

中国P2P借贷服务行业发展报告

2016

零壹研究院 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国P2P借贷服务行业发展报告

2016

零壹研究院 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

中国 P2P 借贷服务行业发展报告. 2016 / 零壹研究院著.

北京: 中国经济出版社, 2016. 7

ISBN 978 - 7 - 5136 - 4249 - 1

I. ①中… II. ①零… III. ①互联网络—应用—借贷—研究报告—中国—2016

IV. ①F832. 4 - 39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 109335 号

责任编辑 张梦初

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 19.25

字 数 370 千字

版 次 2016 年 7 月第 1 版

印 次 2016 年 7 月第 1 次

定 价 65.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68355416 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390) 服务热线: 010 - 88386794

本书编写人员

课题组组长：李耀东

主 笔：奚玉莉

课题组成员：赵金龙 奚玉莉 李晓静 朱倩雯 苏鹏飞
蒋 慧 岳 军

研究单位：零壹研究院

研究指导单位：北京市网贷行业协会

战略合作单位¹：宜信公司
捷越联合

研究合作单位²：网信理财
新浪微汇金融
Talking Data
翼勋金融
融道网·生菜金融

¹表示零壹研究院在本课题研究中得到了相关合作机构的大力支持，但研究过程、研究结论均保持独立，零壹研究院对本书的独立性、准确性负责。

²表示零壹研究院在本课题研究中得到了相关合作机构的支持，但研究过程、研究结论均保持独立，零壹研究院对本书的独立性、准确性负责。

“零壹财经书系”总序

零壹财经：互联网金融 +

莱布尼茨发明的二进制计数法成为计算机程序的运行基础，引领我们进入了互联网世界。莱布尼茨说：“1 与 0，一切数字的神奇渊源。这是造物的秘密美妙的典范。”

“零壹财经书系”可以定义为“互联网金融 +”系列书籍，发端于互联网金融研究，用互联网思想和互联网金融的基本逻辑搭建内容体系。在我们的计划中，它具备以下基本特点：

第一，在研究和思考问题时，回归到无的状态（0），清零先入之见，用数据、事实描述事物的基本面目；

第二，关注事物的初始状态（1），尽最大努力厘清它的来龙去脉，注重基础，探索前沿；

第三，以互联网金融为主轴线，以开放、自由、协作、分享的互联网精神，创作、编写和翻译好的内容；

第四，基于主轴线丰富我们的内容（+），在比较有把握的情况下把“其他资产交易”“其他行业”“其他情况”接入互联网金融的研究和思考框架之中；

第五，还有一些关于互联网和金融的思想性书籍和基础书籍；

第六，没有固定体例和偏好。

至于“零壹财经书系”的动机和意义——莱布尼茨那句话里的每一个词汇都深深地吸引着我们：渊源、造物、秘密、美妙、典范。最小的粒子和最浩瀚的世界，都有无尽的趣味吸引着我们。我们选择的入口很小，也不太小。

“零壹财经”是一个专注于互联网金融研究的团队。我们希望“零壹财经”的每一本书都淳朴、大方、谦卑、有力量。

零壹财经 CEO

柏 亮

序 言

为此书写序是在2016年春末之际，而此书付梓并与读者见面应该是在仲夏。落笔前，曾想象在几个月后读者阅读此书时的行业发展情况，一时竟感如重峦叠嶂般障目。

这个行业在过去几年犹如脱缰野马般狂奔，终于在2015年末开始“悬崖勒马”。政策监管的若隐若现、传统金融的跃跃欲试、客户心态的将信将疑、转型之路的步履蹒跚……这一切都错综交织在被认为是“转折之年”的2016年，以至于即使身处其中的我也难以清晰描绘行业的前景，但至少在这变革过程中能抽离出几条在“繁华之际”所忘却的本源，在此与各位分享。

曾以为互联网能像颠覆零售、媒体、广告等行业一样快速颠覆金融行业，形成新的行业格局；现如今意识到：金融还是金融，包含了信用、风险、资金、资产管理的本质，互联网能做的是用技术去缩短交易环节、降低交易成本、提升用户体验，做好此些已足够。

我们曾执着地为互联网金融寻找多样化的场景，从最传统的小额信贷延伸到车抵、房抵、融资租赁、保理、消费金融等；现如今意识到：金融只是服务业，是为场景服务的工具，所以我们开始不为了金融而去做场景，而是为了场景去做金融，以我们“花生好车”为例，用融资租赁的方式做汽车销售服务，获得了金融利差、车辆差价、保险返利、车后返利等多样化的盈利模式，金融收益只占了其中一小部分，但作为工具却支撑了汽车消费场景的发展。

现如今，我们用“多元化发展”为“同质化竞争”破局，但同时也用“流动性压力”为“无杠杆限制”埋单。

以上思考仅是我抛砖引玉，在这个行业最坏又最好的时代，用全局的眼光记录下了行业百花争鸣般的发展和观点，并以一个观察者的身份搭建起了行业的历史和未来的桥梁。纵览全书我也深感，变革中逐渐显现的蓝海，包括科技金融、汽车消费金融、三四线的更基层城市市场等，这些领域的竞争正渐渐拉开帷幕，大家以全新的姿态进入了更广阔的市场。

P2P行业从“摸着石头过河”开始，逐渐积累了一些最佳实践，但至今远未形

成主导范式。大浪何时退去？谁能游到最后？一切均未可知，但其中注定会隐藏着不少风起云涌、大浪淘沙的故事。作为 P2P 行业的重要记录者，《中国 P2P 借贷服务行业白皮书》逐年、系统地为我们梳理了这个行业的方方面面。我相信无论是行业从业者，抑或是对 P2P 抱有好奇或兴趣的旁观者，都能从这个系列的白皮书中把握到 P2P 行业发展的脉搏。

花生好车董事长

陈鹏云

RESEARCH OVERVIEW 研究概要

1. 研究目的

2015 年，我国 P2P 借贷行业保持高速发展的态势，年度总体成交额是 2014 年的 3 倍左右。在经济下行导致行业面临“优质资产荒”的同时，专注消费金融和供应链金融领域的垂直平台密集涌现，在资产端寻求突破口；传统金融机构逐渐融入 P2P 借贷生态圈，银行、保险、地方交易所、资产证券化等传统金融工具和渠道被引入；风险资本向成熟平台的后轮融资倾斜，行业发展的“马太效应”初步显现。

与此同时，行业多年高速发展所累积的问题在 2015 年也表现得愈加明显，风险事件持续发生，每月新增问题平台数量一度超过新上线平台数量，平台诈骗跑路事件有增无减，至年底的 e 租宝事件达到顶峰，给行业造成前所未有的负面影响：一方面投资人信心遭受打击；另一方面监管方持续收紧相关政策，引起了连锁反应。

针对上述状况，我们在过去 3 年发布的《中国 P2P 借贷服务行业白皮书》的基础之上，继续开展国内 P2P 借贷行业的研究，尝试回答以下问题：

(1) 2015 年我国 P2P 借贷行业发展呈现何种特点，出现“优质资产荒”的核心原因是什么；

(2) 2015 年国外 P2P 借贷行业的发展状况如何，对我国 P2P 借贷行业发展有何启发和借鉴；

(3) 2015 年 P2P 借贷资产端整体发展状况如何，垂直细分资产领域有什么新变化，出现了哪些新型资产；

(4) P2P 监管征求意见的核心内容是什么，存在何种争论，细则落地之前可能需要先行解决哪些问题；

(5) 监管征求意见下，如何正确理解平台作为信息中介的边界与义务，清晰区分直接借贷与债权转让，准确界定自融和关联关系，合理认定类资产证券化业务的性质；

(6) 监管征求意见下，进一步探讨风险保障金的处置问题、抵押或质押代理的

处理问题、风险揭示与出借人评估问题、平台费用分配问题和借贷决策问题；

(7) 监管征求意见下，平台应该如何正确理解与执行反洗钱和反恐怖融资的义务，如何与各行业管理机构进行业务配合，如何对业务暂停与终止进行合理的制度安排；

(8) P2P 借贷平台在解决资金存管、信息安全、网络征信方面的合规问题时应该寻求何种路径；

(9) 2015 年 P2P 借贷行业出现了哪些值得借鉴的业务扩展与转型方向；

(10) 2016 年我国 P2P 借贷的市场前景如何，有哪些值得关注的发展趋势。

2. 研究方法

与过去两年的《P2P 借贷服务行业白皮书 2014》和《P2P 借贷服务行业白皮书 2015》类似，本书在研究过程中采用的研究方法主要包括以下 4 种：

(1) 独立监测与数据分析

本研究的大部分数据来自独立监测，依托零壹研究院数据中心，运用自主开发的数据获取技术，我们对上千家 P2P 借贷平台进行了长期监测，对其中数百家平台的多维度数据进行了重点采集，获取了数十亿行原始数据。研究团队花费数月时间对数据进行预处理，并尽可能地与部分机构披露的数据进行比较和核实。这使得本研究的数据具有较高的独立性、准确性和客观性。此外，我们还显著加强了部分国外 P2P 借贷平台的数据搜集、整理和比较工作。

(2) 独立的调研访谈

除与部分 P2P 借贷平台的负责人进行沟通，核实数据的真实性、准确性之外，我们还进行了大量的独立调研访谈，对象包括行业从业者、政策制定者、法律与学术研究人员、相关服务商（如征信服务机构、第三方支付机构、信息安全服务商等）、投资人和借款人等，以期从各个角度，了解各方对于 P2P 借贷的观点。访谈对象向本书研究者提供了大量有价值的资料，并在理论、技术、监管、实操等多个方面给出建议和启发，我们在此深表感谢。

(3) 独立的实际投资体验测试

延续 2015 年的投资体验和测试工作，我们对新出现的业务模式和产品形式进行测试，获取了机构运营、产品设计、操作流程、投资回报、风险保障、用户协议等多方面的第一手资料。

(4) 资料收集与案例研究工作

针对我国 P2P 借贷业务的历史遗留问题和合规性问题，我们进行了大量资料收

集和案例研究工作以寻求解决思路。同时，我们收集、翻译和整理了国外 P2P 借贷行业的新动向和新平台，梳理了国内 P2P 借贷行业的司法实践案例，这些案例研究将直接体现在相关章节。

3. 研究结论

通过上述研究，在实地调研、理论思考与数据分析的支撑下，我们得到以下阶段性结论：

（1）伴随监管整治力度的加大，行业整体规范度将得以提高，平台合规成本将大幅提升；

（2）P2P 借贷市场规模增速将逐步放缓，新增平台数量也将继续下滑；

（3）行业竞争格局初步形成，较具规模的平台将继续保持优势，行业集中度进一步提升；

（4）P2P 借贷行业的投资热度将会下降，企业兼并事件将会增多；

（5）2016 年将延续 2015 年底的风险爆发态势，或有勤勉经营的大型平台暴露深度危机；

（6）科技应用水平将进一步加深，行业将逐渐告别粗放式发展；

（7）垂直细分领域的竞争将加剧，消费金融和供应链金融的重要性进一步提升；

（8）为实现资产端和资金端的业务扩展，部分大型平台将逐步发展为民间金融控股集团；

（9）P2P 产品的投资收益率将继续维持下降趋势，但下降速度明显变缓直至平稳阶段；

（10）P2P 借贷行业发展窗口期基本关闭，部分中小型平台将退出市场竞争或选择转型；

（11）P2P 借贷行业与传统金融的融合将经历先抑后扬，会有更多的传统金融机构为 P2P 借贷提供更丰富的风控、增信与资金等服务，P2P 也将成为金融网络的重要节点。

CONTENTS 目 录

总 序..... 1

序 言..... 1

研究概要 1

第一章 国内外行业概况 1

 1.1 国内总体情况 3

 1.2 国外总体情况 26

 1.3 行业年度十大事件 38

第二章 行业数据统计与分析 49

 2.1 本首先逻辑结构 51

 2.2 行业数据分析 53

 2.3 典型平台数据分析 57

 2.4 问题平台分析 75

第三章 P2P 借贷资产类型分析 83

 3.1 P2P 借贷资产类型 85

 3.2 主流资产现状 87

 3.3 细分资产现状 108

 3.4 新兴资产介绍 126

第四章 P2P 监管与合规运营梳理 129

 4.1 P2P 监管细则介绍 131

 4.2 P2P 监管思路探讨 139

4.3	P2P 合规运营梳理	155
第五章	P2P 合规运营的几个关键问题及操作	191
5.1	资金存管问题	193
5.2	信息安全问题	201
5.3	互联网征信问题	209
5.4	P2P 借贷平台合规运营案例——宜人贷	220
第六章	平台业务的扩展与转型	229
6.1	资产端的业务扩展	231
6.2	资金端的业务扩展	234
6.3	平台业务扩展与转型案例	236
第七章	P2P 借贷行业发展趋势	245
7.1	监管整治力度加大，行业规范度提高	247
7.2	平台合规成本提升	249
7.3	市场规模增速放缓，新增平台数量继续下滑	250
7.4	行业集中度上升	251
7.5	投资热度下降，企业兼并增加	252
7.6	民间金融控股集团出现	254
7.7	科技应用加深，行业逐渐告别粗放式发展	256
7.8	非主流资产的热度进一步上升，行业整体收益下降趋缓	257
7.9	寒冬已至，窗口期基本关闭，更多平台退出或转型	258
7.10	与传统金融的合作先抑后扬，P2P 成为金融网络的重要结点	259
附录一	30 家样本平台资金流动情况	261
附录二	研究指导单位简介	281
附录三	研究合作单位简介	285
致 谢		294

第一章

国内外行业概况

1.1 国内总体情况

1.1.1 2015 年总体规模与特点

截至 2015 年底, P2P 借贷服务行业在国内的发展已经跨越至第八个年头, 经历了数年的快速生长, 行业每年撮合的贷款规模^①已经实现由零到万亿的飞跃。2015 年, 我国 P2P 借贷行业仍然延续了高速增长的势头, 据零壹研究院监测, 2015 年 P2P 借贷平台数量从 2014 年底的 2229 家^②上升至 3853 家, 年度增长率达到 60.74%; 扣除其中倒闭、暂停营业的部分, 正常运营的平台约有 1748 家(2014 年底为 1701 家), 较 2014 年仅增长 2.76%。在撮合贷款规模方面, 由 2014 年的 3000 亿元左右增长到 2015 年的 9750 亿元左右^③, 年度增长率达到 225%; 贷款余额也增长了 3.3 倍, 从约 1000 亿元增长至 4253 亿元。

在 2015 年的白皮书中, 我们从产品结构角度将 P2P 借贷行业的业务模式划分为类信用卡模式、类担保债券模式和类资产证券化模式^④。在总量继续保持增速的背景下, 三类模式在 2015 年呈现出不同的变化, 同时也反映了行业现有格局和长期趋势:

(1) 类信用卡模式

类信用卡模式的实质是个人小额信用借款, 可以理解为给没有信用卡的用户发放“高息信用卡”, 或给有信用卡的人提供额外的“高息额度”, 风控模式也类似于银行信用卡。类信用卡模式是我国出现最早、存续时间最久的 P2P 借贷业务, 但由于人均借款额相对较低, 交易规模的行业占比也较低, 2015 年, 该模式的交易规模由 2014 年的 150 亿元增长至 670 亿元, 占据行业份额的 6.9%, 相比上年略有上升。虽然规模与占比均有所上升, 但涉及此类业务的平台数量在急速下降, 从 2014 年的 600 家降低至 400 家, 主营该类业务的平台仅为 50 家, 80% 以上的交易规模集中在几家代表性平台, 行业集中度明显提升。

①此处仅包括线上(通过互联网)撮合的部分。后文的各种数据指标如无特别说明, 均仅指线上撮合部分。

②由于信息收录有所滞后, 2014 年的白皮书少统计了 200 多家平台, 此处做了修正。

③如无特别说明, 后文对交易规模或贷款余额的估算均指线上部分。

④这一分类我们在《中国 P2P 借贷服务行业白皮书 2015》中进行了详细解读, 此处只做简单介绍。

囿于国内征信环境不成熟,类信用卡业务的开展需要大量的线下门店和信审人员支持,属于人力密集型业务,获客和服务成本相对较高,以此业务为主的平台多数具备线下资源优势,如宜人贷、人人贷、普惠金融等。2015 年,部分有实力的平台开始尝试从人力资源依赖型转向技术依赖型,积极与外部征信服务机构合作,在风控环节尝试去人工化,积极探索基于大数据技术的纯线上借款模式,以低成本实现批量借款,典型代表为宜人贷的“极速贷”和积木盒子的“读秒”。伴随着征信环境的改善和线上借款技术的成熟,类信用卡业务的市场份额将会逐步向强技术平台倾斜。

除此之外,类信用卡模式出现时间早,市场竞争较为充分,获取优质借款人的难度越来越高,这也是从事此类业务新平台渐少的重要原因。2015 年,消费金融业务受到市场的广泛关注,其对线下场景具有较强的依赖性,在获客甚至征信环节与传统类信用卡业务不谋而合的情况下,一些具备线下资源的 P2P 机构开始自行发掘消费场景、生产资产,两者结合的趋势也越发明显。

(2) 类担保债券模式

类担保债券模式相当于帮助个人或企业借款方发行定息“债券”,担保机构或平台对借款方的信用进行评估并提供担保,风控主要依靠第三方保证担保、质押、抵押等增信措施,典型资产包括车贷、房贷和企业大额借款,其中保证担保类一般针对大额借款,平台还会详细考查企业的经营、财务状况。

该业务模式兴起于 2011—2012 年,因借款人分布广泛、借款用途丰富,潜在需求旺盛,交易规模已从 2014 年的 2500 亿元增至 2015 年的 6500 亿~7500 亿元,年度增长率达到 200% 左右,其中质押或抵押类在 3000 亿元左右,保证担保类在 3500 亿~4500 亿元,保证担保类贷款中有近 70% 为单笔借款额在 100 万元以上的企业大额借款,合 2500 亿~3000 亿元,相比 2014 年的 1000 亿元增加了 150%~200%,但企业大额借款占担保类贷款的比重有明显的下降。

总体来看,由于大额企业借款是类担保债券业务的主流资产,使得该类业务容易受到宏观经济波动的影响。2015 年受制于宏观经济下行,企业经营状况持续恶化,借款需求增加的同时还款能力堪忧,为控制风险 P2P 平台的类担保债券业务短期内面临增速萎缩,部分平台可能会转向新标的(如受宏观经济影响较小的新兴朝阳企业和抗风险能力较强的传统大中型企业等)或新业务,行业总体规模增速也将因此趋缓。

(3) 类资产证券化模式

类资产证券化模式的投资标的来源于金融机构、准金融机构或类金融机构的已有资产,经过转让和包装后以标准化、份额化的方式进行销售,投资人获得的收益直接来源于这些资产产生的现金流;此类业务的风控主要在于评估基础资产的质量,一般也

会要求基础资产提供方或第三方进行增信。2014年,该模式的核心基础资产包括普通小额信贷或消费分期贷款债权、融租租赁债权和保理债权,总体规模不高,约仅占总体份额的1.5%。

2015年,整个行业在资产层面的“资产证券化”态势越发明显,基础资产已经从原有的个人或企业债权类资产扩展至P2P范畴之外,包括不良资产、金融产品收益权、银行出表非标资产等,2015年平台层面的变化也透露出资产证券化的趋势,专注消费金融、供应链/产业链金融、不良资产、金融产品收益权等垂直资产的平台增多,它们对这些资产进行“类资产证券化”处理,即对资产进行打包并进行份额化出售。据粗略估算,2015年类资产证券化业务的总体规模估算在1000亿~1200亿元,对应领域的平台数量超过200家。

不同于类担保债券模式,类资产证券化模式反倒是可能从经济下行中获益的业务,一方面,经济下行可能导致存量“金融”资产质量下降,出现大量不良资产或特殊资产,部分不良/特殊资产价值丰富,只是由于金融机构不善于处理而可能转让出来,为具备资产处置能力的类资产证券化平台提供弹药补充;另一方面,金融机构的“惜贷”心理和对资产质量恶化的担心也会导致其将更多表外业务以资产转让的形式“脱手”,这些资产虽然算不上优质,但是比起P2P借贷行业本身的资产,质量可能犹胜之。

值得注意的是,此类业务的多数产品在交易结构上已经很难建立起清晰的点对点的关系,严格意义上这些产品已经难以称为P2P,所以此类平台在监管层面上是否应该归属于P2P范畴还较为模糊,但由于其复杂、独特的产品结构很容易导致平台忽略对基础资产的详细信息披露,平台上的出借人甚至很难辨识真正的融资方背景或资金去向,针对此类业务模式可能需要建立一套特殊的信息披露制度,我们将在第四章中进一步详细阐述。

上述三类典型模式在2015年的进一步发展,呈现出P2P借贷服务行业的最新趋势:

①老平台归类清晰,新平台垂直发展。伴随着宏观经济环境下行,服务于实体经济和居民消费的P2P借贷服务行业所处的市场环境有所恶化,老平台纷纷开始做适应性调整,不再试图囊括个人信用贷款、房贷车贷、企业担保贷款等多类P2P资产,而是回归某个垂直的P2P资产领域或明确以经营某类资产为主,也有部分平台开始向一站式互联网理财或其他专业服务机构转型。专注于传统P2P主流资产^①的新兴平台已逐步减少,多数平台选择切入垂直细分领域,如消费金融、农村金融、供应链金融、

^①包括普通小额信贷、保证担保贷款和抵押质押贷款,具体介绍见本书第三章第二节。