




现金贷， 明天见？

文 | 本刊编辑部



作为金融创新与实践，
现金贷可以说拓展了金融服务的边界，
既带来有益的尝试，
也有始料未及的问题。
清理整顿过后，
关键在于参与各方要在重复博弈中总结经验教训，
演化出有序的个人消费信贷发展模式。

现金贷的监管闸门已经落下。

2017年12月1日，互联网金融风险专项整治、P2P网贷风险专项整治工作领导小组办公室正式下发《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，对现金贷业务做出了一系列严苛的约束，包括持牌经营、利率不得高于36%、无消费场景的现金贷暂停发放、禁止现金贷通过P2P网贷融入资金，银行不得为无牌机构提供助贷资金等。

监管要求步步紧逼、招招致命，曾经的盛世狂欢一夜进入凛冬，萧杀之后，现金贷是否还有明天？

名利场·深水坑

纽交所敲钟，市值迅速超过百亿美元，集万千荣耀于一身的趣店CEO罗敏，或许不曾想到现金贷会这么快把他推上人生巅峰。

起家于校园贷，接入支付宝，一度声称转型

自营电商+消费分期的趣店，却在一年间转战现金贷，从2015年亏损2.33亿陡然变身2016年净赚5.77亿元。2017年前三季度利润持续飙涨，已经超过16亿元。

同样扭亏为盈的，还有紧随趣店登陆美股市场的拍拍贷，二者连利润数额都不相上下。再加上和信贷、乐信等平台及贷款超市融360的相继赴美上市，人们对于现金贷的感知被密集激活了。

被激活的关注集中在了现金贷令人目眩的收益上——已经很久没有模式这么简单、赚钱这么迅猛的产品搅动资本。在惊人的盈利能力吸引下，更多的玩家正在聚集。

根据国家互联网金融安全技术专家委员会秘书长吴震介绍，截至2017年11月19日，从事现金贷业务的平台有2693家，它们利用网站、微信公众号和APP三种形式运营现金贷业务，对应的数量分别为1044家、860家和429家。

生意的这头，数千平台趋之若鹜；生意的那头，借钱的人同样欲罢不能。

另据网贷之家去年4月份的估算，我国现金贷的整体规模约为6000亿~1万亿元，现在则有人推算为接近2万亿元。

参与者众，难免良莠不齐。

提供现金贷产品的平台大体包括三种：一是电商平台，资金实力雄厚、自带流量转化，获客成本较低；二是银行自有产品，客户质量高、利率普遍较低；三是垂直平台类，主要针对细分人群，获客及资金成本相对较高。其中最后一类，恰是偏于稳健的消费金融公司、苦熬多年的P2P公司、名不见经传的创业公司、甚至从没做过金融的小公司们的聚集地。

除了不少机构收割到了大量收益，还有一些机构按照监管套利的习惯思路认为备案管理是特许经营，相当于牌照管理，所以牌照存在价值，应该坚持到获得备案，即使业务毫无起色或者没有竞争力、甚至有一些亏损和风险，只要获得备案，就可以通过后期的牌照交易收回前期投资成本获得预期收益。所以，大家都赶来分一杯羹。

生意的这头，数千平台趋之若鹜；生意的那头，借钱的人同样欲罢不能。

“没想到借了那么多”，是很多现金贷借款人共同的感慨。

“第一次接触网贷，是一个现金贷软件到学校里做推广，一分钱可以买水果。当时推广人员还教我怎么提现，说之后按时还款就可以了。当时我刚上大一，平时生活费不是很多，鬼使神差地就开始了借贷提现，后来一发不可收拾。以贷还贷过了两年，等我认真计算欠多少钱的时候，才发现已经从开始的3000增加到了最后的十万，我心里特别难受特别压抑，睡不着觉，脑子里总想着怎么把这十万块钱还了。”

小陈的例子颇具代表性，开始接触现金贷出于偶然，只是满足小额资金的需求，随着窟窿越来越大，经济负担和思想负担都超出了他本人的承受能力。

与现金贷产生连接的原因多种多样，既有培

训、房租、看病之类的应急消费，也有养猫、恋爱、购物等不那么必要的支出，甚至还有吸毒、赌博、当工资花这样明显有去无回的花销。

于是，网络上发声的借款人，大体能够被区分为两种：一种是“被侮辱与被损害的”，也就是因为无力偿还借款被一再催收、承担精神压力、还不得不忍受各种侮辱和“软暴力”的人；另一种就是“老赖”，那种不再打算还钱的赖账者。

当然，借款人中还了钱的必定是大多数，否则现金贷公司们何来巨额盈利。况且“欠债还钱，天经地义”原本就是中国人信奉的处世准则，也是基于此，小陈们大多努力在“水里”挣扎游动，希望早日“上岸”。“上岸”就是还清欠款，“水里”就是欠债的状态。

然而，“上岸”并不容易。对于不少本就没什么收入或者收入很低的借款人来说，寅吃卯粮导致他们要用下月的收入补还上月的借款。本就是收入不够才去借钱，剜掉一块还了上月的债，下月更加捉襟见肘，到了月末，只好再借贷为生。加上利息、滞纳金等费用，越滚越大的欠债早已不是小水洼，而是深水坑了。

大沙盒·急刹车

遭遇清理整顿的现金贷已经被上述《通知》作出了明确划分：无场景依托、无指定用途、无客户群体限定、无抵押等特征的借贷。不仅具体，而且范围广泛。在现实中，可以对应界定为针对个人的小额、短期无抵押消费信贷。

事实上，我国现金贷真正兴起于2014年互联网金融公司的介入。2009年，国家开始严加管控“大学生信用卡”的发放后，各家商业银行相继退出，随着电子商务爆发，从2014年开始，趣分期、分期乐、爱学贷等多家专门针对大学生的信用贷款相继出现。所以这种实质上算作现金贷的借贷很早就存在了，直到2015年2月15日，腾讯开始试运行手机“QQ现金贷”，现金贷这个词开始流行。

助力现金贷兴起的原因是多重的。

需求带来的发展空间是根本。截至 2016 年 9 月，央行个人征信系统共收录自然人 8.99 亿，其中 4.12 亿人有信贷记录，这意味着有 4.87 亿人没有信用记录，无法享受正常的金融服务。这一群体的借贷需求是自然存在的，而现金贷门槛低、金额小，不限制借贷用途，这部分入不了传统金融机构“法眼”的“长尾”人群，便顺理成章地成了它的客户群体。

随着居民消费升级、消费观念从保守向积极转变，及时消费、超前消费成了不少人接受的消费文化，甚至年轻人中涌起了“花钱光荣”“花借来的钱也光荣”的理念。

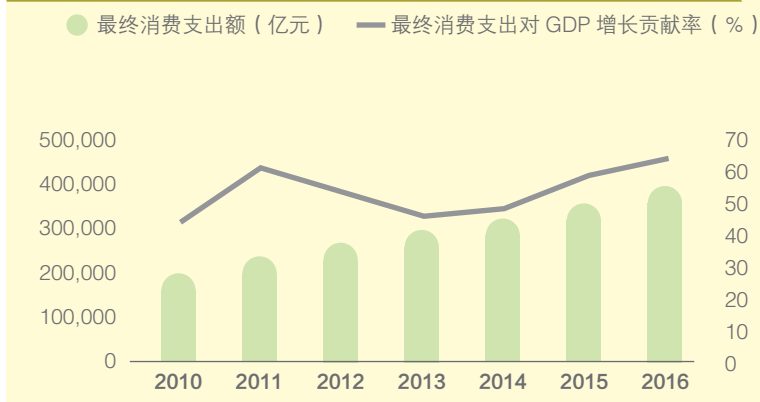
据第三方机构调查，现金贷的主要客户群体包括：三四线城市的低收入人群；二线城市以上的外来务工人员，主要从事制造业和基础服务业；毕业两年内的学生，包括低收入白领、蓝领等。这些群体纷纷向现金贷平台举债，成了“次级贷款人群”，大力推动了现金贷的高速增长。

如果说需求已经高涨，供给则是依靠移动支付、大数据风控等金融科技，以及互联网电商的繁荣而蓬勃兴起的。电商有流量入口和消费场景，移动支付、各种借款 APP 让人很容易被花钱和借钱的渠道触及，大数据分析、人工智能等科技手段使平台有能力大规模高效放贷并且分散风险，例如趣店提供的数据是以每小时平均处理 12102 单借款提取和 25580 单还款到账的速度开展业务，这在以前是难以想象的，而芝麻信用等征信数据则为行业生态提供了一定程度的基础设施。

恰在此时，政府也看中了消费金融的发展潜力，2015 年 6 月以来，多次出台文件，意在促进互联网金融健康发展、发挥新消费引领作用，形成新供给新动力，这也成了现金贷产品发展的重要条件。

于是，现金贷如星火燎原般急速扩张，几乎不受什么约束，就像一个扩大版的监管沙盒，通

消费对我国 GDP 增长贡献比例仍低于发达国家水平



数据来源：Wind

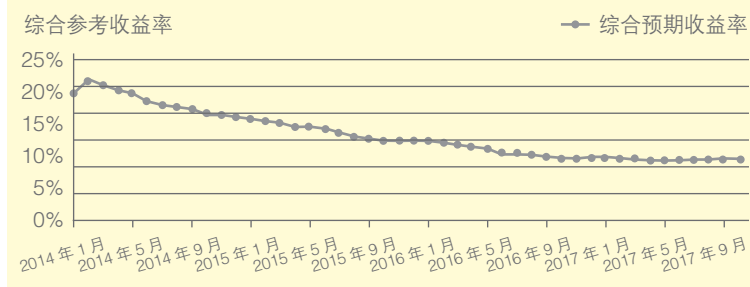
过真实运行，既展现出了力量，也暴露出了问题。

作为传统金融的补充，现金贷的确起到了一些填补空白的的作用。当那些低收入、低信用的人们需要一笔钱却没法从银行获得的时候，现金贷凭借其快捷、方便、易得的特性，让他们在困境面前有了一次转圜的机会。网友@超越梦想发帖：“我就非常感谢现金贷，它改变了我的一生，让我摆脱了贫困。正是靠着一笔 10 万元的借款，我和朋友合伙开了家小饭店，没日没夜地忙，现在有车有房，可以算是逆袭成功了！”这样的成功胜在奋斗，贷款则是带来了空间和可能。

更受关注的，往往是问题。在 12 月 1 日发布的《通知》中，对问题概括为过度借贷、重复授信、不当催收、畸高利率、侵犯个人隐私等。

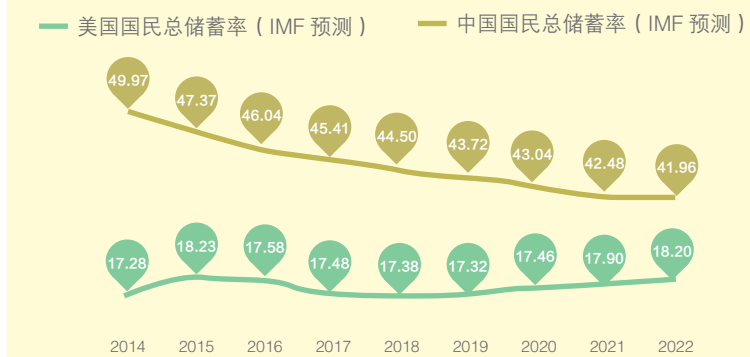
因为人们往往容易高估当前的收益而低估未来的成本，低收入群体的理财意识和自律能力又相对薄弱，受到眼下消费的刺激和诱惑，脱离收入基础、过多地借贷，在不同平台间“拆东墙补西墙”成了较为普遍的现象，同时也鼓励和滋养了一群专门借贷、撸口子的“羊毛党”和“黑产”。

2017年10月网贷行业综合收益率为9.50%



数据来源：网贷之家

相较美国，中国仍处储蓄率下降通道，借贷消费能力较强



数据来源：国泰君安证券研究

被集中诟病的高利率，则较为隐蔽。为了规避利率不得高于36%的红线，很多平台的的名义利率并不高，甚至与信用卡的利率水平接近。但实际上，每一笔贷款的服务费名目繁多，审核费、平台管理费、风险管理费、审核通道费、信息核验费，不一而足，加起来能占到最终总息费的80%以上。不少平台还会收取一笔“砍头息”，通常达到10%，也就是借款人借1000，只能拿到900。

究其原因，主要在于两点：一是现金贷的期

限短，又有一些固定支出，折合按照年化计算，利率自然偏高；二是平台的客户筛选和风险控制能力参差不齐，对于还款意愿的关注远高于还款能力，所以需要用还款人的高利息收益来为那些违约导致的坏账买单。

一端是高利率，快速的息费增长导致偿债负担不断加重，另一端是高违约率，不愿意或者没能力偿还的人也在增多，加上一些平台没有接入征信系统，也就没法在这方面形成约束。“目前有的国内现金贷平台的坏账率甚至达到30%以上。”一位业内人士无不担心地说。因此，坐等还款并不现实，催催催成了平台的共同选择，逐渐演化出了各种不当催收的手段，例如拨打借款人所有手机联系人的“爆”通讯录，以及侮辱、恐吓甚至黄暴催收，使借款人不堪其扰、压力陡增、灰心绝望，有人破罐破摔不再还钱，有人向家人坦白，由父母亲友帮忙还钱，还有人独自苦撑，极端的甚至自杀以求解脱。

这些问题已经超出了经济和金融范畴，扩展到了社会、伦理与道德层面。作为金融创新探索过程中的一次试错，代价不能由这群相对弱勢的金融消费者独自承担。风险积聚到了一定程度，为防扩散乃至爆发，监管层及时踩了急刹车。

奔前程·负责任

监管规范过后，现金贷将何去何从？

有人评价，这种一味追求盈利的商业模式不可持续，违约者侵害的是守信者与资金端的利益，与抢劫无异，所以现金贷不应该再存在下去。

也有人更为积极，中国人民大学法学院副院长杨东认为：“现金贷把钱借贷给个人，这种基于C端的金融创新，是真正的互联网金融创新，是应当坚持的方向，所以要把它管起来。”

对于正规的持牌机构来说，则是更加欢迎整顿，监管规定将有助肃清行业的乱象和不守规则的玩家，使市场更加规范、也更加集中。严守年化利率36%这条红线，将成为检验现金贷企业

生存能力的硬性条件。对于拥有资质的企业，拿到利率在 10% 以下的资金，将自己的利率控制在 36%、甚至 24% 以内还是能够实现的。

对其他玩家来说，也还是要求生存、奔前程的。从 12 月 1 日《通知》发布以来，各家平台纷纷收紧资金，不少借款人资金断档无法还款，也有人想趁整顿钻空子，赖掉不还，因此一批小平台的坏账率急剧攀升，高的达到 50% 以上。业内有人预测，95% 的平台将因为缺乏牌照和资金而关闭，但也有分析称其中一部分仍然保存实力，只是停业观望，以决断下一步如何行动。

一波玩家选择了直接进军海外市场，即所谓“现金贷出海”。印尼等东南亚国家正在成为下一站聚集地，已有百余家平台扎堆前往，开辟新的处女地。

另一波玩家则寄望于转型。就目前来看，转型的一个思考方向是解决规定中所明确禁止的无场景依托、无指定用途的问题，可选途径就是转战场景分期。第二个方向就是助贷，以期在营销获客和风险数据方面有所作为。

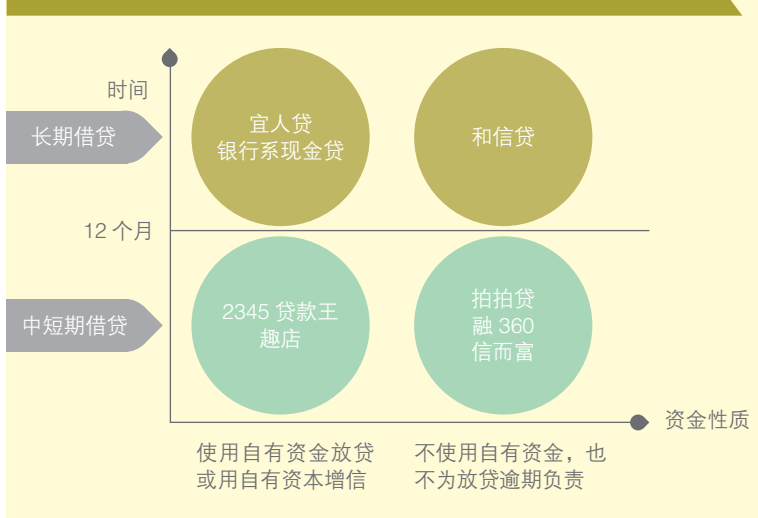
事实上，作为金融创新与实践，现金贷可以说拓展了金融服务的边界，既带来有益的尝试，也有始料未及的问题，但关键在于参与各方都要在重复博弈中不断总结经验和教训，寻找全社会能够接受的均衡发展模式，其中尤为重要，不能只由低收入群体独自为试错买单。

从长远来看，现金贷只有真正成为央行副行长易纲等人所说的“负责的金融”，才有机会沿着规范的道路持续发展下去。

如何践行“负责的金融”？这需要从业机构、监管层以及消费者共同承担责任。

作为现金贷的从业机构，由于客户群体和现金贷产品的特性，必须遵守三条底线。一是法律底线，要在合法合规的框架内开展负责的金融创新；二是风险底线，要从成本和风险两方面确保业务模式可持续；三是道德底线，要公平普遍地提供适当有效的金融服务，加强支持实体经济，

通过借贷期限和资金性质也可以将网贷行业进行大致划分



并且特别注意公开透明地向消费者披露息费等相关信息。

监管层需要尽到“麦田守望者”的职责，权衡好创新与监管之间的尺度，确保不发生系统性金融风险，同时做好个人征信体系等相关基础设施建设，以及金融消费者的教育和权益维护。

对于金融消费者，也就是借贷者而言，结合目前阶段，借款利息超过 36% 的部分不必偿还，但本金和 36% 以下的利息仍需清偿，否则可能由于机构逐步接入央行征信和其他征信体系而留下征信污点，或是因债务积累到较大数额被起诉，还可能因为不良资产包被出售，有新的债主追债。要明确自身消费能力，量入为出，并且为自己的选择承担风险。

现金贷的趋势或许也会像马云所说：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好。”而各方必须守好边界、携手合作，才能一起越过艰险迈向美好。☐

(本文由本刊记者苏慧婷执笔)

从长远来看，现金贷只有真正成为央行副行长易纲等人所说的“负责的金融”，才有机会沿着规范的道路持续发展下去。