

互联网金融以一种“非抵押、低成本、便捷”的信贷模式实现了金融末端的普惠，是加快发展多层次资本市场的重要一环，是对传统金融机构借贷作用的有益补充

互联网金融的模式与发展

李博 董亮

互联网金融三种主要模式

自20世纪90年代以来，互联网迅速普及，逐步从大学、科研机构走向寻常百姓家。基于互联网的应用具有接入的全天候、跨区域等特性，使得新兴服务充分体现出了不同于传统服务的低成本、跨区域、高效率 and 充分个性化的特征优势。互联网金融从服务的形式而言可以分为三种模式（如图1所示）：传统金融服务的互联网延伸、金融的互联网居间服务和互联网金融服务。

传统金融服务的互联网延伸，是一种广义的互联网金融。它是借助互联网本身的便捷和广度实现传统金融机构在互联网上的服务延伸。电子银行、网上银行乃至手机银行都属于这类范畴。在这一模式下，传统金融服务从线下扩展到线上，在时间和空间上外延了银行服务。

从狭义的层面，互联网金融只包括金融的互联网居间服务和互联网金融服务。前者典型的应用模式有第三方支付平台、P2P信贷、众筹网络等，后者是网络形式的金融平台，包括网络小额贷款公司、互联网基金、保险销售平台等，这一模式多为电商向金融行业的渗透。截至2012年9月份，2010年成立的阿里小贷已累计为13万客户提供融资服务规模260多亿元，不良贷款率为0.72%，贷款是无担保、无抵押、纯信用的小贷模式。2012年12月苏宁成立了重庆苏宁小额贷款有限公司，京东于同年11月上线京东供应链金融服务平台，向京东的合

作供应商提供金融服务。

互联网金融的发展离不开网络支付的不断变革，从电子支票E-check、银行卡到最终的电子货币，从传统形式的有线网络到无处不在的无线网络(移动支付)，完成个人最终端的支付活动。电子支票E-check和银行卡更多以传统金融机构为主导，而电子货币更多依赖互联网公司的创新和开拓，使得第三方支付成为可能。有数据显示，国内获得央行第三方支付牌照的197家企业在2012年交易规模已高达3.8万亿元，同比增长76%。

P2P信贷经营模式

P2P信贷(Peer-to-peer Lending)是互联网金融最大的亮点。由于传统银行

服务低收入群体和小微企业的收益与成本不匹配，同时业务应变较慢，服务的不完善为P2P借贷提供了市场空间和生存空间。

P2P信贷的概念

P2P信贷是一种个人对个人，不以传统金融机构作为媒介的借贷模式。它通过P2P信贷公司(通常不需要银行准入证)搭建网络平台，借款人(borrower)和出借人(lender)可在平台进行注册，需要钱的人发布信息(简称发标)，有闲钱的人参与竞标，一旦双方在额度、期限和利率方面达成一致，交易即告达成。其中，P2P信贷公司负责对借款人资信状况进行考察，并收取账户管理费和服务费等，其本质是一种民间借贷方式，起源于众包概念(Crowdsourcing)。P2P信贷公司更多扮演众包模式中的中介机构，该信贷模式就其特点而言可以概括为：

第一，在线进行；第二，借贷门槛低；第三，P2P信贷公司只起中介作用，借贷双方自主；第四，出借人单笔投资金额小，风险分散。

世界第一家P2P信贷公司Zopa于2005年在英国伦敦成立。美国的第一家P2P信贷公司Prosper于2006年在加州三藩市成立，随后还有德国的Auxmoney、日本的Aqush、韩国的Popfunding、西班牙的Comunitae、冰岛的Uppspretta、巴西的Fairplace等等。从公布的数据来看，截至2012年10月，美国最大的P2P信贷公司是Lending Club，其次是Prosper。Lending Club完成了8.3万次交易，涉及金额近10亿美元。Prosper完成超过6.4万

图1 互联网金融三种模式

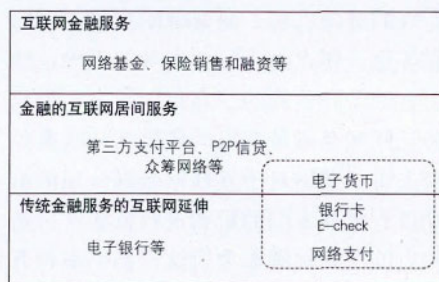
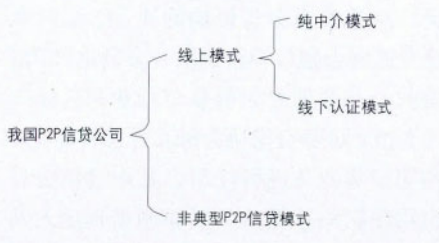


图2 国内P2P信贷模式分类



次交易，涉及金额4.2亿美元，并且每年的增长超出100%，利息的浮动空间大致为5.6%~35.8%，违约率为1.5%~10%。我国P2P信贷公司的诞生和发展几乎与世界同步，2007年8月中国第一家P2P信贷公司——拍拍贷成立。截至2012年12月底，全国P2P信贷公司总共超过300家，行业交易总量高达200多亿元，其中排名靠前的15家P2P类网站交易额占到整个行业的45%左右，接近70亿元交易额。地域分布以广东省、浙江省、上海市和北京市较为聚集。

P2P信贷的分类和经营模式

国外的P2P信贷公司依据趋利性，分为营利性(for-profit) P2P信贷公司和非营利性(non-profit) P2P信贷公司两类。由于国内P2P信贷概念的模糊和异化，纯中介性质的P2P信贷公司逐渐减少，国内的P2P信贷公司不能按照这一方式分类。按照平台的贷款模式将国内P2P信贷企业分为线上和非典型P2P信贷两种模式（如图2所示）。

在线上模式又可分为纯中介模式和线下认证模式，前者以上海人人贷公司为代表，借款人和出借人完全在公司平台完成交易（如图3(a)所示）。其中P2P信贷公司在线负责对借款方资信状况进行考察，并收取账户管理费和服务费等收入。后者线下认证模式以“合力贷”为代表，当借款人的借款需求超过3万元以上需要到合力贷公司面审(该项业务只针对北京地区)，线下认证产生的前提是目前我国征信制度尚不完善，平台本身需要通过面审来鉴别借款人认证资料的真伪，可以杜绝一定的欺诈可能。非典型型P2P信贷模式是我国P2P信贷的特有方式，主要依赖线下行为，以宜信为代表，通常采用债权转移的方式，如图3(b)所示。非典型P2P信贷模式区别于线上模式，大多以线下行为为主，行业内部认为该模式并非严格意义上的P2P信贷。

表1给出了对7家P2P信贷公司的类比：

图3 P2P信贷经营模式

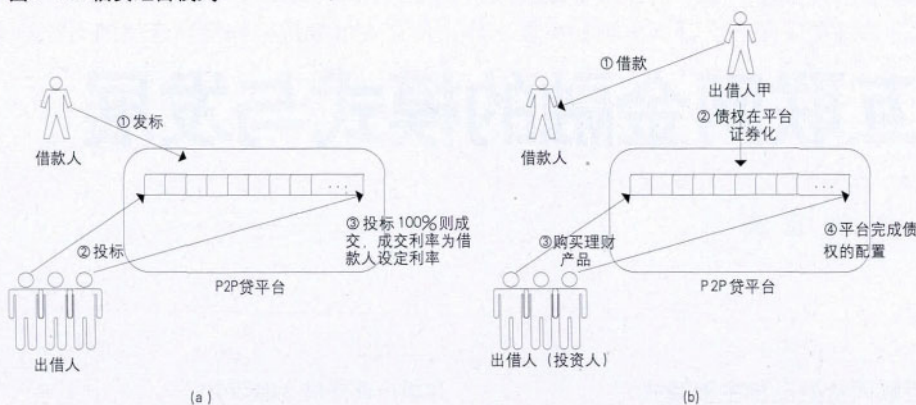


表1 7家P2P信贷公司类比

公司	成立时间	注册资本	经营模式	2012年贷款额	借款人成本	出借人收益	不良贷款情况	风险机制
宜信	2002年12月	3000万元	非典型模式	116.88亿元	23%~27% 17%~23%	12% 12%	小微企业 工薪	2% 风险保障金
人人贷	2010年4月	117万元	纯线上	3.54亿元	成交利率+服务费 (0~5%)	平均利率 13.6%	0.9%	风险保障金
融通兴业(合力贷)	2012年5月	500万元	线下认证模式	378万元	成交利率+3.6%	成交利率-2%	2笔 共4880元	风险保障金
拍拍贷	2007年8月	105万元	纯线上	4亿元	成交利率(5%~24%)+ 服务费(2%~4%)	成交利率	1.19%	无风险保障金
大众联合	2013年2月	300万元	非典型模式	1.5亿元	16%	理财产品回报 (8%以上)	0	风险保障金
诺诺锦客	2006年6月	400万元	非典型模式	1.2亿元	不详	12%	5%~6%	风险保障金
融通汇信	2012年7月	700万元	非典型模式	1.13亿元	1.97%每月	6%~12%	≤1%	风险保障金 18.47%

互联网金融发展面临的问题

在关注互联网金融积极效应的同时，我们还应注意到这一新生业态对金融系统的冲击，即风险。传统金融服务的互联网延伸和互联网金融服务已经成为了新兴的金融机构，而金融的互联网居间服务这一模式由于行业本身的不确定性一直处于非监管的“真空”状态，也成为互联网金融最突出的风险。从欧美经验上讲，英国对于互联网金融公司的治理没有建立专门的机构进行监管，但是相应的法律规则制度对这一新兴事物有着明确的约束。例如Zopa，其注册必须获得英国公平交易委员会、反欺诈协会、信息委员会等机构的准入。同时各个互联网金融公司组建联合会制定P2P信贷的行业准则来完善整个行业的自律。在美国，证券交易协会SEC要求该类公司按照证券业务进行注册，其中《消费者信用保护法》明确将互联网借贷纳入其

民间借贷的范畴。而我国在这些方面尚缺乏相应的制度安排，互联网金融发展面临一系列问题。

一是外部监管及法律规范缺失，行业自律不完善。目前，我国在监管制度及法律规范方面尚不存在专门针对互联网金融业务的内容。受“哈哈贷”倒闭及行业风险逐渐显现的影响，银监会于2011年8月曾发布《关于人人贷有关风险提示的通知》，根据该文件，P2P信贷业务本身并不在银监会监管范围之内，发文目的在于督促商业银行设置与P2P信贷业务之间的“防火墙”，防止P2P信贷风险向银行体系传导和蔓延。不但监管处于缺位状态，行业自律也极为松散，仅有少量机构加入中国小额贷款联盟于2013年1月25日颁布的《个人对个人小额信贷信息咨询服务机构行业自律公约》。

二是信用信息交换较困难，违约成本低。在英美等P2P借贷业务起步较早的国

家,注册借款人账号或注册互联网金融公司,都需要注册其社保账号,关联银行账号、学历、以往不良支付的历史记录等信息,信用信息共享程度较高,违规成本也因之较高。相比而言,国内的信用环境和信用信息系统对互联网金融的发展更为不利。目前,互联网金融公司尚无法接入人民银行征信系统,各公司之间也不存在信用信息共享机制,对借款人的信用审核完全依赖各公司自身的审核技术和策略,独立采集、分析信用信息。由于信用信息交流存在难以逾越的障碍,无法形成有效的事后惩戒机制,借款人违约成本较低,对行业的长期健康成长极为不利。此外,信用信息缺乏交流还可能导致互联网金融公司在独立获取客户信用信息和财务信息的过程中时效性较差,时滞较长,从而诱发恶意骗贷、借新还旧等风险问题。

三是技术存在潜在风险,平台安全面临考验。金融业务与互联网技术对接虽然大大提升了业务的便利性,但同时也带来了较为突出的信息和资金安全问题,即使是已经发展较为成熟的正规金融网络化平台,也还存在着较多的技术风险。P2P借贷平台的设计和搭建主要依据 web2.0 技术,与传统金融网络化平台在技术理念上基本一致,因此,对于传统网络金融面临的潜在安全缺陷,P2P借贷平台也难以回避。不仅如此,由于互联网金融公司实力与正规金融机构相比差距还很大,其对网络安全问题的解决能力也较差,而目前互联网金融公司的信用审核、风险管理等关键环节都在相当大的程度上依托其网络平台,更增大了其技术风险以及平台的脆弱性。

发展建议

互联网金融这一新型业态,其发展时间虽短,但发展势头迅猛,对于该业务的运行特点、面临的风险、发展趋势,特别是对我国金融体系的影响,短时

期内尚难以定论,还需时日加以观察分析。为保护金融创新,同时避免引发区域性或系统性风险,应对这一行业采取密切关注、科学引导、分流疏导、加强公众教育、适时出台法律法规的管理策略。

密切关注,防止互联网金融业务风险蔓延。首先,密切关注互联网金融业务发展,保持对相关风险的警醒:一是工商、税务等部门在部门职责范围内,加强对从事互联网金融业务机构的监管,适当加大检查频率和深度,充分收集第一手信息,及时反映该类机构发展中存在的问题;二是工业信息以及人民银行、银监会等行业监管部门,可从信息技术、信贷政策、金融安全等角度,联合科研院所等机构对新型金融业务加强研究,并探索建立网络和风险的“防火墙”,避免相关风险蔓延;三是公安机关加大对利用互联网金融之名诈骗公众钱财等违法行为的打击力度。

科学引导,推动形成互联网金融行业自律,提高行业透明度。建议国家和地方各级金融主管部门在密切关注、充分研究的基础上,加强与小额信贷行业自律组织、行业协会的沟通和联系,循序渗透或阐明国家的相关政策,并从以下方面进行引导:一是从可持续发展的角度出发,推动自律组织或行业协会内部形成自律规范,明确业务性质、准入门槛、禁止性行为、信息披露要求等内容;二是为降低投资人遭到欺诈的风险,便于外部监管部门或投资人判断机构的管理水平和风险状况,切实发挥行业自律作用,推动行业协会在监管部门指导下,建立统一的信息披露平台,向社会公众进行行业披露;三是推动建立行业内投诉处理机制,由会员授权协会受理及协调处理投资人或借款人的投诉,并对投诉处理情况进行定期分析通报。

分流疏导,提高正规金融机构普惠金融服务能力。面对互联网公司的强势逆袭,传统的金融机构不能坐以待毙。为了保住自己在金融领域的传统地位,这些传统机构也在积极谋求变革。与以前

仅把网上银行作为销售渠道不同,银行也开始更加注重互联网金融的特性,包括客户体验、交互性能等。与此同时,银行开始把互联网技术与银行核心业务进行更为深度的整合。

强化责任金融理念和认识,加大金融知识普及。提倡普惠金融、责任金融的行业理念,深入实践行业自律、监管部门、消费者能力的提高三大战略。建议政府部门及各类金融机构充分利用媒体、网络等手段开展公众宣传教育活动,积极向公众普及金融知识,提高公众的风险意识、辨别能力和自我保护能力,维护社会和谐稳定。

适时出台国家层面法律法规。金融创新和金融监控是统一的,希勒在《金融与好的社会》中提到“金融体系应该扩大化、民主化和人性化,监管更加技术化,但谁也不应该拒绝金融和它新的形态。”法规出台的“适时”从另一个侧面反映了监管者对新生事物的认识过程 and 创新的包容水平。

因此对于监管决策者一方面建议政府主管部门出台相应的规章,明确小额信贷中介服务性质定位,对互联网金融的业务范围、发展方向、监管办法及违规处罚、退出机制等相关内容作出界定。另一方面,加强政策引导,探索建立必要的风险补偿、财政补贴及税收、信贷优惠等正向激励机制,降低运营成本。同时支持民间融资备案登记,发挥备案登记管理作用,以完善国家征信系统,防止过度负债的信用风险,促进互联网金融的阳光化和规范化。

作者单位:中国人民银行金融研究所;
北京市金融工作局

(责任编辑 许小萍)