在整个金融体系中，小微金融是指专门向中小型和微型企业及低收入阶层提供小额度的金融产品和服务的活动，主要以借贷活动为主，因此本专题讨论的小微金融风险主要是指小额信贷风险。按照新巴塞尔协议对于风险的分类，信用风险与市场风险、操作风险一起并列为三大风险，而信用风险又是信贷活动的核心，因此本专题主要围绕小微信贷的信用风险展开。

### 一、信息不对称与信用风险

根据巴塞尔银行监管委员会中关于“信用风险”的定义，信用风险指借款者不能履行信贷契约中还本付息责任的可能性。通常，信用风险受借款者还款能力和还款意愿两个因素影响，还款能力指的是借款者客观上履行偿债义务的能力，还款意愿指的是借款者主观上不愿意履行偿债义务的动机。还款能力可以从借款者第一还款源创收能力和第二还款源是否缺乏或存在贬值可能性的角度来观察，还款意愿可以从借款者对其违约成本与违约收益之间的权衡及其道德水平来观察（如下图表 5-1）。

图表 5-1 信贷风险构成图



<sup>①</sup>本章讨论的小微金融，是指以中小微型贷款为主的金融活动。小微金融活动是普惠金融的重要内容。



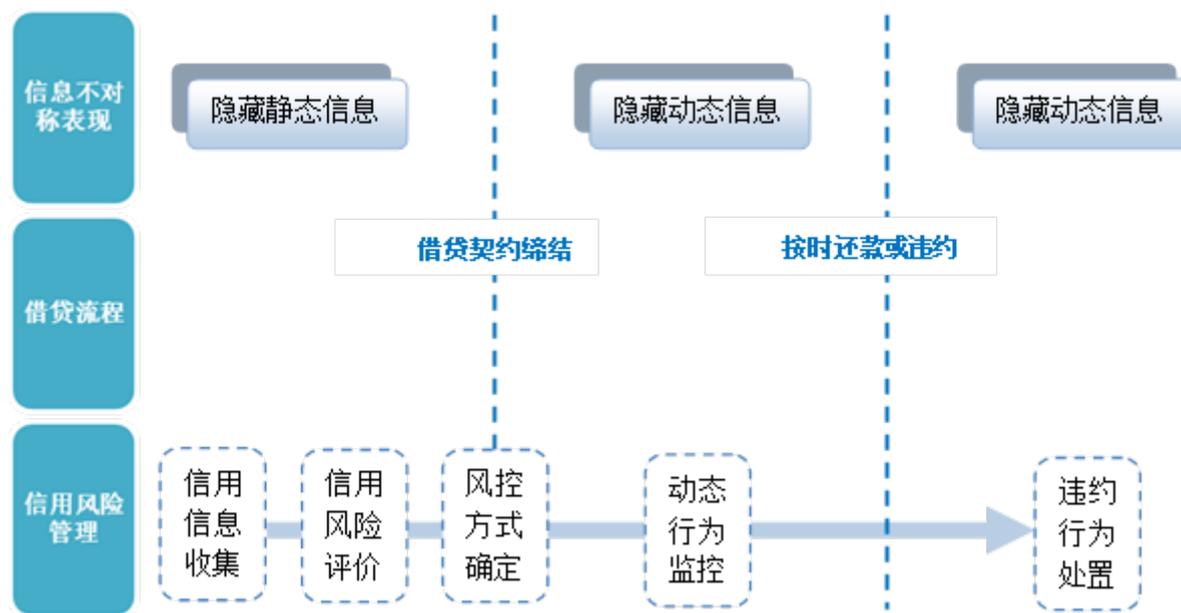
金融机构在向借款者授信时，需要全面考察借款者的信用风险，判断其还款能力和还款意愿，以决定是否授信及贷款成本的高低，并且，贷款发放后还要持续监控借款者信用风险状况直到贷款收回。因此，对借款者信息的掌握成为信用风险管理的核心。

由于借贷双方存在信息不对称，借款者往往比投资者更清楚自己的信用风险，借款者可以利用信息优势获益并给投资者带来损失，在贷前通过隐藏信息导致逆向选择风险，在贷后通过隐藏行动产生道德风险，从而破坏了信贷市场的一般均衡（Stiglitz et al., 1981）。

具体来看，如果将信用风险管理按照贷前、贷中、贷后的流程分为信用信息收集、信用风险评价、风险控制方式确定、动态行为监控和违约行为处置五大部分，那么在贷前阶段，金融机构需要收集借款者的信用信息并进行信用风险评价，此时，如果借款者隐瞒信息，金融机构就无法准确判断其信用水平，只能根据潜在借款客户的平均信用风险程度来确定借款利率，最终造成优秀借款者退出市场、劣质客户留在市场的现象，推高了金融机构承担的风险水平；在贷中阶段，金融机构会对借款者实行动态的风险监控，此时，借贷双方的信息不对称使金融机构无法实时、有效地跟踪借款客户的资金使用效率及风险变动情况，这使得借款客户有机会采取不利于金融机构顺利收回贷款本金的行为，加大信贷风险。因此，信息不对称的存在及累积是信用风险爆发的根本原因，而降低信息不对称是信用风险识别管理的核心议题。（如下图表 5-2）

信用风险识别是信贷风险控制流程的第一步，在此基础上形成贷款与否决策。但是信息不对称性使第一步可能由于信息识别不准确导致判断失误，借款人经营状况的变化性可能导致即便前期决策正确，但也可能违约。因此，贷后风险监控以及采取合适的对冲风险手段是信用风险控制的另一个核心议题。风险对冲手段包括保险、抵押或质押、担保等可直接冲抵贷款损失的办法，以及分散投资降低资产组合特有风险的办法。

图表 5-2 信息不对称与信用风险管理



## 二、信用风险特征

相比服务于大企业客户的“大金融”，“小微金融”服务的客户群体信息不对称现象更为严重。大企业客户和小微客户在信息种类以及信息性质方面都存在较大差异，各具特点（如下图表 5-3），总结下来，“小微金融”服务群体的信息不对称主要体现在：1）小微客户缺乏完整的企业财务信息，而其他信息的获取又相对困难；2）已获取的信息不规范、不可靠，难以对其进行有效地整理和判断。



图表 5-3 大企业客户与小微客户的信息特征对比

信息特征		大企业客户	中小微客户
信息种类		硬信息为主	软信息为主
		财务信息为主	非财务信息为主
		企业信息为主	个人信息为主
		静态信息为主	动态信息为主
		历史信息为主	即时信息为主
信息性质	完整性	完整	缺乏
	集中性	集中	分散
	规范性	规范	不规范
	真实性	可靠	不可靠
	变化性	变化小	变化大

因此，针对小微客户的信息特征，金融机构往往面临两类困难：

一是信息获取难度大、成本高，不仅在每个客户的信息获取上要花费大量人力物力，而且因为小微客户数量庞大，成本总和必然是不小的压力；

二是对获取到的信息处理受阻，不但对信息的真实性难以判断，而且对信息难以做量化处理，金融机构常用的风险评价模型在小微客户群体上适用性较差。

基于此，对于小微金融信用风险的识别和控制应该不同于“大金融”，应该根据小微金融自身的特点，走出一条更具多样化的发展道路。

### 三、信用风险识别

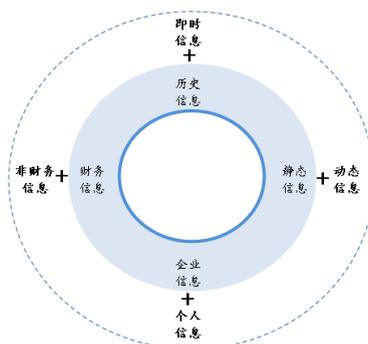
#### （一）信用风险的“脸谱识别”

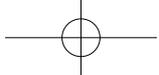
由于大企业客户具有健全可靠的财务信息，因此大部分情况下，金融机构仅凭财务信息、历史信息、静态信息等就能对其做出信用判断，再加上大企业客户财产抵押能力较强，不仅使金融机构承担的信贷风险降低，而且是金融机构收入来源的重要客户，因此在整个信用风险管理流程中，金融机构并没有获取更多信息的动机和必要性。

但是对于小微金融服务群体来说，不仅其财务信息存在获取难度大且不可靠的特点，而且缺乏抵押担保能力，因此需要补充更多的信息以对其进行更为准确的信用风险评价。具体而言，不仅需要掌握其财务信息，还要掌握其非财务信息；不仅需要掌握其历史信息，还需要掌握其即时信息；不仅需要掌握其静态信息，还需要掌握其动态信息；不仅需要掌握企业信息，还需要掌握个人信息……，了解如此全方位、多元化的信息，是为了做到在“全息”图像上的“脸谱识别”（如下图表 5-4）。

此处所谓的“脸谱识别”，是指在借贷活动语境下，对于借款方信用状况的全息识别。通过对借款方信息的全方位掌握，刻画出生动、立体、丰富的“全息”图像，并且信息之间达到互相补充、彼此验证的效果，以此识别其信用风险。

图表 5-4 小微金融客户“脸谱识别”示例





小微金融活动中，囿于以往信息获取手段的限制，“脸谱识别”主要通过本地化的日常接触实现，但是随着信息技术的进步，互联网使信息突破了局部限制，大数据信息抓取技术也获得了广泛的关注，未来，“脸谱识别”在金融领域中将会得到更多应用。

“脸谱识别”可以分为两个过程，即把脸谱刻画出来的“脸谱化”过程和对脸谱进行判断的“识别”过程，如果分别对应于信用风险管理中的步骤，“脸谱化”即是借款者信用信息的收集过程，“识别”即是在对收集到的信用信息整理分析基础上的信用风险度量过程。

### （二）画“脸谱”过程——信用信息收集过程

“脸谱识别”的画“脸谱”过程是小微金融信用风险管理的重中之重。刻画出借款者的“全息”图像是小微金融机构追求的目标，但是在现实中，囿于发展范围、服务定位等的不同，各类小微金融机构的信息获取成本不同，因此绘制小微客户“脸谱”的途径也会存在差异。根据信息不同来源，我们可以将信息分为两大类：本地化信息和外部化信息（如下图表 5-4）。

#### 1. 本地化信息

本地化的信息主要来自日常的人际交往和实地观察，以软信息居多，具有非标准化的特点，例如当地人对借款者道德水平的评价、对生产型企业每日进出货车载货量的实际观察、对借款者家庭实际情况的了解等等。

这种需要通过接触和观察才能了解的本地化信息多适用于区域化经营的小微金融机构，这类小微金融机构专注于本地化发展，员工在熟悉的区域内进行业务拓展及风险监控，方便获取各类一手信息，大量的一手信息可以帮助小微金融机构判断借款者的还款能力以及还款意愿，实现画“脸谱”过程。例如台州银行，拥有强大的“地面部队”，通过员工到客户家中的实地走访、做客、聊天获取大量信息，以此作为信用评价的基础。

#### 2. 外部化信息

外部化的信息主要来自会计师事务所、律师事务所、专业征信机构等第三方机构或者工商、税务、法院、银联、民间社团、商会等外部机构，具有标准化、可量化的特点，因此便于进行后续的信用分数计算，例如经过审计的财务报表、来自征信机构的企业及个人征信报告、纳税证明等等。

外部化信息多适用于跨区域化经营的小微金融机构，这类小微金融机构经营覆盖面广，除非在经营模式以及人力成本上做较大调整，否则在获取本地化信息的途径和资源方面，与区域化小微金融机构比较有一定劣势。这些金融机构更需要借助外部机构提供标准化的信用信息。此外，跨区域金融机构一般规模较大，资金实力雄厚，可以通过购入或者交换的方式获取外部化信息。

另外，目前有一些金融机构已经开始运用大数据技术，在互联网上抓取用户行为数据，将之前“飘在空中”的数据对应在每个借款者身上，以辅助已有信息实现画“脸谱”过程。

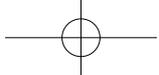
现实中，不同的小微金融机构会平衡各类信息获取的成本和带来的收益，选择偏重的信息种类，既可以偏重本地化信息，也可偏重外部化信息，或者兼而有之。

图表 5-5 本地化信息与外部化信息

本地化信息	外部化信息
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 信息来源：日常人际交往和实地观察</li> <li>• 信息特点：非标准化</li> <li>• 适用范围：多为区域性小微金融机构</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 信息来源：第三方机构等外部机构</li> <li>• 信息特点：标准化</li> <li>• 适用范围：多为跨区域小微金融机构</li> </ul>

### （三）“识别”过程——信用风险度量过程

在信用信息收集整理的基础上，金融机构通常采用以下方法进行信用风险的度量，并进



行进一步信用评分，以达到对借款者信用风险排序的目的，为进一步的风险控制方式运用及利率定价提供依据。信用风险度量中使用的分析方法可分为定性分析和定量分析两大类。现实中金融该机构会根据经营特点对两种方法的使用有所倚重。

#### 1. 定性分析

“脸谱识别”中的定性分析，是指依据专家经验对客户进行信用质量的主观评价，定性分析可以被形象表达为“中医号脉”的诊断方式。在定量方法没有普及前，定性分析是借贷领域惯用的方法。定性分析中最常用的是5C法（Lyn, 2000），“5C法”是指银行依靠专家对借款人的品格（character）、资本（capital）、偿付能力（capacity）、抵押品（collateral）和经济周期（cycle conditions）五个方面进行分析来判断估计贷款的质量。虽然这种方法主观性太强，但是其提出的判断信用风险的五个方面仍然对实践工作有较强的指导性，是定量分析信息整合的基础。

区域性小微金融机构对借款人信用风险画“脸谱”时，主要依靠熟人社会网络下的软信息，这些软信息难以做量化处理，例如街坊邻里对借款人品行的议论（gossip）等。根据这些信息以及信贷员的经验，可以很快得到对借款人的5C的判断，但在数据处理技术能力有限的情况下，对这些软信息做量化处理并使用模型打分给出评价，显然是多此一举了。例如区域性的台州银行员工凭借经验，用“中医号脉”式的近距离观察评判借款者的信用风险，取得很好的风险控制效果。但是，如果将区域性小微金融业务扩展到跨区域，依托非量化的定性信息做中医号脉式的风险评价，可能会遇到人力资源不足的瓶颈。

#### 2. 定量分析

定量分析是指，小微金融机构使用数学统计方法度量信用风险，使用范围较广的信用评分模型包括多元判别分析法（Z.score模型及Zeta模型）、非线性判别分析法（Logit模型和Probit模型）、神经网络模型、遗传算法以及非参数检验中的K阶紧邻方法等。

信用评分法需要建立在标准化的信用信息上，优越性在于一旦模型建立以及信息决策系统开始运行，信用评估过程会减少大量人力物力及时间耗费，提高风险识别效率并且可做连续快速的筛选评价，但缺点在于标准统一，信贷员个人判断的“软信息”很难量化体现在模型中。跨区域性的小微金融机构信用信息多为外部机构提供的标准化信息，因此方便进行定量分析。例如民生银行的决策引擎评分系统主要基于Logistic的回归分析，对贷款决策提供辅助决策。

## 四、信用风险控制

小微金融的特点使其信用风险控制必须有别于大金融。

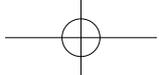
首先，相比较大金融的大中型企业客户，小微金融客户的信用信息更加不规范、不完整、不稳定，使传统的以规范的财务信息为主、以定期采集信息为主、以依靠自己力量采集信息为主的信息识别和监控方法不适用。必须有所创新。保证信息的实时性和共享性就成为征信的重点。

其次，相比较大金融的大中企业客户，小微金融客户普遍缺乏合适的抵押品。一是有效抵押物总量较少：小微企业规模较小，土地厂房等固定资产较少，多以流动资产为主，部分企业虽有少量固定资产，但因经营不规范、资产的产权或价值存在争议等原因，不能成为有效抵押物；二是许多资产尚不能广泛应用于贷款抵押，如专利权、股权、存货、商标等（顾锦杰，2013）。因此，面对小微金融的客户群体，传统的保证、抵押贷款等简单贷款保险方式并不能广泛适用。如何找到有效办法替代传统办法？必须有所创新。

第三，相比较大金融的大中型企业客户，小微金融客户经营期短、知名度低、变化大，在其他条件相同的情况下，小微企业违约的声誉受损成本低。如何建立一种有效的机制以提高小微企业声誉受损成本，形成声誉机制对信用风险的较大控制力？必须有所创新。

第四，相比较大金融的大中企业客户，小微金融虽然单笔贷款金额小，但可以通过放大





贷款笔数降低贷款组合的风险，通过有效的资产组合降低风险，这是一个选择。

因此，在信用风险控制的方式、技术、机制设计等方面，小微金融有自己的独特之处。

### （一）实时监控以识别风险

小微金融客户的特点使得对贷款人客户信息做实时监控尤其重要。但是如何才能及时掌握全方位客户信息，做到及时更新脸谱信息？

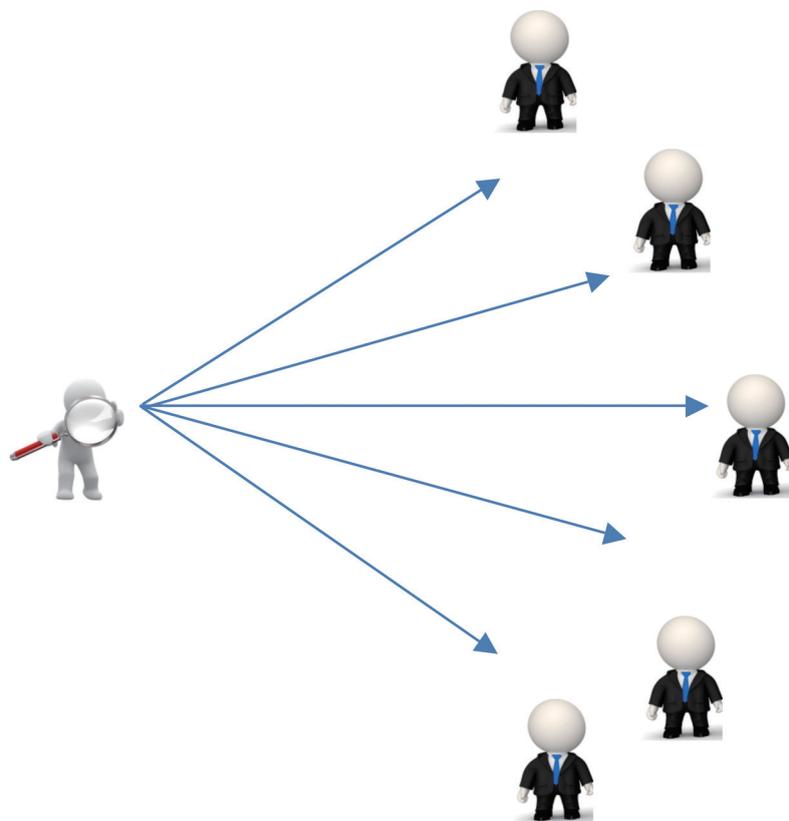
相对于大金融，小微金融的创新主要是：

#### 1. 信贷员近距离实时监测

信贷员近距离实时监测是最传统且最常用的办法（如下图表 5-6）。按照这种办法，金融机构派出信贷员频繁走访客户，直接观察了解借款人情况，或者通过借款人亲友、社区邻里了解情况，或者安装监控仪器做实时观测。这些做法需要：a) 信贷员有丰富的一线走访经验，并且充分了解当地风土人情；b) 信贷员类似于中医，信息收集和识别能力取决于个人累积的实践经验；c) 适合相对小的经营区域，方便信贷员在较短的时间内通过村镇、社区、行业协会等熟人网络获得大量有用信息；d) 对一线高质量信贷员的数量需求大。

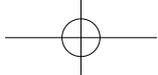
传统办法尽管简单，但并不易行。一方面，它要求有大量接地气的一线信贷员，而且是经验丰富的信贷员；另一方面，它要求人员成本不能高。跨区域经营的大银行人力成本高并且不接地气，明显不适合这种方法。

图表 5-6 信贷员近距离观测示意图

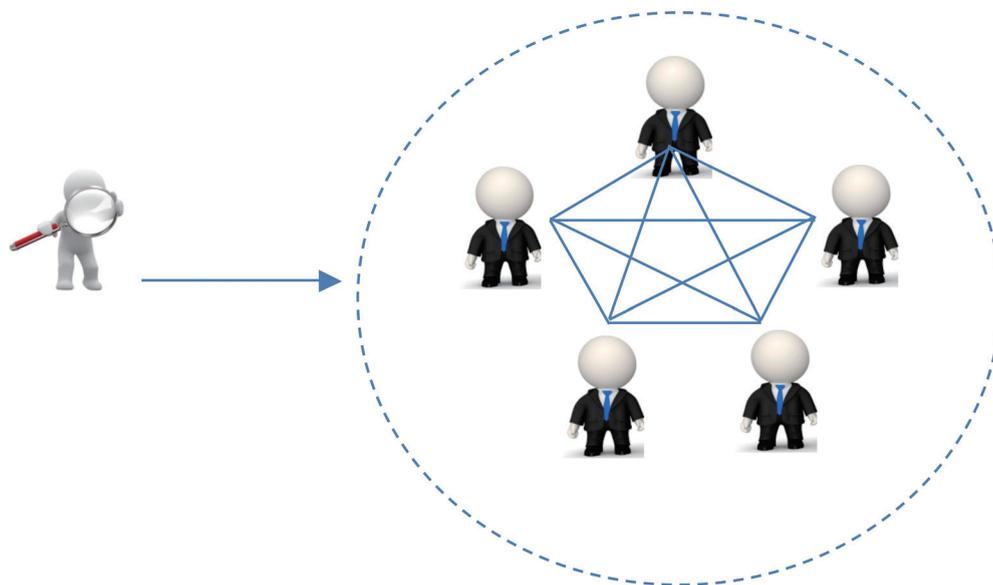


#### 2. 联保组织的相互监督

通过构造联保组织实现借款人相互之间的监控和风险识别，金融机构与该联保组织对接（如下图表 5-7）。这种方式存在于小组贷款或者联保贷款方式中，但效果值得怀疑。很难说不存在借款人“合谋”隐瞒真相应对贷款人，以及缺乏积极性做相互监督的现象，出现这些情况时，联保式的实时信息识别失灵。



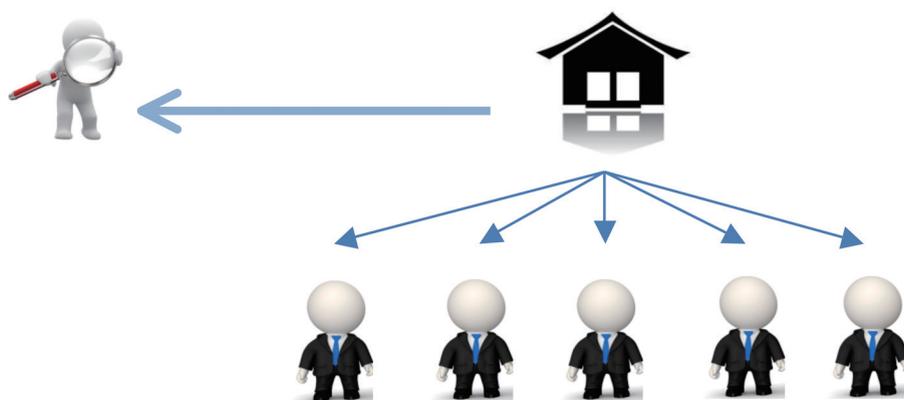
图表 5-7 联保组织互相监督示意图



### 3. 通过第三方机构实现的实时监控

第三方机构可以是专门的征信机构，也可以是其他金融服务组织。专门征信机构可以采用专门信息收集技术，通过线下和线上的方式为金融机构提供对借款人信用状况的实时监控，如大数据征信等（如下图表 5-8）。金融机构通过购买或者交换双方的信息服务，解决对客户信用信息实时监测问题。其他金融服务组织通过为客户提供特定服务实现对客户信息的实时监控，也可以得到同样的监控效果。这种方式体现了专业化分工的效率，借助于数字信息技术进步，以及互联网 / 移动互联网使用普及的趋势，通过第三方机构帮助实现对小微金融客户信用的实时监控，将会有极大的发展潜力。

图表 5-8 通过第三方机构实现的实时监控



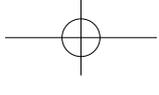
### 4. 依托于电子商务活动的实时监控

这是网商与网络金融结合的产物。依托互联网进行的电商活动留下了“店家”的实时经济活动信息，也为电商平台组织者对“店家”的贷款提供了最可靠的实时信用信息。这是阿里巴巴、京东等电商平台做互联网金融时风险控制的优势。这种方式非常完美但很难复制。

#### （二）信息共享以控制风险

贷款违约原因可以归纳为两个，一是没有还款能力，二是没有还款意愿。对后者的制约与惩罚来自于法律约束——显性契约约束和声誉约束——隐性契约约束。在法律约束力既定的情况下，声誉约束力量越大，借款人违约成本就越大，借款人违约的可能性就越小。影响声誉机制的因素主要有博弈次数、信息透明程度和社会对毁损声誉者的惩罚度。其中信息透





明度意味着是否有“坏事传千里”的效果；社会对做坏事者的惩罚力度意味着做坏事被人知道是否有“人人喊打”的效果。显然信息透明度越高，社会对恶劣行为的容忍度越低，声誉受损成本就越高，声誉制约的效果也就越大。信贷活动中，信息透明通过征信、信用评级以及媒体、社会舆论实现。这些信息传播的介质覆盖面越广，信息透明度越高。

小微金融客户与大金融客户的一个显著区别是经营期短，知名度低，移动性大，这些特点使小微企业行为的被知晓性天生小于大企业，贷款违约的声誉受损成本低。于是，小微金融领域违约者违约现象背后的一大逻辑便是，相较于违约的收益来说，违约并不会给自己带来太大的损失，换一个地方，换一种途径依然可以轻易获得融资，经营行为也不会受到影响。造成“因为微小，所以不怕毁誉”。因此，营造一个适当的信息传递环境，提高小微企业违约后被知晓的程度，对于提高其声誉受损成本就很重要。

对于那些没有还款意愿的违约者，必须加大其行为的被知晓程度以示惩戒。对于那些知名度很低的恶意违约者来说，一个有效的办法就是建立信息共享机制，通过将违约者不良行为在广泛范围内扩散达到声誉机制的约束效果，也通过对诚信者良性行为扩散使其得到奖励，形成“诚信多助、失信寡助”的良性循环制度，让小微企业有动机维护自己的声誉、建立自己的“声誉资产”。信息共享机制的最理想结果就是发达的社会化征信体系。在这个体系的建设过程中，可以通过细分行业领域之间信息共享、各网络平台之间信息共享、各金融机构之间信息共享、“黑名单”信息共享等方式，渐次解决信息共享问题，最终使小微企业畏惧违约行为，珍惜信用累积，实现信用风险控制效果。

### （三）联合担保以共担风险

抵押、质押是对贷款风险的保险手段，面对小微企业普遍缺乏可抵押、质押资产的情况，小微金融在贷款保险方面的替代方法是担保，或者联合担保。除了有担保公司提供贷款担保以外，个人或企业间的担保最常见。鉴于小微企业本小利微，借款人组合的联合担保效果会好于一对一担保。

联合担保是小微金融在担保上的创新。比较单一担保，联合担保的直接好处是降低了每一个担保人承担的风险，提高整体担保能力从而提高贷款人资产的安全性，间接好处是可以创造联合担保组织内部的相互监督、约束机制，降低信息不对称程度。达到实时监测风险和控制风险的效果。

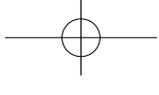
联合担保的形式很多，有贷款人发起的担保组合，有担保人自己发起的担保组合。一些金融机构甚至将贷后的风险监控与制约的工作完全委托联保小组。通过联保小组一损俱损、一荣共荣的联合制约机制，调动小组成员自发相互监督、相互帮助的积极性。我国一些专门从事微贷的机构，比如中和农信采用这种方法。

由于联合保险的实质是投资人委托借款人自己监管自己，注定会出现“监守自盗”的委托代理问题。例如在联保方式实际实施过程中，无法避免联保人之间的“风险传染”问题、集体作弊的“共谋”问题、联保组织的低效率问题等等，这些问题影响了联保模式的信贷风险控制效果。

对于委托受托人自己管理自己的“监守自盗”问题，一种创新的模式是委托第三方管理联保组织，通过设计合理的激励机制，鼓励组织成员相互帮助、相互督促，不仅实现风险共担，还努力通过集体的帮助改善成员企业的经营，达到缓释、化解风险的效果。在这方面，河南郑州“3+1”诚信联盟提供了一套值得借鉴的经验。该联盟以善？诚信为理念，设计出一套详细的“诚信积分管理”办法，对成员企业中助人者给以“贴息”、“退保”等实质性奖励，推动组织实现信贷风险监测、控制和化解。

### （四）“小额”贷款以降低风险

这是从借款人角度考虑的。借款人负债过度会加大财务风险。为此，相对于借款人的偿债能力，贷款额度小一点能提高贷款安全性。对于缺乏抵押品、信息不透明的小微企业来说，坚持贷款“小额”应该是一道安全防线，从企业的角度看，贷款“小额”原则也有助于其不过度负债。



“小额”贷款一方面可以是小额授信小额放贷，另一方面也可以是在评定借款方授信总额的基础上进行的分次“小额”放贷，以有效降低单笔贷款的风险。此外，通过多次“小额”借款，小微金融机构能够掌握借款方的行为偏好，积累信用信息。例如民生银行“不使借款人过度负债”的小额贷款指导思想、台州银行“小本贷款”2000元到30万元的额度设计，以及P2P公司拍拍贷的普通标的额度设定在3000元到50万元之间、其莘莘学子标固定额度为1000元，都体现了小微金融坚持“小额”的原则。

任何事物都有两面性，“小额”贷款原则有助于提高贷款安全性，但也在一定程度上加大了借贷双方操作成本，如何降低每笔贷款发放成本、提高贷款效率，就成为小微金融机构需要关注的管理内容。显然，提高放款的信息化、自动化操作程度是一个好的办法。

#### （五）资产组合以分散风险

分散投资是金融领域常见的风险控制手段，指同时投资不同的资产类型以达到“不把鸡蛋放在同一个篮子里面”的效果。小微金融单笔额度小，笔数多，容易实现差异化投资，以对冲资产组合中的特有风险，降低组合风险。但必须注意投资组合中单笔贷款之间要保持较低的行业或企业相似度，否则没有对冲风险的效果。由于单笔贷款风险之间的差异性与地区、行业有很大关系，如果小微贷款组合缺乏地域差异和行业差异，反而会造成风险集中。

小微贷款多由地域性金融机构发放，而同一地区的产业结构往往有很强的趋同性，因此，多笔数的小额投资并不一定意味风险分散，另外，跨区域的大型金融机构如果为了降低操作成本，通过商圈、产业链实现小额贷款的批发性交易，也有可能形成风险集中的问题。因此，看似在小微金融中容易做到的分散投资以降低风险实际上还需要付出一定努力才能实现。

#### （六）选择最佳运营模式以管理风险

信贷业务模式涉及信贷管理流程、信贷风险评价方法、信贷决策权力配置等等。信贷业务模式直接影响信贷业务的风险控制效果以及盈利水平。针对小微信贷，目前受到普遍关注的信贷业务模式主要有以下两种：

##### 1. IPC 模式——以信贷员为主的模式

IPC，全称为德国国际项目咨询公司，是德国一家专门为以微小企业贷款业务为主的银行提供一体化咨询服务的公司。经过近30年的发展，该公司在小企业贷款技术上形成了一套特色鲜明、行之有效的办法，简称“IPC模式”。

IPC模式主要考察借款人偿还贷款的能力、偿还贷款的意愿以及内部操作风险的控制。它的特点在于：针对资料数据不全的小微企业客户，经过培训的信贷人员通过调查掌握小微企业的软信息和硬信息，并经过信息的交叉检验，围绕小微企业的现金流进行分析，将小微企业不准确的报表调整为较为准确的报表，再对调整后的报表进行财务分析及数据判断，来确定小微企业的风险级别，由审贷委员会的工作组织形式对贷款进行审批。

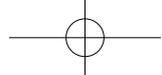
因此，IPC模式对于信贷员的风险识别能力要求较高，需要信贷员全流程的参与，对于信贷员的培训非常细化，但也便于信贷员对于客户整体信息的把握，提供个性化的金融服务。IPC模式主要适用于有本地化信贷员优势的小微金融机构，大量的“地面部队”有利于对借款方的深入调查分析。

##### 2. 信贷工厂模式——标准化作业模式

“信贷工厂”概念来源于新加坡淡马锡公司，核心是对信贷流程进行功能性切割，主要面向资料数据齐全的小微企业客户，属于量化评估。目前，信贷工厂模式已被国内多家商业银行引入，成为小微信贷业务优化和调整的契机。

信贷工厂模式共设置接近二十个岗位，每个岗位都独立作业，不用为其他岗位的工作负责。从前期接触客户开始，到授信的调查、审查、审批，贷款的发放，贷后维护、管理以及贷款的回收等工作，均采用流水线作业、标准化管理，工作分工十分精细。在风险识别力方面，以模型为主，人工为辅。对单个用户风险识别力弱，主要依据中后台整体策略判断和调整，而且运行一段时间以后，策略被市场熟悉后还需要进行快速调整。

因此，信贷工厂模式下，银行像工厂制造标准化产品一样对小微信贷进行批量处理，对



信贷风险的人为主观性判断较少，对于信贷工作人员的专业化程度要求较低，但同时，信贷工厂模式便于形成规模化效应，可以节约银行发放和管理小微信贷的成本。有标准化信息优势的小微金融机构便于进行流程化操作和定量分析，因此是信贷工厂模式的主要使用对象。

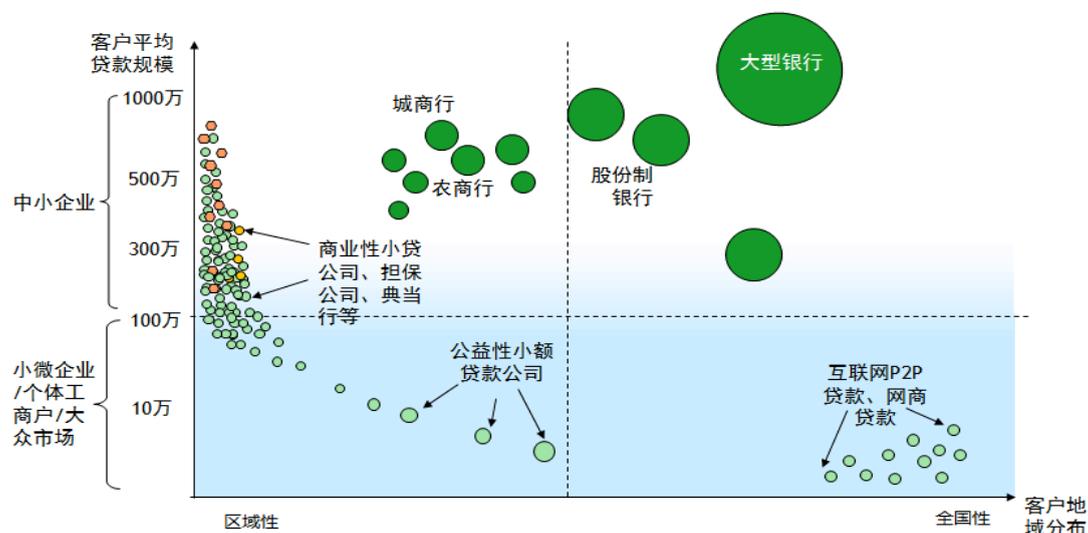
### 小结

总结看来，小微金融风险控制要围绕信息的实时性和共享性、借贷产品的“小额”和“分散”性以及对于风险控制制度设计的关注来进行，以上对于小微金融风险控制的讨论并不代表这些风控要点不适用于传统金融，而是为了说明根据小微金融现有条件，这些要点对于小微金融的风险控制更加重要，是其可以重点关注并实践的方法。

## 五、不同小微金融机构的信用风险管理特点

金融机构从事小微金融服务时，其对信用风险管理的方法有所差异，这个差异与金融机构的经营区域定位与目标客户群定位有关。如果以客户平均贷款规模为纵轴和以客户地域分布为横轴，我们可以将各类小微金融机构进行区分并在坐标轴上定位（如下图表 5-9）。

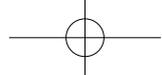
图表 5-9 以贷款规模和地域分布为标准进行的金融机构分类



从图中可以看出，资产规模大的全国性金融机构以及互联网金融机构的小微金融业务具有跨区域性，中小型金融机构的小微金融业务有地域性。由于资产规模与经营范围的差异，不同从事小微金融业务的金融机构各具经营优势，他们在信用风险识别（“脸谱识别”）以及信用风险控制的方法上面有不同的特点，具体差异如下图表 5-10 所示。

本章节即试图通过针对小微金融机构的分类<sup>①</sup>讨论，对小微金融的信用风险管理做更为深入的分析。

<sup>①</sup>此分类并不能完全覆盖小微金融的业态，只是为了从有代表性的机构入手探讨小微金融信用风险控制的差异。



图表 5-10 小微金融机构的信用风险管理差异

	全国性 银行	区域性 银行	公益性 小贷公司	商业性 小贷公司	第三方 互助联盟	互 联 网 P2P 借贷	网商平台 贷款	
典型代表	民生银行 a	台州银行	中和农信	各地小额 担保贷款 公司	3+1 诚 信 联盟	拍拍贷	蚂蚁微贷	
信用信息收集	外部化信 息为主	本地化信 息为主	本地化信 息为主	本地化信 息为主	本地化信 息为主	用户自愿 提供信 息、大数 据抓取 信息	交易行为 数据	
信用风险度量	定量、 定性	定性、 定量	定性为主	定性为主	定性为主	定量为主	定量为主	
信用风 险控制	实时识 别风险	依靠外部 信息更新	依靠定期 上门走访	依靠定期 上门走访	依靠互助 会活动	依靠大数 据技术	依靠网商 平台	
	信息共 享平台	普遍缺乏						
	联合 担保	部分有	部分有	有	较少	有	较少	
	小额	根据自身资金实力及服务对象特点确定						
	分散	好	较差	较差	差	差	好	较好
	信贷业 务模式	信贷工厂 模式为主	信贷员模 式为主	信贷员模 式为主	信贷员模 式为主	信贷员模 式为主	类似于信 贷工厂 模式	类似于信 贷工厂 模式

注 a：对民生银行信用风险管理特征的总结依据的是民生银行小微金融 2.0 版本。

## （一）商业银行

### 1. 现状

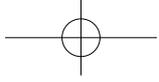
商业银行目前仍然是小微企业的主要融资渠道（《小微金融发展报告》，2014）。根据银监会的分类标准，商业银行包括国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行和外资银行。商业银行小微企业贷款<sup>①</sup>现状如下：

2008 年以来，银监会对银行业小微企业金融服务工作提出了“两个不低于”的目标，即小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，增量不低于上年同期。根据银监会口径，截至 2014 年末，全国小微企业贷款余额 20.70 万亿元，占全部贷款余额的 23.85%。小微企业贷款通过 6 年“强刺激”的爆发式增长，规模从 4 万亿增至 20 万亿，增长高达 5 倍。但是 2014 年银行不良贷款率告别了自 2011 年以来低于 1% 的历史，2014 年末，商业银行不良贷款率为 1.25%，整个银行业 2014 年的不良率则高达 1.64%，而小微企业贷款的不良率为 1.97%<sup>②</sup>，因此经济下行和转型的压力已经通过小微企业的坏账集中表现出来。

2015 年 3 月 6 日，银监会下发《关于 2015 年小微企业金融服务工作的指导意见》，实行了 6 年的“两个不低于”考核成为过去式，取而代之的“三个不低于”，即小微企业贷款“增速”不低于各项贷款平均、“户数”不低于上年同期、“申贷获得率”不低于上年同期水平，这意味着银行小微信贷的增长速度将放缓。

①小微企业的贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额

②根据中国人民银行、银监会及公开信息整理



由于商业银行中全国性经营的银行和区域性经营的银行在“脸谱识别”及风控手段上存在较大差异，因此我们将商业银行分为全国性银行和区域性银行两类进行探讨。

## 2. 全国性银行

全国性经营的商业银行往往资金实力较为雄厚，以国有商业银行、股份制商业银行为主。目前此类银行的小微信贷以抵押担保类型贷款为主。对比而言，信用贷款由于没有抵押品，银行在对借款方的审核和判断上就会更加谨慎，因此对于不具备提供抵押物能力的小微企业和个人来说，从银行获得融资相对比较困难。但全国性银行实力雄厚，拥有较强的外部信息优势，其跨区域的经营范围也可起到对冲风险的效果。以下以全国性经营的民生银行为例进行说明<sup>①</sup>。

近年来，民生银行提出将小微金融看作其主要发展战略，将业务逐渐下沉，并且逐步破除“抵押物崇拜”。为了获得小微客户的更多信息，民生银行将信用信息分为借款者个人信息、家庭信息、历史信息以及与借款者相勾连的其他信息，并开发出了垂直搜索引擎，支持征信、工商、法院等行外信息的批量查询及风险指标生成及推送，提高了小微企业信息收集效率。此外，鉴于同一地区的小微企业经营范围较为集中，行业聚集性强，客户间的风险隔离度较低，民生银行特别提出了“大数定律”原则。“大数定律”是指当资产池中样本量足够大且单笔资产规模较小时，平均贷款风险趋向于预期贷款风险。“大数定律”成立有三个条件：资产池的样本量要足够大、单笔贷款金额要小、资产组合的各项头寸风险相关性较弱，由此，客户的个体风险得到有效对冲，信用风险实现分散化的目的。

## 3. 区域性银行

区域性的商业银行以城市商业银行、农村商业银行为主，可以基于地缘、亲缘以及地区商业联系形成一定地域范围内的信息优势，以此作为信用风险判断的依据。在信贷业务运营模式上，区域性银行以信贷员模式为主，强调一线信贷员（客户经理）的作用，在对信贷员认真培训的基础上，充分调动信贷员的能动性和积极性，发挥更大的风控职能。以下以区域性经营的台州银行为例进行详细说明。

台州银行通过人力密集的“关系型”小微客户服务，走出了一条具有自身特色可持续发展的小微金融之路，截至2014年8月小微不良率低于1%。台州银行的客户经理队伍占到全行员工的40%，依托客户经理日常的信息积累与充分沟通，有效解决小微企业授信中的信息不对称难题，同时，通过“充分授权、充分监督”的风险管控模式，控制员工道德风险和操作风险，形成核心竞争力。台州银行84%的信贷业务在一线支行层面完成审批，99%的贷款在分行层级审批结束，进一步提高小微企业的授信效率。

台州银行信用卡风险管理的经验从贷款全流程看，体现在：

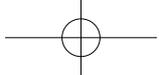
### 1) 贷前阶段

在贷前信贷人员调查的过程中，台州银行的导向是“三看三不看”：不看报表看原始、不看抵押看技能、不看公司治理看家庭治理。从调查的导向来看，鼓励信贷人员通过多角度、全方位的调查方式，在小微客户财务制度不健全、不透明的情况下，尽可能地掌握其各类软信息和财务信息，从而较好地控制信用风险，使小微企业贷款“既能放、也敢放”。

### 2) 贷中阶段

台州银行奉行“下户调查、眼见为实、自编报表、交叉检验”的原则，信贷人员要学会为企业编制报表（主要是资产负债表、损益表），理清小微企业不明晰的财务状况，并通过各级审批人员的交叉检验，进一步核对信息准确性。目前，台州银行所有新任客户经理必须经过微贷阶段的学习培训，通过严格考查方可成为合格的客户经理。每个要取得调查资格的客户经理必须到小额信贷部门轮岗，学习微贷调查技术。

<sup>①</sup>更为详细的说明请参见案例部分的民生银行案例



### 3) 贷后阶段

在贷后阶段，台州银行实行“严密监控与阳光下化解相结合”的做法，建立了较为严密的后台监控体系，基本对所有贷款客户 100% 覆盖第三方检查，并重点关注系统中多账户关联等特征，以防范资金挪用风险。台州银行还建立了庞大的贷后监督队伍，并结合信贷员交叉检查，监控贷款质量。在不良资产的处置上，台州银行以“充分暴露，阳光下化解”的方式，将每一笔不良资产不论金额大小都做到全行公布，引领全行员工实时关注资产处置进度。这既是对不良资产清收的督促，又是对全行信贷意识的教育。正是在这样的氛围下，信贷员对客户出现的逾期和不良都作为头等大事来对待，充分发挥主观能动性挽回财产损失。

### 4. 小结

将商业银行区分为全国性银行和区域性银行是基于其风险控制的不同特点而言的，全国性银行具有外部信息优势和风险分散化优势，区域性银行具有本地化信息优势和本地化员工的优势，这些决定了其做小微金融业务时选择不同的风险控制方法。能做到因地制宜，就是最好的。

## (二) 小额贷款公司

### 1. 现状

2008 年 5 月，银监会和人民银行发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》，明确小额贷款公司的市场准入、资金来源、监管框架等，由此，小额贷款公司开始爆发式增长，截止 2015 年 3 月末，全国共有小额贷款公司 8922 家，从业人员 113118 人，实收资本 8392.05 亿元，贷款余额达到 9453.7 亿元<sup>①</sup>。

国际上公认的小额贷款模式是上个世纪七十年代起源于孟加拉国尤努斯教授的格莱珉模式，是一种针对穷人的带有公益性质的非营利组织形式，以针对农户的联保贷款为主。1994 年，这种模式以国际援助机构和国内 NGO（非政府组织）的形式在国内出现，经营目的均以非盈利为主。而随着 2008 年小额贷款公司政策的陆续出台，投资公司、资金服务公司、担保公司、典当行等大批中介机构转变为小额贷款公司，从此，国际上通常意义的小额贷款在中国已被异化，全国公益性小额贷款机构反而变成了另类，绝大部分小贷公司都变成了商业性类银行金融机构的微缩版，均以追逐利润为首要目标，而这种商业类小额贷款公司与公益性小额贷款机构在服务对象、贷款规模、贷款用途等方面都存在较大差异，因此，针对小额贷款公司的风险控制方式，需要分为公益性和商业性两类进行分别探讨。

### 2. 公益性小额贷款公司

公益性小额贷款机构主要为孟加拉国格莱珉银行模式，以扶贫为宗旨，并进行商业化运作，但不以利润最大化为目的，只要能达到机构的可持续发展、实现盈亏基本平衡或略有盈余即可，机构的可持续是为了帮助更多、更穷的人。国内最早的 NGO 小额信贷机构出现在 1994 年，到了 2003 年一度达到约 300 家，而近些年，当初以 NGO 形式存在的小额信贷机构大量萎缩，至今仍在有效运转的不超过 30 家，以股份制公司、社团协会、民办非企等形式存在，这其中规模最大的是从中国扶贫基金会非赢利性小额信贷业务中转制而来的中和农信，其次具有代表性的有宁夏惠民小额贷款公司、内蒙古赤峰市昭乌达妇女可持续发展协会等。

公益性小额贷款机构的贷款形式为联保小组的信用贷款，由农户自愿组成 3-5 人的贷款小组，相互负有贷款连带责任，贷款对象多是妇女，贷款额度较小，整贷零还。相比商业银行通过各种技术手段实现的风险识别以及通过抵押物实现的风险控制，公益性小额信贷的风险控制特点主要体现在坚持贷款“小额”原则、实行联保小组模式上。

#### (1) 坚持贷款“小额”原则

公益性小额贷款是在真正的“小额”甚至是“微型”贷款，其贷款额度是有明确限制的，

<sup>①</sup>数据来源：中国人民银行



如中和农信的首次贷款额度不能超过 1 万元，有过 3 次以上贷款经历的借款者借款金额不能超过 1 万 6 千元；宁夏惠民小额贷款公司的平均贷款额度是 2 万元；内蒙古赤峰市昭乌达妇女可持续发展协会的平均贷款额度也是不超过 1 万元。在“微型”贷款规模的前提下，分月还款的制度设计还可以将还贷压力平摊到每个月，这样农户每月的还贷金额往往在 1000 元上下，对于具备一定生产经营活动能力的农村家庭来说，负担并不重。在贷款额度上的严格控制能够有效降低这种公益性小额贷款信用风险。

贷款的微型性质，使得贷款对于低收入群体脱贫致富发挥的是“助力”作用而非“主力”作用。比如给农户的微型贷款，往往是农户经营所需资金中自筹资金的补充，只能起到“助力”微型创业、帮助脱贫致富的作用，这种避免微贷成为农户经营中重要资金来源的做法，一方面可以降低收贷的压力，另一方面避免了因为过度授信导致的农户随意使用资金甚至参加投机活动的行为，帮助降低违约风险。

另外，从农户的还款能力看，在目前我国大部分农村地区，每月几百元的还款并不会对农户造成很大的压力；从农户还款意愿看，由于联保小组的还款记录会上报给全国征信机构（人民银行征信局），主观故意违约不仅让农户丧失村民们的信任和支持，而且会让农户进入中国人民银行征信记录的“黑名单”，使违约成本大幅度提高。因此，农户往往会选择按时还款，获得未来更多的贷款机会。

## （2）实行联保小组模式

联保小组模式最常采用的是五户联保形式，即把五户农户编为一个小组，互相担保，增加信用，其中有两个特点：由农户自己组建小组、如有一人违约其他小组成员代为还款。这样的制度设计充分调动了农户参与的积极性，将贷款用户的甄别和监控权利下放到民间，通过农户在贷前、贷中、贷后的全程互动参与减少了借贷问题中常见的逆向选择和道德风险问题，同时，也降低了小额贷款机构的管理成本，具体表现形式如下：

公益性小额贷款机构往往以村镇为单位开展业务，因此联保小组的成员往往都具有一定地缘、亲缘关系，因此，在选择小组成员时，农户可以利用世代相邻的信息优势，识别出各自的信用风险水平，包括家庭收入水平、日常交往表现出的人品等特征，这种通过农户日常交往和共同生产形成的“活信息”比征信局的“死信息”表现出更好的质量和作用。

### A. 贷前——贷款对象的甄别

在这种农户间信息对称且相互选择的机制下，高风险的参与者自然会被排除在外，低风险参与者会与低风险者组成小组，产生“同类配对”效应。如此，就有效解决了缺乏担保物情况下信贷市场中的逆向选择问题，也降低了贷款机构在农户信用水平识别上的成本。

### B. 贷中——贷款对象的监控

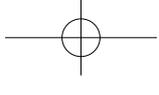
联保小组的第二个好处在于解决贷中的道德风险问题。借款者获得贷款后，可能将贷款另作他用或者没有投入足够的精力完成本该盈利的项目。联保小组的成员“是一根绳子上的蚂蚱”，其中一人的违约可能会连累到其他成员，导致其他成员直接的经济利益损失，因此小组成员间可以产生相互监督（peer monitoring）的效应，而居住地的相邻以及生产生活的交集也使小组成员间容易进行了解和监督，当出现问题时也可以及时发现并采取相应措施。如此，在贷中阶段，通过小组成员间的互动，也能降低贷款机构在风险动态追踪上的成本。

### C. 贷后——违约问题的处理

如果联保小组成员出现违约，由于其他成员具有连带责任，违约成员的债务由小组其他成员负担，所以，对贷款机构而言，相比传统的个人贷款，贷款违约风险下降。

而针对小组成员，这种联保小组的设计也能有效降低其违约的可能性，因为在农村地区，农村熟人社会下的声誉积累是农户生存发展的重要依靠，一旦某个农户违反了共同遵守的村规民约、跨越了共同的道德界线，就会名声败坏，招致议论、评价，该农户就会失去村民们的信任，丧失未来获得其他村民们帮助的机会。因此，这种“圈层压力”能够起到约束小组成员的作用，激励小组成员诚实守信、遵守并履行合约。

如果某一位小组成员出现还款危机，其他小组成员由于与其相识，可以判断出还款危机



的真实原因，如果该还款危机不是借款者主观故意导致、而是由于不可抗因素导致的，例如家庭成员生病等，那么，在村民相互信任、相互帮扶的环境下，其他小组成员往往愿意为有还款困难的成员垫付，帮助其度过难关，这便体现了乡土社会下人们互帮互助的生存法则。

### 3. 商业性小额贷款公司

商业性小额贷款机构以追求更高的利润回报为目的，资本金来源大都以民营企业、民间资金为主，也有部分国资企业，在具体经营理念上也纷繁复杂，但绝大多数小额贷款公司从事的主要是低水平、小范围的中小企业贷款，贷款对象的资金需求往往较为急迫，多为短期流动资金贷款，以短期过桥为主，贷款金额在几十万到几百万之间，贷款形式既有担保贷款也有信用贷款，客户关系往往通过人际关系、地缘关系和行业关系建立。

在商业性小额贷款机构的业务中，中小企业的“过桥贷款”已成为主要业务形式。按照我国银行贷款的通常做法，企业向银行续贷需要“先还再贷”。“过桥贷款”就成为帮助企业“先还再贷”的一个普遍流行的金融服务业务。这种贷款期限很短，利息往往以天计，因为贷款的“垫付”性质，企业申请“过桥贷款”时，小贷公司往往只审查企业是否已经能够获得银行续贷的承诺，或者已经签订续贷合同，并不会进行详尽全方位的信用水平评价。

此外，也有少量小贷公司从事真正的小微贷款业务，如山西的阳光小额贷款公司等。这些公司基本进行区域性借贷为主，有专业化的管理团队以及较为严格的风险控制措施。但大多数的小贷机构缺乏长远规划，公司治理缺乏透明度，短期行为和机会主义倾向严重，帐外循环、违规拆借等现象较为普遍，在逾期催收方式上，以占其财产、朋友说和、延期偿还、法律诉讼等手段为主，少数会借用暴力手段。

### 4. 小结

将小额贷款机构分为公益性和商业性是一种更加清晰的观察视角。目前我国的公益性小额贷款机构延续了孟加拉尤努斯创立的“小组联保”的“小额”贷款形式，利用民间力量控制信贷风险，其对风险控制的把握重点不在于像传统银行似的对单个贷款客户的全方位考察和评估，而是在于对贷款小组紧密程度的整体把控，即小组成员间的熟悉程度以及是否愿意互相承担连带责任。商业性小额贷款机构是我国中小企业正规金融服务供给严重不足环境下的产物，少量运行管理较好的会借鉴商业银行小微信贷的风险管理手段，而大量小贷机构规模较小，按照民间金融运作方式经营，公司管理规范性较差、透明度较低。

## （三）互联网借贷

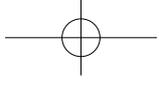
### 1. 现状

互联网借贷是近些年异军突起并引起大众关注的领域，互联网借贷利用信息技术极大降低了金融信息搜索成本，突破了传统借贷地域性的特点，为金融活动在网络平台上的拓展开拓了极具前景的领域。与国际比较，互联网借贷在中国获得更加高速的发展。从2007年第一家从事P2P网贷业务的公司拍拍贷成立开始，已经有数千家P2P网贷公司成立，截至2014年底，我国P2P网贷平台共1540家，年度累计交易额约2500亿元。此外，还有数家依托电商平台的互联网（网络）银行。导致中国互联网借贷快速发展的原因除了规避利率管制的创新以外，另外一个重要原因是小微金融在中国发展的滞后性。这为互联网借贷提供了一个巨大的市场空间。

从国内外实践看，互联网借贷的对象主要是小微企业和个人。纯粹基于网络的小额借贷活动中，借贷双方一般没有实际接触，按照腾讯旗下的微众银行以及阿里巴巴旗下的网商银行的说法，“我们是没有信贷员的银行”。显然，互联网借贷在贷款风险识别和风险控制方面必须有自己的特殊性。

与传统小微金融组织不同的是，互联网借贷的一大优势是拥有网络行为数据优势和大数技术优势。这些优势帮助互联网借贷活动在借贷双方“素未谋面”的情况下，完成信用风险的“脸谱勾画”和“脸谱识别”，按照特有的风控手段实现信用风险控制。

通过互联网借贷方式实现的小微贷款主要是无抵押、无担保贷款，基本上是纯信用贷款。在如何进行信用风险的识别和保证贷款人资金安全方面，互联网借贷采取的两个主要形式：



互联网 P2P 借贷与基于电子商务平台的互联网银行，具有不同的特点。

## 2. 互联网 P2P 借贷

### (1) 信用风险识别

对于纯“线上”的互联网 P2P 借贷而言，借款者需要通过互联网平台提供个人信息，但信用信息提供的多少由借款者自行掌握，是否真实需要确认。在社会征信体系发达的国家，P2P 网贷平台确认个人提交信息真实性的方法很简单——直接查询征信公司的相关信用记录即可。但是我国目前征信体系相对落后，已有的全国性征信机构“人民银行征信中心”的征信覆盖面很小，只局限于在银行有借贷记录的人群（约 3 亿）。在这种情况下，核实借款者提供信息的真实性就很成问题。目前，多数 P2P 公司在借款者信息审核上都耗费了大量人力物力。他们一方面借助于各类征信力量，包括政府征信机构和民间征信机构的服务，另一方面被“逼上梁山”，自己设法开发征信系统，如拍拍贷公司开发了“魔镜”风控系统，在获取借款人多维度信息基础上，以大数据风控模型为核心，对借款者信用风险做“脸谱识别”；宜信公司开发反欺诈搜索引擎“姨搜”，通过抓取借款人的网上公开数据、第三方提供的的数据以及宜信自己积累的数据，进行数据理解、关联、打标签，辨识客户信息的真伪性，并形成风险“脸谱”。无论是“魔镜”系统还是“姨搜”引擎，均需要收集大量客户信息，在收集客户网络活动中留下的信息方面，互联网借贷平台比传统金融具有一定优势。例如，通过收集客户在电商交易中形成的交易信息、投资信息、物流信息掌握其经济活动的表现及信用状况；收集客户在社交平台中留下的交友信息，推断其对待风险的态度和违约的可能性。

对于一些“线下”为主要贷款业务来源的 P2P 公司而言，借款者的信用信息需要公司工作人员实地调查收集并进行信息真实性的核实，经过 P2P 公司审核后，资金需求方的信息才会被公布在网上供投资者自行选择投资。

在掌握借款者信用信息的基础上，P2P 平台会利用模型对借款者的违约概率进行预测，并以信用评分和信用评级划分的形式展示在 P2P 网络平台上。目前大部分 P2P 平台使用的模型以 Logistic 模型为主，少部分具有大数据技术团队的 P2P 平台会利用大数据手段将信用主体的各种信用数据交叉校验，分析出准确、真实的信息，并利用非线性化的、更前沿的技术进行信用风险的评估。

### (2) 信用风险控制

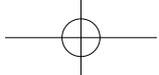
按照 P2P 网贷平台的原始版本，该平台只是撮合借款人和投资人相认相知的中介，其责任在于提供足够信息帮助投资人识别借款人的“脸谱”，然后由投资人自己决定是否贷款，然后帮助成交。从这点看，平台的作用就像股票交易所一样。但是由于我国社会征信体系落后，平台无法借助权威征信机构的信息帮助交易者准确识别借款人信用风险，也由于 P2P 网贷平台间的竞争，我国 P2P 网贷平台在风险控制方面演绎出以下一些方法进行风险控制：

- a) 要求借款人按照借款比率缴纳风险金，为投资人提供一定程度的本金安全保证；
- b) 要求借款人提供担保人，或者平台以撮合方式提供担保人。担保人有一定收益；
- c) 平台直接为投资人提供担保；
- d) 在一定程度上实行贷款抵押；
- e) 引导投资人做小额分散投资（如单笔贷款 200 元）；
- f) 组织小组贷款；

g) 建立黑名单制度，或者通过在平台社区以及其他信息发布平台公布违约者信息的办法，抑制恶意违约。

以上诸多办法可以单一实施，也可以组合实施。

在以上方法中，平台直接为投资人提供担保的做法，不仅自己承担较大风险，而且也是金融监管不允许的；黑名单制度是利用声誉机制的作用机理，通过生人网络环境传播违约人信息提高违约人的违约成本，具有一定效果。但借款人可以自由出入于各个 P2P 网贷平台，必须有黑名单在所有 P2P 网贷平台上的联合发布，才可以有更好的威慑作用；组织小组贷款的方式效果被证明不太理想，逐渐被放弃。



### 3. 互联网（网络）银行

#### （1）信用风险识别

基于电商平台的互联网银行以阿里旗下的浙江网商银行（前身为阿里小贷）以及腾讯旗下的深圳前海微众银行为代表。这些银行依托互联网，为小微企业和网商个人创业者提供互联网化、批量化和数据化的小额贷款服务，产品包括阿里信用贷款、网商贷、淘宝信用贷款、订单贷款等。它们的共同特点是不吸收存款，没有一线信贷人员。贷款审核、发放以及信用风险的识别与评价完全依据数据信息收集和分析，开创了全新的银行借贷业务模式和风控模式。

这两家网络银行的共同特点是，依托于所属集团旗下的电子商务平台（网商银行）和社交平台（微众银行），因而具有大量不易造假的高质量客户数据信息，以便于对借款人做准确的信用风险“脸谱识别”，不仅如此，还可以根据客户在电商平台的交易信息，轻松实现传统金融模式无法实现的实时监控，最大程度上避免了贷款出现逾期甚至坏账的可能性。

#### （2）信用风险控制

由于网络银行，尤其阿里巴巴旗下的网商银行所依托的电商环境基本上覆盖了客户赖以生存的全部经济圈，客观上形成了声誉机制发挥作用的良好环境：信息透明度高与惩罚力度大，因此客户十分珍惜自己的信用声誉，恶意欠贷行为受到强力抑制。不仅如此，对违约电商实行黑名单制度、以及取缔电商资格的制度都会对借款人行为产生极大的约束力。

诸此种种，使得依托于互联网电商以及网络社交等网络生态环境的网络银行，在信用风险“脸谱识别”以及信用风险控制方面具有得天独厚的优势，所有其他小微金融运作模式无法比拟，其他金融机构也无法简单拷贝。

### 4. 小结

互联网借贷是在人类活动向互联网虚拟空间拓展后的必然结果。随着互联网环境下人类交往范围的扩大，传统的交易社区扩展到整个互联网覆盖的范围内，也可以说，整个互联网就是一个大社区，人们在这样一个大社区中进行交往、交易。互联网社交网络以人际关系为核心，是把现实中真实的社会关系数字化到网上并加以拓展，是个人发布、传递和共享信息的平台，建立了自愿分享和共享机制（谢平，2012）。

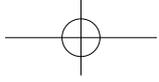
因此，互联网借贷的风险控制应该充分利用“互联网”这一特性，在信用信息收集上，让信息更加透明、让信用信息的来源更加广泛；在信用风险控制上，发挥网络社区的监督作用，增强声誉机制的影响力，让网络活动参与者都能有效约束自己的行为，遵守网络社区的公共秩序，降低违约风险。

## 六、结语

在小微金融活动中，借贷双方的信息不对称现象更为严重，因此需要通过拓展小微金融信息类别，全方位、立体化地刻画小微金融服务对象的信用特征，做到在“全息”图像上的“脸谱识别”。这就需要小微金融机构在原有信息的基础上，更加重视非财务信息、即时信息、个人信息等，并且达到信息之间互相补充、彼此验证的效果，以此做到对信用风险的实时识别。

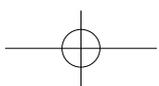
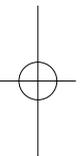
小微金融运行中，应注重信用信息的实时监控、积极搭建信用信息共享平台、应坚持“小额”、“分散”的原则、更加重视制度性风险控制方式、建立明确的激励机制、选择合适的信贷业务运营模式。而不同的小微金融机构也存在不同的经营特点，在资产规模和经营区域上有所差别，这导致其在信用风险控制方式上的差异。在现实中，小微金融机构应根据自身的特点选择适合的风控方式。

相较于传统金融，小微金融更加依赖社会征信体系的建设，因为大企业有自己内部的风险控制部门及征信部门，且其获得的信息多为可认证的财务信息和其他契约信息，较为完整、容易核实和整理，但小微金融面对的是微型、小型客户，其信息具有碎片化、不可认证性，因此小微金融机构需要大量的人力财力获取更多的信息，但是这样会极大提高小微金融机构



的经营成本。可以看出，要想促进小微金融的发展、进一步发挥小微金融在经济发展中的作用，需要加快社会征信体系的建设，为小微金融的发展准备好相应的基础设施条件。

执笔人：王琳





主要参考文献：

- 【1】 Lyn C. Thomas.,2000, A survey of credit and behavioral scoring: forecasting financial risk of lending to consumers[J], International Journal of Forecasting, (16): 149-172.
- 【2】 Stiglitz, J. E. and W., 1981, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information[J], The American Economic Review, 71(3): 393-410.
- 【3】 谢平、邹传伟，2012，《互联网金融模式研究》，《金融研究》，第12期。
- 【4】 陈志武，2010，《金融的逻辑》，国际文化出版公司。
- 【5】 顾锦杰，2013，《破解小微企业抵押担保难的路径》，《金融时报》。
- 【6】 中国民生银行，2014，《小微金融发展报告》。



# Chapter 5: Credit Risk Identification and the Control of Finance for MSMEs

Lin Wang

(Business School, Renmin University of China)

## 5.1 Introduction

Considering that credit risk is at the core of lending activities, this study will focus on the credit risks of Finance for MSMEs. Credit risk is the possibility that a borrower is able to repay the principal with interest as per the credit contract. Information asymmetry and its accumulation is the primary cause of credit risk. Information asymmetry for clients of Finance for MSMEs can be worse compared with traditional finance serving corporate customers, and the reasons thereof are as follows: (1) the lack of financial information about the MSMEs and the difficulty of obtaining other information; (2) the information acquired is nonstandard and cannot be fully relied upon; if it's hard to quantify, it's difficult to process. Given this, the credit risk identification and control of Finance for MSMEs should be different from that of traditional finance in order to advance on a more diversified road based on its characteristics.

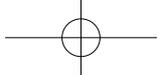
## 5.2 The Credit Risk Identification of Finance for MSMEs

The core of the credit risk identification of Finance for MSMEs lies in 'Face Recognition', the recognition of all of the borrower's credit information when involved in credit activities. More specifically, this means that you need to know the borrower's non-financial information, immediate information, dynamic information, personal information and so on, as well as the borrower's financial information, historical information, static information and corporate information. Based on a full knowledge of the borrower's information, we can attain a vivid, three-dimensional and full 'all information' image, in which each type of information can supplement and verify the others so as to identify credit risks. Face Recognition can be divided into two processes: (1) collecting all the credit information; and (2) measuring the credit risks identified through Face Recognition.

## 5.3 The Credit Risk Control of Finance for MSMEs

The characteristics of Finance for MSMEs define that its credit risks differ from those of major finance. Specifically, they are:

1. Real-time monitoring to identify risks;



2. Information sharing to control risks;
3. Joint guarantee to share risks;
4. Microcredit to reduce risks;
5. Asset portfolio to diversify risks;
6. Choosing the best operation model to control risks.

#### 5.4 The Credit Risk Management Characteristics of Different Financial Organizations Engaged in Finance for MSMEs

Financial organizations engaged in Finance for MSMEs all have their own business advantages based on their asset size and business scope, and they differ regarding their credit risk identification and control methods.

##### 5.4.1 Commercial banks

At present, commercial banks are still the primary financing channel for SMEs. As at the end of 2014, the balances of SME lending<sup>1</sup> were RMB 20.7 trillion, accounting for 23.85% of all outstanding loans. Still at the end of 2014, the non-performing loan ratio of commercial banks and the whole banking industry for 2014 stood at 1.25% and 1.64%, respectively, while the same index for SME lending reached 1.97%<sup>2</sup>.

##### (1) National banks

The national banks are generally strong and have great external information advantages. Moreover, the fact that their business spreads to multiple regions is helpful for risk hedging. China Minsheng Banking Co. Ltd. (CMBC) shall be taken as an example below<sup>3</sup>. In recent years, CMBC has gradually eliminated the 'pledge worship' to develop a vertical search engine. This search engine allows batch queries of information (including credit investigation, industry and commerce and court information) to be conducted outside the bank, generating and publicizing risk indicator information and improving the information collection efficiency of the SME. In addition, considering that the business scope of SMEs located in the same area is concentrated and risk isolation is low, CMBC brought up the 'Law of Large Numbers' and the concept of 'avoiding excessive liabilities for borrowers'.

---

1 Balance of SME lending = outstanding small business loans + outstanding micro business loans + outstanding individual business loans + outstanding loans of owners of micro and small-sized enterprises

2 Based on information from the People's Bank of China and the China Banking Regulatory Commission as well as published information.

3 Please see CMBC case study for more details.



## **(2)Regional banks**

Based on geography, relatives and regional business relationships, the regional banks can acquire certain information advantages within their local areas. The Taizhou Bank (TZB) will be taken as an example in the following detailed description. 40% of the Taizhou Bank's staff are account managers, 84% of its credit businesses are approved by tier-one sub-branches and 99% of its loan approvals are completed at the level of branches. As of August 2014, its non-performing loans ratio of Finance for MSMEs was lower than 1%. During the investigation conducted by credit officers before lending, Taizhou Bank will follow the principle of 'Threes': reviewing the original data rather than the statements, inspecting the skills rather than the mortgage and examining the household management rather than the corporate governance. During the process of lending, the Taizhou Bank follows the rules of 'field investigation; seeing is believing; preparing statements by themselves; and cross-validation', wherein credit officers prepare financial statements for the enterprises concerned. In the phase after lending, the Taizhou Bank will strictly monitor and resolve problems openly.

### **5.4.2 Microcredit companies**

As of the end of March 2015, China had 8,922 microcredit companies accommodating 113,118 employees, with a total paid-up capital of RMB 839.205 billion and outstanding loans of RMB 945.37 billion<sup>4</sup>.

#### **(1)Non-profit microcredit companies**

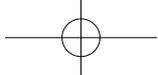
NGO microcredit institutions were first established in China in 1994. By 2003, their number had reached 300. Today, the institutions that are still in business number only 30. Among them, the largest is CFPA Microfinance, an institution that converted from the non-profit microcredit business of China Foundation for Poverty Alleviation. Ningxia Huimin Microfinance Co., Ltd. and Chifeng Zhaowuda Women's Sustainable Development Association are also typical examples. The risk control of non-profit microcredit companies is characterized by a group lending team as well as micro loans.

#### **(2)Commercial microcredit companies**

Commercial microcredit companies aim for high profit. Most of them primarily focus on low level SME loans with limited scope, mainly short-term bridge loans with amounts ranging from RMB hundreds of thousands to millions. In addition, a small number of microcredit

---

<sup>4</sup> Source: The People's Bank of China.



companies such as the Sunshine Microcredit Company in Shanxi are engaged in the SME lending business. These companies usually lend within local areas and are always equipped with a professional management team and strict risk control measures.

### **5.4.3 Online lending**

After the first P2P online lending company ppdai.com was established in 2007, thousands of similar companies were founded. As at the end of 2014, China had 1,540 P2P online lending platforms with an annual accumulative transaction amount of RMB 250 billion. Beyond that, China also has several internet (online) banks relying on the E-commerce platform.

#### **(1) Internet P2P lending**

When involved in pure 'online' internet P2P lending, the borrower shall provide their personal information through the internet platform in order to confirm the authenticity of their information. At present, China's credit system still lags behind: coverage of the existing national credit information service the 'Credit Reference Center of The People's Bank of China' is small, limited to people who have credit records in banks (nearly 0.3 billion people). This situation leads to bad results regarding the authenticity and completeness of the information. Currently, most P2P companies spend a lot of resources on the examination of borrower information. On the one hand, they ask for help from various credit references; on the other hand, they are attempting to develop their own credit reference system. For example, ppdai.com developed its 'Mo Jing' risk control system and CreditEase developed its anti-fraud search engine 'Yi Sou'. For P2P companies that primarily engage in offline lending businesses, their staff needs to make field investigations on the credit information of the borrowers to further verify its authenticity.

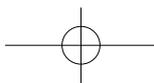
The P2P online lending platform was designed to be an intermediary agent for borrowers and investors. However, the P2P online lending platform in China established a series of risk control measures based on China's special credit investigation conditions and competition environment, e.g. the borrower needs to pay a risk fund based on the loan ratio, the borrower shall have a guarantee, the platform will provide the guarantee directly to the investor, loans will have some measure of security, directing investors to diversify their funds in small amounts, organizing group lending, and establishing a black list system.

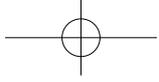
#### **(2) Internet (network) banking**

The most well-known internet banks based on the E-commerce platform are MYbank of Alibaba and WeBank of Tencent. They are both characterized by not accepting deposits and having front-line lending officers. As their loan examination, issuance, credit risk



identification and evaluation all rely on data collection and analysis, they have created a new money lending business model and risk control pattern. Due to the fact that an internet bank is involved in almost all economic circles that a company requires for development, the company values its credit worthiness very much, which imposes a lot of pressure on vicious default. Furthermore, the default E-commerce practitioners will be added to the black list or disqualified from engaging in E-commerce, which can generate a great binding force on the borrowers.





## 第六章 专题研究报告三

# 征信体系与小微金融发展 ——基于大数据征信

【摘要】我国现有征信体系存在覆盖人群窄、法律建设滞后、政府主导的征信模式效率低下、缺乏信息共享机制以致存在严重信息孤岛等问题，难以满足金融业、特别是对社会征信行业有极大依赖性的小微金融的征信需求。新型的大数据征信通过获取线上线下大量非财务信息，提高信用信息的广度、精度和即时性，实现对小微金融客户信用的“全息画像”，并采取动态建模的手段评估客户信用水平，扩大了征信的覆盖人群，提高了征信效率，克服了传统征信模式存在的征信障碍。因此，完善制度和法律体系建设，保证在合理保护个人隐私的前提下发挥大数据征信的优势，能促进小微金融健康发展，加快征信事业发展和诚信社会建设。

### 一、小微金融与征信体系

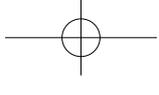
#### （一）征信与征信体系

“征信”二字出于《左传》“君子所言，信而有征”。所谓征信，即对言行做验证。金融活动中存在大量对资源使用权的让渡。借用者与所有者之间信息不对称导致信用风险。金融管理的核心是信用风险管理。信用风险管理的核心就是征信。借贷活动中只有真实了解借入者的还款意愿和还款能力，资金提供者（投资者）才可以决定是否放贷、如何放贷（金额、期限、利率）。在这个意义上，征信是金融活动的出发点、是金融管理的依据、是贯穿金融活动始终的生命线。

所以，征信就是对借款人所有信息的收集和分析，借以判断其在借贷活动中的可信赖程度。按照中国人民银行《中国征信业发展报告（2003-2013）》的定义，征信是指依法收集、整理、保存、加工自然人、法人及其他组织的信用信息，并对外提供信用报告、信用评估、信用信息咨询等服务，帮助客户判断、控制信用风险，进行信用管理的活动。

事实上，征信不仅对金融活动有重要意义，对于经济活动和社会活动也有重要意义。鉴于诚实与信任是维系社会、经济秩序的一个重要支柱（social normal），而且人们对诚信的坚守除了信仰与教育外，还依赖于社会对诚信者的奖励和失信者的惩罚，因此，作为检查、记录人们诚信与否的征信记录，就成为建设诚信社会的一个重要基础设施。

征信涉及到谁来征信、对谁征信、如何征信、按什么规则征信等一系列问题。一个社会好的征信行为必须是能够以最小的社会成本最大效率的实现征信对诚信社会的支撑作用。为此需要有良好的制度设计来保证实现好的征信效果，形成以信用法律法规为依据，以信用专业机构为主体，以合法有效的信用信息为基础，以解决市场信息不对称为目的，使守信者受到奖励、失信者受到惩戒，保证市场经济公平效率的一整套社会管理和服



2013)。因此，这种包含征信对象、征信主体、征信规则、征信技术、征信教育等所有有关征信活动的体系，就是社会征信体系。

在社会征信体系中，征信的对象（被征信者）涉及政府、企业、个人，征信者可以是政府组织，也可以是民间机构。但无论是谁都需要按照特定的法律规定行事，以保护被征信者的个人隐私不被侵犯。好的社会征信体系，就是以最小的社会成本最大效率地实现征信对诚信社会的支撑作用。

## （二）征信与金融风险控制

征信对于金融风险的控制体现在两个方面：降低信息不对称、提高声誉机制约束力量。

### 1. 征信与“画像”——降低信息不对称

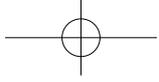
信息不对称是导致金融活动中违约风险（信用风险）的最主要原因。信息不透明导致借款人的道德风险以及投资人的逆向选择风险，二者均会加大信用风险。征信的作用就是提高信息透明度，帮助降低信用风险。通过征信得到的信息，可以从两个维度评价借款人信用风险：a) 还款意愿（谓之“信”）；b) 还款能力（谓之“用”）。对还款意愿的评价，主要依赖反映借款人诚信程度的信息，信息较多来自被征信者过去的诚信记录；对还款能力的评价，主要依赖反映借款人经营能力、经营状况、收入水平等经济活动信息，信息较多来自借款人已经形成的资产财富水平以及正在形成的现金流水平。

总之，无论评价借款人的还款意愿（信）还是还款能力（用），均需要依赖大量的历史信息 and 正在形成的信息，以求全面准确地刻画借款人的最新状态。从这个意义上说，征信做的事情就是“刻画脸谱”，或者说“画像”——清晰辨别借款人履行还款付息承诺的可能性。“画像”的清晰度和准确度有赖于识别成本（征信者收集信息的成本）、识别技术（信息采集的质与量）和识别准许程度（信息采集的法律约束）。

首先，“画像”成本导致了征信形成的信息质量、信息拥有程度在不同金融组织之间的差异。一般来说，有强大资金实力的大金融机构可以自己建立征信专业队伍，建设征信数据库，研发数据信息分析模型，并与有同样实力的其他金融机构和非金融机构交换信息。并且在金融管制程度较高的环境下，拥有垄断地位的大金融机构还可以获得政府部门的相关信息。因此，相比较资金实力较弱的小金融机构，大金融机构有能力建设在一定程度上满足自我需求的内部征信和风险评估系统，小金融机构缺乏自我开发征信系统的实力，因而对专业征信机构的服务有更强的依赖性。

其次，“画像”技术影响征信可采集信息的质与量极限。反映借款人还款意愿和还款能力的信息质与量可以总结为全面性、准确性和及时性三个维度，三个维度也可以称为“广度”、“深度”与“即时度”。数据技术相对落后时期，反映借款人信用程度的信息在采集广度、深度和即时度方面都受到较大程度技术约束：信息来源被动——主要依赖借款人提供的财务报告、税务信息、注册信息及商务合约信息等，辅之以从其他可能渠道获取的核实信息，缺乏主动获取的非借款人报告信息；信息维度有限——主要依赖经济活动信息，缺乏非经济活动、但可以精准刻画借款人信用质量的信息，如生活、交友信息；信息即时性差——主要依赖历史沉淀信息，缺乏实时发生的信息。随着数字技术进步，人们主动获取多维度、即时信息越来越成为可能，到目前为止，移动通讯设备的普及和数字信息技术的发展，使得通过穿戴设备捕获借款人“全息”信息，实现清晰准确的信用“画像”已经不遥远了。这种用大量、多维度、即时数据进行征信的做法也被称为大数据征信。大数据征信有助于实现借款人信用脸谱的“全息”识别。但问题是，关于征信，法律规则能在多大程度上允许大数据征信下的全息“脸谱识别”。

第三，“画像”的法律准许程度。从投资人的角度看，对借款人信用的了解程度越高越好，以避免信息不对称产生的违约风险。大数据征信有助于以低成本打破信息不对称障碍。但从借款人的角度看，被了解的信息越多，越可能将自己的全部暴露在征信者和信息使用者眼前。在征信者及信息使用者滥用信息的情况下，导致个人隐私被侵害，这是人权社会所不允许的。随着数字技术的进步，怎样完善法律规范，保证在合理保护个人隐私的前提下发挥



数字技术优势，实现征信对金融信用风险的制约以及对诚信社会的支撑作用，是一个亟待解决的制度建设问题。事实上，按照现有数字信息技术水平，低成本解决征信所需要的充分信息已经不存在瓶颈，亟待克服的瓶颈是法律制度建设滞后，法律制度变革落后于技术变革，是目前影响征信体系借助于大数据技术获得长足发展的主要瓶颈。

## 2. 征信与声誉机制——控制信用风险

征信对信用风险具有控制作用的另一个途径是通过声誉机制实现的。如果说法律是约束借款人行为、敦促其恪守诚信、履行还款责任的显性契约，那么声誉就是一种隐性契约，同法律一样具有维护金融交易秩序、控制信用风险的作用。不同的是，法律通过司法机构的强制性约束借款人履行借款合同，声誉则通过信息传播和社会惩罚约束借款人行为。按照声誉机制的理论，重复博弈次数、信息透明度、社会对失信者的谴责态度是三个影响声誉机制约束力大小的重要因素：与交易对方进行交易的次数越多交易者越在乎自己的声誉，声誉约束力量越大；信息透明度越高，做坏事被发现的几率越高，声誉约束力越大；社会对失信者的谴责越多，失信者的损失越大，声誉机制的约束力越大。征信通过声誉机制实现对信用风险控制，就是通过帮助提高信息透明度实现的。

征信机构通过对信息的采集、加工、分析和报告实现借款人信息的扩散。在这个意义上，社会对征信信息的需求量越大、征信信息的影响范围越广，征信通过声誉机制对借款人形成的约束力就越大。如果一个人的主要经济和社会活动轨迹均在征信机构有记录，任何需要了解此人信用状况者均可以方便地从征信机构查看记录，那么没有谁会轻易违约或做破坏社会秩序的事情，因为违约的成本太高。从这个意义上说，征信对于信用风险控制效果如同媒体一样，声音越大、覆盖面越广越好。因此，一个社会中无论是只有一家征信机构，还是存在多家征信机构，无论有征信信息垄断，还是有征信信息互换，都必须克服局域性，只有征信信息的覆盖面具有足够广度，征信对于信用风险控制，甚至对于诚信社会建设的作用力度才可以按照几何倍数增加。

### （三）小微金融与征信

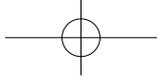
#### 1. 小微金融面临更强的信息不对称性

按照定义，小微金融服务于被传统金融排斥的中小微企业群体和自就业群体，通过提供金融服务以提升这个群体的自我发展能力。中小微企业群体以及包括三农在内的自就业群体与传统金融服务的大中型企业的一个显著区别是：经营规模小、知名度低、自身经营风险大，缺乏规范的财务信息、可验证信息以及完整信息。这些特征使借贷双方之间的信息不对称问题在小微金融中更加严重。信息严重不对称加大了信用风险，也构成传统金融望而却步的原因。

#### 2. 小微金融更依赖专业征信机构

征信是克服借贷过程中信息不对称的重要工具，而且征信机构的覆盖面越广，影响力越大，对信用风险控制效果越好。这意味着面向社会的征信服务机构优于内部服务的征信部门，征信机构间存在广泛的信息交换优于各自独立封闭的信息孤岛。但我们在回顾征信业发展历史时发现，征信的早期发展均来自需求者的自我开发，尤其是金融业。为了解借款人的信用状况，金融机构调查分析借款人信用状况，在这个基础上形成自我服务的征信业务和部门。这种征信业务在金融机构中的“内部化”模式在上世纪 60 年代以前的市场经济国家以及我国当前的环境中都是征信业的主流。

征信业务的“内部化”在特定时期和特定环境下可以满足主流金融业务的征信需求。在我国金融领域中处于主导地位的是大型国有银行和全国性股份制银行，2014 年二者贷款余额在所有银行贷款余额总额中占有 72.9%<sup>43</sup>。这两类银行的主流业务是为大中型企业提供贷款，征信对象是大中型企业。对我国大型银行来说，首先，他们拥有足够的资金实力建立满足自身需求的企业征信系统和信用风险评价系统；其次，大、中型企业有规范的财务报告、完整的交易合约、较高的社会知名度，以及充足的可抵押资产，使得内部征信足以满足信用风险控制要求，对专业征信机构的服务依赖较小。随着银行对个人信贷业务的拓展，如信用卡业务，银行内部化的征信渐渐不能满足需求，因为 a) 比较企业来说，对个人信用状况的



评价需要更多的维度，除收入信息之外，还需要非收入信息，信息采集的工作量加大；b) 个人比企业有更强的流动性（变化性）和更小的知名度，局域性（内部化）征信既影响信息收集的宽度，也不利于发挥声誉机制对于信用风险的控制作用。因此，内部化征信无法满足银行开展个人信贷业务对征信的需求，专业化征信机构应运而生，并自上世纪 60 年代开始在信用卡业务高速发展的国家得到快速推进。这些专业征信机构业务不仅针对大型企业，更针对小微企业和个人。

随着我国经济转型和市场化程度加深，中小型民营企业 and 三农经济得到快速发展，2015 年以来全民创业创新活动更在政府推动下形成热潮。这些经济结构的变化要求以大中型企业为主要服务对象的金融结构做出相应变革，以满足小微企业和自就业群体产生的金融需求。社会对小微金融的需求迅速增加了。随着小微金融的发展，特别是依托互联网的小微金融快速发展，对小微企业和作为自就业群体的个人的征信需求迅速增加。

根据以上的讨论，对小微企业和大量以个人为经营单位的自就业群体（包括三农）征信需求的增加就意味着对“外部化”征信业需求的增加。相对于金融机构自我发展的“内部化”征信系统，“外部化”征信，是指独立于被征信者和征信需求者之外的第三方专业征信机构进行的征信。有三个原因决定了小微金融对专业化征信的依赖：1）大量从事小微金融活动的机构规模较小，如农信社、村镇银行、小额贷款公司，缺乏足够的资金实力自我开发征信体系；2）小微金融服务对象（中小微企业和自就业群体）在信息特征方面的碎片化、非规范化、多变性增加了信息采集的难度和采集成本，传统金融机构的征信系统对此不适应；3）小微金融服务对象经营风险大、知名度低、流动性强的特点要求征信网络有较大的覆盖性，以提高声誉机制的约束力量从而增加借款人的违约成本，内部化的征信系统无法满足这个需求。因此，小微金融的快速发展要求有专业征信机构的快速发展与之相适应。

由于金融管理的实质就是信用风险控制，而征信是信用风险控制的基石，因此，我国专业征信业发展与否，将会直接制约小微金融的发展，并影响到对创业创新和小微企业发展的金融支持力度。专业征信业是社会征信体系建设的重要内容，因此，加快社会征信体系建设，对于支持小微企业发展和全社会创业创新，顺利完成我国经济转型，具有极其重要的战略意义。

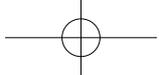
### 3. 大数据征信对于小微金融的重要性

在加快我国社会征信体系建设，满足小微金融征信需求时，充分重视大数据征信在满足小微金融征信需求中的作用是十分重要的。本报告第三部分的研究将证明，充分利用现代大数据信息技术的大数据征信，可以以较低成本极大程度地满足小微金融的征信需求：获取大量非财务信息，以弥补小微企业和个人财务信息的不足；获取即时、动态信息以补充历史、静态信息的不足；以多维度、大量信息弥补单维度、少量信息的不足。通过提高信息量的广度、精度和即时性实现对小微金融客户信用“全息”画像的刻画。同时，大数据征信可以克服由于信息孤岛带来的征信障碍，这一方面提高信息的使用价值，另一方面通过征信的社会化覆盖，加大声誉机制对借款人的约束，实现对信用风险的控制。

本报告第二章的研究说明，与发达国家比较，我国征信行业目前还处于相对落后水平，如果能够充分利用数字信息技术优势建设社会征信体系，将会产生弯道超车的效果，形成具有国际水准的征信业。

#### （四）中国征信体系现状

经过 20 多年的建设，我国征信行业有了一定发展，与此对应的，是社会征信体系逐步形成。一是制定了一些全国性和地方性法律法规；二是全国性的个人征信系统已建立，一些行业和地方也建立了信用信息系统，部分实现了信息共享；三是信用服务市场初步建立，形成了央行征信局为主、地方信用服务机构为辅的市场格局，信用产品不断丰富。尤其是 2013 年以来，随着《征信业管理条例》、《征信机构管理办法》、《社会信用征信体系建设规划纲要（2014-2020 年）》等一系列法律法规的陆续颁布，我国个人征信体系建设正在进入快速发展阶段。但是总体上来看，我国个人征信体系仍处于起步阶段，发展水平不能适应社会经济发展的要求，存在法律法规不健全、信用信息共享机制缺失、信用覆盖人群窄



等问题。

### 1. 我国征信业的发展现状

我国“外部化”的征信业始于20世纪80年代后期，当时部分城市的银行逐步推出个人住房贷款、信用卡等涉及对个人资信状况考察的业务，产生了对个人征信服务的市场需求。1999年7月，经中国人民银行总行同意，在中国人民银行上海分行和上海市政府共同协调下，组建了全国首家从事个人征信业务的机构——上海资信有限公司，进行个人消费信用试点，填补了我国消费者个人资信调查服务的空白。目前上海资信有限公司已与银行、通讯运营商等20余家单位进行合作，信息采集覆盖了法院、税务、海关、水电煤卫等多部门的数据记录。

2005年7月，人民银行建立了全国性的个人信用信息数据库，并于2006年3月设立中国人民银行征信中心，专门负责企业和个人征信系统（即金融信用信息基础数据库）的建设、运行和维护。2008年5月，征信中心正式在上海挂牌。目前人民银行征信中心在全国31个省和5个计划单列市设有征信分中心，形成覆盖全国的征信网络。截至2013年11月底，征信系统收录自然人8.3亿多，其中有信贷记录的约有3亿多人，收录企业及其他组织近2000万户。征信系统以银行信贷信息为核心，还包括社保、公积金、环保、欠税、民事裁决与执行等公共信息。

经过20多年的发展，我国形成了政府主导型的征信模式——以中国人民银行征信中心为主，70余家地方性和行业性征信机构为辅的行业格局。

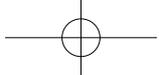
### 2. 相关法律法规建设

征信涉及到被征信者的私密，尤其是个人隐私，触犯个人隐私相当于触犯“人权”。而征信业需要征信的最大群体恰恰是个人。如何在保护个人隐私的前提下促进征信业发展，这是社会征信体系建设首先面对的问题，也是制定征信法律规则必须面对的问题。显而易见的是，征信信息越详尽，越可能触犯个人隐私，越注重保护个人隐私，征信效果越差。如何通过制定合理的法律法规，在保护个人隐私前提下发展征信，是立法部门和政府监管部门必须平衡的一对矛盾。从国际经验看，美国首先是注重“促进征信行业发展”，然后制定多部法律来保护个人隐私，这种法律导向促成美国征信行业发展领先于全球。欧洲更注重个人隐私保护，导致其征信行业发展受到一定程度的抑制。因此，制定合理的征信法规的关键点，是找到促进征信发展和保护个人隐私的平衡点。

与欧美发达国家相比，我国关于征信的法律体系还处于起步阶段。自1999年3月中国人民银行颁布《关于开展个人消费信贷指导意见》以来，陆续推出个人信用体系的政策制度和法律法规。2003年10月，十六届三中全会通过的《关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》明确提出了建立健全社会信用体系，形成“以道德为支撑、产权为基础、法律为保障”的社会信用制度。2005年起，中国人民银行先后颁布了《个人信用信息基础数据库管理暂行办法》、《信用卡业务管理办法》、《个人住房贷款管理办法》《个人信用等级评定办法》、《征信数据元注册与管理暂行办法》等。但关于征信的法规一直是空白。

直到2013年1月，酝酿了十年之久的《征信业管理条例》正式发布。2013年12月，中国人民银行颁布了《征信机构管理办法》，对征信机构的设立、人员监管、监督管理等方面进行了规范。《征信业管理条例》和《征信机构管理办法》构成了征信业的“基本法”，填补了我国征信业发展无法可依的空白，标志着我国征信业开始进入快车道。2014年6月，国务院发布了《社会信用体系建设规划纲要（2014-2020年）》，从征信主体界定、分行业分领域构建征信体系、信用奖惩机制、法律法规和标准体系、互联网技术的应用等多维度进行了规划，基本覆盖了社会信用体系建设的所有内容。上述法规为我国征信、授信、信息传播和保护个人隐私等方面制定了一般规则。

此外，一些地方政府和部门还制定了区域性或行业性的征信法规。2000年以来，上海市政府先后印发了《上海市个人信用联合征信试点办法》、《上海市个人信用征信管理试行办法》；2002年1月深圳市政府颁布《深圳市个人信用征信及评级业务管理办法》；2002年4月广东省政府下发了《关于我省信用建设工作的通知》；2014年4月陕西省发布了全



国第一部公共信用信息地方性法规《陕西省公共信用信息条例》，之后又出台了《陕西省企业公共信用信息征集共享技术规范》、《关于在行政管理事项中使用信用记录和信用报告的实施意见》等制度规范。

### 3. 我国征信行业的主要问题

虽然我国征信业已经有了长足发展，但距离满足金融业征信需求和建立诚信社会的需求还有很大距离。问题集中表现在四个方面：1) 征信系统覆盖人群窄；2) 法律建设滞后；3) 政府主导的征信模式效率低下；4) 缺乏信息共享机制，存在严重信息孤岛。

问题 1：征信系统覆盖人群窄。到目前为止，我国征信系统虽然收录了超过 8.3 亿多自然人，但是有信贷记录的人仅有 3 亿多，也就是说全国至少还有 10 亿多的人口没有征信记录，没有真正被征信系统覆盖。

问题 2：法律建设滞后。尽管近十多年时间内，我国从中央到地方政府共出台了数十部有关征信的法律法规，但从整体上看法律建设还有诸多不完善之处。首先，对征信活动的整个流程没有统一的规范，对征信活动的各环节也没有在技术层面给出严谨的规定；其次，征信法律同现行法律规章存在协同性问题：现存的《商业银行法》、《档案法》、《保密法》、《统计法》等法律中的一些条款与征信法规有相悖之处；再次，缺乏使拥有公共记录信息源的政府机构之间信息共享的法律；最后，缺乏有力保护个人隐私的征信法律，并且执法不严，使侵害信息主体合法权益的事件时有发生，比如错误数据更新不及时、消费者被冒名办理信用卡或贷款、未经授权违规查询信息主体的信用报告、非法出售客户个人信息等。

问题 3：政府主导的征信模式效率低下。我国目前以政府主导的征信模式存在所有政府主导经营的问题——效率低下。从 2005 年至今，人民银行征信中心为主导的全国征信系统经过了 10 年的建设，至今征信记录仅覆盖 13 亿人口的 23%。就是这 23% 人口的征信记录内容还非常单薄，缺乏除了信贷记录以外的其他重要信息。此外，作为货币金融监管部门中国人民银行属下的征信中心，其角色定位在经营者和监管者之间漂移。这种角色的不确定性严重影响了征信中心作为金融服务机构的工作效率和工作质量，使一些急需征信服务的小微金融组织因社会征信服务不足而加大了金融风险，如 P2P 借贷平台等。

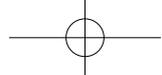
问题 4：缺乏公共记录信息共享机制，存在严重信息孤岛。我国公共记录信息隔离主要表现为部门之间的信息隔离和地方征信机构的区域性隔离。首先是部门之间的信息隔离。公共记录信息绝大多数掌握在不同的政府部门内部，如税务、海关、公安、检查、法院、科技、交通、质检、食药、环保、人事、住建、教育、文体旅游、民政等相关部委，这些信息不对外公开、也不提供给外界使用；其次是地方政府之间的信息隔离。省级政府对部委下属的厅局级部门有直接管辖权，部分省级政府设立的征信机构可以通过制度规定，使得各厅局级部门向省级征信机构报送信息数据，形成省一级的征信数据库和征信机构，但是并没有形成全国性数据库，从而产生了地域性信息隔离。

信息隔离导致各级政府掌握的大量公共记录信息无法流动，既不能在政府各部门之间共享，也不对外提供，不能纳入征信系统。形成了所谓的“信息孤岛”现象。信息孤岛导致大量信用信息资源被闲置和浪费。例如，尽管同样是政府部门，负责建立全国性公共征信机构的中国人民银行无法从其他部委那里获取信用信息；再如，我国实行的个人档案制度看起来极大地方便了采集个人信息，但由于个人档案除档案所属人本人以外，可以存放于多个部门（政府部门、各党派的组织部门、人才交流中心等），而这些部门之间没有信息共享，反而加大了个人信息采集障碍，提高了征信成本。

我国征信业目前存在的问题或许是征信行业起步阶段的必然现象，但是征信业的滞后阻碍了金融业、特别是对社会征信行业有极大依赖性的小微金融的健康发展。

### （五）小结

信息不对称是造成违约风险的主要原因，征信通过“信号传递”、“声誉机制”等途径缓解信息不对称，控制信用风险。小微金融服务的特殊群体有更大程度的信息不对称，对征信有更强的需求。小微金融服务对象的信用信息特征以及小微金融机构的资金约束使其对“外



部化”的专业征信服务有更强的依赖性。中国征信行业还处于起步阶段，存在征信覆盖人群窄、法律建设不完善、以政府为主导的征信行业效率低下、公共记录信息不流动下的信息孤岛等一系列问题，这些问题如果不能得到及时解决，将会影响小微金融的健康发展。

面对数字信息技术的快速发展，大数据征信成为征信领域中的一匹黑马。如何充分发挥大数据征信的优势，加快我国征信体系建设，在征信业“弯道超车”的同时，给小微金融业以有力的征信支持，是我们期待的。本章在后面的章节中将对大数据征信做专门探讨。

## 二、征信体系建设的国际经验与模式比较

一国征信体系模式的选择取决于政治治理结构、经济发展水平和发展历程、文化背景以及信息技术水平等多种因素。从目前征信体系模式和发展历程来看，主要经历了以美国为代表的市场主导型（私营）征信模式、以欧洲为代表的政府主导型（公共）征信模式和以巴西为代表的混合模式。

图表 6-1 三种个人征信模式的特征

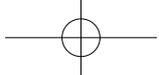
征信模式	市场主导型	政府主导型	混合制
代表性国家	美国	法国、德国	巴西
征信机构	商业性质的征信机构	政府、央行等公共信用信息登记机构	公共信用信息登记机构、私营征信机构、行业性合作式征信机构
特征	自愿性，营利性	强制性，非营利性	自愿性与强制性结合，营利性与非营利性结合
数据来源	丰富，各类私营机构和公共部门	较少，主要是金融机构	丰富，各类私营机构和公共部门
优势	信息全面，满足多种社会需求	严格保护个人隐私，打破信息孤岛，快速建立征信体系	信息全面，打破信息孤岛，满足多种社会需求
劣势	发展过程缓慢，易过度竞争，造成资源浪费	信用信息不足，征信效率低，造成资源浪费	不同征信机构之间关系复杂，协调沟通难度大

资料来源：中国人民大学小微金融研究中心

### （一）市场主导型模式

美国消费信用体系是经过长期市场竞争、优胜劣汰后自发产生的结果。按照孙志伟《国际信用体系比较》的划分，美国征信体系经历了三个发展阶段：1837年首家信用公司成立至20世纪50年代为起步和发展阶段；20世纪60年代至70年代为立法规范阶段，以1970年《公平信用报告法》（FCRA）的颁布为标志；20世纪80年代至今为快速发展阶段，信息和通信技术的高速发展使得信用评价技术逐步成熟并普及推广，法律法规体系不断完善，中介机构不断兼并重组。到目前为止，美国征信行业形成了寡头垄断的市场结构，艾克发（Equifax）、益百利（Experian）和环联（Trans Union）三大寡头信用局与几百家小型信用局并存。三大信用局的业务范围覆盖了包括美国在内的全球市场，所建立的个人信用档案均超过两亿多人。区域性的小型信用局主要负责收集所覆盖区域内的被征信者信用信息，一方面向三大信用局提供数据资源，另一方面也服务于本地区各类客户。同时，也存在行业性的小型信用局，如医疗、住房信用局等，在细分市场提供特定的信用服务。

由于市场竞争、技术因素和经济发展程度等条件限制，美国征信业在发展的第一阶段出现过信息隔离的问题，但是随着技术进步和经济发展，这种信息隔离逐步消除。从1860年纽约布鲁克林出现第一个区域性征信机构之后，各区域、行业内的企业陆续自发组建了众多的信用局，但各信用局之间没有信息交流机制。由于各信用局是以盈利为目的的商业机构，其所拥有的信用信息是核心产品，若没有特殊需求，信用局不会将自己的产品与其他信用局共享。在工业化之前，由于交通、通讯（马、船等）等手段落后，人们经济活动有着极强的



区域性，区域内的征信局基本能够满足当地的信用服务，没有外在力量推动信息共享。进入20世纪后随工业化大生产时代的来临，汽车、火车等新型交通工具快速发展，电报、电话等通讯方式也逐步普及，人们的经济活动范围逐步扩展到全国甚至全球，金融和其他经济活动提出更大地域范围的信用信息需求。为适应社会经济环境的变化，各信用局开始进行合作，建立了联合信用局（Associated Credit Bureaus, ACB）<sup>①</sup>。二战以后，随着信息技术和资本市场的发展，区域性征信机构开始逐渐兼并重组形成大型征信机构，信息共享机制也随之建立。

美国信息共享机制是市场自发建立的，主要有两种途径，一是数据获取方式的商业化行为，二是政府部门提供公共记录数据。商业化的数据获取方式主要有三种：一是消费者为获得更好的信用评级，自愿免费向征信机构提供；二是征信机构之间相互购买信息数据；三是征信机构之间相互交换数据。关于公共记录信息，联邦、州等各级政府负责保存和记录公共记录信息，不同级别的政府负责不同的公共记录。创办于1997年的SearchSystems.net是目前全球最大的公共记录查询网站，该网站目前拥有36082个公共记录数据库，数十亿条公共记录数据记录。

有效且有序的市场化征信体系必须要有合理、完善的法律体系做保障。美国在这方面提供了成功的经验。美国征信法律中，与个人信用相关的法律共有17部，其中最重要的是《公平信用报告法》。这套法律体系对征信过程中数据收集、信息使用、个人信用报告的内容和格式以及消费者权益等方面做出了详细的规定。根据美国消费者数据工业协会（CDIA）制定的个人征信报告的内容和格式，个人征信报告包括五部分内容：一是人口统计信息，主要是个人基本状况；二是个人支付交易记录；三是就业记录；四是公共记录，包括破产、案件裁决、不良纳税、现金罚款等；五是个人征信局查询记录。

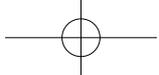
随着信用使用环境的扩大，个人征信记录逐渐成为影响人们就业、消费、融资方便程度的重要指标。在美国，由于长期以来形成的信用消费习惯，人们在生活中几乎时时处处都会发生信用交易活动，如企业注册、水电缴费信用期、银行贷款、消费信贷、个人信用卡、保险等诸多领域，如果某个人信用等级高，则他的信用期会相对较长、信贷利率和保险费率较低。相反，如果一个人有失信行为，信用机构将不良信用信息载入相关数据库，在其发生信用交易活动时，交易对方通过个人信用报告获取了该不良信息，则他的缴费信用期会缩短甚至取消、信贷利率和保险费率将提升，在生活、工作、就业等其他方面都将产生不利影响。因此，当征信记录覆盖人们生活的各个方面时，不仅可以有效控制借贷交易中的信用风险，而且有助于约束人们的行为，通过信用积分实现奖励诚信、惩罚失信的效果，真正起到在制度上帮助建立诚信社会的作用。

## （二）政府主导型模式

政府主导型征信模式即公共征信模式，该模式通过法律规定，指定社会征信活动由公共性质信用机构完成。政府主导型模式主要以欧洲为代表，该模式正式确立始于20世纪70年代，如1974年英国《消费信贷法》、1978年法国《信息、档案和个人权利法》。根据欧洲中央银行行长联席会议的定义，公共征信系统是指，向商业银行、中央银行以及其他银行监管当局提供有关受信企业和个人对全国银行系统负债情况的信用信息系统。按照政府主导的征信模式，政府出资建设公共征信系统，中央银行负责管理，同时由各金融机构联合征信并建立全国数据库。该模式的特点是：信用信息来源单一；所采集的信息以金融类赊销合同信息为主，辅之以少量的非金融信用信息；有效保护数据安全和个人隐私。

欧洲的公共征信模式主要是由人们的消费习惯所决定的。与美国不同，信用消费在欧洲并不占主流，因此，没有形成自发的市场化征信模式。在政府主导型模式下，征信机构不对

<sup>①</sup>联合信用局是美国消费者数据工业协会（CDIA）的前身。



外公开信息，个人信用评估结果仅供银行内部使用，不向零售信用机构和服务信用机构提供征信服务。然而，随着全球经济的逐步融合，信用交易规模在欧洲不断扩大，三大信用局通过在欧洲的并购活动不断扩张业务量，征信模式开始向市场化方向发展。

在法律方面，欧洲各个国家有各自的征信法律。1995年2月欧盟通过《关于处理个人数据和个人数据自由流动中个人保护的指南》，该指南试图综合各个国家的法律，规范各国的征信业发展。相较于美国来说，欧洲国家的公共征信更加重视个人隐私，与《公平信用报告法》相比，欧洲在敏感数据方面的规定要严格很多。

此外，欧洲市场化的个人征信体系也比较完备，主流的征信机构同样是艾克发(Equifax)、益百利(Experian)和环联(Trans Union)三大机构为主。比如英国主流的信用评分机构有Callcredit，艾克发(Equifax)、益百利(Experian)，这三家机构拥有大多数英国公民的信用报告。德国、法国等欧洲其他国家的个人征信体系也主要以上述三大征信机构为主。

### (三) 混合型模式

除了美国、欧洲等发达国家形成的市场主导和政府主导征信模式之外，发展中国家也在探索适合自己的征信模式。世界银行2001年的研究表明，公共化与市场化征信模式是互补关系，起步较晚的发展中国家可以在美国、欧洲模式的基础上形成更好的征信模式。目前，一些发展中国家形成了兼具公共化和市场化征信模式特点的混合征信模式。巴西是混合型征信模式的典型代表。

在巴西的混合征信模式中，私有征信机构和公共信用信息登记机构并行发展，信用信息服务机构形式多样、覆盖广泛、层次分明、功能定位明确。巴西的公共信用信息登记机构主要为三个：巴西央行主管的无效支票登记中心、财政部主管的违约者登记中心、巴西央行主管的信用信息登记中心<sup>①</sup>。公共信用信息登记机构的主要信息来源是巴西的商业银行和政府机构，其运作方式类似政府主导型征信模式。私有征信机构则是指以盈利为目的的中小征信机构，通常是在金融中心城市提供专门服务——只服务于特定区域或者特定细分市场。私有征信机构以灵活、专长为特色，类似美国市场主导型征信模式中区域型征信局。

此之，巴西还有两家特殊的“行业性合作式”征信机构，分别是西若莎(Serasa)和斯派克(SPC)。它们是巴西第一、第二大征信机构，但它们既不是公共信用信息登记机构，也不是私有征信机构，而是有些类似于日本的行业协会。西若莎1986年由巴西三大银行共同组建，目前几乎所有的中、大型银行都是西若莎的股东，其信息来源于持股银行直接提供的信息以及其他信用信息数据库。而斯派克则是巴西零售商协会主办的非营利性信用信息机构，信息来源是成员个人，包括商业批发、零售企业、制造业企业、信用卡公司、消费信贷等零售金融机构。

### (四) 小结

从世界各国征信模式的演变发展中总结出几个极有意义的经验：

第一，征信模式的形成与所在国家的经济环境、政治结构、文化背景有很大关系。其中信用经济的发展程度对征信业的需求程度以及征信模式特征有很大影响。美国发达的信用经济推动了市场主导的征信模式，欧洲则选择了政府主导模式。但随着信用经济的发展，政府主导模式可能越来越无法满足征信需求，这也是目前推动欧洲模式变化的原因之一。

第二，从征信效率看，市场模式优于公共(政府主导)模式，能够有效满足需求，降低信息资源的浪费，所以，市场模式是一种能够满足征信需求的模式。公共模式可以通过政府统一的行政干预和集中的资金投入短期内建成征信服务机构，但代价是服务低效率，不能很好满足征信需求。关于这一点除了欧洲模式外，中国的经验也是一个很好的证明。如果能够形成市场为主、政府为辅的征信模式可能不失为一个好的选择，这既可以发挥市场模式的高

<sup>①</sup> 1998年巴西央行组建信用信息登记中心



效率，又可以解决起步阶段的资源投入问题。问题是如何处理好主与辅的关系。

第三，征信涉及个人隐私，必须立法先行。尤其发展市场化征信模式，完善法律建设更为重要。不仅需要通过立法解决信用信息的征集和个人隐私保护问题，而且需要通过立法解决公共记录信息的流动和交换问题，以打破信息孤岛。

在研究世界各国征信体系建设的经验过程中，我们发现还没有哪一个国家在使用数据信息技术推动征信体系建设方面有显著的经验。鉴于征信的核心内容就是采集、分析信用信息，所以我们坚信数据信息技术的进步注定会给征信领域带来天翻地覆的变化：或者加快征信体系建设的速度，或者改变征信体系的模式……

### 三、信息时代的大数据与征信技术

20 世纪 80 年代以来，随着互联网 / 移动互联网、大数据和云计算等新型技术的加速发展，基于互联网 / 移动互联网的电子商务和社交网络被广泛使用，互联网用户数量大幅增加。据中国互联网络信息中心 (CNNIC) 统计调查，截至 2014 年 12 月，我国网民规模达 6.49 亿，其中手机网民规模达 5.57 亿；互联网普及率为 47.9%。用户在网络上发生的购物、社交、浏览网页、搜索等行为产生了海量的数据，海量数据使得数据存储和运算已不是常规分布式计算所能承受，与此相适应的大数据技术和云计算技术随之产生。互联网、大数据、云计算等技术正在使人们的生产生活方式发生深刻变革，推动传统行业的发展，征信领域也概莫能外。

图表 6-2 中国网民规模和互联网普及率

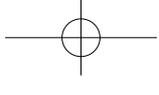


资料来源：中国互联网络信息中心、中国人民大学小微金融研究中心

#### (一) 信息技术的发展提供了征信技术进步的基础

根据 Petersen (1994) 关于硬信息、软信息的论述，硬信息是指能用准确的指标来表示的信息，是正式的、精准的、符合逻辑的、可追溯的，如增长率、采购量、财务报表等；软信息是指不能用准确的指标来表示的，非正式的、模糊的、推断的、知觉的信息，如人的兴趣爱好、购物特点、上网习惯等。据此，我们可以概括出传统征信的两个特点：1) 信用信息基本是硬信息。五大类基础信用信息中包括个人识别信息、信用交易信息、就业信息、公共记录、被查询记录。这些硬信息容易量化并可以建模做信用评价；2) 建模技术相对静态，即被征信人的信用信息变化一段时间后才被纳入征信系统，并通过建模技术得出最新的信用状况。

由于金融管理的核心就是控制信用风险，而信用风险源于信息不对称，因此，贯穿金融活动始终的信用风险控制，全部依托于对融资者信用信息监控、采集、分析和评价。在这个意义上，我们将金融管理看作是对信息流的管理，或者是基于信用信息的数字化管理，一点不过分。可以说金融活动的前端、中端直到后端，全部活动链条都是基于数据。比较其他基于实物的经济活动，金融业的这种数字信息管理特征更易于与互联网技术相结合。



对于信用风险控制的基石——征信来说，互联网/移动互联网的普及带来了大量可获取的有用信息，使征信不再囿于传统、静态的硬信息，通过收集征信对象留在“线上”的动态、多维度的“软”信息，如购物、社交、兴趣等，结合“线下”的“硬”信息，形成对征信对象的“画像”。这个画像相较于根据传统征信信息所得到的图像更准确、立体、“新鲜”。数据信息技术已经为实现“全息”化的征信效果提供了技术支持。

目前已经有企业利用基于互联网/移动互联网的数据信息技术进行征信，而且已经取得了非常理想的征信效果。如 Zestfinance、芝麻信用、腾讯征信、百融至信（百融金服旗下征信子公司）等。如果这种新型征信技术能够在社会经济生活中普及推广，对促进小微金融的发展、个人征信体系的完善都将有极大的推动作用。

## （二）大数据征信

### 1. 大数据征信的定义

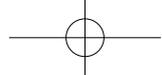
如何定义基于互联网、大数据和云计算等技术的新型征信模式？理论以及实务界的观点并不统一。中国金融四十人论坛成员张健华将之称为“互联网征信”，更多的业内人士如百分点公司创始人苏萌等称之为“大数据征信”。在本报告中，我们倾向于使用大数据征信的说法，主要基于两点理由：1）互联网/移动互联网是大数据不可或缺的承载和通道，如果没有互联网就没有大数据，但是征信技术的根本在于数据，包括其来源、类型、内涵、格式等维度。因此，从互联网、大数据与征信的关系来看，大数据征信的说法对于刻画新型征信技术更加贴切；2）按照国际知名的大数据征信公司 Zestfinance 创始人的说法，“所有数据皆为信用数据”（All data is credit data），意思是所用数据之间都存在一定的关联关系。如果注重挖掘数据间的关系，就一定能找到反映征信对象的信用信息。对于征信来说，所有数据都是有用的。这个观点精辟地指出了新型征信模式的精髓。

因此，所谓大数据征信，就是指基于互联网、大数据和云计算等技术的新型征信。它与传统征信的主要区别在于数据采集的差异和信用评价效果的差异。在工作原理上二者都是一样的，都是基于 FICO 的分析逻辑（详见附录 1）。但是后者倾向采集硬信息，在此基础上做相对静态信用评估；前者在硬信息基础上还加入软信息，在此基础上提供相对动态的信用评估。

### 2. 大数据征信与传统征信的特征比较

传统征信数据来源主要是金融交易和公共记录信息，其特点是信息来源为线下活动和资金借贷，信用建模可以包含几十或几百个变量，因此从互联网的角度来看，传统征信模式亦可称为线下征信，艾克发（Equifax）、益百利（Experian）和环联（Trans Union）是传统征信模式的典型代表。而大数据征信的数据来源非常丰富，可以包括线上和/或线下的海量数据资源，以蚂蚁金服旗下芝麻信用为例，其日数据处理量在 30PB 以上 46，其中包括用户网购、还款、转账以及个人信息等多维数据，涵盖了 3 亿多实名个人和 3700 多万户中小微企业。根据对线上线下数据的不同利用程度，可以分为线上和线上线下大数据征信模式。线上的购物消费、阅读习惯、社交轨迹、在线旅游、娱乐爱好等数据信息虽然不直接与信用相关，但是能够反映个人的信用状况，根据个人的这些线上非金融数据信息进行“个人画像”（Customer Profile）并进行信用建模的模式可称为线上大数据征信模式，阿里巴巴旗下的芝麻信用、腾讯征信主要是基于线上数据进行信用建模。同时，大数据征信也可以综合利用线上的非金融数据、线下的金融数据和公共记录信息进行信用建模，可以包含几万甚至几十万个变量。

从目前的发展趋势来看，综合线上线下海量数据进行建模是大数据征信的主流模式。传统征信机构在逐步导入线上数据进行综合建模，如美国的艾克发（Equifax）、益百利（Experian）、环联（Trans Union）和中国的上海资信有限公司；新型的线上大数据征信机构也在接入线下数据资源。



图表 6-3 大数据征信与传统征信的区别

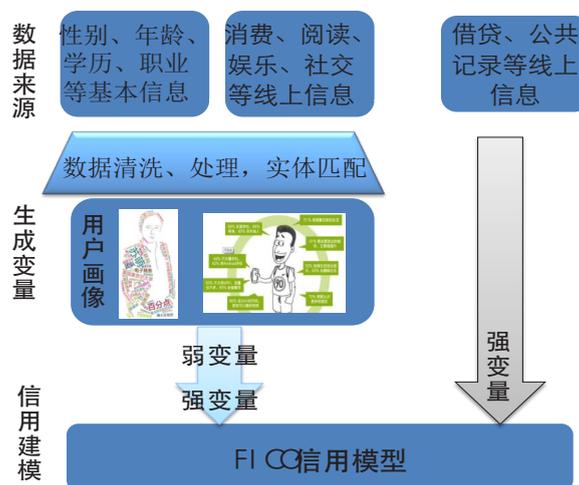
比较项目	大数据征信	传统征信
数据来源	线上线下多种数据来源	线下借贷和履约行为数据
数据类型	交易、社交、上网行为，以及传统的信贷、公共事业等数据	信贷数据、公共事业缴费、罚款等数据
数据内涵	碎片化、生活化，反映人的性格和心理，动态信息，	金融属性强，静态信息
数据格式	大量非结构化数据和结构化数据	结构化数据
建模技术	相对动态	相对静态
信用评价思路	用实时行为反应人相对稳定的性格，可前瞻性判断履约可能性	用历史信用记录判断当前信用，推断履约可能性存在滞后性
覆盖人群	在互联网上留下足够痕迹的人	有信用记录的人（银行借贷、信用卡、公用事业缴费等）
应用场景	生活中各种履约场景	金融

资料来源：金融四十人论坛、中国人民大学小微金融研究中心

### 3. 大数据征信的工作流程

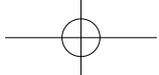
大数据征信的工作流程可概括为三个阶段、两类变量。三个阶段分别是数据处理、变量生成和信用建模，两类变量是指通过数据处理生成弱变量和强变量。从数据处理到变量生成阶段，首先，通过对金融数据、公共记录等传统建模的数据源进行处理得到强变量。其次，通过对个人基本信息、线上行为数据进行清洗和处理，对个人进行“画像”并生成弱变量，弱变量可以多达数万甚至数十万个。相对于传统信用模型采用的强变量，这些弱变量在单独使用时效果不如强变量，但是当弱变量数量众多以至于足以刻画个人状态时，综合评估效果可能会好于数量稀少的强变量。最后，在相关性的基础上将这些弱变量再重新组合成强变量。信用建模阶段，将生成的强变量导入若干独立的、采用不同的机器学习算法建立的模型中进行处理，将不同数据模型计算出的若干评分进行加权组合，最终得出信用评分。

图表 6-4 大数据征信流程



资料来源：中国人民大学小微金融研究中心

① 1GB=1024MB, 1TB=1024GB, 1PB=1024TB, 1EB=1024PB, 1ZB=1024EB, 1YB=1024ZB, 1DB=1024YB, 1NB=1024DB。1TB的硬盘的标准重量是 670 克，30PB 的数据量相当于 30720 个 1TB 硬盘，总重量 20.6 吨。



实现大数据征信的关键环节是对征信对象进行“画像”，例如对个人“画像”时，能够对一个人做生命周期内的全网、动态、持续的描画，从而判断个人自身状态的演变。“画像”过程的数据信息通常包括人口统计学和线上行为数据。人口统计学数据包括性别、年龄、电话号码、住址、工作地址、学历、职业等；线上行为数据包括消费行为、阅读行为、娱乐行为，比如消费、航空、旅游、社交、阅读、娱乐、新闻、资讯、视频、音乐、游戏等。以下几个例子可以说明个人“画像”与其信用之间的关系：如果某人经常换手机号，比如两年内换了三个号，那么说明此人很可能存在某些不稳定因素，如果其他条件相同，其信用要低于两年内没换号的其他人；如果一个普通男职员经常关注娱乐新闻，而他本身并不是娱乐业从业人员，那么与一个关注本职范围或财经类新闻的普通男职员相比，其信用状况也将较低。

### （三）大数据征信与破解“信息孤岛”

信息孤岛是信息资源浪费的最主要形式。我国的“信息孤岛”现象主要表现在公共记录信息部门间的隔离，以及与市场征信部门之间的隔离。同时，我国“大政府”的社会治理结构导致政府拥有最大量可用于征信的信息，加大了信息资源浪费的严重程度。一种观点认为，我国长期高度集中的社会治理制度决定了社会信息的采集量十分丰富，而且都是高质量的“硬信息”。只不过这些信息集中在政府各部门手中没有充分利用，既不内部交换，也不对外公开。除了政府部门掌握的公共记录“硬信息”存在信息孤岛外，还有少部分“硬信息”存在于民间，如金融机构掌握的借贷信息、电子商务平台掌握商业交易信息、消费娱乐信息等，也存在信息交流障碍。

直接攻破信息孤岛，让已有的信息流动起来，无疑可以极大提高征信业的产出量和产出质量，但这需要有行政法规的调整与完善、政府部门信息管理流程的变革，以及信息交易市场规则的完善。制度的建立和完善从来都是一个漫长的过程。等待信息孤岛开放过程中，硬信息相对匮乏的现实无疑形成了我国征信行业的“硬伤”。值得欣喜的是，信息技术进步带来的大数据征信有助于破解“信息孤岛”问题。但是这个破解不是指直接攻破，而是迂回化解。

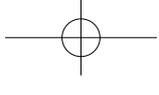
与传统征信比较，大数据征信最显著的特点是：

第一，数据来源具有广泛性（多维度）。多维度信息中，既有包括硬信息，更有软信息。以个人征信为例，大数据征信不仅能获取传统征信业需要的五大类信息（个人识别信息、信用交易信息、就业信息、公共记录、被查询记录），还能获取包括购物、阅读、社交等大量软信息。传统征信过多依赖历史信用记录，但历史行为记录并不意味未来行为不变。

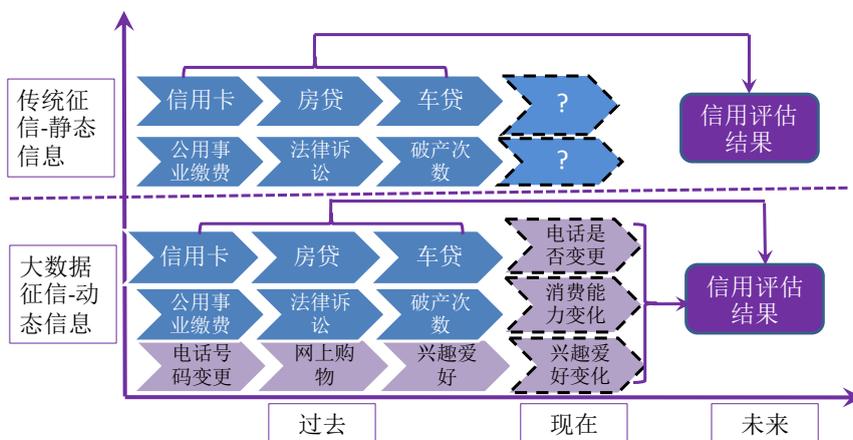
第二，使用数据清洗、处理和匹配技术。大数据征信对人口统计学数据、线上行为数据、借贷数据、线下可获得的公共记录信息等多维、大量的数据做处理后，将弱变量整合成能够更好解释信用质量的强变量。大数据征信的数据处理能力非常强，可以在极短的周期内从海量、实时信息中，通过机器学习算法模型捕捉有用的信用信息并计算出信用结果。这个数据处理分析能力使大数据征信具有很强的动态效果。更重要的是，对大量软信息的有效分析可以极大程度缓解因硬信息不足引起征信准确性的问题，也可以避免过于依赖硬信息产生的问题，使“画像”更精准。

第三，建模技术相对动态。被征信人的信用信息发生变化后可在很短时间被纳入征信系统，并通过建模得出最新的信用状况。相对于传统征信，大数据征信的数据更新周期更短，征信信息更具有实时性。此外，传统征信信息采集是被动的——被征信人信用信息定期向征信机构报送，与主动采集、时时更新信息的大数据征信比较，传统征信“定期报送”的数据传送制度导致数据更新周期长，征信信息相对静态，无法动态监控被征信的信用变化。

为了更形象理解大数据征信与传统征信在数据信息使用和征信效果上的差异，我们用图表 6-5 进行展示。其中“静态信息”是指硬信息和相对静态建模的合称；“动态信息”是软信息和相对动态建模的合称。



图表 6-5 静态信息（传统征信）与动态信息（大数据征信）



资料来源：中国人民大学小微金融研究中心

鉴于大数据征信的上述三个显著特征，大数据征信可以帮助专业征信机构克服硬信息不足的弱点，在硬信息相对不充分的情况下，依然可以对被征信者做全网、动态、持续的描画，得到理想的征信效果。从这个意义上说，大数据征信可以在没有连通“信息孤岛”的情况下，化解信息孤岛带来的问题。

#### （四）大数据征信发展现状

以大数据、互联网为代表的 IT 新技术的应用，给征信体系建设提供了新的思路。原来海量、庞杂、看似无用的数据，经过清洗、匹配、整合和挖掘，可以转换成信用数据，而且信用评估的效率和准确性也得到了一定程度的提升。借用 ZestFinance 创始人的一句话，大数据技术使得“一切数据皆信用”成为可能。

##### 1. Zest Finance——第一家大数据征信公司<sup>①</sup>

虽然美国传统的信用风险评估体系已经能够覆盖绝大部分的人群，但是仍有约 15% 的人因没有信用评分而被排斥在银行信用体系之外，无法获得基本的金融服务需求。针对传统模型的局限，谷歌前工程副总裁梅瑞尔（Douglas? Merrill）与美国第一资本投资国际集团公司前高管邦德（Shawn? Budde）于 2010 年联合创立了 Zest Finance 公司。作为结合传统信用评价模型和基于大数据的机器学习算法为客户提供信用评估和金融服务的平台，Zest Finance 通过大数据计算、分析和评价信用，专门为那些个人信用不良或者不满足传统银行贷款资格的个人提供金融服务。

Zest Finance 认为“所有数据皆为信用数据”（All data is credit data），重视数据间的关联关系而非因果关系。例如，申请人在申请信贷时输入自己姓名的方式是一种信用信息：全部使用小写字母、全部使用大写字母还是采用首字母大写的方式，隐含了申请人的受教育程度以及性格的严谨性；申请人在申贷网站上停留的时间——反映了申请人对信用申请的谨慎程度与还款诚意；搬家次数多的借款者的信用评级比搬家次数少的借款者的信用评级要低。正如创始人所说，“单独看个别信息可能不会发现什么线索，但是与其它成千上万的信息数据联系起来，就可以勾画出令人难以置信的精确图景。”

除了解决传统信用评估体系无法解决的无信用评分借贷问题，Zest Finance 还主要面向传统信用评估解决不好的领域，将信用分数低而借贷成本高的人群视为服务对象，利用大数据技术降低他们的信贷成本。与传统信贷管理业务比较，Zest Finance 的处理效率提高了将近 90%，风险控制方面，Zest Finance 的模型相比于传统信用评估模型性能提高了 40%。对于次贷人群来讲，Zest Finance 对传统信用评估体系有了颠覆性的改变，其大数据模型导

<sup>①</sup>来源于：<http://www.zestfinance.com/>



致贷款批准更有效率，和常规的信用评估体系的模型相比，效率能够提高将近 90%。同时，在风险控制方面也有极大的改进，其模型能够把相关贷款人的违约率降低将近 50%。

## 2. 我国大数据征信快速发展

我国相对落后的征信体系远不能满足社会对征信服务需求的状态，为大数据征信的发展带来了契机。目前在大数据征信领域发展迅速的企业主要有阿里巴巴、腾讯、京东、百度等从事电子商务平台、网络社交平台、搜索引擎平台等互联网公司，以及一些专门从事大数据分析业务的公司，如百融至信。

中国大数据征信的早期践行者是阿里巴巴的小贷业务。阿里小额贷款于 2007 年推出，该业务依托阿里巴巴电子商务平台，为从事电商的中小企业提供具有无抵押、低门槛、快速便捷的小额贷款服务。小贷业务征信最初依赖对商户线上行为数据的采集和分析，之后很快过渡到获取线上线下综合数据源。线上数据包括社区活动、在线交易、增值服务、产品发布、企业基本资料等；线下数据包括银行流水、经营模式、财务状况、家庭情况等。同时，阿里小贷还从第三方机构获取认证数据，以加强数据的相互验证和信用判断能力。2014 年，阿里小贷被整合为蚂蚁金融服务集团（简称“蚂蚁金服”）下的业务实体，蚂蚁金服针对征信和风控业务单独设立了芝麻信用管理有限公司，同时旗下还有从事其他金融业务的支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷和网商银行等。

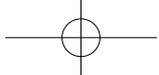
目前蚂蚁金服征信和风控体系已经相对完善，不论是已有 8 年历史的小贷业务（也被称为供应链金融业务），还是刚上线不久的消费金融（产品名称“花呗”），均在整个贷款流程中获得多层次、线上线下相结合的大数据征信服务，有效规避了违约风险：贷前，阿里金融业务部门可以根据企业线上经营数据、线下金融数据和第三方认证数据做出征信分析，判断企业的经营状况和偿债能力；贷中，可以通过支付体系和云平台实时监控商户的经营和现金流动状况，实现动态、实时的风险监控；贷后，通过动态风险监控监测可能影响履约能力的行为并预警，对违约商铺实施关停等惩罚机制，以提高客户违约成本。

腾讯征信的数据来源主要是社交、微信支付、游戏，但缺少电商等其他数据。就用户量和使用频度而言，腾讯似乎更胜一筹，腾讯旗下的微信用户接近 5 亿，QQ 的月活跃用户为 8 亿多，其大数据系统汇集了 40 万亿条数据信息。京东金融与阿里巴巴类似，以电商平台为基础构建了电商和金融生态体系，凭借积累的海量数据在企业和个人征信方面取得了较大成功。百度虽然在征信业务方面起步较晚，但是凭借其领先的技术优势和更加庞大的数据来源，其内部正在加紧大数据征信业务的开发，相信不久将会推出相关的征信服务。前海征信的数据来源则主要是中国平安旗下银行、保险、证券、信托、互联网金融（陆金所）等金融机构。

与老牌互联网巨头 BAT 相比，百融至信的征信业务脱胎于百分点科技的互联网精准营销业务。随着与百分点合作的客户越来越多，其平台上积累的数据越来越丰富和全面，而精准营销业务的客观结果是产生了用户的总体“画像”，进而由此延伸出个人征信业务。百融至信从一开始就是综合利用线上线下的海量数据进行信用建模。本书将在案例部分对百融至信做专门案例分析，以期展示大数据征信的原理，剖开征信“黑盒子”。

图表 6-6 国内领先大数据征信公司对比

征信机构	主要数据来源	数据特点	信用建模能力	征信服务	自身金融业务
芝麻信用	阿里电商、支付、视频、旅游、地图、餐饮、浏览器、ID	线上、封闭	强	企业内部	阿里小贷、网商银行
腾讯征信	电商、支付、视频、旅游、地图、餐饮、浏览器、ID	线上、封闭	强	少量	前海微众银行



前海征信	银行、保险、陆金 所等全金融	线上、封闭	强	企业内部	银行、保险、 证券、信托、 P2P 等综合 金融
百度	搜索、视频、旅游、 地图、浏览器	线上、无法对应到人	弱	无	P2P 等互联网 金融
百融至信	电商、社交、媒体、 购物、金融	线上线下、开放	强	与外部广泛合作	无

资料来源：中国互联网络信息中心、中国人民大学小微金融研究中心

随着大数据征信技术的不断成熟，其刻画征信对象信用的准确度、缓解信息不对称的良好效果也引起了传统征信机构的重视。2013年6月28日，上海资信有限公司设计开发的网络金融信息共享系统（NFCS）正式上线运营，初步实现了大数据征信技术的引入。但是由于没有互联网平台的支撑，缺乏线上数据，在一定程度上阻碍了其大数据征信的发展。2013年3月，北京安融惠众征信有限公司创建的“小额信贷行业信用信息共享服务平台”（MSP）正式上线，主要为P2P、小贷公司、担保公司提供行业信息共享服务。此外，央行征信中心也上线了互联网个人信用信息服务平台。但这三家征信机构的大数据征信特点尚不突出，主要是将征信的服务窗口做了线上移植。

### （五）大数据征信的综合效益

大数据征信在我国尚处于发展的初期阶段，但是其缓解信息不对称的效果已经凸显，对于促进征信体系建设，满足小微金融发展的需求，以及建设诚信社会将发挥日益重要的作用。前途不可限量。

#### 1. 大数据征信与我国征信行业发展

我国征信业还处于起步阶段，政府主导模式下存在效率低下、信息孤岛严重、法律不健全等问题，都对征信业的发展产生阻碍。大数据征信利用数字信息技术，可以极大地帮助克服这些阻碍，加快我国征信业的发展。

首先，大数据征信并非政府发起，是私营企业迎合市场需求自发形成的，填补以政府为主导征信模式留下的巨大市场空白，充分体现了市场无形之手对于社会信用信息资源的调配与重组，以发挥对经济结构调整引发的征信市场供求严重失衡的调节功能。大数据征信在中国的迅速发展从表面看是一种信息技术进步红利在新领域的体现，从深层看则是来自市场的征信力量弥补政府主导力量的不足，具有推动征信行业市场化运作的重要意义。它对征信行业带来的直接好处是，提高了征信业的效率。

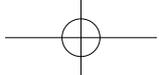
其次，大数据征信可以帮助化解“信息孤岛”对征信业的阻碍。对于征信行业来说，信息孤岛现象实际上是对至关重要的“硬信息”资源的锁死，形成资源浪费。在政府行政治理结构没有大的变化下，信息孤岛现象很难消除。大数据征信利用其对大量软信息的分析能力，可以在硬信息有限的情况下提高信息强度，实现同样的甚至更好的征信效果，通过绕开而非打开信息孤岛的办，破解信息孤岛难题。

第三，大数据征信在推动征信行业快速发展的同时，形成完善相关法律建设的强烈需求。大数据征信涉及更多的个人信息，如何在互联网时代线上线下信息泛滥的情况下既保护个人隐私，又促进征信行业发展，是对立的一个挑战。这个挑战不能回避，也无法回避。在应对挑战时，既不能一谈网络信息就谈虎色变，就此扼杀大数据征信，也不能放任，任由信息技术获取的大量信息自由使用，以致损害个人利益。大数据征信对完善法律建设的强烈诉求，会通过推动法律建设，助力征信行业的发展。

因此，依托于数字信息技术的大数据征信，以及传统征信业落后时崛起的大数据征信，非常有可能推动我国征信业快速发展，形成弯道超车的效果。

#### 2. 大数据征信与小微金融发展以及诚信社会建设

大数据对软信息的提炼能力和更加动态的征信效果，使其更加契合小微金融的征信需求。



小微金融客户存在缺乏硬信息、信息变化快、信息碎片化的特征，这些信息特征恰好对应大数据征信的特长。此外，大数据征信不受地域限制，可以形成广泛的征信覆盖面，对于小微金融客户众多、流动性强的特点来说，大数据征信可以充分发挥信息扩散度和影响面大的优势，通过提高声誉机制约束力，增加客户违约成本。所以，大数据征信似乎是为小微金融量身定做的，对于促进小微金融发展的重要作用是毋庸置疑的。鉴于小微金融对于中小企业、民营经济、三农经济以及创业创新的直接金融支持作用，以及后者对于我国转型期经济的引擎作用，从我国宏观经济发展的角度看，大数据征信具有战略性的重大意义。

从技术角度看，大数据征信可以快速实现对个人信息的全方位捕获，如果将这些征信信息合理使用到个人的就业、晋升、创业、医疗、教育、消费等自我发展和生活中，对诚信守约者给予奖励，对失信者给与惩罚，将有力促进诚信社会的发展。从我国的实践看，建设诚信社会的努力从本世纪初就已经开始，体现为政府主导的征信体系建设，但成效甚微。大数据征信的崛起无疑会加快诚信社会建设速度。

## 四、政策建议

大数据征信为加快我国征信事业发展和诚信社会建设带来了福音，同时也对如何建立与大数据征信相适应的合理制度规则，以保证大数据征信的稳定可持续发展提出了更高的要求。大数据征信在全世界各国都处于起步阶段，越是传统征信业发达的国家，对大数据征信的需求越小，发展速度越慢。因此，在如何保证大数据征信稳健发展，充分发挥其价值方面，并没有现成的国际经验可以借鉴，需要更强的开拓性。关于如何保证大数据征信的发展以加快我国征信业建设，我们提出三点政策建议：1) 加大市场化运作程度；2) 加快征信法规体系建设；3) 加强征信企业内部控制。

### (一) 加大市场化运作程度

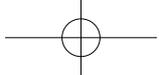
从目前各种征信体系模式中，我们可以清晰地看到市场化模式具有更高的征信效率，能更好满足社会对于征信的需求。我国目前还是政府主导的征信体系，这对于诞生于市场化运作的大数据征信来说，存在一定的制度障碍，首先是市场准入。

从政府关于社会征信体系的发展规划中我们欣喜地看到，征信模式将从政府主导走向政府主导、市场参与共建模式，这是一个进步。为此，政府管理部门提高了对私营企业发放征信执照的程度。例如，2015年1月5日，中国人民银行发布了《关于做好个人征信业务准备工作的通知》，要求芝麻信用管理有限公司、腾讯征信有限公司等八家机构做好个人征信业务的准备工作。《通知》的发布有两方面的意义，一是国内个人征信市场化的闸门正式开启，二是对大数据征信模式的肯定与支持。

但是，如何避免准入制度中的寻租行为，保证真正具有征信能力的企业进入征信行业；如何平衡政府的监督、评价机制以及市场的竞争、淘汰机制，保证征信业市场实现有序竞争而非混乱竞争，实现优者胜、劣者汰，而非“劣币驱逐良币”；如何避免政府即当裁判员又当运动员，保证监管公平；如何保证政府既不监管过度又不监管真空（不作为），都是迎面而来的问题，考验政府及市场的智慧。合理解决这些问题将有助于我国大数据征信以及整体征信业的健康发展。对于政府来说，有三件事情是必须要做的：首先，规范大数据征信业务的准入标准以及监管主体与职责，为大数据征信建立良好的制度环境；其次，支持和鼓励大数据征信机构的业务开展，积极培育和引导信用服务市场的发展壮大；再次，支持征信行业内的兼并、重组以整合相关资源，提高整体运行效率。

### (二) 加快征信法规体系建设

大数据征信对于加快征信体系建设，支持小微金融发展有重要作用。然而事物的发展总有两面性，大数据征信中最敏感的问题是：信用信息的边界扩大和个人隐私的保护。传统征信的基础数据来源主要是围绕信用信息展开，敏感信息和与信用评估无关的信息通常不予采集；而大数据征信涉及的范围更加广阔——所谓“一切数据皆信用”，被征信主体的社交、



媒体、兴趣等一切网上行为都将成为征信的基础数据来源。因此，在支持大数据征信健康发展的同时，一方面需要政府机构的引导与支持，另一方面需要完善的法律法规体系规范征信行为、保护个人隐私，在征信建设和隐私保护之间寻求平衡。

合理的征信法律框架体系至少应该包含三个层次。第一层次的法律规定要为征信行业发展提供良好的环境和基础性保障，为此，需要有关政府机构信息公开方面的法律和有关于隐私保护的法规；第二层次的法律规定直接规范和约束信用行业相关主体的行为；第三层次的法律规定涉及征信产品的使用。我国征信法规建设相对滞后，需要借鉴国外的经验。

关于个人隐私的保护，欧美各国都有关于个人隐私的敏感资料范围的界定，在此基础上限定征信可以使用的信息和传播的范围。我国目前没有关于个人隐私保护的法规，但出于征信的目的，各地方征信管理机构也出台了关于个人敏感资料保护的制度和规定。关于征信在信息的采集限制方面的法规，不同国家的法规有所差异。例如美国规定只要是在合理的动机和目的下，征信机构就可以进行个人数据收集；欧洲国家要求个人数据的征集必须在获得数据主体同意的情况下方能进行；英国《数据保护法》规定必须公平合理地取得个人信息，不允许以欺骗手段从数据主体那里取得信息，在采集消费者信息数据时，应当将信息的内容、收集的目的以及信息的来源通知信息数据主体；法国规定征信机构每次采集个人数据并录入数据库时，必须通知数据主体并获得信息提供者书面同意。中国也要求个人信息的采集须经信息主体本人同意，不过金融信用信息基础数据库在接收从事信贷业务的机构提供的信贷信息时无此限制。在信用信息披露和使用的限制方面，美国允许在具有正当理由的情况下可以不经数据主体的许可使用数据。欧洲国家则比较严格，一般要求第三方只有在获准数据主体同意的条件下才能使用个人信息。中国《条例》第二十条规定，应按照约定用途使用个人信息，未经个人信息主体同意不得向第三方提供。但对信用信息基础数据库信息的使用不受这条限制。信息使用限制会影响信用信息使用的范围、便利程度和使用成本，过多的限制会对征信行业的发展产生不利影响。

从各国的实践看，美国注重在“促进征信行业发展”的同时制定多部法律保护个人隐私，其征信行业发展领先全球，欧洲国家更注重个人隐私保护，其征信行业发展受到一定程度抑制。因此，美国的法规建设经验可能值得更多关注。

总之，法律建设是征信行业健康发展的保证。我国征信法律法规建设严重滞后，加快征信法规建设已经到了刻不容缓的程度。

### （三）加强征信机构内部控制

征信行业的特殊性要求其建立完备的内部控制制度和数据安全机制，尤其是大数据征信，以保证在征信过程中做到资料全面、内容明晰，反映及时、真实，避免因不能及时掌握被征信者信用变动给客户带来损失。因此需要：

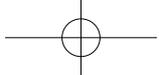
#### 1. 建立数据采集原则

大数据征信涉及的信息比传统征信要广泛得多，包括线上和线下、金融和非金融等大量的信息，如电商的交易数据、社交类数据、网络行为数据等。为确保信息采集合规合法、不侵犯个人隐私，需要严格遵守相关法律法规，更重要的是制定征信机构内部数据采集安全机制。

首先，坚持信息采集的依法合规（不触碰监管红线），为此征信机构要做到：在采集个人信息时应当经信息主体本人同意，未经本人同意不得采集；不采集法律、行政法规规定禁止采集的信息；非经严格授权及告知公民负面影响的情况下，不采集个人的收入、存款、有价证券、商业保险、不动产的信息和纳税数额信息等；其次，坚持数据信息采集的真实性、全面性、及时性、持续性。大数据征信机构的数据来源有其特殊性，是用户在线上线下真实轨迹的记录，会最大限度减少一些用户功利性的粉饰目的。同时，要采用先进建模技术进行实体匹配并核实各种数据资料的真实性。

#### 2. 加强征信机构内部控制制度

完善的征信内控制度是合规开展征信业务的重要保证。对此，我国信业监督管理对此有一系列规定。征信内控制度一般包括信息报送管理制度、系统用户管理制度、信息系统操作



流程、合作方数据安全控制办法、数据质量与异议维护管理办法、岗位风险管理制度、内部风险审计制度、信息系统安全管理办法等。

首先是数据安全。为此需要 1) 限定数据信息安全涉及人员的管理权限, 包括数据访问范围、访问目等限制; 2) 实行数据信息安全性分级管理; 3) 对传输与处理中的数据信息加密。其次是数据质量管理。数据质量是指数据满足业务运行、管理与决策的完善程度, 为此需要从六个方面控制质量: 真实性、精确性、有效性、完整性、及时性、一致性<sup>①</sup>。再次是数据备份、恢复与清理管理。数据信息安全监督部门对数据使用部门、数据的系统开发维护部门对数据加工、使用、传输、存储与销毁过程的合规性进行自查, 发现问题立即整改。数据管理部门进行督察。

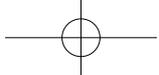
上述内控措施和严格的制度规定如果能得到认真执行, 将有效保护被征信者信息安全。

执笔人<sup>②</sup>: 孙宝、李珍妮

---

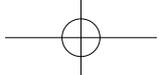
<sup>①</sup>真实性: 数据真实反映业务实际情况; 精确性: 数据精确程度满足业务要求; 有效性: 数据定义符合业务规则, 并且数据值在业务规定范围内; 完整性: 所需的关键数据项在系统中有定义, 并且都采集了数据; 及时性: 能够在数据需求的期限内获得最新的数据, 或按要求的更新频率刷新数据值; 一致性: 反映同一业务实体的数据及其属性具有一致的定义和含义, 且在不同系统或同一系统内多次记录时保持相同。

<sup>②</sup>孙宝: 中国人民大学商学院博士研究生。李珍妮: 中国人民大学商学院硕士研究生。



## 主要参考文献：

- 【1】 安建、刘士余、潘功胜. 《征信业管理条例》释义 [M]. 中国民主法制出版社, 2013.
- 【2】 张巍、耿同劲、赵玉栋. 论我国中小企业的“麦克米伦缺陷” [J]. 郑州大学学报, 2004 (4) 37, 4-97.
- 【3】 徐骏飞. 《小微企业融资问题研究》? 西南金融 .2012 (5)2 67-69
- 【4】 李扬. 小微金融不只是小微贷款 [N]. 中国经济导报. 2012年6月.
- 【5】 何道峰等. 小额信贷在中国——艰难前行的公益小额信贷 [M]. 中国财政经济出版社, 2013年3月.
- 【6】 林钧跃. 征信技术基础 [M]. 中国人民大学出版社, 2007年8月.
- 【7】 孙志伟. 《国际信用体系比较》 [M]. 中国金融出版社, 2014年3月.
- 【8】 中国人民银行征信管理局. 征信与中国经济国际研讨会文集 [M]. 中国金融出版社, 2004年.
- 【9】 李曙光. 中国征信体系框架与发展模式 [M]. 科学出版社, 2006年.
- 【10】 杨晖, 卢昊. 中国特色征信体系模式研究 [J]. 新金融, 2011年.
- 【11】 征信前沿问题研究编写组. 征信前沿问题研究 [M]. 中国经济出版社. 2010年.
- 【12】 中国人民银行征信管理局. 征信专题研究 [M]. 中国金融出版社, 2009年.
- 【13】 张鹏. 个人信用信息的收集、利用和保护——论我国个人征信体系法律制度的建立和完善, 中国政法大学出版社, 2012年.
- 【14】 齐爱民. 论个人资料 [J]. 法学, 2003年第8期.
- 【15】 章政, 田侃, 杜丽群等《信用蓝皮书：中国信用发展报告（2012—2013）》，社会科学文献出版社, 2013年4月,



## 附录 征信基本方法：FICO评分法

个人征信实务的理论基础是5C和1S原则，即个人品德(character)、能力(capacity)、资金(capital)、抵押担保(collateral)、状况(condition)，和稳定性(stability)，体现了“先考虑偿还意愿、后考虑偿还能力”的理论。从各国征信实务来看，信用信息基础数据通常可归纳为五大类，即个人识别信息、信用交易信息、就业信息、公共记录、被查询记录，基本反映了5C和1S原则，能够较好地进行建模和评估个人信用状况。

征信业务的工作模式一般有两种，一是传统的资信调查法，包括现场调查或核实；二是依靠大型数据库的海量信息进行建模的方法。对个人征信而言，因为自然人数量庞大、金融活动所涉及资金量小，主要采取海量信息建模的方法。传统的征信建模起源于20世纪50年代费尔(Bill Fair)和艾塞科(Earl Isaac)发明的信用分统计模型，后经美国个人消费信用评估公司费埃哲(Fair Isaac)开发成FICO评分法，并被全球绝大多数征信机构所采用或借鉴。

FICO信用分的基本思想是把信用主体过去的信用历史资料与数据库中全体信用主体的信用状况相比较，采用统计分析技术给信用主体赋予一定的分值和权重，并计算最终结果。FICO信用分模型利用大样本模型，对海量的信用信息数据进行分析建模，最终建立历史信用、借款逾期或坏账、房屋按揭还款、借款占信用额度的比例、租房租车记录、水电煤缴费记录、纳税情况等数十个变量，来评估个人的信用状况并计算信用分。



## **Chapter 6: Development of the Finance for Micro Small and Medium Enterprise and Credit Investigation System -- Based on Big Data Credit Investigation**

Bao Sun & Zhenni Li

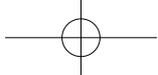
(Business School, Renmin University of China)

### **6.1 Finance for Micro, Small and Medium Enterprise (MSME) and China's Credit Investigation System**

China's finance for MSMEs is mainly targeted at medium, small and micro-sized enterprises that are not unwelcome to traditional finance, including self-employment groups covering agriculture, farming and rural areas. This group is characterized by small scale, large risk with regard to operation, low popularity and insufficient standard financial information and verifiable information. These features exacerbate the problem of asymmetric information between borrowers and lenders, thus improving the credit risk. Therefore, how to meet the credit investigation requirements and mitigate the problem of asymmetric information is crucial for breaking the predicament of finance for MSMEs.

#### **6.1.1 The Current Situation of China's Credit Investigation System**

China's credit investigation industry started in the late 1980s. As commercial banks in some cities launched the individual housing loan and credit card business, the individual credit investigation service had its own market requirements. In July 1999, approved by the Head Office of the People's Bank of China, Shanghai Credit Information Services Co., Ltd. was established under the joint coordination of the People's Bank of China Shanghai Branch and the Shanghai Municipal Government. This was China's first agency engaged in the individual credit investigation business and carrying out individual consumer credit investigation. The People's Bank of China established a nationwide individual credit information database in July 2005, and founded the Credit Investigation Center of the People's Bank of China in March 2006, specifically responsible for the construction, operation and maintenance of the enterprise and individual credit investigation systems. In May 2008, the Credit Investigation Center was officially listed in Shanghai. It currently has branch centers in 31 provinces and 5 separate cities, forming a nationwide credit investigation network. As at the end of November 2013, the credit investigation system included the information of more than 830 million persons, of which approximately over 300 million have credit records, and covered nearly 20 million companies and other organizations. The system mainly includes bank credit information and public information such as social security, provident funds, environmental protection, taxes, civil judgment and execution. After more than 20 years of development, China has formed a government-led credit investigation industrial pattern centered in the Credit Investigation Center of the



People's Bank of China and supplemented by more than 70 local and industry-based credit investigation institutions.

Meanwhile, China's construction of legal systems for credit investigation has been gradually advancing. Since the Guiding Opinions on Carrying out Individual Consumption Credit was issued by the People's Bank of China in March 1999, the Chinese Government has successively launched various policies, laws and regulations concerning the individual credit system. In October 2003, the Decision on Some Issues concerning the Improvement of the Socialist Market Economy adopted at the 3rd Plenary Session of the 16th Central Committee of the Chinese Communist Party, expressly proposed the establishment and improvement of the social credit system in order to build a system supported by morality, based on property rights and guaranteed by law. Since 2005, the People's Bank of China has issued the Interim Measures for the Administration of the Basic Data of Individual Credit Information, the Administrative Measures for the Credit Card Business, the Administrative Measures for Individual Housing Loans, the Individual Credit Rating Measures, the Measures for the Registration and Management of Credit Investigation Data Elements and so on. In January 2013, the Regulations on the Administration of the Credit Investigation Industry was finally released after a preparation period of ten years. In December 2013, the People's Bank of China promulgated the Administrative Measures for Credit Investigation Agencies so as to standardize the establishment of credit investigation agencies, staff supervision, supervision and management and other aspects. The Regulations on the Administration of the Credit Investigation Industry and the Administrative Measures for Credit Investigation Agencies constituted the "basic laws" against the credit investigation industry and filled the gap in terms of China's laws on credit investigation development. In June 2014, the State Council issued the Plan for the Construction of the Social Credit System (2014 - 2020), which set out plans in multiple dimensions from credit body definition, credit investigation system construction in sub-sectors, credit incentive mechanism, laws, regulations and standard systems for the application of Internet technology, etc., basically covering all aspects of the construction of the social credit system. In addition, some local governments and departments have also developed regional or industrial credit investigation regulations. Since 2000, the Shanghai Municipal Government has successively issued the Measures for Pilot Joint Credit Investigation against Individuals in Shanghai and the Administrative Measures of Shanghai Municipality on Individual Credit Information Collection (For Trial Implementation). In January 2002, the Shenzhen Municipal Government issued the Administrative Measures of Shenzhen Municipality on Individual Credit Information Collection and Credit Rank Evaluation. In April 2002, the Guangdong Provincial Government issued the Notice of Guangdong Province on Credit Construction Work. In April 2014, Shanxi Province released China's first local regulation on public credit information, entitled the Regulation of Shaanxi Province on Public Credit Information, and subsequently issued other systems and regulations including the Technical Specification of Shaanxi Province on Enterprise Public



Credit Information Collection and Sharing and the Implementation Opinions on Using Credit Records and Reports in Administrative Matters.

### **6.1.2 Major Problems of China's Credit Investigation System**

Although China's credit investigation industry has made great development, there is still a long way to go before meeting the credit investigation requirements of finance for MSMEs and constructing the integrity society. The four problems of the existing credit investigation system are: 1) it covers too narrow a population. So far, the credit investigation system has collected information on more than 830 million persons, but only about 300 million of them have credit records, meaning that more than one billion people in China are not accounted for in the system; 2) legal construction is lagging behind. Personal privacy lacks protection legislation; 3) the efficiency of the government-led credit investigation model is low. After 10 years of development, the national credit investigation system led by the Credit Investigation Center of the People's Bank of China only covers the credit investigation records of 23% out of 1.3 billion Chinese people. Moreover, these records lack major information other than the credit records; 4) without an information-sharing mechanism, there is serious information isolation. Specifically: a) public record information under the control of government ministries and departments is not accessible by the public and is not used for department exchanges. These ministries, departments and commissions include taxation, customs, public security, inspection, courts, technology, transportation, quality supervision, food and medicine, environmental protection, human resources, housing construction, education, culture, sports and tourism, civil affairs and so on; b) the information is isolated within local governments.

The lagging development of China's credit investigation industry hinders the development of finance for MSMEs that is greatly dependent on it.

### **6.2 Promoting Big Data Credit Investigation for China's Credit Investigation Industry**

With the accelerated development of the Internet/mobile Internet, big data, cloud computing, e-commerce, social networking and other new technologies, 'big data credit investigation technology' has emerged accordingly. By obtaining a large amount of online and offline financial information, big data credit investigation enhances the breadth, accuracy and timeliness of credit information to obtain the holographic credit information of MSMEs clients, and evaluates the clients' credit level through dynamic modeling. This technology expands the coverage, improves the efficiency and gives play to the advantages of big data processing so as to help bypass isolated information islands and solve the problems caused by a lack of sufficient hard information (i.e., public record information, which is mainly controlled by government departments in China). Therefore, big data credit investigation technology helps to overcome the obstacles of China's



traditional credit investigation model and greatly enhance the development of microcredit.

The relatively backward credit investigation system brings opportunities for the development of big data credit investigation with market-oriented operation. Currently, some enterprises engaged in e-commerce and Internet social contact - specifically those engaged in big data services - are rapidly rising in the big data credit investigation field represented by e-commerce platforms, social networking platforms, search engine platforms, other Internet companies including Alibaba, Tencent, Jingdong, Baidu, etc., and other companies specializing in the big data analysis business such as Bairong Zhixin. These companies use a lot of digital information technology and online data (customer community activities, online trading, services, product launches, corporate basic information, etc.) and offline data (bank water bills, business models, financial status, family situation, etc.) to achieve individual and business credit investigation. Alibaba's 'sesame credit' data is sourced from more than 300 million real-name registered users and 37 million small businesses that have had made transactions in the Taobao and Alibaba platforms, as well as nearly 1 billion registered users of Alipay; Tencent's data comes from almost 500 million WeChat users and over 800 million monthly active QQ users; specializing in big data services, Bairong Zhixin has accumulated the data of about 500 million real-name users and 700 million or so anonymous users.

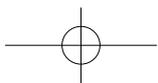
The aforementioned companies utilize a great deal of online data and some offline data to form credit investigation products which are more flexible to use and can better reflect the credit information of individuals and enterprises than the traditional products offered by the Credit Investigation Center of the People's Bank of China. Closely linked with finance for MSMEs, they quickly filled the market vacancy left by the traditional credit investigation model once they were launched.

China's big data credit investigation has developed rapidly, but it still faces its biggest problem: there are no sufficient laws and regulations concerned with imperfect market management rules, leading to a large policy risk for enterprises. Much remains to be done to change the pattern wherein China's credit investigation system is completely controlled by the government, allow the market forces to access it and construct an effective market system and regulatory mechanism.

### **6.3 Policy Suggestions**

According to the problems with big data credit investigation and the development of China's credit investigation industry, some policy suggestions are hereby proposed:

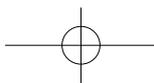
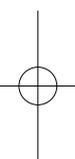
Efforts should be made to increase the intensity of market-oriented operations, change the government-led credit investigation model and improve the market access system, thereby improving the efficiency of the credit investigation industry.





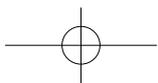
Steps should be taken to accelerate the legal construction of the industry including the improvement of legislation, especially laws on personal privacy protection, and the clarification of the responsibilities of regulatory departments.

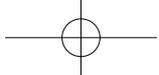
The internal control systems of credit investigation institutions must be perfected.





# 实践篇





# 第七章 案例研究报告1

## 微型金融的边界

### ——以中和农信小额信贷为例

【摘要】我们以中和农信在农村地区发放的微型贷款为例探讨微型金融的边界。微型金融在客户定位、贷款额度、信贷产品、风控方式等方面与传统金融有本质性区别，这构成了微型金融的上边界。微型金融需要在社会使命目标下确定能够实现财务自足的贷款利率，这是它区别于公益慈善的下边界。我们通过 Rosenberg 模型和成本加成定价法计算出中和农信在维持一个较低的 1% 利润率目标时应收取的利率与中和农信实际贷款利率 20.64% 几乎相等，说明中和农信基本处于财务自足状态。

## 一、引言

当前，发展“普惠金融”已成为一个社会热点。普惠金融的概念是指“立足机会平等要求和商业可持续原则，通过加大政策引导扶持、加强金融体系建设、健全金融基础设施，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的、有效的金融服务”。<sup>②</sup>就国际经验来看，以微型贷款为主体的微型金融被视为实现普惠金融的最重要的途径之一。

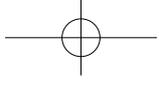
微型金融在国际范围内有着丰富的理论和实践积累，国内也有各种以微型金融的名义开展业务的机构，但其中很大一部分并不符合国际上对微型金融的通用界定。例如，我国商业银行所谓“小微贷款”与国际标准相差甚大；九千家小贷公司大多数依然沿用银行的信贷模式，贷款数额不低、利率较高，只有寥寥几家追求微型金融的社会使命。中国微型金融概念的混淆使用，与我国中小企业长期“融资难”的大背景有关，但微型金融概念的“移花接木”使得本来为最低端客户服务的真正的微型贷款（微贷）被边缘化，一些国际微型金融研究领域的流问题没有得到很好的研究，造成符合国际标准的微型金融在中国实践中落地面临不少难题：如何设计制度给缺乏抵押品的低收入群体贷款？如何征信、审贷，如何控制风险，与传统银行的区别在哪？商业可持续性和社会使命如何平衡？

回答上述问题涉及如何准确的认识微型金融的服务边界。微型金融的边界划定表明了它与其他金融服务方式的区别。首先是微型金融与传统金融的边界，即微型金融的上线边界。是不是有些金融需求，传统金融机构不能够或者不愿意提供，必须依靠其他的机构来提供？答案是肯定的，微型金融的存在就是为了弥补传统金融的空缺。以农村为例<sup>③</sup>，国有大型商业银行、农村合作金融机构、邮政储蓄银行是农村信贷服务的主要供给者，近年来又出现了

①引自 2015 年《政府工作报告》缩略词注释，中国政府网，[http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/11/content\\_2832629.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/11/content_2832629.htm)。

②这里“传统金融”是指主要的金融服务方式，如传统银行业，它们的服务对象通常是有资产可供抵押的中高端客户；以及近年逐渐受到重视的为中小企业提供信贷服务的银行和非银行金融机构。

③微型金融在城市和农村的实现形式有所不同，但本质特征是一致的。



一批新型的农村金融机构，如村镇银行、小额贷款公司等。这些金融机构都提供小额贷款服务，但层次有明显区别。微型贷款与传统信贷的分界线在于：微贷服务的客户是不能从传统金融机构获得贷款的贫困或低收入人群，他们位于客户金字塔的最底层；微贷需要利用有别于传统信贷的产品设计、风险控制方法，如利用熟人社会的信息对称性，采取联保贷款的方式增加同伴监督，贷款给妇女，采用社会惩罚、再贷款激励，简便快捷的审批等；贷款额度很小。

其次是微型金融与公益慈善的边界，即普惠金融的底线边界。金融服务无法回避成本问题。在技术条件一定的情况下，金融的普惠程度越高，成本越高。如果不是慈善赠予或持续接受补贴，那么必然存在一个底线边界，在这个边界上，微型金融能够自我可持续生存。微型金融必须在商业可持续性和社会使命之间寻找一个平衡点。其中一个核心的工作就是在既定社会使命目标的前提下（寻求一个较低的利润率水平），确定能够实现财务自足的贷款利率。

20世纪90年代初期，国际非政府组织在中国进行了小额信贷试点项目。在这些项目的试验期陆续终止后，一些从小额信贷项目转变为小额信贷机构。中和农信项目管理有限公司（以下简称“中和农信”）就是其中的一个。中和农信前身是中国扶贫基金会小额信贷项目部，于2008年转制成公司化运作，是一家专注于农村中低收入群体小额信贷的社会企业。中和农信旨在通过无需抵押，上门服务的小额信贷方式支持贫困地区中低收入家庭开展创收性活动，同时还提供多种形式的非金融服务，全面提升客户的综合能力，从而实现可持续脱贫致富。中和农信是中国众多小额信贷机构中，业务最接近国际上“微型金融”概念、发展较成功的一家，是研究中国普惠金融发展代表性案例。通过对中和农信的商业模式和财务数据的研究，我们可以观察到微型金融的上下边界。这将有助于人们更好地认识微型金融的概念，形成有利于我国微型金融事业发展的针对性政策。

## 二、微型金融与传统金融的边界

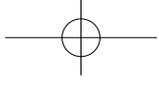
我们以中和农信在农村地区发放的微贷为例，探讨微型金融与传统金融的边界。微型金融表面上看是在传统金融的客户之外将金融服务的对象层次朝向更低端延伸，实际上是金融运作方式的本质性转变。微型金融在信贷产品设计、风险控制方法等方面与传统金融有着巨大的差异。这种差异划分了微型金融的上边界。

### 2.1 客户定位

从客户层次定位上看，中和农信的服务对象与传统金融机构以及新兴的盈利性小贷公司几乎没有重叠，是极小可能从金融机构获得贷款的低收入农民。之所以有这个客户定位，是因为中和农信的前身是中国扶贫基金会的内设机构，扶贫是根本目标，小额信贷是实现手段。这符合国际上微型金融的主流理念。目前，在我国农村信贷市场上，占据最主要地位的是农村信用社，其次是农业银行和邮政储蓄银行。但这三大金融机构在面向“三农”提供信贷支持时，面临着交易成本激增的问题，当贷款额度到了5万元以下，盈利可能性很小，因此客户很难进一步下沉。以农村信用社为例，其信贷服务覆盖了8.7万农户，约占全国农民数的1/3，仍有相当一部分农民被排斥于金融服务之外，只能依赖民间借贷融资。中和农信服务的是剩下的2/3农民中的一部分，在农村金融市场，它实际上并不构成对其他金融机构的竞争，而是对现有金融体系的一种补充。

### 2.2 贷款额度

虽然都笼统被称作“小额信贷”，但相比于传统金融机构提供的小额贷款，中和农信的贷款额度更小，应更严谨的称作“微贷”。目前，中和农信的人均贷款规模为1万元。小组贷款中，不同的客户级别贷款限额不同：第一次贷款的客户是一级客户，客户得到过一次贷款并按期归还的再贷款就可自动升为二级客户，二次贷款并未逾期的可自动升级三级客户。每户第一次贷款限额为1万，二级客户限额为12000元，三级客户限额为16000元。个人信用贷款的最高额度仅为5万元。小组贷款一般为一年期，农户在还款时，实行10个月等



额本息还款，这就将农户的还款压力平摊在整个借贷期间。小额贷款既不能直接影响农民的大额投资，也不足以让农民以信誉为代价而故意违约；即使违约，单笔损失也不会对中和农信产生大的影响。

### 2.3 信贷产品

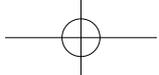
中和农信的主打信贷产品是小组联保贷款，其区别于主流信贷产品的特点是：第一，无需抵押。传统金融机构在审批贷款时，注重是否有抵押或担保，以“物”为本；而中和农信的服务对象是传统金融机构的非优质客户，没有抵押或公职人员担保。针对这样的客户特征，小额信贷产品设计理念是不看客户现在的资产情况，而相信客户未来的还款能力与还款意愿。因此微贷是一种以“人”为本的信贷产品。第二，采用联保方式。中和农信的联保贷款借鉴了以孟加拉格莱珉银行为代表的国际微型金融机构的信贷模式，并结合中国具体情况有所改造。申请贷款的客户需要首先自发组织一个联保小组，中和农信完全不干涉小组的组成。联保小组通常由5人组成，组员均有借贷需求，相互负有贷款连带偿还责任。联保在筛选信贷客户中的作用很明显。一般联保的客户多为邻里、朋友或者亲戚（直系亲属除外）之类的“熟人”。熟人社会中，人们对彼此的背景和人品都有较为透彻的了解，信息沟通及时，信息量丰富，信息质量高，一些不良的人群基本就能在组建联保小组的过程中自动直接剔除。因此，联保小组这一机制具有隐形的征信作用，降低了信息不对称程度。第三，主要贷款给妇女。之所以将妇女作为重要客户群体，因为妇女是家庭的核心，更加期盼家庭的稳定，且妇女的诚信度也更高，对于借钱的责任心和把控风险的意识较强，此外，妇女通常不需要大额投资，中和农信的小额贷款更加符合这一群体的需求。因而面向农村妇女发放贷款有助于提高妇女的家庭地位，也有助于降低贷款的风险和违约率，还有助于盘活家庭小产业，实现家庭增收的目标。

### 2.4 风控方式

由于采用了无抵押的联保贷款模式，中和农信的风险控制方式也就显著区别于传统金融机构针对有抵押或担保的贷款而采用的风控手段。联保是微贷中最重要的风控组织，联保小组使得主要的风险控制小组成员之间的自动选择和监督机制中得以实现。小组贷款的形式利用了乡土社会中人际交往所形成的信任和道德，不仅降低了信息不对称程度，还会提高被助者违约的声誉受损成本，减少了借贷活动中常见的逆向选择和道德风险的问题。联保小组很大程度上为小贷机构分担了贷前审核、贷中监控、贷后处理的工作。然而，联保方式也存在运行的难度和潜在的风险。问题之一是随着服务半径的扩展，组建小组的成本可能会提升，小组质量会下降。根据规则，只有同时聚齐了3-5人的借款人才能形成组，但不同人的借贷需求并不经常能同时发生，相互信任、熟悉的人在同时段具有额度接近的信贷需求更加不易，新的贷款申请人进行这样的匹配，交易成本并不低，有可能导致组的质量下降。问题之二是如何防止“多人借款、一人用钱”即串谋现象的发生。这需要信贷员具备更强的甄别能力，而遴选优秀的信贷员需要更高的成本。中和农信的基层信贷员工作比较辛苦，例如一组不到5万元的一年期贷款，需要信贷员至少上门服务12次，其中1次调查，1次放款，10次收款。信贷员都是当地农民，而且大多是30岁以上的已婚妇女。但如果把这些工作交给传统金融机构的白领信贷员去完成，则需要很高的工资补偿，而且由于缺乏深入社区的群众基础，获取信息的能力要弱于农民信贷员。这也是传统金融机构的业务很难“下沉”的原因。

## 三、微型金融与公益慈善的边界

中和农信是中国扶贫基金会发起成立的机构，经营初衷不是靠贷款营利，而是通过提供普惠金融服务实现扶贫的社会使命。它的社会使命体现在：主要服务贫困地区低收入农民；客户群体中农户比例占到99%，有80%的人连续三年无法从传统的金融机构获得贷款；妇女在客户中占比达到了94%。<sup>①</sup>中和农信在发展的早期，资金来源主要靠财政资金和强调社会价值的非营利性资本。但是随着发展规模的扩大，中和农信越来越需要从市场上获得资



金——如商业银行的批发贷款，并为此付出成本，因此财务可持续是至关重要的。财务可持续能够保证中和农信的经营表现并有助于其业务扩展，同时也可以不再依赖持久的捐赠来维持正常的服务。为了能让机构可持续发展，中和农信需要做到财务自足，因此会在一个较低的利润率目标下，向客户收取合理的利息，这是它区别于公益慈善事业的地方。目前，中和农信具备一定的盈利能力，但利润率相对金融机构较低，资产质量较好。从财务指标可以看到（见图表 7-1），目前的贷款利率是能够维持中和农信财务自足的。那么，这个利率的确定是否合理？会不会像一些观点认为的，公益性小额贷款机构应该向农民收取比银行更低的利率呢？如果我们能够找到一个让中和农信维持财务自足的最低贷款利率，也就确定了微型金融的下边界，在这条边界之下的小额信贷服务就更偏向于公益慈善性质的。

图表 7-1 中和农信 2009-2014 盈利能力指标与贷款质量指标

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
总贷款收益率	--	--	20.07%	21.14%	20.93%	20.71%
净利息收益率	16.69%	15.88%	15.20%	15.47%	15.28%	16.45%
成本收入比率	65.49%	64.24%	52.70%	53.65%	57.90%	60.88%
债务权益比	109.41%	153.02%	200.95%	300.56%	171.58%	292.21%
总资产收益率	1.02%	2.78%	2.20%	1.62%	1.32%	1.04%
净资产收益率	2.22%	6.58%	6.20%	7.62%	4.16%	3.48%
PAR>1	0.05%	0.07%	0.76%	0.28%	0.84%	0.33%
NPL>30	0.05%	0.05%	0.61%	0.23%	0.80%	0.27%

数据来源：中和农信 2009-2014 年年报及各月度简报财务数据

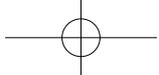
注：1、PAR>1 代表大于 1 天不良贷款率，NPL>30 代表大于 30 天不良贷款率。这两项指标用以衡量中和农信发放贷款的质量。2、总贷款收益率、净利息收益率、成本收入比率、债务权益比、总资产收益率及净资产收益率综合反映中和农信的盈利能力，具体计算方法参见年报。

### 3.1 中和农信的贷款利率解析

中和农信公示的一年期贷款利率是 13.5%（优质客户可以下降到 12.5%）。商业银行一年期贷款的基准利率在 5% 左右，通常银行根据个人或小企业客户的不同情况发放贷款时，利率上浮 30%-50%（但要求抵押或担保）。营利性小额贷款公司的一年期贷款利率通常会接近基准利率的 4 倍。中和农信目前执行的是 13.5% 的贷款利率，从表面上看比从商业银行贷款利率高不少，比营利性小额贷款公司低得多。利率水平高于银行等大型金融机构是合理的，这使得有其他融资渠道的人不会向小额贷款机构贷款，就能使小额贷款资金真正流向从其他金融机构无法获得贷款的群体，保证小额贷款机构的服务农村发展的使命。但是用 13.5% 与金融机构公示的贷款利率直接比较是有问题的，因为中和农信使用的是等额本息还款方式下的贷款利率。

下面我们吧中和农信的贷款利率折算为一次性还本付息方式下的利率，与银行进行比较。中和农信的 1 年期的小额信贷，等额本息贷款利率为 13.5%，还款方式是第 0 期获得贷款假

①微型金融在城市和农村的实现形式有所不同，但本质特征是一致的。



设 10000 元，前两个月不还款，从第 3 个月开始每月还款 1135 元，到第 12 个月还清。实际上，农户从第三个月开始就不能完整使用 10000 元贷款了。我们应用计算净现值的思路，采用内部收益率（IRR）的方法，由后十个月每月还款 1135 元来计算一次性还本付息的实际利率。将之后每一次的现金流贴现到第 0 期，与第 0 期贷出的 10000 元相等。由内部收益率方法得到大致每月的收益率为 1.72%，由此可得，年化收益率为 20.64%（即百分比年利率，中和农信称之为“综合费率”）。这个综合费率是可以和商业银行和营利性小贷公司公示的贷款利率相比较的。根据 1.72% 月收益率，计算得到理论上中和农信一年期贷款的实际收益率为 22.71%<sup>①</sup>。

通过比较可以看出，采用一次性还本付息方式的利息明显高于等额本息还款方式的利息。因为采用等额本息的方式，利息和本金都在逐月递减，付出的总利息较低；而一次性还本付息借款人每月所支付的利息是一样的，因而利率水平较高。对于农民而言，分期还款能够减小到期一次性还本付息的压力，经实践检验，13.5% 的利率是能够接受的；而对于中和农信而言，分期还款能够加速资金周转，产生更高的收益。据统计，中和农信的小额贷款资金周转率远高于 1（李静，2013）。如按照每笔贷款 13.5% 的收益率、年周转率 1.68 计算，年收益率可达 22.7%。由于采用了等额本息还款方式，中和农信的公示利率，与一般的小额信贷公司相比，就显得不那么高了，这对于并不精通金融知识的农民而言，感情上也易于接受。

但是中和农信作为一家公益性小额信贷机构，收取年化 20.64% 的贷款利率，是不是偏高？最低利率为多少才能够维持商业上可持续？很多国际研究成果支持小额信贷机构收取较高贷款利率的做法，因为小额贷款的特点使其在客户考察和甄别、贷款发放和回收方面的成本较高，需要依靠利息收入来覆盖其高昂的融资、经营及贷款损失成本（阿芒达利兹和默多克，2013）。利率的主要构成要素有运营成本、资金成本、贷款损失准备和利润。Rosenberg, Gonzalez 和 Narain（2009）指出，运营成本构成了利率的主体部分；贷款损失准备对多数贷款公司来说占比不大，因此对利率的影响较小；微型金融机构的负债资金成本高于银行，推动了贷款利率上升。世界银行扶贫协商小组（CGAP）和 MIX-Microfinance Information Exchange（CGAP,2003）对全球几百家小额信贷机构的调查显示，小额信贷机构要想实现财务可持续，其贷款利率平均需在 26% 左右。如此看来，中和农信收取的利率低于全球中值水平。

### 3.2 通过 Rosenberg 模型估算中和农信可持续利率

CGAP 专家 Rosenberg（2002）提出了能使微型金融机构可持续发展的贷款利率定价模型：

$$R = (AE+LL+CF+K?II)/(1?LL)$$

其中，AE 是行政成本与平均贷款余额的比值。行政成本指除去资金成本和贷款损失外的成本总和，包含职工工资及福利、社会保险费、广告费、租赁费、办公费等。LL 是贷款损失率，即贷款损失总额除以平均贷款余额的比值。CF 是资金成本与平均贷款余额的比值。K 为预期利润与平均贷款余额的比值。II 是投资活动的收益与平均贷款余额的比值。

尽管 Rosenberg 模型在估算微型金融机构可持续利率时存在一些问题，但它不失为一种简单易行的计算方法。为了将中和农信的 actual 利率与符合中和农信可持续发展的利率水平进行比较，我们将中和农信 2009-2014 年年报中的相关数据带入 Rosenberg 模型中进行检验，检验结果见图表 7-2。其中，我们选用了三种预期利润目标进行对照，K1 表示利润率为 0，对应的 R1 是收入恰好覆盖成本时的最低可持续利率；K2 的利润率 1% 是中和农信对外宣称希望维持的利润率目标，对应 R2；K3 是中和农信现实的利润率水平，由当期的营业利润除以平均贷款余额得到，对应 R3。

<sup>①</sup>实现这个收益率的前提是信贷资金必须及时有效地配置。



图表 7-2 Rosenberg 模型下中和农信可持续利率

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
AE	13.39%	11.97%	13.28%	13.50%	14.18%	14.26%
LL	1.12%	1.42%	1.56%	0.60%	1.11%	1.17%
CF	2.87%	2.80%	5.08%	4.95%	4.82%	3.93%
K1	0	0	0	0	0	0
K2	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
K3	0.98%	2.39%	2.89%	0.17%	2.11%	1.60%
II	-	-	-	-	0.39%	0.09%
R1	17.58%	16.42%	20.23%	19.17%	19.95%	19.49%
R2	18.60%	17.43%	21.25%	20.17%	20.96%	20.51%
R3	18.58%	18.84%	23.16%	19.34%	22.08%	21.12%

数据来源：中和农信 2009-2014 年年报，作者计算。

注：实际贷款损失数据不可得，用贷款损失准备数据代替；投资收益无 2009-2012 年的数据，计算时用 0 代替。

计算表明结果，根据 2011-2014 年的数据，运用 Rosenberg 模型得到的中和农信的最低可持续利率 R1 与中和农信年化贷款利率 20.64% 相差 1 个百分点左右；维持一个较低的 1% 利润率目标时，R2 与中和农信年化贷款利率几乎相等。R3 是用作对照项的，它与理论上计算出的中和农信实际收益率 22.71% 接近，说明模型是基本适用的。2009 和 2010 年的计算结果整体偏低，主要与数据质量有关。以 Rosenberg 模型结果判断，中和农信目前的利率水平可以支撑其可持续发展，这也解释了为什么中和农信在兼顾社会使命的同时还能够实现累计盈利。然而我们也注意到，中和农信的行政成本占比是逐年递增的。其原因在于农村的微型贷款属于劳动密集型服务，在农村基础设施不健全、新增网点较多的情况下，需要增加雇员，而农村劳动力成本也逐年提升，这导致了行政成本占比逐年增加。

### 3.3 通过成本加成定价模型估算中和农信可持续利率

为了与 Rosenberg 模型结果进行对照，我们借鉴目前商业银行常用的贷款利率定价方法——成本加成法再次估算中和农信的可持续利率。成本加成定价法的公式是：

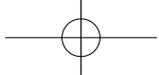
$$\text{贷款利息收入} + \text{非贷款利息收入} = \text{总成本} + \text{合理利润} \quad (1)$$

其中总成本包括运营成本、资金成本、贷款损失准备、其他业务支出、税收等。将公式 (1) 细化可得：

$$LI+CI+II+OR=(FC+AC+FE+TS+LA)+RP \quad (2)$$

其中，LI 为贷款利息收入，CI 为手续费及佣金净收入，II 为投资收益，OR 为其他业务净收入；FC 为资金成本，TS 为营业税和所得税费用，AC 为管理费用，FE 为财务费用，LA 为资产减值准备，RP 为合理利润。中和农信的负债资金来源主要有两部分，一是来自商业银行的批发贷款，贷款利率加上担保费用实际资金成本约为 8-9%；二是股东借款，股东借款的资金成本要低于商业贷款，但占比较小。从股东的角度而言，合理利润率 ( $R_0$ ) 包括预期的盈利水平 (中和农信定为 1%) 加上对通货膨胀的补偿。综上所述，(2) 式进一步改为：

$$LB \times R_L + CI + II + OR = FC + AC + FE + TS + LA + (A - L) \times (R_0 + \pi) \quad (3)$$



其中 LB 是平均正常贷款余额，RL 是平均可持续贷款利率<sup>①</sup>，A 是平均资产总额，L 是平均负债总额， $\pi$  代表通货膨胀率。由 (3) 式得到可持续贷款利率 RL 的表达式：

$$R_L = [(A-L) \times (R_0 + \pi) + (FC+AC+FE+TS+LA) - (CI+II+OR)] / LB$$

根据中和农信年报数据，我们估算了不同年份的 RL，结果见图表 7-3。R<sub>0</sub> 是中和农信提出的 1% 的预期利润目标，是带入 R<sub>0</sub> 值计算的可持续贷款利率。R<sub>1</sub> 是以当期营业利润除以当年平均贷款余额得到的实际利润率，是带入 R<sub>1</sub> 后得到的可持续贷款利率，作为的参照。从结果可以看到，2011-13 年成本加成定价模型计算出的可持续贷款利率要高于中和农信年化贷款利率 20.64%，2009、2010 和 2014 年的可持续贷款利率低于 20.64%。总体而言，成本加成定价法可持续贷款利率高于 Rosenberg 模型得出的可持续利率，主要原因是后者考察的成本要素少于前者。这说明，按照目前的贷款利率，中和农信的小额信贷业务已经接近微型金融的下边界。

图表 7-3 成本加成定价法中和农信可持续贷款利率

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
LB	18797	38914	66081	85619	118146	187216
FC	409	81	267	376	491	6014
A-L	7639	13120	21716	28084	41905	55870
$\pi$	-0.70%	3.30%	5.40%	2.60%	2.60%	2.00%
AC	1774	3443	6365	8969	13108	19532
FE	-	18	321	665	494	0
LA	166	409	819	452	1131	1794
OR	-25	-26	-22	30	0.4	280
TS	300	-50	542	1200	1323	1933
CI	-0.1	-62	-395	-636	-574	-965
II	-	-	-	-	392	139
R <sub>0</sub>	1%	1%	1%	1%	1%	1%
R <sub>0</sub>	18.28%	18.08%	23.09%	21.12%	21.67%	19.94%
R <sub>1</sub>	0.98%	2.39%	2.89%	0.17%	2.11%	1.60%
R <sub>0</sub>	18.27%	18.71%	23.87%	20.81%	22.13%	20.16%

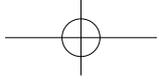
数据来源：中和农信 2009-2014 年年报，作者计算。

注：投资收益无 2009-2012 年的数据，计算时用 0 代替。单位：万元，百分比除外。

## 四、结论

本章以中和农信对农村低收入群体的微型贷款为例，探讨了微型金融与传统金融、公益慈善的区别，界定了微型金融的边界。微型金融的客户定位是传统金融机构不愿意或不能够

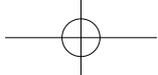
<sup>①</sup> R<sub>L</sub> 也可以作为可持续贷款收益率，与中和农信的 actual 贷款收益率 22.71% 做比较。



提供金融服务的低收入人群，贷款额度很小，风险高，需要采用区别于主流信贷产品的设计和风险控制手段。由于微型贷款在运营的过程中面临较高的成本，微型金融机构必须通过收取一定水平的利息才能实现财务的可持续性。当微型金融机构收取的利率长期低于最低可持续利率时，它就更多的具有了慈善公益组织的属性。

一个微型金融机构的最低可持续利率是变动的。它一方面取决于机构的运营效率，一方面取决于机构所受到的补贴。中和农信享受了不少补贴和优惠，如：可享受5万元以下支农贷款的利息收入免交营业税和所得税的特殊税收优惠政策；能够获得国家开发银行、中国农业银行等大型金融机构数以亿计的批发贷款，而其他公益性小额信贷机构由于机构背景、经营管理和风险控制能力等原因，只有极少数能够同样享有类似的资质和待遇；政策支持、税收减免、资金支持等多重优势，提升了中和农信的信誉和业务开展的效率，降低了运营过程中的成本。对于那些没有补贴和优惠的微型金融机构而言，最低可持续利率应该更高。

因此，从微型金融机构的角度而言，有必要通过改善运营效率降低成本，从而降低最低可持续利率，提高金融的普惠程度。从金融政策制定者角度而言，有必要明晰微型金融与其他金融服务方式的界限，制定更有针对性的政策。



## 主要参考文献：

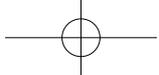
- 【1】 李静，《中和农信小额信贷案例》，载于《小额信贷在中国：艰难前行的公益小额信贷》，《小额信贷在中国》丛书编委会编，北京：中国财政经济出版社出版，2013年。
- 【2】 (2)(美)贝琪兹·阿芒达利兹、(美)默多克，《微型金融经济学》，罗煜、袁江译，沈阳：万卷出版公司，2013年。
- 【3】 CGAP.2003. “Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance” . Microfinance Consensus Guidelines.
- 【4】 Rosenberg, Richard. 2002. “Microcredit Interest Rates” . CGAP Occasional Paper1.
- 【5】 Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, and SushmaNarain. 2009. “The new moneylenders: Are the poor being exploited by high microcredit interest rates?” CGAP Occasional Paper 15.

执笔人 罗煜<sup>①</sup>

(本案例调研小组成员：段洪波、高巍、连接禾夏、李焰、李珍妮、罗申、王琳。本案例调查和写作过程得到中和农信的大力支持，在此表示感谢。)

---

<sup>①</sup>中国人民大学财政金融学院讲师，联系方式:luoyu2011@ruc.edu.cn。感谢张皓冰的助研工作。



## 附录1：中和农信的小额信贷实践<sup>①</sup>

中和农信项目管理有限公司（以下简称“中和农信”）是一家专注于农村中低收入群体小额信贷的社会企业。中和农信旨在通过无需抵押，上门服务的小额信贷方式支持贫困地区中低收入家庭开展创收性活动，同时还提供多种形式的非金融服务，全面提升客户的综合能力，从而实现可持续脱贫致富。

### 1. 发展历程

#### 1.1 试点阶段

中和农信的小额信贷业务可以追溯到上世纪90年代国外非政府组织在中国的小额信贷试点。1996年，世界银行贷款秦巴山区扶贫项目启动，其中包括由中国西部人力资源开发中心在四川阆中和陕西安康实施的小额信贷试点项目。2000年，中国扶贫基金会全面接管中国西部人力资源开发中心的小额信贷项目，并组建小额信贷项目部。2001年，国务院扶贫办同意中国扶贫基金会作为小额信贷扶贫试点单位，标志着中国扶贫基金会小额信贷扶贫试点正式获得国家认可。在这一期间，中国扶贫基金会的小额信贷的操作模式，是与地方政府合作经营与管理。即地方政府（一般由扶贫办牵头负责）成立县服务社，中国扶贫基金会与地方政府签订协议，基金会提供资金、产品设计和技术支持，进行监督管理等。

#### 1.2 转型阶段

2005年1月，中国扶贫基金会小额信贷项目部正式成立，具体负责小额信贷的战略转型和管理。小额信贷多年来一直作为中国扶贫基金会有一个项目部存在。2006年年底，中国扶贫基金会获得国家开发银行授信1亿元，成为国内首家从银行获得批发贷款的小额信贷机构。这一授信意味着中国扶贫基金会的小额信贷开始使用了有息贷款，这与以前都是使用政府专项资金和捐赠资金完全不同。2007年当年累计放款量首次突破一亿元，开始试点个人贷款产品。2008年中国扶贫基金会从渣打银行获得了2000万元的批发贷款，2008年11月18日，中国扶贫基金会将小额信贷项目部转制成为中和农信项目管理有限公司。

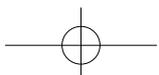
#### 1.3 扩张阶段

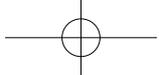
2008年年底，小额信贷项目部转为中和农信项目管理有限公司，成为中国扶贫基金会控股的专业小额信贷项目管理公司。2009年，中国扶贫基金会获得了中国农业银行2亿元的授信。2010年，中和农信自主研发的信贷追踪系统全面上线，迈入连锁化专业管理的新阶段。2011年，中和农信有效贷款客户首次突破10万户，年度放款额超过10亿元，成功接入中国人民银行征信系统，成长为中国最大的公益性小额信贷机构。2013年，中和农信成功研发出基于安卓平台的智能手机业务系统，将贷款业务的管理端从电脑移到手机。截至2014年12月31日，中和农信小额信贷覆盖全国16个省的141个县，其中大部分是国家级、省级贫困县，共有贷款余额18.8亿元，有效贷款农户23.8万户，30天以上风险贷款率仅为0.27%，有全职员工1860多人。十几年来，项目累计发放农户小额信贷93.8万笔，84.4亿多元，超过200万贫困人口从中受益。

### 2. 组织架构

在管理上，中和农信作为全国性连锁经营的专业小额信贷机构，逐步建立了总部集中研发，统一监管，分支机构严格执行的集团化管理方式。中和农信建立了总部集中运营的信贷、财务和人力资源管理体系，统一制定操作流程和管理制度。各地区分支机构全部纳入总公司的管理体系，人、财、物的管理都由总公司统一管理，资金封闭运行，多层次培养基层管理和信贷操作人员。此外，中和农信还建立了独立的内部审计体系，确保每个分支机构每年至

<sup>①</sup>本章所用的描述性材料综合参考了中和农信总部提供的资料，中和农信官方网站年报，以及李静编写的《中和农信小额信贷案例》（收录于《小额信贷在中国》一书，中国财政经济出版社出版，2013年）等。





少要接受一次内部审计，控制运营风险。

中和农信采用四线三级的矩阵式管理体系，在北京设立管理总部，总部设立各项职能部门，负责资金管理、信贷政策、品牌建设、风险控制、技术研发等，同时根据全国的区域分布设立区域办公室，指导各地业务的开展。以县为单位设立直属分支机构，按照总部的标准进行贷款的发放与回收。目前中和农信设立一家新分支机构只需要三个月的筹备期就可开展业务。

中和农信始终坚持“当地人服务当地人”的用人理念。在地方的分支机构完全实现本土化管理，招聘当地员工，每个乡镇设立信贷员，采用上门服务的方式，最大程度的便利农户获得贷款。信贷员来自于当地农村，学历不必高，但熟悉农村，能力强，特别是基层信贷员都是当地农民，而且大多是 30 岁以上的已婚妇女。通过一系列的业务培训和技能培训，这些妇女的工作能力和综合素质都得到极大的提升，逐渐成长为优秀的农户信贷员。同时也为各项目区提供了很好的就业机会。中和农信还会根据信贷员所在区域、人口密度、个人能力对信贷员进行区域分配，少的不到 2 万人，多的不到 4 万人，平均每人分管 2 万多人。中和农信在对基层员工的考核上作出了一些设计，需要员工将小额贷款当成一项长期的事业，在保障每笔贷款安全的前提下，有序开展业务，扩大贷款规模。

### 3. 产品和服务

#### 3.1 信贷产品

中和农信的信贷产品比较简单，只包括小组联保的信用贷款以及在最近几年开展的个人信用贷款。这两个产品的不同点是：一是信用提供方式不同，小组贷款是五户联保，个人贷款是以个人信用作担保。二是单笔额度不同，小组贷款最高额度是 16000 元，个人贷款最高额度是 5 万元。

中和农信的信贷产品特点是：第一，无需抵押的设计理念。中和农信的服务群体是传统金融机构的非优质客户，没有抵押，风险大。针对这样的客户特征，小额信贷产品设计理念是不看客户现在的资产情况，而相信客户未来的还款能力与还款意愿。因此突破了传统金融机构的思维模式，开发了适合农村社会的无抵押、五户联保模式以及个人信用贷款模式。

第二，面向农村妇女的准入条件。中和农信的贷款主要是支持农村家庭的发展，因此贷款对象主要是妇女，通过贷款提高妇女的家庭地位，也有利于降低贷款的风险。目前中和农信客户中 93% 为妇女。

第三，利率设计较高于银行。中和农信小额贷款的综合费率为 20.6%，较高的利率可以避免有其它融资渠道的人来向小额信贷机构贷款，从而使得小额信贷资金真正流向从其他金融机构无法获得贷款的群体，保证了小额信贷机构的使命。有融资能力的人必然会选择成本较低的贷款，而不会选择小额信贷。目前中和农信的客户 99% 为农户。

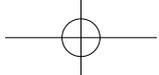
第四，贷款方便，节约贷款成本。农户如果要从商业银行获得贷款，需要跑到县里的银行，而通过中和农信贷款，农户只需要打一个电话，中和农信的工作人员就可以提供上门服务。此外，从商业银行获得贷款大多需要房屋抵押和担保人担保，但是中和农信提供的是信用贷款，因而对于农户而言，可以节省很大的时间成本和经济成本。

此外，为了满足各地客户差异化的需求，中和农信在 2014 年还推出了农业贷款以及牧区贷款等新产品的试点。

#### 3.2 小额贷款之外的服务

免费保险服务：通过与中国人寿合作，自 2009 年起中和农信开始引进商业保险，向所有贷款农户赠送“定期寿险”，当农户发生意外的时候，可以免除其剩余债务，降低农户的还款压力。2014 年，中和农信为客户提供免费信贷寿险 25.3 万人 / 次，承保金额为 28.3 亿元，保险费用为 473 万元，比上年增长了近 40%。全年共有 137 个遭受死亡或意外伤残不幸的家庭因此被免除了债务。

农业技术培训和信息技术培训：小额信贷大部分贷款农户都从事农业生产，根据各项目区当地的农事特征，中和农信免费提供多样化的农业技术培训，使农户有足够的信心和技能



来发展创收项目。2014年，中和农信为两万余名客户提供各式各样的农业技术培训4000余次，发放技术资料超过6万份。农村金融教育：帮助贷款客户更新理财观念，扩大受益，降低风险，从而实现家庭的可持续发展。2011年8月，中和农信小额信贷农户信息正式对接中国人民银行征信系统，所有贷款农户的交易记录都被导入征信系统，10多万在正规金融机构没有贷款记录的客户一下子有了自己的征信记录。

#### 4. 风险管理

##### 4.1 中和农信风险管理内容

目前，中和农信的风险管理体系是由三个方面的内容构成的：一是风险管理部门，二是风险管理制度，三是信贷追踪系统。中和农信的风控手段基本为：小额、联保、地缘和亲缘下的信息透明及道德文化。

小额即指贷款最高额度是5万元，人均贷款1万元，小额度限制就使得单笔损失不会对中和农信产生大的影响，并且风险较为分散，可以降低非系统性风险。农户在还款时，实行10个月等额本息还款，这就将农户的还款压力平摊在整个借贷期间，农民更易于接受。小额贷款既不能直接影响农民的大额投资，也不足以让农民以信誉为代价而故意违约，因而小额是一种更为安全的贷款规模，对于风险的控制更加有效。

联保是贷款中最重要的风控组织，小组贷款的形式充分调动了农户参与金融活动的积极性，且利用中国乡土社会中人际交往所形成的信任和道德，不仅降低了信息不对称程度，还会提高被助者违约的声誉受损成本，减少了借贷活动中常见的逆向选择和道德风险的问题。

信贷员更接地气，更加“下沉”，信贷员来自本村或邻村，对基层农户的情况更加了解，能够更好地宣传信贷产品并实现对风险的实时把控。

中和农信开展业务的地区多为中国北方的贫困地区，这里民风相对淳朴，道德惩戒在农村中可以发挥较好的作用，因此为贷款违约的风险控制增加了一层保障。

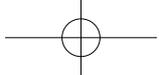
##### 4.2 中和农信贷款操作流程

与正规金融机构大多通过评分模型或依靠信贷员经验判断来控制风险的方式不同，由于中和农信服务的对象大多没有信用记录，无法通过以往的交易记录来对客户进行信用评分。且如果不是来自基层的信贷员，很难及时获得有关贷款户还款能力的信息，无法迅速制定风险应对措施，此外，由于中和农信服务对象贷款额度小，客户分散，采用传统的风险控制方式会付出较高的时间和经济成本，中和农信通过特殊的贷款流程设计和执行来控制风险。

中和农信有一套规范的贷款操作流程，要求所有项目县的农户自立服务社和小额信贷公司在放款和收款时必须严格按照公司制定的操作流程进行。中和农信的产品比较单一，在操作上也实行流程化的规范操作，在农户的选择、信息的传递、贷款的发放、资金的回收、风险的监测等所有的流程都有明确的规定，且这些所有的标准都是全国统一的，都纳入到中和农信的信息系统中，这种特色信贷模式也能够发挥风险控制的效果。

(1) 新贷款户的申请。新客户的贷款要自己先组织一个联保小组，组成后打电话给信贷员，申请贷款，信贷员实地审核信息、进行贷款知识培训，然后将必要信息如身份证、家庭情况、贷款用途等当天录入并核对信息系统，提交服务社。期间，客户并不需要提交任何的正式申请材料，所有的协议都是格式化的。联保在筛选信贷户中的作用很明显，由于邻里之间信息沟通及时，信息量丰富，信息质量高，对彼此的背景和人品都有较为透彻的了解，一些不良的人群基本就能在联保的过程中自动直接剔除。一般情况是五户联保的客户多为邻居、朋友或者亲戚。联保小组这一机制具有隐形的征信作用，降低了信息不对称程度，但需要防范信誉差的人共同组成的信贷小组。

(2) 确定客户的信用级别。不同的客户级别所能得到的最多贷款额是不同的。第一次贷款的客户是一级客户，客户得到过一次贷款并按期归还的再贷款就可自动升为二级客户，二次贷款并未逾期的可自动升级三级客户。每户第一次贷款限额为1万，二级客户限额为12000元，三级客户限额为16000元，且三级客户的综合费率从20.6%降到19.2%。中和农信通过把借款金额控制在较小的范围内，实现对风险的控制。



(3) 贷款的审核。包括办公室审核和实地考察。办公室审核主要是看小组成员的年龄、额度、风险提示等方面是否符合要求。一般要经过 2-3 天。实地考察主要是到放款时首先要询问信贷员对贷款户培训效果，如是否明晰贷款的责任、还款的要求等，实地审核通过后就让贷款户签字并按手印，办理贷款手续。信贷员对贷款风险的把握是控制风险的主要环节。从组织联保小组到放款的审核过程最多为 10 天。

(4) 发放贷款。发放贷款要由县服务社负责。通常是由会计、出纳、督导一起现场发放。发放贷款时贷款户要与信贷员、服务社的督导一起合影，信贷员当天就要把客户的还款信息和合影照片当天录入中和农信的信贷管理系统。

(5) 回收贷款。回收贷款由信贷员操作。信贷户的还款要先交给小组组长，信贷员自己直接向组长催款。信贷员要先同贷款户电话沟通，每次要提前 2-3 天预约，约定时间后上门回收，信贷员收款完后当天要将现金就近存入银行（或信用社），每个信贷员有一个基本账户，且只能用于存放收回的贷款而不能取款。信贷员存入钱后钱款自动到达服务社的账户上。对于信贷小组成员而言，为了不影响团体信誉，小组内将形成互助还款的形式，使得联保模式下还款风险由一人分散为三到五人承担，公司需要承担的非系统风险就大大降低了。

(6) 风险监控。发放贷款后，服务社和信贷员利用电话回访进行后期风险监控。其中，信贷员是风险控制的主要因素。首先是对小组集体培训，然后是客户家访。此外，还包括不定期的回访、路过时打听客户信息等。

## 5. 资金来源

公益性小额贷款公司在发展的早期，资金来源主要靠强调社会价值的非营利性资本。但是随着发展规模的扩大，公益性小额信贷机构越来越需要从市场上获得资金，这些资金是营利性的。具体而言，中和农信的信贷资金来源有以下方面：

(1) 投资款。投资款主要来源于中和农信投资方的款项，包括中国扶贫基金会募集的国内外捐款以及商业机构的捐赠支持，同时还包括一些非政府组织向基金会提供的无息贷款

(2) 批发贷款。中和农信已先后与国家开发银行、渣打银行、中国农业银行、北京银行等合作并从这些银行获得批发贷款。批发贷款的利率在 6.5% 左右，加上担保费用等，资金成本大约 8%-10%。目前，批发贷款已经成为中和农信资金来源的主要渠道。

(3) 战略投资者。战略投资者的作用在于补充中和农信的资本金。

(4) 资产证券化。2014 年，证监会批准了中和农信的公益小额贷款资产支持专项计划，总额 5 亿元，打开了从资本市场融资的通道，目前 2015 年中和农信资产专项计划产品也已经成功完成，总额 5 亿元，这意味着公益性小额信贷在资本市场上的全新融资模式已经逐渐成为一种常规融资模式。

此外，中和农信还享受了政府给予发放支农贷款的金融机构才能享受的税收优惠政策。2010 年国税总局和财政部发文，中和农信公司发放的五万元以下支农贷款的利息收入可免征营业税，这是公益小额信贷机构中唯一的一家。

## 6. 发展绩效

中和农信通过多年的探索和努力，在农村金融领域发挥了重要作用，成为国内最大的公益性小额信贷机构。2015 年国际知名小额信贷评级机构——沛丰评级对中和农信小额信贷项目进行评估，中和农信的经营管理和社会绩效管理平均位于全球小额信贷机构前 20%。

近年来，中和农信资产规模迅速扩大。2014 年，中和农信共发放贷款 253001 笔，贷款总额 29 亿元。截止 2014 年年底，中和农信的贷款余额达 19 亿元，同比增长 58.46%，有效客户数 237817 人。总资产从 2011 年的 8 亿元逐步增长到 2014 年的 22.4 亿元，增长了 1.8 倍；所有者权益从 2011 年的 2.7 亿元增长到 2014 年的 5.5 亿元，增长了 4.5 倍（主要资产负债表数据见图表 7-4）。



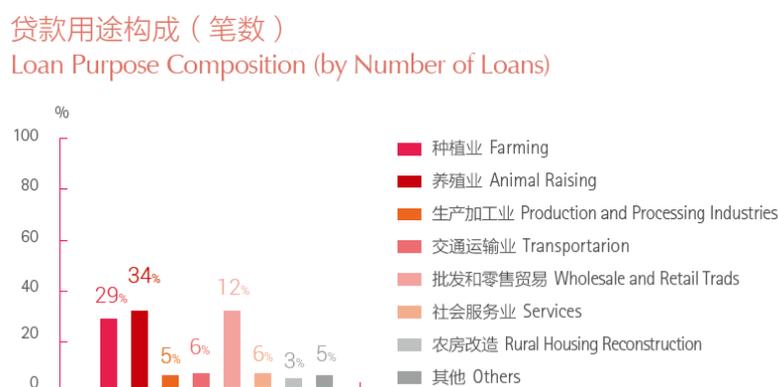
图表 7-4 中和农信 2011-2014 年资产与负债规模 (万元)

资产	2011	2012	2013	2014
流动资产	77883.02	115074.63	145979.33	220927.36
非流动资产	1623.90	1858.09	2352.61	3109.31
资产总计	79506.92	116932.72	148331.95	224036.67
流动负债	52531.16	86990.66	88023.40	106090.73
非流动负债	0	750.00	5690.00	60824.35
负债合计	52531.16	87740.66	93713.40	166915.08
所有者权益	26975.76	29192.06	54618.55	57121.59

数据来源：中和农信 2011-2014 年年报

在资产规模扩张的同时，中和农信保持了较好的资产质量。2014 年中和农信 100% 采用了无抵押贷款的贷款方式，单笔贷款额度小于 1 万元的贷款占贷款总数的 69%，贷款直接用于种养殖业的占贷款总数的 63%。从 2006 年之后，中和农信大于 30 天的风险贷款率 (PAR) 普遍稳定在 0.5% 以下，2014 年这一指标为 0.27%。

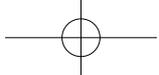
图表 7-5 中和农信贷款用途构成



资料来源：中和农信 2014 年年报

中和农信实现了商业可持续和社会价值的兼顾。2008 年起，中和农信已经实现了累计盈利，证明了给贫困农户发放贷款是一种可持续的商业模式，而不是简单的输血式扶贫。中和农信与客户之间是一种平等合作的关系，中和农信为农户提供小额信贷，收取适当利息使机构可持续运转，进而持续为客户提供信贷服务；客户因发展需要申请并获得贷款，并通过使用贷款创造新的收入，提高生活水平，逐步走向富裕。2014 年，中和农信实现营业收入 3.1 亿元，净利润 1943 万元，总资产收益率 (ROA) 为 1.04%，净资产收益率 (ROE) 为 3.48%。从服务的区域和对象来看，2014 年其贷款覆盖区域的 81% 都是贫困县，农户占有效客户数的 97%，81% 的客户都没有向其他金融机构贷款，女性客户占比达到 93.57%。中和农信的贷款不需要抵押和担保，还提供上门服务，客户在家就可以获得贷款和还款，大大节省了农民的经济和时间成本。在《小额信贷的作用与影响——以中国扶贫基金会小额信贷为例的实证研究》中，中国科学院农业政策研究中心对中和农信作出了以下评价：“中和农信小额信贷受到农民欢迎。大部分小额信贷户表示如果需要钱，首选中和农信。小额信贷农户中 84% 认为与正规金融贷款相比，小额信贷更方便快捷。”

## 7. 总结与讨论



### 7.1 中和农信的机构属性

中和农信是一家扶贫机构还是一家金融机构？中和农信是中国扶贫基金会发起成立的机构，经营初衷不是去做贷款营利，而是为了提供普惠金融服务。在农村信贷市场上，占据最主要地位的是农村信用社，之后是农业银行和邮政储蓄银行。但这三大金融机构在面向“三农”提供信贷支持时，面临着交易成本激增的问题，当贷款额度在5万元以下的，盈利可能性很小，因此客户很难下沉到最底层的农户。以农信社为例，其信贷服务覆盖的8.7万农户，只占全国农民的1/3多，仍有相当一部分农民被排斥与金融服务之外，只能依赖民间借贷融资。中和农信实际上服务的是剩下的2/3农民，通过提供微型贷款而不是赠予，支持他们创业发展，达到“造血式”扶贫的目标。由于中和农信客户层次定位的特殊性，在农村金融市场，它实际上并不构成对其他金融机构的竞争，而是对现有金融体系的一种补充。

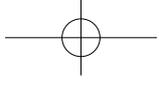
因此，从目前的发展状态来看，中和农信并非一家严格意义上的金融机构。它是一家有着深厚的NGO背景，以小额信贷为手段，以扶贫为根本目的的社会企业。

### 7.2 中和农信的复制性

在中国的公益性小贷公司中，中和农信是发展较为成功的。因此，人们会自然关心中和农信的复制性；是否模仿了中和农信的信贷操作流程和管理方式，其他机构也能在农村信贷市场实现商业可持续性和公益性的兼顾。

中和农信是中国扶贫基金会控股的专业小额信贷项目管理公司。中国扶贫基金会是归口国务院扶贫开发办公室管理的社团法人组织。在享受政策优惠、获得小额信贷的试点资格和银行资金等各方面，中和农信凭借其专业的小额信贷运营管理能力和出色的社会绩效表现，得到了政府的大力支持。这些支持主要体现在以下几点：享受正规金融机构方可享有的免除五万元以下支农贷款营业税和所得税的税收优惠政策；视同区域性金融机构，允许接入中国人民银行征信系统，并向系统分享到客户的征信记录；能够获得国家开发银行、中国农业银行等大型金融机构数以亿计的批发贷款；是备案制后第一家获批进行信贷资产证券化试点的小额信贷机构；得到有关部门的视察和关怀。

政策支持、税收减免、资金支持等多重优势，一方面提升了中和农信的信誉和业务开展的效率，另一方面也降低了运营过程中的成本。而对于其他普通的公益性小贷机构而言，在应对市场严峻挑战的前提下，既要践行社会使命又要转变运营理念，引入市场化的管理模式和运营机制，其生存的难度将显著加大。当然，获得政策支持和机构自身的良好发展也是相辅相成的。如果机构自身的经营管理实力不过关，即使小额信贷机构得到了类似的支持，最终也可能因为管理问题，而丧失了被支持的机会。



## 附录2：中和农信分支机构调研报告

为了更好地了解中和农信的小额信贷运作流程、风险控制方式和发展绩效，2015年4月，中国人民大学小微金融研究中心的调研团队<sup>①</sup>前往河北省沧州市海兴县进行了实地调研。调研主要在中和农信海兴县农户自立服务社以及其小额信贷客户家中进行，调研方式以对有关人员进行深度访谈、对放贷流程进行现场观摩为主。

### 1. 海兴县农户自立服务社概况

海兴县位于河北省东南，渤海之滨，是国家扶贫开发工作重点县，当地有“种万顷地，收千斤粮”的说法，可见粮食产量非常低。海兴县面积965平方公里，辖3个镇、4个乡，人口22万人，2014年地区生产总值37.3亿元，城镇居民人均可支配收入是19166元，农民人均纯收入为5196元<sup>②</sup>。

中和农信在海兴县设立的分支机构“农户自立服务社”于2011年3月7日成立，目前覆盖7个乡镇、197个行政村，工作人员共10人，其中3人是管理人员——1名主任，1名会计、1名出纳（2人同时兼任督导）（会计+），剩余7名为信贷员。农户自立服务社的办公地点位于一座普通两层楼房内，办公条件较为简朴。

农户自立服务社主任的选拔由中和农信总部进行。中和农信对分支机构负责人的选拔标准看重的是基层工作经验和责任心，对于金融的专业要求次之。现任主任王某曾在3个乡任副职，曾任县扶贫办副主任，总共在基层任职10年，在就任之前没有接触过金融。

“总部已经把流程安排好，我们就是执行，执行就是和老百姓面对面打交道”。

——王主任

信贷员的选拔考查要点是应聘者诚信无污点，有广泛的社会联系，所在村子处于交通便利、人口密集度高、信息流量大的地点，这样便于信贷员的出行和信息采集。

“选信贷员各方面都要考量，也很严格。在农村，口碑很重要，人品是首先考量；对当地情况比较了解，所处的区域位置有优势——乡镇所在地或者交通要道，村子大、亲戚多，信息量大，好掌握情况；还有就是勤劳”。

——王主任

海兴县服务社信贷员现平均40岁，起步工资是每月2000元，之后再根据业绩上调，目前基本做到了人均月工资三四千元，去除“五险一金”及所有的交通费、通讯费、广告费，员工可净得约两三元。经了解，海兴城镇人均月净收入2700元，因此针对这样一个贫困地区，月两三千元的工资以及“五险一金”对普通农民来说已经是相当不错的待遇了。

由于收入与业绩相关，工作人员都有很高的积极性。中和农信根据信贷员所在区域、人口密度、个人能力对信贷员进行区域分配，信贷员几乎覆盖了全县22万人口，人均负责3.1万人。信贷员的工作量是比较大的，例如一组一年期贷款（按小组计）5万元，需要至少跑12次，其中1次调查，1次放款，10次收款。

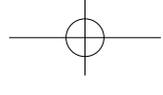
中和农信对于贷款风险的把控更多地依赖基层信贷员对农户的了解和判断，因而基层信贷员的责任心对贷款活动的有序开展变得十分重要，如果不加控制，容易出现信贷风险。据了解，中和农信对信贷员的考核会综合考量贷款总额、收款数量和不良贷款数量，对分支机构主任的考核还会加入“员工流失率”一条，说明中和农信在对基层员工的考核上做出了一些设计，需要员工将小额贷款当成一项长期的事业，在保障每笔贷款安全的前提下，有序开展业务，扩大贷款规模。

### 2. 小额信贷的具体操作

#### 2.1 贷款流程

<sup>①</sup>成员：李焰、罗煜、高巍、段洪波、王琳、连安禾夏、李珍妮。

<sup>②</sup>数据来源：2015年海兴县政府工作报告。



贷款分为以下 4 步完成：

(1) 农户向中和农信提出借款申请，信贷员走访农户，了解农户借款意向、用途等事宜；

(2) 信贷员向农户介绍贷款、还款规则；

(3) 农户自发组织信贷小组，通常借款小组由 5 人联合组成，每个人均有借贷需求，相互负有贷款连带偿还责任。2014 年之前统一实行 5 户联保，2014 年以后根据地方具体发展情况，开始实行 3-5 户联保。

对于小组成员没有特殊规定，可以是亲戚（直系亲属除外），也可以是邻里。目前当地农民已经有了很强的“创业”意识，且已经形成了一定的“借贷”文化。

“有些亲父子，儿子需要钱，不向父亲借钱，要自己贷，要自己创业，不想依靠父亲”。

小组贷款的形式充分调动了农户参与金融活动的积极性，利用中国乡土社会中人际交往所形成的信任，解决了贷前审核、贷中监控、贷后处理的问题，降低了借贷活动中常见的逆向选择及道德风险问题。

“小组撮合也不容易，要农民自己去找，这就要看信誉了，有些有钱的反倒不能组起小组了；曾经有一户贷款时，信贷员问她当其他四个人还不上时，她是否愿意替他们还，她说愿意，因为她之前盖房时，他们都帮助过她；还有我们曾经遇到有一个客户跑运输的，出了事，最后另外几户都替她还了……联保小组起作用，在组小组的时候组员会互相做出承诺，都是妇女，都在一个村里住，都了解，心甘情愿帮助还，有互助性质，大家都怕连累大伙”。

——王主任

(4) 信贷员将借款需求上报服务社，由服务社审批，审批通过即可放款。

## 2.2 中和农信小额信贷特征

在海兴，能够提供信贷服务的金融机构有商业银行、农村信用合作社、小贷公司等，它们覆盖的客户层级和贷款额度，都要高于中和农信。中和农信的小额信贷与这些金融机构的区别在于：

(1) 中和农信采用的是小额信贷的方式，即把借款金额控制在较小的范围内，既不能直接影响农户的大额投资，也不足以让农户以丢掉信用为代价来故意违约“跑路”，发挥救急、补充的作用。具体而言，按照成功借款还款的记录，分为 1、2、3 级客户，级别越高，可借金额越大。即每户第一次贷款限额为 1 万，第二次贷款称为二级客户，限额为 12000 元，第三次贷款称为三级客户，限额为 16000 元。

“我们的宗旨就是‘助力微型创业’，‘助力’只是提供帮助，不是把所有的钱都给她，自筹资金还缺点儿钱的时候找我们来借”。

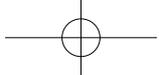
(2) 期限 1 年，分期等额还款。等额本息贷款利率为 13.5%（年化利率为 20.6%，涵盖保险），三级客户可以降到 12.5%（年化利率为 19.16%）。自第三个月起还款，10 个月等额本息还款，将农户的还款压力平摊在整个借贷期间，更便于农户接受，也降低了机构的风险。较高的利率是为了避免有其它融资渠道的人来向小额信贷机构贷款，从而使得小额信贷资金真正流向从其他金融机构无法获得贷款的群体，保证了小额信贷机构的使命。从实际情况看，这个利率水平对于农民而言是可以接受的。

(3) 借款采取信用方式，无需抵押和质押品。

(4) 目前，借款还款均采用现金方式，由信贷员直接上门送款收款。以后逐渐朝向电子化发展。

(5) 贷款发放时必须小组全体成员在场，有特殊的签字盖章照相仪式，借款人需提交身份证、户口本。所有手续办完，信贷员通过中和农信自主开发的信贷追踪系统移动端，将相关信息立即上传总部，以做实时监控。

(6) 借款用途可以是生产经营，如种植、养殖、加工，也可以是耐用品消费，如结婚盖房等，还可以用于家里面治病、娶媳妇、上学等，不明确要求借款用途，只要能够还款就可以。



(7) 贷款针对的是最基层的农户，且只贷给年龄在 20 周岁到 65 周岁之间的已婚妇女。

“农户的手机就是接打，有些连座机都没有，智能手机更少，有些妇女连签字都签不了，现学现签。”

“有时候女的对于借钱的责任心和把控风险的意识比老爷们更重，在我们这个地区，老爷们比较重义气，出去喝个酒啥的就把钱花了。”

“妇女拖家带口，不会跑。”

(8) 贷款方便。中和农信的小额贷款广告在村口墙壁上多处可见。在调研过程中，当问及农户为何要选择中和农信贷款时，农户说的最多的两个字就是方便。农民只用打个电话，不出家门就有上门服务，省去繁琐的手续和交通费用，降低了时间和经济成本。此外，与中和农信提供无抵押信用贷款相比，从银行获得贷款多需要有房屋抵押和担保人担保，对于农民的小额资金需求来说，传统的贷款方式中间成本过高。

“一份贷款，信贷员至少跑 12 趟，农户打电话要贷款后，我们上门服务，第一次是去了解情况，每家看看贷款状况；第二次是放款，目前是现金放款，随后 10 个月的还款期中，每个月信贷员都要上门收款，一共 10 次”。

### 2.3 中和农信小额信贷风控模式

中和农信建立了一套适用于农村小额信贷的贷款流程，发挥作用的风险控制手段不是信贷制度和风控模型，而是难以标准化、数量化的“土路子”，即小额、联保、地缘和亲缘双重作用下的信息透明和道德文化。据介绍，海兴服务社成立 4 年以来未出现过逾期情况。

小额即指中和农信的单笔贷款金额不大，人均借款为 1 万元，就使得单笔损失不会产生大的影响，并且风险足够分散，可以降低公司承担的非系统性风险。

联保小组使得主要的风险控制在小组成员之间的自动选择和监督机制中得以实现，中和农信不参与小组的组建以及金额的分配，主要考察小组成员是否愿意互相承担连带责任，即小组的紧密程度。

“信贷员要看小组的信用”

“虽然信贷员报上小组资料后需要主任审批，但真正的考察是在下面，基本条件够了，真正贷不贷要到下面看，我们有 2 个督导需要在放款时下到农户家里面进行考察”

“我们之前有拒绝的：不是给自己贷的款、不愿意承担连带责任，或者是家里男的不同意”

“我们要问妇女，和家里商量好没，两个人必须一致，共同愿意才可以借”

由于是村民自发形成信贷小组，在选择小组成员时，成员之间互相进行考核，理性人不愿因为信誉差的人加入而影响团体信誉。此外，邻里之间信息沟通及时、信息量丰富、信息质量高，对彼此背景和人品都有透彻的了解，降低了信息不对称程度。通过这种筛选方式最后进入信贷小组的成员信誉水平都较好，但需要防范信誉差的人共同形成一个信贷小组。

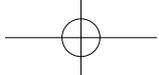
在贷款前阶段，联保小组这种机制已经将大部分信誉不良的客户排除在外，该机制存在隐形的征信作用。处于还款阶段时，为了不影响小组整体信誉，小组内将形成互助还款的形式。联保的模式将还款风险由一个人分散至三到五人承担，因而公司需要承担的非系统性风险得以降低。

但这种联保制度不具有普适性，只有在乡土气息相对淳朴，邻里关系较为紧密，人口较为密集的农村地区才适用。

中和农信的信贷员更接地气，更加“下沉”：信贷员几乎都是金融“门外汉”，正规金融机构的合规基本不适用。他们就来自本村或者相邻的村，对农户情况非常了解，便于信贷产品的宣传以及风险的实时把控。

“实实在在地说，我们的工作和银行的工作不一样，走亲访友对我们工作都有好处，信贷员所在的村和周围的村都有亲戚，对民风民俗、经济状况，甚至家庭状况都有了解，大款、搞工程的我们不贷，我们就是面对基层百姓，信贷员对基层特别了解，并不存在八点上班，五点下班，有时到亲戚家串门都能掌握很多信息”。

### 3. 对中和农信实地放款的观察



调研团队走访了张褚村，跟随服务社观摩放贷的实际操作流程。此次借款小组由4名首次贷款的农妇组成。年龄在30-50岁之间。借款用途分别为养鸡、养猪、盖房。具体借款信息如下：

组长王\*\*，借款8000元，用于盖房；

组员韩\*\*，借款8000元，用于盖房；

组员王\*\*，借款6000元，用于养鸡；

组员张\*\*，借款8000元，用于养鸡。

小组借款总额3万元，期限1年，利率为13.5%，小组借款用于生产和消费各占一半。两名督导首先对小组成员分别进行询问，然后跟随农户到各自的家中调查，之后回到组长家中，再次核实借款人意愿，宣读贷款规则，无异议后检验证件、签字、按手印、放款。再进行现金放款，由4名借款人当场确认钱数，最后小组成员各自拿着领到的贷款再次进行合影。

两名督导反复询问的几个问题有：“其他三人还不上钱，你要替他们还，都清楚吗？”“咱们用这笔钱主要是干什么的？”“家里人都商量好了吗？”“对于我们的规则，还有没有什么不明白的地方？”

此外，调研小组还询问了关于借款额度占需求比重的问題，对于盖房农户而言，借款8000元，盖房需要60000元，借款额占大约13%的比重，剩下的需要自筹或寻求其他借款。

#### 4. 对中和农信往期服务客户的走访调研

调研小组走访了毕王文村。本次调研方式是访谈，与农户进行了深入交流。

第一家是毕王文村的刘\*\*。刘\*\*是三级客户，53岁，丈夫在外面打工，儿子上班，从2013年养猪开始第一次借钱，已经成为了养猪专业户，饲养了80-90头猪，每头猪的饲料钱1300多元，需要大约12万元周转金。每头猪养育9个月出栏，净利润约400元，每年收益可达3万多元。

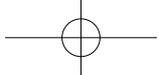
关于为什么选择从中和农信借款，刘\*\*说借款方便，一个电话就行。如果到农信社贷款还需要抵押，较为费事。因为是三级客户，刘\*\*可以以12.5%的利率借到1.6万元，但她一般只借8000元。关于贷款金额是否太少的问题，她回答借款只是用于资金周转，主要还是自己的钱。其他组员借款也是搞经营，组里成员有养虾的、养猪的和开车的。组建小组时，刘\*\*列出的标准是首先要人好，诚信；其次是收入不错，有稳定还款的能力，此外还会考虑家庭其他成员是否有稳定收入，比如上班工薪收入等。到目前为止一共组建了3次小组，每次的成员都是一样的，小组两年多没出现过问题。当问到为什么这么少的金额不从朋友、亲戚家里借时，刘\*\*回答说“现在都愿意拿钱做事，不是存起来”，“有时候差1000块钱，在农村就很难”，现在没多少人存钱，都想干点事儿，想创业，有多少钱干多少钱的‘事业’”。还有主观方面的原因，就是向别人借钱相当于欠了一个人情，为了不多的周转资金去欠一个人情，在乡土氛围很浓的地方，农民会觉得不合算。

第二家是毕王文村刘\*\*。刘\*\*将近50岁，是三级客户，第三次以12.5%的利率贷了16000元。借款主要是为了丈夫和大儿子做塑钢窗经营，她自身并不十分了解经营状况。尽管家中塑钢窗的生意状况良好，但占压资金较多，大约十几万元。刘\*\*不是其所在小组的组长，成员中有一个也是做塑钢窗经营的，其他的是养鸡或养鸭，彼此之间较为熟识。刘\*\*家的年收入为3到5万元。在被问到对小额信贷的需求时，刘\*\*回答说“一般情况下，不到万不得已不会借钱，毕竟有利息”。在回答“如何找到同时需要钱的小组成员”时，刘\*\*说自己找的熟人“不见得马上用钱，攒到一起借钱”。

#### 5. 结论与讨论

(1) 中和农信的小额信贷的服务位于普惠金融服务的底端，是我国农村金融的有效补充。从客户层次上看，中和农信小额信贷的服务对象与传统金融机构以及新兴的盈利性小贷公司没有重叠，是几乎没有可能从金融机构获得贷款的中低收入农民。因此，中和农信的小额信贷服务具有普惠性，但它又有别于赠予式的扶贫，是需要农民偿还本金和一定利息的。

(2) 中和农信的贷款利率并不低，但是农民能够接受，说明较高的利率具有内在合理性，



相当一部分利息收入用于覆盖经营成本。从调研中发现，小额信贷的运营成本应该是很高的。中和农信的贷款流程属于“劳动力密集型”工作，需要信贷员大量的时间和精力投入，这一点是传统金融机构无法实现的，因为这需要在收入上对信贷员进行大量的补偿，极大提升了成本。而中和农信的分支机构多设在贫困地区，信贷员来自农民，能做到务农放贷两不误，目前劳动力成本还比较低，“劳动力密集型”的信贷流程是占优选择。但当地方劳动力成本提升时，或将中和农信模式推广到比较富裕的地区时，这种信贷模式可能会同样面临较高的营运成本。

(3) 中和农信的风险控制机制主要在于五户联保，服务社的监控压力大幅度下降，其功能主要是发展客户、收放款。贷前、贷中、贷后的风控基本上在总部和贷款小组。这是与传统商业银行不同的地方，传统商业银行的风控机制需要一定程度上重视技术模型，但是在这种微型贷款中，基本不需要风控模型，主要依赖于制度设计，即3-5人联保小组。但小组联保的模式在人口稀疏的地区（如草原）并不适用，在乡土文化被破坏的地方可能也效果不佳；且微型贷款在人均收入高，商业发达的地区也不适用，因为小额度难以满足需求。所以小额信贷的推广必须要符合当地的实际情况。

(4) 中和农信的联保方式也存在运行的难度和潜在的风险。问题之一是“如何匹配借贷需求来组建小组”。根据规则，只有同时聚齐了3-5人的借款人，才能够形成组，并被授予贷款。但不同人的借贷需求并不经常能同时发生，相互信任、熟悉的人在同时段具有额度接近的信贷需求更加不易，依靠农民自己在一个村子中进行这样的匹配，交易成本并不低。问题之二是如何防止“多人借款、一人用钱”，即串谋现象的发生。由于组员之间互有亲属关系或关系亲近，完全有可能制造每个组员都有借贷需求的假象，再把钱集中给一个人使用。从调研中发现，人均一万的贷款限额，即使对于贫困县也并不算多，当客户较大的资金需求很难满足时，有可能出现串谋现象。这需要信贷员具备更强的甄别能力。同时也需要研究贷款的限额应当按照什么样的水平进行适当的调整。

(5) 中和农信的贷款期限只有1年，但从第三个月就开始还款，而通常把资金投入生产经营，要长达半年甚至一年才能有所收益。这就意味着农民在没有现金流收益的情况下，需要从其他渠道找到资金去偿还月付。另一个变通的方法就是选择超过实际需要的额度贷款，例如实际需要投入5000元，一年之后才能有收益，但贷款10000元，保证至少有5000元不用过早偿还。农民是理性的，会在利息支出和资金需求之间寻找最佳的平衡点。这实际上是信贷规模扩张的一种倒逼机制。



# Chapter 7: The Boundaries of Micro finance -- A Case Study of Microcredit of CFPA

Yu Luo

(School of Finance, Renmin University of China)

## 7.1 Introduction

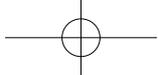
The concept of micro finance is defined confusingly in China. This paper aims to study the boundary between micro finance and traditional finance through the cases CFPA Microfinance. The boundary determination of microfinance indicates the difference between it and traditional finance services.

Firstly, the boundary between micro finance and traditional finance, namely the upper line boundary of micro finance. The boundary between micro finance and traditional finance is that the clients of microfinance are poor or lower-income groups who are excluded by traditional finance institutions. They are at the bottom of the client pyramid. Thus, microfinance requires product design and risk control methods different from those of traditional credit. To be specific, efforts can be made to use information symmetry in the acquaintance society and apply the group lending method to increase the peer monitoring or capacity-based individual lending methodology to lend money to target clients. In addition, social punishment, re-lending incentives and simple and convenient examination and approval should be resorted to. Moreover, the line of credit is low.

Secondly, the boundary between micro finance and charity, namely the bottom line boundary. Financial services have to face the problem of cost. Under a given technological condition, the more inclusive the finance is, the higher the cost. If it is not a charitable cause or a continuous acceptance of subsidy, there must be a bottom line boundary within which micro finance is sustainable. Micro finance must strike a balance between commercial sustainability and a social mission. One of the core tasks is to determine the lending rate for realizing financial sustainability in pursuing the established social mission goal (seeking for a low profit). CFPA Microfinance is the largest social enterprise focusing on microcredit for low and moderate income communities in rural areas in China. Among other Chinese microcredit lenders, it lives up to the international 'micro finance' concept in business. With successful development, it can become the standard case for studying the development of China's micro finance.

## 7.2 The Boundary between Micro finance and Traditional Finance

Taking the microcredit granted by CFPA Microfinance in rural areas as an example, we



will discuss the boundary between micro finance and traditional finance. Micro finance greatly differs from traditional finance in terms of its credit product design, risk control method and other aspects, and these differences determine the boundary between it and traditional finance.

### **7.1.1 Client targeting**

As to client targeting, CFPA Microfinance serves low-income farmers unlikely to gain loans from financial institutions and who are largely not the clients of traditional financial institutions or emerging profit-making microcredit companies. In 2014, 81% of the locations covered by CFPA Microfinance loans were in poverty stricken counties, 97% of the clients came from rural farming households and 81% had never before borrowed from any financial institution.

### **7.2.2 Line of credit**

The line of credit provided by CFPA Microfinance is lower compared with those of traditional financial institutions. Presently, CFPA Microfinance provides their clients with average loan size RMB10,000.

### **7.2.3 Credit product**

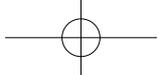
CFPA Microfinance has comparatively simple credit products including the recently launched group-only leading credit and individual unsecured loan. The former is the company's main product and it differs from traditional credit products in the following ways: first, it dispenses with mortgages; second, it applies the group lending method; third, it is a loan mainly targeted for women. In 2014, female clients accounted for 93.57% of the company's total.

### **7.2.4 Risk control method**

Group lending is the most important risk control method for microcredit. The group lending team controls the main risks via an automatic selection and supervision mechanism among the team members. By making use of the trust and morality formed through interpersonal communication in rural areas in China, group lending not only lowers the information asymmetry but also increases the reputation-damaging cost of breaking the contract for the borrower. It helps reduce the adverse selection and moral hazard problems common in the credit business.

## **7.3 The Boundary between Micro finance and Charity**

For one-year period lending of microcredit product, CFPA's interest rate of the average capital plus interest loan is 13.5%. Its repayment mode is as follows: Given that



RMB10,000 is borrowed in period 0 with no repayment due for the first two months, RMB1,135 should be repaid every month from the third month until the twelfth month. Making use of the net present value and internal rate of return, and based on the RMB1,135 repaid in each month for the last ten months, we can calculate that the annualized interest rate with the one-time repayment of principal and interest is 20.64%. Since the average capital-plus interest method is applied, the declared interest rate of CFPA Microfinance is relatively low compared with those of general microcredit companies. This makes it easier to accept for farmers unschooled in finance. However, some people argue that 20.64% is too high an annualized interest rate for a public welfare microcredit company like CFPA Microfinance to charge. So what is the lowest loan rate necessary for commercial sustainable?

Expert of CGAP Rosenberg (2002) put forward a loan rate pricing model for computing loan rates that enable financial institutions to maintain sustainable development. Entering the related data from the 2009-2014 annual reports of CFPA Microfinance into the model, the computation results show that, while maintaining the 1% profit margin, the required loan rate is almost exactly 20.64%, the actual rate of CFPA Microfinance. Thus, judging from the computation result in the model, the present profit margin of CFPA Microfinance is sustainable. This shows how the company can fulfill its social mission while still making a profit.

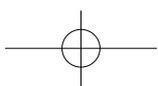
We also adopted the loan rate pricing method commonly used by commercial banks, the cost-plus method, in order to re-estimate the sustaining loan rate of CFPA Microfinance. The 2011-2013 sustaining loan rate generated in the cost-plus pricing model was higher than the 20.64% annualized interest rate of CFPA Microfinance, while the sustaining loan rate in 2009, 2010 and 2014 was lower. In general, the sustaining loan rate generated in the cost-plus pricing model is higher than that generated in the Rosenberg model. This is mainly because the cost is lower in the latter model. In other words, based on the present loan rate, the microcredit loan rate of CFPA Microfinance is close to the bottom line boundary of microfinance. If the loan rate was to be significantly lowered, it could deprive the company of its sustainable development ability. Therefore, it has to depend on the subsidy.

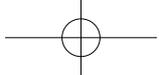
## 7.4 Conclusion

The target clients of micro finance are low-income groups for whom the traditional financial institutions are unwilling or unable to serve. With a lower line of credit and higher risk, special product design and risk control methods should be applied to micro finance. Because of the high operation cost, micro finance institutions must charge an interest rate so as to be financially sustainable. If the loan rate charged by micro finance institutions is lower than the lowest sustaining loan rate for a long period of time, the institution becomes more of a commonweal organization.



From the perspective of micro finance institutions, efforts should be devoted to improving the operation efficiency and reducing the cost so as to lower the lowest sustaining loan rate and increase the inclusive level. To this end, it is necessary for the financial policy makers to clearly understand the boundary between micro finance and other financial services in order to make more effective policies.





## 第八章 案例研究报告2

# 传统银行做小微金融的信用风险控制<sup>①②</sup>

### ——探索中的民生银行

【摘要】中小微企业在财务管理规范程度、信用记录可获得性、抵押资产价值方面与大型企业的差异，决定了对中小微企业贷款的风险控制与大中型企业截然不同。从事大企业贷款的金融机构转向小微金融领域，需要在风险控制的方法、流程，以及组织结构上做大幅度调整。民生银行作为早期踏入小微金融蓝海的大型传统商业银行，在信用风险控制方面进行了不断探索，经历了由传统的经验控制、人工监测为主模式向数据分析模型模式的转变，拟形成更具有“信贷工厂”标准化、模块化、规模化特征的风控管理模式。民生银行的经验对大型银行做小微金融具有借鉴意义。

## 一、引言

金融活动的实质就是管理风险、控制风险，甚至经营风险。金融机构的经营活动中，面临的风险主要是信用风险（违约风险）、利率风险、市场风险、操作风险、技术风险以及政策风险等等。对于专门从事信贷业务的金融机构而言，最大的风险则是信用风险；从事小微金融的机构也不例外。由于信贷业务是小微金融中最主要的业务，信用风险也是小微金融机构面临的主要业务风险。

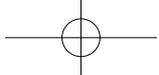
信用风险管控的核心是度量风险和处置风险。前者需要对风险的大小进行评价，需要收集分析大量反映客户还贷能力的信息；后者需要金融机构对承担的风险进行化解、对冲和保险，保证不至于因为承担风险而受损。二者都需要合理定价、合理组织投资结构，以及投资期间的恰当管理（贷中与贷后）。

银行传统贷款业务中，对大中型企业的信用风险度量主要依赖借款人相对规范的财务报表、以往的信贷记录、可以追溯的仓储货运单据等等，以及对公司的现场调查。大公司的数据信息透明度高、规范性强、可验证性强；银行获取数据信息相对简单，工作强度低，并且由于贷款家数少的缘故，现场调查工作量小。

当金融服务的客户由大企业转向小微型和自就业个体时，传统信用风险度量办法则不再适用。小微企业群体数量庞大、分布面广、经营期短、信用记录不足、财务信息不规范，甚至没有财务信息，在可以反映借款人还款可能性的信息中，更多的是非财务信息或者软信息。若商业银行按照传统标准获取小微企业信息并度量风险，不仅可信度下降，而且成本将大幅

①本案例的写作得到民生银行总行和民生银行小微金融部的大力支持，在此表示感谢。

②本案例中的小微金融业务概指对中小企业的贷款（SMEs loan）。



度提高。尤其在社会征信体系建设落后的情况下，小微企业失信成本不高，更加大了金融机构面临的道德风险。

图表 8-1 大中型企业与小微企业信用风险特点比较

信用风险特点	大中型企业	小微企业
信息特点	软信息少	软信息多
	信息同质化、可对比	信息异质化、难以对比
	信息完整程度高	信息不完整、碎片化
	有规范的财务信息	无规范的财务信息
违约成本	较高	较低
道德风险	较低	较高

针对小微贷款发放前的审核工作，国内外小微金融的实践者总结出一系列有价值的信用风险评估方法，如：浙江泰隆银行考察三表（水表、电表、税表）三品（人品、产品、抵押品），德国 IPC 金融公司提出一套根据小微企业财务和非财务信息综合评价信用风险的 IPC 技术，富国银行（Wells Fargo）、爱尔兰银行（Hibernia Corporation）开发出小微信贷评分模型等等。这些办法基本是通过近距离沟通以及利用地缘、亲缘、血缘等网络关系获取信息，需要投入大量人力；因此，其使用均需要金融机构“接地气”，即有能力获取足够的软信息、碎片化信息。显然，区域性金融机构具有获取信息的优势。

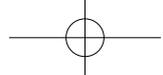
对于小微贷款发放后的风险管控，一个有效的办法是通过建立借款人之间的担保、联保关系，形成网络组织内部各借款人之间相互制约的机制，进行贷后风险监控和风险控制。该办法既可以约束借款人行为，达到降低违约风险的效果，又可以帮助衡量风险。尤努斯（Muhammad Yunus）开创的孟加拉乡村银行（Grameen Bank）小组借贷模式是典型代表。另一个办法则是通过信贷员定期回访客户、进行频繁的实地监测，实现贷后风险管控。这两种办法同样是“接地气”的。地域型金融机构可以方便地组织借款人网络并置身于其中，更方便直接监测和回访客户，因而具有贷后风险管理的优势。

随着传统金融领域竞争加剧，越来越多的银行希望开疆辟土，拓展新的业务领域；小微金融作为一片蓝海，成为各类银行的关注点。但小微企业的上述信用风险特征，使那些擅长做传统公司信贷业务的商业银行，尤其全国性商业银行不可避免地面临以下挑战：

第一，小微企业贷款与传统公司贷款风险控制方式不同。正如前文所述，对于大中型企业，银行能够从公司财务报表及以往信用评价中获得授信审批的有效信息、能够利用一对一调查监控做好贷后管理。然而，对于经营情况复杂多变的小微企业，银行难以获得有效的信用记录，准确认定其资产、收入等财务信息。如果商业银行按照传统的公司客户授信审批和贷后管理方式进行小微企业信用风险管理，必然造成高成本且效果不佳。

第二，传统大型商业银行人工成本过高。传统大银行的人工成本适合大宗信贷交易。当单笔信贷额度下降到小额、比如 100 万时，需要 100 笔贷款才能和“传统对公业务”（大公司贷款）的单笔贷款额度（1 亿元）比较，但是小额贷款的单笔人工成本并不简单地等于传统业务的 1/100。因此，传统大银行适应于传统业务的信用风险管控方式将由于成本的骤然上升而失去价值。而地域型金融机构借助劳动密集型工作方式管控信用风险的做法，对于人力成本很高的传统大银行来说显然是无法承受的。根据国家统计局 2014 年统计数据，全国各行业平均工资为人民币 4.99 万元，金融行业（银行和非银行金融机构）平均工资为人民币 10.82 万元，四大国有商业银行平均工资为人民币 24.01 万元，8 家全国性股份制上市银行平均人员工资为人民币 37.24 万元<sup>①</sup>。可见，商业银行的人工成本远高于其它非银行金

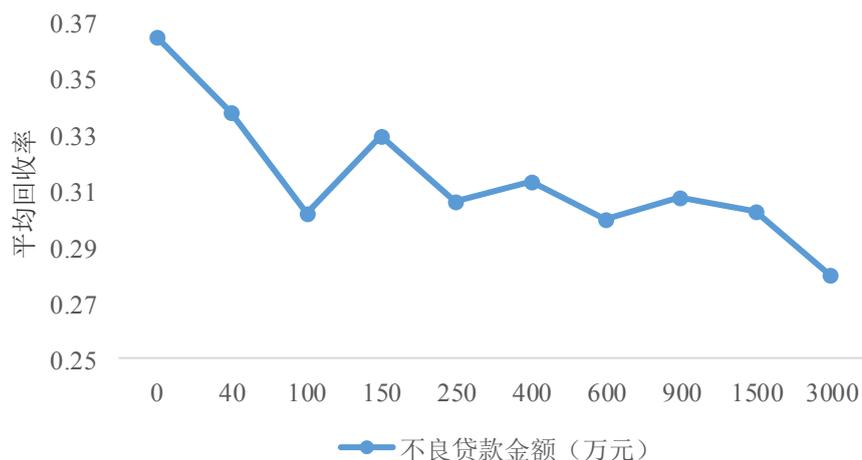
<sup>①</sup>数据根据上市公司年度报告整理。8 家全国性股份制上市银行指招商银行、浦发银行、中信银行、华夏银行、光大银行、民生银行、兴业银行、广发银行。



融机构，全国性大型商业银行的人工成本高于区域型、中小型商业银行，股份制商业银行更高于四大国有商业银行。因此，传统大银行做小微金融，不可能采取直接劳动力密集型战略。

第三，大型商业银行没有地域优势，无法与企业建立有效的互动、共生关系。小微金融的一个重要特点是银行与客户建立紧密的联系，并以此密切监督客户的经营情况和还贷能

图表 8-2 2014 年中国商业银行业平均人工成本



力变化、进行实时风险监控，同时提供必要的帮助、实现共同成长。但是对于距离底层较远的传统大银行来说，建立这种关系有很大困难：首先是基层网点不够多，缺乏贴地气的“地面部队”；其次，增加网点建设、发展地面部队的举措对于人均成本偏高的传统大银行而言是不现实的。缺乏本土性，缺少与企业的互动性和共生性的竞争劣势，使从事小微金融业务的大型银行在风险控制上更为困难。

面对业务新、人工成本高、难与小微客户互动的困境，对于小微贷款，大型商业银行与其它小微金融机构相比似乎处于天然的劣势。传统大银行该如何发掘出自身优势，应对小额贷款带来的种种挑战，有效管理小微金融的信用风险？

民生银行作为资产规模在国内排名第 13 名的全国性商业银行，2009 年起正式进入小微金融领域，并将其作为银行主要发展战略。在此之前，民生银行与其他全国性商业银行并无区别；竞争的压力驱使她进入这片蓝海。民生银行是如何应对小微金融信用风险控制问题的？是否找到了传统大银行做小微金融的有效途径？我们希望通过剖析民生银行小微金融信贷风险控制的案例，寻找这些问题的答案。

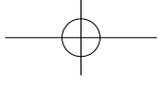
## 二、小微金融风险控制体系

### (一) 历史回顾

中国民生银行是我国首家全国性股份制商业银行，成立于 1996 年。截至 2014 年底，银行资产总额超过了人民币 40,000 亿元，居于全国第 13 位，是名符其实的全国性大型商业银行。

2007 年，民生银行为避免同质化的竞争、迎接即将到来的利率市场化改革，基于对中国经济转型和民营经济崛起的战略化思考，在战略调整上迈出了重要一步：将“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”作为未来五年发展规划。2009 年，民生银行进一步将小微金融定为其主要发展战略，并推出了专门针对中小微企业的商贷通等一系列金融产品<sup>①</sup>。至此，民生银行正式步入小微金融领域。

<sup>①</sup>商贷通产品是民生银行最早投向市场的小微金融产品。该产品专门向个体工商户、小型企业主及微型企业主提供用于生产或投资等经营活动的人民币授信业务及存取款、消费信贷等一揽子金融服务。向融资需求在人民币 500 万元以下的中小企业主、个体工商户等经营商户提供贷款。商贷通不通过公司贷款卡进行操作，其借款体现在个人征信上，属于个人经营性贷款，支付用途必须和公司营业执照上的经营范围一致。商贷通支持包括房屋抵押、联合担保、信用担保等多种担保方式，在一定额度与期限内支持随借随还，根据实际借出的天数及金额计息。



一向服务于金字塔尖的大企业客户、高端客户的民生银行，突然将一部分力量下沉到小微金融这个陌生的领域，她是如何应对小微金融信贷风险管控挑战的？追溯历史，我们看到在不断“试错”的实践探索中，民生银行的风险管理理念发生了巨大变化。

初入蓝海，竞争对手寥寥，民生银行几乎原封不动地照搬了中国银行业老一套的贷款风险管理办法——抵押贷款，但很快发现许多小微企业几乎没有可抵押的资产；于是，民生银行转而寻找担保公司增信，然而几轮业务后她发现不少担保公司根本无法承担小微企业的风险。至此，民生银行开始思考小微贷款实行“抵押贷款”的必要，在调整了对小微企业贷款风险管控的基本指导思想后，逐渐放弃了抵押贷款的担保方式，从“抵押品崇拜”到“弱担保”、再到彻底破除抵押物崇拜，民生银行逐步推出了各类信用产品。从开始对小微金融的不了解、不适应到逐步了解、适应，民生银行经历了理念、制度、方法的转化。在艰难变革中，她开始真正深入小微金融这片蓝海。

取消抵押担保手段后如何进行风险管理，是对民生银行新的挑战。民生银行尝试推出互保联保模式，但很快发现互保联保模式会出现较高的“风险传染”，一旦出现问题就会造成群体性的债务困境，处置难度和成本反而提高。于是，民生银行进一步推出合作社形式的促进会，其核心内容是下设的合作互助基金。合作互助基金按分行设置，不限制客户类型和客户数量，参会客户缴纳风险保证金（授信额度的10%）和风险准备金（授信额度的1%），前者贷款归还后即全额退回，后者归银行作为风险拨备<sup>①</sup>。

互保联保、合作互助基金、以及风险补偿基金，均是希望借助借款人集体的力量控制贷后风险，实现“风险自偿”。从信贷风险管理全流程看，这些贷后风险控制措施只是信贷风险管理的一部分，还没有解决贷前风险评价、风险定价以及投资组合管理的问题，而这些内容对一家大型商业银行的信用风险控制是至关重要的。

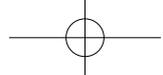
我们发现，民生银行在进入小微金融领域的同时，对信贷风险控制确定了四个富有特色的“战术”：第一，测算特定行业风险，选择可进入行业；第二，运用“大数法则”组合投资；第三，确定覆盖风险的价格；第四对有效客户实行批量营销。

四个战术中的第一个明显具有传统大银行风格，民生银行可以发挥自己研究分析优势，通过宏观和行业分析做行业定位，锁定客户种类，降低由行业风险引发的贷款违约；第二和第三个战术可以帮助实现小微贷款组合的风险对冲，确定合理的贷款利率；第四个战术体现了民生银行对人工成本的考量：通过批量营销锁定客户群，虽然每批客户包含众多小微企业，但“批发交易”减少了一对一访查的工作量，降低了人工成本。四个战术都体现了传统大银行做小微贷款“扬长避短”的策略。但隐含的问题在于，批发交易是否具有一定程度的“系统性风险”？小微企业信息不对称程度高，是否有碍于合理定价？

2011年，考虑到更为激烈的同业竞争与小微金融业务的复杂性，为更好地实现商贷通业务的可持续盈利与风险控制，民生银行正式推出小微金融2.0升级版，力图通过这个举措从产品、服务、社会责任、风险控制等多个方面提升小微金融业务。2.0版本中信贷风险控制的方式，逐步由传统的经验控制、人工监测为主，转变为了以数据分析模型为主、利用“信贷工厂”将小微贷款的审核与监测转为线上操作。小微金融2.0升级版的风控思路，体现了利用大数据进行风险监控的思想、以及民生银行进一步降低人工成本的决心，而小微金融2.0升级版风控有效性的关键则在于其可实现的程度。

2013年，民生银行“小微宝”产品上线，其特点是：通过移动运营和移动销售实现微贷业务多渠道受理、柜面化处理，在缩短业务办理时间的同时也以此获取到可用于风险管理的数据信息。另外，民生银行加快了“信贷工厂”决策引擎的建设，进一步完善了信用风险评分模型，小微金融业务向全方面信息技术化的方向推进。

<sup>①</sup> 2014年民生银行北京分行进一步改革互助合作基金模式，成立风险补偿基金替代互助合作基金，基金成员按授信额度缴纳2%风险准备金，不再交10%保证金。这种做法降低了借款人的资金成本，也扩大了银行市场份额。



2014年，民生银行小微金融业务的风险控制继续沿着数字化、信息化方向发展。为获取更为完备的风险控制数据信息，民生银行确立了支付结算、融资、财富管理以及互联网金融的小微产品线，同时建立了七个专项化风险控制模型、开发了垂直搜索引擎这一新的风险信息管理工具，利用数据分析实现从贷前检查、贷中审批到贷后监测的全过程。

回顾民生银行小微金融信贷风险控制发展路径，我们可以清晰看到该银行从进入小微金融领域之初，就在努力规避传统大银行做小贷的劣势，发挥大银行研究实力强、数据收集和数据分析能力强的优势，将信息技术化作为风险控制的方向；不可避免地，这将会带来风险控制手段从经验控制、人工监测到数据分析、自动化监测的转化，而风险控制流程的重点也从前台转向了中后台。

## （二）风险控制基本原则

民生银行前任董事长董文标在决定将小微金融作为重要发展战略时，即提出了风险控制的基本原则：以“大数法则”核定、对冲风险，以合理定价覆盖风险，以小额、批量交易降低风险和控制成本。民生银行认为，这些基本原则是对小微金融风险控制的创新，也是对传统贷款“客户评级”和“债项评级”两维风险定价方式的扬弃。这些基本原则在民生银行的重要产品商贷通上得到充分体现。

### 1. “大数法则”下的投资原则

据民生银行解释，“大数法则”是指当贷款资产池中样本量足够大、且单笔资产规模较小时，实际贷款损失趋向于预期贷款损失。按照这一原则投资，民生银行可以将贷款损失率控制在预期值以内，也可以确定更为合理的覆盖风险的利率价格。

“大数法则”的成立需满足三个条件：①资产池的样本量足够大；②单笔贷款金额足够小，单笔贷款产生的风险对总体平均贷款风险不会产生显著影响；③资产组合的各项头寸风险相关性较弱，能够对冲非系统风险。若各商户的违约情况相关性强，做1000户小额贷款则等价于做1户规模相当的大额贷款，这就无法满足“大数定律”的条件。

商贷通产品正是按照这一原则进行投资：业务部门按照总行和小微金融业务部的投资战略，选择可进入的区域行业、商圈产业链，进行小额、多笔投资，力图将贷款违约率控制在预测的违约概率范围内。

### 2. “价格覆盖风险”下的定价原则

价格覆盖风险原本是银行的经营生存之道，但在中国的利率管制下这个规则被弱化了。银行经营传统的公司业务相对可以轻松获利，无需过多考虑定价问题；而在高风险的小微金融领域，民生银行必须重新祭起定价的旗帜。根据其诠释，价格覆盖风险的定价原则是指小微贷款的利率价格，在覆盖资金成本、运营成本之后，还需覆盖“大数法则”解释的预期风险损失。

按照“收益覆盖风险”的定价策略，商贷通业务的定价模型为：

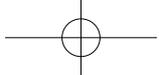
$$P = R + CC + OC + RC$$

其中P表示商贷通贷款利率，R表示预期目标利润率，CC表示银行的资金成本率，OC为银行运营成本率，RC为风险成本，具体分解为：

商贷通风险成本RC= 资产组合预期损失率GEL+ 经济周期风险溢价MR+ 区域风险溢价DR+ 行业风险溢价IR+ 基于贷款设计的定价调整TP

其中，资产组合预期损失率是商贷通按照“大数法则”做大批量组合投资形成的平均贷款损失。如果“大数法则”成立的条件存在，则贷款的特有风险能够得到有效对冲，资产组合的平均贷款损失趋向于预期贷款损失，因而可以用商贷通资产组合的总体预期损失率代替单笔贷款预期损失率，降低定价模型开发难度。以上风险溢价成本均根据大量原始数据测算得出。

价格覆盖风险的定价体现了收益与风险匹配的原则：在这一定价策略下，只要不良贷款率在“大数法则”估算的范围内，民生银行就可以保证收益覆盖风险。价格变动的灵活性使得民生银行对风险较大的贷款有一定宽容度；这或许可以解释民生银行近年来小微贷款不良



率上升的原因。然而，该定价策略同样极度依赖于对风险的准确测算，若对资产组合的预期损失率估计不准确，若发生超出模型预期的系统性风险，民生银行在该行业或区域内同样面临着亏损的可能性。2012年的民生银行钢贸巨额坏账事件才过去不久，这使我们不得不对这种风险控制的效果产生一定的怀疑：大型商业银行的系统风险分散优势确实能使小微金融业务避免致命性的打击，但并不能使银行彻底避开系统风险带来的损失，在经济下行期，民生银行应当如何确保其宏观研究的准确性仍然是一个值得探究的问题。

另一个不可忽视的事实是，小微金融面对的是一个缺乏规范财务信息、缺乏信用记录、数量庞大的群体，按照传统方法获取所需要的信息确定预期损失率不仅困难，而且成本居高不下，依赖精准数据信息的“风险覆盖收益”定价模型的可靠性也因此受到影响。如何以低成本获取客户的准确信息？这对于民生银行是一个严峻的挑战。

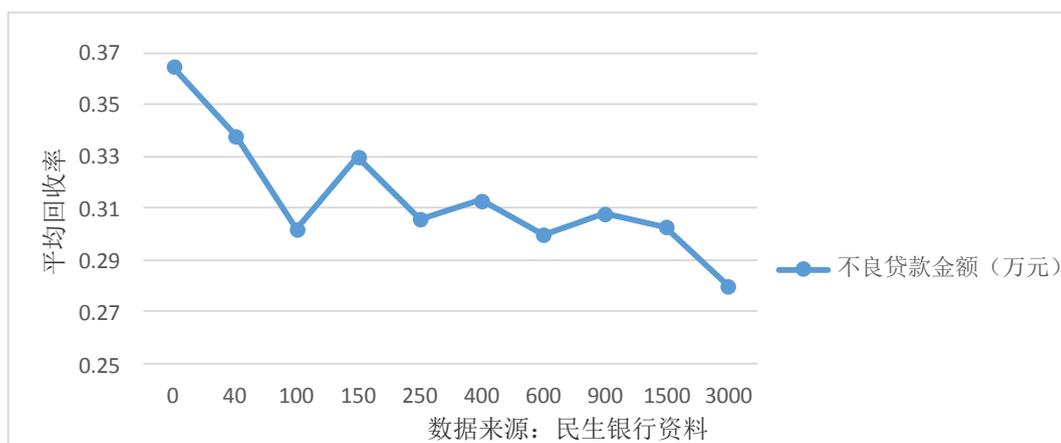
### 3. 批量、小额的交易原则

商贷通的批量交易原则对于民生银行来说，一可以规避高人力成本劣势，二可以按“大数法则”实现大规模、多笔数的贷款。批量原则体现在商贷通的“一圈一链”战术上。“一圈”即商圈，民生银行对目标商圈内的小微客户分层、分类进行授信；“一链”即产业链，由一个核心企业和为核心企业服务的小商户小业主构成。这一战术体现了批量交易的特点，通过按照“一圈一链”进行授信管理，民生银行减少了信用风险控制的工作量，降低了人工成本，同时也增加了企业间的粘合度，有利于抱团发展。

但是，在对小微企业做圈和链的按类聚合时（所谓客户整合），是否也会加大群体的同质性、因而增加系统风险？这是民生银行必须正视的问题。她在2013年推出的城市商业合作社以及互助基金会模式或许有助于解决这一问题，因为按照合作社管理规则可以大幅度增加进入者的差异性、增加企业数量。

商贷通的小额交易原则用意颇深，其目的是通过降低户均贷款余额，增加贷款笔数，实现1) 投资组合池对冲风险；2) 降低单笔贷款违约率。民生银行研究发现，不良贷款的回收率与贷款额度之间存在反向关系（图表8-3）。降低单笔贷款额度看似增加了工作量和管理的难度，但相对提高了投资的安全性。

图表 8-3 不良贷款回收率与贷款额度的关系

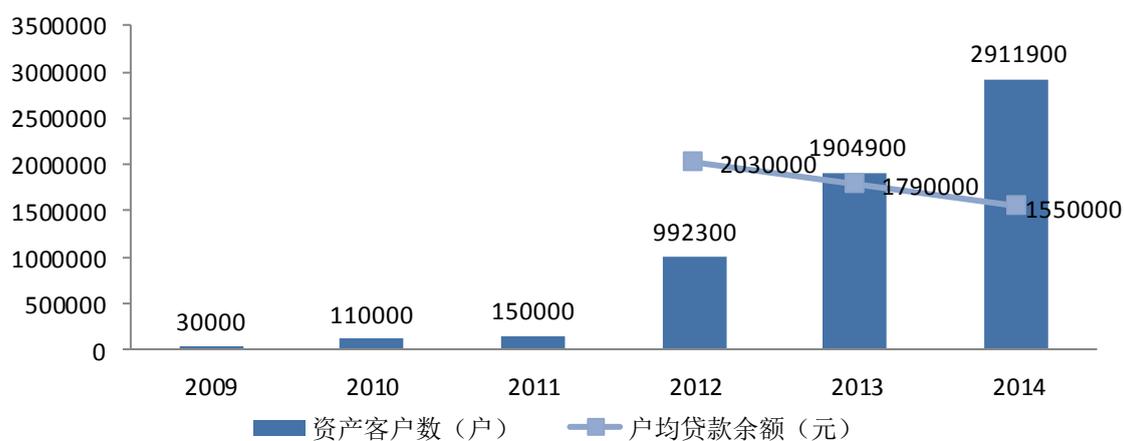
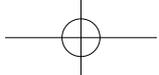


与此相关的另一个贷款原则是：“不使客户过度负债”。民生银行认为，贷款额度的确定更应该保有余地，以保证即便在投资失败导致借款资金全部损失时，借款人依然有一定能力还贷。这个类似“客户保护”的原则在降低贷款额度的同时，也降低了违约风险。

2009年以来，民生银行坚持奉行小额贷款的原则，逐渐下移客户层次，降低户均贷款金额，显示出与传统商业银行追求大金额贷款截然不同的风格。在2011年民生银行推行小微金融2.0版后，降低单笔贷款金额的做法得到进一步强化。（图表8-4）

下表列示了2009-2014年民生银行的资产客户数及户均贷款余额：





数据来源：民生银行年度报告

图表 8-4 2009-2014 年民生银行小微贷款规模

图表 8-4 展现了民生银行“降低单笔借款金额”的额度策略，也体现了贷款客户数大幅度增加的趋势：2009-2011 年小微贷款资产客户数一直维持在相对稳定的较低水平，而在 2011 年小微金融 2.0 流程再造推行之后，小微贷款的资产客户数逐年攀升。在户均贷款余额方面，该指标从 2012 年至 2014 年逐年下降，2014 年户均贷款余额达到人民币 155 万元。不过从小微金融的一般做法看，这个数字更接近于“小贷”而非“微贷”。

### (三) 风险控制架构

#### 1. 基本架构

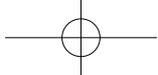
在民生银行内部，小微金融业务的风险控制由董事会风险管理委员会、小微金融部及各分行分工协作进行。从管理分工上可以划分为战略决策层、业务管理层和业务执行层三个层级。

首先是战略决策层。同其他商业银行一样，民生银行对于信用风险控制有专门的部门设置。银行董事会风险管理委员会是信贷风险管理的最高机构，负责确定全行年度整体性业务导向、风险偏好和风险管理战略。小微金融风险控制只是董事会风险管理委员会关注的一部分内容。在风险管理委员会的统筹下，每年 3-4 月由民生银行总行风险管理部授信评审部、资产监控部、法律合规部、资产保全部等多部门共同协作，制定小微金融的总体投资策略，从整体上把握系统性风险，避免小微金融业务遭遇经济周期、行业、区域问题带来的大批量违约打击。总行各相关部门通过宏观经济研究、“一圈一链”（商圈产业链）研究、“大数据法则”测算风险概率等从战略上把握投资风险。这项工作也并非一年一次，可能根据本年中宏观经济环境等的重大变化进行相应的调整。

由于集群（行业、地区等）范围内，企业具有很强的相互关联性，违约情况也具有相对均衡值，因此在风险管理的政策层面做好集群管理，明确行业、地区导向性目标就显得尤为重要：2009 年，民生银行小微金融侧重于商圈管理、制造业贷款；2012 年，我国经济下行，政策层面的风险控制指导小微贷款实行结构调整，转向服务业、高科技产业、零售业等弱周期行业；2014 年，小微金融在行业选择方面，从传统的“衣食住行”向大消费和现代服务行业升级，在客户业态方面，则从偏重商圈经济逐步向“O2O”平台经济、产业链整合。

显然，小微金融的投资战略决策对于拥有充沛资金、可以跨区域跨行业经营、且可以大批量、大手笔运作的大商业银行来说是至关重要的。传统大银行拥有雄厚的研究实力以及广泛的信息渠道，这种强大的研究优势使其得以形成有效的研判效果，这些恰好是区域性小银行及小金融组织的劣势。

其次是业务管理层。按照民生银行组织结构，总行的小微金融部和下级分行都具有业务



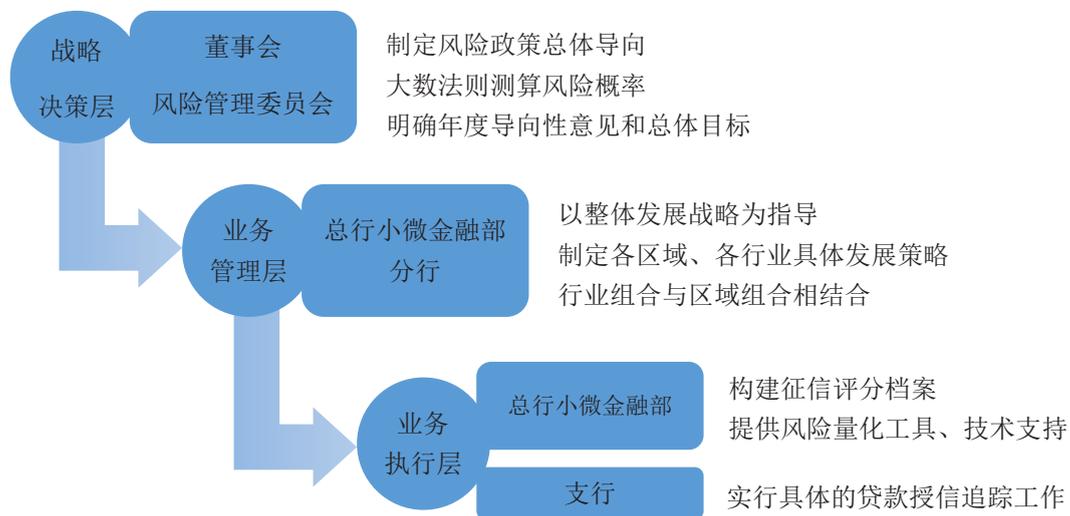
管理的职能。总行小微金融部的工作主要是在总行制定的年度投资战略基础上，将行业与区域组合，形成更具体的投资策略，如在东北地区重点发展农业、在西部地区重点关注基础设施建设、在东部地区退出纺织制造业、在北京鼓励文化创意产业与服务业贷款等。2013年以前的管理体制中，分行的管理权限不清晰甚至不足。2013年实行小微金融业务升级（小微金融 2.0 版）以后，分行管理权力大幅度增加，形成了真正的业务管理层级（见后）。

第三是业务执行层。业务执行层是最终落实战略、实现贷款发放的层级，涉及业务部门的实际操作，民生银行的业务执行层是支行。即使在客户质量良好的行业、地区中，政策与业务的规划也不可能彻底解决个案的违约问题。据民生银行研究，仅依赖规划层面的风险控制贷款违约率可能高达 5-6%，因此还需要通过个案层面的信用管理来解决客户个体的违约问题。

业务执行层面的信用风险控制重在个案，针对每个客户的违约风险进行贷前、贷中和贷后的管理。在这个过程中，业务管理层的风险控制部门负责向分行信贷部门提供风险量化工具的技术支持，各分行在投资政策与风险量化数据的指导下，根据实际情况与工作经验在一定范围内执行具体操作：在贷前和贷中工作中，支行根据总分行投资战略选择贷款对象后，再根据上级行提供的客户风险评分指标进行审批、担保物要求、授信额度与定价工作；在贷后工作中，分行工作人员利用风险控制支持系统，根据人民银行征信数据、法院工商信息等查看跟踪贷款存续期内申请人经营情况，以此决定是否需人工跟踪监测等。

上述民生银行小微贷款信用风险控制总体架构和流程可以用下图展示：

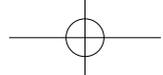
图表 8-5 民生银行小微贷款信用风险控制架构及流程



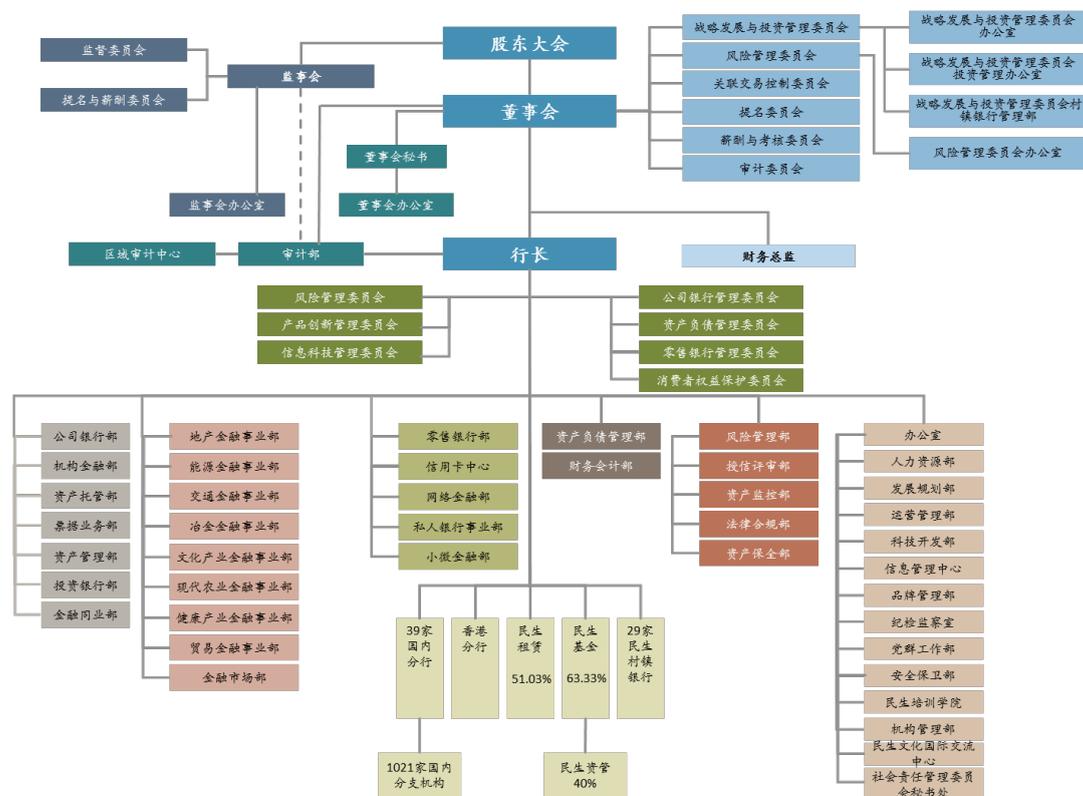
### 1. 结构变革

民生银行实行总分行制度，2014年其分行数达到 39 家、机构总数<sup>①</sup>达到 1021 家。对于这样的全国性商业银行而言，民生银行小微金融信用风险控制的整体架构充分发挥了其组织结构优势。如果将总行机构看做上层，省市级分行看做中层，地县级支行看做基层，则其风控权力的特色在于：由上层（董事会风险管理委员会和总行业务管理部门）把握投资战略和风险控制原则以及战略细节调整，负责风险控制战略决策层的一系列活动；中层和基层组织具体计划的制定和实施，完成业务管理层、业务执行层的风险控制活动。

①机构数量包含总行、一级分行、分行营业部、二级分行、支行等各类分支机构。



图表 8-6 民生银行组织架构图

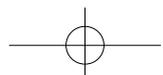


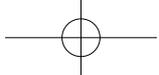
资料来源：民生银行年度报告

事实上，在 2013 年之前，民生银行对小微金融业务实行“两级（总行、分行）管理、一级（支行）经营”，总行业务部门直接涉足具体业务，有对项目、客户的审批权。但是在实践中发现，这种管理方式还是“头重脚轻”：总行权力过大，分行权力与总行有一定重叠，支行作为最下沉的组织作用发挥不够。小微金融面对的是量多、分布广、变化大、差异性强的底层小型客户，对其信贷服务及信贷风险控制需要快速灵活的反应能力和处置能力。传统大银行原本就距离底层小微企业较远，即使其分支行机构能够起到一定的接近客户的作用，依然不如地域性金融机构“接地气”，其按照做大客户设计的贷款授权管理体系对于小微客户来说具有天然的缺陷。

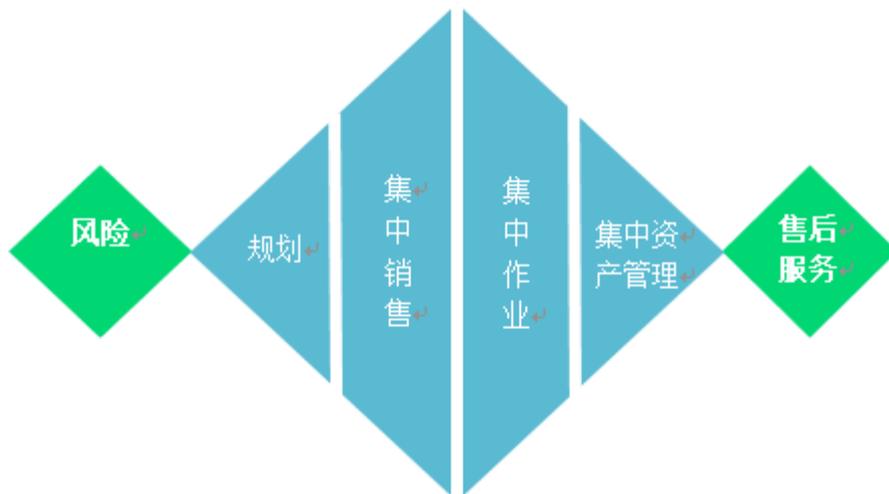
2013 年，民生银行的小微金融 2.0 改革全面深化，调整管理架构，按照“聚焦小微、打通两翼、做强分行、做大支行”方针，缩小总行授权范围，强化分行权力。所谓的做强分行是指，总行权力从之前的批项目、批客户改为批规划，批项目、批客户的权力下沉给分行。

值得关注的是，2.0 版本下的管理变革并没有直接加大支行层级的权力，只强调做大支行，而非做强，其具体表现为支行在信贷授权权力下移的改革中并没有获得更多授权，这意味着民生银行对以前支行的经营模式并不完全认可。在小微金融 2.0 改革前，民生银行支行是分散化作业，市场开拓、客户管理基本依赖于信贷员的关系和经验，这在多层次的大银行中容易产生委托代理问题，表现为信贷员将客户资源私有化以及其他道德风险。强化分行，意味着民生银行将以分行为核心，推行国外大型小微金融机构的“信贷工厂”模式；该模式具有标准化、模块化、规模化的特点，要求分行作为工厂的核心层提供信贷产品规划设计、营销策划、质量控制，支行作为执行层，侧重于对客户的“落地提升”和售后服务。在 2.0 版本中，分行是业务层面的核心和信贷风险管控的核心。





图表 8-7 小微金融 2.0 版本下分行是业务管理和信贷风险管理的核心



资料来源：中国民生银行小微金融蓝皮书

### 1. 变革与新挑战

民生银行在经历了近六年的探索后，业务管理和信贷风险管理模式开始接近“信贷工厂”模式。事实上，就小微金融业务而言，民生银行高人力成本、多管理层级、机构设置相对远离小微企业（非地域）的缺陷，以及其在宏观研究、投资组合配置、定量分析能力方面的优势，使其更适合采用“信贷工厂”模式做小微金融。也许是数据获取能力的局限或者其他原因，民生银行最初避开了这种模式。重回“信贷工厂”模式，面对更高标准的信用数据采集、分析、评价要求和技术能力，民生银行是否能够应对这一挑战？

### 三、风险控制 2.0——依托信息技术的信用风险控制体系

在小微金融 2.0 转型之后，个案层面的风险控制彻底由现场观察、经验判断转变成利用征信数据分析模型进行审批决策与贷中跟踪。然而，想要实现模型评分的精确性，将小微金融的风险控制细化到客户个人，最为关键的因素在于底层数据的收集，只有获得准确的、独立的数据信息，才能确保模型的有效性。由于小微客户的特殊性与复杂性，在正规贷款时常用的资产、收入等财务指标在小微信贷决策时并不完全适用，因此发掘新的信息源、确保信息准确性则成为了小微金融风险控制技术方面的基本要求。伴随小微金融业务的全面升级以及信用风险控制手段的重点向技术模型偏移，民生银行必须加大信息获取以及分析加工数据信息的力度。

#### （一）充分获取数据信息是关键

为便于分析，我们从信息生成的角度将客户信息分为静态信息和动态信息两种。静态信息一般指过去较长时间内产生的、具有一定稳定性的信息，更多揭示客户基本属性；动态信息是近期发生的、可能迅速变化的信息，更多揭示客户近期行为特征。

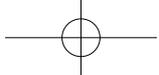
民生银行客户信息获取的途径主要是内部生成和外部交换（购买）。下面将按照信息获取途径，分别从内部信息和外部信息看民生银行是怎样获取风险控制数据信息的。

#### 1. 内部信息

本章中，我们将内部信息理解为民生银行依靠自己的力量可以收集的客户信息。

##### ①获取内部静态信息

内部静态信息主要是客户基本信息、凭证影像等。基本信息中有 1) 客户身份特征信息，如年龄、性别、收入、从业年限、家庭资产与负债、家庭成员是否被列入法院失信人名单等；2) 客户经营信息，如企业的注册资本、贷款卡信息、销售额、净利润、资产负债情况、经营范围等。信息范围不仅有小微企业主本人，而且包括企业主家庭成员。客户申请小微贷款

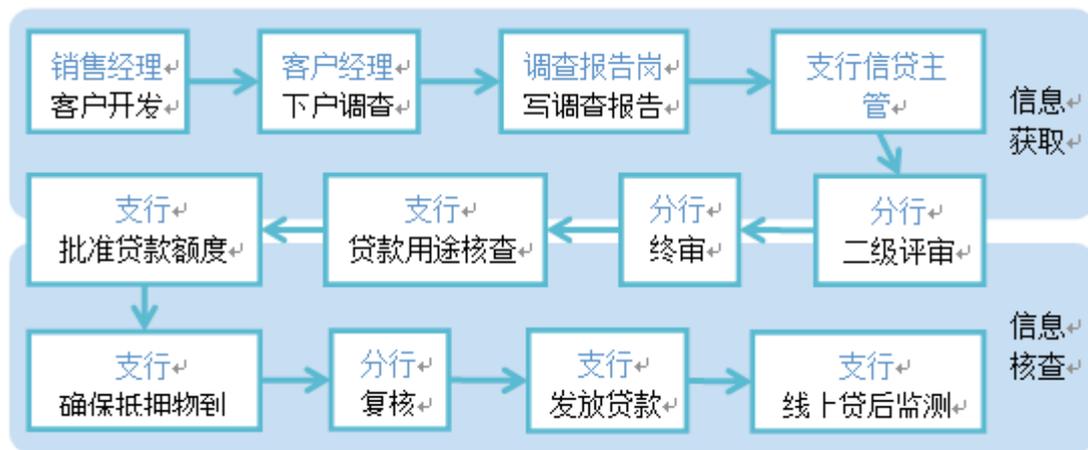


时的相应凭证影像也全部留存。

由于小微客户的特殊性、财务信息的不完整，静态信息多多益善。

内部静态信息主要由民生银行授信工作人员在贷前检查、贷中审核阶段中获取。以商贷通的授信流程为例，可以看到内部静态信息的获取与核查过程：

图表 8-8 民生银行商贷通授信管理流程图以及内部静态信息获取过程



图表 8-8 可见，银行工作人员在获取上述信息之后，会将这些信息全部上传至对应信息平台，供全行进行分析和使用。

从以上内部静态信息的内容和获取途径看，民生银行与其他金融机构几乎不存在差异。

### ②获取内部动态信息

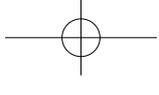
商业银行可以从事其它小微金融机构无法从事的存款、支付、结算等一系列业务，这些业务为银行提供了更多的经营收入，也提供了更多的客户信息，特别是使得商业银行可以更容易地追踪客户交易流水信息。由于小微企业缺乏安全的财务制度和财务报告，经营流水就成为最重要的信息源，能够帮助银行了解企业最新经营状态和财务状态。对于人力成本高、地域关系弱的全国性商业银行，了解包括经营流水在内的客户动态信息将极大地帮助改善相对薄弱的贷后监测。

民生银行获取的内部动态信息，正是小微客户在其行内账户的流水情况。民生银行在其一系列小微金融产品的设计中，都体现了这种对账户流水信息的重视：

a. 商贷通：按照商贷通规则，凡申请贷款的客户需在民生银行开立个人结算账户，其经营实体则需在民生开立企业结算账户。另外，凡申请信用贷款或企业互助担保贷款的客户，更需要将民生银行作为主要结算银行，承诺授信期内在民生银行的结算量不低于授信额度的三倍。这一方面起到了吸收储蓄的作用，另一方面也为银行的贷后监测提供了商户的流水数据。

b. 小微宝：小微宝是指以手持移动终端（iPad）为载体，将移动互联、数据分析技术与小微金融服务相结合，为小微金融销售团队提供多功能支持的移动销售平台，其实质是一款 App 应用。依托小微宝，民生银行以“月月有活动、小微有声音”为主题，开展常态化小微客户活动，建立小微客户关怀体系，其中包括了针对小微企业主、企业主配偶及子女等的各类活动。这一客户关怀体系从两方面实现了对信用风险控制的支持作用：一是获得小微企业主及其家人多方面信息，直接为贷后监测提供信息基础；二是吸引客户将民生银行作为主要结算银行，间接为贷后监测提供流水信息。

c. 商隆卡、乐收银：商隆卡套卡是民生银行面向小微客户推出的全新银行卡产品，适用于小微企业主及其家人、生意合作伙伴、员工，商隆卡用户可在企业账户和个人账户间灵活选择并随时支取；乐收银是民生银行为小微企业提供的刷卡机，可以实时收付款，如果客户也使用民生卡刷卡付款，更可享受免手续费的优惠。乐收银、商隆卡在留住客户、提升客户存款量的同时，也为民生银行带来了宝贵的信息资源：通过监测商隆卡交易情况能够获得企业流水、上下游企业流水、企业主家庭收支等一系列信息。同样，乐收银作为企业常用的



POS 机结算系统，能够将企业的每一笔交易信息传递到银行终端，实现贷后监控。

能够获取到银行内部动态信息是大型商业银行在小微金融方面不可多得的优势，相较于其它小贷机构，商业银行能够更为容易地追踪到客户交易流水情况并利用该数据进行贷后的跟踪监测。然而，要能够将信贷客户的流水数据利用起来，首要前提是客户选择民生银行作为主要支付结算银行，而发展小微贷款以外的小微金融服务则是实现该前提的必要条件。如果用直接存款派生率（即有贷客户存款量与商贷通总规模之比）作为反映小微企业客户在获得民生银行贷款的同时还使用民生银行提供的其他服务（例如存款服务）的程度，从 2010 年底的数据看，商贷通的直接存款派生率仅为 16.90%，距离真正用好征信信息实现贷后风险控制，民生银行还有很长的路要走。

## 2. 外部信息

### ① 获取外部静态信息

民生银行获取外部静态信息的内容主要是小微企业客户的工商信息和法院信息。工商信息主要包括小微企业在工商系统备案的基本情况，包括注册号、注册资本等；法院信息包括自然人或企业的相关案件状态，获知与申请贷款的小微企业主或小微企业相关的诉讼事件等。此外，由人民银行征信中心还可以得到个人及企业主的信用记录，但前提是客户必须在银行有过个人或者企业的借贷行为。

外部信息主要来源于中国人民银行征信中心，以及民生银行分行所在地的工商局、法院等。民生银行在获取这些信息时，采用购买或者交换的方式。从目前效果看，这部分数据为贷款提供支持的渠道相对畅通，但该部分信息仍然具有较强的局限性、不能充分反映小微客户信用情况。因此，民生银行计划未来与工商、税务等相关部门与组织机构展开进一步合作，以保证信息渠道通畅。

### ② 获取外部动态信息

银行外部的动态信息主要指客户在经营和生活中发生的与信用评价有关的动态信息，而这些信息从银行内部工作流程中无法获取，具体包括社交、消费、现金收支、经营等随时发生的动态信息。

对于小微企业客户来说，这些非财务的动态信息能在很大程度上弥补财务信息不足，有助于实时描述客户状态，帮助实现对客户信用风险的准确“脸谱识别”。借助于互联网和移动互联网技术，民生银行目前在获取客户包括社会活动、消费娱乐活动等的“线上”活动信息方面不存在技术障碍，她也正在通过自己开发以及与拥有相关数据信息企业、部门合作的方式，获取这部分数据信息源，比如与银联等企业展开合作，但其具体进展还处于“进行时”状态。

银行外部信息的获取在一定程度上也体现了大型商业银行的特色：购买这些信息、搭建利用这些信息的平台等都将会带来高昂的固定成本，只有小微贷款存量足够大的金融机构才能够化解这部分成本并实现盈利。另一方面，在互联网时代，蚂蚁金服、微众银行等小微金融机构已经实现利用借款人在线消费、社交表现等非传统数据评估借款人信用情况，而民生银行获取的银行外部动态信息还主要局限在与客户征信情况直接相关的信息，因此在外部信息的获取与利用方面民生银行或许还需要进一步学习与改进。

## （二）有效使用数据信息是核心

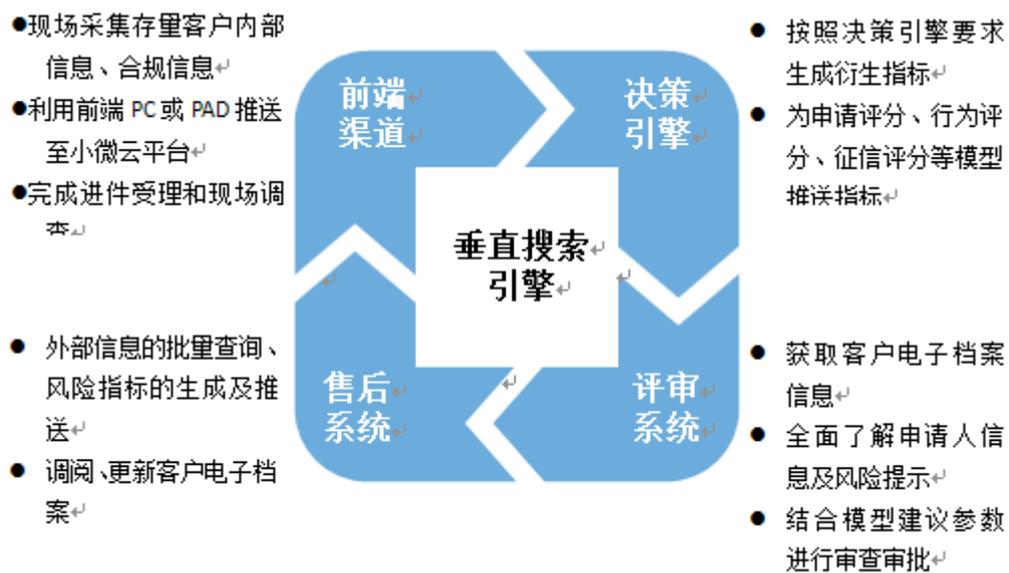
获取足够的信息仅仅是实现“信贷工厂”风险控制模式的第一步。数据分析、信用评价以及对分析结果的使用效率——如何将分析结果系统性地运用到审批、放款、监测的各个环节中，直接影响该风控模式的效果。

民生银行在进行小微金融 2.0 版改革中，着手建立两大“引擎”支持系统为核心的风险控制技术体系：垂直搜索引擎主要负责实现数据的储存、查询和推送，决策引擎负责贷款过程中各种评分指标的生成和推送。

以下是两大引擎系统在与业务系统对接时的图示：



图 8-9 民生银行“垂直搜索引擎”与“决策引擎”的工作原理示意图



### 1. 垂直搜索引擎

垂直搜索引擎相当于一个信息集成的查询软件，具有搜索权限的工作人员在载有该搜索引擎的 PC 或 PAD 上输入客户证件号、申请书号等基本信息，则可以获得贷款申请人的行内外全方面资料构成的信息档案，在放贷全程实现电子化的管理与监控。

垂直搜索引擎通过综合查询、信息推送、电子档案、数据分析、销售支持五大服务，对业务系统起到支持作用，所有服务中，最核心的内容是信息查询服务，该引擎主要提供以下信息查询服务：

①客户基本信息：包括小微企业主本人、企业主家庭成员、企业的基本信息，以及授信业务相关主体的黑名单自动检测。

②工商信息：工商信息详细展现了小微企业在工商系统备案的基本情况，包括注册号、注册资本等。

③行内信息：行内信息将申请人、申请人配偶及关联企业在民生银行的信贷往来、结算往来、金融资产、使用核心产品情况等集成在一个页面内，工作人员可通过该页面查询到申请人在民生银行的资产状况、信用卡使用状况等。

④法院信息：法院信息同样可以以自然人或企业查询到相关工商信息，了解与申请贷款的小微企业主或小微企业相关的诉讼事件等。

⑤凭证影像：凭证影像由一线工作人员上传，记录了客户在民生银行申请的每一笔小微贷款时的影像资料。

⑥售后检查：售后检查包括了行为评分及贷后检查，主要为二次申请的客户提供信用支持，如果客户首次在民生银行申请贷款则没有售后检查的信贷记录。

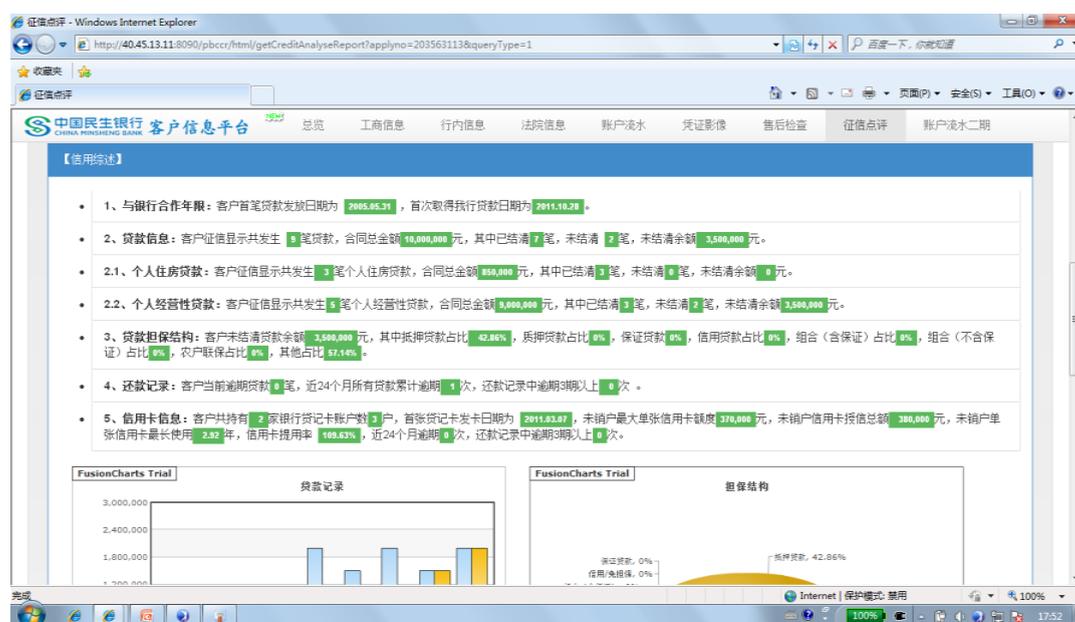
⑦征信点评：工作人员可通过征信点评页面获得对客户征信情况的简要概况，该页面同时以图表形式展现了客户的贷款记录、担保结构、前五年放款情况、未来五年贷款到期余额等信息等，负责人员可借助该页面执行贷中、贷后的监测跟踪工作。

⑧账户流水：账户流水依托于对客户在民生银行的账户进行的监控工作，通过该页面可了解小微企业在民生银行实施结算的流水情况，并以此还原客户的销售收入、交易行为，对客户的淡旺季、交易对手、交易时间段、交易类型进行分析，监督贷款人的可疑大额交易、可疑交易对手、可疑短时进出交易等。

其中，客户基本信息、凭证影像为来自于银行内部静态信息；售后检查、征信点评、账户流水为来自于银行内部动态信息；工商信息、法院信息等则是来自银行外部的信息。

垂直搜索引擎不仅为贷前决策提供帮助，且通过售后检查信息（行为评分及贷后检查）为二次申请的客户提供贷款决策支持，通过征信点评为业务及管理人员提供贷中、贷后的监测跟踪支持。

图表 8-10 垂直搜索引擎征信点评工作页面图



资料来源：民生银行风险控制技术

垂直搜索引擎提高了获取客户信息的全面性、即时性、透明性和整合性，方便了银行相关部门和员工查询、跟踪客户情况的及时性，对利用信息技术对客户进行信用风险控制起到了至关重要的作用。当然，垂直搜索引擎的质量在很大程度上取决于数据信息获取的全面性和及时性，这也是民生银行必须解决的问题。

## 2. 决策引擎

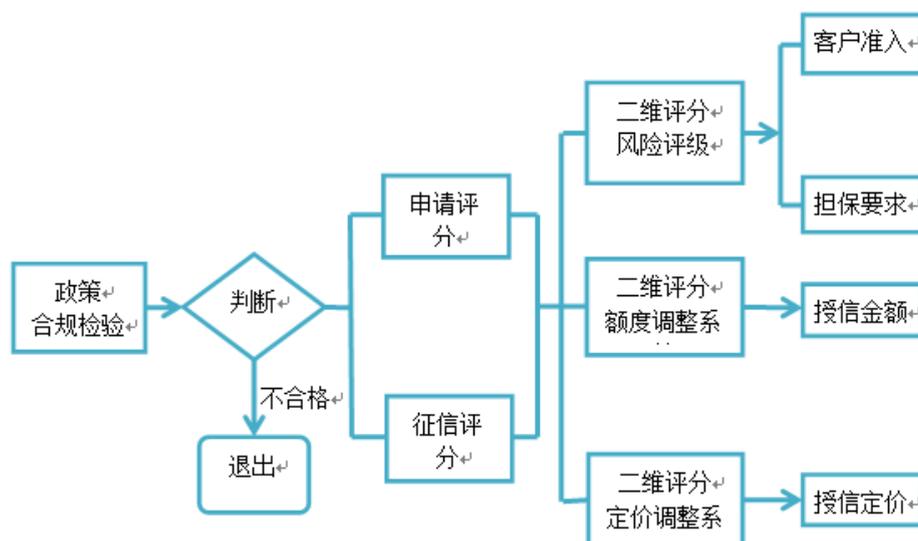
在垂直搜索引擎提供的大量原始信息基础上，决策引擎使用特定的数据分析技术和分析模型对数据进行分析，生成衍生指标，为各类评分模型提供依据，对贷款过程中四个重要决策内容——是否准入、担保方式、利率、授信额度——提供辅助决策。



决策引擎的评分系统主要基于 Logistic 回归分析，依托的数据主要为 0-1 分类变量。目前决策引擎主要为以下决策项目和模型提供支持：

- ①政策与限额管理：包括客户的基本准入条件、授信政策要求、行业区域风险限额等。
  - ②申请评分模型：该模型根据企业类型、是否有抵押物、商圈及产业链的区别分成七大类，客户在申请贷款业务时，决策引擎自动根据业务类型调用适配的模型，给出评分模型以帮助决策。
  - ③征信评分模型：引用人民银行征信系统评价客户的负债情况、负债结构、履约行为。
  - ④二维评分风险评级：根据客户的申请评分与征信评分产生  $8 \times 8$  交叉决策矩阵，对客户进行分层管理，采取不同的信贷政策，如对信用等级优良的客户配置弱担保产品、对信用等级中差的客户提高担保措施或压缩授信额度等。
  - ⑤二维调整系数：在放款额度方面，在根据客户的收入、资产情况等要素计算出客户的基础额度后，利用二维额度调整系数确认客户资质、根据客户资质确认放款额度；在贷款定价方面，首先根据分行地域特点、同业竞争、担保方式等要素确定每个分行、不同产品的基础利率，再根据二维定价调整系数确认每位客户的贷款定价。
  - ⑥行为评分模型：可直接用于预警、催收、续授信、定价策略等。
- 以下是决策引擎在贷中审批时的作用示意图：

图表 8-11 民生银行决策引擎在贷款审批中的作用



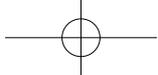
资料来源：中国民生银行风险管理技术

此外，民生银行计划按照 Basel II 中的资本管理办法，将申请评分、征信评分两套评分系统合并为一个回归模型，采用显著性较强的变量构造评分标准，进一步提升模型的准确性。

决策引擎的推出使民生银行的小微金融业务向信贷工厂方向大大推进了一步，提高了贷款决策的科学理性和风险控制质量，降低了基层银行的工作难度，节约了人工成本。

从两大引擎的内容看，民生银行风险控制所需要的信息技术与数据分析能力均相对完善，基本平台已经搭起，最终效果还取决于信息获取的数量和质量。至此，民生银行小微金融 2.0 版的信用风险控制体系建设，已经接近于大数据行业的边沿。

两大支持体系的构建同样体现了大型商业银行实践小微金融的独特性：只有资金量充足的金融机构有条件承担支持体系建设带来的大量固定成本，而大型商业银行高昂的人力成本又使其无法像多数小贷机构那样、依赖于信贷员执行贷中贷后的风险控制。相对而言，信息化的风险控制平台建设降低了单笔贷款的变动成本即人力成本，同时将风险控制的重点从贷后监控转为了贷前、贷中评审，利用银行特有的流水数据，在一定程度上破解了商业银行贷



后监控不足的困境。我们因此认为，信息化风险控制体系的建设对大型商业银行而言几乎是必然的。

#### 四、小微金融信用风险的控制效果

风险控制是金融业务的生命。民生银行从进入小微金融蓝海那一天开始，就在不断探索与变革信贷风险控制模式，而这种探索的效果如何呢？由于无法获知民生银行小微金融运营的具体成本与收益，我们只能通过公开发布的银行年度报告中经营信息窥其一貌。

##### （一）小微金融规模

民生银行的贷款与垫款可分为公司贷款与零售（个人）贷款，零售贷款则包括小微企业贷款、信用卡透支、住房贷款等。目前为止，民生银行小微金融业务的重点还是小微企业贷款。

在过去五年中，民生银行贷款总额稳步上升，零售贷款占贷款总额的比例从2009年的16.49%上升至了2014年的36.11%，小微企业贷款占零售贷款总额的比例则从2009年的6.10%上升到了2014年的62.65%，2014年小微企业贷款在贷款总额中的占比已高达22.63%。因此可以断定2009-2013年期间，民生银行零售贷款业务发展的主要原因就是小微企业贷款额的提升；虽然2013-2014年，信用卡透支作为一项零售业务发展的态势超过了小微企业贷款，但当前小微企业贷款仍在零售贷款、贷款总额中占据着十分重要的地位，体现了民生银行“做民营企业银行、小微企业银行和高端客户银行”的战略定位。

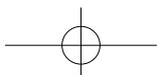
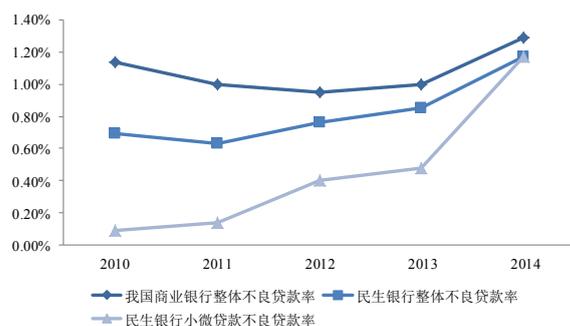
图表 8-12 2009-2014 年民生银行的零售贷款余额、信用贷款余额与小微贷款余额

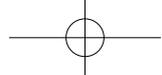
##### （二）小微金融的收益

民生银行年报中没有对小微贷款部分收益指标的直接披露，但由于2010年以来民生银行小微贷款占零售贷款比重超过50%，我们可以借助零售贷款平均收益率的变化，大致判断小微贷款平均收益率变动趋势（平均收益率 = 利息收入 / 贷款平均余额）。

根据年报数据统计，2008-2011年民生银行的零售贷款收益率低于公司贷款收益率，但2011年之后零售贷款收益率高于公司贷款收益率，且二者之差逐年提高。鉴于小微贷款占零售贷款的比重高于50%，可据此估计小微贷款平均收益率相对于传统业务而言存在着明显上升的趋势。

图表 8-13 民生银行 2008-2014 年贷款收益率变动趋势



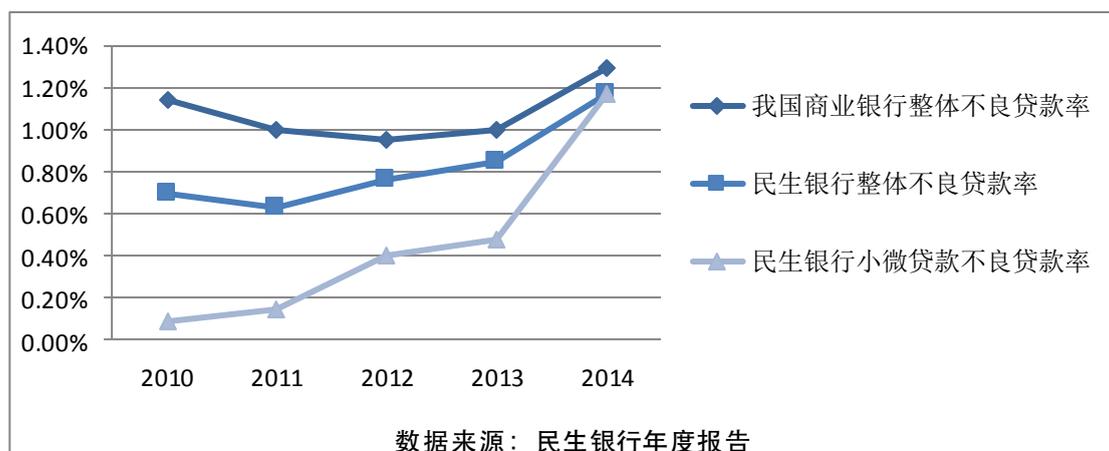


由于贷款收益率仅反映出利息收入与贷款规模的关系，而我们无法获知小微贷款以及公贷款的具体成本及风险情况，也因此无从回答“小微贷款定价能否覆盖机会成本”这一问题；但至少从上图中我们可以得出民生银行的小微贷款业务正逐步走向成熟这一结论，从而对其小微金融的盈利前景做出乐观的预期。

### （三）信用风险控制效果

若用不良贷款率变化评价对于小微贷款的风险控制效果，我们使用民生银行年报数据得到以下趋势图：

图表 8-14 2010-2014 民生银行不良贷款率变化趋势



由图 13 可见，民生银行小微贷款的不良率相对于民生银行整体贷款不良率以及全行业贷款不良率而言，始终有更快的上升趋势，从 2010 年远低于行业平均以及行内平均水平的 0.09%，一路攀升，到 2014 年与全行业不良率齐平，达到 1.17%。尤其是 2013 年以后不良率上升速度迅速加快。对此，我们首先可以用经济不景气的理由解释：2013 年以来全国经济不景气趋势加重，而经济下行期受到影响最大的首先是中小微企业。然而，民生银行从 2011 年开始推行并逐步深化的小微金融 2.0 转型、以及风险控制体系全面升级，是否在一定程度上抵御了经济下行带来的小微贷款损失？从现有的数据信息中很难找到答案。因此我们也很难对民生银行风险控制体系建设的效果妄加评论。

另外，民生银行小微贷款风险控制关于收益覆盖风险的基本原则是否在一定程度上提高了对小额贷款不良率的宽容度？我们可以从民生银行零售贷款收益率高于平均贷款收益率的变化趋势中感受到该原则的实施效果。另一个值得注意的现象是，民生银行小微贷款不良率上升快于整体贷款不良率是从 2011 年开始，与此同时发生的是小微贷款客户大量扩张，资产客户数从 2011 年的 15 万户大幅度上升至 2012 年底的近 100 万户。如果按照大数据投资原则和价格覆盖风险原则来理解，似乎这些数字和图形体现了民生银行“有意为之”的可能性。

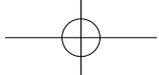
但无论如何，风险控制的最最终的效果应该体现在小微金融业务净利润的变化趋势上，限于数据的可能性，我们无法依此得出分析结论。

## 五、结论

我们试图通过对民生银行的信用风险控制制度的案例研究，探索大型商业银行做小微金融业务在信贷风险控制方面的特点、及其优势与挑战。通过总结民生银行信用风险管理模式的案例，我们有以下发现：

### （一）传统大银行在小微金融风险控制方面的优与劣

在小微金融业务方面，大型商业银行与其它小微金融机构比较，在风险控制上具有相对的劣势和优势。人工成本高、风控办法传统、与客户地理距离较远、管理层级较多等劣势的存在，导致了传统大银行在信贷风险管控方面授信流程过长、对风险处置反应速度慢、贷后



监控不足。而研究能力强（宏观研究、行业研究、数据分析与建模能力）、跨地域和跨行业投资能力强、管理规范则是传统大银行做小微金融的优势，这些优势体现在小微金融的信用风险控制上则是：有能力组织跨地区跨行业投资以对冲系统风险；有能力相对准确地研判宏观和行业风险，制定投资战略；有能力按照“大数法则”组织投资，确定“收益覆盖风险”的价格。这些优势及劣势的聚合，无不指向一个成熟的信用风险控制模式——“信贷工厂”模式。

图表 8-15 大型商业银行与小金融机构相比风险控制的优劣

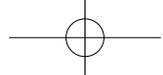
	类型	大型商业银行	小金融机构
商业银行劣势	可变成本	职工薪酬高，客户数量多，使得贷后监控成本过高	人工成本低，可利用下户调查、经验操作执行授信与监测
	组织架构	组织架构复杂导致授信流程长、对风险反应有时滞	组织架构简单，能够快速执行授信、对风险做出反应
	客户互动	与客户的互动仅限于资金借贷，无法参与到客户的社会生活中、获得有效的软信息	“接地气”、了解客户，能够根据当地客户特点实行信用激励等风险控制手段
商业银行优势	固定成本	可负担和分摊大量研究、技术平台构建的高昂成本	资本量不足以支撑强大的研究队伍从事必要的宏观、行业分析以及数据挖掘
	分散风险	全国性经营的商业银行可通过合理的贷款行业区域配置、定价定額策略分散风险	地域型的小金融机构系统性风险高且难以分散
	全面服务	可提供储蓄、支付、结算等相关金融服务，获得客户流水数据信息用于风险控制	地域性非银行金融机构服务品种相对单一，仅提供贷款服务，不易利用客户流水信息

## （二）民生银行的风险控制发挥了传统大银行的优势

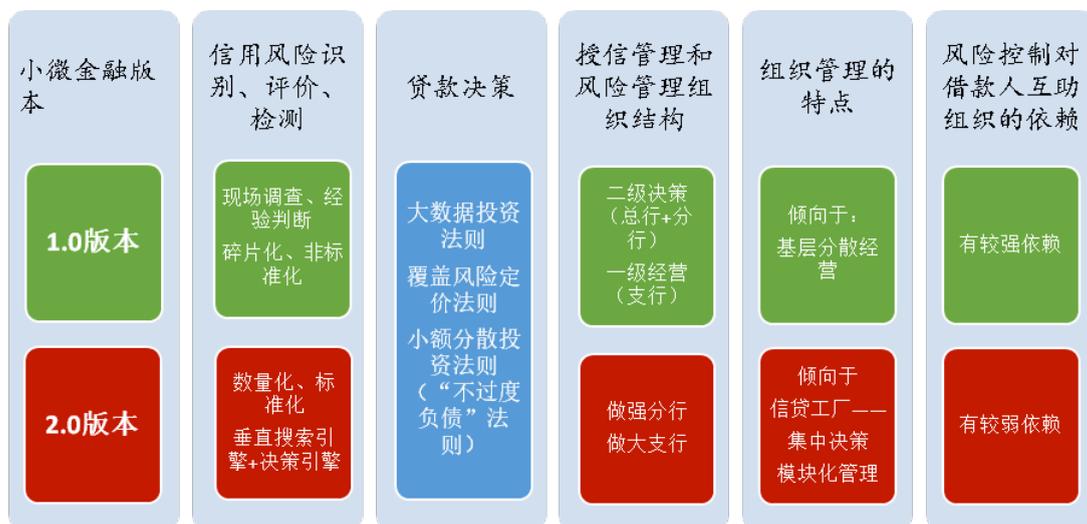
民生银行对小微金融业务的探索与改革一定程度上发挥了传统大银行的优势，在探索过程中，民生银行小微金融业务从 1.0 进阶到 2.0 版本：

在 1.0 阶段，民生银行对项目信用风险监测与评价与主要依赖于现场调研和经验判断，贷款授信和风险控制通过二级管理、一级经营的制度实施，授权环节较多，基层支行经营分散、各自为战，较多依赖联保、互保、合作社等借款人网络组织的约束力量控制和消化风险。这种“风险评价靠经验，风险控制靠联保”的做法，在本质上类似于孟加拉村镇银行等地域性金融机构，除了大数据投资战略和定价策略以外，并没有体现传统大银行的优势。

2.0 版本下，民生银行的小微金融风险管控模式出现了质的变化：通过业务管理模式向中间层级——分行的集中，风险监测、评价的重心后移，通过总行统一建立的垂直搜索引擎和决策引擎实现信贷风险的实时监测和评价，并通过量化分析模型输出指标，协助授信管理层进行授信管理的决策。与 1.0 版本相比，2.0 风控模式更强调对大数据信息的获取和分析，更重视信息技术、互联网技术在信贷风险监测环节的全面性和即时性价值，更重视集中分析、集中决策和集中管理，因而更具有“信贷工厂”标准化、模块化、规模化的管理特征，而这种信贷工厂特征只有将业务重心集中到一个适度的高度——分行才合适。



图表 8-16 民生银行风险控制模式升级——1.0 版本与 2.0 版本比较



### （三）获取大数据能力是风控模型效果的关键

小微金融 2.0 版的风险控制效果，还取决于民生银行获取大数据的能力。民生银行在最初开展小微金融业务时，为什么没有发挥大银行的优势，直接选择信贷工厂模式？原因之一可能是获取足以判定小微企业信用风险程度的信息难度太大。随信息技术的进步和经验的积累，民生银行开始正式接触强调数据分析和评价能力的信贷工厂风险控制模式；即使是对于有强大研究能力和数据分析、建模能力的大银行而言，这种模式最大的挑战依然是数据获取。目前为止，民生银行已经将数据信息的获取融入到了全方位的小微金融业务中，利用储蓄、支付、结算等多项业务服务获取经营流水信息，并打通其他获取外部信息的渠道，如获取来自税务的“硬信息”，来自银联的“活的硬信息”以及来自其他大数据企业的活信息。总之，利用信息技术实现信用风险控制将是商业银行小微金融业务发展的必然趋势，而获取底层信息的充分性与准确性将极大地影响这种风险控制的效果。

### （四）民生银行还需要进一步完善风险控制模型

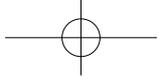
民生银行选择将大数据征信作为其风险控制的主要方式，也就意味着分析模型的准确性将直接决定信用风险控制的准确性。从防范系统性风险的角度，民生银行的风险控制依赖于宏观经济、商圈产业链研究，而这些研究则依赖于基于“大数法则”的回归分析，当发生这些研究无法获知的意外情况时，民生银行同样面临亏损的风险；从防范特有风险的角度，在贷前贷中审批方面，民生银行依赖于大量模型的征信评分、以及商贷通“收益覆盖风险”的定价策略，这就对模型的准确率有极高的要求；在贷后监测方面，民生银行更加依赖于模型评分等系统信息，而模型的反应往往与现实具有一定的时滞，相比于其它小微金融机构主要依赖于现场观察的贷后监测，这种对模型的过度依赖可能使得民生银行不能完全适应小微金融风险突发性强的要求。因此，民生银行有必要不断对模型进行必要的分析与调整，确保其分析控制模型的有效性与准确性。

虽然我们目前无法对民生银行小微金融信用风险控制的效果进行完备的评价，但其在过去多年中探索所获得的经验与教训，仍然对其他从事小微金融业务的商业银行具有重要的借鉴意义。

执笔人<sup>①</sup> 施佳宏、周琳

（本案例调研小组成员为施佳宏、周琳、罗申。本报告根据现场收集资料、访谈记录等整理而成，经民生银行审定。本案例调查和写作过程得到民生银行小微金融业务部的大力支持，在此表示感谢。）

①中国人民大学商学院



## 主要参考文献：

- 【1】 刘伟 . 小微金融可持续发展战略思考 [Z]. 中国民生银行信息管理中心 ,2011.
- 【2】 从小微客户信用数据挖掘谈小微风控提升 [Z]. 中国民生银行信息管理中心 ,2014.
- 【3】 现行小微贷款业务发展瓶颈及新业务模式探索 [Z]. 中国民生银行管理中心 ,2014.  
刘伟 , 苟志龙 . 大数定律和价格覆盖风险原则下商贷通产品定价策略研究 [Z]. 中国民生银行管理中心 ,2010.
- 【4】 浅谈小微业务的发展及相关建议 [Z]. 中国民生银行管理中心 ,2014. 李昆芳 . 中国民生银行小微企业信贷风险管理研究 [D]. 广西大学 ,2013.
- 【5】 张智 , 傅晓军 , 王腾飞 . 对征信中心个人信用评分产品开发的思考 [J]. 征信 ,2012,03:25-28.
- 【6】 中国民生银行历年年报



## Chapter 8: Credit Risk Control of Large Traditional Banks to Conduct Finance for MSMEs – The Practice of China Minsheng Bank

Jiahong Shi, Lin Zhou  
(Renmin University of China)

### 8.1 Introduction

Credit risk is the main risk facing financial institutions. Due to the large number of micro, small and medium enterprises (MSMEs), large commercial banks face challenges in credit risk control when conducting finance for MSMEs due to spread, non-standard financial information, incomplete credit record, low default cost, high moral risks and so on, such as:

1) The traditional risk control method by commercial banks making facility examination and approval using financial data and conducting post-lending management with one-to-one monitoring is not suitable for medium, small and micro-sized enterprises.

2) There is a large number of micro, small and medium enterprises and the individual loans are limited in amount, leading to high labor costs under the traditional labor intensive credit risk control method. It is very difficult for large banks to bear the cost unless adjustments are made to their staff's salary.

3) Traditional large commercial banks operating in various places have no regional advantages and are unable to establish effective interactive co-existing relationships with micro, small and medium businesses.

Given these difficulties, large banks seem naturally in an inferior position in the finance for MSMEs industry. We will explore the way large banks control credit risk in this industry by analyzing the case of China Minsheng Bank controlling credit risk.

### 8.2 China Minsheng Bank's Credit Risk Control System for MSMEs' loan

China Minsheng Banking Corp. Ltd. is the first national joint-stock commercial bank in China, with the 13th largest asset size nationwide. To avoid homogeneous competition pressure and meet interest rate market-oriented reform, China Minsheng Bank took finance for MSMEs as its main development strategy in 2007. In 2009, a number of financial products including Shang Dai Tong were launched, directed at medium, small and micro businesses. It started its finance for MSMEs 2.0 transformation in 2011, aiming at realizing an overall information technology-based business.



In this industry, China Minsheng Bank follows the basic principles for credit risk control: (1) Check and ratify with the law of large numbers to hedge unsystematic risks; (2) cover risks with rational pricing and cover the risk cost in the loan rate; (3) lower risks and control cost by means of small transactions and batch transactions; increase the reclamation rate of the loan and ensure the client is not overly in debt.

In the risk control framework of China Minsheng Bank, risk control is in the charge of the Risk Management Committee of the Board of Directors and the Finance for MSMEs Department of each branch. Management can be divided into three levels: the decision making level, the business management level and the service execution level.

China Minsheng Bank started the transformation of its branches in 2013. The previous power of approving projects and clients of the Head Office was changed to approving only the planning, and the work of approving projects and clients was delegated to the branch. As a result, the “standardized, modularized and large-scale” 'credit plant' was further advanced. This seeks to avoid the defects of high human resources costs, redundant management levels and removal from the public of other large commercial banks, and excel in risk control by making use of its advantages in macro-examination, investment portfolio allocation and quantitative analysis ability.

### **8.3 Risk Control 2.0 - An IT-based Credit Risk Control System**

In the early days of finance for MSMEs field, China Minsheng Bank almost indiscriminately imitated the old loan risk control method of the Chinese banking industry: mortgage loans. However, it soon found out that there were few assets available for mortgage in medium, small and micro businesses. It then turned to bonding companies for credit addition, only to learn that bonding companies struggle greatly to bear the risk for small companies. Thus, China Minsheng Bank had to adjust the loan risk control principle for the business. It abandoned mortgage lending and developed peer lending and group lending. Unfortunately, this proved ineffective. It has a high risk contagion whereby a single problem is likely to lead to group debt trouble, worsening the disposal problems and raising the expense. Next, China Minsheng Bank kept developing and launched the cooperative mutual promotion association, hoping to control post-lending risk through the collective power of the borrowers and realize the 'self-liquidation of risk'. On the side of the entire process of credit risk management, post-lending risk control measures are only a part of credit risk control; the prior-lending risk evaluation, risk pricing and investment portfolio management so vital to credit risk control for large commercial banks are not yet considered. Due to the lack of ground force, high labor cost and big data advantage brought about by information technology, China Minsheng Bank decided to develop a risk control mode able to use that data advantage by making use of its fund and technology advantages.



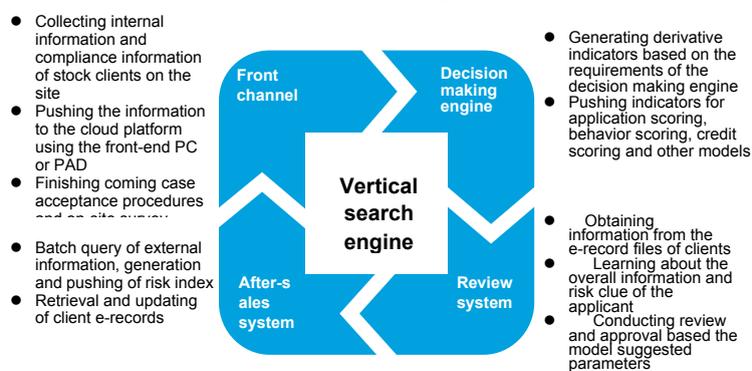
In the finance for MSMEs 2.0 edition launched in 2011, China Minsheng Bank gradually abandoned the previous credit risk control methods of traditional experience control and manual monitoring, opting instead to apply the data analysis model and realize the online review and monitoring of MSMEs lending by making use of the 'credit plant'. After the 2.0 transformation, risk control at the individual case level was totally changed from site observation and experience-based judgment to examination and approval, decision making and post-lending tracking based on the credit data analysis model. However, to realize the accurate scoring generated by the model, China Minsheng Bank would also have to solve the problems in data acquisition and use.

### 8.3.1 Obtaining enough data information

Voucher image information and other internal static information, as well as internal dynamic information obtained via Shang Dai Tong, Xiao Wei Bao and other products. It also obtains external client information from industry and commerce departments and courts, and tries to cooperate with institutions like Unionpay to obtain dynamic client information. Being able to obtain account flow information is a major advantage of commercial banks, but it is not the case that most clients choose China Minsheng Bank as their primary bank for payment and settlement. Thus, it can't obtain the flow information of all its clients. Furthermore, being able to purchase and exchange a large amount of external information is another advantage of large banks, but they don't do as well as internet financial institutions in obtaining online consumption, social contact and other non-traditional data.

### 8.3.2 The effective use of data information

China Minsheng Bank has established a risk control technology system centered on the two major 'engine' supportive systems. The vertical search engine is mainly for data storage, queries and pushing, and the decision making engine is for generating and pushing all the scoring indicators in the process of lending. In contrast to the previous post-lending monitoring, the information technology-based risk control platform has effectively reduced the labor cost of a single loan and made the review before and during lending the key risk control work. It escaped the trouble of insufficient post-lending monitoring experienced by commercial banks through making use of its unique flow data.



Source: Finance for MSMEs Department of China Minsheng Bank and the Research Group of the Renmin University of China



### 8.3.3 Corresponding adjustments to the organization's structure

China Minsheng Bank is among the leading banks in China. Its management is designated for traditional business and not suited to loans for MSMEs. To this end, China Minsheng Bank made some adjustments to its management. It first applied the 'two-level (Head Office and branches) management and one-level (branches) operation', which turned out to insufficiently effective. The Head Office had too much power and there was a power overlap between the Head Office and the branches. As a result, as the primary level of the organization, the sub-branches were not given enough influence. In 2013, China Minsheng Bank adjusted its management framework according to finance for MSMEs 2.0, reduced the power of the Head Office and gave more power to the branches, following the policy of 'focusing on finance for MSMEs, getting through the two wings and strengthening the branches and sub-branches'. The power to approve projects and clients that had formerly been held by the Head Office was now delegated to the branches. Furthermore, major efforts were devoted to making the sub-branches the core of the Bank's business platform and carrying out the 'credit plant' mode of large overseas loans for MSMEs institutions, emphasizing standardized, modularized and large-scale management. The branches became the core layer of the 'plant', responsible for credit product planning and design, marketing strategies and quality control; the sub-branches became the executive layer, primarily in charge of 'project implementation and improvement' and after-sales service for clients. In this model, the branches are the core of both the business and credit risk control.

### 8.4 Effects of China Minsheng Bank's Credit Risk Control over Loans for MSMEs

The results of China Minsheng Bank's credit risk control for MSMEs' loan can be seen from the information published in its annual statements.

On the side of business scale of loans for MSMEs, outstanding loans grew from RMB0 to RMB400 billion in five years;

On the side of earnings, the retail loan earnings amount was lower than its loan yield before 2011 but higher than the loan yield from 2012 on. In addition, the gap between the two has grown year by year. Since small loans account for over 50% of retail loans, the earnings from small loans appear very promising;

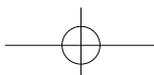
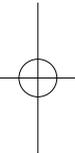
On the side of credit risk control results, the bad loan rate of small loans kept growing from 0.09% in 2009 to 1.17% in 2014, equal to that of the general commercial banks. This is probably related to China Minsheng Bank's 'earnings cover risk' pricing principle.

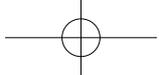
### 8.5 Conclusion

In the industry of finance for MSMEs, large commercial banks have the disadvantages of



high labor costs, a complicated organization structure and the hardship of interacting with clients. They also have the advantages of the ability to bear the fixed cost and spread risks, strong research capability and the ability to obtain flow information by making use of the overall service. Although China Minsheng Bank has given full play to its advantages, it still needs to further improve its risk control model and ensure its accuracy by gaining more effective data.





## 第九章 案例研究报告3

# 微型金融如何实现社会绩效与财务绩效双重目标？

### ——对南充美兴双重目标平衡机制的研究

【摘要】服务弱势群体的社会目标与财务盈利的商业目标往往难以兼顾，成为困扰 MFIs (Microfinance Institutions) 发展的重大问题。中国首家全外资小额贷款公司——南充美兴通过实施社会绩效管理瞄准社会目标。同时，在资源约束的条件下，通过平衡服务深度和服务广度，生产效率和管理效率，在有效控制经营成本的前提下，以利率为杠杆获取财务盈利，实现财务目标，从而构建了兼顾双重目标的内在机制。南充美兴的成功经营，为 MFIs (Microfinance Institutions) 兼顾双重目标提供了宝贵经验。

微型金融 (Microfinance) 是一种重要的扶贫工具，联合国曾将 2005 年作为“小额信贷年”在全球予以推广，2006 年孟加拉乡村银行创始人尤努斯博士则因为在减贫领域的突出贡献而获得诺贝尔和平奖。1994 年，中国引入微型金融，迄今不仅中国农业银行、邮政储蓄银行、农村信用社、国家开发银行等正规金融机构积极开展小额信贷业务，还逐步建立了村镇银行、小额贷款公司等专营小额信贷业务的机构，微型金融已经成为缓解弱势群体融资难题的根本力量 (何广文等，2009)。然而，近年来随着农村金融市场化改革的推进，包括村镇银行、小额贷款公司在内的各类 MFIs (Microfinance Institutions) 偏离“三农”、“垒大户”、“嫌贫爱富”等现象日益突出，服务弱势群体的社会目标与财务盈利的商业目标难以兼顾，成为困扰 MFIs 发展的重大问题。

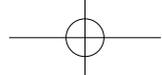
为此，本章以中国首家全外资小额贷款公司——南充美兴小额贷款公司 (以下简称“南充美兴”) 为例，探讨 MFIs 如何兼顾双重目标的问题。下文拟分三条主线展开：南充美兴双重目标实现情况，南充美兴如何平衡双重目标，以及社会绩效在其中的作用。

## 一、南充美兴双重目标实现情况

### (一) 双重目标实现情况的衡量标准

在微型金融发展早期，扩大对弱势群体的覆盖面 (outreach) 是其主要目标，随后，财务可持续能力 (financial sustainability) 变得越来越重要，MFIs 的目标开始变得多元，最终在国际范围内形成了一个相对一致的观点，即认为 MFIs 具有覆盖弱势群体和财务可持续的双重目标 (double bottom line) (张正平，2011)。

关于双重目标实现情况的衡量标准，不同学者看法不同。其中较有代表性的有：Yaron (1992) 提出以补贴依赖指数 (SDI) 作为衡量指标，Morduch (1999) 则提出以操作可持续比例 (OSR) 和经济可持续比例 (ESR) 作为衡量指标。根据国际知名的微型金融信息交



换机构 ( Microfinance Information Exchange ), 实践中多综合 ROA、ROE、OSS、FSS 等指标衡量 MFIs 的财务可持续能力。张正平 ( 2013 ) 综合上述观点, 采用经营可持续 ( OSS ) 和财务可持续 ( FSS ) 两大指标体系<sup>①</sup>, 并细化成七个指标, 以衡量双重目标实现情况。本章参照张正平的观点。

图表 9-1 小额信贷机构双重目标实现情况衡量指标和衡量内容

目标	衡量指标	衡量内容
对弱势群体的覆盖面	活跃贷款户	服务广度
	总贷款额	服务广度
	人均贷款额 / 人均 GNI	服务深度
	活跃客户数 / 信贷员数	生产效率
财务可持续能力	( 人均贷款成本 + 贷款损失预提费用 ) / 总贷款额	管理效率
	OSS( 经营可持续能力 ) = 经营收入 / 调整后经营费用	经营可持续能力
	ROE = 经营利润 / 平均净资产	盈利能力

注 :1. 活跃贷款户为 “Active Borrowers” 的英译, GNI ( Gross National Income ) 为国民总收入; 2. 由于相关数据难以获得, 这里 ROE 作为 FSS 的替代指标, 以此衡量财务可持续能力。下同。

资料来源: 张正平, 2013 年。

## (二) 南充美兴双重目标实现情况

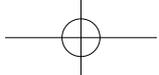
南充美兴是中国首家外资小额贷款公司, 由法国美兴集团、世界银行国际金融公司和德国复兴信贷银行共同投资设立。公司性质为非金融机构, 不吸收公众存款, 主要经营小额贷款业务。定位的是金融体系最末端市场, 服务的是社会最底层群众。自 2007 年开业以来, 南充美兴旨在帮助无法从传统金融途径获得金融服务的弱势群体, 坚持发放小额信用贷款、坚持服务 “三农” 客户、坚持普惠金融的推广、坚持践行企业社会责任。截至 2014 年底, 贷款余额 47531.47 亿元, 活跃贷款客户 15135 户, 权益收益率 12.15%, 保持良好的经营态势。同时, 继 2014 年 8 月开设第一家分公司——达州分公司后, 目前正在筹建巴中、遂宁分公司。达州分公司已经于 2015 年 1 月实现盈利, 验证了南充美兴微贷模式的可复制性。

图表 9-2 南充美兴双重目标实现衡量指标

	2007.12	2008.12	2009.12	2010.12	2011.12	2012.12	2013.12	2014.12
活跃贷款户数(户)	-	1,908	3,293	5,580	6,311	9,181	11,771	15,135
贷款余额(万元)	323.08	1,761.46	6,049.80	13,318.48	20,084.59	24,646.69	35,991.04	47,531.47
人均贷款额 / 人均 GNI (%)	91.09	224.01	411.73	464.36	519.28	383.45	387.28	356.75
生产效率(户)	-	62	94	103	103	145	149	139
管理效率(%)	-	13.27	12.40	9.92	9.55	9.52	7.88	10.58
ROE(%)	-63.82	4.27	3.11	6.20	9.60	13.48	13.26	12.15

<sup>①</sup> OSS = OI/(OF + FC + LC), 其中, OI 为年经营收入、OF 为年经营费用、FC 为年财务支出、LC 为贷款损失准备金。如果 OSS 大于 1, 则表明该机构具备 “经营可持续能力”。

FSS = OI/(OF + FC + LC + CC), 其中, OI 为年运营收入, OF 为年运营费用, FC 为年财务支出, LC 为贷款损失准备金, CC 为资本成本。如果 FSS 大于 1, 该机构具备 “财务可持续能力”。



数据来源：南充美兴历年审计报告

从覆盖面看：2007—2014年，南充美兴的贷款余额持续增加，从2007年的323.08万元增加到2014年的47531.47万元，增加了146倍；活跃客户数量同样逐年增加，从初期的1000余户扩展到2014年的1.5万余人，增加了14倍；人均贷款额/人均GNI在2007—2011年逐年增加，随后虽然有所下降，但均保持在平稳水平。从这三个指标来看，南充美兴成立至今，对弱势群体的服务广度持续扩大，服务深度也有所提高。

从财务可持续性看：南充美兴的生产效率呈上升趋势，有效客户数从成立初期的62个增加到2014年的139个；管理效率在10%小幅波动，近年呈上升趋势；ROE逐年上升，2011年后均保持在10%以上。从这三个指标来看，南充美兴实现了财务可持续，且其可持续发展能力有不断提高的趋势。

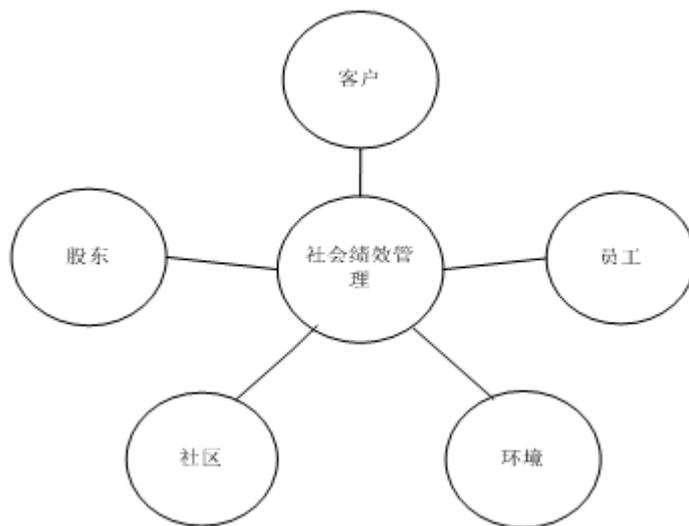
可见，南充美兴的覆盖面和财务可持续性均有所提高，双重目标得以较好的兼顾。近年来，南充美兴的成功经营吸引了众多同行的考察学习以及海内外多家银行及投资机构的合作兴趣。蝉联2011年、2012年、2013年“中国小额贷款公司竞争力100强”；蝉联2010年、2011年、2013年“中国小额信贷机构最佳社会责任奖”等奖项，在微型金融行业享有广泛的知名度和美誉度。

## 二、微型金融机构的目标瞄准——社会绩效管理

对于MFIs来说，扩大对弱势群体的覆盖面是其与生俱来的使命；相比之下财务可持续能力更像一种约束（Robert S.Kaplan, 2013）。MFIs通过实施社会绩效管理以瞄准覆盖弱势群体的社会目标，履行社会责任，逐渐成为新共识（孙正平, 2011）。

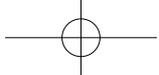
那么，南充美兴是如何实施社会绩效管理的？南充美兴的社会绩效管理始于2010年11月，旨在通过实际行动，以符合社会普遍价值观的方式体现扶持弱势群体的社会使命。围绕社会使命，南充美兴将社会绩效管理的目标群体扩大到客户、股东、员工、社区、环境这五大群体，通过客户服务、员工发展、环境保护、社区互动、投资者关系等五个构面的内容，将各利益相关方纳入社会绩效管理体系中，以有效瞄准社会使命，避免出现目标偏移（图表9-3）。

图表 9-3 南充美兴绩效管理的五个利益相关者



资料来源：南充美兴社会责任章程（员工手册）

南充美兴不仅提出上述理念，而且将其落实到日常管理中。具体做法有：第一，成立了



专门的社会绩效管理部门，针对社会绩效目标设置流程，将其转化为实际行动。第二，通过会议、培训、宣传等途径，将公司使命为全体员工所熟知。我们发现上至总经理，下至普通员工，都能够结合自身岗位职责，非常清晰地阐述公司使命和社会绩效的内容和要求。第三，为保证社会绩效管理的落地实施，设置社会绩效细化指标（图表 9-4）并进行分析，检测各流程的实施效果。

图表 9-4 南充美兴社会绩效指标及分解

	指标名称	指标定义	考核方式
客户	贷款发放速度	贷款在 3 天之内发放的比例	定量
	续贷率	贷款在不同期间内续贷的比例	定量
	产品使用率	客户使用不同产品数量的比例	定量
	普惠金融占比	新增客户在与美兴合作之前从未在其他金融机构贷款的比例	定量
	非银行客户占比	客户在与美兴合作之前从未与其他金融机构有过合作的比例	定量
社区	客户营业额增长	客户在美兴贷款期间的营业额增加了 25% 的比例	定量
	客户所雇员工的增长	客户在美兴贷款期间所雇用的员工增加了 10% 的比例	定量
员工	员工培训率	员工在过去的 12 个月之内接受过培训的比例	定量
	员工离职率	员工在过去的 12 个月之间离职的比例	定量
环境 股东	环境影响	贷款对环境产生影响的比例	定量
		以季度为单位报送股东社会绩效报告	定性

资料来源：南充美兴社会绩效报告

2014 年 5 月，国际评级公司沛丰评级公司（Planet rating）对南充美兴的社会目标实现情况进行评价，最终评定为 4-（最高为 5+，但目前还未有公司取得 5+），这是其在中国公司中颁发的最高评价等级，充分肯定了南充美兴的社会目标实现情况。

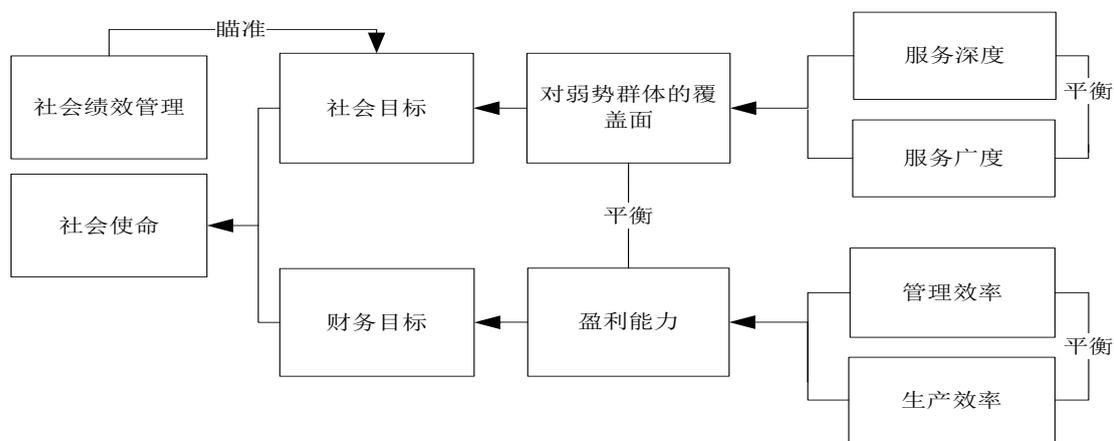
### 三、微型金融机构双重目标的平衡机制

尽管实施社会绩效管理有助于瞄准社会目标，但在实践中，基于制度性缺陷或经济利益诱致等因素，一些 MFIs 仍然会经常出现过度关注财务目标而偏离社会目标的现象。中国的监管制度规定小额贷款公司不得吸收公众存款。因此，小额贷款公司的资金主要来源于自有资金。在这样的信贷资源约束下，服务深度和服务广度的平衡问题尤为突出。

那么，南充美兴是如何兼顾双重目标的？我们发现，南充美兴构建了兼顾双重目标的内在机制（图表 9-5）。一方面，在信贷资源约束的情况下，通过平衡服务深度（人均贷款额/人均 CNI）和服务广度（活跃贷款户），不断提高扶持弱势群体的覆盖面，实现社会目标。另一方面，在人力资源约束的情况下，通过平衡生产效率（活跃客户数/信贷员数）和管理效率（（人均贷款成本 + 贷款损失预提费用）/总贷款额），在有效控制经营成本的前提下，以利率为杠杆获取财务盈利，实现财务目标。平衡，可谓是其中的关键要素。



图表 9-5 南充美兴双重目标平衡机制



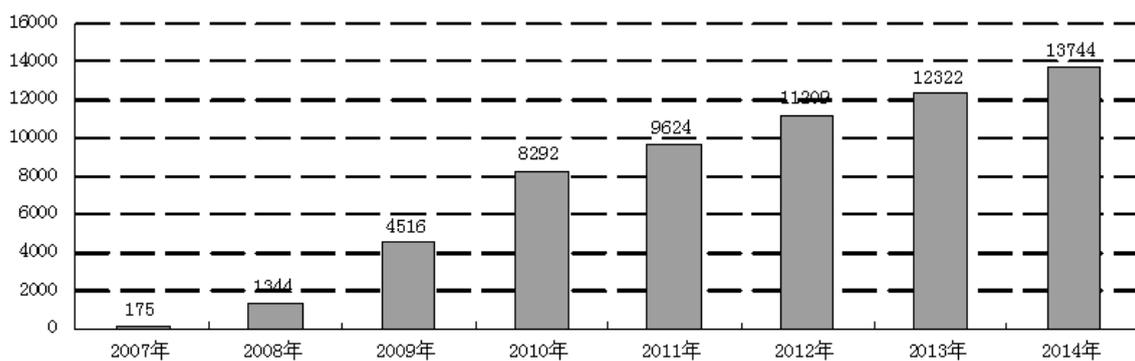
### (一) 服务深度和服务广度的平衡

作为无法吸收公众存款的小额贷款公司，如果在有限的资本金内过分逐利，必然会偏离公司最初的价值目标和市场定位。南充美兴的经验主要有：

一是平衡信贷额度配给。一方面，南充美兴在贷款限额内（信用最高限额 50 万），按照贷款额度对客户进行分层管理（5 万元之内为微型贷款，5 万至 15 万以内为小型贷款，15 万元以上为中小型贷款）。根据放贷笔数而非额度对员工进行绩效考核。在总额度上设定一个“大额贷款”上限，即每月单笔超过 10 万元的贷款不能超过总贷款余额的 25%，以此制止员工过分逐利的冲动，鼓励员工拓展客户数量。

另一方面，南充美兴加入“斯玛特客户保护认证”（Smart Campaign）、“微型金融客户保护联合行动原则”，根据客户在南充美兴的信贷历史记录给予评级（由高到低分为 AA、A、B、C、D 五个等级），根据客户的评级结果和实际需求，逐步调整授信额度，避免客户过度负债。这样，短期内可能无法体现效益，但是伴随着客户跟公司一起成长，长期效益就体现出来了：南充美兴的客户续贷率接近 50%；续贷客户中 70% 的客户较上次增加了信贷额度。正是凭着这样的“投资”眼光，南充美兴以“慢”换“快”，不断拓展客户广度，夯实客户规模（见图表 9-6）。

图表 9-6 历年贷款笔数发放情况



资料来源：南充美兴社会服务报告（2014 年）

二是平衡信贷产品类型。虽然南充美兴的主要信贷产品“美商贷”、“美易贷”已经能够满足大部分目标客户需求，但为进一步扩大服务范围，在此基础上又推出了“装修贷款”、“货运贷款”、“创业贷款”、“助学贷款”、“环保贷款”等产品。比如，南充美兴经营范围主要在南充三区六县，这些地区大部分属于城乡结合部。随着地方新农村建设，不少征地农民虽然得到政府补偿的新房，但因为没有一技之长难以找到工作，陷入贫困的威胁。为



此，南充美兴适时推出“创业贷款”，重点支持这部分客户，以此就将客户及其家人本可能沉没的人力资本与货币资金结合起来，快速改变其贫困状况，取得了良好的扶贫效果。2015年初，南充美兴进一步推出“环保贷款”，重在支持构建沼气池、购买太阳能热水器以及从事其他节能减排和环境保护的项目。

此外，南充美兴设置伤残贷款指标（约占信贷总额的0.5%），专门用于鼓励信贷人员拓展长期被传统金融排斥在外的伤残客户，提高对弱势群体的覆盖面。

三是平衡信贷环境效益。南充美兴注重贷款的环境效益，坚决拒绝世界银行国际金融公司的《限制清单》中涉及的行业（见图表9-7），并根据贷款的环境影响分为A、B、C三个等级。A类为严重不良影响，B类为中等不良影响，C类为对环境影响较小或无不良影响。截至目前，发放贷款中B类和C类的占比达95%以上。贷款发放之后信贷人员会定期拜访客户，跟踪贷款项目对环境的影响情况。

图表 9-7 限制行业清单

序号	禁止行业
1	涉及强制性劳动或雇佣童工的生产或行动
2	生产或交易任何违反国家法律法规、或国际条约与协议、或触犯国际禁令的产品及上述违法行为。
3	香烟的生产和交易
4	涉及武器、军火和弹药的生产 and 交易行为
5	酒精饮品的生产和交易
6	从事赌场、赌博或同性质企业
7	社会及 CITES 规定野生动植物及其产品的交易行为
8	放射性物质的生产和交易
9	未粘合的石棉纤维的生产和交易
10	设计商业伐木作业等行为
11	含有 PCBs 物质的产品的生产和交易行为
12	大量危险化学品的生产、贸易和交易行为
13	涉及国际禁令管制下的药品的生产和交易行为
14	涉及国际禁令管制下的农药和除草剂的生产和交易行为
15	涉及国际禁令管制下的破坏臭氧层物质的生产和交易行为
16	涉及使用超过 2500 米长度的渔网进行海洋捕鱼的行为
17	在没有原住民完全同意的情况下，侵占其拥有土地，或裁决而进行开采或其他活动

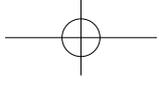
资料来源：南充美兴社会责任章程

就这样，南充美兴通过良好的商业治理、风险控制和业务规模的扩展，有效地平衡了服务深度和服务广度，从而撬动更多的资本，获取长期而稳定的商业回报。

## （二）管理效率和生产效率的平衡

在总贷款额一定的前提下，信贷风险控制得越好，管理效率就越高；在活跃客户数一定的前提下，信贷员人均管户数越高，生产效率就越高。可见，管理效率与生产效率的平衡，实质是人力资源投入与信贷风险控制之间平衡。

一是平衡人员配置与风险控制。南充美兴结合区域特点，在引进法国美兴集团的微贷模式时，做了大量本土化改进，将以前以硬性指标（即财务指标）为主、依赖计量分析的版本改为硬性指标和软性指标（非财务指标）并重的模式。将各种贷款申请和评估文件进行专门设计，信贷员根据表格内容对客户进行评估之后，贷款审批人员可以不用上门现场评估也能对客户情况做出准确的判断，很大程度上提高了生产效率，节约了运营成本。



另一方面，这种风控模式主要依靠信贷员的人工评估和贷款审批人员的判断，因此对人员的数量和素质要求都比较高。在长期实践中，南充美兴建立了自身独特的人才观，认为小微信贷业务是一个坚持长期积累客户的过程，个人的“关系”、“资源”都是有限的，而肯吃苦、人踏实、善交流、有上进心，才是选人的核心。因此，招聘时较为偏爱有过一定社会经历甚至遭受过挫折，正处于困境或家庭负担较重的应聘者。这样从招聘环节就确定了成员基调，减少日后摩擦。新员工入职后，安排3个月的封闭式培训，使其快速融入团队。在为员工提供具有竞争力和激励性的薪酬福利体系的同时，搭建了包括后备人才、中层管理者及精英人才的阶梯式人才培养渠道。南充美兴目前的182个员工中，90%来自南充本地，员工离职率低于10%，高层管理者100%来自于一线队伍的客户经理。完善的人力资源管理体系有效提升了南充美兴的管理效率。

二是平衡流程设置与风险控制。对客户的评估过程由信贷员人工完成，如何控制信贷员的道德风险成为摆在面前的一个关键问题。南充美兴通过摸索，建立了主协办双人尽调模式，选拔能力突出的信贷员担任小组长，配备其他信贷员组成一个小组。小组的每个贷款项目均配备主办、协办两位信贷员（小组长为主办信贷员），负责做好客户的贷前调查、贷中审查、贷后管理。小组长既是团队管理者，又是专职贷前调查人员，还要帮助其他信贷员做好信贷业务。对小组长的考核以该团队总体业绩为依据，偏重于贷款户数和贷款质量。双人贷前调查完成后，按照申请额度的不同，可由信贷员独立审批完成或报信贷委员会评审（信贷委员会按照审批权限不同分为三个级别）。

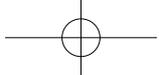
这样，既发挥了主办信贷员的业务优势，督促其对协办信贷员进行“传、帮、带”，又能够对主办、协办信贷员双方形成制衡，达到了提高效率和风险控制的双重效果。目前110个信贷员管理着1.5万多个客户，人均管理140户，不良贷款率仅为0.34%。

### （三）覆盖面和盈利能力的平衡

作为以发放小额贷款为主的小额贷款公司，贷款的价格——利率对其盈利能力具有至关重要的作用；但如果利率定价过高则会损害目标客户的利益，影响扶贫效果。目前，南充美兴分期还款类贷款占全部贷款的80%，执行1%的月利率，并在贷款发放时按贷款金额的1%一次性收取手续费，实际年化利率22.32%；整贷整还类贷款占全部贷款的20%，执行1.6%的月利率，实际年化利率19.2%。同期，当地其他小贷公司月利率分别在1.25%–2.5%之间；商业银行的年化利率分别在8.95%–15.6%之间。可见，南充美兴利率定价高于商业银行，在小贷公司中属于中等。

调研发现，南充美兴较高的利率定价很大程度来源于贷款成本。一是人工成本较高。与坐台制的商业银行不同，为向客户提供“短、频、快”和方便快捷的信贷服务，南充美兴的信贷员会到客户家放款。而且，为减少客户的还款负担、降低风险，往往是一周或一个月收一次款，一笔贷款要收12至50次款。操作成本大大增加。二是商业银行的贷款额度大，一笔贷款可能是几百万甚至上亿。而南充美兴的平均单笔额度为4万元左右，但是操作成本却几乎是相同的，因此大大增加了贷款成本。三是资金来源不同。南充美兴无法吸收公众储蓄，通过支付股利或借外债的方式来吸收资金，资金成本较高。四是风险成本。南充美兴90%以上的贷款为信用贷款，风险比抵押贷款（商业银行开展的小微业务多数要求抵押担保）大得多。

弱势群体可以接受这样的利率定价吗？答案似乎是肯定的。小额生产投资一般具有很好现金流。正常情况下，收益能够覆盖借款成本。特别是对于农民来说，农耕活动季节性强，向南充美兴借款以在农闲时经营生产项目，并不占用时间成本，却能产生额外的收益。此外，南充美兴贷款定价公开、透明，没有隐形的、额外的相关费用支出，且放款效率、服务专业度方面都具有优势。比如，实行客户保护条例，禁止信贷员在催收过程中辱骂或强迫客户等。这些构成了南充美兴的“软实力”。南充美兴极低的不良贷款率、逐年持续递增的客户数量和较高的客户满意度（图表9-8）验证了其在利率定价和覆盖面之间的平衡。



图表 9-8 南充美兴客户满意度调查结果

调查项目	2012	2013
美兴印象	90.60%	94.00%
贷款产品	93.00%	98.00%
贷款流程	89.30%	92.60%
服务质量	78.00%	79.80%
员工专业度	98.00%	99.80%

数据来源：南充美兴市场部客户满意度调查报告（2012、2013）

综上所述，南充美兴围绕扶持弱势群体的社会使命，以社会绩效管理为手段，较好地平衡了服务深度和服务广度、生产效率和管理效率、利率定价和覆盖面。因而，南充美兴赢得当地政府和民众的尊敬和信赖，给自身带来正面影响力，增加信用程度并争取到更多融资机会。2013年，成功取得四川省商务厅批复，同意其增加投资总额至3亿元人民币，并成功融得海外资金1900万美元；2014年获股东增资5000万达到注册资本金1.5亿元，并利用财务杠杆引进外债16960万元，保证了业务的快速增长和市场需求，进一步实现了财务盈利能力的可持续发展，也较好地兼顾了扶持弱势群体的社会目标和可持续发展的财务目标。

## 四、主要研究结论

### （一）平衡兼顾双重目标

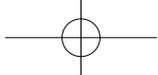
可持续地服务弱势群体是 MFIs 追求的双重目标。然而，可持续发展的财务目标与服务于弱势群体的社会目标会产生矛盾。这种矛盾的本质和根源是公平和效率的矛盾。从南充美兴的实践中，我们发现兼顾双重目标重在“平衡”二字。首先，平衡是一把尺度。它既是发展目标或计划在时间和空间上的平衡，又是执行计划时资源供应的平衡。其次，平衡是一种态度。MFIs 首先应牢牢把握服务弱势群体的社会使命，进而在商业化的环境中探索可持续的发展路径，这既需要理念上的认识到位，又需要实践中的摸索总结。再次，平衡是一种舍得。作为兼具双重目标的 MFIs，在业务发展中更应该注意有所为有所不为，损害环境的、客户的、不利于长期发展的，即使短期内能够带来财务效益，都应该坚决地放弃。

### （二）实施社会绩效管理

社会绩效管理对实现 MFIs 可持续发展而不偏离其宗旨和目标具有重要的作用和意义，既是实现双重目标的内在需求，也是平衡推进双重目标的动态过程。MFIs 实施社会绩效管理的作用和意义，可通过对客户、员工、社区、环境、股东等不同构面表现出来。南充美兴社会绩效管理的借鉴意义主要在于：首先，社会绩效管理和评估是一个复杂的系统工程，不同利益相关者对此有不同的诉求并以不同的形式参与评估。在一定程度上，引入国际组织借鉴其先进经验，采用标准化的社会绩效体系有利于中国 MFIs 的发展。其次，中国的 MFIs 近年来取得了长足发展，但仍需进一步构建和完善社会绩效评价体系并细化操作流程，使财务目标和社会目标完成情况可以清晰、规范地进行评价和披露，赢得更好的社会认同和发展环境。

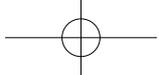
### （三）完善市场配套措施

MFIs 想要获得更大的发展，让更多的被正规金融排斥在外的贫困、低收入人群获得发展机会，促进普惠金融体系的建设，离不开政策配套环境的发展和完善。一方面，引导市场竞争机制发挥作用，建立健全 MFIs 资金进入退出机制，通过市场手段方法约束和规范 MFIs 的发展；另一方面，结合经济社会发展和微型金融实际，完善法律法规、评级分类、规划编制等配套措施，为微型金融的长足发展奠定良好的市场基础。



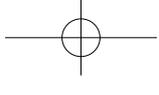
综上所述，MFIs 的长足发展要求其必须重视兼顾双重目标，这也是其获得投资、政策和制度支持的重要前提。本研究以南充美兴为例，探讨 MFIs 如何兼顾双重目标。对于正在飞速发展的中国微型金融而言，本研究所做的努力和探索还远远不够，唯以期取得抛砖引玉之效果。

备注：本调研报告执笔人为许华岑。调研小组成员为许华岑、王亚镭。本报告根据现场收集资料、访谈记录等整理而成，未经南充美兴小额贷款有限责任公司审定。



## 主要参考文献：

- 【1】 James Copestake. Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift? [J]. World Development Vol. 35, No. 10, pp. 1721-1738, 2007.
- 【2】 Era Dabla-Norris, Yan Ji, Robert Townsend, and D. Filiz Unsal. Identifying Constraints to Financial Inclusion and Their Impact on GDP and Inequality: A Structural Framework for Policy [J]. IMF working paper. 2015
- 【3】 Abraham, A. and N. Pavoni (2005, 04/05). The Efficient Allocation of Consumption under Moral Hazard and Hidden Access to the Credit Market [J]. Journal of the European Economic Association 3 (2-3), 370-381.
- 【4】 Jonathan Morduch. The Microfinance Schism [J]. World Development, 2000, 28: 617-629.
- 【5】 Yaron Jacob. Successful Rural Finance Institutions [J]. Discussion Paper No. 150, Washington, D. C. : World Bank, 1992.
- 【6】 Robert S. Kaplan. Case study research design and methods [M]. SAGE Publications, Inc; Fifth Edition edition (May 10, 2013).
- 【7】 何广文. 县域经济更需要本土化的金融服务 [J]. 农村金融研究 .2013年1月.
- 【8】 利率上限与小额信贷 [J]. 世界银行扶贫协商小组 (CGAP). 2004年9月.
- 【9】 周孟亮. 我国小额信贷社会绩效评价设计研究 [J]. 农村金融研究 .2011年2月.
- 【10】 张正平、郭永春. 小额信贷机构目标偏离影响因素实证研究——基于固定效应模型的检验与比较 [J]. 财贸经济 .2013年7月.
- 【11】 孙良顺、周孟亮. 小额信贷机构使命偏移研究述评 [J]. 西北农林科技大学学报 (社会科学版) .2014年5月.
- 【12】 何剑伟. 小额信贷商业化中的目标偏移——一个理论模型及西部小额贷款公司的经验研究 [J]. 当代经济科学 .2012年7月.
- 【13】 张正平. 微型金融机构双重目标的冲突与治理：研究进展述评 [J]. 经济评论 .2011年5月. 张正平、王麦秀. 小额信贷机构能兼顾服务穷人与财务可持续的双重目标吗？——来自国际小额信贷市场的统计证据及其启示 [J]. 农业经济问题 .2012年1月.



## 第十章 案例研究报告4

# 破解中小企业(SMEs)融资困境的探索： 第三方互助联盟

### ——对郑州“3+1诚信联盟”的案例研究<sup>①</sup>

【摘要】中小企业融资难问题是困扰中小企业发展的瓶颈。郑州“3+1”诚信联盟以善诚信理念为引导，以诚信积分和风险评价为手段，通过引导会员企业做“自组织”的管理，实现贷后风险控制。初步形成了一个具有控制、化解与承担中小企业信贷风险功能的金融服务组织。“3+1”诚信联盟通过有效管理第三方代理组织的做法，为破解中小企业融资难问题提供了一个宝贵经验。

“融资难”、“融资贵”一直是困扰我国中小企业发展的瓶颈问题。面对这些缺乏抵押物、经营期短、财务信息不完整、管理不规范、稳定性差、风险高的企业的借款需求，银行往往“避而远之”。由于不稳定性问题，中小企业的融资难问题可能比微型企业更大。如何有效解决中小企业融资难，给这部分对我国GDP增长、就业增长、创新增长有巨大贡献的企业群体以资金支持，一直是政府努力解决的问题，也是众多致力于中小企业贷款的金融机构苦苦探索的问题。

本章希望通过对河南郑州“3+1”诚信联盟——一个介乎于银行和中小企业之间的第三方非盈利组织的研究，探讨第三方组织在解决中小企业融资难问题的模式创新。

本案例研究将围绕对郑州“3+1”诚信联盟的定位、运营模式、文化理念、运营效果以及持续发展展开。

## 一、中小企业融资与银行贷款中的“痛点(niche)”

中小企业是一个特殊的群体，它们的规模不大，但也不“微”。按照世界银行口径(人数、销售收入、贷款额度)，中小型企业处于雇佣人数在10-300人，销售收入在500-3000万元，银行贷款在100-500万元的水平之间<sup>②</sup>。

<sup>①</sup>本案例的写作得到郑州“3+1”诚信联盟的大力支持，在此表示感谢。

<sup>②</sup>国家统计局2011年对中小微企业的划分按照15个行业两个口径(营业收入、人员)进行了划分。统计标准略高于世界银行。



图表 10-1 世界银行对中小微企业的划分标准

中小微企业的划型标准：按雇员数目

类型	世界银行	中国
中型企业	50-300人	100-300人
小型企业	10-50人	10-100人
微型企业	< 10人	< 10人

中小微企业的划型标准：按销售收入数目

类型	世界银行	中国
中型企业	300-1500万美元	3000万-3亿元 (约500-5000万美元)
小型企业	10-300万美元	500-3000万 (约80-500万美元)
微型企业	< 10万美元	< 500万元 (约< 80万美元)

中小微企业的划型标准：按贷款规模

类型	世界银行	国内银行
中型企业	10-100万美元	> 500万元 (约> 80万美元)
小型企业	1-10万美元	100-500万元 (约15-80万美元)
微型企业	< 1万美元	< 100万元 (约< 15万美元)

- 2011年7月，中国政府颁布了新的《中小企业划型标准规定》，首次将“微型企业”纳入中小企业范畴
- 然而，中国对中小微企业的划型标准仍然明显高于国际惯例，尤其是按照贷款规模衡量
- 国内商业银行迫于政策压力扶持小微企业，实际运作又主要服务于大中型企业，所以只能在“划型标准”上做文章
- “划型标准”的差异导致我国面向小微企业的扶持政策，在目标的针对性和实施效果上均受到影响

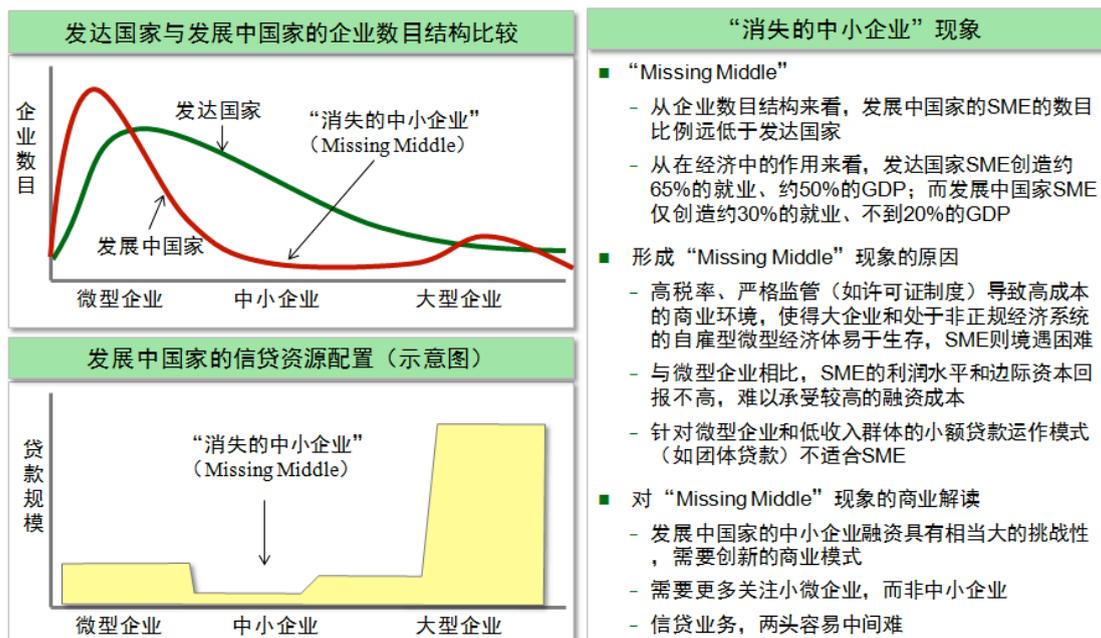
资料来源：郑自强，“对发展中国家小微金融体系的总体思考”，中国人民大学“小微金融研究中心”工作报告，2014年12月

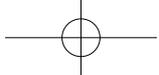
从企业特点看，相比较微型企业，中小企业处于发展扩张中的变化点、管理档次上的转折点，因而有更大的不稳定性和风险性；相比较大中型企业，中小企业的资金实力、技术实力、市场规模均处于下游，缺乏抗行业波动和宏观经济波动的能力，风险较高。无论比上还是比下，中小型企业均处于风险高阶段。

从银行（投资人）角度看，中小企业可抵押的资产少，信息透明度低，银行缺乏抵御贷款损失的手段；中小企业的利润水平不高，难以承受高贷款利率，银行难以通过高利率覆盖风险。因此，中小企业比大中型企业和微型企业，是更加不受银行等金融机构欢迎的企业，中小企业融资更难。

据研究，中小企业融资困境问题在发展中国家尤其严重，以至于在发展中国家出现“消失的中间段”现象——中小企业的贷款规模及数目小于微型企业和大企业 (Ayyagari et al., 2003) (见图表 10-2)。

图表 10-2 中小企业融资难与“消失的中间段”现象





资料来源：郑自强，“对发展中国家小微金融体系的总体思考”，中国人民大学“小微金融研究中心”工作报告，2014年12月

如何解决中小企业融资难的问题？实践中不乏各种创新性的做法，例如通过担保、联保、小组借贷方式、互助合作社等办法替代抵押贷款方式，依靠声誉机制、借款人之间的联合保证和相互制约，填补因缺乏抵押物带来的风险控制缺失问题。但这些办法多数是由贷款人（如银行）直接实施或者在贷款人倡导下由借款人组织实施。实施过程中也有很多问题，比如无法避免联保人之间的“风险传染”、“道德风险”<sup>①</sup>、组织贷款的效率不高等问题，影响了上述方法对于信贷风险的控制效果。

为什么由银行等投资人发起的联保、小组借贷等借款人联合组织不能有效发挥控制风险的作用？回答这个问题可能比较复杂，但有一点是肯定的，即贷款人委托借款人自己管理自己时，在监督不到位的情况下非常有可能发生严重的委托代理问题，表现为“道德风险”或者“放任自流”。银行等专业贷款机构需要面对众多借款人，无暇对其发起的借款人联合担保组织投入大量精力管理，使这些组织在一定程度上失灵。

如何找到一个有效的办法帮助解决联保互助组织的委托代理问题，有效控制中小企业贷款中的信用风险控制问题？这既是中小企业融资与银行贷款中的“痛点（niche）”，也是一片待开发的处女地。

郑州“3+1”诚信联盟的做法，是通过第三方组织介入并对借款人联合组织进行精细有效的管理，解决中小企业贷款中联保互助组织的委托代理问题，实现有效识别风险、控制风险、化解风险和转移风险。

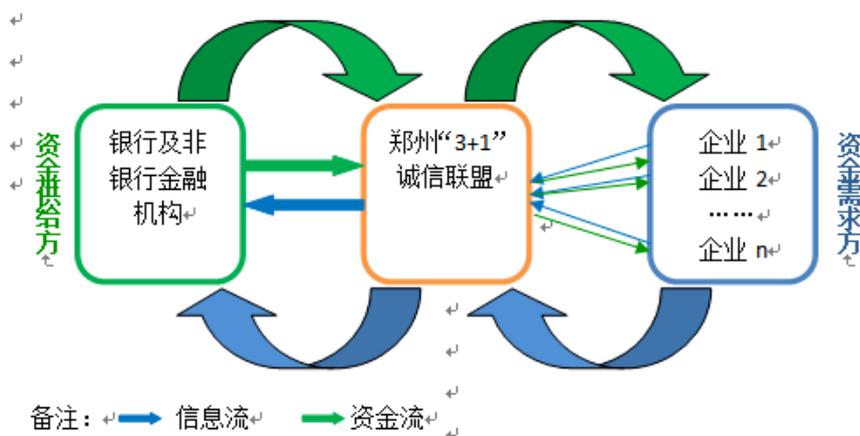
## 二、定义郑州“3+1诚信联盟”

郑州“3+1”诚信联盟是2013年7月成立的。在做这个案例研究时，我们感到精准定义郑州“3+1”诚信联盟的性质并不是一件简单的事情。根据联盟创始人与总负责人邢勇先生的定义，诚信联盟是一个“在政府指导下，与金融机构合作，为小微企业提供融资服务、俱乐部式的银企诚信共赢平台”。但这似乎囊括了太多的内容，也寄托了邢勇先生对联盟作用的更多期许。

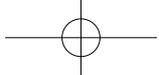
### 第一层理解：为什么是“联盟”？

按照联盟目前的主要工作，我们将其定义为一个介乎于银行等金融机构和中小企业间的第三方非盈利组织，该组织通过联合担保等方式帮助银行进行风险管理，为企业实现融资。

图表 10-3 联盟与金融机构、企业的关系

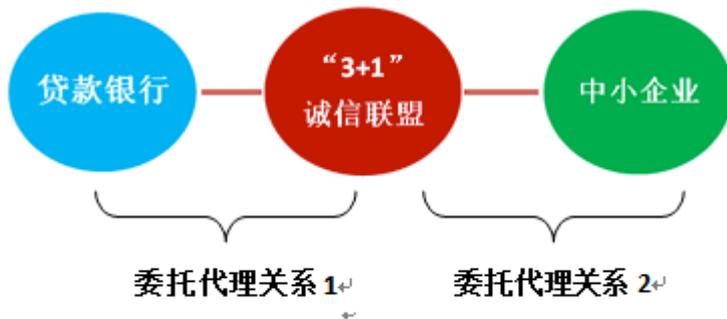


<sup>①</sup>指某个联保成员在加入联保组织时向其他成员隐瞒经营风险问题，比如在多家银行借款形成高杠杆。提高其他成员保证金损失的可能性。



所谓第三方，指“3+1”诚信联盟既不是放贷银行的派出机构，也不是借款企业，而是由处于中间地位的第三方组织的非盈利实体。从借款企业的角度看，该实体的工作内容是帮助自己获取经营发展必须的资金，相当于是借款方的受托人；从银行贷款方的角度看，该实体则是帮助自己承担、化解对中小企业放贷的风险，相当于是贷款方的受托人。从这个意义上说，联盟具有双重委托代理关系。

图表 10-4 “3+1”诚信联盟与贷款银行和中小企业间的双重委托代理关系



作为银企借贷关系中银行方的代理人，联盟作为借款企业联合担保的代表，对银行承担贷款损失风险，同时通过对借款企业识别风险、控制风险、化解风险、和转移风险，实现对企业的贷后风险管理。所以，诚信联盟的工作可以帮助解决银行组建借款企业联合担保、互助组织时出现的两个难点：运作成本高与受托人自我约束失灵，进而解决银行与借款企业联合组织之间的委托代理问题。

作为银企借贷关系中的企业方代理人，联盟可以帮助中小企业克服融资难困境，并通过风险管理和其他管理服务帮助企业改善经营、降低融资成本。虽然“3+1”诚信联盟具有双重代理人的身份，但两个身份并不是并列的，从联盟对自己的定位看，其根本立场还是为中小企业服务。是要打造一个“以资金为引领的，帮助中小企业互助共赢的平台”。

同时，联盟将自己定位为一个非盈利组织，以彰显其服务而非盈利的特点并规范自身行为，更好实现服务中小企业的目标。

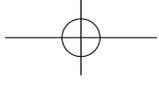
如果从管理模式看，“3+1”诚信联盟在银行借贷活动中事实上发挥了第三方担保公司的作用。但如果这样理解联盟，并将其归类于担保公司，就过于简单化了，因为“3+1”诚信联盟的初衷和终极目标不是一个单纯做金融交易的担保机构，而是做一个服务于中小企业、引导中小企业实现互助共赢、与中小企业共生共长的“企业之家”。为此，诚信联盟投入大量时间精力于该组织的模式设计、机制设计、文化建设，以求形成一个能够识别风险、控制风险、化解风险、转移风险，在风险管理中实现企业发展壮大的联盟组织。

### 第二层理解：为什么是“诚信联盟”？

“3+1”诚信联盟的创始人邢勇坚信即便在借贷这种赤裸裸的金钱交易中，依然有诚信可言，唯有诚信，才有久远。因此，联盟高举诚信的旗帜，引导会员诚实守信、自觉自律。通过合理的制度设计，形成对诚信者有奖励、对失信者有惩罚，实现联盟成员共生和发展。所以，“诚信”始终是“3+1”诚信联盟实现其愿景的理念保证，也是其“企业文化”。

### 第三层理解：为什么是“‘3+1’诚信联盟”？

至于联盟名字中“3+1”的内容，则蕴含了中国道家思想的智慧。按照邢勇的解释，“3+1”取意于老子《道德经》中的“一生二，二生三，三生万物”。其中“三”具有绵延不断、涵容兼蓄的精神，而“一”是基础，是大道。“3+1”体现了联盟创始人对联盟绵延生息、涵容并蓄的发展追求。的确，从“3+1”诚信联盟的运营模式上看，“3”指政府、金融机构、中小企业，“1”指联盟组合。而联盟的工作规则、组织架构、工作流程等，也均体现了“3+1”数字组合的精心设计。



图表 10-5 “3+1” 诚信联盟标志



从“3+1”诚信联盟的定位和理念中，可以感受联盟组织者对于帮助中小企业解决融资瓶颈、助其发展的殷切之情，以及通过弘扬善？诚信理念引导中小企业在借贷交易中守信守约的真诚。但理念的实现必须有合理的制度设计，包括激励与约束的制度，否则诚信理念只能流于空谈。联盟管理者的主要精力放在制度设计上。从2013年联盟成立至今两年多的时间内，联盟的经营管理制度不断变革、深化、细化，但始终围绕如何在诚信理念下有效控制信用风险、帮助中小企业融资的中轴线。

### 三、“3+1诚信联盟”的运营模式

#### （一）工作原理

作为一家帮助中小企业实现融资、帮助银行等金融机构管理信贷风险的非盈利中间组织，“3+1”诚信联盟（以下简称诚信联盟）目前的工作（运营）模式是：

（a）从金融机构（目前是郑州银行）获得有确定期限、额度、利率的贷款授权。目前银行统一授权价格为年利率8.245%（月利率0.687%），额度为3亿元，期限为2年。

（b）按照联盟征信评级标准对会员进行筛选，将符合标准的会员企业批量推荐给金融机构，帮助会员企业获得每笔100万~300万、期限1年的信用贷款。对优质会员，联盟会实施最高额授信制度，授信额度最高可达到1000万元以内。

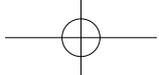
（c）联盟与银行协商后形成对企业放款利率（目前平均12.245%）。银行授利率与企业借款利率之差（目前是4%）是联盟的管理费（其中1%进入诚信力量金；1%作为风险准备金；2%用作联盟运营）。联盟对企业的风险定价会根据企业的申请和信用资质情况有所差异。贷款利息分月等额偿还，本金在1年期期末偿还。

（d）实行担保金制度。目前会员需缴纳的担保金会按照风险定价政策有所不同，在11%~20%之间浮动。担保金在贷款发放前一次性缴纳，直接进入放款银行专门保证金账户。若联盟成员发生逾期，根据不同情况处理不同：若利息逾期，可选择先行由所在分会会长代偿，诚信力量金贴息<sup>①</sup>返还给分会会长；若本金逾期，联盟先行代偿，再由所在分会通过自我救助机制风险缓释或自我纠错，采取诉讼、非诉讼手段处置。

担保金制度是借款人对信贷损失的集体承担。但如前述，该制度存在“风险传染”的可能性。面对中小企业这个高风险企业群体，如何避免由于担保带来的个别会员违约引致会员企业大面积被“传染”？这是诚信联盟尽全力解决的问题。联盟除了在会员中按行业组织“善？诚信”互助会进行风险监测、互帮互扶，以控制风险和化解风险外，还建立由所有会员企业共同拥有的“诚信力量金”，以逐步替代担保金，实现风险隔离，不让诚信企业受牵连。在没有外部资助的情况下，诚信力量金目前依赖联盟负责人邢勇的个人捐助以及从4%的管理费中抽取1%的方式累积。诚信力量金正在逐步积累中，目前已入账125.47万元。

#### （二）基于“征信贷”原则的贷款差异化管理

<sup>①</sup>贷后补贴利息，最低可补贴至银行基准利率。详细说明见后文。



按照邢勇的解释，“征信贷”中的“征信”二字是取自《左传》中的“君子之言，信而有征”，“征信”表达的意思是验证言行。所谓“征信贷”原则，就是联盟根据企业信用资质发放贷款。按照这个原则，诚信联盟根据对企业客户征信评级结果进行贷款利率、金额、期限的差异化管理。

(a) 价格差异化。诚信联盟在银行授权的情况下具有自主定价权，即不同会员企业实际贷款成本可以有所不同。按照信用评价从高到低排列，至2015年7月联盟会员企业中借款成本最低为10.8%，最高达到13.8%，贴息后最低借款成本为8.1%。差异化定价的做法不仅用于贷款发放，而且用于贷后管理——联盟根据企业的诚信表现和经营状况定期调整评价结果。联盟为此设计了一套详细的积分标准。价格差异化的目的是控制信用风险。

(b) 额度差异化。联盟对经营良好、有足额抵押物并接受联盟共同监管资产账户的优质会员群体实施最高额授信。这意味着符合最高授信额度的会员有融资需求或遇外界融资困难时，联盟会牵头组织融资，资金可以来自银行，也可以来自联盟内部周转资金或会员内部多余资金。最高授信额制度可以增加会员粘稠度，保证联盟及会员资金安全。额度差异化管理的效果除了以激励会员自律的方式达到控制信贷风险目的以外，还通过调剂会员企业资金余缺（相当于内部资本市场），提高了资金的使用效率。

图表 10-6 差异化管理的层级池示意图



按照图表 10-6，诚信联盟作为一个平台，在投资人端可以接入多家金融机构。这种做法既可以避免因为某家银行改变信用政策，比如抽贷，给会员企业带来的债务风险，帮助降低企业财务风险，提高联盟承担风险能力，也可以提高联盟代表会员企业对投资者的议价能力，有助于降低企业的融资成本。

### (三) 联盟运营情况

从2013年7月至2015年7月的两年中，联盟已有会员665个，其中有159家企业通过审批获得贷款，放款累计总额4.02亿元，约放款260笔。平均每笔贷款金额155万元，属于典型的中小企业贷款。借款企业分布于15个行业，商贸企业居多。所有企业均是郑州当地企业。

联盟于2014年出现2起违约，已经进入诉讼程序；2015年新增2起不良，目前正在处置，现仅代偿利息。现联盟实际不良率为2.38%。

鉴于中小企业的高风险性质，尤其在当前经济下行期中小企业经营的艰难性，对于以中小企业为服务对象、并且是非跨地区经营的诚信联盟来说，将不良率控制在2.38%，已经是很不容易了。值得注意的是，联盟2014年的两起违约有欺诈性质，当时诚信联盟的风险控制体系建设刚刚起步。2015年的两起违约主要由经济下行、企业经营不佳导致的无力还贷。从违约性质的变化可以看出联盟风控体系建设开始取得一定成效。

考虑到建立一套以诚信激励为主导的风险控制体系需要时间，诚信联盟严格控制贷款规模的扩张速度，从严把握入选客户的标准，在联盟成立后的第一年，贷款客户只增加了60家。从第二年开始，风控制度逐步完善，也只增加了99家贷款企业。而在这段时间，向诚信联盟提出入会申请和借款申请的企业有462家。如果说诚信联盟的收入来自管理费，出于盈利的目的，联盟有极强的动机快速扩张贷款额，也有极方便的机会实现扩张。诚信联盟没有这



样做，一方面体现了其不以盈利为目标的经营宗旨，另一方面表现出其完善制度的耐心和控制信贷风险的决心。

诚信联盟的平均“受托”贷款利率为 12.3%，贷款不良率为 2.38%，从价格覆盖风险角度看，如果与其他从事中小微企业贷款的金融机构比较，诚信联盟的定价似乎太低了。

图表 10-7 平均贷款利率的风险覆盖程度比较

金融服务机构	单笔贷款平均 额度 (万元) a	平均贷款利率 (复合年率) b	贷款不良率 (30 天以上逾期) c	价格的风险 覆盖度 $d \approx b - c$
民生银行	155	9-15%	1.17%	较高
台州银行	45	12%	0.37%	高
中和农信	1.2	13.5% (26.8%)	0.27%	高
南充美兴	4	13.44% (26%)	0.34%	高
“3+1” 诚信联盟	155	12.28%	2.38%	较低

注 1：资料来源于案例调查

注 2：复合年率是按照分期等额偿还本息做法计算实际贷款利率

从图表 10-7 中看出，诚信联盟的贷款利率与其承受的风险比较，溢价程度在所有样本中相对最低。即便诚信联盟不以盈利为目标，但与扶贫组织中和农信比较，依然偏低。如果要实现可持续发展，在不提高利率的情况下，就需要努力控制成本，包括降低贷款损失成本。这是诚信联盟必须攻克的一道坎。

## 四、诚信联盟的贷款流程

“3+1” 诚信联盟的管理理念和制度设计完整地体现在贷款发放与管理过程中。联盟工作通过“三中一部”的组织架构进行。

### (一) 诚信联盟的组织结构

所谓“三中一部”，即联盟的银企合作中心、风险管控中心、会员管理中心和综合管理部（见图表 10-8）。“三中一部”覆盖了联盟的所有组织机构。三个“中心”是具体业务的经办部门，综合部起到综合协调的作用。三个“中心”中，银企合作中心负责与银行信贷部门合作，共同选出符合贷款标准、可以放贷的企业；风险管控中心负责贷前、贷中、贷后的所有风险衡量、监测、评价工作；会员管理中心负责对会员的日常管理和服 务，其工作目标是帮助形成会员间的互律和互助，通过“自组织”实现风险控制。这也是诚信联盟最有特色的部门。

图表 10-8 “3+1” 诚信联盟各部门主要职责

分类	中心 / 部门	主要职责
业务部门	银企合作中心	开发、维护合作金融机构；制定和完善信贷风险管理制度，审批贷款业务，控制风险，确保贷款流程畅通；制定、完善行业贷款模板，为业务开发出具指导性操作意见
	会员管理中心	建立、完善自组织体系，增强会员间粘稠度建设；做好会员贷后风险识别工作，通过自我救助、自我纠错化解企业风险，实现自组织、自我管理、自风控、自发展
	风险处置中心	处置贷款风险，让失信企业增加失信成本。建立并完善处置模板；对 C 类会员及产生不良贷款的会员，进行合法督导、催收及处置



后台部门	综合管理部	负责联盟内部人事、行政、财务、信息管理各项工作，满足联盟的各项需求
------	-------	-----------------------------------

## (二) 诚信联盟“3+1”式贷款流程

“3+1”的数字规则在贷款流程中的体现是，通过“三中一部”，按照“3个3天加1天”的时间表完成放贷。

第一个“3天”是收集资料信息和审核阶段。联盟工作人员要根据对资料的分析得出对企业经营年限、销售额和资产负债率三个指标的判断，并根据三个指标将所有企业划分为三期——种子期、成长期、发展期。每期又分为三级，银企合作中心由此形成初核报告并对申请借款企业给出初步评判。

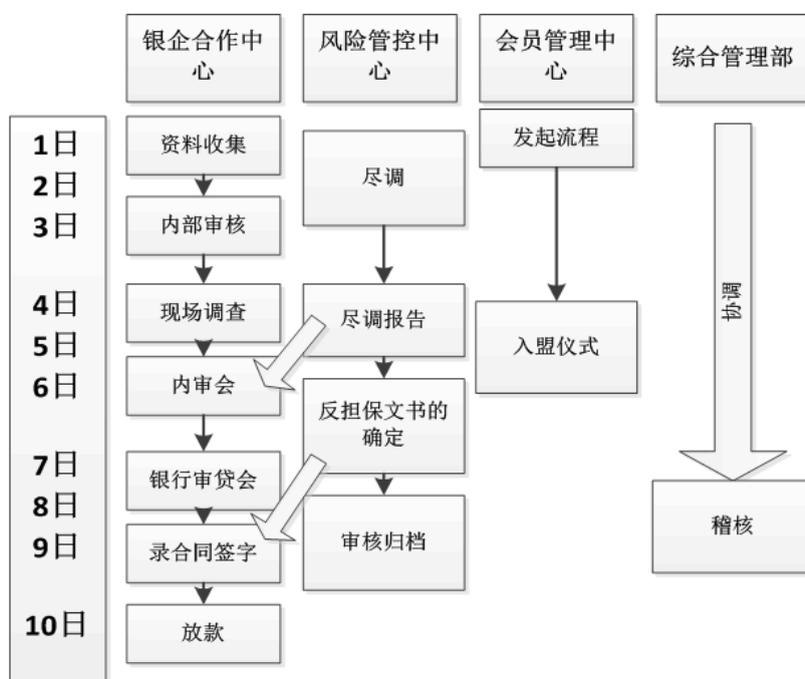
第二个“3天”是现场调查阶段。联盟会员管理中心下设的评级部、风险控制中心下设的风控部与郑州银行的客户经理共同组成一个三方联合小组，对被评为成长期或者发展期的企业进行实地走访和现场调查，完成尽调报告。在初核报告与尽调报告的基础上，联盟将被调查企业分为AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C共9级。凡是进入BBB以上的企业，其申请资料有资格进入联盟内部的审贷会讨论。凡企业在BBB级以下者则被要求补充资料，或者追加担保等方式提高自己的信用等级，以期达到BBB等级以上，能够进入内部审贷会审核。

内部审贷会由联盟所有职能部门代表组成，根据各个职能部门代表的意见，在达成多数一致同意的情况下，将企业资料转入联合审贷会做最后审定。

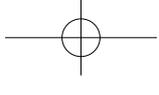
第三个“3天”是贷款决策阶段。联盟和郑州银行共同组成联合审贷会对内审会通过的企业申请做最后审查。审查通过，企业签订与联盟的协议和与银行的贷款合同。由于联盟需要承担所有贷款损失，其审查标准严格程度甚至超过银行。一般通过联盟内审会评审的企业绝大部分（超过90%）可以通过银行审贷会的审批，但会存在郑州银行认为可以放贷却不能通过联盟内审会情况出现。

最后“1天”是完成放款的阶段。企业成为银行借款人，同时也成为联盟的会员。

图表 10-9 “3个3天加1天”贷款流程示意图



与微型贷款（50万元以下）比较，诚信联盟10天的放款速度与微贷款相比不算快（微贷放款时间一般为3-4天），但与一般中小型企业贷款比较，联盟处于平均水平。由于诚



信联盟是银企借贷关系中的第三方组织，其工作的实质还是帮助银行筛选客户、贷款发放后监督管理客户，这使联盟的放贷流程会比银行增加一些环节，延长了贷款审批时间。但尽管如此，诚信联盟将贷款授信时间控制在 10 天已实属不易。根据我们走访企业时的反馈意见，“3\*3+1”的贷款效率受到了企业的普遍肯定。

## 五、善·诚信互助会——联盟会员的自组织机构

企业进入联盟成功获得贷款后，他们不但成为“3+1”诚信联盟的会员，而且也是善·诚信互助会会员。善·诚信互助会是诚信联盟下的一个会员自组织机构：会员们在自己选举出来的优质企业带领下，进行内部自我管理，实现集体帮助下的“自我救助”和“自我纠错”<sup>①</sup>，以控制风险和化解风险，实现共同成长。

### （一）善·诚信互助会的理念

善·诚信互助会是诚信联盟运作模式中非常有亮点的地方。这个亮点体现在两个方面：第一，弘扬诚信文化，以尊诚守信的理念激励借款人守约；第二，鼓励互帮互助，建立会员之间的关联，通过“家”文化的影响以及激励制度，实现会员间的互律、互助，在共同发展中控制风险、化解风险。可以说，“3+1”诚信联盟“弘扬诚信、互帮互助”的理念和文化主要通过善·诚信互助会的机制设计与运转实现。

弘扬诚信文化。按照一般银企关系，借款者（融资人）往往被视为有违约“原罪”的。所有信用风险控制手段的目的是防止罪犯犯罪，均体现了严格的监控、制约、惩罚特点。但按照“3+1”诚信联盟的理念，更倾向于认为企业家都有“善”的种子和诚实守信的内在基因，只要小心培育，就能令其开花结果，即激发企业家在借贷契约关系中自觉遵守约定、保证还款付息的原动力。基于这个信念，诚信联盟要求入盟的会员签署遵守诚信的《3+1 诚信联盟入盟盟约》。同时在机制设计上，引导会员重视声誉、实践诚信。对诚信者有奖励，对失信者有惩罚。

倡导“用善的理念做助人的事”。企业一旦成为联盟会员，就形成了企业之间的社会联系与经济联系。无论愿意与否，担保金制度本身就将企业自己的利益与他人捆绑在一起，形成“一人犯罪，九族株连”的制约效果。但是与冷冰冰的契约约束不同，诚信联盟通过倡导“用善的理念做助人的事”，将被动牵连变成主动帮助，激发人们助人助己的“善念”和主动行为。这种被动向主动转化会产生不同的效果：通过主动施救帮助陷入财务困境的企业缓解债务困难，提高不良贷款回收率；将被动承担损失转化为：a) 主动提供帮助，化解风险；b) 主动监督，提前预警；c) 主动参与征信，提供同业者的有效信息，提高征信信息的准确度。当然，助人为乐理念的建立也需要有效的激励机制配合，实现“善有善报”。

按照善·诚信理念组织借款人互助会，实际上是通过发挥借款企业的主观能动性，在互帮互助的氛围下实现自律、自强、共生。从风控的角度看，善·诚信互助会不仅有助于分担风险、监控风险，而且有助于化解风险。后者是通过互助会成员对弱势企业的帮扶实现的。善·诚信互助会这种将善恶放在得失之上，将长远利益放在短期利益之上的做法，可换来联盟会员集体更有效和更稳定的发展。诚信联盟的做法体现了追求促进社会公平和谐发展的“好金融”的精神。

<sup>①</sup>按照诚信联盟的解释，所谓自我救助，是指企业在日常经营中因不可抗力造成的经营问题，并且在满足 4 个条件（1、保全固定资产在联盟名下；2、亲属签署担保协议；3、承诺联盟利益大于外部利益；4、选择性还款时优先选择联盟）的情况下由联盟实施的救助。自我纠错，是指联盟采取诉讼与非诉讼手段，对风险客户债务进行催收与处置。



图表 10-10 联合担保组织中主动帮助与被动担保的风险控制效果比较

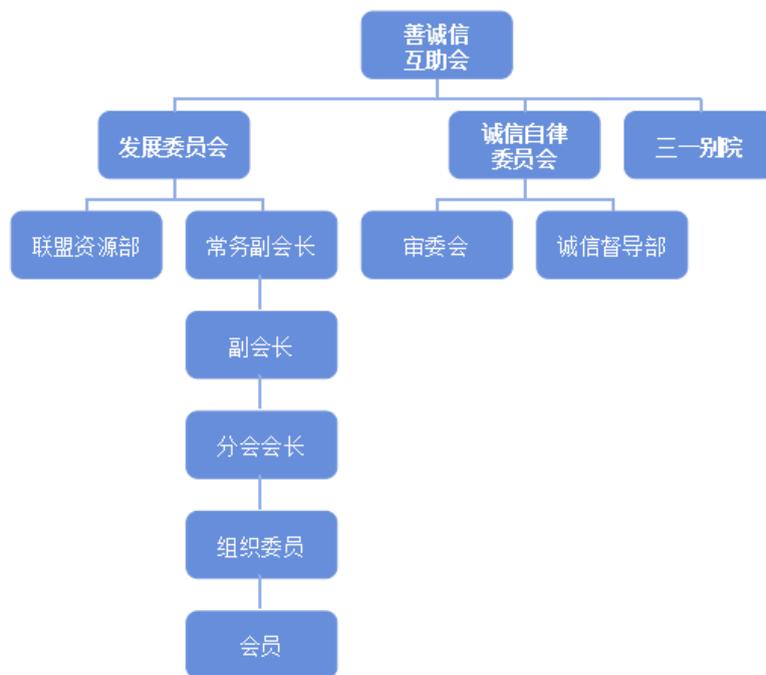
	被动担保模式	主动帮助模式
风险监测	无法实现	主动实现
风险分担	被动实现	主动 + 被动实现
风险化解	无法实现	主动实现

善·诚信互助会的理念可嘉，但更值得关注的是互助会的制度设计，没有好的制度，再好的理念也无法实现。诚信联盟在善·诚信互助会的机制设计上几易其稿，不断创新，初步形成了激励、约束效果。

### (二) 善·诚信互助会的组织架构

善·诚信互助会下设发展委员会、诚信自律委员会和三一别院（见图表 10-11）。

图表 10-11 善·诚信互助会的组织架构



发展委员会的主要职责是组织建设互助会。会员的层级结构由低到高依次是：会员、理事会员、组织委员、分会会长、副会长、常务会长。理事会员为已获得贷款的会员。分会按行业设置，目前共有 13 个分会，标准分会为 10 人，分会内部管理为三进一制，即每 3 位理事会员会有 1 位组织委员，每 3 位组织委员会有 1 位会长。所以互助会会员是联盟会员的核心成员，也是主要的监督激励对象。

诚信自律委员会主要发挥监督会员的“自律”作用，代表全体会员对联盟重点关注的会员及续贷会员进行风险评估、讨论，自律委员会对企业是否续贷、是否增加额度或降低额度有建议权。自律委员会总共有 7 个委员。委员由自荐或他荐产生，但最终决定权在联盟会员管理中心。目前联盟已经按照自荐和他荐方式，经会员踊跃投票产生了第一届自律委员会委员。

三一别院被称作联盟的“线下俱乐部”，是一个有茶室、咖啡厅等可供会员互相沟通、交流、联谊的场所，也称之为会员之家。做为会员之家，三一别院为会员企业提供资源对接和生意洽谈的场所，以方便企业的经营。此外，诚信联盟还以允许优秀会员成为三一别院股东的方式激励会员诚信与互助，股东可以参与分享三一别院资源。



### （三）善？诚信互助会的激励机制

激励机制是落实诚信联盟“诚信、互助”理念的制度保障。诚信联盟对于互助会员的激励机制主要体现在“诚信积分管理”、“诚信力量金”、“退保”三项制度安排上。

#### 1. 诚信积分管理

诚信积分的基本原则是，遵守诚信按时还本付息者、积极参与互助会活动帮助他人者、为风险监控提供帮助者，以及积极配合银行存款结算要求者获得加分。积分从企业成功获得贷款后开始累计。会员原始积分统一为零，以后按照积分规则在原始积分基础上加减。每季度根据会员月平均积分增长值在联盟网站上公示排名。“诚信积分办法”见附件1。

诚信积分的排名从高到低分为三甲、二甲、一甲和乙四个级别，其中三甲企业占10%，二甲企业占20%，一甲企业占50%，乙级企业占20%。积分越高，享受的贷款贴息就越大。三甲会员可以享受贴息补助，月贷款利息可从贷款当期银行利率降到银行基准利率，目前可以从6.87厘降到4.04厘。

#### 2. 诚信力量金

积分的目的是为了评价和奖励。诚信力量金是为奖励善助他人者和诚信者专门设置的，以期通过自我造血，逐步替代保证金，提高联盟承担风险能力。诚信力量金由贴息退保金、救助金和互助金三部分构成。

贴息退保金用于给积分高的会员贴息奖励。贴息退保金来自联盟向会员收取4%管理费中的1%。贴息奖励分“季度贴息”和“余额贴息”两种，按照“季度贴息”，会员积分在评选期内整体排名前10%的会员贷款利率降到4.04厘/月（目前银行基准利率下），整体排名前11-30%的贷款利率降到5.25厘/月（目前银行基准利率下）。贴息额每季度以现金形式付给会员。按照“余额贴息”，每个授信年度的贴息金池中若有盈余，将在末季度评选结束后，全部分配给联盟所有贷款会员（诚信积分最差的乙级会员不享受此贴息）。

救助金是帮助那些在经营活动中出现短期资金周转困难的企业的资金。首批救助金50万元由联盟负责人邢勇个人捐赠，作为启动资金。后续救助金来源于：1）在经营活动中出现短期资金周转困难的被救助会员认捐一定比例的利率作为捐赠；2）在续贷时出现短期资金周转困难的被救助会员认捐一定比例的利率作为捐赠款项。捐赠规则见图表10-12。

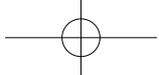
救助金的发放须通过分会会长和“善·诚信”组织副会长审核，以及联盟会员管理中心审核。金额不超过50万元，期限不超过半个月。

图表 10-12 “救助储备金”来源

“救助储备金”来源 1（按天计息）			
时间	15天以内	15天（含）-1个月	1个月（含）-2个月
认捐利率	0.5%	2%	3%
“救助储备金”来源 2（一次性捐赠）			
时间	7天以内		7天（含）以上
认捐利率	1%		2%

救助金的设置体现了对陷入资金困境企业的帮助，也体现了被助者对助人者的回馈，这种激励机制的意义不仅仅是弘扬“助人为乐”、“助人为善”的利他精神，而且帮助联盟通过会员间的自我救助，实现风险化解的效果。另外，救助金关于受助者必须回赠资金的规则一方面有助于解决救助金来源，另一方面体现“人人助我、我助人人”的智慧，为互助会这个企业会员的自组织创造了一种正循环的力量。

互助金是用于企业贷款中由于借新还旧产生临时资金不足的资金。资金来源于互助会内其他会员的主动提供（相当于会员间相互借贷），由联盟提供贷款担保。还旧贷新同样需要经过



审核批准：借款人提前一个月通过分会长向联盟提起需求，由联盟担保并发起需求，其他会员自愿提供有息互助金，得到互助金的会员需在得到新贷款后第一时间归还互助金。为了保证互助金的安全以及对高积分者的激励，联盟规定这项救助只对一甲以上资质的会员提供。

诚信力量金是实现激励机制的重要保证。在资金来源十分有限的情况下，诚信联盟创造了一个既能给善？诚信者提供物质奖励（贴息），又能在激励的同时形成资金反哺的运行模式，这个模式在实现对联盟会员诚实守信、互帮互助的正向激励的同时，还实现了诚信力量金的积累，尽管积累的速度可能很慢，但确是稳定的。另外必须引起重视的是，由诚信力量金激发的精神文明在“商界”发展的能量之大，是不可估量的。

### 3. 退保机制

所谓退保就是退还保证金。按照联盟设计的规则，每个季度诚信积分评比中凡获得前五名的会员企业都有退保的资格。具体做法是：从下个季度开始每月退还保证金的 1/12，一个季度可退还 1/4 的保证金。但是要求每个季度的评比相互独立，季度末积分清零。联盟给予优秀企业退保，是为了不让诚信企业为失信企业买单，始终保持联盟更多优秀企业健康成长，同时，退保机制也会激励会员企业努力自律助他以获取高积分、得到实实在在的利益。

#### （四）善？诚信互助会的效果

善？诚信互助会看起来有完美的理念，设计精致的运行制度，但实际运行效果如何？互助会员是否真的愿意积极参与到互助会的互律互助活动中，使互助会发挥控制风险、化解风险的效果？这是我们在案例调研中非常关心的事情。

为此，我们于 2015 年 2 月 4 日走访了三家会员企业，希望从他们那里了解对互助会的感受。谈话内容按照是否认同联盟、互助会理念、是否愿意支持互助会的“互助与互律”活动等问题展开。访谈纪要见附件 2。

从受访企业主的谈话中可以归纳出以下共同点：

- 1) 对互助会有很强的认同感，认为联盟给了他们“家”的感觉，让他们这些中小企业主在外艰难打拼之余，能找到可以交流和相互帮助的群体朋友，这是他们极其渴望的。
- 2) 联盟是真心实意为他们做事。特别是看到联盟真的给高积分的会员提供贴息和退保优惠后。
- 3) 愿意为其他会员提供帮助。

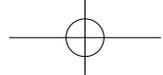
我们的调查距离互助会成立不过半年的时间，互助会效果如何还有待观察。相信随时间推移互助会会产生更大的效果。

互助会的意义在于自己管理自己，实现风险控制效果（以及其他效果），所谓“自组织”式的管理。诚信联盟的意义在于帮助、引导互助会成员自己管理自己。而帮助与引导的手段是：a) 善诚信的文化理念；b) 合理的激励制度。

## 六、基于“诚信积分+动态风险评级”的贷后管理

至此，我们已经感受到“3+1”诚信联盟模式的价值不在于联保的形式，而在于对联保组织的经营。这是联保背后更深层的东西，需要精耕细作。作为银企借贷关系中的第三方组织，联盟苦心“经营”这个联保组织的首要目的是解决信用风险控制问题，特别是贷后风险管理控制。

为此，诚信联盟除了建设善诚信互助会引导会员互律互助以外，还建立一套动态风险评级办法，形成“诚信积分动态 + 动态风险评价”的奖励办法；除了监督企业风险状况以外，还帮助企业改善经营，降低风险；除了努力提升整体会员企业的质量以外，还淘汰救助无效的会员企业。按照邢勇的解释，这是吐故纳新。必须有吐故纳新的机制，才能保证联盟这个



“蓄水养鱼的池子”水质清澈，才能养好鱼、养大鱼。

### （一）贷后动态风险评级办法

与诚信积分不同，动态风险评价是对企业经营质量和还款能力的评价，从内容上看与贷前风险评价基本一致，不过是后者在贷后的延续。贷后风险评级从可视监控、非财务信息及财务信息三个方面动态评价企业风险，力争做到实时评价。

可视监控即视频监控措施，参加联盟的各个企业一旦获得贷款，都被接入到联盟的视频监控系统中，联盟在每个贷款企业的主要办公场所都安装了视频监控系统，并派专人实时监控。

非财务信息即收集非财务信息，由专家打分。信息来自互助会熟人圈和其他渠道，专家来自互助会同行业会员以及外部专家。由于采集的信息更有针对性、更可靠，专家更加“内部”化，可以显著降低信息不对称程度并节约成本。

财务信息由企业通过联盟网站、手机应用等定期向会员管理中心自报，由会长负责督促，联盟负责监督核实。

联盟根据以上三方面信息将会员划分为 A、B、C、D 四个等级。A 类为优秀企业，联盟要大力支持；B 类企业是联盟需要关注的待查企业；C 类和 D 类企业是问题企业。

### （二）“诚信积分 + 动态风险评级”的优惠政策

为了全面评价会员企业的诚信互助表现和经营风险表现，联盟将诚信积分与动态风险评级结合，制定针对会员的一揽子优惠政策，具体实施标准如图表 10-13 所示。

图表 10-13 诚信积分与风险评级结合表

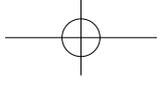
序号	诚信积分		风险评级	措施
1	三甲 10%	+	A 类	可享受贴息权利
	三甲 10%	+	B 类	待审
	三甲 10%	+	B-类	不享受贴息
	三甲 10%	+	C 类	追加手段
2	二甲 20%	+	A 类	可享受贴息权利
	二甲 20%	+	B 类	待审
	二甲 20%	+	B-类	不享受贴息
	二甲 20%	+	C 类	追加手段
3	一甲 50%	+	A 类	正常
	一甲 50%	+	B 类	正常
	一甲 50%	+	B-/C 类	追加手段
	一甲 50%	+	D 类	追加手段或退出
4	乙级 20%	+	A 类	正常
	乙级 20%	+	B 类	追加手段
	乙级 20%	+	B-/C 类	追加手段
	乙级 20%	+	D 类	追加手段或退出

### （三）救助与淘汰机制

#### 1. 救助机制

在同时考虑诚信积分与动态风险评级的情况下，对于诚信积分很高但出现经营危机的三甲会员，如果能够满足联盟所规定的四个条件（承诺联盟的利益高于个人的利益；有选择性还款时候首选联盟还款；联盟保全资产；亲属签订保证协议），联盟会对会员企业进行救助。四种主要的救助方法是：内部兼并重组，脱困重生；保全资产，保障经营；倡导会员出手救助；安排工作，保障生存。

“救助”体现了联盟对那些“善诚信”表现很好，但陷入经营困境的企业的救助。



## 2. 淘汰机制

对于诚信积分很低且经营糟糕的乙级 D 类企业，联盟让其稳健退出；乙级 B 类企业和暂不退出的 C 类企业多采取信用增级的方式进入 A 类。信用增级的方法有很多，比如有足够的抵押物，或者找到合适的保证人。如果会员企业不进行信用增级的话，就要稳健退出。

联盟对失信的会员进行网上公示，并且采取一切可能措施进行追偿，提高综合失信成本。

# 七、进一步的讨论

## （一）领导人理念与领导力

两百多年前，英国启蒙思想家、经济学家大卫·休谟说过：尽管人是由利益支配的，但利益本身以及人类的所有事务，是由观念支配的。

联盟的创始人邢勇先生成长在中原地区，精通中国传统的儒、释、道文化和意拳，具有深厚的文化底蕴。“3+1”诚信联盟从成立之初就十分重视理念文化建设，形成了以“善”和“诚信”理念为核心，以“家”文化为载体的一种文化氛围。这种理念和文化的潜移默化的作用对于组织的发展起到十分关键的作用。

邢勇奉行“用善的理念去做事，用商业模式把善发扬光大”、“按市场规律帮人”的想法，一步一步建立并完善了“3+1”诚信联盟的各项制度。在与联盟工作人员的接触中，我们能感受到员工对邢总的支持和信任；在我们对会员企业的调研中，我们也深刻感受到企业负责人对邢总的拥护——“邢总做事坦坦荡荡，他做的每一件事情都是摊开让我们看，能够感受到联盟是真的在帮助我们，为我们着想。”

邢勇在设计诚信联盟的运行机制时，十分强调平衡问题：“一边是企业，一边是金融，怎么做这个杠杆平衡，需要用一种智、一种方法来平衡”。“‘三加一’是个平台，平台的一边是小微企业，另一边是金融机构。这个平衡是处于不停的调和过程，只要保持平衡，最终就能够达到一个共赢的结局。这个平衡模式就是我们所说的银企合作共赢平台。”

邢勇将诚信联盟建设形象地比喻为建设一个鱼池生态系统，是：“度征信法，建征信池，引金融水，养企业鱼，诚信为氧，征信为纲，均衡生态，水活鱼长。”

至于“3+1”诚信联盟名字的由来，是出于邢勇先生对“3+1”这样一种数字组合的思考。无论是联盟的名字，还是联盟的组织架构，甚至于联盟的工作流程都与“3+1”息息相关。在我们的调研中，他也反复强调来自于《道德经》中的哲学智慧：“一生二，二生三，三生万物。三，它是一个绵延不断的，可以涵容很多东西的精神。所以我们取了‘三’。而‘一’是什么呢？‘一’是基础，道生一，这是一种大道。发心的时候要符合道，遵循这种大道，三生万物才能生出来更多。我们一直也在探讨，如何把数和我们所做的事情联系在一起。找出更有利于事情往前推的模式和方法。我们也发现，把三和一结合在一起的时候，确实有利于事情的推进前行。”

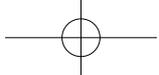
## （二）善·诚信互助会体现出的风险控制智慧

善诚信互助会从两个意义上有助于提高信贷风险控制效果：

### 1. “家”文化——满足企业家情感需求，增加会员关系的粘性

“3+1”诚信联盟打造出联盟的“家”文化，将会员企业看成是“家人”，也给联盟会员提供了“三一别院”这样的实体场所来沟通联络感情，还定期举行会员活动，鼓励各分会分别组织活动，以增加了解、增进感情，这使常年“孤军奋战”的会员企业有了强烈的归属感。在对联盟会员的走访中，我们也切身感受到了这种“家”文化确实是中小企业家迫切需要的情感需求。用联盟某分会会长郑州童谣商贸有限公司负责人田凤梅女士的话说：

“生意场上，处处是荆棘，你的竞争者，你的同行者，你的拥护者，一路走来，所有的风险，所有的担当，只有老板一个人承担，这是我最真切的感觉。在联盟中，虽然每个人具体的成功目标有多高我不清楚，但是起码在这一段路上，我们手挽手，肩并肩，一起往前走，只要大家愿意同行，这种感觉真的很好。我对‘家人’就是这样理解的。因为太多像我一样



的小企业的老板，一直以来都是孤军奋战，有了这样的一个体系，只要他知道了、了解了，谁都愿意增加进来，没有人会拒绝”。

可以看到，联盟通过“家”文化的建设以及会员自组织平台的搭建，逐渐打造出了诚信熟人生态圈，大幅度提高诚信联盟会员间关系的粘性（网络活跃度）。网络活跃度的提高可以起到如下作用：

a) 降低信息不对称程度。以往银行对于中小微企业的授信往往受制于信息的缺乏，尤其是财务信息的不完整、不可靠。“3+1”诚信联盟通过促进会员企业的日常了解、接触，不但能够增加获得会员企业信息的途径，而且能够掌握会员企业更多的全方位信息，有效降低银企之间的信息不对称程度，刻画出更加清晰准确的“企业画像”，达到贷前及时发现风险、贷后有效化解风险、承担风险的效果。

b) 创造声誉机制发挥作用的条件。在会员企业相互了解的基础上，诚信文化能够更好地发挥作用。熟人社会下信息流动更加及时、充分，声誉机制能发挥更大的作用。诚信企业在会员中会赢得更高的声誉，面临经营危机时会得到更多的帮助和支持；而失信企业则“失道寡助”，不仅丧失再次获得贷款资金的机会，而且会丧失联盟会员的信任和与合作的机会。

c) 实现会员企业间的互助共赢。在“家”文化的倡导下，会员企业互相监督，互相帮助。调研中一个细节让我们印象深刻：一位会员给联盟打电话，反映有一家会员企业经营上可能出现一些问题，意不在于向联盟反映问题，而是希望通过联盟的资源帮助这家企业渡过难关。由此我们看到，通过联盟2年的发展，会员之间已经建立起深厚的感情。

值得注意的是，“3+1”诚信联盟虽然不是互联网线上的组织模式，但其背后所蕴藏的经济理念却与“互联网思维”有异曲同工之妙。诚信联盟真正的财富在于通过互助会方式所聚集起来数目众多且有很大增长空间的大量中小微企业。利用互助会这种易于扩展的社会网络模式，诚信联盟既可以突破以往民间借贷这种本质上仍是以血缘、地缘为纽带的熟人社区模式，又可以以中小企业业务的相似性和相关性为边界，限制或者划定某一个特定的互助会所承载的社会网络扩张的速度和规模，从而避免了因成员增加而导致的社会关系的强度弱化从而不能起到网络作用的风险。因此，合作+网络，应该是所谓互联网思维 and 精神的真正内核，以合作为动力，以网络为形式，在网络中互利，在合作中前进。

现实中，利用小组、群体共同借款并互相承担连带责任的贷款形式并不少见，但是像“3+1”诚信联盟这样如此着重会员网络建设、推动会员自组织活动、真心帮助中小微企业经营发展的组织不多。大多数金融机构将重点放在“责任共担”上，引导成员互相监督，但并没有真正从企业发展入手，引导小组或者互保联盟互帮互助、向着更加共赢的角度发展。

## 2. 激励机制——将善·诚信文化理念落到实处

善·诚信互助会的诚信积分机制对会员有着很大的激励作用，会员为了获得贴息退保等利益，不仅会提高自我约束能力和参加联盟活动的积极性，而且会主动对其他会员实施互助、监督，从而加强了声誉的作用力。相反，若会员破坏声誉，则积分会很低，不但享受不了任何优惠政策，甚至可能被强制退出联盟，得到惩罚。因此，贴息退保机制和诚信力量金的设置，保证了联盟的有效运行。

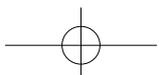
在调研过程中，一位会员的说法印证了诚信积分制度的激励作用：

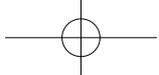
“我相信积分对每一个人都有作用，无论是老会员还是新会员。我们小企业从银行贷款，几厘几厘的去抠，因为我们的利润空间太小了。所以我就在乎积分，因为积分可以贴息，降低我们的成本。甚至邢总还说可以退保，这对于以前的我们，是想都不敢想的事情”。

### （三）问题与建议

通过对“3+1”诚信联盟的案例研究，可以看到作为一个第三方非盈利组织，诚信联盟已经在力所能及的范围内精心耕耘，形成比较完善的管理激励制度进行贷后风险控制。但是，在风控方面依然有三个问题值得引起注意。

第一是联盟分散风险的能力。由于诚信联盟的地域性限制和经营规模的有限性，使其无法通过大量分散投资对冲特有风险。“3+1”诚信联盟所服务的中小企业本身高风险的特征，





更使这个问题变的严峻。尤其是经济下行，中小企业受影响最大的时期。关于这个问题邢勇先生有自己的对策，他准备在管理模式基本成熟、风控制度基本完善后，在全国复制诚信联盟，这样可以增加企业地域以及行业差异，帮助对冲风险。

第二是对社会征信体系的需求。在“3+1”诚信联盟日常管理中，最大的工作量是对企业的动态征信，需要通过各种方法掌握企业的实时信息以判断贷款违约可能性。虽然联盟有自己的地面部队，特别是有积极主动的会员企业作为监控地面部队，但毕竟还是很费时费力的。如果有良好的社会征信体系提供服务，诚信联盟的工作量可以大大减轻，成本大大降低，效果也大大提高。此外，联盟会员的信息如果可以纳入到影响范围更广的征信体系中，可以大幅度增加企业违约成本，限制企业恶意违约。为此，需要政府与市场的征信机构积极关注中小企业金融服务机构的征信需求并形成相应的信息交换。

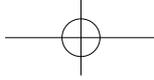
第三是对政府支持的需求。本届政府高度重视创业创新和中小企业的发展，并采取一系列措施解决中小企业融资难问题。“3+1”诚信联盟的案例引发我们提出一个问题：怎样的政府扶植才是最有效率的？在这个案例中，诚信联盟没有使用政府的一分钱资助，完全依靠自己的智慧和能力，实实在在为中小企业融资提供帮助。努力将“金融之水浇灌于中小企业之树”。但这不容易，联盟依然承担很大风险。如果政府将扶助中小企业融资的资金以诚信力量金的方式提供给类似诚信联盟这样运作良好的中小企业服务机构，会比简单给银行贴息效果要好许多。这样一方面可以极大缓释联盟的资金压力和承受风险压力，另一方面可以扩大规模，使更多的企业获得联盟的融资服务和其他管理服务。以这种渠道实现政府扶植，可以起到四两拨千斤的效果。

## 【 结语 】

郑州“3+1”诚信联盟在破解中小企业融资难的问题上进行了有益的探索。通过对郑州“3+1”诚信联盟案例的剖析，我们不但感受到“好金融与好社会”的理念能够得到实践的呼应，也格外欣喜地发现了网络自组织、自演化所焕发出的勃勃生命力。联盟下设的善·诚信互助会，虽然目的起于依靠相关行业的业内专家对本行业入会会员进行监督以分担贷前审查、贷中监控和贷后管理的成本，然而一旦互助会的网络已经结成，网络内部的各种行为就会自发的形成，包括互帮互助、资源共享、危机救济等多项互助会内部会员自身发起的活动已然产生并逐步扩展。从这个意义上讲，这不仅仅在学理上为我们了解社会网络的产生、发展、演化提供丰富的实践素材，更在实践上对我国滞后的各类社会组织的发育和发展、对公民社会的培育都有着极其深远的意义。

执笔人：王琳、姜林林、罗申

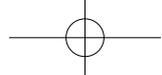
（本案例调研小组成员为曹锐、韩睿、姜林林、李焰、罗申、王琳。本报告根据现场收集资料、访谈记录等整理而成，经“3+1 诚信联盟”审定）



## 主要参考文献：

- 【1】 Ayyagari, Meghana and Demirgüç-Kunt, Asli and Beck, Thorsten, Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database (August 2003). World Bank Policy Research Working Paper No. 3127. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=636547>

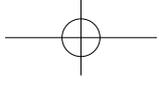
Working Paper No. 3127. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=636547>



## 附件

附件 1 诚信积分管理办法

编号	积分项目	记分类型	分值	备注说明
1	会员每月 8 日前提供银行流水结算单	加分	10-25 分	提供贷款银行结算流水, 50 万以下加 5 分, 50 万(含)以上加 10 分, 100 万(含)以上加 15 分, 150 万(含)以上加 20 分, 200 万(含)以上加 25 分; 提供其它银行结算流水, 100 万以下加 1 分; 100 万(含)以上加 3 分, 300 万(含)以上加 5 分;
		减分	5-10 分/次	每月 8 日前未及时提供企业流水, 扣 5-10 分/次;
		减分	10 分/次	经核实, 申报虚假流水, 扣 10 分/次;
2	支持贷款银行业务	加分	10 分以上	自己装 pos 机加 10 分(限 1 次); 为合作银行有存款支持的 50 万以内加 5 分, 50 万以上加 10 分;
3	按期还本息, 不逾期	减分	—	月息逾期 1 次扣 5-10 分/次;
4	为 3+1 联盟推荐新会员	加分	20 分/人	会员在贷款期间为 3+1 联盟介绍新客户加 1 分/人; 推荐客户成功贷款的, 每户再加 19 分
5	提供其它会员风险信息	加分	5-20 分/次	提供其它会员风险信息, 查证属实后加 5-20 分/次;
6	能积极配合联盟组织的活动	加减分	累积分	每参加 1 次加 3 分;
				会员在贷款期间连续 2 个月未参加联盟组织的活动——每次扣 1 分;
7	保障监控正常	减分	5 分/次	属人为关闭、破坏、干扰联盟监控的行为, 扣 5 分/次;
8	企业重大信息变更告知	加减分	5-10 分/次	企业重大信息(如装修、地址变更、非正常休假、主营业务、重大项目、经营场所、股权、投资及债务等)在规定时间内(至少提前 15 个工作日)告知的加 10 分、不告知联盟工作人员的扣 5 分/次;
9	提供诚信力量资金帮扶	直接贴息	10 万 -- 贴 400 金额 20 万 -- 贴 800 金额 30 万 -- 贴 1200 金额 40 万 -- 贴 1600 金额 50 万 -- 贴 2000 金额 60 万 -- 贴 2400 金额 70 万 -- 贴 2800 金额 80 万 -- 贴 3200 金额 90 万 -- 贴 3600 金额 100 万 -- 贴 4000 金额	1 档: 互助金额 50(含) -- 100 万, 按互助金额高低依次挤占三甲名额; 2 档: 互助金额 10(含) -- 50 万, 按互助金额高低依次挤占二甲名额; 若贴息会员与提供互助会员重复, 则参照《诚信力量金管理办法》享受双重贴息;



资料来源：“3+1”诚信联盟

## 附件 2

### 对“3+1”诚信联盟善？诚信互助会会员的访谈记录摘要

时间：2015年2月4日

地点：河南省郑州市

访谈对象：

1) 企业主田凤梅女士。郑州童谣商贸有限公司负责人。诚信联盟善诚信互助会童装行业分会分会长。非当地人。

2) 企业主杨来宾先生。郑州豫盛粮油经营部负责人。诚信联盟粮油市场分会会长。非当地人。

#### 一、访谈田女士

问：您是怎样看待诚信联盟的贷款联保服务的？

答：诚信联盟比简单的联保组织好

像我们这样的小型公司，公司不大，就40多个员工，主要是销售儿童玩具，也有生产，不过是代加工。从企业成立之初到现在，和银行打交道也很多。开始银行根本不理。后来有了房产等固定资产，银行才慢慢接受。但靠固定资产去贷款毕竟不够。2012年开始兴联保贷款，3-5户绑在一起贷款。我参加过一些五户联保的，也参加过同一个市场绑定的，多则几百户少则三五十户一个，去银行贷款。从贷款开始到还款期限的这一段时间是没人管没人问的。出了问题大家就要承担。我记得一个很鲜活的例子：我参加过我们市场组织的一个集体贷款（联保贷款），其中一个公司的员工要辞职，要求老板当天拿到工资（一般老板发放工资是在每月10号），虽然老板说你放心走就可以，十号我们的会计会把工资准时打到你的卡上，但是员工不同意，当场两刀，老板毙命。那个老板的妻子不在郑州，出了事情贷款不能偿还了，我们大家的保证金就被扣了。这中间没有任何人管我们，告诉我们彼此协助什么的，只是告诉我们其中一家出事了，保证金被扣了，仅此而已。身边这种例子很多。另外如果三家一起联保而且三家都是朋友，希望你好我好大家都好。但是很难说其他人是否在其他银行也参与了N多的贷款，那么这会不会给我们三个人的贷款形成风险？这风险有多大？虽然我们是好朋友，但是这种风险我是把控不了的。我根本就不知道该怎么办。诚信联盟帮我们解决了这些问题。

诚信联盟让我们在银行贷款中有了被服务的感受。

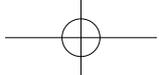
我们一路走来，和银行打交道很多，但是仅是靠自己的。最大的感受是没有主宰权，别人只是告知你；第二没有丝毫的把握，什么都不知道；第三从借到钱到还款从头至尾无人问津，包括银行的人，更有甚者，银行发现问题时第一反应就是先撤，先让把银行的钱还了，剩下的事情银行就不管了，银行只要保证它自己利益就好了。

但诚信联盟不是这样。邢总最初给我说的是，联盟的初衷很简单，就是帮助中小微企业。说实在的，刚开始我是真的很不理解，但是后来看到联盟做的种种事情，让我感觉到很温暖，很感动。

问：您怎样看诚信联盟这个“家”？

答：诚信联盟让我们找到了超过家人的家人。

企业家本来每个人都是独自甩臂，昂首挺胸地往前走，一个人往前走，就算迈的步子再大，甩的臂再高，但是你不知道前面的风险有多大，有一天，遇到一颗石子摔倒了胳膊断了是轻的，遇到一个坑掉进去了，没人拉你，上不来了才是大问题。你身边真正的亲人，你的追随者都不知道你是如何掉下去的。说实在的，在这个社会上做生意久了，你真正的家人是帮助不了你的，你遇到的困境，他们是可望而不可及的，他们想要伸手援助，却力量不够，



顶多是解决你的三餐，帮你找个工作。但是你在社会上做生意，开公司，考虑的不只是自己的利益，你还想带着你的员工一起往前走。出现困难家人帮不了。需要另一种家人——企业家。

邢总组织我们企业家在一起成为家人，就是让我们一起手挽手往前走，有人掉队的话，大家可以相互扶持。虽然每个人的成功目标有多高我们不清楚，但是起码在这一段路上，我们可以手挽手，肩并肩，一起往前走，只要大家愿意同行。这种感觉真的很好。生意场上，真的很艰难，处处是荆棘，一点不夸张。你的竞争者，你的同行者，你的拥护者，一路走来，所有的风险，所有的担当，只要老板一个人承担，很难。联盟让我们找到了可以帮扶的、超过家人的家人，真的很好！

问：为诚信联盟做事需要付出，但没有直接利益回报，您愿意吗？

答：非常愿意。

我在大家的推荐下当了互助会分会会长，后来又做了自律委员会的委员，需要为联盟做些事情，会花一些额外的时间，但我很愿意。

我认为诚信联盟的核心点就是希望大家把风险降到最低，一路前行，协助我们每一家企业一路走好。虽然中间很多的技术的东西（指诚信积分规则）我理解的不是很透，但是我认为核心就是在这里。我很赞同，也愿意去付出贡献，希望我们的联盟一路走好。我分管的工作说白了就是去真正了解企业，他们遇到困难时候我们帮他一把，他们真的有问题了，在我们的能力范围内，伸一把手帮助他们。但是如果他真的出大问题了，那不好意思，我们一帮人不能跟着你一个人跳下悬崖，所以我们救不了你了。但是最起码我们努力过了，我们问心无愧。我认为这是我们自律委员会应该做的。一帮人往前走，总有几个人吹哨的，总有几个人侦查的，总有几个人帮助救援的。我是这样理解的，所以我愿意为这个组织奉献。

## 二、访谈杨先生

问：您做这个行业好多年了是吧？什么时候加入诚信联盟的？

答：我应该说是从2000年开始做食用油一直到现在。是最早一批加入联盟。

问：您对联盟事情肯定是特别积极，要不您怎么当会长。能谈谈您的感受和看法吗？

答：至少是很认可这种诚信联盟模式。不像担保公司那种，人情味不多。我们与联盟工作人员交流有亲切感，交流起来没障碍，感觉起来很好。另外这个模式也解决了我们这些外地人借款无抵押的问题。

做粮油行业一般资金需求量大，哪一家都是几百万。这行业利润率不高，就是靠做规模。靠原始积累扩大规模很难，需要借钱。我和银行原来也打过交道，沟通起来感觉到有障碍。一些银行还要个回扣，要少了不愿意，要的多又不好直接张口。结果时间拖拖拖，有时候一个多月还办不下来。和联盟打交道，主要体会就是借款难度系数降低了，风险系数也降低了，与银行沟通变得容易了。之前我们担心续贷周期长，但是实际上周期不长。联盟选择的客户群一般都是比较优质，我们也比较放心。

问：这个行业的风险在哪儿？你作为会长和一个行内专家，如何帮助联盟做风险监控呢？

答：风险主要来自粮油价格波动。行情好了，我就想多存一点货，如果行情不好了，我就尽量把货多抛一些，我手头库存减少一些，降低一下库存。经营多年下来，我对这个规律的把握都比常人要高的多。

咱们这个分会下面有12、3个会员，大家都在一个市场里面，做了十多年，相互很熟悉。一些会员之间是亲戚、老乡。圈子不大，最多问一个人就能问出来他的实际情况怎么样，从侧面很容易了解各家的经营情况。



# Chapter 10: Exploring SME Financing: the Third-Party Mutual Alliance - a Case Study on the Zhengzhou '3+1' Integrity Alliance

Lin Wang Linlin Jiang Shen Luo  
(School of Business, Renmin University of China)

## 10.1 Introduction

The difficulty and expense of financing is a bottleneck problem that has challenged the development of Chinese SMEs. According to the statistics of the World Bank, SMEs generally have 10–300 employees, RMB 5–30 million in sales revenue and RMB 1–5 million in bank loans. Due to their shortage in collateral, short operating period, incomplete financial information, non-standard management, poor stability and high risks in their corporate borrowing requirements, banks often steer clear of SMEs. However, they make great contributions to the growth of China's GDP, employment rates and innovation.

Innovative practices including replacing the mortgage loan method with the secured leading and group lending methods, especially the mutual financial cooperative method. However, most of these methods are directly implemented by a lender (e.g. a bank) or organized and implemented by a borrower under the lender's advocacy, during which unavoidable problems such as risk contagion between joint guarantors, moral hazard and poor loan organization efficiency may occur. How can we find an effective method to assist in solving the principal-agent problem of group lending mutual aid organizations and effectively controlling the credit risk in SME loans? This is not only the 'niche' in SME financing and bank loans, it is a virgin land to be developed.

The practice of the Zhengzhou '3+1' Integrity Alliance (hereafter referred to as 'the Alliance') is to solve the principal-agent problem of group lending mutual aid organizations in SME loans and effectively identify, control, remove and transfer risks through the intervention of third-party organizations and the elaborate and effective management of a borrower alliance organization.

## 10.2 Definition of the Zhengzhou '3+1' Integrity Alliance

### 10.2.1 Why is it an 'Alliance'?

We identify it the Alliance as a third-party non-profit organization between financial institutions (e.g. banks) and SMEs. This organization assists in the risk management of banks and the financing of enterprises by means of joint guarantee and other methods.

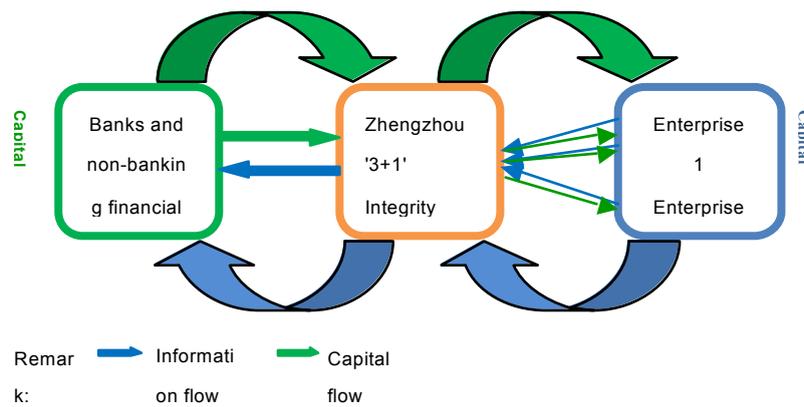


Figure 3 Relationships between the Alliance and financial institutions and enterprises

## 10.2.2 Why is it an 'Integrity Alliance'?

Founder of the '3+1' Integrity Alliance, Xing Yong, firmly believes that integrity still exists in borrowing, such a naked form of money trading, and an enterprise can develop in the long term with integrity alone.

## 10.2.3 Why is it the '3+1' Integrity Alliance'?

Having grown up in Central China, Xing Yong is proficient in Chinese traditional Confucian, scholarly and Taoist cultures, and possesses abundant cultural knowledge. Since its establishment, the '3+1' Integrity Alliance has attached great importance to conceptual and cultural construction, forming a cultural atmosphere with the concepts of 'goodness' and 'integrity' at its core and 'family' culture as its carrier. '3+1' was determined based on 'The Tao produced One; One produced Two; Two produced Three; Three produced All things' of Laozi's Tao Te Ching, wherein 'three' contains a continuous and tolerant spirit, while 'one' is the base and a great way. '3+1' embodies the fact that the founder of the Alliance is pursuing the continuous and tolerant development of the Alliance. In terms of the operation mode of the Alliance, '3' means the government, financial institutions and SMEs, while '1' refers to the alliance. In addition, the working rules, organizational structure, workflow and so on of the Alliance all reflect the meticulous design of the '3+1' digital combination.

## 10.3 Operation Mode of the '3+1' Integrity Alliance

### 10.3.1 Operating principles

(a) The Alliance obtains a loan authority with a firm deadline, limit and interest rate from a financial institution (currently the Bank of Zhengzhou). For the current price uniformly mandated by the bank, there is an annual interest rate of 8.245% (0.687% monthly), an amount limit of RMB 300 million and a time limit of two years.

(b) The Alliance screens and selects its members in accordance with its credit rating standards and recommends qualified member enterprises to financial institutions in



batches to help them obtain one-year credit loans of RMB 1-3 million. High-quality members can obtain the maximum credit line of up to RMB 10 million.

(c) After negotiation, the Alliance and the bank determine an interest rate (average 12.245% currently) on any loan to enterprises. The Alliance's administrative fee (including 1% put into integrity power funds, 1% used as a risk reserve fund and 2% used for Alliance operations) equals the difference (currently 4%) between the bank-mandated rate and the corporate borrowing rate. The risk-based pricing of enterprises by the Alliance will vary with their application and credit qualifications. As of July 2015, the Alliance's member enterprises have achieved a lowest borrowing cost of 10.8%, a highest of 13.8% and a minimum borrowing cost of 8.1% after interest subsidy. Loan interest is to be paid at the same amount monthly, while the principle is to be repaid at the end of a one-year period.

(d) The Alliance implements the Margin System. Currently, a member shall pay a deposit according to the specific risk-based pricing policy. Such a deposit floats from 11% to 20%. Before the loan is released, the deposit shall be fully paid and directly included in the special margin account of the loan bank.

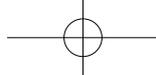
(e) The Alliance works by the organizational structure of 'three centers and one department'. The so-called 'three centers and one department' refers to the Bank-Enterprise Cooperation Center, Risk Control Center, Member Management Center and Comprehensive Management Department of the Alliance. Loans are offered every 10 days on average.

### **10.3.2 Differentiated management**

The Alliance will conduct differentiated management for the loan's interest rate, amount and duration according to the corporate client's credit rating results.

(a) Price differentiation. With the authority of a bank, the Alliance has the independent pricing right, meaning that different member enterprises may have different actual loan costs. According to credit rating from highest to lowest, the Alliance's member enterprises have achieved a lowest borrowing cost of 10.8%, a highest of 13.8% and a minimum borrowing cost of 8.1% after interest subsidy as of July 2015. To this end, the Alliance has designed a set of detailed point accumulation standards wherein price differentiation is designated to control credit risk.

(b) Limit differentiation. The Alliance will provide the highest facility for high-quality members that run well, have full-amount guarantees and accept the common regulatory capital account of the Alliance. This means that the Alliance will lead the organization of financing when any member qualified for the highest facility has a financing demand. The funds may come from a bank, the internal working cash of the Alliance or the internal surplus funds of the member. The highest facility system can increase member viscosity



and ensure the fund security of the Alliance and its members. In addition to controlling credit risk by stimulating members to regulate themselves, limit differentiation management improves the use efficiency of funds by regulating the internal fund surplus and deficiency of member enterprises (equivalent to the internal capital market).

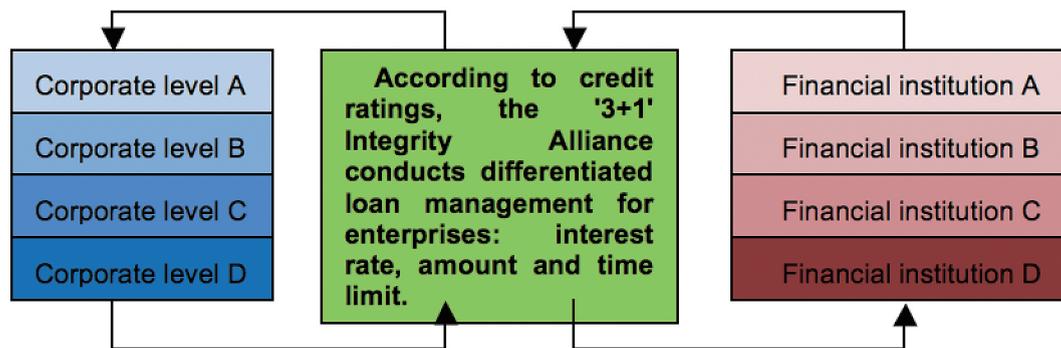


Figure 6 Differentiated management level pool diagram

### 10.3.3 Operational situation of the Alliance

In the two years from July 2013 to July 2015, the Alliance gained 665 members of which 159 enterprises passed examination and approval and obtained relative loans amounting to about RMB 402 million from 260 separate loan releases. Every loan is a typical SME loan of about RMB 1.55 million on average. The borrowing enterprises are distributed across 15 industries and most of them are commercial and trade enterprises. All the enterprises are local businesses of Zhengzhou.

In 2014, two breaches of contract occurred in the Alliance and turned into legal proceedings. In 2015, another two non-performing loans (NPL) happened and are currently being disposed, but only the interest on the NPLs is being compensated. At present, the Alliance's actual NPL ratio is 2.38%. It is difficult to maintain the NPL ratio at 2.38% considering the high-rise nature of SMEs.

### 10.4 The Goodness · Integrity Mutual Benefit Association - an Organization Independently Established by Members of the Alliance

Having joined the Alliance and successfully obtained loans, an enterprise is not only a member of the '3+1' Integrity Alliance but also a member of the Goodness · Integrity Mutual Benefit Association (hereafter referred to as 'the Association'), a member self-organizing institution affiliated to the Alliance that comprises the Development Committee, Integrity Self-discipline Committee and Three One House.

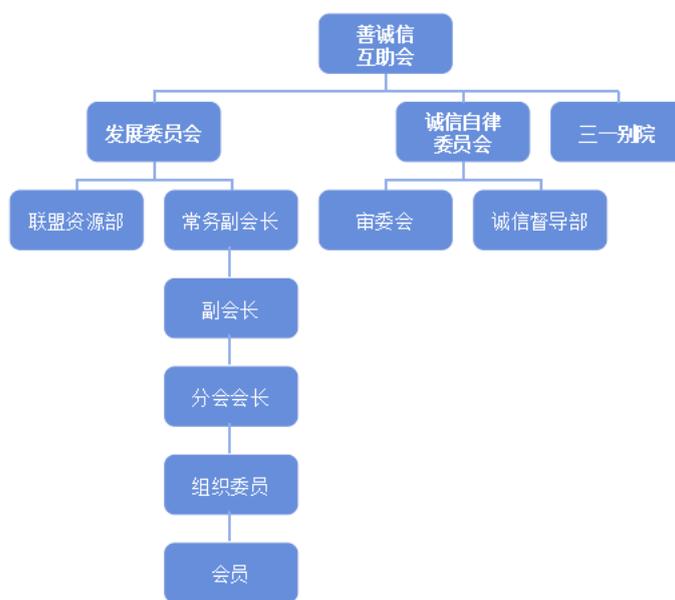
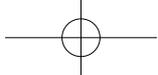


Figure 8 Organizational structure of the Goodness · Integrity Mutual Benefit Association

### 10.4.1 Philosophy of the Goodness · Integrity Mutual Benefit Association

The Goodness · Integrity Mutual Benefit Association is the most remarkable highlight in the operation mode of the Alliance in the following aspects: first, carrying forward integrity culture and stimulating the borrower to observe contracts with the concept of 'sincerity and honesty'; second, encouraging members to help each other and establish a good relationship, achieving mutual regulation and assistance between members by a 'family' cultural influence and incentive system, and controlling and removing risks during mutual development.

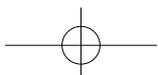
### 10.4.2 Incentive mechanism of the Goodness · Integrity Mutual Benefit Association

The incentive mechanism is an institutional guarantee for implementing the 'integrity and mutual assistance' concept of the Alliance. The Alliance's incentive mechanism for the Association is mainly reflected in 'integrity points management', 'integrity power funds' and 'deposit refund' system arrangements.

#### (1) Integrity points management

The basic principle of integrity points is that a member who keeps their promise and repays the principal and interest on time, actively participates in the activities of the Association and helps others, assists in risk monitoring and control or actively supports the bank deposit settlement requirement will obtain additional points. The more points they accrue, the more loan interest subsidies they will be offered.

#### (2) Integrity power funds





Integrity power funds will be granted to members with a high number of points. It consists of three parts - interest subsidy and deposit refund, relief fund and mutual aid money - wherein an interest subsidy and deposit refund is used as an interest subsidy award for any member with high points, a relief fund is used to help enterprises suffering from short-term capital turnover difficulties in their operating activities, and mutual aid money is used as the fund in case of any temporary fund shortage resulting from borrowing for repayment during the enterprise's loan.

The relief fund comes from 1) contributions made at a certain interest rate by any member that is assisted in addressing the short-term capital turnover difficulties in its operating activities; 2) contributions made at a certain interest rate by any member that is assisted in addressing its short-term capital turnover difficulties when the member continues borrowing. Person in charge of the Alliance Xing Yong will individually offer the first batch of the relief fund (RMB 500,000) as the start-up capital.

### **(3) Deposit refund mechanism**

The purpose of the so-called deposit refund is to return the deposit. According to the rules designed by the Alliance, member enterprises ranked in the top five of every quarterly integrity point comparison all qualify for deposit refund.

The setting of a relief fund provides help to enterprises stuck in capital problems and generates feedback from the assisted member to the helper. With regard to the significance of such an incentive mechanism, it not only carries forward the altruistic spirit of 'helping others' and 'helping do-gooders', but also assists the Alliance in achieving risk elimination via self relief between members. In addition, in the relief fund, the rule that recipients must give funds in return contributes to solving the relief fund source problem. It also shows the wisdom of 'others help me and I help others', creating the positive circular strength of the Association, an organization independently established by member enterprises.

The Association is highly recognized by its members. The researchers of the case team have obtained the following member feedback after visiting enterprises: 1) the Alliance gives them a feeling of 'family' and enables them, as owners of SMEs, to find a community and friends to communicate with and help each other out of difficulties. This is exactly what they long for; 2) the Alliance sincerely works for them, especially after knowing that the Alliance really does offer interest subsidy and deposit refund privileges to members with high points; 3) they are willing to help other members.

Only half a year has passed from the establishment of the Association to the investigation of this case. We believe that the Association will play a more important role in time.



## 10.5 Post-Loan Management Based on 'Integrity Points + Dynamic Risk Rating'

For post-loan risk management, the Alliance has not only established the Goodness · Integrity Mutual Benefit Association to lead members to regulate and help each other, but also developed a set of dynamic risk rating measures including visible monitoring, non-financial information and financial information, thereby forming an incentive method of 'integrity points + dynamic risk evaluation'. It not only supervises corporate risk conditions, but also helps enterprises to improve their management and administration and reduce risks. It not only makes efforts to improve the overall quality of its member enterprises, but also weeds out any member enterprise that does not change effectively after receiving relevant assistance.

## 10.6 Conclusion

The '3+1' Integrity Alliance is a spontaneously established non-profit third-party organization that assists in addressing the financing difficulties of SMEs and makes contributions within its capability. It also helps financial institutions to solve 'the last one kilometer' problems of risk control after loan release to SMEs through the guidance of its goodness · integrity culture and complete management incentive system. Its maximum significance lies in organizing the borrowing enterprises to regulate by themselves and help each other, so as to monitor, control, release and transfer risks.

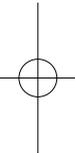
In the case of the '3+1' Integrity Alliance, three problems should be taken into account:

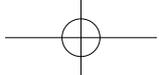
The first is the Alliance's risk-spreading capability. Due to its Zhengzhou regionalism and limited scale of operation, the Alliance cannot hedge against special risks resulting from investment portfolio, especially the high risks of SMEs by means of great investment diversification. The Alliance hopes to achieve risk hedging by reproducing the integrity alliance model nationwide and enlarging the geographic and industrial differences between enterprises.

The second is its demand for a social credit investigation system. The dynamic credit investigation is the largest workload in the daily management of the Alliance. It has to use various methods to obtain the real-time information of enterprises so as to judge the possibility of loan defaults. If it had a good social credit investigation system, it could largely reduce its workload. Furthermore, corporate breach costs would be greatly increased and corporate malicious default limited if the Alliance's member information could be included in a credit investigation system with a wider range of influence. For this purpose, the Alliance along with the government and credit investigation organizations in the market should actively pay close attention to the credit investigation demands of SMEs and financial institutions, and form a corresponding information exchange.



The third is its demand for government support. The government pays close attention to entrepreneurship, innovation and the development of SMEs, and takes a series of measures to address their financing difficulties. The case of the '3+1' Integrity Alliance raises one question: what kind of government support is the most effective? In this case, without any funding from the government, the Alliance has truly assisted SMEs in financing by the means of its own intelligence and capability alone. This is no easy task. However, the Alliance still faces great risks. If the government were to offer funds intended to support the financing of SMEs to such well-functioning SME service organizations as the '3+1' Integrity Alliance in the form of integrity power funds, the resulting effect would be far more beneficial than that resulting from simple interest subsidy to banks. To achieve government support in such channels may achieve a 'skillfully deflected' effect.





# 第十一章 案例研究报告5

## 坚守者“拍拍贷”

### ——对P2P网贷平台拍拍贷的研究

【摘要】P2P网络借贷作为发展普惠金融的重要力量，在中国爆发出极强的生命力。但在中国大量P2P平台改变商业模式，向商业银行模式演变以求发展，唯有拍拍贷公司坚持做纯粹的网贷交易平台，不垫付，不做线下交易。拍拍贷为其坚守付出了增长速度远低于同行业的代价，当然也收获了安全性和稳健性增长。此案例给出的重要启示是：1) 社会征信体系落后是中国PP网贷平台商业模式变异的根本原因，社会征信体系是P2P网贷平台健康发展的生命线；2) 缺乏法律与监管是该行业市场失序的重要原因，完善法律和加强监管刻不容缓。

依托于互联网的个人间直接借贷——P2P网贷，开创了数据信息时代借贷交易的新模式。P2P网贷取消了银行等专业中介机构，让最终的借款人和最终的贷款人直接见面，形成类似于股票债券交易的直接投融资模式。这个最早产生于英国的金融创新模式于2006年植入中国后，爆发了极强的生命力，以世界上独一无二的速度迅速增长，使中国成为世界上最大的P2P网贷市场。但是，在中国社会征信体系落后以及监管缺位的情况下，哪种发展模式能够提供最好的保障，帮助P2P网贷企业沿着正确的方向快速行驶，是众多P2P网贷平台企业苦苦探索的事情。有不少企业为了实现快速扩张，采取“线上”、“线下”结合的商业模式，为投资人提供垫付、担保等贷款保障手段，因此迅速扩大了市场占有率和经营收入。在竞争乱象中，拍拍贷公司坚持不碰政策红线，坚持不垫付、不做线下交易，以至于这家最早的P2P网贷公司的交易额一度远远落在众人之后，营业利润也不高。

让人感到不解的是，拍拍贷作为一家盈利组织，为什么要做这种坚持？坚持的意义何在？我们希望通过拍拍贷公司的深入研究，回答上述问题。

## 一、背景——P2P网络借贷

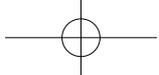
### (一) P2P网络借贷的缘起

Peer to Peer (P2P) 网络借贷是指“个人与个人间的小额借贷交易，一般需要借助电子商务专业网络平台帮助借贷双方确立借贷关系并完成相关交易手续”。<sup>①</sup>

“随着互联网的发展和信用环境的成熟，个人间直接借贷这一人类最早金融模式焕发出新的活力”。<sup>②</sup> 互联网的连接作用消除了时空限制，使数量众多的借款人与投资者能够建立

<sup>①</sup>引自百度百科：P2P金融，<http://baike.baidu.com/view/4821552.htm>

<sup>②</sup>引自《互联网金融报告2014——通往理性繁荣》，课程主持人：谢平



跨地域和跨熟人圈的联系，个人间借贷活动的发生范围被极大扩展。在这个背景下，基于互联网的 P2P 借贷应运而生。2005 年 3 月，世界上第一家具有 P2P 网络借贷性质的“Zopa”网站在英国诞生。

P2P 网络借贷不仅是个人借贷的互联网化，更深层次的意义是金融脱媒：它脱离了传统中介的支持，直接连接资金的需求者和借出者，将非熟人圈的大规模借贷行为纳入直接金融范畴，因而具有颠覆性的意义。这种去中介的借贷交易以极其灵活的交易方式，降低了交易时间成本和交易成本，大幅度提高了资金使用效率，并让利于借贷交易双方——“借款人可以获得更便利的信用融资渠道和更低借款成本，投资人可以获得比银行存款更高的回报。”<sup>①</sup> Zopa 模式一经推出便得到广泛关注和认可，迅速在其他国家复制。2007 年由拍拍贷引入中国，随即平台相继涌现，影响范围不断扩大，交易数额日益增长。

P2P 网贷的技术优势使得资金供求双方迅速匹配，快速成交，无论交易额有多小。P2P 网贷还可以帮助借贷双方得以突破传统借贷中的地域局限、人缘局限、资金局限，使得受益人群大幅度增加：使那些在传统金融中因交易成本过高而无法得到金融服务的小微企业、个人，可以在 P2P 网贷环境下得到便捷服务。有学者对比美国信用卡公司 Experian 的数据后发现，在美国 P2P 网贷平台 Prosper 上的借贷人群通常是其所属信用级别当中信用分数较低，不易获得传统金融服务的人群 (Freedman 和 Jin, 2008)，说明 P2P 网贷借助互联网，可以服务到更多群体，更具有金融的包容性。因此，P2P 网贷更具有普惠金融的性质。

2015 年 7 月，国务院将互联网 + 普惠金融列为 11 个“互联网 +”重点领域之一，P2P 网络借贷作为一种服务于小微企业和个人的网络借贷活动，成为发展中国普惠金融的重要力量。

## (二) 中国 P2P 网络借贷的发展<sup>②</sup>

2013 年被称为中国“互联网金融元年”。作为互联网金融中的佼佼者，P2P 网贷迎来了井喷式的发展，引世人瞩目。到目前为止，“中国上海的 P2P 网贷平台“陆金所”的累积交易规模已经位居全球第一”<sup>77</sup>，中国已超越美国成为全球最大的 P2P 交易市场。但是与国外相比，中国的 P2P 网贷平台倒闭“跑路”的数量也是世界首屈一指。从 2013 年下半年开始有大批平台倒闭或遭挤兑，P2P 网贷因此受到越来越多的质疑，被称为“野蛮生长”。

根据网贷之家发布的《中国 P2P 网贷行业 2014 年度运营简报》，2014 年全年累计 P2P 网络借贷成交额高达 3829 亿元，以月均 10.99% 的速度增长。2015 年 1 月 -7 月，累计成交量达到 3831.29 亿元。其中仅 7 月份 P2P 网贷全行业的整体成交量就达到 825.09 亿元，环比增长 25.10%，是去年同期的 3.8 倍。P2P 网贷全行业历史累计成交量已经达到 7660 亿元。同样迅速增加的是 P2P 网贷平台数量。2015 年 7 月底全国正常运营的平台 2136 家，环比上涨 5.32%。其中，7 月份新上线平台数量为 217 家。

但伴随着交易规模和平台数量的增长，P2P 平台频现挤兑、倒闭事件。2015 年 7 月新增问题平台 109 家，累计问题平台已经达到 895 家，而 P2P 网贷行业累计平台数量达到 3031 家 (含问题平台)，问题平台占比已经达到 29.52%。

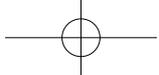
中国 P2P 网贷的发展速度之快与“跑路”事件之多，均创造了“世界第一”，这种“冰火两重天”的现象反映了行业发展的失序。不仅严重影响投资者信心，而且导致劣币驱逐良币现象。在这样的环境下，很多 P2P 平台纷纷“抱团”成立行业联盟进行自我约束，联手与问题平台划清界限，以求行业健康持续发展；另外，行业呼吁规范，呼唤法律法规的监管，使市场重拾对 P2P 行业的信心。

按照行业生命周期理论，目前国内 P2P 网贷行业正处于“幼稚期”向“成长期”过渡阶段：市场增长率仍然保持较高水平；“网贷平台主要致力于开辟新用户和占领市场”<sup>③</sup>；行业暂无明确监管，市场壁垒很低，可以自由进入和退出，因此也导致 P2P 行业鱼龙混杂。

<sup>①</sup>引自《互联网金融报告 2014——通往理性繁荣》，课程主持人：谢平

<sup>②</sup>注：此部分数据都来自网贷之家，<http://www.wangdaizhijia.com/>

<sup>③</sup>引自《2013 中国网络借贷行业蓝皮书》

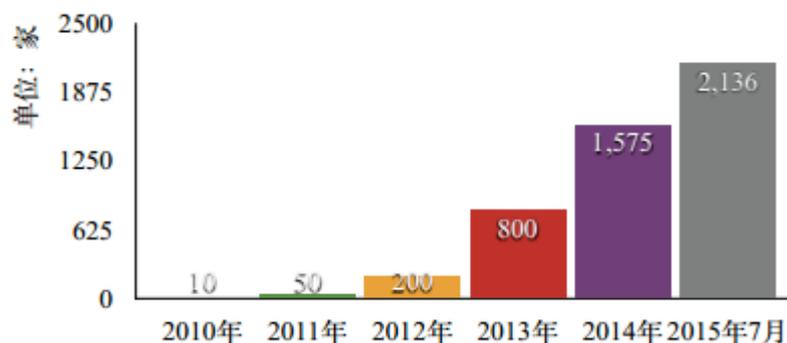


“监管将至”的消息不断出现，但监管落地的消息一次次“踏空”，这种监管政策的不确定也符合幼稚期的发展特点。但是从2014年开始监管细节开始向市场释放：划定了P2P发展四条红线，提出了监管的十大原则，强调了P2P风控机制。尤其是进入2015年，随着银监会普惠金融部的设立，《关于促进互联网金融指导意见》的出台，P2P行业将逐渐回归理性，进入洗牌阶段，从而进入成长期，迈向成熟期。

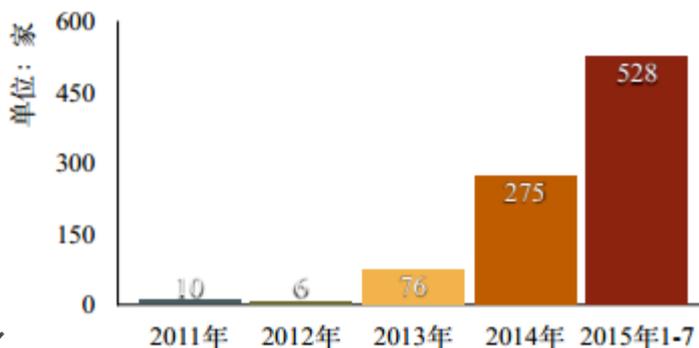
图表 11-1 各年网贷成交量



图表 11-2 各年网贷平台数量



图表 11-3 各年问题平台数量

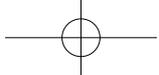


*Shenard Corp. Inc.* 家

与国内群雄竞争的局面不同，美国P2P借贷市场基本上完全被Lending Club和Prosper占领，其中Lending Club市场占有率接近80%。2014年12月12日Lending Club以50亿美金身价成为首个登陆纽交所的P2P平台，意味着其完成资源整合并确定了成熟的发展模式。

其实早期中美的P2P网贷行业“处于同一起跑线上，Lending Club成立于2007年，中国上海也出现了拍拍贷”<sup>①</sup>；2008年Lending Club在SEC登记，主动接受监管，为自

<sup>①</sup>引自“中国P2P行业已走7年，监管缺位严重拖后腿”，搜狐证券，<http://stock.sohu.com/20140821/n403638119.shtml>



身业务开展扫除了合规障碍，但中国直到现在还未形成具体监管标准；2014年 Lending Club 成功上市，而中国 P2P 平台上市前路漫漫。发展的分歧与两者根植的社会环境息息相关，很多条件在中国尚不具备，因此，中国 P2P 行业生长在不同的土壤中。

### （三）P2P 网络借贷的中国土壤

与国外比较，我国 P2P 网络借贷生长的土壤环境既是一片沃土，有长期金融管制留下的巨大市场发展空间，又是一片荒原，杂草丛生，缺乏管理，野蛮成长。对于 P2P 网贷行业来说，严重缺乏市场基础设施（法律、监管、社会征信体系）的保障。

#### 1. 缺乏健全的信息披露制度

P2P 网络借贷的实质是撮合借贷双方的资金供求需求，在撮合过程中帮助投资人准确识别借款人信用风险。为此，信息披露是第一要义。按照金融中的“原罪”推论，没有几个借款人愿意如实披露自己的全部信用信息，必须有强制规则。强制规则下的信息披露一方面可以通过法律规定实施，一方面可以通过社会征信体系实现。

就 P2P 网贷而言，欧美国家充分发挥司法健全和征信体系健全的优势。美国将 P2P 网贷借贷视作一种证券交易，归证监会（SEC）管辖。要求所有 P2P 交易平台必须进行全面的风险揭示，包括持续报告借款发行（相当于收益权凭证发行）说明书说明借款的具体细节，投资者随时可以在 SEC 的数据系统和网站查到这些数据。此外，所有借款人按照规定，需要提交第三方有公信力的征信机构（FICO）提供的信用评分，以帮助投资者迅速、客观地度量借款人信用风险。

我国目前的情况是，1）没有完善的有公信力的第三方征信机构提供的信用评价。国内唯一一家有权威的征信机构人民银行征信中心在 P2P 网贷平台起步后的相当长时间内，拒绝对 P2P 网络借贷平台提供征信服务。并且这家征信中心的征信记录覆盖率很低，仅占全国人口的 23%，信息内容匮乏，“公信”但没有“力”，信息披露只能依靠借款人提交的无法验证信息，真实与否依赖借款人的“觉悟”；2）没有明确的监管机构对平台交易信息披露做明确规定。监管机构缺乏严苛的信息披露制度和惩罚机制。

信息披露制度的严重不健全，特别是有公信力的第三方征信力量缺失，导致 P2P 平台无法建立自动化的审贷、定价和相应的风险控制模式，平台只能在借款人提供的信息基础上，尽自己所能提供信用评价（评级）供投资人参考，或者以其他方式为投资人提供风险保障。信息披露制度严重不健全的另一个严重后果是，助长了 P2P 网贷领域的金融诈骗行为。

#### 2. 缺乏监管

我国 P2P 网贷行业目前处于“三无”状态——无准入门槛，无行业标准、无监管法规。无准入门槛导致没有实力的平台只需几千元就可以开展业务；无行业标准，导致资金错配、资金池等高风险模式频频出现；无监管机构和条例，没有对信息披露的制约和责罚，导致平台跑路事件频出，而且投资者普遍维权难，投诉无门，诈骗行为审判无依据，并由此引发了一系列问题。

中外 P2P 发展土壤的巨大差异造成 P2P 在国内外演化出截然不同的模样，具体体现在 P2P 平台的商业模式以及其发挥的角色上。

### （四）P2P 网络借贷的模式变异

#### 1. P2P 的中国式改造

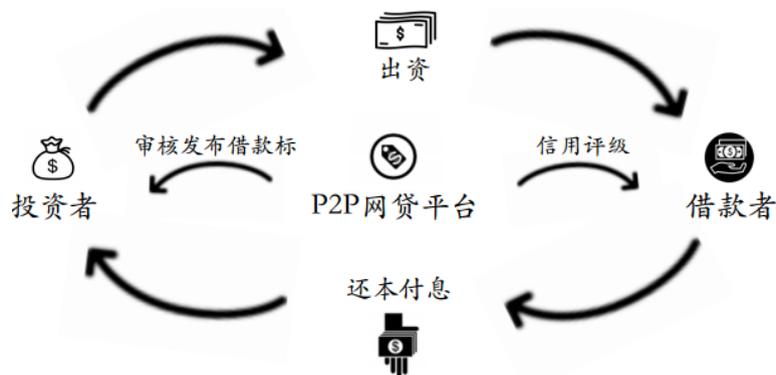
在 P2P 模式中，存在一个中间服务方——P2P 借贷平台，它为借贷双方提供直接公开的交易平台，使借款人避开了申请困难、程序复杂的银行借款方式。平台在交易过程中扮演信息中介的角色，“主要为借贷双方提供相互的信息交流、信息价值认定和其他促成交易完成的服务”<sup>①</sup>。在国外模式中，平台充当的都是中介人的角色，不介入借贷交易，收入来源

<sup>①</sup>引自《2013 中国网络借贷行业蓝皮书》



主要是收取中介服务费和管理费。在这种模式中，P2P 平台本质上是一个信息中介（图表 11-4）。

图表 11-4 P2P 网络平台交易流程

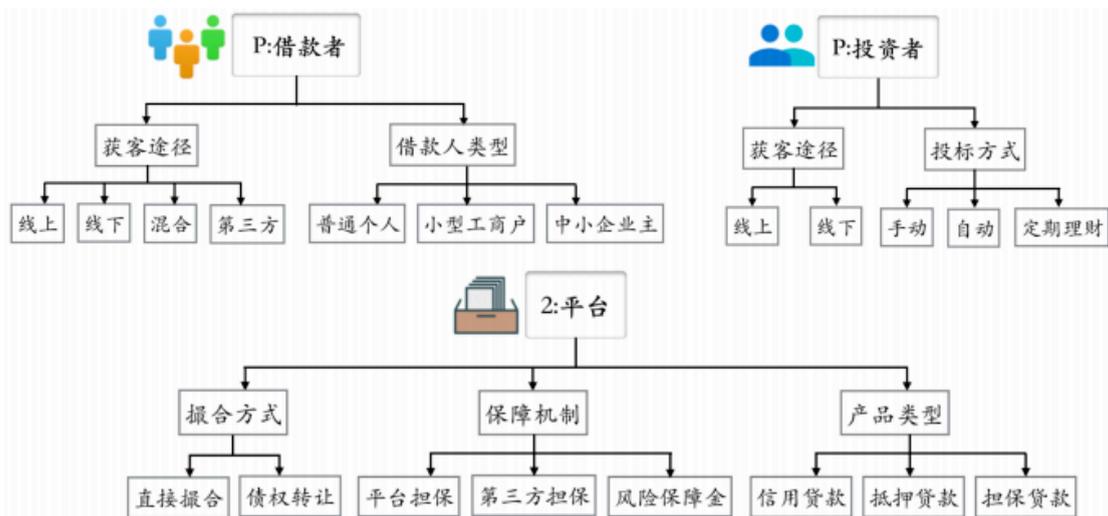


但是，中国的土壤环境使 P2P 网贷这个舶来品在落地生根的时候发生了变异：不再是简单的信息中介平台。

鉴于国内信用环境差，征信体系建设严重落后，监管缺失，不具备欧美国家开展 P2P 网贷的前期条件；也鉴于国内投资者对于理财具有普遍保守的心态，风险承受能力低，国内大部分 P2P 网贷平台为了控制风险和获取客户，开始花费大量人力和财力组建线下销售与风控队伍，与借款人面对面完成借款信息采集、信用信息核实等工作，或者依托当地分支机构或门店寻找潜在优质借款人。另外，平台为了吸引用户还推出投资者保障计划乃至本金担保承诺。这样一来，P2P 网贷平台不仅承担信息中介的角色，还承担了信用中介甚至资金中介的角色。这些 P2P 网贷平台发生了变异。

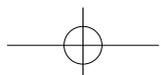
保障和担保模式可以迅速增加平台的交易量，2009 年红岭创投开创本金垫付模式，并凭借担保模在一段时间内成功领跑国内 P2P 行业。之后围绕着 P2P 业务主要环节，又衍生出多种细分方式。

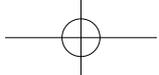
图表 11-5 我国 P2P 借贷业务各个环节的细分



资料来源：2014 中国 P2P 借贷服务行业白皮书

从上图可以看出，P2P 借贷主要环节出现了细分和差异化，这些环节类型的组合可以产生很多种业务模式。在行业中被广泛采用的业务模式主要包括传统模式，债权转让模式，保障模式和平台模式。



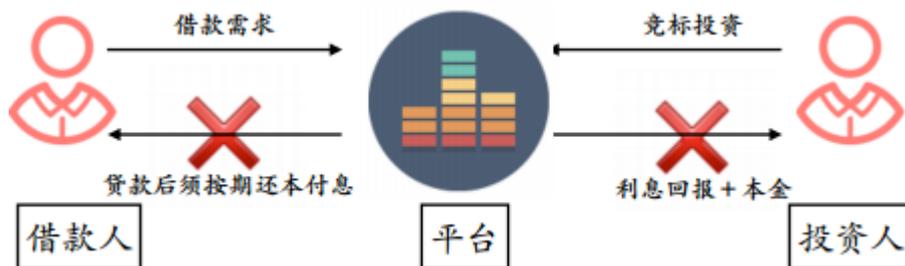


## 2. 主要模式介绍

### (1) 传统模式 (图表 11-6)

传统模式是个人对个人的纯线上模式，借款者自主发布贷款信息，投资者自行选择出借项目，平台作为中介，不负责交易成本和贷后的资金管理，同时不承担担保，投资者自身承担违约风险。

图表 11-6 传统模式



### (2) 债权转让模式 (图表 11-7) <sup>①</sup>

债权转让模式又称“多对多”模式，是指借贷双方不直接签订债权债务合同，而是通过第三方个人先行放款给资金需求者，再由第三方个人将债权转让给投资者。其中，第三方个人与 P2P 网贷平台高度关联，一般为平台的内部核心人员。P2P 网贷平台则通过对第三方个人债权进行金额拆分和期限拆分，将其打包成类似于固定收益的组合产品，供投资者选择。

图表 11-7 债权转让模式



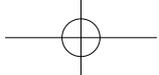
### (3) 保障模式 (图表 11-8, 图表 11-9)

中国不完善的信用体系使得投资者在准确评价借款人信用变得十分困难，而且互联网的虚拟性使得借贷风险进一步放大。为了迎合投资者，平台开启保障模式保证投资者的资金安全，按照具体办法，保障模式可以分为担保模式和风险准备金模式。

“担保模式是指 P2P 平台为了降低投资者的风险而提供的一种具有资金担保服务功能的借贷模式。在该模式下发生逾期违约后，投资者可以从资金担保方获得本金或利息补偿，从而降低或避免损失。”<sup>②</sup>按担保资金的来源可以将担保模式划分为 P2P 网贷自身担保和第三方担保两者模式。

<sup>①</sup>引自罗明雄：P2P 网贷三大模式之纯平台模式和债权转让模式，<http://stock.sohu.com/20140711/n402104734.shtml>

<sup>②</sup>引自《2013 中国网络借贷行业蓝皮书》

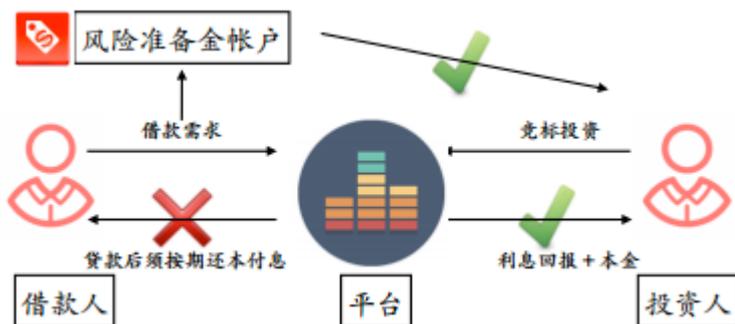


图表 11-8 担保模式



“风险准备金模式是指 P2P 平台公司建立一个资金账户，当借贷出现逾期违约后，平台将动用资金账户里的资金垫付剩余本金或本息，从而达到保护出借人的目的。资金的来源包括但不限于平台自有资金、借款管理费、投资者收益分成提取等。”<sup>①</sup>

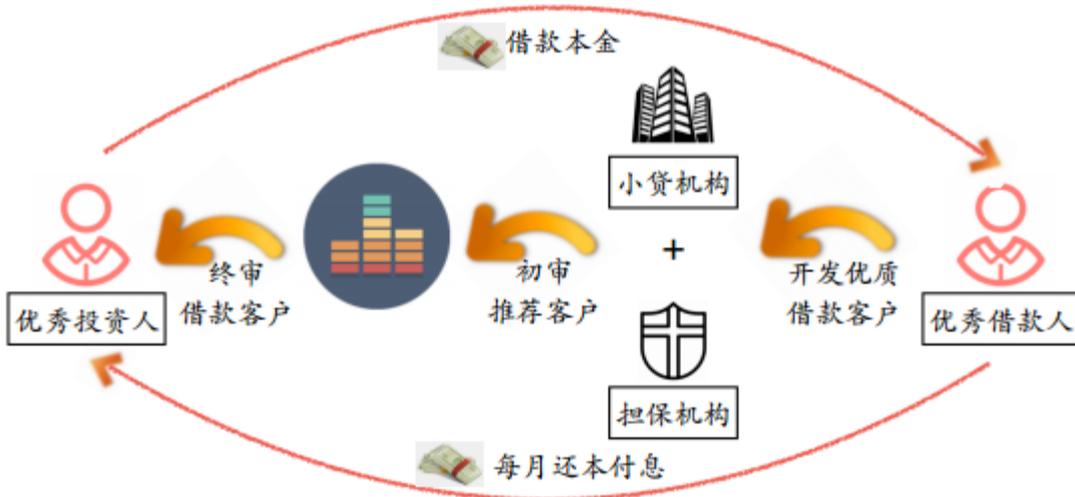
图表 11-9 风险准备金模式



(4) 平台模式 (图表 11-10)

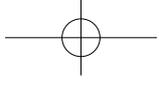
随着 P2P 发展，寻找借款人这项工作逐渐被独立出来，交由一些专业的小额贷款公司或担保公司完成，这种模式就是以有利网为代表的平台模式。“平台模式是指借款人来源于合作的小贷公司及担保公司，并由小贷公司及担保公司提供担保，平台不参与借款人的开发及本金垫付。”<sup>②</sup>平台模式最大的特点就是投资者不再直接对接借款人，而是贷款机构。

图表 11-10 平台模式



①引自《2013 中国网络借贷行业蓝皮书》

②引自《2013 中国网络借贷行业蓝皮书》



资源来源：网络借贷与中小企业融资

总体来说，P2P 网络借贷原本应该建立在高度个人信用建设基础上，但由于中国目前社会信用体系落后，金融监管缺位，导致大多数 P2P 网贷平台的商业模式发生了一系列变异，形成五颜六色的混合模式。

但是我们发现，在我国众多 P2P 网贷平台竞相改变商业模式的推陈出新中，唯有一家静悄悄的坚守，坚持做传统的平台模式，坚持不提供垫付和担保。她就是将 P2P 网贷平台带进中国的拍拍贷。拍拍贷被业界同行认为过于“理想化”，其发展也一直不温不火，被很多近几年才起步的平台轻松超越<sup>①</sup>。为何拍拍贷一直在坚守，坚守具有怎样的意义？我们希望深入其中得到答案。

## 二、拍拍贷的坚守

### （一）拍拍贷的发展历程<sup>②</sup>和运营框架

2005 年 Zopa 模式在全世界得到广泛的关注和认可，与此同时，拍拍贷创始人张俊发现一方面国内小微企业融资难，另一方面很多白领有钱但缺少投资渠道。在参考 Zopa 模式后，他与其他三位来自上海交通大学的工科生一起，于 2006 年创办了国内首家 P2P 平台——拍拍贷。创业初期的他们已经感受到互联网与金融结合的大潮，因此，也可以说是 P2P 模式选择了他们。

创业初期的拍拍贷也对商业模式也做了多方面探索。期初是依靠熟人相互介绍拓展业务，但效率不高，随后拍拍贷转向开放平台模式，即拍拍贷模式的雏形。起步阶段由于缺乏数据而且找不到合适的风险评估方法，拍拍贷采用了线下考察的模式。但这种方式成本过高，效率过低，且公司缺乏对信用风险的诊断经验。经历了半年艰苦摸索，以及对国外线上交易的详尽考察后，2008 年拍拍贷决定回到纯线上模式。从此该模式延续至今，不再变化。至于平台不承诺垫付本息，是拍拍贷在创业之初就定下的铁律。因此，“纯线上不垫付”可以说是拍拍贷的代名词。

按照纯线上不垫付的运营模式，有借款需求的客户首先向平台提交个人信息、借款用途信息等，拍拍贷在审核资料真实性并对违约风险做出评价后，将所有通过平台审核的信息发布在平台上，供有投资需求的客户选择，投资者最终确定贷款对象和贷款金额。借贷交易达成后，借款人必须按约定还款方式还本付息，投资人得到相应投资回报。如果借款人违约，平台不提供资金担保，投资者承担全部违约损失。在这个模式中，拍拍贷只作为单纯中介平台进行信息发布和信用甄别，不承诺担保，保留了 P2P 网贷的本来面貌。

图表 11-11 拍拍贷的发展历程



①到目前为止，我国坚持传统模式且规模较大的 P2P 平台也只有拍拍贷一家，而采用各种形式进行担保的平台占比在 99% 以上。

②发展历程由《对话网贷人：第七期》整理而成，<http://www.wangdaizhijia.com/news/fangtan/17292.html>

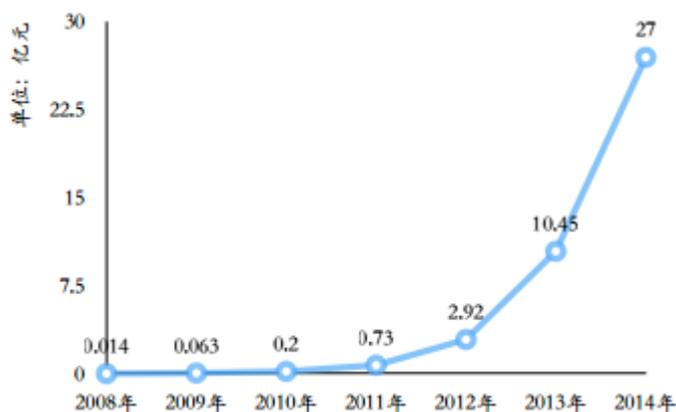


资料来源：拍拍贷官网：拍拍贷大事记

## （二）拍拍贷的发展现状

拍拍贷在 7 年的发展历程中，交易规模做到了连续 5 年维持 200% 以上的增长速度，2013 年交易规模超过 10 亿元，2014 年达到 27 亿元，实现增速 158.36%。2015 年第一季度报告显示，拍拍贷第一季度累计交易量实现 4.8 亿元，同比增长 274%，创平台季度成交量新高。此外，平台交易的活跃度在提高，2015 年第一季度成功投资笔数 165 万笔，成功借款笔数 9 万笔。拍拍贷的业务覆盖全国近 78% 的县市，并且平台用户地域分布平均、分散。拍拍贷注册用户达到 600 多万，成为行业内最大的在线交易用户群体。

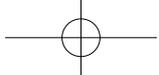
图表 11-12 拍拍贷的各年交易规模



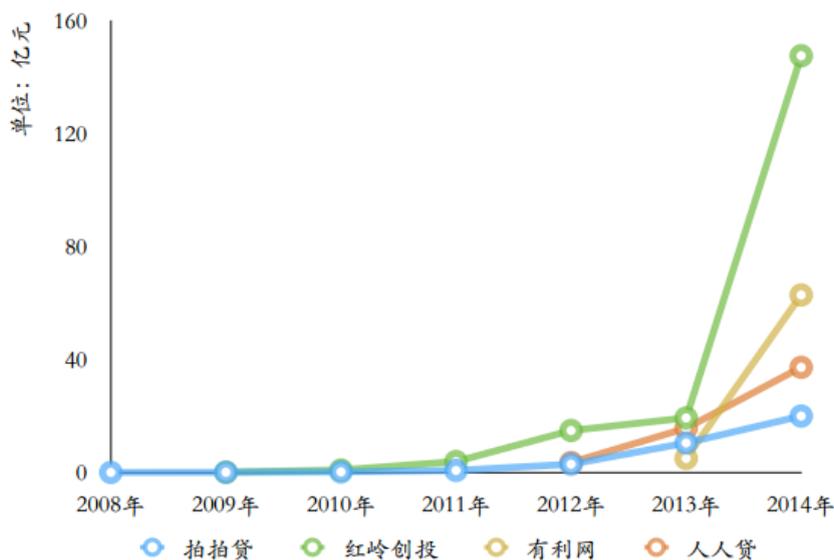
数据来源：艾瑞咨询报告，拍拍贷官网和 2015 第一季度报告

从自身发展状况看，拍拍贷做的相当成功。但是作为中国 P2P 网贷平台第一人，也作为保持原生态商业模式的仅此一人，拍拍贷在行业中处于怎样的发展水平？在图 13 中，我们对比了不同模式的代表平台的交易规模。红岭创投采用担保模式，在 2014 年的交易金额达到 147.74 亿元；有利网通过与小贷公司合作，在经过短短两年的发展后，交易金额达到 72.92 亿元；创立于 2010 年 4 月的人人贷采用的是风险准备金模式，成交量达到 37.28 亿元。另外，采用债权转让的宜人贷于 2013 年成立，截止 2015 年 2 月份累计放款金额为 30 亿元，而平台累计交易促成金额在 5 月份已突破 50 亿元。作为国内第一家 P2P 平台，在发展 7 年后的 2014 年交易规模才突破 20 亿元，在 P2P 市场的吸引力已经大大削弱，地位迅速滑落，与其他平台相比可谓成长缓慢。还有媒体描述拍拍贷为“长不大”的拍拍贷。拍拍贷的不利发展使得其他 P2P 平台做出相应的思考和改变，纷纷通过模式改造吸引了更多投资者参与，交易量在短期内迅速扩大。“而拍拍贷的团队，则像一群略显落寞的理想主义者，坚守在自己的理想国中。”<sup>①</sup>不过，他们凭借独特的坚守受到资本的追捧和肯定，2015 年 4 月拍拍贷正式宣布完成 C 轮融资，再次成为国内 P2P 行业首个完成 C 轮融资的平台。投资永远是看未来，拍拍贷吸引机构投资很重要的原因是因为平台的可持续性以及可扩展性，这也许就是坚守的意义。

<sup>①</sup>引自“拍拍贷历劫记”，中国企业家网，[http://www.iceo.com.cn/com2013/2014/0221/277828\\_4.shtml](http://www.iceo.com.cn/com2013/2014/0221/277828_4.shtml)



图表 11-13 四大平台历年交易规模



数据来源：有利网 2014 年度报告，艾瑞咨询报告，2013 中国 P2P 借贷服务行业白皮书，人人贷官网

### 三、坚守的意义

所谓坚守，就是拍拍贷在其他国内较为知名网贷平台纷纷通过担保等各类形式承诺平台垫付时，仍在坚持 P2P 借贷中介的本质。但平台坚持不介入交易、不赔付本金的做法也令拍拍贷陷入“长不大”的怪圈。作为孤独的坚守者，拍拍贷走过了 7 年多的岁月，并且不断受到资本市场青睐，目前已成功完成 C 轮融资。投资者究竟看好拍拍贷的什么？其价值何在？

对此，我们将从坚守的经济意义和社会意义进行梳理和分析，以了解拍拍贷坚守的意义所在。

#### （一）坚守的经济价值

##### 1. 坚持不垫付

##### 1) 真正的“定心丸”

拍拍贷坚守的线上不垫付模式是真正属于互联网金融的未来模式，它保留了 P2P 的原始面貌。拍拍贷不介入交易过程，投资者需要自己承担逾期和坏账的风险，因此平台避免了因垫付功能为产生的系统风险，因此平台几乎没有经营风险，生命力顽强<sup>①</sup>。

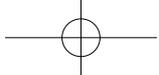
与不垫付模式相对应的是垫付模式：当借款人出现违约时，投资者可以从平台或从第三方担保公司获得本金保障。“本金垫付承诺”的宣传口号，就像一颗“定心丸”，俘虏了很多投资人的心：投资者不用承担任何风险，也不必花费大量精力对借款人进行风险判断。这个做法一下子就抓住了市场的焦点，也因此迅速崛起。“那么，这样的“定心丸”是否真的让人定心呢？”<sup>②</sup>

2009 年红岭创投开创了本金垫付模式，但红岭创投的创始人周世平说：“‘本金垫付’其实是一把‘双刃剑’，一方面实现了为出借人保本，但另一方面却增加了网站自身的风险”，因为原本投资者承担的风险转移到了平台或者担保公司上。当平台自身不能抵御风险，违约率超过其赔付能力时，平台会因此倒闭。2014 年 8 月，广州金山联纸业老板疑跑路事件<sup>③</sup>使

<sup>①</sup>拍拍贷于 2011 年 7 月 4 日也启动了一项所谓本金保障计划，但该计划条件极其严苛，首先，保障对象不是整笔贷款，而是坏账额大于回收额的部分；其次只对成功投资 50 笔以上，每笔贷款额不超过 5000 元，并且每笔贷款额不超过借款标的金额 1/3 的投资者提供保障。由于条件苛刻，满足保障计划的人寥寥无几。推出本金保障计划以后的 8 个多月内，只有 4 位用户触发了本金保障的条件。该保障计划的实际上是一项奖励计划，目的是鼓励投资人做小额分散投资。

<sup>②</sup>引自 P2P “本金垫付承诺” “定心丸”未必定心，网贷新闻，<http://www.wangdaizhijia.com/news/guonei/4797.html>

<sup>③</sup>引自“广州金山联老板跑路调查”，<http://finance.eastmoney.com/news/1355,20140901418596190.html>



红岭创投平台形成 1 亿元的坏账金额，坏账金额创 P2P 网贷纪录。按照本金垫付的承诺，红岭创投为投资者兜底损失，形成巨大的财务压力。2015 年 2 月份，红岭创投平台的投资产品“安徽 4 号标”因为安徽森海园林公司资金周转困难出现 7000 万元违约，红岭创投不得不再次兜底，承担本息兑付。但是“兑付神话”并不总能实现。例如贷帮网，当面对一笔高达 1280 万元的逾期资金时，CEO 尹飞拒绝兜底，与其在网站风险揭示书对投资人“在一定条件下会回购债权”的承诺相悖。毁约的做法使贷帮网受到了舆论谴责。虽然平台拒不兜底避免了损失，但丢了声誉，最后也许会被迫出局。以上事件说明，承诺本金垫付的兜底做法大幅增加了平台承担的系统风险，可能给投资者带来更大的损失，而不是很好的保障措施。

互联网金融的本质还是金融，互联网这一工具并未改变金融的本质属性。P2P 网贷平台必须怀揣一颗对金融的敬畏之心。健康的金融产品依靠的是健全的风险控制体系，兜底表面上是为投资人挽回了损失，但实质上是平台风险管理出现重大失责。平台真正要做的事情是加强风险管理，为投资者提供安全的投资环境，否则翅膀永远都硬不起来。拍拍贷虽未向投资者承诺本金垫付，但平台因此安全性提高，投资者不必担心平台会停止运营倒闭甚至跑路，以至自己血本无归。

所以，拍拍贷作为一个纯信息中介，致力于为投资者提供准确、全面的信息，帮助投资者做出精准判断，完成资金借贷过程。投资者承担的风险都在个人掌握之中。这种做法看似短期内丢了市场，实则长期内赢得市场，是一种更健康更稳健的做法。就像最“危险”的地方往往就是最安全的地方一样，P2P 网贷平台给投资人真正的“定心丸”不是垫付，而是不垫付。

## 2) 吸引“聪明”的钱

市场充满风险和不确定性，在如何应对这些风险的时候，不同的人有不同的思考和行为。在不垫付的模式下，拍拍贷对每笔借款不做担保，投资者自己承担违约风险，因此不会轻易随大流，资金的流向会经过判断和计算，按照拍拍贷的说法，“拍拍贷的每笔成交都是出借人自己的智慧选择，所以在拍拍贷上流动的资金是聪明的钱”<sup>①</sup>。推动投资者具备风险识别能力，可以根据借款人披露的信息做准确风险判断。

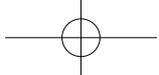
而在垫付模式下，投资者放弃自己独立思考和判断，把选择权让与平台，对每笔投资只考虑收益率的高低，缺少一层投资者的筛选机制。此外，高收益往往高风险，投资者在追逐高利率的同时，平台会面临更大的逾期和违约概率，承受更大的垫付压力，进而要求平台具有更强的风控能力抵御风险。当平台资金不足以覆盖坏账时，资金链将承受巨大考验。如果平台自身难保，给投资者的保障更无从谈起。

所以，拍拍贷的不垫付模式会挑选到更多有良好投资教育，有风险规避意识的投资者，过滤掉懒惰的投资者，吸引的是“聪明钱”。长远来看，不垫付模式会越来越好的运转下去，垫付模式会暴露出越来越多的问题。

## 3) 合规经营

虽然，P2P 网络借贷行业发展初期缺乏明确监管法规，但有关部门依然在不同场合呼吁 P2P 网贷只是一个撮合借贷的交易平台，存在一些不能触碰的红线。因此，虽然没有明确法律，但从业者对于政策导向还是基本清晰的。鉴于明确法律规定迟迟没有出台，踩红线者越来越多。直到 2015 年 7 月 18 日，市场期待已久的互联网金融行业监管政策终于落地：十部委发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》。随指导意见的出台，银监会对于 P2P 行业的监管细则也即将出台。按照指导意见，“个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资当提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。个人网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资”。“P2P

<sup>①</sup>引自拍拍贷不担保考验“钱的智商”，网贷新闻。



平台不得以自身为投资人提供担保：不得为借款本金或者收益做出承诺，不承担系统风险和流动性风险，不得从事贷款和受托投资业务，不得自保自融”。同时，最高人民法院也在时隔 24 年后重新发布对民间借贷的司法解释，明确了 P2P 网贷平台的信息中介性质。

对于 P2P 平台引入第三方担保公司的担保模式没有被否定，但是要求第三方担保公司受《中小企业融资担保机构风险管理暂行办法》的监督，必须有融资性担保公司的资质，并且担保责任余额一般不超过自身实收资本的 5 倍，最高不超过 10 倍，对单个担保人的融资性担保余额不能超过净资产的 10%。这些规定将一大批担保公司挡在 P2P 网贷平台之外，使那些依赖第三方担保为投资人保险的 P2P 平台面临担保不足的问题。

按照目前有 99% 的 P2P 网贷平台运作模式中有提供垫付、担保、信用增级内容的行业状况，随监管细则出台，将有一批踩“红线”的违规经营平台面临被淘汰的命运——或者整顿或者退出市场。当然，那些坚持合规经营的 P2P 平台也迎来了蓬勃发展的春天。

拍拍贷坚持做信息中介角色，不垫付、不担保，满足合规性，平台不承担系统风险和政策风险，走一条最稳健的道路。同时，还培育了一批坚持理性投资的投资者，体现了拍拍贷的智慧。

## 2. 坚持纯线上

划分 P2P 网贷平台模式的另一个角度是纯线上模式和线上线下结合模式。纯线上模式是指获客渠道、信审风控、促成交易、放款的全部流程都在互联网上完成。目前国内大部分 P2P 平台正与这种模式渐行渐远。主要原因是国内征信体系不健全，个人信用状况难以判断，所以大部分 P2P 平台的线上工作只相当于国外 P2P 平台流程的一部分，用户获取、信用审核在不同程度上已经由线上转为线下。例如，大多数平台直接在各城市成立办事机构或开设分公司，还有部分平台采用加盟模式，让加盟商成为各地的业务操作员。拍拍贷没有这样做，她不仅坚持不垫付，而且坚持“纯线上”，即坚持在线上完成全部操作流程。到目前为止，我国 P2P 网贷平台中明确表示不做线下业务的只有拍拍贷一家。为什么拍拍贷要坚持纯线上业务？我们从用户获取和信用审核两个角度来考察这种坚持的意义。

### 1) 信用审核

拍拍贷是利用线上的大数据风控模型完成信用审核工作的。但是，大数据风控建立在数据积累基础之上，在有公信力的第三方征信服务基本缺位的情况下，拍拍贷发展初期面临缺乏数据的问题。但即便如此拍拍贷仍然坚持风控要从线上走，之所以这样做，是因为线下调查成本太高、缺乏经验以至于效果不理想。在这段时期，拍拍贷的线上审贷工作更强调对借款人信息做定性而非定量分析，以避免出现太多问题。随着可获取公开数据信息的增加，以及自我积累的客户信息增加，拍拍贷的信用风险评价手段逐渐从定性分析转向定量分析。

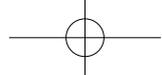
与拍拍贷不同，很多 P2P 平台面对缺乏社会征信服务的问题时，纷纷将信贷审核的工作转至线下，与借款人面对面交流，完成借款信息采集、信用信息核实等工作。这种方式可以将风险控制在较小的范围内。但是涉及环节多、参与人数多，不能标准化处理，很大程度上依赖审核员的个人经验。这种依赖个人的方式成本偏高，且不能保证质量。对于 P2P 网贷平台来说，不是最佳模式。相反，依赖数据模型的贷款风险评价方式尽管在数据量有限下不准确，但随着用户量累积和交易记录累积，系统对用户风险的判断会越来越准确。

所以从信用审核的角度看，P2P 网贷平台坚持纯线上的价值，在于“坚持”两个字。

### 2) 用户获取

P2P 网贷平台的交易规模至关重要，没有规模就无法覆盖成本。在中国居民储蓄迅速增长、潜在投资人（出借方）很多的情况下，拓展平台交易规模的核心就是拓展借款人规模，增加对借款人的用户获取（获客）量。

在纯线上模式下，对借款人的开发也是在线上完成。由于获取借款人的关键在于尽可能为借款人提供快速低成本融资服务，而纯线上比较线下模式，在人工成本上可以降低很多（批量经营）、在审核时间上可以缩短很多（使用大数据分析模型可以迅速完成对借款标的信用审查、核准、上线过程），在拍拍贷的平台上，如果用户积极配合，几分钟就可以完成整个



流程。因此，纯线上模式有助于满足客户低成本高效率的融资需求，在获客方面具有一定的优势。但缺点是获客时是被动等待而不是主动出击。

在线下模式中，P2P 平台通过各地网点人员进行营销。这种主动出击的方式有助于挖掘有借款需求的客户，尤其是大额客户，实现业务量迅速扩张。缺点是人员成本、店铺成本以及管理成本因此大幅度提高。为了覆盖增加的运营成本，平台要么提高交易的收费标准，要么提高单笔借款金额实现规模效应。但这样一来，P2P 平台借贷的单笔交易金额会提高，不是小微借贷，而是中大额借贷，其性质发生了变化，从小微金融转向传统金融领域。这个结果不仅会形成 P2P 网贷平台与传统银行业的竞争，还因为单笔借贷额度加大增加了平台的信用风险。

拍拍贷不走线下获客的路子，避免形成臃肿的线下团队和高昂的运营成本，坚持纯线上获客。这个做法使其能够将运营成本控制到 2% 以下，成本降低使其可以让利于平台上的交易者，增加客户量。而且随着用户规模大的扩大，规模效应会使得成本的优势更加明显，形成良性循环。

纯线上获客模式的优势除了降低成本和提高放款速度以外，还有客户粘性高以及员工边际贡献度大的优点。从客户粘性看，随着行业竞争愈演愈烈，比起客户数量，“客户粘性是成为平台价值的重要衡量指标”。<sup>①</sup>显然，将拍拍贷的线上获客模式与线下获客模式比较，那些由借款人自发选择进来的客户比被营销员积极游说进来的客户，具有更强的客户粘性。至于员工边际贡献度，纯线上模式可以通过系统的批量化操作处理交易全流程，大大减少员工数量，提高员工的边际贡献。目前，“拍拍贷平均每个员工每月可以贡献近 50 万元的交易量（撮合成功的贷款规模），而线下为主的 P2P 公司月人均贡献交易量约在 4 万元”<sup>②</sup>。由此可见拍拍贷模式是效率最高的 P2P 模式。建立如此一套操作系统必然会发生大量研发成本，但是一旦规模做大之后平均分摊到每个用户身上的成本就足够低了。

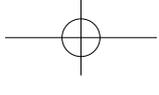
根据以上分析，我们发现对于线上线下孰优孰劣的问题，不能简单从获客量多少下结论。采用线下模式的宜信，2013 年的成交规模达到 300 亿元左右，而采用线上的拍拍贷成交量仅有 10 亿元，显然拍拍贷远不及宜信。但从交易成本看，宜信的成本肯定会高于拍拍贷。而高交易成本会驱动平台有做大额交易的倾向，偏离小额交易。这不符合政府政策导向，也加大了经营风险。如果把眼光放得长远一些，我们更看好拍拍贷采用的线上业务模式。因为该模式更能发挥互联网平台交易的优势，只要坚持，就能久远。

图表 11-14 线上模式与线下模式核心特点

业务环节	用户获取	风险控制	交易成本	政策风险
线上	1.易于用户规模拓展及精准营销； 2.用户数据可追溯，可积累； 3.易于长期用户教育与粘性提升。	1.掌握交易数据与流水，易于数据及可控经验积累； 2.提升风控效率与精准性，降低人员道德风险； 3.受数据规模及维度制约。	1.节省人力成本，运营成本等； 2.批量化操作，提高效率，易形成规模化效应。	1.第三方平台防触政策红线。
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。	1.传统风控模式风险低； 2.容易产生道德风险； 3.周期相对较长； 4.无法自己掌握核心数据。	1.涉及过多线下环节，成本高，使 p2p 失去普惠性。	1.容易碰触政策红线：非法吸收公存款以及非法集资。

<sup>①</sup>引自“易通贷：用户粘性是投资人选择 P2P 平台新指标”，中国商业电讯，[http://www.prnews.cn/press\\_release/118967.htm](http://www.prnews.cn/press_release/118967.htm)

<sup>②</sup>引自“P2P 模式再争辩：拍拍贷力挺纯线上”，你我贷，<http://www.niwodai.com/view-xindai/article-fe602162536.html>



资料来源：艾瑞咨询报告《P2P 小额借贷典型案例模式研究报告》

拍拍贷坚持不垫付、坚持纯线上的运作模式，看起来发展速度慢，也看起来很保守、很平淡。但它的模式受外部环境影响较弱，基本依靠内生用户的粘性和数据积累，增长缓慢但具有后发优势。拍拍贷选择的是一条“走的更远，走的更稳的路”。拍拍贷的坚守，换来的是最有后发优势的广阔前景，这也许就是投资人看到的拍拍贷价值。

## （二）坚守的社会意义

### 1. 践行普惠金融

互联网技术的发展降低了企业供给的边际成本，改变了供给曲线，让供给曲线与需求曲线相交于远尾，颠覆了经济领域中的 2/8 原则，为小本生意创造了极大的盈利空间。P2P 网贷行业正是利用了长尾效应，专门做服务于小微企业和个人的小微金融交易。但也正是这个客户群体被传统金融遗弃，是普惠金融的服务对象。所以，P2P 网络借贷的服务对象，就是普惠金融的对象，P2P 网络借贷做的是普惠金融的事情。

拍拍贷将自己的平台用户定位为“丝”用户群体，致力于让没有信用体系的人群更容易地借到钱，将放贷额集中在几千元到几万元的区间。2013 年拍拍贷单笔平均借款额为 1.1 万元，87% 的借款标金额在 1 万元以下。2014 年，单笔借款数字还在继续下降。据张俊介绍，2014 年拍拍贷的单笔平均贷款约为 6000 元。

中国小微金融领域市场巨大，是一片蓝海。从人民银行征信中心的数据可以推算出，目前能够得到银行信贷服务的人口只占全国总人口数的 23%，这个数据大致说明小微金融市场的广阔性。拍拍贷早在 8 年前就意识到这一巨大的市场空白，并先行进入，进行微金融服务。拍拍贷在实现其经济利益的同时，也帮助被传统金融排斥的人群获得金融服务，践行了普惠金融的理念。更加可贵的是，拍拍贷通过坚持纯线上的商业模式控制成本，避免因线下操作带来的成本压力而不得不提高贷款额度，改变服务群体性质的问题，坚持下沉，始终触及底层社会群体。在 2015 年 7 月 22 日召开的中国互联网大会暨首届中国普惠金融大会上，“拍拍贷因其 8 年来坚持纯线上个人无抵押小额信贷服务，践行普惠金融的理念，荣获大会颁发的 2015 年度“互联网+”普惠金融优秀案例大奖”<sup>①</sup>，其为普惠金融服务做出的努力得到了充分肯定。

### 2. 教育投资者

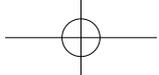
我国 P2P 网贷生态圈中有 4 大参与主体：监管层、平台、借款者和投资者，其中投资者主要是非专业的个人。我国的个人投资者普遍存在投机心理强、风险意识差的特征。在教育投资者提高风险意识，做理性投资方面，拍拍贷是一个践行者。

拍拍贷 CEO 张俊认为，“不担保是为了吸引‘聪明钱’。‘聪明的钱’能够做出趋利避害的选择，能够做正确的事，在获利的同时对公司、行业、经济起到更多正面的作用。”拍拍贷希望借此倡导一种市场机制，教育投资者学会控制风险，同时严格控制平台的整体风险。例如，拍拍贷在 2011 年 7 月 4 日启动一项本金保障计划，承诺对那些成功投资 50 笔以上，每笔贷款金额不超过 5000 元并且小于借款标的金额 1/3 的投资人给予奖励（对坏账超过回收额的部分给以补偿），以教育、鼓励投资者做小额、分散的投资操作。分散投资是投资界的铁律，拍拍贷经过大数据分析发现，只要满足以上条件，做到投资足够分散，很少有人出现亏损。“该计划推出后 8 个多月内，只有 4 位用户触发了保障的条件”<sup>②</sup>，说明小额分散投资的原则卓有成效。

张俊认为，如果说 8 年前拍拍贷担负着普及理财知识任务，那现在任务转变了，“要通过本金保障的分散投资条件来培养用户的分散投资理念，做聪明的独立理财人”。通过图表

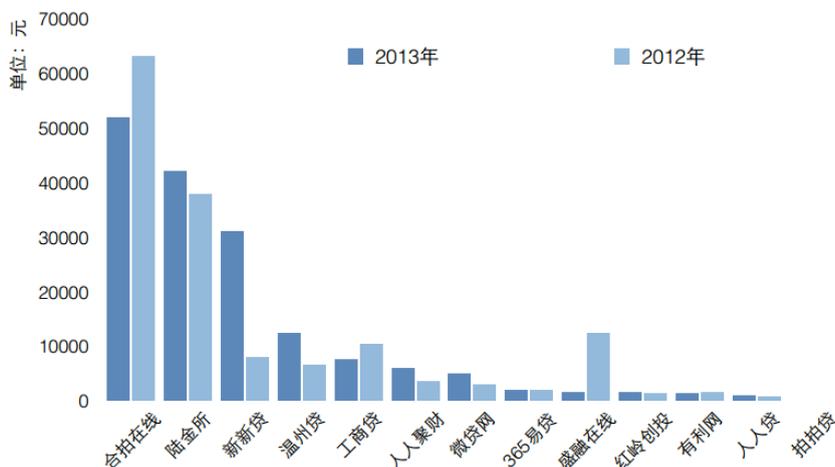
<sup>①</sup>引自“中国互联网大会召开，拍拍贷 8 年践行普惠金融获优秀案例奖”，搜狐

<sup>②</sup>引自“本金保障计划续”，拍拍贷官方新浪博客，[http://blog.sina.com.cn/s/blog\\_70f2dea10100y5ym.html](http://blog.sina.com.cn/s/blog_70f2dea10100y5ym.html)



11-15 中单笔投资金额分布状况我们可以看出拍拍贷平台的投资者有更强的分散化投资意识。

图表 11-15 13 家平台平均单笔投资金额



数据来源：中国 P2P 借贷服务行业白皮书

投资者教育任重道远，P2P 网贷平台在组织直接借贷的金融交易活动中，一方面通过完整地信息披露，让投资者全面、系统地了解拟投资对象，准确把握投资风险，另一方面倡导用户分散化投资，从而降低风险，实现自我保护。事实上，教育投资者做一个智慧的投资者比平台任何形式的保证都有用。

## 四、对坚守的支撑

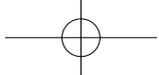
作为孤独的坚守者，拍拍贷在中国背景下践行传统 P2P 模式，一路走来十分艰辛。除了对理想的执著追求外，支撑拍拍贷坚守下来还必须有“硬件”的支持，这个“硬件”就是拍拍贷基于大数据的风险控制体系。

拍拍贷坚持纯线上，意味着放弃从线下辨别借款人信息的真实性。在缺乏有公信力的第三方征信资料的情况下，线下辨别是一个相对较好的信用风险识别办法。但拍拍贷考虑到成本过高和人员经验不足，放弃了该方法，坚持纯线上。代价是，扩张速度不能过快，风险识别的准确度相对不高。

在坚持纯线上的初期，拍拍贷对任何借款人都采用同样授信额度标准——首次授信最高借款金额 3000 元，无论他 / 她的信用评级如何。经过一段时间的用户信用积累后，慢慢增加放贷额度。最初的风控偏定性分析标准，例如已婚比未婚信用好，女性比男性信用好等。公安部 2009 年对外开放数据后，可以从网上获取的公开数据越来越多，在积累了足够多数据后，拍拍贷的风控转向定量分析标准。在定量分析阶段，系统可以直接进行审核、评分，在此基础上定价、定额度。低信用评分的用户批准的借款额度低，借款利率高。

定量为主的风险控制要求有大数据支撑以及与之相应的信用风险控制体系，坚持纯线上的拍拍贷始终致力于基于大数据的风险控制系统建设。经过多年累积，“拍拍贷的风控系统已经形成由反欺诈系统、信用评级系统、基于信用评级的风险定价系统三个子系统构成的风控体系。”<sup>①</sup>

<sup>①</sup>引自“解密拍拍贷风控术”，第一财经日报，<http://www.yicai.com/news/2014/08/4009094.html>



### （一）基于大数据的风控思路

借贷交易中，风险控制的核心是对借款人的信用风险进行识别和评价。对此，拍拍贷的基本思路是，首先基于一些假设来判断借款人的信用资质，然后在不断积累数据的基础上，逐渐提高假设和模型的精确性。当用户违约后，平台会搜集其尽可能多维度的信息，并假定具备这些特征的借款人是高风险人群，随后通过平台积累的该借款人多次放贷还贷信息，检验本次违约与借款人信用风险的关系，进而对风控模型的精准性做持续优化。

图表 11-16 拍拍贷风控思路



上述环节中有三个关键部分，首先是能够获取用户多少维度的信息，这与信息技术水平有很大关系；其次是数据规模，数据规模由用户规模决定。有了用户才会有数据，才会有更准确的评级，有了更准确的信用评估可以吸引更多的用户，因此就有了正向循环。整个风控体系在正向循环的动态调整过程中不断优化；最后是分析方法，也就是建立怎样风险评估模型分析用户信用状况。

### （二）大数据来源

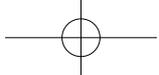
大数据是拍拍贷风控体系的基础。基于此，平台才能根据一流算法、发挥顶级数据挖掘和分析能力，形成基于大数据的风险控制优势。拍拍贷的数据来自用户自我提供和用户授权平台收集两个渠道。

用户在拍拍贷平台上提出借款申请时，需要提交注册信息，并授予平台权限去检索他的个人信息。在检索信息方面，拍拍贷与公安部身份证信息查询中心、工商局、法院等全国十几家权威的数据中心合作，以及与淘宝、敦煌网等电商平台合作，共享用户信息。另外，拍拍贷利用搜索引擎收集借款人散落在互联网上的碎片化信息，例如网络行为轨迹，社交网络行为，消费记录等。具体如论坛发言，微博粉丝数量，发布内容，关注对象，登陆拍拍贷网站的习惯，注册时的填写速度等等。目前拍拍贷一个借款人的平均参考因素（信息）有 400 多个，高者达 2000 多个。在信用审核中，拍拍贷首先通过权威数据中心核准借款人真实姓名和身份信息，再利用多维度信息按照自建风控模型进行信用考量和评估。

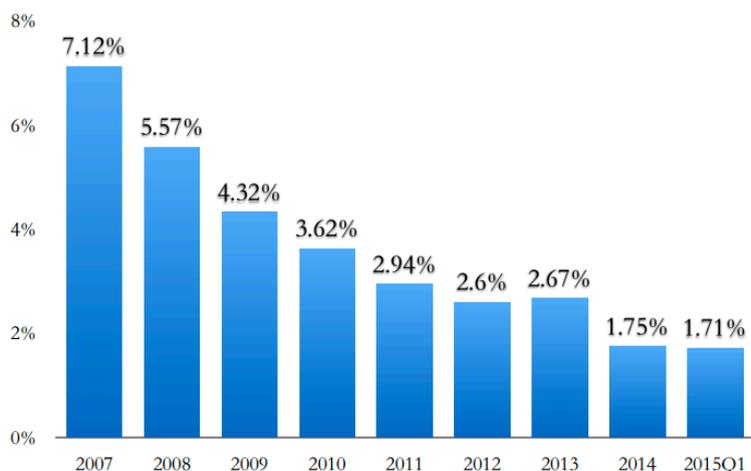
为了积累大量数据，拍拍贷高度重视平台用户规模扩张，因为可以借此做数据分析。截至 2015 年 6 月 30 日，拍拍贷服务人数已经达到 642 万，是整个行业中用户规模最大的第一家平台。

### （三）基于大数据的风控系统

关于建模方法，拍拍贷经历了从 case by case 分析，到回归分析方法，再到根据人群细分建立 18 个模型的变化。根据选择的细分模型，可以对任一借款人进行信用评估。据拍拍贷介绍，这个模型的准确度相当高。目前拍拍贷平台的坏账率大约只有 1.7%，主要归功于这个模型。从图表 11-17 中可以看出，拍拍贷已经形成了有效的风险控制体系，平台的逾期率大幅降低。

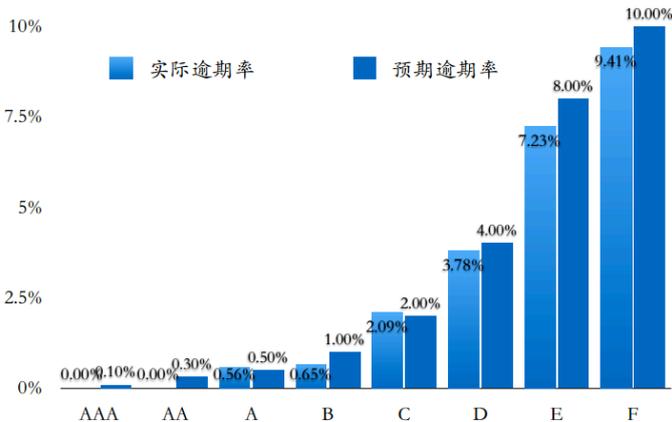


图表 11-17 拍拍贷平台逾期率情况



数据来源：拍拍贷 2015 年第一季度报告

图表 11-18 实际逾期率对比魔镜系统预测值



数据来源：拍拍贷 2015 年第一季度报告

2015 年 3 月 24 日拍拍贷正式发布风险控制系统“魔镜风控系统”<sup>①</sup>，拍拍贷称此次发布的“魔镜风控系统”占据了三个第一：行业内第一家以大数据风控模型为核心、行业内第一家能够预测每一笔借款的违约率、行业内第一家能够基于风险评估相应地定价。魔镜基于注册用户 600 万，活跃用户占 15% 累积的近 40 亿条数据开发而成。拍拍贷实时更新记录每个借款者 2000 多个字段的信息，从中层层筛选，提炼出能够预测一个人信用的信息维度和信息变量，最终生成针对每个标的的风险评级。基于大数据技术，该系统可以做到对每一笔借款给出一个相应的风险评级，预测逾期率，并根据风险评级形成风险定价，以保证与风险对应的收益。经过几个月的检验，到目前为止，预测的结果与真实情况基本相符，真实结果没有超出预测范围（图表 11-18）

随着用户数量不断增加，可以有更多数据量和更多数据维度用来完善魔镜系统，使其提供更精准的预测，产生更广泛的应用价值。事实上，魔镜系统的开发是被“逼上梁山”，如果中国存在一套类似 FICO 的有公信力的第三方信用评分系统和征信服务，拍拍贷这些苦苦坚持的 P2P 网贷平台可以节约更多的人力物力做平台该做的事情，在 P2P 网贷的路上走得

①引自拍拍贷发布“魔镜”大数据风控系统，搜狐证券



更远、更好。拍拍贷这些 P2P 网贷公司自力更生开发出卓有成效的风险评估系统，既是他们的荣耀，也是小微金融领域以及普惠金融事业的悲哀。如果从全社会的角度看，社会征信体系的落后加大了小微金融的运作成本，而且造成社会资源的浪费。

## 五、坚守的未来——拍拍贷向何处去？

经过长达 8 年坚持，拍拍贷这个孤独的“坚守者”脚下的路日渐平坦。但是，竞争环境依然是残酷的，这个被认为过于理想化的坚守者，接下来的路要怎样走？值得我们关注。

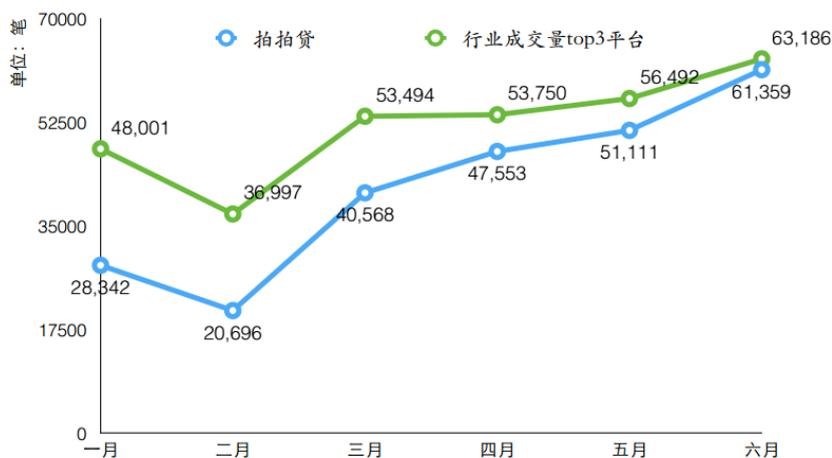
### （一）厚积薄发

尽管过去 8 年里拍拍贷发展缓慢，但进入 2015 年，拍拍贷的交易量迅速放大。根据拍拍贷最新数据显示，进入 2015 年以来，拍拍贷的交易量呈现几何级递增态势，单月交易量从 2 亿到 3 亿的突破仅仅历时不到 3 个月。6 月份单月成交额首度突破 3 亿元，创平台成立以来单月最高交易量，实现同比增长 244%，环比增长 24.56%，环比增长速度远远超过全行业的 8.19%，也高于同行业的红岭创投、鑫合汇、Ppmoney（环比增长分别是 -6%、20%、2.8%）<sup>①</sup>。拍拍贷的坚守开始绽放果实了，厚积欲薄发。

值得注意的是，“拍拍贷平台借款申请笔数位居行业之首，上半年拍拍贷共收到 143 万笔借款申请，审批通过 25 万笔借款，同比增长 248.6%，相当于每分钟发放 1 笔成功借款。与行业相比，拍拍贷上半年单月发标量已经几乎等于行业成交量排名前 3 平台的总和”<sup>②</sup>。

（图表 11-19）。在如此高效处理数十万借款申请能力的背后，是拍拍贷强大的自动化运营系统、魔镜风控系统和精准风险定价决策的共同支撑。6 月份行情初步检验了拍拍贷开发风控系统的能力和效率。“另一个领跑行业的数据是，上半年拍拍贷借款人规模超过 23 万，一家平台服务的借款人独占行业总借款人的 22%。”<sup>③</sup>另外，在 6 月撮合的 6 万笔借款中，有近一半的交易笔数贡献自新客户，这说明拍拍贷坚持纯线上发展客户的模式是有成效的。

图表 11-19 拍拍贷月发标量逐渐趋于行业 TOP3 平台总和



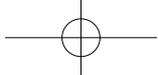
数据来源：拍拍贷半年报，网贷之家

此外，拍拍贷也推出多元理财产品（彩虹理财计划和快投工具）吸引投资人。彩虹计划每周发标 3 次，用户可预约投资项目，收益率根据投资期限依次递增。产品推出后，每次

①引自网贷之家 2015 年 7 月月报

②引自拍拍贷半年报，<http://www.ppdai.com/help/MediaReports187>

③引自拍拍贷半年报，<http://www.ppdai.com/help/MediaReports187>



近500万的资产包会在短短数分钟之内被迅速秒抢；快投工具可以帮助用户高效地分散投资；投资者的投资基金会通过系统根据一定算法自动分散投资到最多数百个标的。拍拍贷的线上不垫付模式在分散化投资的投资理念以及不断推出的投资产品下已经成为业内稳健投资的风向标，吸引了更多投资人涌入网贷市场。

## （二）互联网金融集团

我们发现，坚持不垫付，坚持纯线上，做原生态 P2P 网贷平台的拍拍贷，也在为自己设计超越纯粹 P2P 网贷平台的发展蓝图。拍拍贷拟突破单一 P2P 网贷业务，发展征信、资产生成、财富管理等业务，逐步成为一个互联网金融集团。在资产端，打算开发更多的借款产品，以及基于消费场景的应用，来服务借款用户；对于财富管理端，拍拍贷打算以个人信贷为基础，通过更加多元化的资产配置产品和极致的使用体验满足线上理财人群的需求；对于大数据征信端，拍拍贷已经将该系统独立出来，准备对社会提供征信服务，更大程度上发挥该系统的价值。

拍拍贷的远景规划也许是她坚守的必然结果。但无论商业模式怎样变化，拍拍贷的两个核心价值：做依托互联网、大数据的金融服务，做合法合规的金融服务，都是，且只能是她实现价值增值的基础。

## 六、对坚守的反思

拍拍贷是中国唯一一个在长达 8 年时间里坚持原生态运作模式（信息中介）的 P2P 网贷平台。可以想象，在中国这个社会征信体系严重落后，相关金融监管严重缺位的环境下，做原生态的坚守有多不易。作为第一个将 P2P 网贷引入中国的平台，看着一个个后来者通过模式创新从自己身边轻松越过时，拍拍贷的坚守有多艰难。

从拍拍贷的案例中我们得到以下两点结论：

### 1. 完善社会征信体系建设是保证中国 P2P 网贷平台健康发展的生命线

按照中央十部委签署的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的界定，P2P 网络借贷平台是撮合借贷双方实现个人间直接借贷的信息中介。但是，如果信息中介严重缺乏信息，其撮合下形成的金融交易就只能是投机而非投资交易了。

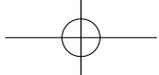
信息来自于何处，最直接的来源有公信力的第三方征信机构。美国 P2P 网贷平台之所以有快速发展，是因为它不用担心无处寻觅借款人的征信记录，发达的社会征信体系以及政府拥有的公共记录信息披露制度，保证可核实信息来源的便捷性。在这个意义上，包括社会征信体系以及公共记录信息在内的社会信用信息服务制度和披露制度是 P2P 网络借贷行业发展的基础设施。但是这个重要的基础设施在我国几近于零。

中国的社会征信体系发展严重滞后，人民银行征信中心经过近十年的发展，不过集中了其管辖职能覆盖下的各商业银行借贷信息。这个唯一的全国规模的征信中心不仅数据信息内容贫乏、覆盖人群少，而且缺乏服务意识。作为一家国家最高金融监管部门的下级机构，对自己究竟是政府监管部门还是一家征信服务机构的定位时时搞不清楚，这可以理解。但带来的代价是，由于迟迟不能为 P2P 网贷平台提供征信服务，迫使各平台自寻出路：或者踩政策红线，为投资人提供垫付、担保，以补偿信息缺乏带来的投资风险；或者自己慢慢开发征信系统，同时承担由此带来的成本。

因此可以毫不犹豫的说，中国 P2P 网贷平台的商业模式之所以大量出现踩政策红线违规行为，在相当程度上是社会征信体系建设严重滞后所致，也是中国政府主导征信体系模式的低效率所致。

我国征信体系建设的严重滞后使 P2P 网贷行业为此付出了沉重代价：提高了行业成本，加大了行业风险。如果社会征信服务不能有大的改善，这个专注于小微金融领域，致力于为小微企业和个人提供便捷金融服务的行业甚至会因此面临生存危机。在这个意义上，我们说社会征信体系建设是 P2P 网贷平台的生命线。只有加快社会征信体系建设，才能保证 P2P





网贷行业的健康发展。

## 2. 完善法律与监管是 P2P 网贷平台健康发展的保证

从 2007 年我国第一家 P2P 网贷平台出现开始直到 2015 年 7 月，长达 8 年的时间内，对于 P2P 网贷平台这种与钱、与投融资有直接关系的行业，一直是法律真空、监管真空。这本身就是十分危险的事情。没有监管的金融肯定会成为野蛮生长的金融，最终以泡沫破裂、给社会带来金融震荡、经济震荡告终。

P2P 网贷行业尽管没有走到这一步，但一直是险象丛生。缺乏监管、缺乏惩罚机制，使 P2P 网贷行业鱼龙混杂，任何一个人都可以轻易注册一个平台开张，也可以轻松将投资人的钱席卷而去，即所谓跑跑。截止 2015 年 7 月底，累积问题平台达到 895 家，7 月份新增问题平台 109 家，从问题平台事件类型上看，跑路类型平台占本月总问题平台数量比例为 57.80%<sup>①</sup>，以至于在社会公众眼中，P2P 网贷和诈骗跑路两个名字连到了一起。

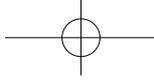
如同任何其他领域一样，法规与监管总是要滞后新生事物。我国监管部门没有很快出台监管法规，也是出于对互联网金融的审慎了解和观察。但法律监管真空中受损失最大的是那些真正愿意做好 P2P 网贷业务的创业者和企业家，以及像拍拍贷这类坚持不碰法律红线的坚守者。首先，法律与监管真空，使 P2P 网贷行业面临极大的政策风险，政策不确定会促成从业者的短期行为和投机行为；其次，法律与政策监管真空使守法者吃亏，长期下去，必然形成劣币驱逐良币的效果。十分庆幸的是，8 年之后终于等来了政府的行业指导意见，也为拍拍贷这样的守法者带来了希望。

但在庆幸的同时，我们依然对政府需要花费如此漫长的时间去观察一个金融创新现象，迟迟不建立相应法律规则感到遗憾，毕竟效率太低了些。与我们同时起步的其他国家如美国，在第一家 P2P 网贷平台出现后不到两年的时间就出台了明确的监管法规，我们却要等待 8 年，真的需要这么长时间吗？在大众创业、万众创新的时代，法律监管体系建设的低效率，可能会成为阻碍社会进步的掣肘。

执笔人：张迎新

（本案例调研小组成员为张迎新、王琳、盛思思。本报告根据收集资料、访谈记录等整理而成，未经拍拍贷公司审定）

<sup>①</sup>数据来自网贷之家 2015 年 7 月月报，<http://bbs.wangdaizhijia.com/thread-552826-1-1.html>



## 主要参考文献：

- 【1】 Freedman, S., and Jin, G.Z. (2008). Do social networks solve information problems for peer-to-peer lending? Evidence from Prosper.com. Working Papers. University of Maryland



# Chapter 11: The Sticker - A Study of the P2P Lending Platform PPDAI

Yinxin Zhang  
(Renmin University of China)

## 11.1 Introduction

P2P lending is a new debit and credit transaction model in the data information era based on the online inter-individual direct debit and credit. P2P network lending removes professional intermediaries such as banks so as to enable the ultimate borrowers and lenders to meet each other directly, reducing transaction costs and substantially increasing capital usage efficiency. It is an important financial innovation that brings about a large number of inter-individual direct investment and financing models in the debit and credit field. More importantly, it makes it extremely convenient for micro, small and micro businesses and individuals to obtain loans, which is a major operation model of finance for MSMEs.

P2P lending was introduced into China in 2007 and it boomed in 2013. The total credit amount realized on the P2P lending platform along with the number of platforms reached the highest in the world. With its growth spurt, the market became chaotic with platforms continuously closing down and borrowers disappearing with loans. Meanwhile, P2P lending constantly changed its business model after being introduced into China. The general change trend suggests that relevant platforms take more and more risks for their investors, such as 'rigid payments' used to ensure the principal repayment, and are increasingly inclined to follow the model of commercial banks by attracting disguised deposits and offering loans. Through these means, platforms can add registered users relatively easily and increase transaction size at the cost of taking greater default and policy risks.

In this increasingly fierce industrial competition, only the P2P lending platform insisted on the original business model of matching the borrowing and lending demands of borrowers and lenders, serving as an information intermediary rather than a credit intermediary to provide a platform function like the stock exchange, persisting in not providing users with the principal security and not carrying out the offline transactions. It became securer and more robust with lower policy and system risks, although it also paid the price: its market share lagged far behind the industrial level for a

Based on a deep analysis of PPDAI, we will attempt to answer three questions:

First, why did most of China's P2P companies change their original business models?



Second, why does PPDAL insist on its original business model?

Third, what is required to guarantee the healthy development of China's P2P network platforms?

## **11.2 China's P2P Lending Market**

### **11.2.1 The Current Situation of China's P2P Lending Market**

Since the establishment of the world's first P2P lending platform 'Zopa' in the UK, its business model has been widely focused upon, recognized and quickly replicated in other countries. In 2007, China's first P2P platform 'PPDAL' was established. Since 2013, China's "first year of Internet finance era", P2P lending ushered in a spurt of development in the country. So far, Shanghai's P2P network platform 'Lufax' has achieved the world's highest accumulative trading volume. In 2014, its cumulative annual P2P network lending trading volume amounted to RMB382.9 billion, with an average monthly growth rate of 10.99%. As of July 2015, China's P2P network lending industry has 3,031 accumulative platforms and the country has developed into the world's largest P2P trading market. However, compared with foreign countries, China's number of collapsed or 'runaway' P2P lending platforms are also second to none in the world. From the second half of 2013, a large number of platforms have been closed down or squeezed and problematic platforms accounted for 29.52% of the total. P2P lending is therefore increasingly questioned and referred to as an industry of 'barbaric growth'.

### **11.2.2 The 'Soil' Environment of China's P2P Lending Industry**

Such a 'barbaric growth' situation appearing in China's P2P lending platform market is closely related to China's 'soil' environment. Compared with developed market economies, China lacks the social credit investigation system and legal regulations to support P2P lending.

#### **(1) It lacks credit information provided by credible third-party credit investigation agencies and public credit record information under government control**

By far, China's has only one authoritative and national credit investigation agency: the Credit Investigation Center of the People's Bank of China. Under the administration of the People's Bank of China, this center provides data information covering only 23% of the national population (300 million people with bank lending records) and this information only covers bank lending. With low service efficiency, this center has not provided credit investigation services to P2P lending platforms on the grounds that their nature will be unclear for up to 5-6 years after being established in China. In addition, the public record information under the control of various government departments is also inaccessible,



including business and personal information obtained by public security, taxation, industry and commerce, customs and other departments.

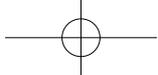
Due to this lack of credible third-party certification and public record information, the P2P lending platforms that brokered transactions between borrowers and lenders by providing correct information were confronted with operation difficulties and had to change their business model to find a way out.

## **(2) Long-standing legal and regulatory gaps led to disorder in the P2P lending industry**

For as long as 8 years before the introduction of the Guiding Opinions on Promoting the Healthy Development of Internet Finance (hereinafter referred to as the 'Guiding Opinions') jointly issued by China's ten ministries and commissions in July 2015, China's P2P lending industry has been in a status of lacking access thresholds, industry standards and regulatory laws and regulations. The legal and regulatory gaps in those 8 years resulted in more and more platforms becoming involved in banking businesses in a disguised form, such as disguised deposit taking, crossing the policy red line of 'illegal deposit soliciting' strictly prohibited by the country, or even conducting financial fraud. The lack of legal regulations not only increased the policy risk of the industry, but also created more difficulties for law-abiding platforms, leading to the phenomenon of bad money driving out good money. Therefore, more and more P2P platforms united to establish industrial alliances for self-regulation, draw demarcation lines to distance themselves from problematic platforms and call upon the government to make regulations as soon as possible that would shut them into a 'cage'.

### **11.2.3 Changes in China's P2P Lending Industry**

The 'soil' environment of China's P2P lending industry caused a large number of P2P platforms to change their business models for further development. The common features of P2P lending platforms are that they not only provide information for borrowers and lenders but also provide principal security to investors, namely the so-called 'rigid payments', and not only get involved in 'online' businesses but also in 'offline' businesses. The 'rigid payment' is designed to protect investors against risks resulting from incomplete borrower information. In addition to developing clients, the 'offline' businesses are carried out mainly to eliminate the problems of incomplete information by checking that information in the presence of borrowers. Therefore, the lagging behind of the social credit system is the major driver of changes in their business models. Such changes have contributed greatly to the amount of Internet users and transaction volume, and further achieved better financial performance, although they also led to higher credit risk and higher operating costs.



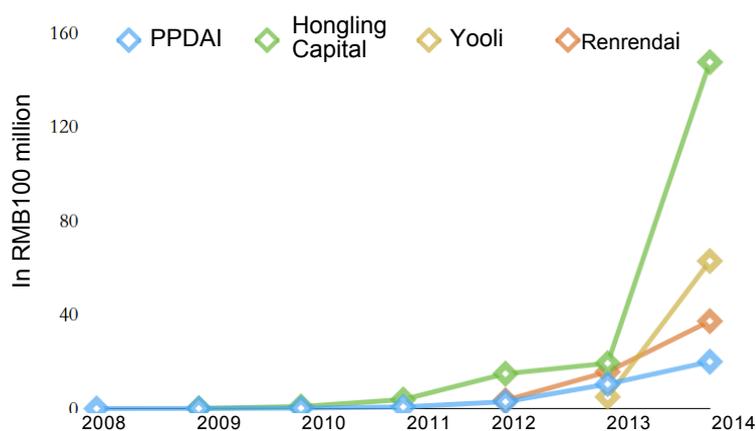
### 11.3 The Insistence of PPDAl

Where almost 99% of the P2P network lending platforms in China changed their business models, only one insisted on the original model. It insists on serving as an Internet-based intermediary platform providing both borrowers and lenders with lending information, which neither provides principal guarantees nor develops offline businesses. This is PPDAl, China's first P2P network lending platform. It was founded in 2007 by four engineering graduates from Shanghai Jiaotong University who stepped into the financial field with a background in IT.

PPDAl insists on the original P2P network lending model in two specific aspects:

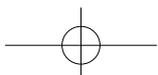
First, 'no advance payment'. This means that PPDAl does not provide investors with rigid payment guarantees, so investors must assume the risks of overdue payment and bad debt losses themselves.

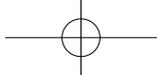
The benefits of 'no advance payment' include: 1) avoiding system risks generated by advances; 2) complying with policies and regulations without policy risks; and 3) increasing investors' rationality to avoid blind investment. However, it also pays the cost of losing market share and having lower growth in trading volume and user numbers where most of their competitors offer rigid payment. Indeed, it has been subject to this situation. The following Figure shows the comparison between PPDAl and three of its competitors in terms of trading volume. Hongling Capital adopts the guarantee model and reached a trading volume of RMB14.774 billion in 2014. After two years of development, Yooli achieved a trading volume of RMB7.292 billion. Founded in April 2010, Renrendai amounted to RMB3.728 billion in trading volume. Founded in 2013, Yirendai has exceeded RMB5 billion in accumulative trading volume as of May 2015. As China's first P2P platform, PPDAl exceeded RMB2 billion in trading volume in 2014 - the 7th year after its establishment.



Sources: the 2014 Annual Report of Yooli; the iResearch Report; the White Paper of China's P2P Lending Service Industry for 2013; the official website of Renrendai

Second, the pure online model. This means that all the client development and financial





trading of PPDAl are completed online, the original way of P2P network lending platforms. Conversely, the offline model is to complete a part of the work (such as user acquisition and credit approval) in a traditional offline way. Specific practices include setting up branch online stores, face-to-face client investigation and advertising.

The benefits of the online model include: 1) cost reduction (the approval is completed by a batching process throughout the process, saving labor costs); 2) efficiency improvement; and 3) improving the accuracy of risk control in case of sufficiently large data size. Its defects include: 1) a heavy dependence on large data makes it difficult to make a convincing credit evaluation in case of insufficient data size; 2) it can only acquire clients by passive waiting rather than proactive acquisition, leading to a slow growth in user numbers.

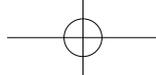
PPDAI believes that it will develop more steadily as long as it insists on not taking risks for investors or crossing red lines in terms of policies, laws and regulations; in this way, it will increase in trading volume, users and data, and gradually solve the problem of inaccurate credit evaluation under the online model. Only when it develops further and more steadily will it have more clients and better data quality. Therefore, the value of PPDAl lies in 'insistence' - namely in insisting on the original model of P2P network lending, a model that develops steadily, though slowly. While insisting on the original model, PPDAl also sets out to develop its own big data credit reference system. With the increase of accumulative data and improvements in the social credit investigation environment and public record information disclosure, its newly-developed credit investigation system is remarkable.

Seen from the effect, PPDAl's model has achieved basic success. Although it developed slowly for the past 8 years, its trading volume has increased exponentially since the beginning of 2015. According to the latest data, it took just under 3 months for its monthly trading volume to increase to RMB300 million from RMB200 million. In June of this year, it saw a month-on-month increase rate of 24.56%, far exceeding the 8.19% of the industrial level and higher than its peers including Hongling Capital, Xinhehui and PPMoney (MoM growth rates of -6%, 20% and 2.8% respectively). PPDAl's insistence is starting to bear fruit.

#### **11.4 Conclusion**

PPDAI insists on such a hard way that we doubt whether it can survive. This suggests two important implications:

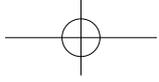
First, the social credit Investigation system is the lifeblood for the healthy development of P2P lending platforms. The lagging behind of China's credit Investigation system as well as the inaccessibility of public record information markedly impedes P2P lending platforms that insist on the traditional model. In this harsh environment, PPDAl and some other P2P



platforms have embarked on self-reliance to develop their own big data credit investigation systems themselves. From the perspective of the enterprises, they improved the information quality of their platforms at high financial expense; from the perspective of society at large, this practice caused a waste of money and resources because the problem could have been resolved through third-party credit investigation agencies, now an insurmountable divide in the face of P2P lending platforms. It is quite clear that a large number of policy red line crossing violations by many of China's P2P platforms resulted from the severely lagging social credit investigation system in China as well as the low efficiency of the credit investigation system dominated by the Chinese Government. Only by speeding up the construction of the social credit system can P2P lending platforms enter healthy development.

Second, legal and regulatory improvement will guarantee the healthy development of P2P lending platforms. In the 8 years that have passed since China's first P2P lending platform was founded in 2007 to July 2015, the industry has been without proper laws and regulations, with the following results: 1) law observers have no laws to observe and have to find another way out, leading to continuous violations of crossing financial regulation red lines; 2) defrauders became involved in the industry and destroyed its reputation and order; 3) stickers (those who stick with the original business model) have a more difficult challenge for survival, resulting in a situation in which bad money drives out good money. Thanks to the introduction of the Guiding Opinions issued in 2015, law-abiding enterprises insisting on the original model such as PPDAL stand a chance for further development.

It is a pity that it took eight years to build regulation rules and legal provisions with the expensive costs paid by enterprises and society.



## 第十二章 案例研究报告6

# 百融至信——大数据征信

【摘要】一方面金融业尤其小微金融，对于有公信力的第三方征信服务有极大需求，另一方面我国社会征信体系的落后远远不能满足需求。互联网、电子商务和大数据等新型技术为征信业快速发展提供了契机。百融至信依托自身大数据技术及来自零售、社交、媒体、航空、教育、运营商、品牌商等线上线下多维数据源，形成有效的风险评价。百融至信的案例证明，大数据征信技术能够以其特有的“动态信息”机制改善传统征信与风险评价的效果，迅速扩大覆盖人群的范围，缓解金融活动中的信息不对称程度。大数据技术在征信行业的应用是对该行业创新与推动，对于加快我国社会征信体系建设具有极其重要的作用。

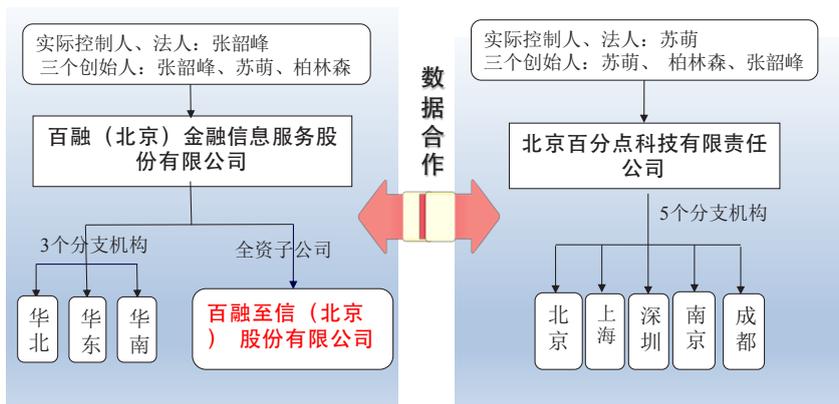
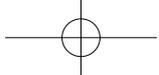
正如第一次工业革命蒸汽机带动了交通运输变革，第二次工业革命电话电报创造了新的通讯方式，20世纪60年代计算机技术开启了信息时代，每次技术革命都使得信息的传送速度得到大幅提升、传送区域向更广的范围扩展。随着21世纪初互联网/移动互联网、电子商务和社交网络的逐步成熟和广泛使用，互联网用户数量大幅增加，用户在网络上发生的购物、社交、浏览网页、搜索等行为产生了海量的数据，大数据技术应运而生，征信技术也正在发生新的变革。

但是，大数据技术怎样应用到征信领域？与传统征信相比较具有哪些优势？还存在哪些需要克服的问题？我们希望通过百融至信案例的深入分析，对以上问题给出答案。

### 一、百融至信发展历程

百融（北京）金融信息服务股份有限公司（简称“百融金服”）旗下百融至信（北京）股份有限公司（简称“百融至信”、“百融”），是在国务院推进社会征信体系建设、以及互联网/移动互联网和大数据技术快速发展的背景下，严格依照国家管理要求及信息系统安全等级测评报备制度设立的大数据征信公司。该公司作为一家专业提供大数据金融信息服务的公司，其征信业务发端于百分点科技有限责任公司（简称“百分点”）从事互联网营销业务积累的海量数据基础，包括用户线上线下的行为、消费、阅读、偏好、社交、汽车、房产信息及黑名单数据等。自2013年开展征信业务以来，百融至信已经积累了5亿左右的实名用户数据和7亿左右的匿名用户数据，并且与多家商业银行、互联网金融公司达成合作协议，其中处于测试及前期沟通阶段的金融机构超过100家。

图表 12-1 百融至信、百融金服和百分点之间的关系



资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

### （一）第一阶段：互联网精准营销（2009年7月－2014年3月）

2008年以来，中国电子商务进入高速发展阶段。为获取更多的流量、改善用户体验、提高转化率，各电商企业对个性化用户推荐的需求逐步变得迫切。在此背景下，百分点科技有限责任公司于2009年7月在北京成立，以互联网精准营销起步，为电子商务企业与互联网媒体企业提供站内流量转化和商业智能分析的相关产品与整体优化解决方案，同时也为传统行业提供大数据基础技术、大数据管理和应用的云平台 and 整体解决方案。

2010年，百分点完成推荐引擎的研发、测试。该推荐引擎通过深入整合用户的行为记录，构建用户偏好统一视图——用户“画像”，打通网页、移动APP、微信和邮件等界面，实现整个购物过程中的个性化推荐，达到智能导购的效果，提升网站用户体验。2012年，百分点推出专为电商企业研发的智能商业分析引擎，用于为电商平台增加流量和销售额、优化运营决策。

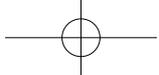
目前，百分点已经和包含凡客诚品、1号店、聚美优品、银泰网、麦包包、第一财经周刊、财新网、西祠胡同等在内的近1500多家知名电子商务企业和资讯类网站成为合作伙伴，每天为8200多万用户提供2.5亿次个性化精准推荐以及商业智能分析服务，并已开始涉猎在线教育、在线旅游、金融、证券、制造业等多个领域。针对不同行业的特点，百分点成立了相应的行业事业部开展业务，其中金融行业事业部覆盖了银行、证券、保险、P2P借贷等金融业态。

### （二）第二阶段：金融营销与风控服务（2014年3月－12月）

金融业产业链从前端业务到后端风控都是基于数据的，与基于实物商品的其他业态相比更易于与互联网技术相结合，尤其是金融企业的核心功能——以征信为核心的风险管理与控制技术。伴随着技术进步和商业模式创新，互联网、大数据等新型技术逐步向传统金融行业渗透。

而百分点经过5年多的积累和发展后已经形成了包括5亿左右的实名用户数据和7亿左右的匿名用户数据的大数据底层平台。在对实名或匿名用户进行“画像”的精准营销过程中，百分点发现了这些数据的另一个重要用途征信，于是专门开展征信业务，并将其纳入金融行业事业部。2013年以来，随国家《征信业管理条例》、《征信机构管理办法》、《社会信用体系建设规划纲要（2014-2020年）》等一系列法律和政策陆续推出，我国个人征信市场开始进入快速发展阶段。为适应监管需求，保证征信业务健康发展，百分点公司于2014年3月将原金融行业事业部分拆，注册成立百融（北京）征信股份有限公司（简称“百融征信”），原存量业务整体迁移至百融征信，并获得了央行授权的企业征信牌照。

百融征信依托大数据技术及来自互联网、线下零售、社交、媒体、航空、教育、运营商、品牌商等多维数据源，为金融业客户提供精准营销、贷前信审、贷后管理服务，帮助客户降低风险率、提升核准率，为客户提升整体运营管理水平给予支撑。2014年12月，在多元金融信息服务业务的架构基础上，百融征信再次更名，成为百融（北京）金融信息服务股份有



限公司，下设金融征信、金融营销、金融不良资产管理等分/子公司，实现集团化运作。目前，百融金服已经与 70 多家金融企业建立合作关系，其中包括多家银行、保险、证券等传统金融机构，以及 P2P 网贷等互联网金融公司。

### （三）第三阶段：百融至信——专注个人征信（2015 年 1 月 – 至今）

为进一步适应监管要求，建立信息系统安全等级测评报备制度，支持个人征信业务的发展，2015 年 1 月，百融金服旗下单独设立了全资子公司——百融至信（北京）个人征信服务股份有限公司，与百分点科技和百融金服共享平台和信息资源，专注于个人征信领域，开展个人征信业务。在征信业务领域，百融至信已经与多家商业银行、互联网金融公司达成合作协议，处于测试及前期沟通阶段的金融机构也超过 100 家。目前，百融至信正在积极申请个人征信牌照。

## 二、搭建大数据平台

搭建大数据平台是实现大数据征信的基础。所谓大数据平台是指对于数据“采集、整理、保存、加工、提供”的完整过程。

百融至信依据《征信业管理条例》所指征信业务的定义，从以上五个层次开展征信业务，实现了从数据采集到数据整合与利用（整理、保存、加工），再到向客户输出产品（提供）。搭建了完整的大数据平台。百融至信的大数据平台拥有两大优势：一是综合线上线下多维度数据进行数据采集，二是基于“五大引擎”和“十一系统”进行数据整合与利用。

图表 12-2 百融数据采集 – 处理 – 输出总体框架



资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

### （一）线上线下多维度数据采集

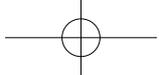
数据采集是大数据征信中最为重要的环节，如何在合法合规的前提下获取真实、全面、及时的信息，是百融至信工作的一个核心点。为此，百融至信制定了数据采集原则：坚持客观、独立、公允的第三方立场，遵守法律法规和相关的监管规定，确保数据信息采集的真实性、全面性、及时性、持续性。

在数据采集原则指导下，百融至信经过努力，形成了其多维度数据采集特色，数据来源、多维度（包括线上线下数据），并且做到了数据全面、更新及时、动态性描述，弥补了传统征信模式数据维度少、不够及时、无法动态描述信用变化等缺陷。

#### 1. 采集原则

百融至信数据采集原则的具体内容是：

第一，坚持信息采集的依法合规，不触碰监管红线。为此严格做到：采集个人信息经信息主体本人同意，未经本人同意不进行采集；坚决不采集个人的宗教信仰、基因、指纹、血型、疾病和病史信息以及法律、行政法规规定禁止采集的其他个人信息；未经严格授权及告



知负面影响时，不采集个人的收入、存款、有价证券、商业保险、不动产的信息和纳税数额信息等。

第二，坚持客观、独立、公允的第三方立场。艾克发（Equifax）、益百利（Experian）和环联（Trans Union）等国际征信巨头都是独立的第三方征信机构，自身或关联方没有开展金融业务，这样才能保证征信机构公平地为客户提供征信服务，才能避免与客户的利益冲突。百融至信无论是股东还是关联企业均没有金融及类金融背景，避免了存在既当“裁判员”又当“运动员”的利益博弈。

第三，坚持数据信息采集的真实性、全面性、及时性、持续性。百融至信的数据来源能够反映被采集对象在线上线下真实轨迹的记录，能最大限度减少一些数据采集对象功利性的粉饰目的，并且，百融至信还通过技术方法匹配和核实各种数据资料的真实性。

## 2. 采集渠道

百融至信数据采集具有多渠道、多维度特点。其数据信息采集渠道包括：a) 信息主体自主提供；b) 通过开展推荐引擎服务的 1500 多家线上电商、媒体、社区提供；c) 通过开展大数据技术服务和 O2O 服务的线下零售商、品牌商提供；d) 建立战略合作关系的第三方数据源；e) 由公共部门包括政府部门、司法部门在依法履职过程中产生的公开信息（包括法人和公民的资质、奖励、表彰、屏蔽、纪律处分、行政处罚、法院、欠税等信息）；f) 其他数据来源。数据类型包括人口统计学数据如性别、年龄、电话号码、住址、工作地址、学历、职业等，线上行为数据包括消费、航空、旅游、社交、阅读、娱乐、新闻、资讯、视频、音乐、游戏等，线下数据包括零售商消费、金融机构借贷、公检法等。

百融至信的数据 60% 左右来自于线上，同时百融也在进一步拓展线下市场和数据来源，与很多知名大型零售商展开了合作，如兴隆大家庭、朝阳大悦城、万达集团、王府井百货、银泰百货等。深入开展与线上线下客户的合作，进一步拓宽合作领域和行业，可以使百融实时动态地取得更加优质和完整的交易数据，在确保公民隐私权益的情况下初步实现对公民基本信息的广覆盖。

## （二）数据整合与利用

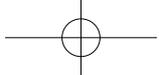
准确、全面、及时的数据是征信服务的血液，精准、高效、稳定的模型是征信服务的灵魂。除了海量数据采集的基础之外，大数据平台的搭建还需要对原始数据进行清洗、整理，实现对数据的整合与利用。

百融至信的母公司百分点作为一家国内有影响力的数据运营服务型企业，在以数据为核心的征信信息系统建设方面具备先天优势。这为百融至信在数据采集、数据计算、数据挖掘、数据服务等方面的业务展开提供了坚实的技术基础。百融至信在原技术基础之上，按照系统稳定性、数据安全性、应用高、可扩展性的原则，又设计推出了包含“五大引擎”和“十一系统”的百融至信信息系统，并进一步提炼出适合征信行业的数据特征及算法引擎，以支撑百融至信的产品及业务发展。

图表 12-3 五大引擎和十一系统



资料来源：百融金服



### 1. 五大引擎

“五大引擎”是百融至信信息系统的核心，也是百分点多年来大数据处理技术、数据挖掘技术以及全网海量积累数据优势的集中体现，分别是“大数据存储引擎”、“大数据计算引擎”、“大数据模型引擎”、“用户风险评估引擎”和“用户价值评估引擎”。

“五大引擎”中，大数据存储引擎中积累了国内最大的跨网站消费偏好数据，拥有5亿左右终端网络用户的消费与兴趣偏好，是提供第三方企业征信服务的数据基础；大数据计算引擎、大数据模型引擎负责百融至信征信信息系统中来自上千个渠道的数十亿原始数据的清洗、标准化、整合、分析、建模，用以形成百融至信用户画像以及提供高附加值征信服务的模型算法基础；用户风险评估引擎以用户阅读行为数据、消费行为数据、稳定性数据、品牌偏好数据等为基础，使用4个算法模型评估用户风险。这些算法模型分别是：a) 用户风险逻辑回归模型，一种基于逻辑回归算法建立的百融至信用户风险评估模型；b) 用户风险SVM模型，一种基于SVM算法建立的百融至信用户风险评估模型；c) 用户风险神经网络模型，一种基于神经网络算法建立的百融至信用户风险评估模型；d) 用户风险集成算法模型，一种基于以上各类算法建立的百融至信用户风险集成评估模型。

百融至信通过“五大引擎”，建立了针对每一个用户的风险评估机制和评估模型，形成了该公司对外提供征信产品和征信服务的核心优势。

### 2. 十一系统

“十一系统”包括数据采集系统、内控系统、结算系统、支付系统、客服系统、监控系统、营销管理系统、产品配置管理系统、企业客户管理系统、数据访问系统、个人信息服务系统。“十一系统”是百融至信信息系统的基础，也是有效支撑百融至信业务、产品设计、开发、应用以及客户服务的保证。

## 三、风险建模与信用产品

征信的目的主要是识别外部欺诈风险和信用风险。根据巴塞尔委员会的定义，外部欺诈风险是指第三方故意骗取、盗用财产或逃避法律导致的损失；信用风险是指借款者不能履行信贷契约中还本付息责任的可能性。百融至信线上线下融合的大数据征信模式通过对同一个人的多种ID表现出的行为、特殊名单库和量化建模等方法进行欺诈风险识别；基于5C法则<sup>①</sup>和线上线下多维度数据，应用多种模型进行信用风险识别和风险评估。

### （一）线上线下融合的大数据风险建模

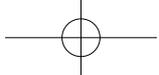
百融至信的建模思路主要是借鉴Zest Finance模型，使用线上、线下融合的海量非金融与金融数据进行信用风险建模，共包含消费、阅读、社交、旅游、娱乐、金融、公共记录等在内的大约50万个弱变量。

Zest Finance模型综合了人口统计数据、网站行为数据、社交网络数据等结构化以及非结构化大数据，共使用约70000个变量进行建模，是大数据风险建模的基础。Zest Finance模型原理如下：首先，对收集来的海量弱变量进行处理生成各种更加有效的衍生变量；其次，在关联性的基础上将这些变量重新组合成一些比较强的变量；再次，将这些比较强的变量放入采用数十个独立的、采用不同的机器学习算法建立的模型中进行处理，每一个独立的数据模型给出一个独立的评分；最后，将这些评分进行加权组合，整合成最终的信用评分。

#### 1. 欺诈风险识别

百融的欺诈风控体系主要基于5亿人的消费、阅读、社交、房产、汽车、借贷、理财和

<sup>①</sup>品行 (Character)、偿还能力 (Capacity)、资本 (Capital)、抵押 (Collateral) 与环境 (Condition)。



账户变动等真实线上线下行为数据构成的反欺诈数据库。其主要特点有：一是真实性强，用户在进行消费、阅读、社交时基本上没有信贷目的，没有进行身份造假、行为造假的意图；二是交互验证识别用户身份，通过跨屏、跨终端、跨浏览器等技术手段将同一个人的多种ID打通，并将同一个人在多种ID上表现出的行为进行贯穿，以准确识别用户身份；三是实时性强，用户在发生潜在欺诈行为并被捕捉到数据库中后，系统能够以毫秒量级的速度识别出风险。百融至信欺诈风险识别方法与传统方法的区别主要在于数据的多维度交互验证和模型的动态监控。传统方法主要基于身份证号、地址核查、电话确认等手段，这种方式能在一定程度上识别欺诈风险，但是仍然会有伪造、伪装等欺诈行为无法被识别出，在真实性、交互验证、实时性方面效果均不甚理想。

百融至信的欺诈风险识别方法主要包含三个组成部分：身份信息与行为异常核查、特殊名单库核查和量化的欺诈风险模型对潜在的欺诈风险进行打分。

### 1) 身份信息与行为异常核查

身份信息与行为异常核查是指通过验证信用申请者所提交的信息与百融数据库中申请者的信息匹配度，以确定申请用户身份的真实性。其中涉及的数据基础主要是个体用户的PII图<sup>①</sup>关系数据，包括身份证、手机号、邮箱、姓名、座机、地址、Cookie<sup>②</sup>、IMEI<sup>③</sup>。身份核查策略涉及的欺诈场景包括：) 同一台设备利用多个不同的身份多次申请信用卡或者贷款；同一台设备多次申请多家金融机构的信用卡或者贷款；冒用他人身份申请（身份信息与联系方式不一致）；申请地址与日常生活地址不一致；从来没有网上行为的用户突然进行网络申请信用卡等等。

### 2) 特殊名单库核查

特殊名单库核查主要是针对个体欺诈风险进行敏感信息核查。个体风险敏感信息核查通过与特殊名单进行匹配查询，判断用户的信贷真实性。

百融至信有一个特殊名单数据库，该名单库是基于百融大数据分析平台建立起来的。特殊名单库的使用策略分为两类，一是新申请用户查询特殊名单库，如果查询命中，那么返回特殊名单类型；二是新申请用户查询PII图关系数据库，针对扩展的用户身份信息再次查询特殊名单库，如果查询命中，那么返回图关系层级和特殊名单类型。百融特殊名单库的功能在于利用个体用户的PII图关系数据及特殊名单数据，通过与特殊名单进行匹配查询，判断用户的信贷资质。

### 3) 量化的欺诈风险模型

百融反欺诈模型是基于决策树算法和专家经验判断的混合型评分模型，使用定量的方法反映客户的欺诈风险，弥补人工审核盲区，缩短欺诈审核时间。模型结合反欺诈方面的专家经验，通过数据整合、抽样、变量分析、交叉验证、预测力检验、欺诈专家筛选变量、创建欺诈评分模型、模型评估和模型检测的工作程序，实现用分值来预测客户的欺诈可能性。一旦模型开始使用，就需要持续监控模型应用效果，并跟踪市场欺诈行为的变动，对模型变量和分值进行调整。

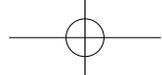
## 2. 信用风险建模

信用风险建模一般是对用户行为信息，应用5C法则进行信用评估。建模的类型可以很多，目的是依据现有数据，尽可能准确地评价用户风险。百融的数据特点是多维度，包含人口统计学数据、行为数据、资产数据等，数据维度多达几千种。为从海量信息中得到对用户的风险评价，百融需要使用的风险评估模型就要相对传统征信复杂。但总体上可以分为分类模型和算法模型两类。目前，百融至信使用的分类模型主要有：评分卡模型、信用风险策略模型、信用评级模型、大数据集成模型；使用的算法模型主要有：逻辑回归、决策树、KNN法

<sup>①</sup>个人可识别信息（Personal Identifiable Information, PII），即用户信息，包括姓名、身份证、手机号、邮箱等可以在现实世界中对应到一个具体的人的信息。

<sup>②</sup>Cookie，指某些网站为了辨别用户身份、进行会话跟踪而储存在用户本地终端上的数据（通常经过加密）。

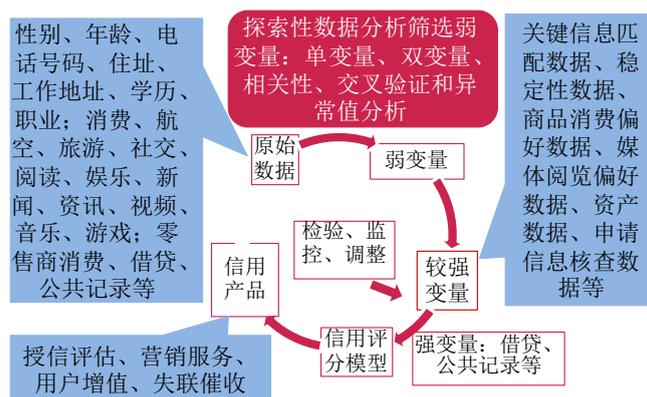
<sup>③</sup>IMEI（International Mobile Equipment Identity），即移动设备国际识别码，是手机的唯一识别号码。手机在生产时，就被赋予一个IMEI。



(K-Nearest Neighbor)、SVM 法、Bayes 法、神经网络等。如果以传统的评分卡模型为例，我们可以看到这些模型在大数据背景下的基本工作原理。

评分卡模型是一种基于逻辑回归算法定量评估用户信用风险的模型。使用该模型做信用评估时首先需要确定数据来源并选取样本。百融至信针对包括消费数据、媒体浏览数据、资产数据、商旅数据、匹配方式信息，以及银行申请表数据、逾期 / 不良数据等大量数据先进行探索性数据分析，即考察弱变量当中哪些变量可以用于信用评价<sup>①</sup>；在找到可用于评价信用的弱变量之后，再根据弱变量的预测能力，以及其对应的坏账率和业务含义，对弱变量分组，将其转化成较强的变量，强变量即为预测变量。预测变量的取值将作为违约变量（二值变量）预测能力的度量指标。根据分组产生的最新数据集合，就可以应用逻辑回归运算建立初始回归模型了。在回归模型的基础上，用概率与分数之间的转换算法把概率转换成分数，进而得到评分卡。评分卡对所有申请贷款的群体作信用评价，包括信用质量较好、通过审批的客户信用，以及历史上没有通过审批的客户，以保证样本空间不会出现系统性扭曲。

图表 12-4 大数据信用风险建模流程图



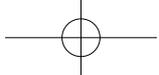
资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

最后的工作是检验、监控和调整模型。模型的预测能力、稳定性必须通过检验才可以实际运用。例如模型建立之后，需要做稳定性监测报表，比较新申请人与开发样本客户的分数分布，对模型的有效性进行监控；需要做特征分析报表，比较目前和模型建立期间的所有评分卡特征的分布，对模型的有效性进行监控；需要做不良贷款数据分析报表，评估不同分值区间的不良贷款，与模型建立阶段的预测进行比较，监控客户贷款质量。一般一段时间后，随经济环境、市场环境变化以及用户结构不断变化，信用评分卡的预测能力会逐渐减弱，百融至信需要根据变化调整评分模型。所以，信用评分卡在建立后要进行持续的监控，在应用一段时间要做适当调整或重建。

## （二）征信产品

从国内外征信业务发展来看，征信业务产品有三个特征：一是征信结果（报告）的标准化，目前各国普遍采纳的是源于美国征信局协会（CDIA）征信报告的标准；二是征信体系融合，个人征信与企业征信呈融合趋势，在评价企业风险的同时会考量其高管、董事会成员的个人信用状况；三是信用服务产品不断细化，风险评估种类不断细化，从单一信用风险评价到资产预测、破产预测、偿债预测、收入预测等，从简单评分产品到定制化的数据应用与工具对接服务。评分产品仅仅是一个初级筛选的结果，在此基础上还可以作为模型输入对接定制化的客户应用。

<sup>①</sup>探索性数据分析包括单变量分析、双变量分析、相关性分析、交叉验证和异常值分析。单变量分析中涉及的连续变量的统计量包括：观测数、均值、标准差、偏度、缺失数、众数等；分类变量包括各分类的频数、频率、累积频数、累积频率。双变量分析用于预测变量与坏账率的趋势分析。相关性分析，计算连续变量之间的 Pearson 相关系数作为衡量连续变量相关性的指标。对这些弱变量进行交叉验证，以确定其是否能够评价信用风险。最后进行异常值分析，并剔除异常值。



百融至信目前主要的征信服务产品是关于欺诈和信用风险识别的授信评估系列产品，包括企业征信、个人征信，比较适合中国征信市场。公司正在努力将征信服务拓展到金融营销和一些增值服务领域，实现覆盖金融客户业务全流程的服务，例如在贷前模块，提供营销引流服务、反欺诈服务、授信评估服务；在贷后模块提供用户增值、风险预警及追债委托服务。

图表 12-5 百融至信全流程征信产品体系



资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

### 1. 反欺诈服务

反欺诈是信贷业务贷前审查的初始和必要步骤。传统银行业务中，欺诈风险主要集中在信用卡业务领域；以 P2P 为主的互联网金融等业务中，由于互联网的虚拟性使得造假的难度和成本大幅下降，欺诈风险更为严重。百融反欺诈服务利用身份信息与行为异常核查、特殊名单库核查和量化的欺诈风险模型等手段，在海量数据挖掘基础上实施反欺诈服务。其核心流程包括：特殊名单库核查比对拒绝、规则量化拒绝、设备反欺诈拒绝、高风险客户预警四部分内容。反欺诈业务是百融金服目前重点发展的一个业务。

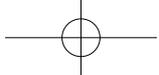
### 2. 个人征信评估报告

百融至信的个人征信产品体系包括个人真实性评估报告、风险评估报告、价值评估报告、兴趣评估报告等（如图表 12-6）。公司还计划进一步拓展个人征信服务，用于求职招聘、婚恋交友、房屋租赁、汽车租赁、贸易来往等领域。

目前，百融至信个人征信业务的服务对象主要有金融机构和普通客户。对于金融机构，主要提供互联网征信服务来满足其降低信用风险的需求，以及挖掘客户的需求；对于普通用户，主要是以便捷的方式帮忙他们建立和增加信用记录，以获得更多的金融服务。

图表 12-6 百融至信个人征信报告（个人征信产品之一）

报告名称	模块名称	释义
真实性评估报告	身份信息核查	用户身份证、手机号、邮箱、姓名、座机号等用户身份信息的一致性核查
	上网信息核查	用户设备上网城市的信息，需部署百融代码后可以提供
	位置信息核查	用户详细地址信息的一致性核查



风险评估报告	稳定性评估	用户手机、邮箱、姓名、地址等变更次数的评估
	商品消费评估(类目名加密)	用户商品消费行为的统计评估(类目名称加密后输出, 细分到一级类目, VS: 母婴用品)
	申请信息核查	用户身份证号、手机号和设备(需部署百融代码)的信贷申请及使用情况统计核查
	线上行为评估	用户设备上网的操作系统、上网类型等信息, 需部署百融代码后可以提供
	商品消费评估	用户商品消费行为的统计评估(类目名称实名输出)
	学历背景评估	用户学历背景的评估
	风险评估模型	用户信用风险评分值或者策略规则
价值评估报告	初始额度模型	用户初始信用额度的评分值或规则
	小微企业主/企业高管标识	用户是否是小微企业主/企业管管的标识
	商旅消费评估	用户航空旅行的消费情况统计评估
阅读兴趣评估报告	支付消费评估	用户一般消费情况统计评估
	阅读兴趣评估(类目名加密)	用户媒体阅读偏好统计评估(类目名称加密后输出, 细分到一级类目, VS: 财经)
	品牌兴趣评估	用户品牌消费的统计评估
	阅读兴趣评估	用户媒体阅读偏好统计评估(类目名称实名输出)
	商品兴趣评估	用户商品消费偏好统计评估(细分到三级类目, VS: 汽车用品 \$ 内饰精品 \$ 颈枕/头枕)

资料来源：百融金服

### 3. 百融信用评分

百融至信信用风险建模的最重要结果是生成百融个人信用评分。百融信用评分的分值在300-1000分之间，分数越高代表信用风险越低，违约的可能性越小。据了解，百融至信计划在百融信用评分的基础上做进一步拓展，形成百融评分体系，该体系包括信用申请分、信用行为分、欺诈评分、催收评分等。

百融信用评分不同评分区间与信用风险等级的对应关系为：[300, 400) 为极高风险、[400, 500) 为高风险、[500, 550) 为中风险、[550, 650) 为低风险、[650, 1000] 为极低风险。例如，对某商业银行某借款者的做信用评分，得到百融信用分656分，属于极低风险类别。从评分内容可以看出，该借款者在游戏、娱乐类活动上花费的时间费用较多，因而信用评分较低（36分）；相反，在教育、科学类活动上花费的时间费用较多，因而信用评分较高（56分），这些线上行为变量可以在一定程度上帮助识别借贷申请人信用风险。

图表 12-7 某借款人评分卡示例

入选变量	变量取值	信用分值
发生交易次数最多的项目类别	娱乐、游戏、动漫	36
	3C 数码	46
	餐饮食品、出差旅行	64
	穿衣打扮、居家生活	51
发生访问次数最多的项目类别	时政新闻、文学/艺术、财经、生活/地方类社区、历史/社会/人文	48
	科学/教育、财经/管理、汽车、旅游/交通、健康/医药、母婴育儿	56
	知识/问答、游戏/动漫	40



匹配类型	只有 ID 或者邮箱匹配	35
	ID 和邮箱匹配 or 只有手机匹配	39
	ID 和手机匹配	45
	手机和邮箱匹配 or ID、手机和邮箱都匹配	49
用户 3C 数据类目的消费金额	只有 ID 或者邮箱匹配	39
	ID 和邮箱匹配 or 只有手机匹配	51
	ID 和手机匹配	54
百融信用分		656

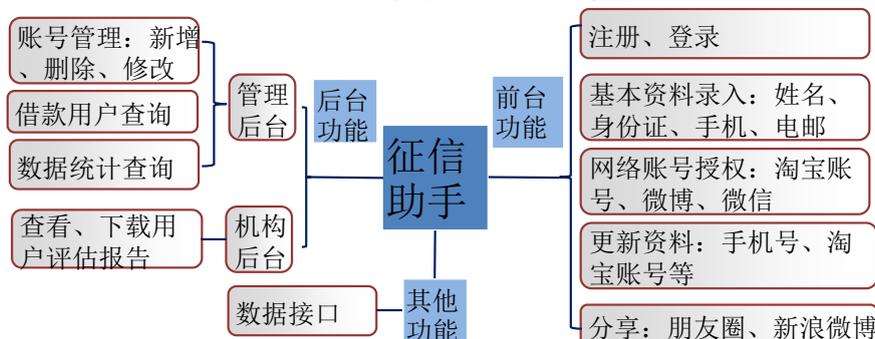
资料来源：百融金服

#### 4. 百融征信助手

征信助手是百融至信一款直接面向贷款用户的产品，涵盖 7 亿用户的消费、阅读、社交、资产和运营商数据。征信助手的使用者主要是个人或企业借款者和金融机构。对于个人或企业借款者，当有资金需求时，在 P2P 借贷平台或者征信助手合作机构的手机 APP 上申请借款，通过链接进入到征信助手的界面，填写基本信息和授权相关账号，系统经运算后会显示借款者的信用评估结果、可提供的借款额度、期限和利率等。对于金融机构，在收到客户的申请信息后，金融机构登录征信助手后可以查看或下载征信助手为该用户出具的评估报告，并对借款方进行审核和后续借贷流程。

征信助手的功能包括前台功能、后台功能和其他功能。其中，前台功能主要体现在注册、登录、基本资料（包括姓名、身份证号码、手机号码和电子邮箱等）、网络账号授权（包括手机号码、淘宝账号和京东账号等）、更新资料（包括手机号码、淘宝账号和京东账号等）和分享（包括微信朋友圈、QQ 空间和新浪微博）。后台功能主要体现在机构后台和管理后台两方面，机构后台可以查看和下载用户评估报告，管理后台可以进行账号（角色）管理、借款方查询和数据统计（按时间、机构和地域等维度）。其他功能主要是数据接口功能。

图表 12-8 征信助手产品功能

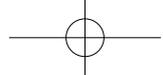


资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

## 四、大数据征信的效果

我国征信体系经过 20 多年的发展已经取得了明显的进步，但是仍然存在一些问题导致总体征信效果不理想，如信用信息不足、覆盖人群窄等。大数据征信技术的出现，以其特有的“动态信息”机制提供实时、动态的信用评价与监控，提高了信用评价的效果、扩大了覆盖人群的范围，以迂回的方式解决了“信息孤岛”问题、缓解了信息不对称程度。通过百融至信公司线上线下大数据征信建模的方法和应用案例能够发现，大数据征信能取得非常好的征信效果。

第一，扩大了信用覆盖人群。截至 2013 年 11 月底，人民银行征信中心征信系统收录自



然人 8.3 亿多，但其数据维度相对单一，并且其中只有 3 亿左右的数据包含信贷记录，大部分自然人只有简单的身份信息记录，因此其实际的信用覆盖人数为 3 亿多人。在央行征信体系之外，很多个人没有信用记录，导致无法向借款者提供信贷、放贷数额低于（或高于）借款者客观的信用额度等问题。百融至信目前拥有 5 亿左右的实名用户数据和 7 亿左右的匿名用户数据，通过百融的大数据征信方法，可以为央行征信体系外的借款者做出适当的信用评估，扩大了信用覆盖人群，特别是在大多数申请者都不具备央行信用报告的互联网金融领域。

第二，有助于改善人民银行征信中心的信用评估效果。针对在央行有信用记录的借款者，百融可以从中筛选出央行评价为信用好、但实际并没有那么好的借款者，即识别出粉饰信用的借款者；也可以筛选出央行评价为信用差、但实际并没有那么差的借款者。

第三，有助于降低金融机构的不良率。征信的根本目的是识别、评估欺诈风险和信用风险，以帮助改善不良率。根据百融至信与银行、小额贷款公司、P2P 等上百家金融机构合作进行大数据征信业务的结果看，大数据征信已经取得了良好的效果。我们将对此做展开分析。

### （一）帮助降低银行信用卡业务的不良率

在百融金服的客户群体中，银行是很重要的一部分。近年来银行零售业务急速增长，各家银行在数据分析、数据存储、系统扩展等方面面临巨大的压力，在有效利用客户数据进行创新服务方面也面临重重挑战。随着银行的客户群规模越来越大，银行需要对不同类别客户进行识别、给不同的消费者发放不同的卡片、评估信用卡用户的风险与价值。百融金服通过调阅银行用户评估报告并结合线上线下数据进行信用建模，实现对银行用户的特征和价值识别，以解决一些银行信用卡中心和其他金融机构所面临的问题。

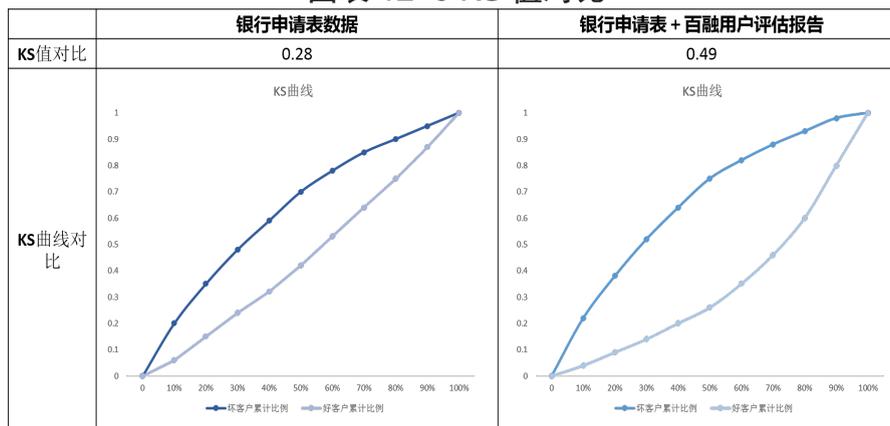
通过百融与国内排名前三的三家全国性股份制商业银行分别开展的多轮实测结果来看，利用百融至信的评估报告进行贷款风控，能将银行信用卡业务的不良率降低一半左右，效果良好。例如：

对 A 银行的个人风险评估效果是，经过 2 轮共 50 万真实用户的测试，基于用户评估报告，可以帮助该行将线下发展的个人用户的不良率降低至之前的 1/2，将线上发展的个人用户的不良率降低至之前的 1/3。

对 B 银行个人风险评估效果是，经过 1 轮共 30 万真实用户的测试，基于用户评估报告，可以将该行线下发展的个人用户的不良率降低至之前的 5/8。

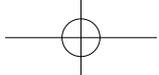
对 C 银行个人风险评估效果是，经过 2 轮共 20 万真实用户的测试，基于用户评估报告，可以将该行线下发展的个人用户的不良率降低至原来的 5/7；对于没有人民银行征信报告的用户，可以将风险评估模型的 KS 值<sup>①</sup>从之前的 0.28 提高到 0.49<sup>②</sup>。

图表 12-9 KS 值对比



① K-S 检验是统计学中在对一组数据进行统计分析是所用的一种方法。它是将需要做统计分析的数据和另一组标准数据进行对比，求得它和标准数据之间的偏差的方法。一般在 K-S 检验中，先计算需要做比较的两组观察数据的累积分布函数，然后求这两个累积分布函数的差的绝对值中的最大值 D。最后通过查表以确定 D 值是否落在所要求对应的置信区间内。若 D 值落在了对应的置信区间内，说明被检测的数据满足要求。反之亦然。在百融模型中的 KS 值定义为，将样本所有申请者按评分由低到高排序，KS 值为对应的累计“坏”客户百分比与累计“好”客户百分比之差的最大值。

② 银行界统一使用 KS 值来评判模型区分好坏客户，KS 值越大模型区分效果越好。



资料来源：百融金服

## （二）帮助降低小额贷款公司的不良率

小贷业务是小微金融最重要的领域，但由于其授信额度小，且主要面向小微企业和个人，其开展业务的薄弱环节主要在风控环节，尤其是贷前征信。百融至信可以通过对小贷公司线上、线下用户建立模型评估授信，以降低其贷款不良率。特别对于利用手机端 APP 展开小额授信的小贷公司，百融至信更是有一套独特的风险识别方法：a) 手机 App 能够获取手机的硬件编号，如果模型发现该编号的手机在一段时间内变换申请人身份信息，在本机构或数家机构之间多次申请贷款，则该手机对应的申请者存在较高的欺诈嫌疑；b) 手机 App 能够获取申请者的地理位置，如果模型发现申请者在申请时的位置与他在申请表上填写的地址距离较大，那么该申请者风险较高。

某小贷公司通过手机端 APP 开展小额授信，同时在线上和线下接受贷款申请，授信额度在 500 元至 5000 元之间。客户主要在 3、4 线以下城市。百融至信在与该小贷公司合作中对其小贷业务做评估授信，使其在采用百融至信模型后，对线上线下客户的贷款不良率分别降至 7.57% 和 5.32%，较之前下降 5.36% 和 4.36%。

图表 12-10 某小贷公司客户不良率对比

客户分类		该公司之前的不良率	百融模型推荐用户的不良率
按获客渠道区分	线上用户	12.93%	7.57%
	线下用户	9.58%	5.32%

资料来源：百融金服

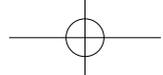
## （三）帮助金融机构识别 POS 商户贷款的真实性

不少金融机构通过分析商户的 POS 机刷卡流水数据给商户授信，将 POS 流水数据看作是商户的收入数据。然而，不诚信的小微企业主可能会通过故意做大刷卡流水数据的方法进行“刷信用”，从而达到骗贷目的。

根据台湾征信中心的量化建模经验，小微企业的企业信用 40% 的权重取决于小微企业主个人信用，20% 的权重取决于该小微企业合作上下游企业业主个人信用。百融至信的分析结果发现小微企业信用与小微企业主的个人行为有较强的关联，如下表所示。因此，百融至信通过“POS 流水数据 + 商户户主个人数据”两类数据联合建模来预估商户的套现风险以及 POS 贷款违约风险，均发现百融金服的模型具有较强的指示作用，主要体现在信息的真实性和商户行为特征上，可以用来帮助金融机构识别 POS 商户贷款的真实性。

图表 12-11 小微企业主的个人行为的风险程度

小微企业主的个人行为	风险程度
商户身份证和电话在数据中显示是一致的	风险较低
商户的个人信用和企业信用分值较高	风险较低
商户匹配的 profile 中有多个身份证号码	风险较高
商户在游戏、动漫、娱乐等类目上消费级别高	风险很高
商户在经管、科技等类目上活跃度较高	风险较低
商户关键刷卡人有多个人身份证、手机号	风险较高
商户关键刷卡人与商户有共同的地址信息	风险较高



资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

#### （四）帮助提高 P2P 公司的风控能力，降低其不良率

P2P 借贷是互联网金融的主要形式，但是由于其风控能力的短板导致 P2P 公司的实际不良率较高，其征信手段的欠缺引致的高信用风险使得融资成本居高不下。百融至信通过与国内排名前三甲的某大型 P2P 公司合作，将百融大数据征信模式应用到该公司的风控环节，取得了较好的效果。

该公司客户来源有线上和线下两个大类渠道，借款的客户可分为工薪类和经营类。总体来看，百融评估的客户不良率大幅低于非百融评估的不良率。其中，分渠道评估效果是，线上数据整体匹配率<sup>①</sup>为 66.77%，百融评估的客户不良率为 7.57%，低于非百融评估客户不良率（12.93%）5.36 个百分点；线下数据整体匹配率 43.50%，百融评估的客户不良率为 5.32%，低于非百融评估客户不良率（9.58%）4.26 个百分点。分客户类型评估的效果是，工薪类整体匹配率为 60.48%，百融评估的客户不良率为 5.56%，低于非百融评估客户不良率（13.45%）7.89 个百分点；经营类整体匹配率 71.69%，百融评估的客户不良率为 6.53%，低于非百融评估客户不良率（11.68%）5.15 个百分点。

图表 12 -12 P2P 公司客户分渠道不良率评估效果

客户分类		总数据量匹配率	百融评估客户不良率	非百融评估客户不良率
按客户来源渠道	线上	66.77%	7.57%	12.93%
	线下	43.50%	5.32%	9.58%
按客户类别	工薪类型	60.48%	5.56%	13.45%
	经营类型	71.69%	6.53%	11.68%

资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

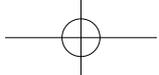
上述实例说明百融至信使用大数据征信，的确有助于更准确识别借款人的信用风险，有助于降低贷款不良率。特别对于小额贷款公司、P2P 网络借贷平台等小微金融业务，以及银行信用卡业务，有十分显著的帮助。

## 五、数据安全与个人隐私保护

大数据征信在降低信息不对称，控制信用风险带来巨大好处的同时，也形成一些潜在的隐患，首当其冲的就是信息安全问题，即个人隐私保护。大数据征信获取的数据来源非常广泛，不仅包括线下的金融数据、公共记录信息，也包括线上的购物消费、阅读习惯、社交轨迹、在线旅游、娱乐爱好等数据信息，最终可达几万甚至几十万个变量。这些数据涉及到个人敏感资料，如果稍有不慎造成信息外泄，对信息拥有者本人以及大数据征信行业本身都会带来伤害。因此，在进行大数据征信过程中，如何保护数据安全，不仅是公众最为关注的事情，也是从事这项工作的大数据征信公司最为关注的事情。

从百融征信的实践看，在外部监管环境既定的情况下，主要从数据安全管理和加强内部控制两条主线入手，严格比照国家信息系统安全等级保护三级要求执行。通过设计严格的管

<sup>①</sup>总数据量匹配率是指，在 P2P 平台登记的客户资料中证件号、手机号、邮件地址三项数据中至少有一项（重复匹配算一次）与百融数据库中的数据相匹配的客户数量占平台客户总数的比例。



理制度以及对制度的认真执行，确保数据安全。

### （一）建立严格的数据安全管理制度

百融至信作为独立第三方的新型征信机构，基于自身长期利益的考虑，十分重视数据安全的管理。为此，他们设计了严格的数据保护措施，该措施体现了全流程控制的特点：从原始数据进入处理流程后即开始，分别经过数据脱敏、数据分块、数据和应用程序安全分级、对数据处理过程各环节实行加密和隔离等环节，直到流程结束。通过数据脱敏，对敏感数据如个人可识别信息（即 PII 信息）隐去关键信息并用随机字符串代替；通过对脱敏的数据分块，将同一人的信息分成不同的部分并由不同的员工管理；通过对分块后的数据和应用程序进行安全分级，加大数据对应的具体个人的识别难度；通过在数据处理过程中的传输、存储、备份和清理等环节进行加密和隔离，降低数据泄露的可能性。

#### 1. 数据脱敏

百融至信数据库中敏感的数据是 PII 信息，一批含有 PII 信息的数据进入到百融至信数据库中，这批数据面临的第一道自动处理工序就是“PII 脱敏”。假设一位姓名叫“张三”、手机号是“13000000000”、身份证号是“517087198703180917”的用户的数据进入到了数据库中，那么通过“PII 脱敏”，该人的姓名、手机号、身份证号等实名联系方式被转换为类似于“f4&\*Gx(8@3Y”的匿名用户编号。“PII 脱敏”工序通过计算机程序自动实现，不需要人工参与，因此员工无法接触到用户 PII 信息。以后“张三”这名用户在百融至信数据库中的代号就变为“f4&\*Gx(8@3Y”，对该用户相关信息的一切加工处理都将围绕着“f4&\*Gx(8@3Y”这个代号来进行。由于这样的信息无法对应到现实世界中的一个具体的人，因此即使被泄露，危害也非常有限。

用户的真实 PII 信息与匿名用户编号的对应关系在百融至信内部独立存放，在全公司范围内受到最高级别的监管。任何人员或应用要访问用户 PII 信息，都需要经过以下流程：

I、申请者向公司数据管理委员会申报，审批通过后还需要输入 3 道授权密码才能进入 PII 查询系统。这 3 道密码由数据管理委员会的 3 位成员分别管理，但这 3 位成员并不固定，而是定期轮换。数据管理委员会之外的人并不知道当前这一刻是哪 3 位成员在掌管这 3 道密码。

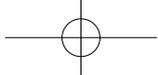
II、数据管理委员会中的 3 位成员亲自连续输入这 3 道授权密码。每当有人开始输入第 1 道密码，那么 PII 查询系统就认为一次“密码输入过程”开始了。整个“密码输入过程”必须在 3 分钟内完成，否则程序会出现超时并报警，超时后必须从第 1 道密码开始输入。如果有人顺利地在 3 分钟之内正确地连续输入了 3 道密码，那么 PII 查询系统认为本次“密码输入过程”是一次“正确的密码输入过程”，反之就是一次“错误的密码输入过程”。

PII 查询系统每天最多接受 3 次“密码输入过程”。不论这几次“密码输入过程”是否有错误，一旦某一天发生了 3 次“密码输入过程”，PII 查询都将自动锁闭从而不再接受密码输入。不论“密码输入过程”是否有错误，每次“密码输入过程”都会被自动记录在 PII 查询系统的访问日志中，以备以后分析查询。每出现一次“错误的密码输入过程”，PII 查询系统的报警模块都会发出“普通级”的报警。如果某一天连续出现 3 次“错误的密码输入过程”，那么 PII 查询系统会发出“严重级”的报警。PII 查询系统有专人 7x24 小时地值守，实现人工监控每一次报警。“普通级”的报警将会被报警模块自动以短信 +E-mail 的形式通知到数据管理委员会的 5 位成员。而一旦出现“严重级”的报警，值守专员会人工联系到数据管理委员会的 5 位成员，向他们通报当前状态并调查原因，并启动应急流程。

#### 2. 数据分块

实名用户信息经过 PII 信息脱敏后，不易被外部人识别，已经提高了安全性。但这还不够，百融至信对这些脱敏信息还作进一步安全处理，即通过将数据进行分块，使得每位员工都只能看到一部分匿名用户的一部分属性信息。例如：

假设百融至信数据库中一共有 4 个用户，每个用户有 4 个属性，那么这 4 个用户的完整描述可以用下面这个 4×6 的表格来表示。百融至信的系统将行号为 1 和 2、属性编号为



1 和 2 的数据交给 1 号员工管理；将行号为 1 和 2、属性编号为 3 和 4 的数据交给 2 号员工管理；将行号为 3 和 4、属性编号为 1 和 2 的数据交给 3 号员工管理；将行号为 3 和 4、属性编号为 3 和 4 的数据交给 4 号员工管理。这种数据分块方法能保证每一位员工都只能看到部分用户的部分属性信息，从而进一步降低数据泄露所带来的危害。

图表 12-13 百融数据分块原理

行号	匿名用户编号	属性 1	属性 2	属性 3	属性 4
1	f4&*Gx(8@3Y	员工 1	员工 1	员工 2	员工 2
2	g4&*Gx(8@3Y	员工 1	员工 1	员工 2	员工 2
3	h4&*Gx(8@3Y	员工 3	员工 3	员工 4	员工 4
4	i4&*Gx(8@3Y	员工 3	员工 3	员工 4	员工 4

数据来源：百融金服

### 3. 数据和应用程序分级

除了数据脱敏、数据分块以外，百融至信还对数据和应用程序按照保密等级进行划分，并对不同安全级别的数据及应用程序作相应的安全管理规定。

百融至信对数据库中的数据按照保密度分为：a) 用户匿名唯一编号，该编号是类似于“f4&\*Gx(8@3Y”这种无意义的字符串，该编号无法对应到现实世界中一个具体的人；b) 用户的人口统计信息。包括年龄、性别、职业、受教育程度等；c) 用户行为信息。包括消费、阅读等行为；d) 用户 PII 信息，即用户个人身份信息或者联系方式，包括姓名、身份证、手机号、邮箱等，可以在现实世界中对应到一个具体的人的信息。其中“用户匿名唯一编号”类数据已经不具备安全敏感性了，因为“f4&\*Gx(8@3Y”无法对应到一个具体的人。但后三类数据较敏感，尤其是最后一类数据。

百融至信对所有（内部或外部）应用程序，根据使用数据的保密等级将其分为：a) A 级应用——涉及到用户 PII 信息的应用，包括用户多重标识匹配、用户唯一编号和 PII 信息映射、用户个人信息挖掘等。此类应用仅在内部使用，其唯一目的用于打通隶属于同一个用户的多种数据，使得多种数据可以与同一个用户相关联。A 级应用只在内部使用，不对外提供服务；b) B 级应用，涉及到用户行为和人口统计信息的外部应用。这类应用是针对金融机构具体需求对数据进行加工或脱敏后输出给外部；c) C 级应用，涉及到用户匿名唯一编号的应用，包括用户匹配、个性化商品与内容推荐等。这类应用对内对外都能使用，它们输出的是用户匿名唯一编号（比如“f4&\*Gx(8@3Y”）以及不含敏感信息的模型结果（比如该用户是否喜欢商旅型信用卡），输出匿名唯一编号是为了与金融机构匹配用户，输出不含敏感信息的模型结果是为了方便金融机构做出更加科学的决策。

### 4. 数据处理安控流程

#### 1) 数据信息的安全使用要求

数据使用是指在非生产环境内利用生产数据开展各项活动的过程。百融至信的数据使用部门为严格控制数据在非生产环境中的使用，采取了一系列措施。主要是针对不同安全等级的数据设立相应的数据使用权限，并控制数据的使用范围，明确数据使用的时间周期，严格控制在使用周期内使用数据，保障数据不对外泄露。外包人员及其他非百融至信人员使用数据时，也要求按照公司相关要求执行，保证数据的安全性。

#### 2) 数据信息的安全传输要求

在对数据信息进行传输时，应该在风险评估的基础上采用合理的加密技术，特别是机密和绝密信息在存储和传输时必须加密。百融至信在选择和应用加密技术时，按照以下规范操作：符合国家有关加密技术的法律法规；根据风险评估确定保护级别，并以此确定加密算法



的类型、属性，以及所用密钥的长度；听取专家的建议，确定合适的保护级别，选择能够提供所需保护的合适的工具。

### 3) 数据信息的安全存储要求

数据信息主要存储介质包括：硬盘、U 盘、磁带、光存储介质。

百融至信在进行存储介质管理时，按照以下规定操作：包含重要、敏感或关键数据信息的移动式存储介质安排专人值守；删除可重复使用存储介质上的机密及绝密数据时，以避免在可移动介质上遗留信息，对介质进行消磁或彻底的格式化，或者使用专用的工具在存储区域填入无用的信息进行覆盖；任何存储媒介入库或出库经过授权，并保留相应记录，方便审计跟踪。

此外，公司要求内部员工只能在特定的、带有严密安全防护措施的计算机终端上编写数据处理程序。数据存储远程机房的服务器上。员工直接操作的计算机终端没有数据存储功能，也不能连接公众网，因此计算机终端的操作者无法将数据导出或者发送至公共计算机网络，从而杜绝了数据被导出的风险。

### 4) 数据信息的备份与清理要求

百融至信在对数据信息备份时努力做到：数据信息备份采用性能可靠、不宜损坏的介质，如磁带、光盘等。备份数据信息的物理介质注明数据信息的来源、备份日期、恢复步骤等信息，并置于安全环境保管。一般情况下对服务器和网络安全设备的配置数据信息每月进行一次备份，进行配置修改、系统版本升级、补丁安装等操作前也进行备份；网络设备配置文件在进行版本升级前和配置修改后进行备份。运维操作员确保对核心业务数据每日进行增量备份，每周做一次包括数据信息的全备份。业务系统将进行重大系统变更时，对核心业务数据进行数据信息的全备份。

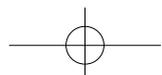
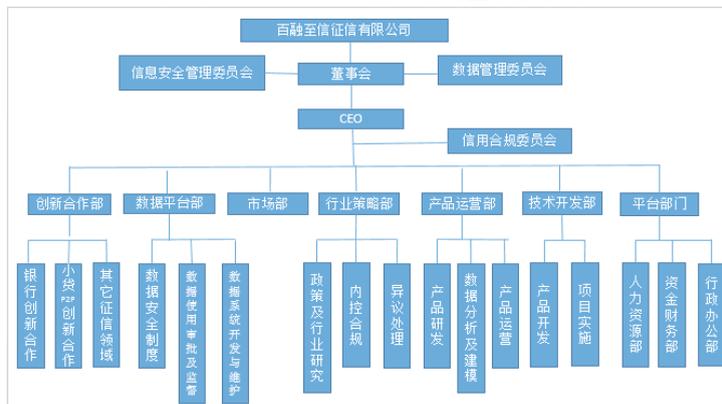
百融至信在对备份恢复与清理时努力做到：运维操作员根据不同业务系统实际拟定需要测试的备份数据信息以及测试的周期；对于因设备故障、操作失误等造成的一般故障，需要恢复部分设备上的备份数据信息，遵循异常事件处理流程，由运维操作员负责恢复；尽可能地定期检查和测试备份介质和备份信息，保持其可用性和完整性，并确保在规定的时间内恢复系统；确定重要业务信息的保存期以及其它需要永久保存的归档拷贝的保存期；恢复程序定期接受检查及测试，以确保在恢复操作程序所预定的时间内完成；恢复策略根据数据信息的重要程度和引入新数据信息的频率设定备份的频率（如每日或每周、增量或整体）。

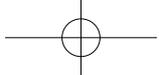
## (二) 内部控制

上述数据安全是业务流程方面的具体实施，要确保流程严格执行还需要有完善的公司内控制度，来监督执行数据安全管理规则。否则，再详尽、完善的数据安全管理规则也没有意义。

为此，百融至信构造了严谨的组织架构进行内部控制，能接触到核心信息的人屈指可数，并且相互牵制。百融至信共有三个委员会和 7 个职能部门，其中信息安全管理委员会、数据管理委员会和信用合规委员会共同构成了内部控制的核心机构。

图表 12-14 百融至信组织架构





数据来源：百融金服

信息安全管理委员会的职责是指导业务拓展部、内控部和客服部等相关业务部门，制定相关征信内控制度，对公司财务、合规、风险评价、投资决策等报告内容及程序的审核质询，直接对董事会汇报公司全面风险管理情况，提请改进和审议公司风险控制流程并监督公司管理层执行改进。该委员会设立的征信内控制度包括：信息报送管理制度、系统用户管理制度、信息系统操作流程、合作方数据安控办法、数据质量与异议维护管理办法、岗位风险管理制度、内部风险审计制度、信息系统安全管理办法等。

数据管理委员会是数据质量工作的最高决策管理组织，具体职责包括对重大数据质量事项进行决策、监督数据质量整改工作执行情况、审批公司数据质量考评方案并监督考评结果、定期报告公司数据质量工作情况。

信用合规委员会负责定期开展信用合规自查，自查结果制成信用合规报告报送公司最高管理层及外部监管部门，并根据政府政策、法规实时制定或更新信用合规管理制度，审核公司信用业务合规水平，防控风险并及时纠错。该委员会还对每个项目进行立项审查，防止出现洗钱、贿赂、不正当竞争等违反国家法律与公司制度的行为。

## 六、思考与建议

随着我国经济发展和市场化程度加深，征信体系的不完善已经成为制约我国经济发展和诚信社会建设的一个瓶颈。互联网/移动互联网、大数据等技术的逐步成熟，为我国征信业发展提供了有力的技术支持。充分有效利用大数据征信技术，有助于迅速改善我国征信业落后的局面，甚至形成弯道超车的效果。

百融至信的案例为我们展示了民营的大数据公司如何利用大数据征信技术，为金融机构提供有个人和企业的征信服务。百融的实践证明，大数据征信能够更好的弥补传统征信技术的不足，为金融机构信用风险控制提供更加有效的工具。也能够弥补政府主导下社会征信服务不足的缺陷，以其先进的技术和高效率的市场化运作模式填补征信市场空白。事实上，有相当一批类似百融至信的第三方征信机构在追求自身发展的同时，也为促进社会征信体系建设做出贡献。

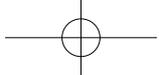
百融至信是我国大数据征信的先行者，她在开拓大数据征信业务的征程中，遇到的更多问题是创新者的开拓速度与法规制度建设速度的严重不匹配。这也许是一个普遍问题，但也是一个必须引起重视的问题，否则，即便“先进的生产力”，也会在“落后的生产制度”下变成无用之力。如果说大数据征信是征信体系建设中的“先进生产力”，那么，完善征信法规制度建设，明确监管部门和监管职责，形成有效率的征信业发展模式，就是保证先进生产力发挥作用的生产制度。

我国大数据征信尚处于起步阶段，监管部门虽然对这一新兴事物的了解并不深入，但是对其发展持积极支持的态度，并采取了相应的监管措施。目前的行业监管主要由中国人民银行牵头，在制度设计、法律法规还不完善的前提下，基本采取“早请示、晚汇报”的模式，即由征信机构定期或不定期地向监管部门报备业务开展情况。但即便如此，对于实业部门来说，依然存在政策不确定的风险，不利于社会征信体系健康发展，需要尽快改善。

为此，政府需要从以下两方面加快工作进度：

### 1. 尽快建立并完善配套的征信法律制度和业务规则

从美国、欧洲国家征信立法和征信行业发展的经验中可以发现，在个人信息安全得到充分法律保护的前提下，为征信行业单独立法，将更有利于解决征信行业的发展问题。我国征信业的法律法规出台较晚，当前的征信业务规则落后于大数据征信技术，而且监管对象主要是传统征信机构，难以满足互联网、大数据等新技术背景下征信业发展的制度和法律需求。在征信业务开展过程中，大数据的收集和使用可能涉及国家信息安全、企业商业秘密、公民



隐私等，为了给大数据条件下征信业发展提供制度保障，需要从征信立法层面完善信息安全和数据管理的法律制度，明确大数据背景下数据采集、整理、加工、分析、使用的规则，确保大数据时代征信业发展有法可依。应当制定个人信息保护的专门法规，对征信机构应尽量放宽对于个人敏感资料使用的限制，在不威胁重要的、基本的个人隐私或社会观念的前提下，以提高预测个人信用状况的准确性为首要前提。

## 2. 提升征信监督管理水平

大数据征信涉及互联网 / 移动互联网、数据技术等新技术手段，需要监管部门加强自身学习、与时俱进。一方面，监管部门只有熟练掌握大数据征信的相关技术和业务流程，才能制定出符合大数据的征信业务规则，推动征信业尽快适应大数据时代的发展要求；另一方面，要制定并实施符合大数据时代征信业的监管措施，建立跨部门合作监管机制，譬如与互联网信息办公室、工信部等多部门协作；最后，通过建立全国性的征信行业协会，引导和推动行业自律，以行业自律促进大数据时代下征信业的有序发展。

值本章截稿时间，2015年8月19日国务院常务会议通过了《关于促进大数据发展的行动纲要》，纲要认为开发应用好大数据这一基础性战略资源，有利于推动大众创业、万众创新，改造升级传统产业，培育经济发展新引擎和国际竞争新优势。并且强调 1) 推动政府信息系统和公共数据互联共享，消除信息孤岛，增强政府公信力，促进社会信用体系建设；2) 顺应潮流引导支持大数据产业发展，以企业为主体、以市场为导向，加大政策支持，着力营造宽松公平环境，建立市场化应用机制，深化大数据在各行业创新应用，催生新业态、新模式，形成与需求紧密结合的大数据产品体系，使开放的大数据成为促进创业创新的新动力；3) 强化信息安全保障，完善产业标准体系，依法依规打击数据滥用、侵犯隐私等行为。让各类主体公平分享大数据带来的技术、制度和创新红利。

这些政策导向如此令人鼓舞！我们相信，大数据征信代表了征信业的先进技术，只要有先进技术的引领以及相应法规制度的保障，有政府的大力支持，大数据征信一定会推动中国征信事业快速发展，并达到国际领先水平，真正实现弯道超车的效果。

执笔人<sup>①</sup>：孙宝

（参加本案例调研的有孙宝、李珍妮、高月霞、曹锐。本报告根据现场收集资料、访谈记录等整理而成，经百融（北京）金融信息服务股份有限公司审定。非常感谢百融至信公司的鼎力协助）

<sup>①</sup>执笔人系中国人民大学商学院博士研究生。



## 主要参考文献：

- 【1】 安建、刘士余、潘功胜. 《征信业管理条例》释义 [M]. 中国民主法制出版社, 2013.
- 【2】 张韶峰. 线上线下融合的大数据风险建模 [J]. 中国征信, 2014 年第 11 期.
- 【3】 银监会 (译). 新巴塞尔协议 .2003 年 4 月.



# Chapter 12: Application of Big Data Technology in the Credit Investigation Field - a Case Study of Bairong Zhixin

Bao Sun

(School of Business, Renmin University of China)

## 12.1 Introduction

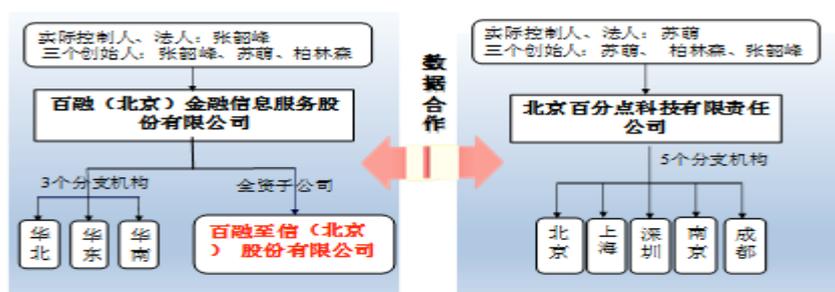
With its unique 'dynamic information' mechanism, big data-based credit technology is developed to conduct real-time dynamic credit evaluation and monitoring, improve the effect of credit evaluation, expand credit coverage and alleviate information asymmetry. Making effective use of big data-based credit technology is conducive to rapidly improving the backward situation of China's credit industry, and even overtaking around the curve. By virtue of an in-depth analysis of the case of Bairong Zhixin, we hope to reveal and explain the application of big data technology in the credit field, the advantages of such an application compared with traditional credit and the challenges to be overcome.

## 12.2 Bairong Zhixin's Big Data-Based Credit investigation

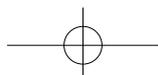
### 12.2.1 Company profile

Founded in 2013, Bairong Zhixin is a subsidiary of BFIS. It was established as a big data-based credit company according strictly to national regulatory requirements and the information system security level assessment & filing system, against the background of promoting the construction of the social credit system and the national government's rapid development of internet/mobile internet and big data technology. As a company specializing in offering big data financial information services, Bairong Zhixin shares platform and information resources with its parent company Baifendian. Composed of the data of about 500 million real-name users and 700 million or so anonymous users, the underlying big data platform was formed through the accurate internet marketing business of Baifendian and accumulated over more than 5 years, including its partnership with nearly 1,500 well-known e-commerce companies and information websites.

图表 1 百融至信、百融金服和百分点之间的关系



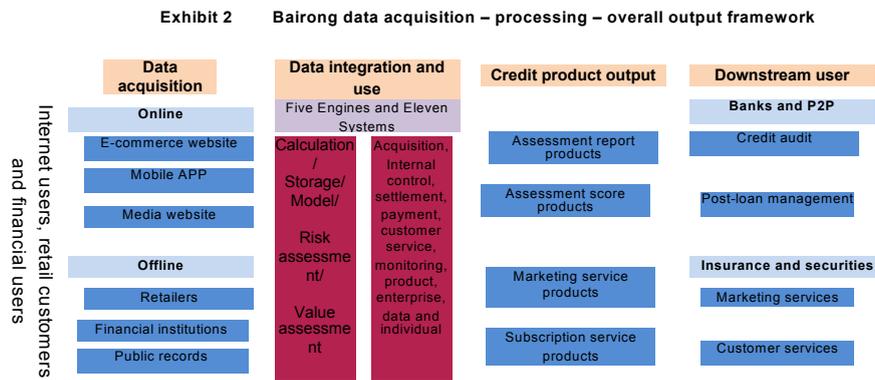
资料来源: 百融金服、中国人民大学小微金融研究中心





## 12.2.2 Characteristics of big data platform

As for Bairong Zhixin, setting up the big data platform is the foundation on which big data-based credit is conducted. In terms of definition, the big data platform represents the whole process from acquiring, sorting out, storing and processing to providing data.



Source: BFIS

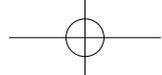
The big data platform of Bairong has the following three characteristics:

### (1) Multidimensional online/offline data acquisition:

Data acquisition is the basis for big data credit. It is more difficult to acquire data when the public record information obtained by the government is inaccessible to the public. Therefore, in order to address the insufficient acquisition of hard information, Bairong Zhixin is making efforts to increase the relevant channels, specifically by acquiring multidimensional online/offline dynamic information, while also upholding the principles of compliance, objectivity, independence and fairness, and ensuring the authenticity,

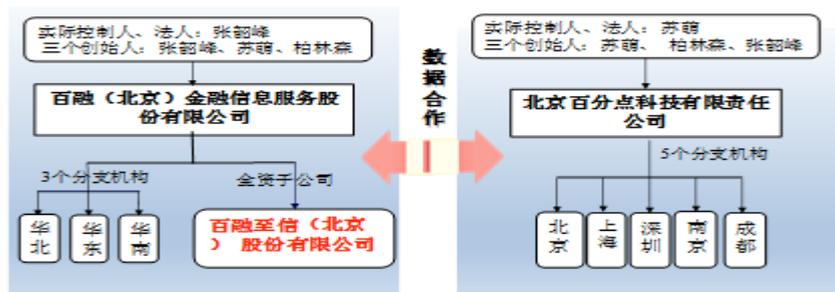
Bairong Zhixin acquires data from the following channels: a) data automatically provided by the information subjects; b) data offered by over 1,500 online e-commerce companies, medias and communities that are provided with Baifendian Recommendation Engine services; c) data supplied by offline retailers and brands that are offered services related to big data technology and O2O; d) data sourced from third parties in strategic cooperation; e) public information (including the qualifications, rewards, recognition, shields, disciplinary and administrative penalties, courts, taxed owed, etc. of legal persons and citizens) generated during performance according to the law of the government sector, judicial sector and other public sectors; f) other data sources. Such data can be divided into three types: demographic data (e.g., gender, age, telephone number, residential address, office address, education background, occupation, etc.), online behavioral data (e.g., consumption, aviation, tourism, social interaction, reading, entertainment, news, information, videos, music and games, etc.) and offline data (e.g., consumption of retailers, lending of financial institutions, public security organs, etc.).

### (2) The 'Five Engines' and 'Eleven Systems' established to integrate and use data:



The 'Five Engines' consist of 'big data storage engines', 'big data computing engines', 'big data model engines', 'user risk assessment engines' and 'user value assessment engines'. As the core of Bairong Zhixin's information system, the 'Five Engines' reflect in a centralized manner the advantages enjoyed by Baifendian in big data processing technology, data mining technology and the massive accumulation of data throughout the network over the years. The 'Eleven Systems' consist of the data acquisition system, internal control system, settlement system, payment system, customer service system, monitoring system, marketing management system, product configuration management system, ECM system, data access system and personal information service system. As the basis for Bairong Zhixin's information system, the 'Eleven Systems' serve as an assurance that supports the business, product design, development, application and customer services of the company.

图表 1 百融至信、百融金服和百分点之间的关系



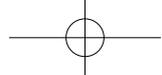
资料来源：百融金服、中国人民大学小微金融研究中心

### (3) Identification of fraud risk:

To a great extent, Bairong Zhixin adopts an anti-fraud database to implement its fraud risk control system. Such a database is composed of the consumption, reading, social interaction, real estate, cars, loans, wealth management, account movements and other real behavioral online/offline data of 500 million individuals. Its main characteristics are as follows: first, strong authenticity; second, cross-validation for user identification, ensuring accuracy; third, strong real-time performance; that is to say, where a user is involved in any fraudulent behavior and captured by the database, the relevant risk can be identified by the system in a millisecond. The differences between the identification method for fraud risk adopted by Bairong Zhixin and the traditional methods lie mainly in the model's multidimensional cross-validation of data and dynamic monitoring. In practice, the Bairong system can effectively make up for the poor identification of traditional methods.

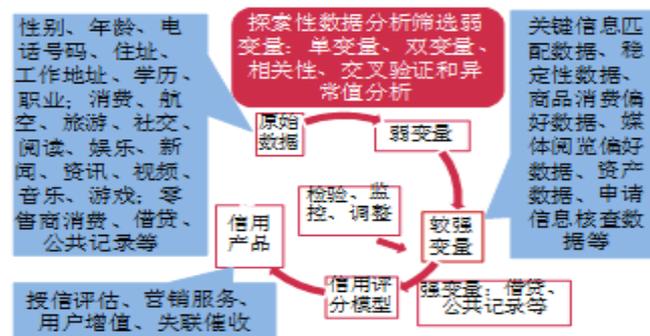
#### 12.2.3 Big data risk modeling

With reference to the 'Zest Finance' model, Bairong adopts a massive amount of online/offline non-financial and financial data for credit risk modeling. Its fraud risk control system is composed by identity verification, abnormal behavior, special list library verification and the quantified fraud risk model (designed to score the potential fraud risk). As for credit risk



modeling, based on the 5C rules<sup>1</sup> and multidimensional online/offline data, risk appraisal for users is acquired from multidimensional (thousands of) massive data using the risk assessment model which is more complicated than traditional credit.

图表 4 大数据信用风险建模流程图



资料来源：百融金服

### 12.2.4 Products of Credit Investigation

Credit products are mainly classified as anti-fraud services, personal credit evaluation reports, credit scoring and credit assistant.

Respondents conduct anti-fraud services on the basis of massive data mining by means of identity verification identity, abnormal behavior, special list library verification and the quantified fraud risk model. The core processes are special list library verification and refusal, rule quantification refusal, equipment anti-fraud refusal and high-risk customer warning.

Personal credit evaluation reports include personal authenticity assessment reports, risk assessment reports, value assessment reports and interest assessment reports. They are mainly used for financial institutions and ordinary customers. For the former, such reports are designed to provide internet credit services so as to meet their needs to reduce credit risk and uncover their demands; for the latter, such reports are aimed at assisting them to establish and increase credit records in a convenient manner so as to acquire more financial services.

Credit scoring is the most important outcome of Bairong Zhixin's risk modeling. The score ranges from 300 to 1,000 and a higher score indicates a lower credit risk.

#### Exhibit 7 Example of a borrower scoring card

1 Character, Capacity, Capital, Collateral and Condition

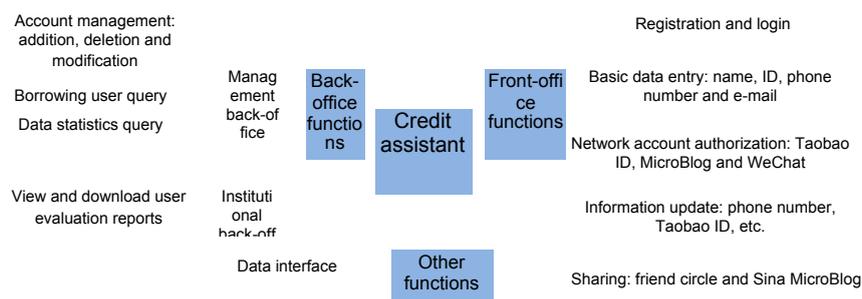


Selected variables	Variable value	Credit score
Items involved in transactions the most often	Entertainment, games, animation, 3C	36
	digital, catering and food, business trips, clothing and home life.	46
		64
		51
Items visited most often	Political news, character/art, finance, life/local communities, history/society/humanities, science/education, finance/management, cars, tourism/traffic, health/medicine, maternal childcare, knowledge/quizzes, games/animation.	48
		56
		40
Match type	Match with ID or e-mail only	35
	Match with ID and e-mail or match with mobile phone only	39
	Match with ID and mobile phone	45
	Match with mobile phone and e-mail or match with ID, mobile phone and e-mail	49
Consumption amount of user 3C data items	Match with ID or e-mail only	39
	Match with ID and e-mail or match with mobile phone only	51
		54
	Match with ID and mobile phone	
Bairong credit score		656

Source: BFIS

Credit assistant serves loan customers directly. Specifically, it provides individuals or corporate borrowers with credit evaluation results, available loan amount, term, interest rate and so on, issues user evaluation reports to financial institutions and assists in the audit and subsequent lending processes.

**Exhibit 8 Functions of Credit Assistant Product**



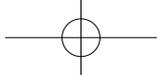
Source: BFIS, SME Financial Research Center of Renmin University of China

## 12.2.5 Bairong Zhixin's protection of data security and personal privacy

As the data acquired using big data-based credit technology involves sensitive personal information, any inadvertent disclosure of such information may cause harm to the owner and the big data-based credit industry at large. In the established external regulatory environment, Bairong Zhixin realizes protection that mainly starts with data security management and internal control.

### (1) A strict data security management system

Bairong Zhixin implements protection measures for the whole process by desensitizing the

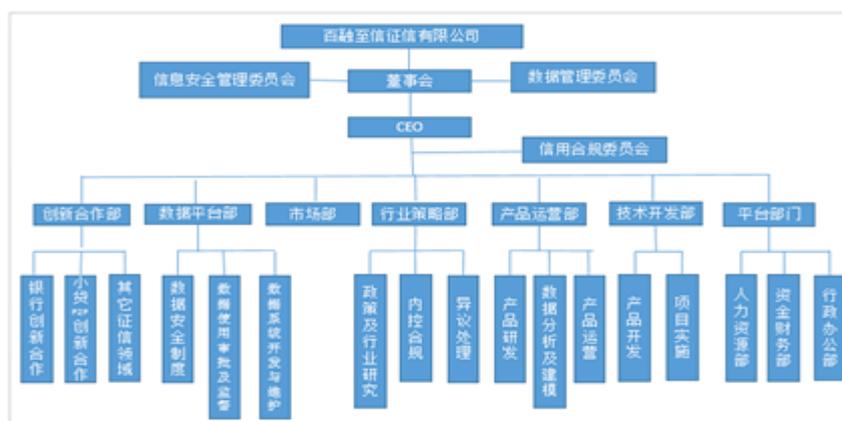


data (shielding the key information of sensitive data including identifiable personal information and replacing it with random strings of characters), partitioning the desensitized data (dividing the information of the same person into parts and assigning different managers), grading the security of the partitioned data and applications to increase the difficulty of identifying the specific individual corresponding to the data, and conducting encryption and isolation during transmission, storage, backup, cleaning and other data processing steps so as to reduce the possibility of data disclosure.

## (2) Improved internal control

In terms of internal control, Bairong Zhixin has a rigorous organizational structure to supervise the implementation of data security management, of which the Information Security Management Committee, Data Management Committee and Credit Compliance Committee constitute the core institutions.

图表 9 百融至信组织架构



数据来源：百融金服

## 12.3 Effects of Big Data-based Credit

### 12.3.1 Expanded credit coverage

As of the end of November 2013, the credit system of the Credit Investigation Center of the People's Bank of China had recorded the data of over 830 million persons. However, with its relatively single data dimension (mostly simple identity information), the actual credit data only covers about 300 million people with credit records. Furthermore, many individuals outside the system have no credit records, resulting in the inability to provide credit to borrowers, a lending amount below (or above) the objective credit line of borrowers and other problems.

Big data-based credit is designed to make appropriate credit evaluations of borrowers outside the system and expand credit coverage, especially for the Internet finance sector in which most applicants have no credit reports issued by the People's Bank of China.



### 12.3.2 Improving the effect of credit evaluation conducted by the Credit Investigation Center of the People's Bank of China

By means of the overall evaluation of borrowers, big data-based credit may identify borrowers with whitewashed credit so as to improve the effect of credit evaluation conducted by the Credit Investigation Center of the People's Bank of China.

### 12.3.3 Decreasing the NPL ratio of financial institutions

Judging by the results of cooperation between Bairong Zhixin and hundreds of financial institutions including banks, microcredit companies and P2P in terms of big data-based credit, such technology is conducive to identifying and assessing fraud and credit risks, and decreasing the NPL ratio.

#### (1) Decreasing the NPL ratio of credit card businesses

In cooperation with three national joint-stock commercial banks counted among the top ten in China, Bairong has conducted several rounds of actual testing of implementing loan risk control with the assessment report developed by Bairong Zhixin. In this way, the NPL ratio of credit card businesses could be reduced by around 50%, resulting in positive effects. As for users without credit reports developed by the People's Bank of China, the  $KS^2$  value of the risk assessment model may increase from 0.28 to 0.49.

Exhibit 10 Personal Risk Assessment Results

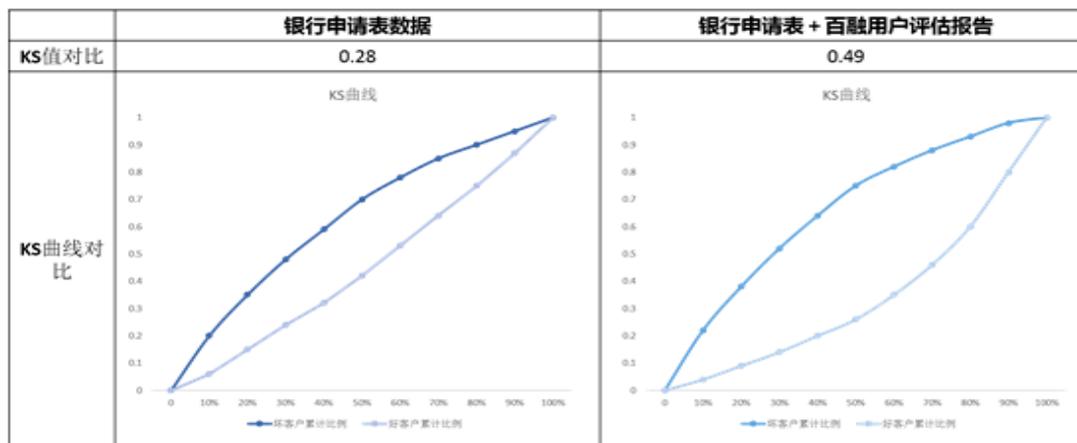
Personal risk assessment	Testing content	Changes to NPL ratio
Bank A	Two rounds involving 500,000 real users	The NPL ratio of offline personal users decreased to 1/2 of the previous level The NPL ratio of online personal users decreased to 1/3 of the previous level
Bank B	One round involving 300,000 real users	The NPL ratio of offline personal users decreased to 5/8 of the previous level
Bank C	Two rounds involving 200,000 real users	The NPL ratio of offline personal users decreased to 5/7 of the previous level

Source: Bairong Zhixin

2 For the banking sector, KS value is, in a unified manner, adopted to judge models, distinguish good and bad customers. Larger KS value may distinguish models more effectively.



图表 11 KS 值对比



资料来源：百融至信

## (2) Decreased NPL ratio of small loan companies

Bairong may establish models and evaluate credit for online and offline users so as to reduce its NPL ratio. In cooperation with microcredit companies involved in small-amount credit through mobile APP, Bairong has conducted credit assessment on their small loans. The results are as follows:

Exhibit 12 NPL ratio comparisons for a small loan company

Customer category		Previous NPL ratio	NPL ratio assessed by Bairong's model
By customer channel	Online users	12.93%	7.57%
	Offline users	9.58%	5.32%

Source: BFIS, the SME Financial Research Center of the Renmin University of China

## (3) Identifying the authenticity of POS merchant loans for financial institutions

Bairong found that the credit of micro and small-sized enterprises is strongly related to the individual behavior of the owners. To this end, it modeled the combination of 'POS current data + personal data of merchant' to estimate the hedge risk and POS loan default risk so as to identify the authenticity of POS merchant loans for financial institutions.

Exhibit 13 Risk level of individual behaviors of SME owners

Individual behaviors of SME owners	Risk level
The merchant's ID and telephone number are consistent in the data	Relatively low
The merchant has relatively high personal and business credit	Relatively low
There are multiple ID numbers in the merchant's matching profile	Relatively high
The merchant has a high consumption level of games, animation, entertainment, etc.	Very high
The merchant is relatively active in terms of operation and management, science and technology, etc.	Relatively low
The merchant's key card swiper has multiple IDs and telephone numbers	Relatively high
The merchant's key card swiper has the same address information as the merchant	Relatively high

Source: BFIS, the SME Financial Research Center of the Renmin University of China



#### (4) Enhanced risk control ability and the decreased NPL ratio of P2P companies

In cooperation with a large P2P company counted among the top three in China, Bairong implemented risk control with the big data-based credit model.

Exhibit 14 Assessment results of NPL ratio for P2P companies (by customer channel)

Customer category		Matching ratio of total data volume	NPL ratio of customers assessed by Bairong	NPL ratio of customers not assessed by Bairong
By customer channel	Online	66.77%	7.57%	12.93%
	Offline	43.50%	5.32%	9.58%
By customer category	Payroll	60.48%	5.56%	13.45%
	Operation	71.69%	6.53%	11.68%

Source: BFIS, the SME Financial Research Center of the Renmin University of China

## 12.4 Conclusion

In the case of Bairong Zhixin, we know that big data-based credit is able to make up for the shortfall of traditional credit technologies to a greater extent, serve as a more effective tool for financial institutions in terms of credit risk control, offset insufficient social credit service under the leading of the government and fill the gaps in the credit market with advanced technologies and a highly efficient market-oriented mode of operation.

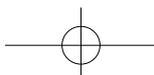
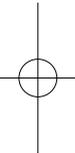
During the development of the big data-based credit business, the pioneering rate of innovators was significantly mismatched with the construction rate of laws and regulations, and uncertainty risks of policies work against the healthy development of the social credit system. Thus, the government must accelerate the pace of work in the following two aspects: establishing and improving the supporting credit legal system and business rules as soon as possible, and specifying regulators and their responsibilities so as to improve the level of credit supervision and management.

Encouragingly, the Platform for Action on the Promotion of the Development of Big Data was adopted at the executive meeting of the State Council on August 19th, 2015. For the purposes of the Platform, developing and applying big data as a basic strategic resource may promote public entrepreneurship and innovation, transform and upgrade traditional industries and cultivate new economic growth engines and new advantages in international competition. It also makes a call to 1) promote the connection and sharing of the government's information systems and public data, eliminate information silos, strengthen the government's credibility and facilitate the construction of the social credit system; 2) go with the tide, guide and support the development of the big data industry with enterprises as its mainstay and the market as its orientation, enhance policy support, strive to create a relaxed and fair environment, establish market-based application mechanisms, deepen the innovation and application of big data in various industries, and create new business types and models, thereby forming big data product systems closely integrated with demands



and making open big data a new driving force in the promotion of entrepreneurship and innovation; 3) strengthen information security, improve the industrial standard system, crack down on data misuse and privacy violations according to laws and regulations, share technical, institutional and innovative bonuses equally between the interested parties.

As a representative advanced technology in the credit industry, guided by leading technologies, guaranteed by relevant laws and regulations and strongly supported by the government, we believe that big data-based credit is bound to promote the rapid development of China's credit industry, reach the international leading level and truly realize the effect of overtaking around the curve.



# 鸣谢本项目资助机构

① 约瑟夫·斯蒂格利茨：“不平等的代价”，中译本，机械工业出版社，2013年6月出版  
② 原著为“假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修筑铁路的程度，那么恐怕直到今天世界上还没有铁路”。引自马克思：“资本论”第1卷，人民出版社，1975年出版，pp688。  
③ 托马斯·皮凯蒂：“21世纪资本论”，中译本，中信出版社，2014年9月出版，PP486。  
④ 约瑟夫·斯蒂格利茨：“不平等的代价”，中译本，机械工业出版社，2013年6月出版  
⑤ 新浪财经网页 <http://finance.sina.com.cn/focus/ws/index.shtml>  
⑥ 肖志涛、张华杰、温家宝：“国内银行获得利润太容易”，中国广播网，2012年4月3日  
⑦ 和讯网：李克强总理考察两银行内部讲话：实体经济垮了金融怎么支撑？ <http://bank.hexun.com/2015-04-20/175118360.html>  
⑧ 转引自黄达：“货币银行学”，中国人民大学出版社，1999年3月出版，pp56  
⑨ 见黄达：“金融学”，第三版，中国人民大学出版社，2012年12月出版，pp263-264  
⑩ 金融结构划分包括直接融资和间接融资的角度（如银行中介与资本市场）；正规金融与非正规金融的角度等等。（林毅夫等，2009）  
11 按照世界银行注解：私营部门的国内信贷是指通过贷款、购买非股权证券、贸易信用以及其他应收账款等方式提供给私营部门并确立了偿还要求的金融资源。对于某些国家，此类债权包括对国有企业的信贷。  
12 世界银行网站：<http://data.worldbank.org.cn/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS/countries?display=default>  
13 按照林毅夫（2009）的总结，金融结构可以从不同的角度考察，从金融活动是否需要通过金融中介，可以考察金融市场与金融中介的比例构成；从金融交易的期限长短，可以将金融体系分为货币市场与资本市场；从金融活动是否受到政府金融监管部门的监管，可以区分为正规金融与非正规金融；就银行业结构本身，可以分析银行业的竞争程度和不同规模的银行的分布。  
14 <http://www.centerforfinancialinclusion.org/fi2020>  
15 白澧宇：全面小康与普惠金融的中英文翻译问题，2008，[http://blog.sina.com.cn/blog\\_4b35d1f801008koi.html](http://blog.sina.com.cn/blog_4b35d1f801008koi.html)  
16 陈岩，北京联合大学副教授；李焰，中国人民大学商学院教授。  
17 截至2015年5月19日，AFI共有来自96个国家的125个成员机构。中国人民银行、中国银监会均为AFI成员机构。  
18 数据来源：格莱珉银行网站：<http://www.grameen-info.org/>  
19 数据来源：中国人民银行网站。  
20 中国人民大学小微金融研究中心研究员，哈尔滨商业大学金融学院，讲师  
21 小微企业贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额。  
22 农业贷款是指发放给各经营主体从事农、林、牧、渔业及其相关服务业所属活动的全部贷款。  
23 农村贷款是指发放给农村企业及各类组织和农户的，用于满足生产经营和消费需要的贷款，包括农村企业及各类组织贷款和农户贷款。  
24 农户贷款是指发放给农户的，用于满足农户生产经营、消费等需要的全部贷款。  
25 主要金融机构指中资银行（不含农业商业银行、农村合作银行和村镇银行）。  
26 小型农村金融机构指农村商业银行、农村合作银行和农村信用社。  
27 小微企业贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额。  
28 电子支付是指客户通过网上银行、电话银行和手机银行等电子渠道发起的支付业务，包括网上支付、电话支付和移动支付三种业务类型。  
29 本章的金融资源概念均指金融组织提供的金融服务资源，包括资金资源、人力资源和管理资源等。  
30 资料来源于国家工商总局《全国小型微型企业发展情况报告（摘要）》  
31 资料来源于网络小商业网站：<http://www.mofcom.gov.cn/article/resume/n201404/20140400548682.shtml>  
32 除专门从事小微金融业务的大型金融机构以外。  
33 国发[2010]113号《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》。  
34 地方政府融资平台一般指由政府投资设立，由地方政府接入资源，为地方政府融入大量资金的国有企业，大多以投资管理公司的形式出现，操作为平台公司融入资金，地方政府将资金拆出，用于地方建设，但从2009年起，国家开始限制地方政府平台公司融资，今年规定不得新增贷款，安居工程建设除外。  
35 详见焦瑾璞(2009)给出的IMF(2005)和IDB(2004)等提供的证据。  
36 Van Greuning H, Gallardo J, Randhawa B. A framework for regulating microfinance institutions[J]. World Bank Policy Research Working Paper, 1998 (2061).  
37 本章讨论的小微金融，是指以中小微型贷款为主的金融活动。小微金融活动是普惠金融的重要内容。  
38 此分类并不能完全覆盖小微金融的业态，只是为了从有代表性的机构入手探讨小微金融信用风险控制的差异。  
39 小微企业的贷款余额 = 小型企业贷款余额 + 微型企业贷款余额 + 个体工商户贷款余额 + 小微企业主贷款余额  
40 根据中国人民银行、银监会及公开信息整理  
41 更为详细的说明请参见案例部分的民生银行案例  
42 数据来源：中国人民银行  
43 银监会数据：2014年底国有银行和股份制银行境内贷款余额分别为24.9万亿、10.6万亿，全部银行境内贷款余额为48.7万亿。  
44 联合信用局是美国消费者数据工业协会(CDIA)的前身。  
45 1998年巴西央行组建信用信息登记中心  
46 1GB=1024MB, 1TB=1024GB, 1PB=1024TB, 1EB=1024PB, 1ZB=1024EB, 1YB=1024ZB, 1DB=1024YB, 1NB=1024DB, 1TB的硬盘的标准重量是670克, 30PB的数据量相当于30720个1TB硬盘, 总重量20.6吨。  
47 来源于：<http://www.zestfinance.com/>  
48 真实性：数据真实反映业务实际情况；精确性：数据精确程度满足业务要求；有效性：数据定义符合业务规则，并且数据值在业务规定范围内；完整性：所需的关键数据项在系统中都有定义，并且都采集了数据；及时性：能够在数据需求的期限内获得最新的数据，或按要求的更新频率刷新数据值；一致性：反映同一业务实体的数据及其属性具有一致的定义和含义，且在在不同系统或同一系统内多次记录时保持相同。  
49 孙宝：中国人民大学商学院博士研究生。李珍妮：中国人民大学商学院硕士研究生。  
50 引自2015年《政府工作报告》缩略词注释，中国政府网，[http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/11/content\\_2832629.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/11/content_2832629.htm)。  
51 这里“传统金融”是指主要的金融服务方式，如传统银行业，它们的服务对象通常是有资产可供抵押的中高端客户；以及近年逐渐受到重视的为中小企业提供信贷服务的银行和非银行金融机构。  
52 微型金融在城市和农村的实现形式有所不同，但本质特征是一致的。  
53 2014年数据，数据来源：中和农信年报。  
54 实现这个收益率的前提是信贷资金必须及时有效地配置。  
55 RL也可以作为可持续贷款收益率，与中和农信的贷款收益率22.71%做比较。  
56 中国人民大学财政金融学院讲师，联系方式：luoyu2011@ruc.edu.cn，感谢张皓冰的助研工作。  
57 本章所用的描述性材料综合参考了中和农信总部提供的资料，中和农信官方网站年报，以及李静编写的《中和农信小额信贷案例》（收录于《小额信贷在中国》一书，中国财政经济出版社出版，2013年）等。  
58 成员：李焰、罗煜、高巍、段洪波、王琳、连安禾、李珍妮。  
59 数据来源：2015年海兴县政府工作报告。  
60 本案例的写作得到民生银行总行和民生银行小微金融部的大力支持，在此表示感谢。  
61 本案例中的小微金融业务概指对中小企业的贷款(SMEs loan)。  
62 数据根据上市公司年度报告整理。8家全国性股份制上市银行指招商银行、浦发银行、中

信银行、华夏银行、光大银行、民生银行、兴业银行、广发银行。  
63 商贷通产品是民生银行最早投向市场的小微金融产品。该产品专门向个体工商户、小型企业主及微型企业主提供用于生产或投资等经营活动的人民币授信业务及存取款、消费信贷等一揽子金融服务。向融资需求在人民币500万元以下的中小企业主、个体工商户等经营户提供贷款。商贷通不通过公司贷款卡进行操作，其借款体现在个人征信上，属于个人经营性贷款，支付用途必须和公司营业执照上的经营范围一致。商贷通支持包括房屋抵押、联合担保、信用担保等多种担保方式，在一定额度与期限内支持随借随还，根据实际借出的天数及金额计息。  
64 2014年民生银行北京分行进一步改革互助合作基金模式，成立风险补偿基金替代互助合作基金，基金成员按授信额度缴纳2%风险准备金，不再交10%保证金。这种做法降低了借款人的资金成本，也扩大了银行市场份额。  
65 机构数量包含总行、一级分行、分行营业部、二级分行、支行等各类分支机构。  
66 中国人民大学商学院  
67  $OSS = OI / (OF + FC + LC)$ ，其中，OI为年经营收入，OF为年经营费用，FC为年财务支出，LC为贷款损失准备金。如果OSS大于1，则表明该机构具备“经营可持续能力”。  
 $FSS = OI / (OF + FC + LC + CC)$ ，其中，OI为年运营收入，OF为年运营费用，FC为年财务支出，LC为贷款损失准备金，CC为资本成本。如果FSS大于1，该机构具备“财务可持续能力”。  
68 本案例的写作得到郑州“3+1”诚信联盟的大力支持，在此表示感谢。  
69 国家统计局2011年对中小企业的划分按照15个行业两个口径（营业收入、人员）进行了划分。统计标准略高于世界银行。  
70 指某个担保成员在加入担保组织时向其他成员隐瞒经营风险问题，比如在多家银行借款形成高杠杆。提高其他成员保证损失的可能性。  
71 贷后补贴利息，最低可补贴至银行基准利率。详见说明见后文。  
72 按照诚信联盟的解释，所谓自我救助，是指企业在日常经营中因不可抗力造成的经营问题，并且在满足4个条件（1、保全固定资产在联盟名下；2、亲属签署担保协议；3、承诺联盟利益大于外部利益；4、选择性还款时优先选择联盟）的情况下由联盟实施的救助。自我纠错，是指联盟采取诉讼与非诉讼手段，对风险客户债务进行催收与处置。  
73 引自百度百科：P2P金融，<http://baike.baidu.com/view/4821552.htm>  
74 引自《互联网金融报告2014——通往理性繁荣》，课程主持人：谢平  
75 引自《互联网金融报告2014——通往理性繁荣》，课程主持人：谢平  
76 注：此部分数据都来自网贷之家，<http://www.wangdaizhijia.com/>  
78 引自《2013中国网络借贷行业蓝皮书》  
79 引自“中国P2P行业已走7年，监管缺陷严重拖后腿”，搜狐证券，<http://stock.sohu.com/20140821/n403638119.shtml>  
80 引自《2013中国网络借贷行业蓝皮书》  
81 引自罗明雄：“P2P网贷三大模式之纯平台模式和债权转让模式”，<http://stock.sohu.com/20140711/n402104734.shtml>  
82 引自《2013中国网络借贷行业蓝皮书》  
83 引自《2013中国网络借贷行业蓝皮书》  
84 引自《2013中国网络借贷行业蓝皮书》  
85 到目前为止，我国坚持传统模式且规模较大的P2P平台也只有拍拍贷一家，而采用各种形式进行担保的平台占比在99%以上。  
86 发展历程由《对话网贷人：第七期》整理而成，<http://www.wangdaizhijia.com/news/fangtan/17292.html>  
87 引自“拍拍贷历劫记”，中国企业家网，[http://www.iceo.com.cn/com/2013/2014/02/27/277828\\_4.shtml](http://www.iceo.com.cn/com/2013/2014/02/27/277828_4.shtml)  
88 拍拍贷于2011年7月4日也启动了一项所谓本金保障计划，但该计划条件极其严苛，首先，保障对象不是整笔贷款，而是坏账额大于回收额的部分；其次只对成功投资50笔以上，每笔贷款额不超过5000元，并且每笔贷款额不超过借款标的金额1/3的投资者提供保障。由于条件苛刻，满足保障计划的人寥寥无几。推出本金保障计划以后的8个多月内，只有4位用户触发了本金保障的条件。该保障计划的实际上是一项奖励计划，目的是鼓励投资人做小额分散投资。  
89 引自P2P“本金垫付承诺”“定心丸”未必定心，网贷新闻，<http://www.wangdaizhijia.com/news/guonei/4797.html>  
90 引自“广州金山联老板跑路调查”，[http://finance.eastmoney.com/news/1355\\_201409011418596190.html](http://finance.eastmoney.com/news/1355_201409011418596190.html)  
91 引自拍拍贷不承担考验“钱的智商”，网贷新闻，<http://www.wangdaizhijia.com/news/guonei/4338.html>  
92 引自“易通货：用户粘性是投资人选择P2P平台新指标”，中国商业电讯，[http://www.pnews.cn/press\\_release/118967.htm](http://www.pnews.cn/press_release/118967.htm)  
93 引自“P2P模式再争辩：拍拍贷力挺纯线上”，你我贷，<http://www.niwodai.com/view-xinda/article-fe602162536.html>  
94 引自“中国互联网金融大会召开，拍拍贷8年践行普惠金融获优秀案例奖”，搜狐  
95 引自“本金保障计划续”，拍拍贷官方微博，[http://blog.sina.com.cn/s/blog\\_70f2dea10100y5ym.html](http://blog.sina.com.cn/s/blog_70f2dea10100y5ym.html)  
96 引自“解密拍拍贷风控术”，第一财经日报，<http://www.yicai.com/news/2014/08/4009094.html>  
97 引自拍拍贷发布“魔镜”大数据风控系统，搜狐证券  
98 引自网贷之家2015年7月月报  
99 引自拍拍贷半年报，<http://www.ppdai.com/help/MediaReports187>  
100 引自拍拍贷半年报，<http://www.ppdai.com/help/MediaReports187>  
101 数据来自网贷之家2015年7月月报，<http://bbs.wangdaizhijia.com/thread-552826-1-1.html>  
102 品行(Character)、偿还能力(Capacity)、资本(Capital)、抵押(Collateral)与环境(Condition)。  
103 个人可识别信息(Personal Identifiable Information, PII)，即用户信息，包括姓名、身份证、手机号、邮箱等可以在现实世界中对应到一个具体的人的信息。  
104 Cookie，指某些网站为了辨别用户身份、进行会话跟踪而储存在用户本地终端上的数据（通常经过加密）。  
105 IMEI (International Mobile Equipment Identity)，即移动设备国际识别码，是手机的唯一识别号码。手机在生产时，就被赋予一个IMEI。  
106 探索性数据分析包括单变量分析、双变量分析、相关性分析、交叉验证和异常值分析。单变量分析中涉及连续变量的统计量包括：观测数、均值、标准差、偏差、缺失数、众数等；分类变量包括各类的频数、频率、累积频数、累积频率。双变量分析用于预测变量与坏账率的关系分析。相关性分析，计算连续变量之间的Pearson相关系数作为衡量连续变量相关性的指标。对这些弱变量进行交叉验证，以确定其是否能够评价信用风险。最后进行异常值分析，并剔除异常值。  
107 K-S检验是统计学中在对一组数据进行统计分析是所用到的一种方法。它是将需要做统计分析的数据和另一组标准数据进行对比，求得它和标准数据之间的偏差的方法。一般在K-S检验中，先计算需要做比较的两组观察数据的累积分布函数，然后求这两个累积分布函数的差的绝对值中的最大值D。最后通过查表以确定D值是否落在所要求对应的置信区间内。若D值落在了对应的置信区间内，说明被检测的数据满足要求，反之亦然。在百融模型中的KS值定义为，将样本所有申请者按评分由低到高排序，KS值为对应的累计“坏”客户百分比之差的最大值。  
108 银行行统一使用KS值来评判模型区分好坏客户，KS值越大模型区分效果越好。  
109 总数据量匹配率是指，在P2P平台登记的客户资料中证件号、手机号、邮件地址三项数据中至少有一项（重复匹配算一次）与百融数据库中的数据相匹配的客户数量占平台客户总数的比例。  
110 执笔人系中国人民大学商学院博士研究生。

