

网络借贷市场细分研究

敬丽华(副教授)

(常州纺织服装职业技术学院, 江苏常州 213164)

【摘要】网络借贷(P2P)平台作为普惠金融的一种创新实践,近几年发展迅速,其本质是以网站介质为借贷双方提供信贷交易服务的中介公司,其业态一直徘徊于法律模糊地带。国内融资市场供需严重失衡,为网络借贷行业带来了空前的发展机遇,但粗放的发展模式也潜伏着危机。本文认为,在国内信用环境尚不完备的情况下,行业需要走一条细分市场、专注一隅的发展道路,才能迎来网络借贷(P2P)平台乃至整个行业的健康发展。

【关键词】P2P; 金融; 民间借贷; 网络; 市场细分

网络借贷(P2P),是以互联网为平台撮合陌生人之间达成借贷契约的一种民间融资形式,是民间借贷途径与方式的创新,是开辟融资渠道,补充银行信贷不足的有效措施,是践行普惠金融的有益探索。近年来,网络借贷平台的发展势头迅猛。虽然作为新生事物不可避免地出现了一些问题,但是网络借贷生成与发展还是有其必然性和合理性,本文试从市场细分、维护网络借贷行业健康发展的角度进行论述。

一、我国网络借贷的现状

与网络科技领域众多的创新一样,网络借贷也是舶来品,英国是网络借贷的发源地,全球第一家提供P2P金融信息服务的公司是英国伦敦佐帕(Zopa)网站,始于2005年3月。P2P被引入中国后,迅速扎根并走出了一条本土化特色的发展道路,在中国特有的信用环境下,一批敢于做“第一个吃螃蟹”的人摸索着网络借贷(P2P)的中国模式,力图在民间借贷、银行信贷间寻找一个新的平衡点。作为一个新兴行业,网络借贷(P2P)行业正处于形成期,并呈现出以下三个方面的特点。

(一)新兴行业的混沌性

自2007年8月中国第一家贷款网站——“拍拍贷”成立以来,一大批P2P网络平台纷纷应运而生,至2014年底,网络借贷平台已达到1575家。P2P是“person to person”或“peer to peer”的缩写,意思是“个人对个人”或“伙伴对伙伴”。从英国佐帕(Zopa)网站的运行模式来看,主要是个人与个人间互助式借贷,借贷基础是个人的信用记录,P2P平台只提供网上交易服务,并不直接参与借贷活动。但P2P这种网络金融形式传到中国后,发展出多种模式。中国网络借贷(P2P)公司在缺乏征信系统支持的本土背景下,在努力寻求民间旺盛的融资需求与寻觅出路的民间资本之间的最佳结合方式上,变形出多种模式,

如:线下信贷审核+网上销售、线下取得债权+网上分销。而真正专注做网络借贷原版模式的很少。平台在撮合成借贷契约的基础也有很大变化,除了设定高利率吸引出借人,还承诺本金、利息担保,主要担保模式有P2P平台直接承诺风险兜底、引进担保公司担保、提取一定的风险拨备金等。与其说中国式的P2P是互助借贷,不如说是网络贷款银行,其表现出新兴行业特有的混沌性。

(二)新兴行业的真空性

网络借贷正如许多新兴行业一样,在其形成期呈现出监管、政策、立法等层面的空白状态,既没有过多的行政监督,又没有有效的政策扶持,更没有可依据的法律法规。从当前监管部门的容忍态度来看,网络借贷还只是被视为民间借贷范畴的活动,其运作依据主要源自《合同法》中的借款合同条款。网络借贷行业的发展还处在比较宽松的时期,甚至可以说是监管真空期。有关网络借贷的立法工作还处于观察阶段,相应的法律法规尚未出台。现有的银行法、证券法等金融法律法规并不适用于网络借贷,但也意味着平台运作不能逾越界线。

立法与政策上的空白,给网络借贷带来一定的问题,如:行业标准、资金监管、电子借贷合同的有效性等诸多操作层面的问题没有明确规范。在网络借贷活动中,如果发生纠纷,各方的行为及其结果只能依据民法调整,或适用金融诈骗、非法集资等刑法条款追责,缺少事前、事中的有效监督管理。而且,网络借贷行业门槛非常低,注册一家网络借贷平台只要经工商、电信等管理部门审批同意即可,相对于民营银行的繁杂审批手续而言,网络借贷正处于放任状态。

(三)新兴行业的风险性

从2007年至2014短短8年间,网络借贷经历了起步、发展、加速发展、爆发4个阶段。而行业发展最快的

2013年、2014年两年中也出现了平台倒闭潮、跑路潮等现象,行业风险开始显露。目前,网络借贷正处于行业发展与行业问题同时迸发状态,针对网络借贷行业也出现了支持与反对两种声音,这也是大多数新生事物发展初期的必然现象。网络借贷的风险主要集中在以下四个方面:

1. 征信能力风险。虽然很多网络借贷平台提出“与银行同等严格信贷审核”的保证,但实际上渲染成分大于实际效用,充其量也就是一种推广营销手段。网络借贷平台征信来源的非官方性,以及对贷款人信用审核的简单化,进一步加剧了信用风险对平台的侵蚀性。在实际操作过程中,征信工作也是网络借贷平台难以承担的任务。将恶意违约、不诚信的借贷者列入黑名单的做法只能起到事后惩戒作用,而事前风险防控才是核心。

2. 法律红线风险。网络借贷平台为融资中介机构,实际借款人和贷款人并不见面,甚至完全陌生,其借贷契约成立的基础是对网络借贷平台的信任。对于平台的信任源自网络平台的承诺,借贷关系的安全性与合法性并不为借贷双方完全了解。在民事法律关系上也形成了贷款人、网络借贷平台、借款人之间的三角关系。这种法律关系的变化,就不能简单地将网络借贷视同一种普通民间借贷行为。如何处理这种新型的民间借贷关系,避免逾越,特别是与银行业的界线,以及避免触及非法集资雷区,都是网络借贷平台不可回避的问题。

3. 经济下行风险。如经济下行风险是银行信贷的天敌一样,网络借贷平台也面临着经济波动风险侵袭的危机,没有百分百安全的借贷,做好经济波动风险防控同样是网络借贷平台的一大课题。目前很多平台将企业借贷简单归纳成一个服务门类是不妥当的。企业细分类别相当庞大,涉及行业及种类比较复杂。不同类型的企业都是个性化的,其所受的风险影响因素诸多,不是简单用一个模式可以套用的。而且每个行业处于不同发展期,其风险也不尽相同。

4. 恶意欺诈风险。从新闻媒体公开报道的P2P平台事件看,网络借贷面临行业自身的信用危机,主要有两种情况:一是欺诈者故意编制假贷款信息对正常运营的P2P平台及投资者蓄意欺骗,造成平台坏账风险增加;二是欺诈者以组建网络借贷平台为手段,直接欺诈投资者。前者对各网络借贷平台个体的发展造成阻碍和困难,破坏单个平台的经营根基;后者直接侵蚀了整个网络借贷行业的声誉,影响了行业的健康发展,也是行业内痛恨的事。2015年1月20日银监会宣布成立普惠金融部,网络借贷有望迎来监管。

此外,网络借贷个体平台还面临员工素质风险、资金流动风险等不确定性因素。资金被员工挪用、侵吞,或者出借人由于风险偏好、逐利目的等原因而提前提现也成为网络借贷行业的重要风险点。

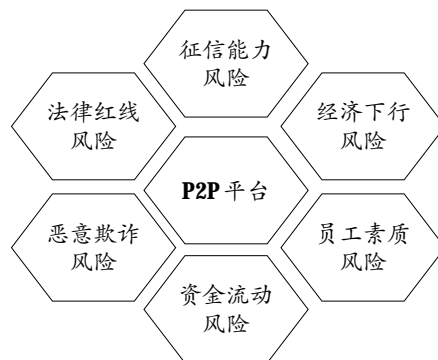


图1 网络借贷行业主要风险类别

综上所述,从网络借贷行业发展态势及现状看,P2P平台经营并非一帆风顺,其粗放式发展模式、不断触碰法律底线,以及对风险管控能力偏弱等问题需要得到很好解决后,才能迎来行业的真正辉煌。

二、网络借贷行业市场细化的必要性

当前,网络借贷(P2P)急切要解决的是明确行业界线、实现行业自律、规范执业行为,这也是行业实现稳定发展,加快步入成熟期的先决条件。2013年上海网络借贷协会出台了《上海市网络信贷服务业企业联盟网络借贷行业准入标准》,把行业性质界定为网络借贷中介,表现出业内人士的自知和自制。但是,从网络借贷个体平台经营发展的角度看,真正要取得实质性的成长,还是要各自走一条专业发展的道路,即细化目标市场。目前国内各网络借贷平台为加速发展,基本对贷款者来者不拒,不分身份、用途、金额,一律先收后核,真正能通过审核成功贷到资金的一般只占15%~20%,与小额贷款公司的放贷比例基本持平。但这种粗放式的发展模式会随着借贷市场供需逐渐平衡,甚至逆转而难以为继。因此,网络借贷行业要快速走出一条适合本土环境的发展路径,同时抗衡银行业向网络借贷市场渗透的趋势,决定其必须从目标市场细分上下一番功夫。这是当前国内网络借贷(P2P)平台的必由之路,也是最终能够生存并壮大的必要之举。具体表现在以下四个方面:

1. 市场细分是降低运营成本的必要之举。从当前网络借贷网站上的公开资料来看,平台成本构成主要由信用调查、推广营销、网站维护、贷后管理等几个方面组成,其中围绕贷款项目所做的贷前、贷后管理成本占很大比重。实施市场细分更有利于平台专注于一个特定的市场,实施模块化,将管理成本摊低,同时有助于在公司内部快速培养一批熟练的业务人才,实行专业化管理和明细分工,在平台运营中少走弯路、少付学费,有效降低平台运行成本,甚至还可以达到减少整个行业的成长成本,减少行业内倒闭现象发生。

2. 市场细分是强化风险防范必要之举。进行市场细分,将借款人的范围缩小,并将其控制在一个合理的范围

内,进行类同管理。如,对同一类型的借款人可以采用同类的借贷方式,采取同模式的期限、利率组合,采取同样的信贷审核模式。类同管理可以制定针对性、操作性强的风险管理预案,积累风险管理经验,有助于强化对风险的有效控制,最终控减违约率。

3. 市场细分是提升投资吸力的必要之举。平台越专业,越能产生同质客户吸引效应,产生的交易流量就会越大,而且还能有效提升平台的“被关注”度,形成良性循环,网络借贷平台信誉度、知晓度都会随之增高,甚至还能赢得投资人的青睐,其资金渠道也会随之流畅,资金集应效益也会形成。

4. 市场细分是深化市场的必要之举。市场细分后,可以发现被同行忽略的需求群体。在贷款需求的挖掘中,专注于市场细分的网络借贷平台往往能出奇制胜,先人一步抢占目标市场。另外市场细分后的子市场较为具体细微,通过对比容易了解区间内的潜在需求,网络借贷可以通过一定的推广营销手段激发潜在需求,将其转换成现实需求。网络借贷根据目标市场细分后的子市场,可以更好地按照自己的经营理念、网络技术和营销力量实现深耕细作,迅速占领目标市场,成为细分市场的领头羊。

三、网络借贷行业市场细化的分类法

网络借贷行业的市场细分主要是针对贷款人,从贷款客户群身份、贷款用途等方面进行细分,并因时、因地加以综合,从而明确界定网络借贷平台经营领域。

1. 按风险分。信贷风险中,风险最大的是信用贷款,风险最小是抵押贷款,居间是质押、保证。在实际操作过程中,无绝对安全的贷款,风险管理也只能降低坏账发生的概率,而非消灭风险。以抵押、质押、保证等担保方式发放的贷款也会产生问题,一旦产生问题,网络借贷平台要能熟练地实现担保的减损作用,所以在类别选择上要选择其中的一两种加以运用。网络贷款(P2P)平台应按照风险从大到小排列,列出风险类别,加以细化明确,从中选取适合自身平台运作的风险类别,并锁定加以执行。如:2014年底上线的辽宁“为为贷”,专做汽车抵押贷款。

2. 按贷款用途分。将贷款用途细分为消费、经营两大类别,并在两大类别下再细分,如住房消费、购车消费、学费、奢侈品消费等,经营则可以细分为购置设备、原材料、短期资金周转等。分得越细,越有利于管理,有利于向纵深发展。中国的融资市场非常大,什么用途的贷款都想做,反而会增加网络借贷平台的经营难度。

3. 按贷款人群分。将贷款人群按其职业分成私营企业主、个体工商户、公职人员、公司白领、外企员工、种植(养

殖)户等类型,还可以按年龄、性别、居住区域进行细分,以确定服务的贷款人群。在对人群个体划分的基础上,再绑定家庭成员形成组合式细分,如“企业主(夫)+公职人员(妻)”,可以将借款人信用提升到一个更安全的级别。目前,网络借贷平台主要把公务员、医生、教师等有稳定收入的人群简单纳为服务对象,缺少多样化、个性化的管理特点,平台间形成盲目竞争、过度竞争。

4. 按企业所属行业分。国家对国民经济行业分类有一个具体标准,可以参照这个分类标准,划分贷款企业的所属类别,同时结合当前国内经济发展阶段、各行业所处的不同发展时期进行筛选,一般选择处于成长期和成熟期的行业较为合适,谨慎处理起步期、衰退期行业的贷款。同时还要关注不同时期国家宏观调控政策影响到的行业,影响分为正面和负面两个方面。网络借贷平台要特别关注有国家产业政策扶持的行业,如:北京众信金融专做清洁能源企业的融资。

5. 按期限、利率、金额和还贷方式分。在现有的借贷期限、利率、金额、还贷方式细分的基础上,进一步创新分类方式,并将借贷利率、期限、金额和还贷方式实施组合式细分,分成不同类别,然后锁定一定的类别,实施分类管理,并结合贷款用途进行运用,确保贷后管理的可控性。如对学生的贷款可以一学期为一个贷款期限,以暑期结束为一次性还贷的最后期限,这个时间一般是学生暑期打工结束获得打工收入的时间段。

6. 综合因素细分市场。在实践中,市场细分要考虑的因素更为复杂,综合上述五类细分标准,还要考虑网络借贷公司自身的因素:如公司的发展目标、员工结构、管理水平;不同阶段的外部环境,如国内外经济环境、社会舆情、行业的被认可度等;借贷市场的成熟度,如利率水平、融资需求与供给的平衡状况等;可以合作的机构情况,如担保公司、小额贷款公司、各类行业协会、商会、市场的发展状况等,只有从诸多因素上细致地划分和综合考察,才能制定出更具实战意义的目标市场,制定网络借贷个体平台的发展战略。

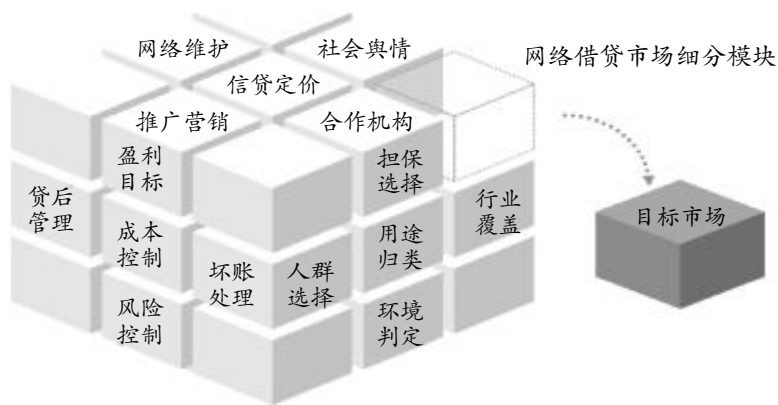


图2 网络借贷行业市场细分示意图

四、网络借贷市场细分实务建议

网络借贷不同于普通商品,贷款客户差异越大,导致经营成本越大。特别是国内的网络借贷平台目前尚不能完全实现信用借贷,其风险控制难度等同于银行贷款业务。因此,网络借贷需要通过目标市场细分、锁定实现同质化客户管理,降低管理难度,控制运营成本,强化风险管理能力。

网络借贷市场细分就是要通过对贷款者需求差异予以明确分层定位,选取合适的客户群,将经济效益、社会效益最大化,让网络借贷成为企业和个人融资的一条重要的、稳定的、畅通的渠道,主要可以从以下几个方面着手。

1. 专注做一个领域内的信贷,有效控制借贷人的信用风险。按照不同分类标准拆分借贷市场,将不同的拆分区间进行有效组合形成目标市场,综合考虑网络借贷公司的技术力量、人员构成、所在区域、资金实力、市场经验等因素制定本公司的目标市场。

市场细分的目的就是将借款人的范围缩小,控制在一个合理的范围内,将公司的全资源应用于该目标市场,对同类型借贷人进行有效管理和控制。这个领域可以是一个细分行业、一个细分的人群、一个细分的担保手段、一个细分的用途,也可以是它们组合后的一个固定模式。比如采取“企业联保”的担保方式对一个行业协会内的会员单位的融资需求开展网络借贷服务;也可以将网络借贷公司所在地的三小时车程覆盖区域范围内的小商品市场商户作为一个群体为目标市场。细分市场后,应避免同质竞争,采取与别人不同的服务方式专注目标市场,将有限的精力和财力投入到一个点上,避免无谓的损耗,提升在同一细分市场的主导地位。

2. 发掘优质客户源,合并类同客户,稳定借贷关系。银行青睐优质客户资源,网络借贷平台对贷款客户品质有着同样的关注。只有目标市场(贷款客户)的同类性、稳定性,才能实现平台经营的可进入性、可实现性和可盈利性。因此,基于网络借贷平台自身状况匹配目标市场,才能有效占领目标市场,才能集聚优质客户资源。结合目标市场细化平台建设,形成稳定的借贷群,并让借贷群发挥引荐作用,实现类同客户集群,同时制定模式化管理机制,稳定集群内的借贷关系。在能取得利益最大化的细分中,根据互联网借贷平台的综合实力,确定细分市场数

量、每个细分市场的客户数量。

3. 充分发挥互联网自身强大的市场细分能力和作用。从互联网自身的特点看,互联网具有一定的市场信息收集整理能力,所以占据这一优势的网络借贷平台要充分发挥自身做互联网的特长,通过做强客户信息收集处理系统功能,开展深度市场细分。

一是强化网站的特色建设,做好细分市场范围内的信息服务工作,吸引特定服务群体,为客户提供一定范围内的专业信息,展开与客户互动。如:与出国留学中介合作,对出国留学的信息进行整理与发布,吸引有意向留学的群体,进而为这个群体中有贷款需求的人群提供借贷中介服务。

二是建立潜在客户数据仓库,在个人、企业数据整理、挖掘中发现新的市场细分方法。设计特定的信贷产品提供给潜在客户,进一步挖掘和开发借贷需求,形成新的目标市场。比如,房贷首付比率提升后,有网络借贷平台推出针对房贷首付款的借贷业务。

4. 建立自己的征信体系,把握扩大市场的关键点。要真正实现网络借贷的快捷便利,依靠的还是个人的诚信评价,做自己的征信体系才是互联网借贷的出路。无论这个行业发展如何曲折、如何标新立异,最终的归宿必然是凭借个人信用实施网络借贷的快速配对,并实现借贷率的有效降低,普惠企业及个人。

从当前来看,具有全国性、实用性和完备性的征信系统实施还有一定的时间,但从一定的区域范围来实施征信系统的建设还是短期内可实现的。区域范围内的网络借贷平台要联合起来,做自己的征信平台,为区域内的网络借贷发展奠定基础。同时,应与市场细分结合起来,对目标市场群体内适合采用信用贷款的人群先行开展信用贷款,以这块区域信用贷款的先行先试带动区域内其他客户进入系统接受信用评价,不断扩展所在目标市场的客户数量,达到良性发展的态势。

主要参考文献

樊志刚,黄旭,胡婕等.互联网挑战银行——谁是21世纪的恐龙[M].中国金融出版社,2014(6).

张中华,朱新蓉,唐文进.2013中国金融发展报告[R].北京大学出版社,2013(11).

吴晓求.中国资本市场研究报告(2014)——互联网金融:理论与现实[R].北京大学出版社,2014(9).