

中国网络借贷行业研究报告

2017年





自2016年起出台了众多网络借贷监管细则，从机构定位、资金存管、备案管理、信息披露等方面对P2P进行了细则上的严规，有效抑制了非法集资、跑路事件等行业乱象的发生，让网贷行业处于前所未有的管理从紧力度。目前我国已构建网贷监管“1+3”的制度框架，这标志着我国初步形成了较为完善的网贷行业制度政策体系，促进网贷机构优胜劣汰，自此监管有法可依、行业有章可循。



庞大的网贷需求及监管政策的明朗推动P2P行业回归理性增长。2016年，中国P2P交易规模达14955.1亿，P2P投资用户规模为1271.0万人，借款用户规模为876.0万人，人均借款金额15万元，人均投资金额5.1万元，综合收益率下降至10.5%。



P2P行业已显现运营资质、获客渠道、业务模式和运营模式四方面的同质化趋势，各平台采取的应对策略，在资产端表现为垂直领域细化以及更精细的用户分层与定价，在资金端表现为多元业务布局以及线上营销发力。网贷行业的风控能力已见起色，具体表现为数据的共享、数据效率的提升以及科技能力的输出。

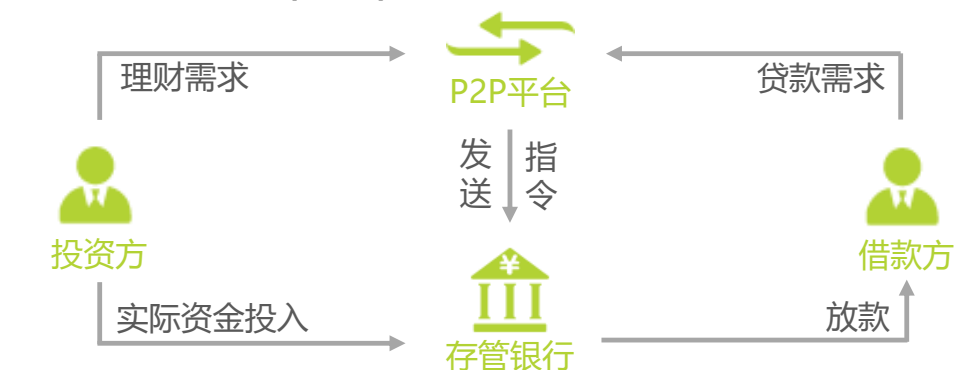
研究说明

定义及范围

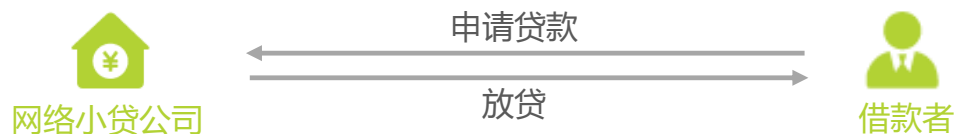
2015年7月，中国人民银行等十部委发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》。作为第一个具有规范性质的互联网金融法规，《指导意见》明确了网络借贷的含义：网络借贷包括个体网络借贷（即P2P网络借贷）和网络小额贷款。个体网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷；网络小额贷款是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。本报告以个体网络借贷为主要研究对象。

个体网络借贷和网络小额贷款模式图

➤ 个体网络借贷（P2P）



➤ 网络小额贷款



个体网络借贷和网络小额贷款对比表

	网络借贷平台	
	个体网络借贷平台	网络小额贷款公司
分类	个体网络借贷平台	网络小额贷款公司
性质	信息中介	信用机构
提供服务	提供信息撮合、信用审核等中介服务	提供放贷服务
盈利方式	服务费，管理等	息差收入

中国网络借贷行业概述	1
------------	---

中国网络借贷行业现状	2
------------	---

中国网络借贷典型案例	3
------------	---

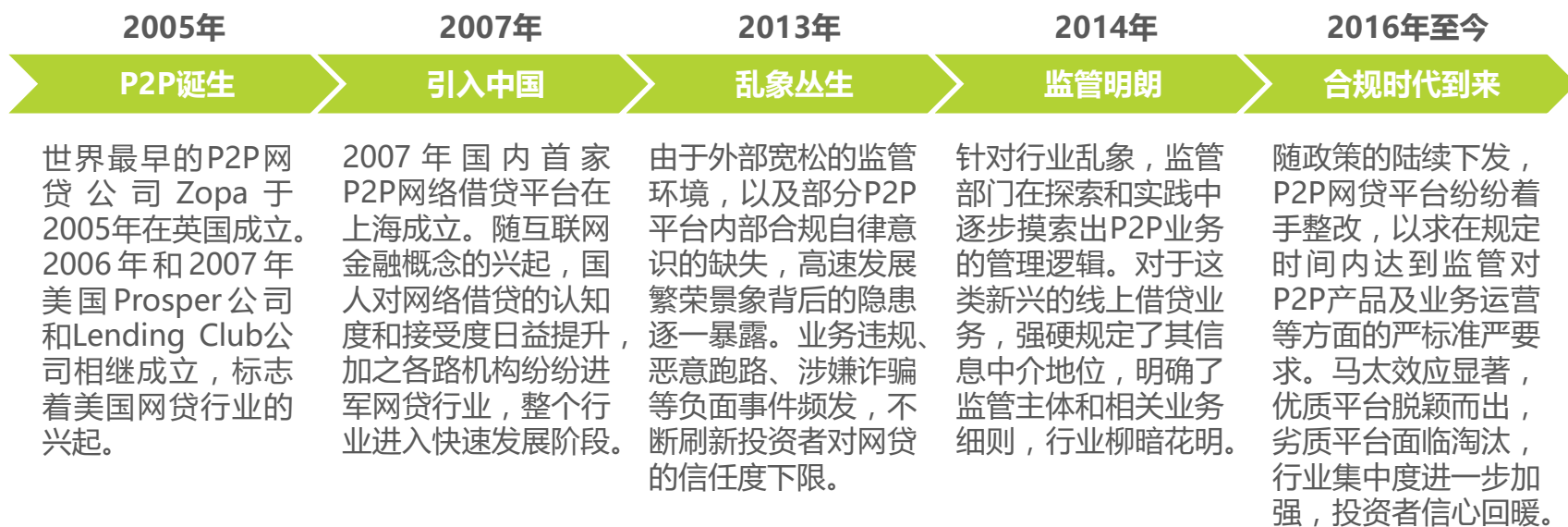
中国网络借贷发展趋势	4
------------	---

中国网络借贷行业发展历程

从无序到合规，从增“量”到增“质”

P2P最早诞生于2005年的英国，作为世界上最早的P2P网贷公司，Zopa开创了一种新型的借贷模式——P2P作为中介平台，通过互联网实现有理财需求的投资者和有资金需求的借贷者之间的信息匹配，完成用户之间资金的借入和借出，整个过程无需银行介入。该模式逐渐在美国日本等世界范围内推广起来。两年后，中国开始陆续出现P2P试水者，2007年国内首家P2P网络借贷平台拍拍贷在上海成立。但由于监管环境宽松、部分平台缺乏自律等因素，P2P公司跑路、倒闭事件层出不穷，引起政府部门的高度重视。随着监管的介入和法规条文的颁布，行业环境得到了很大程度上的改善，健康的发展路径日益清晰。

P2P网络借贷行业发展时间线



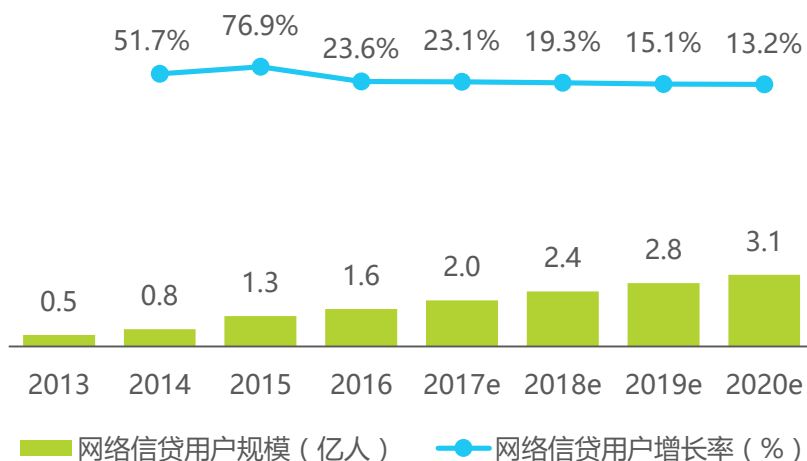
中国网络借贷发展的金融环境

网络信贷用户规模破亿，让人又爱又恨的刚性兑付

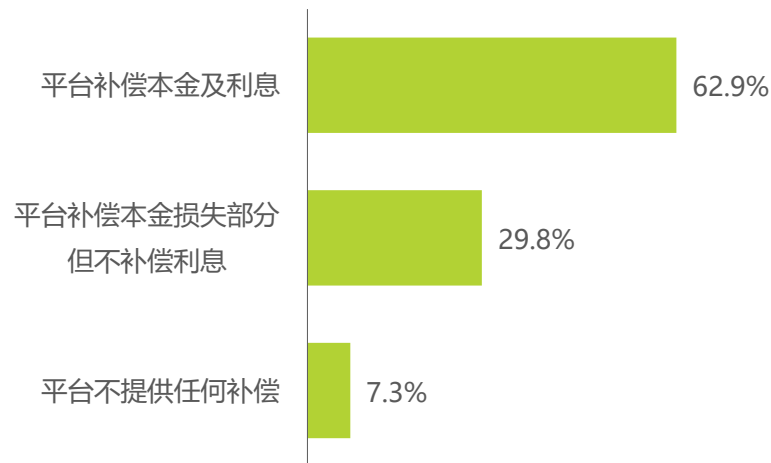
2013年起，网络借贷借势互联网金融的兴起获得了快速发展。在线上化使得金融服务更加高效和便捷的同时，网络借贷的高收益和低门槛分别满足了投融资者各自的金融需求，让这种新兴的借贷方式一度受到青睐。数据显示，2016年中国网络信贷用户数量达1.6亿人，预计未来会以15.9%的年复合增长率快速增长。

刚性兑付一直是中国金融行业的“传统”，连接资金端和资产端的P2P网贷自然也躲不开刚性兑付的争议。中国金融市场隐性担保已成常态，投资者难改保本付息的习惯性思维，坚信赔付机制应为投资风险埋单。虽然从用户角度来看刚兑迎合了投资者投资零损失的心态，但从宏观发展层面来看，这种隐性担保阻碍了资源优化配置，使风险定价一定程度上无效化，同时也削弱了市场对非理性投资的硬约束。投资者对违约风险和流动风险的错误预期，将会导致更多的刚性泡沫，使优劣势的博弈更加复杂化。打破刚性兑付，加强风险教育，提高金融素养，中国的网络借贷参与者就是在这样一种氛围中砥砺前行。

2013-2020年中国网络信贷用户规模



P2P投资发生损失后投资人的心理预期



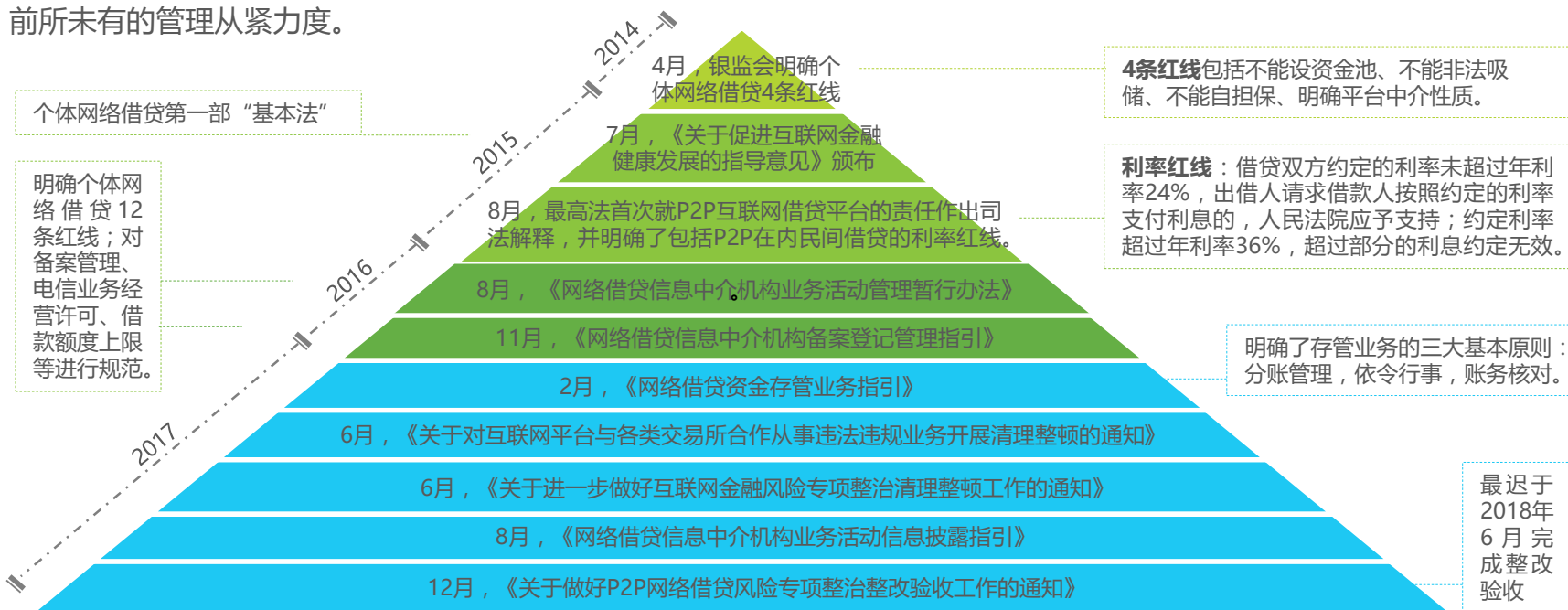
来源：中国人民银行，中国互联网信息中心，市场公开资料，根据艾瑞统计模型核算。

来源：2016年艾瑞 iClick调研社区，N=356。

监管时代走出合规之路

政策监管虽滞后但趋严

经历了六年的发展，截至2013年，网络借贷行业创新、风险与监管之间的矛盾达到空前高度。2013年底网贷平台倒闭潮来袭，而在2014年银监会方才给予网络借贷明确的政策指导，法律保障相对于风险暴露的时间滞后性，在很大程度上增加了投资人、市场和监管部门的学习成本。2015年银监会宣布机构调整，正式将个体网络借贷纳入银监会普惠金融工作部的监管范围，由此结束了监管无主体的真空状态。2016年《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》和《网络借贷信息中介机构备案登记管理指引》的颁布，从机构定位、资金存管、备案管理等方面进行了细则上的严规，让网贷行业处于前所未有的管理从紧力度。



网络借贷行业政策梳理

注释：12条红线包括不能自融；不能设资金池；不能自担保；不能在互联网、固定电话、移动电话等电子渠道以外的物理场所进行宣传或推介融资项目；不能发放贷款；不能拆分融资项目期限；不能自行发售理财等金融产品募集资金或代销银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品等金融产品；不能开展类资产证券化业务或实现以打包资产、证券化资产、信托资产、基金份额等形式的债权转让行为；（除允许外）不能与其他机构投资、代理销售、经纪等业务进行任何形式的混合、捆绑、代理；不能虚构、夸大融资项目的真实性、收益前景及隐瞒融资项目的瑕疵及风险等；不能向借款用途为投资股票、场外配资、期货合约、结构化产品及其他衍生品等高风险的融资提供信息中介服务；不能从事股权众筹等业务。

来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

监管时代走出合规之路

影响力最大的P2P整改内容汇总表

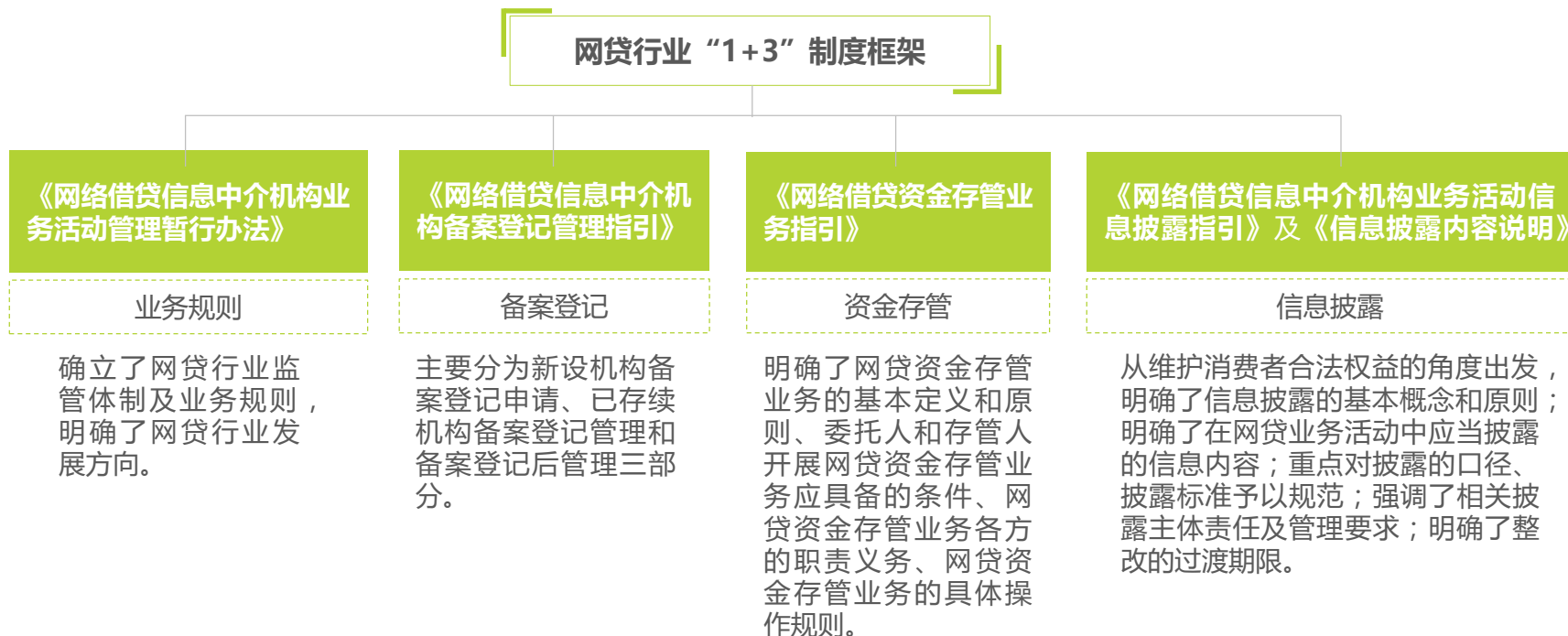
整改要求	具体整改内容	关键信息提炼
限贷额度	<ul style="list-style-type: none"> 同一自然人在同一网络借贷信息中介机构平台的借款余额上限不超过人民币20万元； 同一自然人在不同网络借贷信息中介机构平台借款总余额不超过人民币100万元； 同一法人或其他组织在同一网络借贷信息中介机构平台的借款余额上限不超过人民币100万元； 同一法人或其他组织在不同网络借贷信息中介机构平台借款总余额不超过人民币500万元。 	自然人和法人的借款余额上限降低→意味P2P平台无法继续做大额标的
备案管理	<ul style="list-style-type: none"> 部分地区（如上海、深圳、浙江等）要求属地化存管。 	备案的目的只确认平台提供的信息真实准确，不构成对机构经营能力、合规程度、资信状况的认可和评价
银行存管	<ul style="list-style-type: none"> 委托人开展网络借贷资金存管业务，应指定唯一一家存管人作为资金存管机构； 明确存管人为在中华人民共和国境内依法设立并取得企业法人资格的商业银行； 开展资金存管业务的前提是在工商管理部门完成注册登记并领取营业执照、完成备案登记、获得相应的增值电信业务经营许可证等； 明确了存管业务的三大基本原则：分账管理，依令行事，账务核对。 	选择银行业金融机构作为资金存管机构，实现客户资金与自有资金应分账管理
禁止线下宣传推介	<ul style="list-style-type: none"> 网络借贷信息中介机构在互联网、固定电话、移动电话等电子渠道以外的物理场所只能进行信用信息采集、核实、贷后跟踪、抵质押管理等风险管理及网络借贷有关监管规定明确的部分必要经营环节。 	不能从事线下宣传，资金端获客渠道收窄
分业经营	<ul style="list-style-type: none"> P2P网络借贷平台和股权众筹平台未经批准不得从事资产管理、债权或股权转让、高风险证券市场配资等金融业务。 同一集团内取得多项金融业务资质的，不得违反关联交易等相关业务规范。按照与传统金融企业一致的监管规则，要求集团建立“防火墙”制度，遵循关联交易等方面的监管规定，切实防范风险交叉传染。 	禁止混业经营，防范集团内关联交易
存量消化	<ul style="list-style-type: none"> 整改期间，从业机构存量不合规业务要逐步压降至零，不得新增不合规业务。 	化解存量 严控增量
信息披露	<ul style="list-style-type: none"> 网络借贷信息中介机构及其分支机构通过其官方网站及其他互联网渠道向社会公众公示网络借贷信息中介机构基本信息、运营信息、项目信息、重大风险信息、消费者咨询投诉渠道信息等相关信息的行为。 	披露要素多且细；真实、准确、完整、及时

来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

监管时代走出合规之路

网贷行业“1+3”监管制度体系初步构建完成

2016年8月《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》、2016年底《网络借贷信息中介机构备案登记管理指引》、2017年初《网络借贷资金存管业务指引》、2017年下半年《网络借贷信息中介机构业务活动信息披露指引》及《信息披露内容说明》，共同构成了网贷监管“1+3”（一个办法三个指引）的制度框架。这标志着我国初步形成了较为完善的网贷行业制度政策体系，促进网贷机构优胜劣汰，自此监管有法可依、行业有章可循。



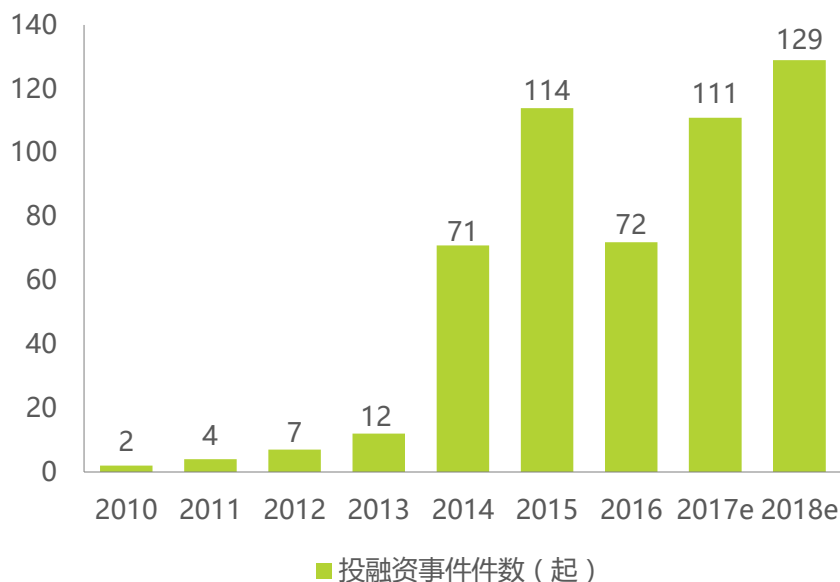
IPO窗口期将至

资本态度谨慎，合规氛围助力企业上市

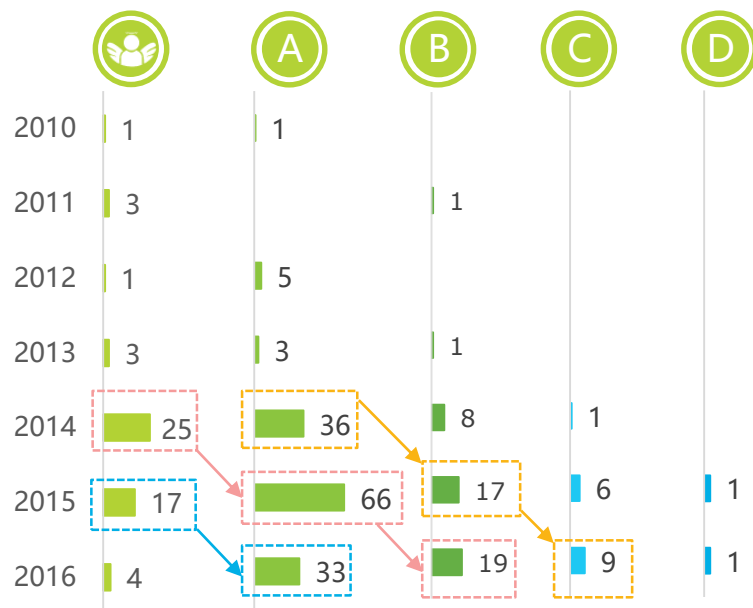
风投关注P2P行业始于2010年，人人贷等平台最早一批获得风投青睐。根据公开信息统计，2010年4月至2017年6月，国内近170家个体网络借贷平台获得融资，发生了约296起投融资事件。其中，2016年投融资事件首次同比减少36.8%，这一转折点出现的原因有二：一是监管政策的落地让资本市场重新考量行业估值、合规程度及发展潜力；二是行业合规所带来的同质化问题开始显露，如今好中挑优的抉择方式相比以往乱中选好的方式难度加大。此外需指出，融资次数的减少并不代表融资金额的降低，基本面良好、发展前景优质的优质平台均获得了业内居前的融资金额。

另一方面，大规模的天使轮和A轮融资始于2014年，融资轮次往后逐年递推。尽管目前只有零星平台上市，随着监管政策的明朗、合规操作的加强以及业务可持续性的提升，融资企业蓄势待发，上市关键点将至。

2010-2018年P2P网络借贷投融资情况



2010-2016年P2P网络借贷投融资轮次情况



来源：综合公开市场信息、IT桔子，根据艾瑞统计模型核算。

来源：综合公开市场信息、IT桔子，根据艾瑞统计模型核算。

中国网络借贷行业概述

1

中国网络借贷行业现状

2

中国网络借贷典型案例

3

中国网络借贷发展趋势

4

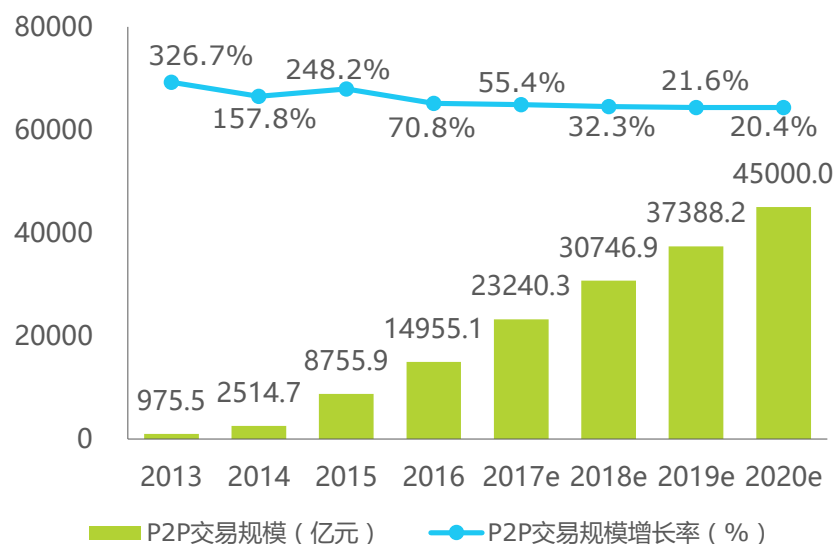
中国P2P网贷行业市场规模

行业规模增长回归理性

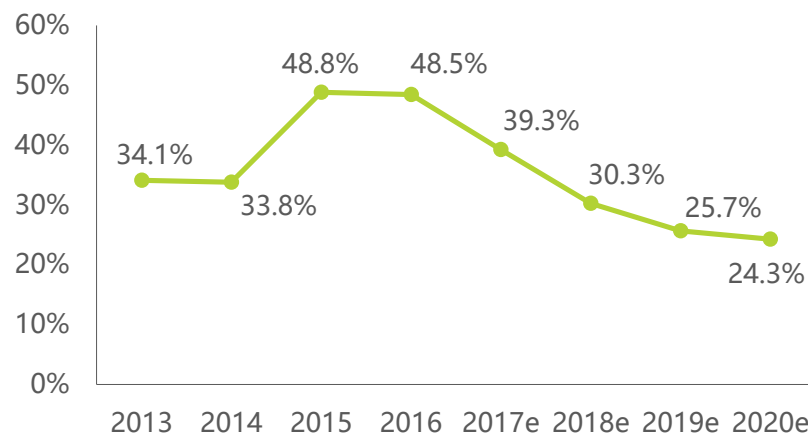
2010年以来，受宏观经济下行影响，传统信贷的收紧为网络借贷发挥长尾优势创造了机遇。个体网络借贷凭借着门槛低、收益高、操作方便、灵活度强等优势迅速在互联网金融市场占据一席之地，成为普惠金融的重要组成部分。尽管早期频发的负面消息让整个行业经历了不短的阵痛期，但不容忽视的庞大网贷需求依旧推动P2P行业整体成交规模逐年增长，2016年P2P交易规模达14955.1亿。

另一方面，P2P行业交易规模增速由2013年的326.7%下降至2016年的70.8%，预计未来会维持在年均24.6%的复合增长速度。增速降低的原因主要有二：一是，随监管政策的落地，资金池、期限错配等隐患模式被禁止，大量不合规平台被淘汰，时涨时落的投资者信心逐渐稳定，行业整体由野蛮生长进入健康发展节奏；二是，传统金融机构对线上借贷业务的跃跃欲试，以及以电商消费金融为代表的其他网贷形式的壮大，在一定程度上延缓了P2P增速。

2013-2020年中国P2P行业交易规模



2013-2020年中国P2P借贷余额占网络信贷总余额比例情况



来源：综合企业财报、专家访谈以及行业公开数据，根据艾瑞咨询统计模型核算。

来源：中国人民银行，综合企业访谈，市场公开资料，根据艾瑞统计模型核算。

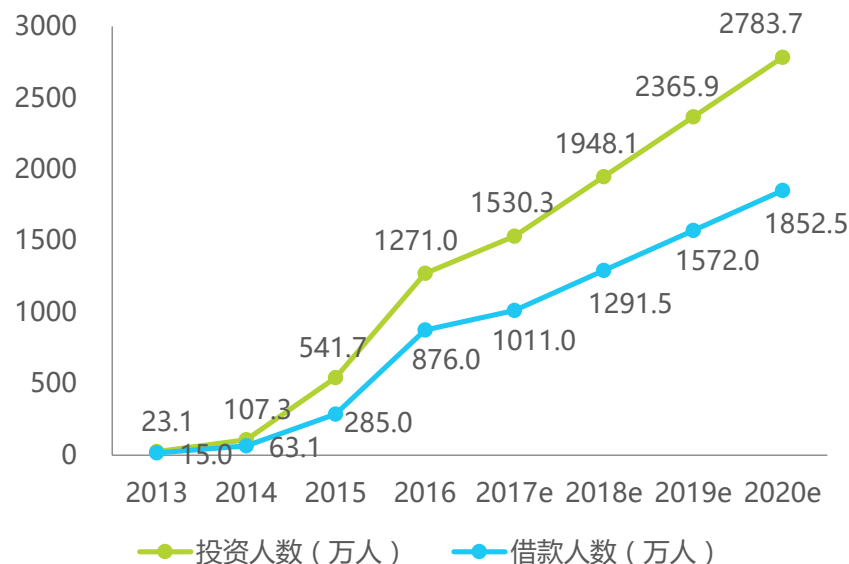
中国P2P网贷行业用户规模及交易金额

投融资用户双增，人均借款额显著降低

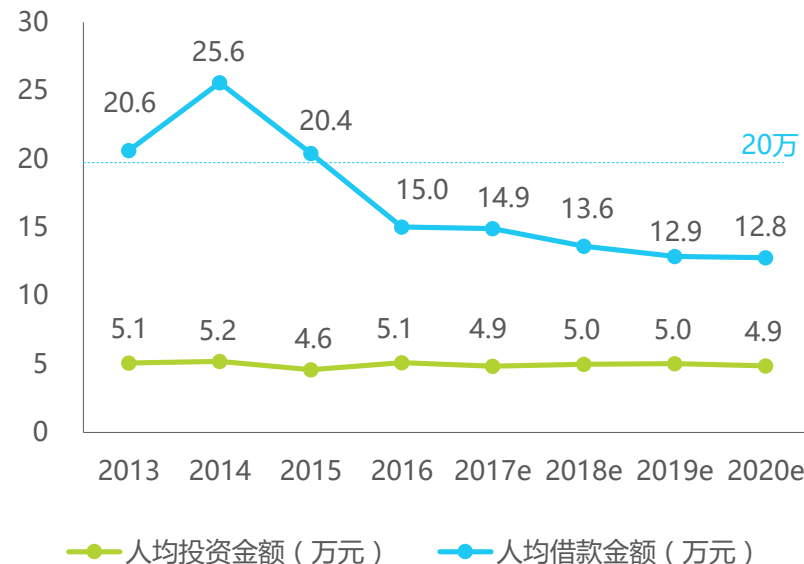
2016年，中国P2P投资用户规模为1271.0万人，借款用户规模为876.0万人，预计未来会继续保持增长趋势。与此同时，自2013年至今，中国P2P投资用户规模始终大于借款用户规模，这与中国P2P的人均借款金额高于人均投资金额有关，在略强的借款需求下，必然会产生借款人和投资人之间一对多或多对多的局面。

此外，自2016年开始，P2P的人均借款金额跌破20万，究其原因因为2016年出台的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》中规定同一自然人在同一网络借贷信息中介机构平台的借款余额上限不超过人民币20万元，这是对借款人的金额约束；从P2P平台角度来看，借款限额变相取消了大额标的，这使得部分P2P平台将自身业务向消费金融领域转型，消费金融具备小额高频的特征，这在某一程度上拉低了人均借款额。

2013-2020年中国P2P投融资人数



2013-2020年中国P2P人均投融资金额



来源：综合企业业绩报告、行业公开数据、企业访谈，根据艾瑞咨询统计模型核算。

来源：综合企业业绩报告、行业公开数据、企业访谈，根据艾瑞咨询统计模型核算。

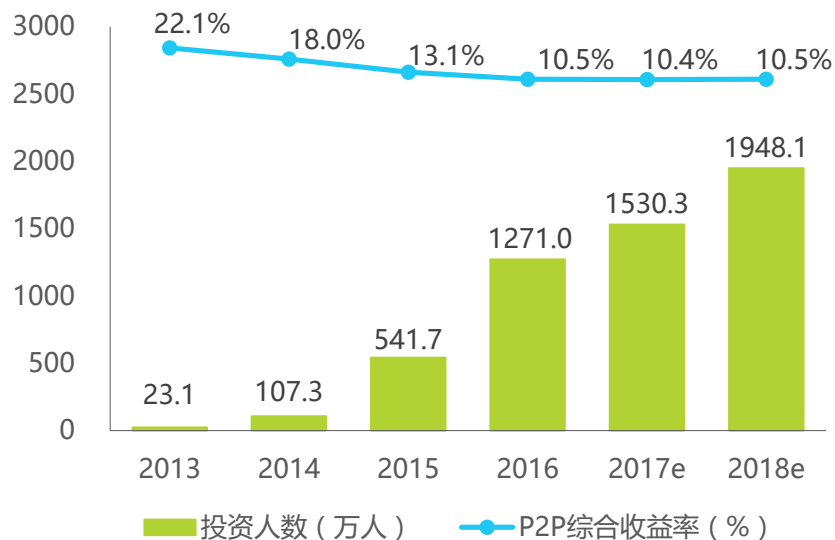
中国P2P网贷行业收益率及借款期限

降息是平台和投资人的试金石，借款期限递长

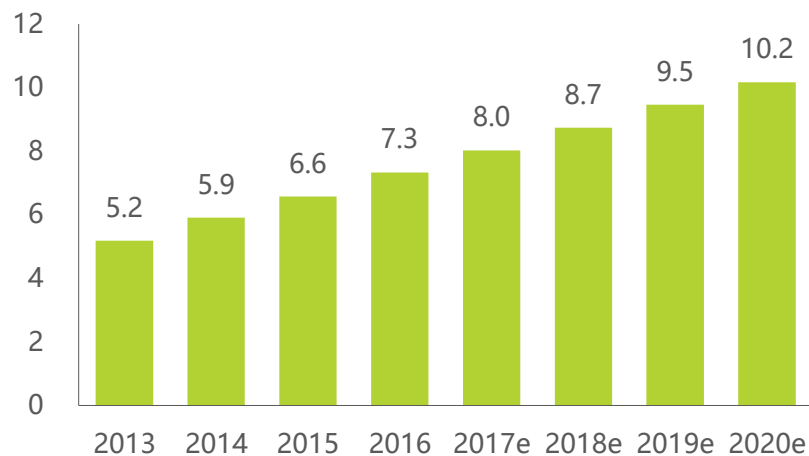
P2P行业的综合收益率由2013年的22.1%逐年跌至2016年的10.5%。原因有二：一是，获客和合规等成本的攀升压缩了P2P平台的利润空间，其中原先用高息吸引资金端、采用烧钱模式营销推广的平台如今更是面临着巨大的降息压力；二是，经政策监管筛选后的合规P2P平台数量有所减少，靠高息吸金的劣质平台被淘汰，行业集中度进一步提升，行业利息收益回落至正常区间。然而，降息背景下投资用户非但没有流失反而呈数量递增趋势。一方面，平台们利用降息的契机提升自身的运营能力和抗风险能力，创造一个更为安全可靠的投融资环境，增加投资者信心；另一方面，降息后高收益偏好型的投机者被过滤，平台获得高稳定性的优质客户群。

P2P用户的平均借款期限自2013年呈增长趋势，这是因为监管的明朗过滤掉了许多“捞一票就跑”的短期诈骗平台，同时P2P综合利率的降低意味着融资成本的减少，在某一程度拉动了中长期资金需求。

2013-2018年P2P收益率和投资人数对比图



2013-2020年中国P2P用户平均借款期限（月）



来源：综合企业业绩报告、行业公开数据、企业访谈，根据艾瑞咨询统计模型核算。

来源：综合企业业绩报告、行业公开数据、企业访谈，根据艾瑞咨询统计模型核算。

中国P2P网贷行业产业链

iResearch

艾瑞咨询

监管部门

央行 银监会 地方金融监管部门 互联网金融风险专项整治工作领导小组 P2P网贷风险专项整治工作领导小组 工业和信息化部 公安部 国家互联网信息办公室 工商总局

资金存管机构



流量合作方



保障模式

担保公司

风险准备金

质保服务专项款

保险公司

催收机构



投资方

网络借贷平台



借款方

大数据风控



行业门户



系统建设服务商



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

©2017.12 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

整改之下同质化分析

千企一面——健康合规副作用凸显

随着网络借贷行业整改的推进，行业呈现出运营资质、获客渠道、发展战略和运营模式这四方面的同质化趋势。一方面，行业同质化标志着市场扭曲的消除和市场纪律的强化，行业竞争度加剧，预示市场精神的回归；另一方面，高度相似的行业环境成为许多中小平台的发展壁垒，风控能力和口碑将成为平台能否获得更多流量、破局马太效应的关键。

P2P同质化分析

运营资质同质化

开展业务前均需获得电信业务经营许可证，进行备案登记和银行资金存管。股份制银行和城商行是存管业务的主力军。部分省市要求存管银行属地化。

银行存管的好处：

- ✓ 降低风险。限制第三方支付等非银机构参与存管业务，回收客户资金的支配权，避免资金挪用风险。

属地化存管的好处：

- ✓ 及时管理。有利于掌握平台资金的流向，有利于数据报送的监督管理。

获客渠道同质化

随着线下宣传推介的禁止，P2P平台的获客渠道将逐步完成从线上线下到线上的转变。

线下宣传推介被禁的好处：

- ✓ 与线下理财划清界限，利于行业规范。
- ✓ 保护风险意识薄弱、对互联网欠精通的中老年投资群体。

担忧：

- ✓ 线下宣传推介名为禁实则存，三四线城市仍处灰色地带，难以监控。

发展战略同质化



集团化升级，剥离P2P业务，子品牌布局。



资产端转型消费金融领域。

运营模式同质化

盈利模式同质

担保模式同质

存管模式同质

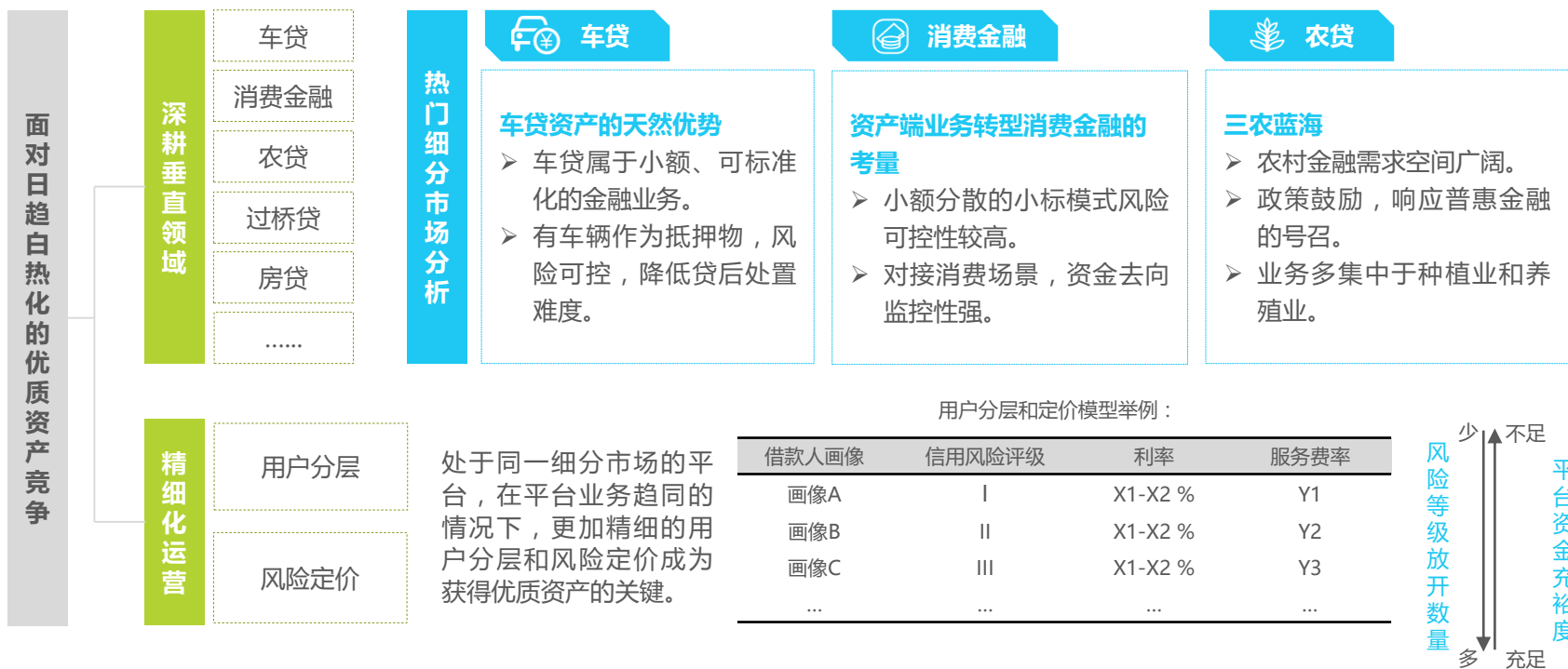
	✓	✗
盈利模式同质	服务费，管理等	息差收入
担保模式同质	风险准备金 质保服务专项款 第三方担保	平台自担保
存管模式同质	银行存管	第三方支付存管

来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

资产端垂直领域细化，更精细的用户分层与定价

P2P资产端业务趋同，造成该现象的原因之一是2016年颁布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》对自然人和法人的借款余额上限进行了规定，这意味着大额标的被禁，P2P平台面临发展小额标的的业务转型或主动退出。对此有以下解决方案：一是深耕垂直领域，挖掘更为细分的市场，以此形成差异化竞争；二是精细化运营，通过技术压缩风控成本，实现更精细的用户分层和风险定价。

资产端同质化应对策略



同质化破局

资金端多元业务布局，线上营销发力

随国内资管时代的到来，经过多轮互联网理财市场教育，投资群体日益壮大。面对资金端投资用户的争夺，以及《暂行办法》中P2P平台不得混业经营的规定，不少平台选择了走集团化道路。“集团化”指的是P2P网贷平台升级为集团，设立不同子公司进行其他金融业务领域的布局，如基金、保险等，多条业务线并行发展。在这种情况下，P2P业务弱化为其中一项子版块业务，既能实现分业经营、满足监管要求，又能构建平台内部的金融生态，有助于集群优势的形成和业务协同，进一步提升竞争力。此外，随着线下宣传推介被禁止，P2P平台获客渠道收窄，营销策略和推广方式在流量获客方面产生的作用愈加不容忽视。

资金端同质化应对策略

集团化的考量

合规需求

- 剥离P2P业务以监管达标，规避政策风险。

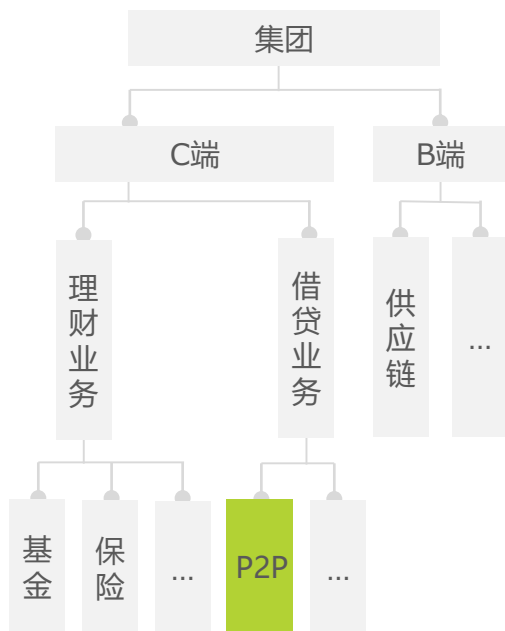
资源整合

- 获客资源共享，减少流量成本。
- 集团数据共享，完善风控体系。

投资者角度

- 满足多元投资需求，增加投资者留存率。

集团化布局



可能面临的新问题

牌照

多元业务的开展需取得相应牌照，而牌照的获取有一定难度。

业务关联

正确处理各板块业务的关联关系，在不同业务之间建立好防火墙。

P2P平台主要营销推广方式

资金端

- 搜索引擎
- 信息流平台
- 精准投放
- 奖励措施

- App Store和安卓各类应用市场
- 影视中插广告

资产端

- 消费场景合作
- 二维码搜索

来源：综合企业访谈，艾瑞研究院自主研究绘制。

信息共享和技术输出是主要合作方式

风控堪称网贷行业的咽喉。自2013年互联网金融兴起至今，网贷行业征信经历了从0到1的飞跃，大数据技术将更多场景下的多维度、碎片化信息整合、解析和过滤，从不同的角度为传统金融无法覆盖到的长尾用户描绘出画像，打破了传统征信高成本和低时效的局限性。历经技术的革新和沉淀，网贷行业的风控能力已见起色，具体表现为数据的共享、数据效率的提升以及科技能力的输出。数据共享反映为行业共同搭建黑白名单数据平台，致力于消除信息不对称、打破数据孤岛；数据效率的提升反映为平台通过金融科技创新实现更少贷款资料的提交、更短的信贷审批时间以及让信用更好的用户享受更低的利率等；科技能力的输出反映为头部企业将已有技术能力对外输出，帮助行业获得更加高效健康的成长。

数据赋能分析示意图



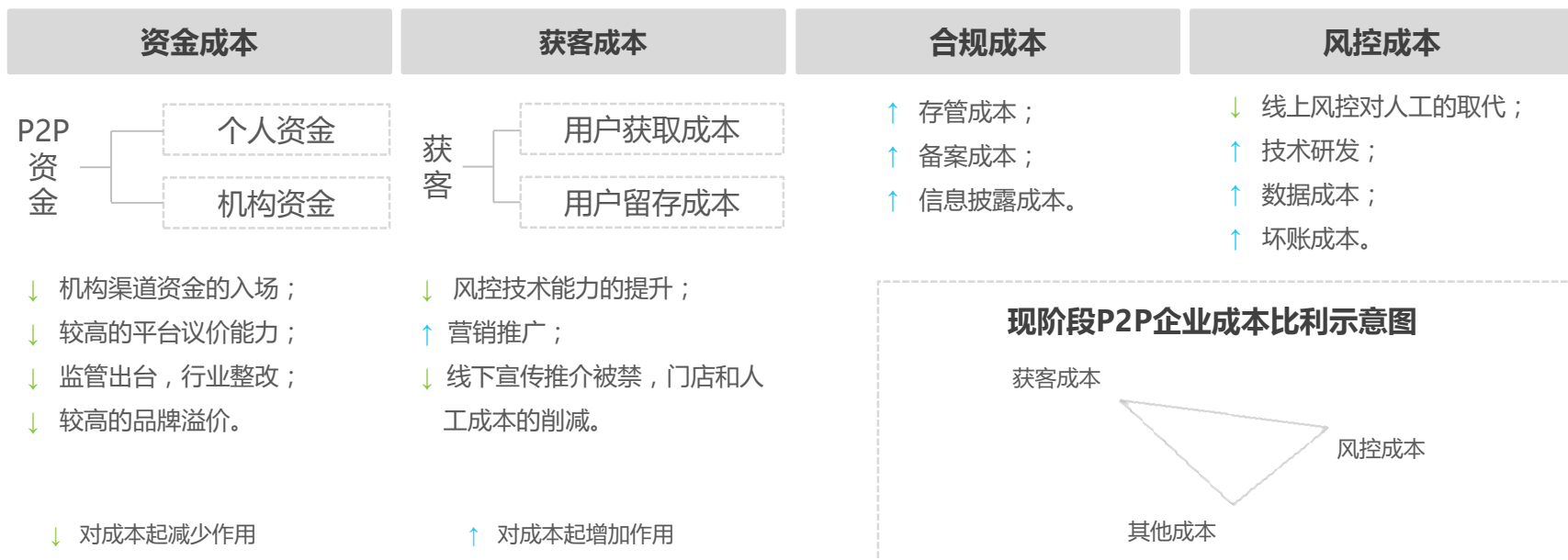
来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

网贷行业成本分析

获客和风控成本压缩平台利润空间

现阶段P2P企业的成本支出主要分为资金成本、获客成本、合规成本和风控成本四部分。在资金成本方面，由于个人资金不具备机构资金规模大、成本低、资金期限更长、资金集中且稳定等特点，所以个人资金的成本较高，而机构资金的引入在一定程度上降低了该项成本；随监管出台，问题平台的清理与淘汰对存活平台的品牌露出起到反推作用，使得资金获取愈加容易，实际上降低了资金的获取成本。在获客成本方面，日益激烈的流量争夺加大了平台的营销推广支出，影视广告和合作商引流所带来用户转化率最高，但相应的更烧钱。风控成本在平台总成本中占比很高，大部分用在人力、数据、技术研发等方面。总的来看，获客和风控成本成为平台最大的两分支出，既间接地转嫁给用户，又压缩着平台的利润空间。

现阶段P2P企业成本的主要影响因素



中国网络借贷行业概述

1

中国网络借贷行业现状

2

中国网络借贷典型案例

3

中国网络借贷发展趋势

4

你我贷：专业可靠的互联网金融平台



内控合规——职能清晰，体系化管理

你我贷 (niwodai.com) 是总部位于上海的网络借贷信息中介平台，成立于2011年6月。目前你我贷运营方为上海你我贷互联网金融信息服务有限公司。你我贷基于大数据金融风控模型为有融资需求的中小企业主和个人提供互联网金融信息服务，同时将这些优质的普惠资产与广大互联网投资用户进行有效连接。

拥抱监管、主动合规是我你贷一贯坚守的理念。鉴于业务发展的前瞻性，你我贷在2011年成立之初就有内控部，在2014年正式成立了内控合规中心。目前网贷业务的全部流程均在法务部、合规部、稽核部、监察部、研究院五部门的引领和指导展开。对外秉承合规操作、对内提高合规意识历练和成就了我你贷的内控文化。

你我贷产品体系



你我贷合规化进程

□ 业务的线上化改造

目前你我贷已经形成了以线上资产来源为主，线下资产作为补充的资产体系。未来，你我贷线上资产比例还会继续扩大。

□ 推出网络借贷电子合同存证

为响应上海市金融办监管要求，你我贷已推出电子存证业务，并且采用了双存证模式。

□ 实现银行存管

你我贷联手恒丰银行，平台资金通过银行直接划付，实现资金存管。

□ 完善信息披露制度

为响应中国互联网金融协会信息披露监管要求，你我贷在官网上增加了信披内容，包括风控体系、安全体系、运营报告和审计报告等。此外，还增批了核心部门高管信息。

□ 内部合规教育

内部成立《方圆之嘉》窗口，每周输出《小鹰说法》、《信息安全聊天室》以及《政策行业动态解读》三个专题；定期举行“合规文化宣传月”。

你我贷内控合规管理体系



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

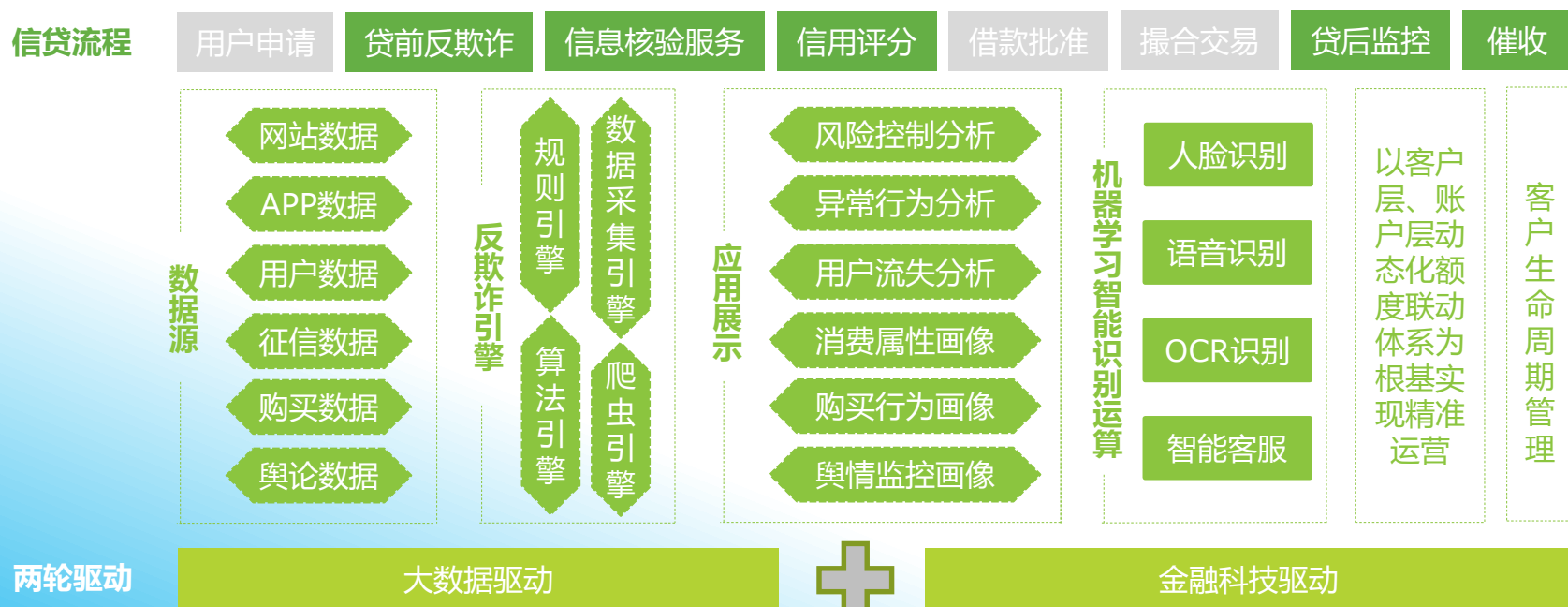
©2017.12 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

风控技术——两轮驱动助力数据价值共享

大数据和金融科技是你我贷的两大核心驱动力。业务数据、日志数据和外部数据共同形成了你我贷的特色数据生态，同时辅以科技手段的应用和创新来完成信贷决策，充分实现强有力的大数据风控体系及多触角全方位的征信维度。金融科技助力自身发展之外，你我贷积极开展垂直领域的消费金融合作，对外输出大数据风控体系，为消费场景方提供定制化信息中介服务，寻求数据价值的提升和产品服务的多元。

你我贷大数据风控体系示意图

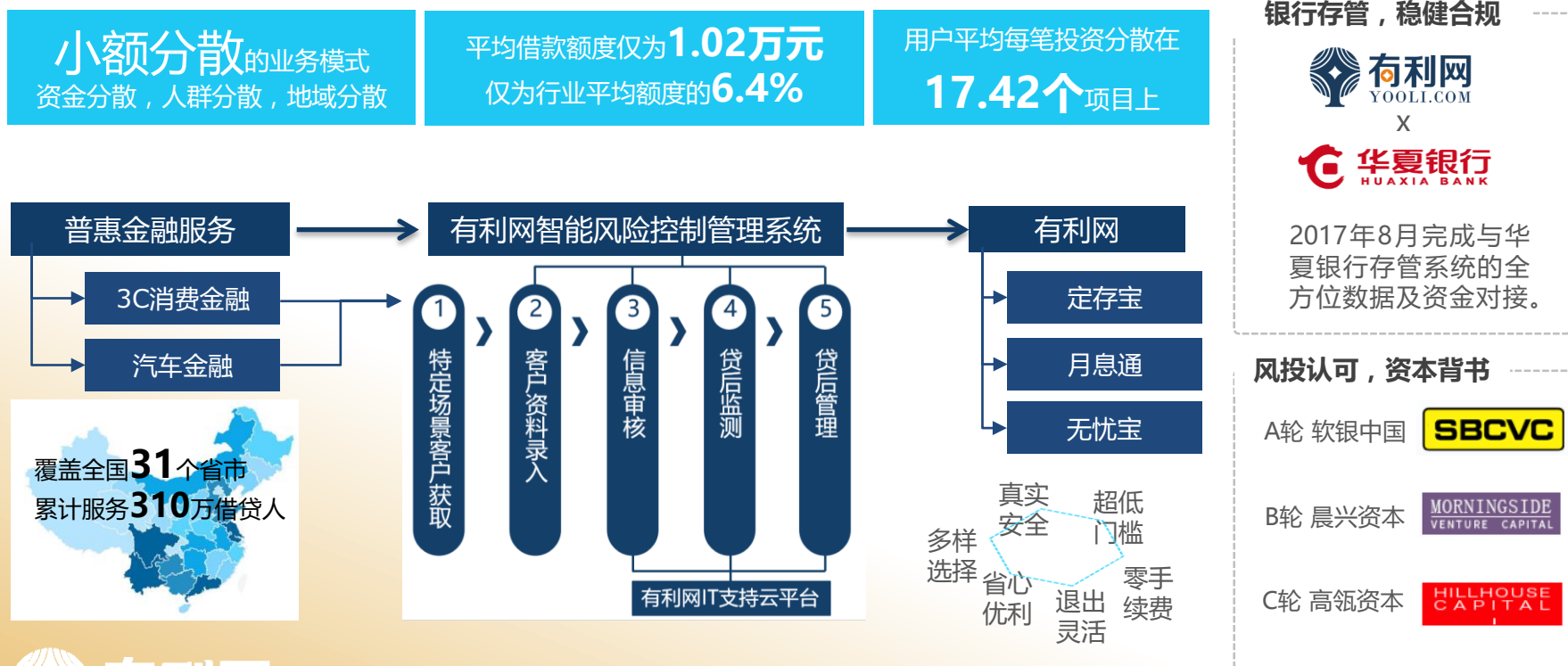


坚守普惠金融初心

有利网于2012年成立，致力于成为互联网金融服务的引领者。2014年12月，有利网当选“北京市网贷行业协会”副会长单位；2016年3月，成为中国互联网金融协会首批会员单位；2017年5月，作为首批试点单位，正式接入中国互联网金融协会信息披露系统。

有利网深耕“小额分散”模式，将3C消费金融和汽车金融市场作为资产选择重点，服务于传统金融机构覆盖不足的广大人群，为小微企业、中低收入人群、蓝领人群、三农发展提供资金，同时也为有投资需求的用户提供理财渠道。截至当前，有利网累计成交额突破650亿，累计服务310万借贷人。

有利网示意图



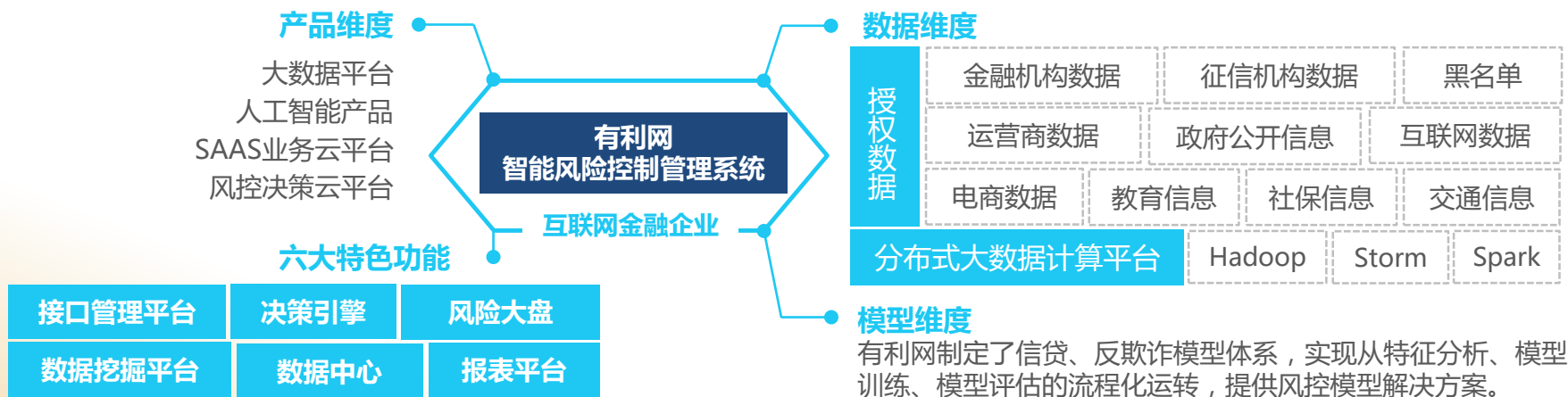
智能科技助推金融风控

有利网成立以来一直以科技能力先行，主张通过技术促进金融深化，提升服务效率。

有利网智能风险控制管理系统，现已完成10类客户画像，开发出30个业务模型，且每次模型进行评估决策都采用上百项数据信息进行校验。凭借该系统在风险控制、信息安全方面的卓越能力，有利网迄今保持着零逾期的记录。

现有包括银行、非银金融机构在内的30多家机构接入了该系统。

有利网智能风险控制管理系统



大数据风控优势

整合授权数据，进行关联分析、交叉验证，保证高效准确的识别风险。

灵活接入数据优势

可对各维度数据源灵活快捷接入，为用户多样性的风控业务提供数据支撑。

多维度数据优势

形成多元多维度数据沉淀，为风控业务提供强有力的数据支撑。

智能决策优势

系统利用机器学习、深度学习等人工智能技术，智能化构建多类型多场景的风险模型。

团伙欺诈风险识别优势

基于大数据构建多维度复杂网络，能敏感甄别、预警欺诈团伙关系，识别团伙欺诈风险。

人民财富惠人民

PPmoney是专注于消费金融的信息中介服务提供者。自2012年正式上线以来，坚持以“人民财富惠人民”为宗旨，借助云计算、移动支付和大数据等先进互联网技术，结合多年的资产管理服务和风险控制经验，不断为融资者提供便捷、低成本、高效的融资服务，同时为投资者创造安全、个性化的财富价值。PPmoney目前已经布局了车贷、3C消费等多个领域，万惠三农还直接服务于粤东西北农村脱贫致富，深入贯彻国务院关于发展农业和农村经济、增加农民收入的一号文件精神，充分发挥“互联网+”对农业发展的推动作用。截至2017年第三季度，PPmoney的注册人数已超过1300万，解决了数十万中小微企业和个人的融资需求，真正实践着互联网金融在中国的普惠之道。




PPmoney示意图



科技研发严守网贷第一生命线

网络借贷的风控能力决定了一家平台能否在最低违约概率下更高效地识别和服务更多有借贷需求的用户。在这一方面PPmoney已经迈出坚实步伐，目前已经打造出三大人工智能系统——协助匹配债权的“蜂巢引擎系统”、评估信用风险的“灵机系统”和完成资金流通管理的“银盾系统”。这三大系统为PPmoney在行业竞争中确立了领先优势。

PPmoney三大人工智能系统

 系统名称	蜂巢引擎系统	灵机系统	银盾系统
 系统基础	基于大数据人群画像，不同的产品在用户定位、产品额度、借款期限、资质要求等方面均进行差异化设计。	灵机系统由两部分组成：灵包含实时决策系统、机器学习算法、自动化监控系统；机包含云平台、数据库和指标库。该系统借助机器学习、知识图谱以及信用风险管理模型等最新技术，为公司借贷业务在贷前、贷中及贷后提供全方位的智能支持。	严格实现用户资金与平台资金相隔离，完成资金与资产的高效对接，确保信息不被泄露，保障资金安全。
 实现功能	协助匹配债权	评估信用风险	完成资金流通管理

合作机构

 百融金服

 同盾科技
www.tongdun.cn

 聚信立

 鹏元征信有限公司
PENGYUAN CREDIT SERVICE CO.,LTD.

 致诚信用

 上上签
Best Sign

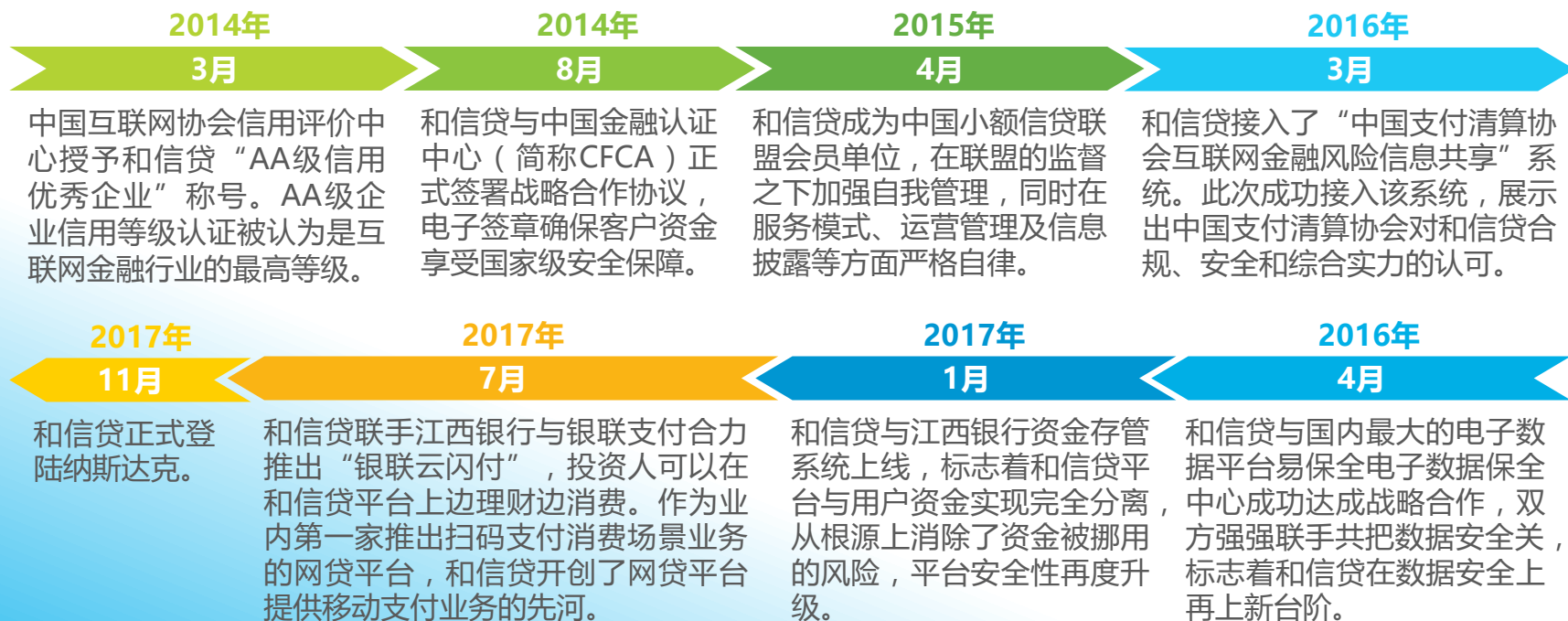
 签宝
www.tsign.cn

 法大大
Fododo.com

大众金融、互惠共赢

和信贷于2013年8月18日正式上线运营。和信贷秉承“安全为首，服务至上”的经营理念，为有融资需求的小微企业主及有出借需求的个人建立规范、安全、专业的交易撮合平台。自成立以来，和信贷经历了从房贷业务到信贷业务的转型，进入消费金融领域后上线了车贷、生活消费类标的等多元业务，和信贷坚信深耕垂直领域方能形成差异化竞争。2017年11月，和信贷在美国纳斯达克成功上市。

和信贷里程碑



和信贷一直把“让金融更简单”作为自身发展的核心理念，把为用户提供便利的金融信息服务当作自己的使命。作为处于网络信贷行业第一梯队的企业之一，和信贷一直以来紧跟时代步伐，洞察市场大势，利用大数据和云计算技术，建立了完善的智能风控系统。该系统具备200个风控专家评分卡模型和多个机器学习模型，通过抓取多维度海量大数据，并以每秒数百万次的数据处理速度进行计算分析，使得平台可以更全面地了解更多借款人的信用状况，从而在反欺诈和贷前信审等方面拥有更为敏锐的洞察力。而且，整个征信审批过程全部由系统自动完成，并且是线上批量化处理，使得信用审批效率极大提高，有效解决了海量信用审核难题。

和信贷荷包引擎

和信贷研发的债券资金智能匹配系统——荷包引擎2.0，极大提高平台交易效率，降低交易成本，使互联网理财更加智能化、便捷化、人性化。荷包引擎每天可撮合交易30万笔，并有超过3万人通过其申请小额借款。迄今全中国已有超过200万人通过荷包进行理财。截至2017年上半年，和信贷的荷包引擎已经累计撮合交易8000万笔，累计成交金额超过120亿元，为用户创造了超过4亿元的总收益。



和信贷风控特点

风控团队超过300人，其中以银行级高管为核心，包括贷前、贷中和贷后风控系统。

团队

流程

每个项目经过7道流程、32道程序严格审核。要经过实地考察、资料审核、背景调查、还款能力等多项信息的考核评估，通过层层把关。

2016年3月，和信贷成功接入中国支付清算协会互联网金融风险信息共享系统，与人人贷、红岭创投、京东金融一同成为其成员；同时也将平台自身大数据系统的信息进行共享。

信息共享

甄别

为避免多头借贷，和信贷借助宜信的征信系统和网贷之家的云征信，通过第三方征信系统查询借款者的相关信用、借款等情况，从源头降低风险。

互联网金融车贷平台先河者

总部位于杭州的微贷网于2011年7月8日上线运营。依托浙江省活跃的民营资本市场，微贷网深入开拓汽车金融市场，践行“互联网+金融+汽车”的发展模式，为借款人与出借人实现直接借贷提供信息搜集、信息公布、资信评估、信息交互、借贷撮合等服务，六年的时间里已经成长为国内车贷细分领域的龙头企业。在深耕车贷细分市场的同时，微贷网开启汽车消费金融、供应链金融等多个领域的持续性深度探索，逐步搭建起平台完整的产品体系，有效提升了行业竞争力。

微贷网业务体系示意图



积微成著，贷动中国

基于创新的金融科技和信息技术等数字化手段，微贷网逐步实现平台数字化，有效提升服务效率。通过大数据、画像、风控模型的建造，将线上材料与后台数据对接并快速做出反应，90%业务自动化审批，毫秒出结果，满足借款人“短、频、急”的资金需求。六年深耕，微贷网积累了关于用户个人及汽车的两大维度海量数据，创新建立“智能决策森林”风控体系，以保证在最短时间内获取相关信息，实现最优客户风险定价。

微贷网借贷风控步骤

贷前：数据采集，准入调查

在贷前环节，微贷网建立信息采集系统、精准估价系统、反欺诈系统。

开展人、车两个维度的反欺诈调查，完成车辆价值的准确评估。

贷中：“智能决策森林”评估，自动化审批

在贷中环节，微贷网借鉴机器学习的“随机森林”思想，构建“智能决策森林”评估模型，分别基于“车的信息”得出对车的判断，基于“人的信息”得出对人的判断，再综合人车的判断结果，输出借款用户的最优宽幅风险定价，给定匹配用户还款能力的借款额度。

为提高业务审批效率，微贷网组建一支经验丰富的审批团队，打造人工审核与系统审核并重的审批模式，同时依托强大的规则引擎，实现90%业务自动化审批。未来，微贷网持续探索人工智能应用，开发基于自然语言对话的自动视频面审系统、智能电核机器人，不断优化业务审批流程。

贷后：完善的预警体系

在贷后环节，微贷网已搭建完善的预警体系，涵盖GPS自动预警系统、全面排查体系、到期还款提醒三个方面。

当前，微贷网所应用的GPS自动预警系统，能够精准定位车辆轨迹，在全国范围无缝链接，具备静止离线预警、区域限定预警等多重功能，便于平台实时开展监控，及时跟进处理异常情况。

中国网络借贷行业概述

1

中国网络借贷行业现状

2

中国网络借贷典型案例

3

中国网络借贷发展趋势

4

数据市场规范日渐加强

数据监管有待补位，数据市场门槛或提高

P2P监管打响了中国网络借贷市场的监管头炮。纵观中国P2P网贷市场，国家政策分别对P2P运营资质以及业务操作等方面予以明确规定，限定了P2P平台的发展轨迹，让借贷业务的开展有法可依。然而在P2P风控这一环节，对于数据的使用和管理仍然缺乏明确的法律约束，信息泄露与多次转卖等乱象时有发生，用户的隐私权益无法得到保障，这为数据市场的健康发展埋下隐患。对此，未来监管可能会从数据确权、数据使用规范等角度切入。明确数据信息的归属及可交易性；利用金融科技有效打击数据非法流通问题，对交易数据进行实时追踪；在用户授权方面对数据提供商予以严格要求。

数据市场规范示意图

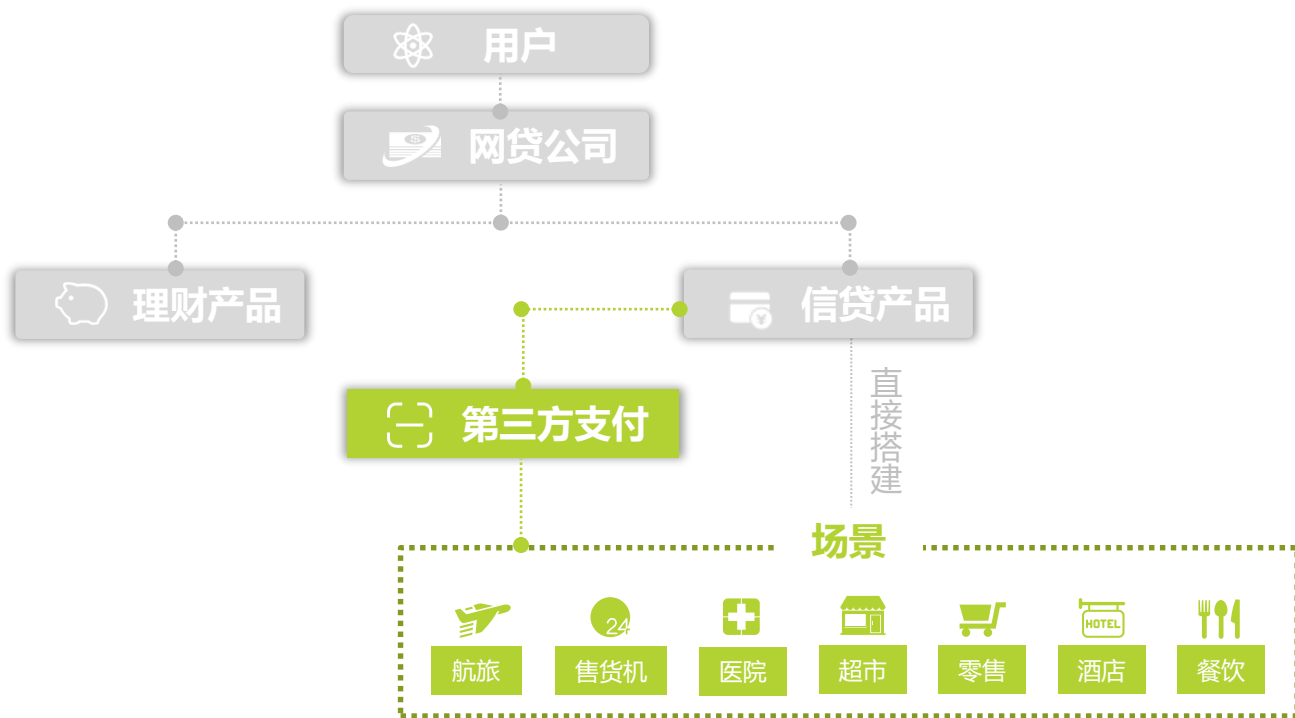


P2P资产端借力第三方支付

P2P平台金融能力与支付公司场景覆盖能力的结合

受现金贷监管的影响，作为现金贷主要资金来源的P2P公司，其资金出口收窄。这种资产端的受限会促使部分P2P公司主动寻求信贷资源，该转变的可实现路径之一便是与第三方支付公司开展合作，依托支付公司的丰富场景快速实现信贷与消费的对接。可实现路径之二为P2P公司与场景方开展直接合作、自主搭建场景，当下一些发展消费金融业务的P2P公司便是该种操作方法，但相较前者更为费时费资。预计未来，第三方支付公司在P2P业务中的角色，将会由原先的支付通道向前端业务发展，其在网贷行业的存在感愈强。

P2P和第三方支付公司合作示意图



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞咨询成立于2002年，以生活梦想、科技承载为理念，通过提供产业研究，助推中国互联网新经济的发展。在数据和产业洞察的基础上，艾瑞咨询的研究业务拓展至大数据研究、企业咨询、投资研究、新零售研究等方向，并致力于通过研究咨询的手段帮助企业认知市场，智能决策。

艾瑞咨询累计发布数千份新兴行业研究报告，研究领域涵盖互联网、电子商务、网络营销、金融服务、教育医疗、泛娱乐等新兴领域。艾瑞咨询已经为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

联系邮箱 ask@iresearch.com.cn

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>



艾瑞咨询官方微信

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询