

# 探索差异化经营模式

## ——川渝两省市小额贷款行业调查

### 对小贷公司应分类监管

小额贷款以其灵活性和便捷性，弥补了大城市、农村及偏远地区的金融服务不足，行业经历了快速发展。然而受到一些监管政策的制约，近年来部分小额贷款公司发展遭遇瓶颈，行业发展后劲有待提升。

找小贷公司贷款，其实并不便宜，年化利率大大高于银行等金融机构，但高利息却不能转化为小贷公司的高利润。记者在调查中发现，小贷公司经营中普遍存在“一低二高三难”的现状，即利润低、风险控制要求高、成本高、获取客户资源难、杠杆使用难、资金难。“麻雀虽小，五脏俱全。”小贷公司在经营时，需要独自开展包括产品研发、客户营销、项目评估、贷后管理、不良清收等全套作业流程，而往往大部分小贷公司不具备全流程的作业能力，导致一方面不良率不断升高，另一方面人力成本开支巨大，最终造成了利润微薄甚至亏损、停业和退出。

按照现行政策规定，小贷公司在作业范围、杠杆使用、资本引入、人才引进等方面面临较多限制。比如小贷公司的监管制度中有单一股东持股比例的上限，这使得小贷公司的发起人股东没有足够积极性将小贷公司做大做强，也难以持长远经营打算。与银行等金融机构不同，小贷公司不能吸收存款，展业用的基本是股东自己的资本金，风险自负，完全套用对银行股东的监管规定并不合适。

此外，融资问题也让小贷公司颇为“头疼”。根据相关规定，小额贷款公司从银行业金融机构获得融资的余额，不得超过资本净额的50%。而从资本市场募资更是困难重重。随着监管趋严，两年多时间里，再无小贷公司挂牌新三板，亦无挂牌的小贷公司实现定增融资。没有新的资金进入，导致小贷公司资金成本居高不下，自然也就传导到了“三农”“小微”等用款人身上。

小贷公司业务的发展客观上具有替代民间融资、特别是民间高利贷的功能。但社会资金要通过小贷公司进入小微企业，需要承担较高的申请牌照成本以及相关税费。而民间借贷活动实际上并不需要申请牌照，在事实上不需要缴纳纳税款，不受严格监管。因此，较高的小贷经营成本使得其与民间借贷在竞争中并不具有优势，促使一些社会资金不是通过规范的小贷公司进入市场，而是直接走向民间借贷。

由于当前“一刀切”的监管规定，使得正当持牌经营的小贷公司面临劣币驱逐良币的市场竞争环境，在竞争中具有优势的小贷公司难以做大做强。对此，业内人士呼吁，监管应该更加弹性化，对于小贷公司分类评级，在评级的基础上对小贷公司分类监管。对评级分数较高，切实服务于“小微”“三农”群体，坚持“小额、分散”业务模式，自身具备较高治理水平的小贷公司，应在作业范围、杠杆使用、资本引入、税收政策、收购兼并、人才引进等方面给予更多支持。这样既能有效防控风险，又能促进小贷行业做优做强，更好地推动普惠金融落地。

### 延伸阅读

## 新三板小贷公司业绩继续分化

日前，新三板小贷公司全部晒出了2017年的成绩单。Wind系统显示，目前在新三板上市的40家小贷公司中除一家因故未披露2017年年报外，其余39家公司去年年报已披露完毕。数据显示，39家小贷公司2017年共实现营业收入14.72亿元，同比下降5.68%；净利润7.22亿元，同比下降6.81%；净资产收益率6.42%，同比下降0.56%；资产负债率19.09%，同比下降0.79%；不良贷款余额9.44亿元，同比增长1.73%；不良贷款率7.07%，同比上升1.17%。总体来看，各项主要指标均出现下滑。

从净利润指标看，去年39家正常运营的新三板小贷公司，共实现净利润7.22亿元，同比下降6.81%。其中，18家公司净利润增长。净利润前三名为：宏达小贷8271.61万元、商汇小贷6838.75万元、黔中泉5724.27万元；净利润增速前三名为：日升昌159.46%、文广农贷91.49%、黔中泉49.01%。另外，21家小贷公司净利润出现了不同幅度下滑。

对于营业收入下滑的原因，多数公司在年报中表示，或是受经济大环境影响，或贷款规模出现下降，或是贷款利息降低所致。广盛小贷的年报显示，公司2017年实现营业收入1270.76万元，同比下降11.79%；归属于母公司净利润382.37万元，同比下降56.80%。该公司称，营业收入下降的主要原因是公司推出降息让利举措，2017年贷款减值损失较上年同期增加幅度较大等。多数公司对于净利润下降的原因解释大同小异，例如收入下降、成本上升、行业竞争激烈、坏账损失增加等。

定位支农支小，深耕普惠金融是部分小贷公司业绩保持增长的主要原因。宏达小贷年报数据显示，2017年该公司实现营收1.37亿元，同比增长10.58%；实现归属于挂牌公司股东的净利润8271.61万元，同比增长10.08%。对于业绩增长，宏达小贷指出，去年稳步推进产品创新，推出“宏达易贷”系列贷款产品，均为根据本地中小微企业的特色和需求量身定制，提升了小微贷款的适用群体，并与银行进行合作等。恒晨农贷在年报中表示，2017年大力发展应付款保函业务，主要服务于建筑业的项目经理和个体工商户，真正做到小额分散，该项贷款余额达9069万元，比2016年增加6934万元。

值得关注的是，小贷公司业绩仍呈现地域不平衡性，总体上看，江苏、浙江两省盈利增长小贷公司较多，其中江苏8家、浙江4家，这也折射出当前区域经济的发展情况。

本版撰文/摄影 梁睿  
本版编辑 王宝会  
电子邮箱 jirbyxdc@163.com

“ 中国人民银行日前公布《2017年小额贷款公司行业统计数据报告》显示，截至2017年底，全国共有小额贷款公司8551家，实收资本为8270.33亿元，从业人数103988人，贷款余额9799.49亿元。

近期，经济日报记者在川渝两省市调查发现，部分小贷公司在实践中找准了自身优势，探索差异化经营模式，开发了满足市场需求的金融产品，走出了一条适合自身发展的普惠金融之路。

### 贴身服务小微客户

小贷公司精准客户定位，发挥自身地缘及产品、效率等优势，与银行和互联网金融机构形成互补，共同服务于实体经济

当前，小贷公司发展面临银行业务下沉的压力和非持牌互联网金融机构对客户的争夺。“银行业务下沉，小贷就要再下沉，下到其他机构触及不到的地方。具体策略一是下沉，寻找第一手客户，也就是信用‘白户’；二是细分，针对特定行业量身定制产品；三是灵活，贴近市场需求及时调整。”四川省成都市助邦小额贷款有限公司总经理焦阳向记者形象地比喻，“银行站着做，我们就弯下腰做；银行弯下腰做，我们就趴在地上做”。



四川中和农信小额贷款有限责任公司的工作人员在查看麦子生长情况，实地了解农民贷款需求。

在客户定位上，助邦小贷客户由小微企业主、农户、个体工商户等构成，行业涵盖批发零售、制造、农、林、牧、渔等。其中，批发零售行业客户占比为67.94%，制造业客户占比27.54%，其他行业占比4.52%。

“这类客户需求具有‘短、频、快、急’的特点，银行和互联网金融机构都较难满足这类客群需求，小贷公司可以在这一市场精耕细作，发挥自身地缘及产品、效率、服务水平等优势，与银行和互联网金融机构形成互补，共同服务于实体经济。”焦阳告诉记者。

在助邦小贷采访时，记者遇到一位前来办理小额贷款的客户，他告诉记者，之所以选择小贷公司主要是因为这里服务好，“不需要抵押和担保，而且放款快，3天就可下来，很方便”。

觉得小贷公司便捷的还有一些农户，大邑县安仁镇合江社区村民徐文学，2012年开始在成都大邑县小贷公司贷款发展蔬菜种植，后来种植规模越来越大，目前已经发展到了30亩，年收入7万元左右。今年他打算再扩大10亩，准备致富平小贷贷款3万元，用于土地经营权流转给农民的土地租金。“在小贷公司支持下，我的日子越过越好了。”徐文学对记者说，“在这里借钱不仅方便，而且可以借借随还，总体算下来利息不算高”。

“由于银行贷款往往要求抵押和担保，而这类群体绝大部分缺少可抵押的资产又难找到担保人，而且银行调查、授信过程较长，等贷款下来，商机也错过了，并不符合这类群体的需要。”大邑县富平小额贷款有限责任公司副总经理蒲智勇告诉记者。

中和农信是另一家专注于农村市场的小微金融机构，源于1996年实施的“世界银行贷款秦巴山区扶贫项目”。中和农信项目管理有限公司四川区域总经理冯克努告诉记者，在农村金融服务领域，银行及农信社是主体，但传统的农村金融服务体系还不完善，限于基础设施、人群特征等条件的限制，传统金融机构对一些弱势群体的服务仍然不充分，这时小贷机构的作用就体现出来了。

四川省绵竹市遵道镇马跑村10组村民李德成的家曾在2008年“5·12”汶川特大地震中化为乌有。这样的农户很难成为银行的扶助对象。在他急需资金的时候，中和农信伸出了援手。此后，他在中和农信的小额贷款支持下努力发展生产，重建家园。10年后，他已建起了年出栏1000头猪的家庭农场，又流转了200多亩地种植粮食，年收入上百万元。

冯克努表示，商业银行单笔贷款金额一般都在5万元以上，中和农信则更专注于5万元以下的小额贷款。“有些客户住在深山里，去一趟骑摩托车要走80公里，时间和经济成本高，银行不愿意开展这样的业务，但我们



重庆小康小额贷款有限公司工作人员向记者介绍业务运营情况。

为了树立品牌、积累客户，只要客户有需求就上门。”冯克努说。

### 深耕产业链金融

从专属行业定位、大数据资源等方面整合上下游客户、服务商资源，打破产业链环节上的行业壁垒，精耕细作产业链

在服务“小微”“三农”等群体的过程中，一些小贷公司积极面对市场需要，开发适合自身规模和业务能力强的产品，深耕产业链金融，取得了较好的效果。

“逸购车”是四川省成都市温江区兴文科技小额贷款公司根据市场需求推出的满足购车需求的新颖消费金融产品。“随着‘滴滴打车’在全国布局，成都当地很多年轻人想开滴滴，但买不起车。”兴文科技小额贷款公司总经理贺渊告诉记者，他们与滴滴公司当地的分支机构合作，设计了这款产品，向滴滴司机提供车贷服务。为了防控风险，他们给贷款买的车加装了GPS，同时约定3年后结清贷款再把车过户给贷款买车的滴滴司机。

“这款产品推出后，很受市场欢迎。”贺渊表示，一些原来无法购车的群体通过贷款买车开上了滴滴，帮助解决就业近1000人。

重庆两江新区嘉融小额贷款有限责任公司自2013年成立以来，坚持为重庆电网供应链企业提供快捷、便利的低息融资服务。截至去年末，公司累计发放贷款约35亿元，营业收入约1.5亿元，利润总额1.03亿元，上缴利税2400余万元，无一笔不良贷款。

嘉融小额贷款公司总经理殷人杰把取得良好业绩的原因归结于公司推出的产业链金融模式。据介绍，首先，嘉融小贷利用重庆电网的供应链核心优势，定位专属行业，从客户群体过滤风险；其次，坚持“控债权”，产品设计围绕债权及其衍生品，并通过抵押品单位进行分类评级，确保可执行性；第三，坚持“专业审查”，充分利用贷审会成员在电网企业工程建设、物资采购、财务审计从业背景，确保项目由专业的“电网贷审会”进行专业审查，可以确保客户的贷款用途真实，还款及时。

专注于三农领域的重庆小康小额贷款有限公司则提出了“大数据+全程信用管理+农村产业链金融互联网再造”的模式，积极利用互联网技术，以大数据作支撑，推进农村普惠金融，构建农业产业链金融服务中心，形成垂直产业链金融服务新模式。

重庆小康小额贷款有限公司董事长徐兵表示，公司以生猪养殖产业链为切入点，围绕生猪养殖产业链，整合上下游客户，与多家保险机构、兽药厂商等服务商合作，打破产业链各个环节的传统行业壁垒，以农村信用管理为基础，以追求持续的中低回报为经营基调，着力培育生猪养殖产业链。

徐兵告诉记者，“以小贷小贷推出的‘猪贷贷’为例，小康小贷不收取农民或养殖企业任何利息及费用，而是通过申请政策补贴和获取保险公司工作经费方式，来解决资金成本并实现自身利润。把服务三农精准扶贫、普惠金融落到了实处，降低了农业产业发展的成本，为‘三农’发展注入了新的活力”。

### “线上+线下”有效控风险

小贷公司在风控上通过互联网、大数据技术提升风控能力和效率，同时不完全照搬银行模式，而是凭借对客户熟悉程度、信用记录等采取差别化措施

防控风险是金融业的永恒主题。前些年，一些小贷公司贪大求全，背离了小额、分散的经营原则，形成了不少坏账，也阻碍了自身的发展。在采访中，记者发现一些业绩优良的小贷公司通过“实地调查+行业经验+互联网技术”形成有效的风控模式，贷款不良率甚至低于一些银行。

以助邦小贷为例，该公司运营3年来，不良率一直保持在较好的水平。2015年、2016年和2017年不良率分别为0.89%、0.86%、0.59%，远低于行业水平。

焦阳告诉记者，成立之初，助邦小贷一直采用IPC（信贷员）技术开展业务，但在实践中，发现该技术对信贷员的个人素质要求较高，难以规模化推广，成本也难

控制，但在风控能力上又有其他模式不可比拟的优势。如何在基础上加以改进？该公司结合以往经验，设计了针对小微企业的“五维分析法”，即通过稳定性、资产积累、信用记录、财务状况和现金流来对小微企业进行分析，每个维度又有不同的权重，实现数据的可量化。

“五维分析法的优势在于可以全面地分析影响小微企业经营的各环节，覆盖大多数生产制造业、商贸业和服务业小微企业，一定程度上解决了由于小微企业经营差异化而造成难以采用统一标准评判的问题。”焦阳说。

值得一提的是，小贷公司在风控上也有灵活的一面，并不是完全照搬照抄银行模式。“银行在风控上往往采用一刀切，客户一遇到困难危机时往往首先考虑自身的资产安全。而小贷公司则要凭借对客户的熟悉程度采取不同的应对措施，在风控上也有差别。”重庆市高兴隆小贷有限责任公司总经理何世荣告诉记者。

“我们更看中贷款人的还款意愿。”焦阳告诉记者。他举了个例子，成都有位小企业主，开了一家糖果厂，产品供应都江堰景区的商店，市场较为稳定。然而不幸遭遇火灾，生产线被烧毁。“在这种情况下，银行很难给她提供贷款，但我们基于其经营能力和信用记录，帮她量身定制了贷款产品，使她能够在火灾后重新站起来。”

何世荣告诉记者，比如猪价下跌时，很多养殖场就贷不到款了，而他们就根据情况灵活处理。高兴隆小贷公司也碰到过一些养殖户申请贷款的例子。曾有位养鸡专业户在最困难的时候找到他们，当时蛋价大幅低于成本，他们判断这种极端行情不会太久，贷款人又是长年从事养殖行业，风险可控，就在养殖户最困难的时候伸出援手，帮他渡过难关的同时也为自身积累了优质客户。

大量的小贷公司也积极通过互联网、大数据技术提升风控能力和效率。“小贷行业最大的风险是信息不对称。”高兴隆小贷有限责任公司董事会主席杨维聪告诉记者，高兴隆每笔贷款发放均接入银行征信系统，随时按要求跟踪查询。同时结合市场大数据分析，将数据分析与IPC技术初步有效合并，在风险防范方面获得进一步的保障。高兴隆还与同盾、启信宝、天眼查等数据公司开展长期合作，力求在评估中获取更多维度的信息，在风险防范方面获得进一步的保障。

2017年，中和农信与蚂蚁金服携手，将线上大数据风控、线下软性的调查与贷后管理相结合，摸索出一条“大数据+软信息调查”的双层风控模式，通过大数据风控，有效提高效率、降低成本、优化流程，将一些“高风险”客户排除在外；再配合中和农信多年积累的软信息调查模式，对农村客户进行入户调查、信息采集，最终形成效率与风险双赢的结果。

随着风控经验和能力的不断积累，一些小贷公司也开始探索风控输出的模式来拓展自身的业务范围。焦阳告诉记者，助邦小贷正在积极探索风控技术的输出路径，搭建小微企业融资服务平台，整合各方资源，对接有大量小微企业客户资源的机构，助邦对该类客户全流程控制风险，通过技术服务来赚钱，一方面这样可以缓解自身资本消耗压力，另一方面也能整合业内各方资源，共同服务于更多的小微企业。



成都市温江区兴文科技小额贷款公司正在演示车贷管理系统。

对于小贷业务，重庆小康小贷公司更是把其当成服务三农的试验田和农村金融服务的切入口。“在开展小贷业务的同时，我们发现农村在市场信息、技术服务方面存在着巨大的市场，比如饲料营销、保险中介等，而通过数字化风控平台的搭建，养殖户的需求在平台上能实时反映出来，为我们提供增值服务创造了新舞台。”徐兵说。