

## B2C模式网络小额信贷运作原理分析

2011-02-21 16:40:08

欧清铭<sup>1</sup> 薛松<sup>2</sup>

(西南财经大学工商管理学院, 四川 成都 611130; 2、西南财经大学经济信息工程学院, 四川 成都 611130)

【摘要】本文将B2C模式的网络小额信贷运作原理分析分成如下部分: 网络小额信贷对象层面, 即目标客户的选择问题; 网络小额信贷组织机构; 网络小额信贷在信贷工程中的一些创新的制度安排。

【关键词】B2C 网络 小额信贷

B2C模式的网络小额信贷运行原理分析分成如下部分: 网络小额信贷对象层面, 即目标客户的选择问题; 网络小额信贷组织机构; 网络小额信贷在信贷工程中的一些创新的制度安排。

一、B2C模式网络小额信贷目标客户及其识别

网络小额信贷可以通过设计自动瞄准机制或规定专门的制度专门为有真正信贷需求的目标客户服务。

为了让有信贷需求的真正目标客户能够获得信贷并且所获信贷, 能够贷有所用, 网络小额贷款公司可以与一些商业机构合作(比如: 电子产品卖场和其他的一些提供消费产品的商家)。第一种情况是网络贷款公司将上述相关商业机构的广告或推荐信息投放到网络贷款公司网站上, 有贷款需求人群(比如大学生)在网站上申请贷款的时候就可以选择相应的商业机构。当贷款申请获得批准之后, 网络贷款公司将贷款资金直接转到相关商业机构的账户上, 同时客户获得相关消费的资格。第二种情况是如果一些申请者选择的商业机构没有和网络贷款公司建立合作关系, 则申请者可以直接向网络贷款公司申请贷款, 这种情况下贷款利率较第一种情况要高。

二、B2C模式网络小额贷款公司机构设置

网络小额信贷的提供者可以是正规的金融机构如商业银行, 也可以是非正规的金融机构如私人合伙设立的贷款机构。

较正规的金融信贷机构往往具有相对庞大的规模和分布广泛的营业网点。此外, 由于拥有更雄厚的存款和资本金等稳定的资金基础, 正规金融信贷机构往往比非正规机构更加具备大规模开展小额信贷的实力。然而正规金融机构的特征也决定了其在提供小额信贷方面与非正规金融机构相比具有一定的局限性。

正规金融机构在金融市场中的既有地位使得它们缺乏提供小额信贷的意愿, 其中最主要的原因便是出于对成本和风险的考虑。与之相对应, 非正规小额信贷机构虽然没有资金规模和网点覆盖方面的优势, 但却可以利用网络这一特殊的工具来弥补上述不足之处。

三、网络小额信贷运作机制分析

(1) 小组联合贷款机制

尽管一些研究是针对农民联保贷款的情形, 但是农民联保贷款与其他中低收入或缺乏收入但未来预期收入高的群体的联合贷款有一个很重要的相似之处。即现在国家还没有针对农民建立完整的信用体系, 农民的信用信息很难获得。推出农民联合贷款有助于降低小额贷款公司的风险, 减少成本。目前, 很多地区并没有完善的信用体系, 针对这些地区重点推出联合贷款产品有助于降低网络小额贷款公司的风险, 减少成本。所以目前针对农民的联保贷款的研究理论仍然可以运用于B2C模式的网络联合贷款产品。

小组贷款模式下, 在借款合同签订前, 那些互相之间比较了解且风险水平相近的借款人会自动组成联保小组, 并把风险较高的潜在借款人排除在小组之外。

在合约签署之后, 小组贷款要求联保小组成员彼此承担连带还款责任, 会促使小组成员对其他成员是否进行安全投资和努力工作, 以及是否履行还款责任进行监督。

(2) 灵活的还款机制

在我国出现了越来越多的网络小额贷款公司(比如: 齐放网、拍拍贷等等), 这些网络小额贷款公司的运作模式大多都是P2P模式, 在众多的P2P模式下的网络小额信贷公司中我们看到多种形式的还款安排, 除了传统意义上的到期一次性还本付息之外, 主要表现在周期各异的分期还款机制方面。尽管这里我们研究的是B2C的网络贷款, 但是在还款方式上面我们可以借鉴现有市场的P2P模式的网络贷款的还款机制。如果采用一次性还款可能会给网络小额贷款公司的资金流动性带来比较大的压力。针对目标客户群体的网络小额贷款我们主要采取分期付款的方式偿还。

B2C模式的网络贷款公司可以和相关的手机运营商建立合作关系, 手机运营商在借款人需要还款时间的前几天发短信提醒其还款, 但是在申请者申请贷款时要同意这项服务, 这项服务才能够生效。

网络小额信贷的贷款偿还机制还可以伴随有效的还款激励机制。小额信贷项目通过各种还款奖励或惩罚的措施来提高贷款偿还率, 从而提高信贷机构在财务上的可持续性。

(3) 动态激励机制

小额信贷的动态激励机制对那些遵守纪律和有效利用贷款资金的借款人, 在如约按期还款之后可持续对其发放额度不断增加的后续贷款。这一机制事实上无形地延长了与借款人签订的合同期限。后续贷款对于借款人来说是相当的诱惑力及约束力的, 当前的借贷行为便从一次性行为的意义中延伸开来, 成为长期的连续博弈。只要发生一次拖欠款项的违约行为, 借贷双方的博弈即告终止。

B2C模式网络小额贷款公司应该对贷款申请者的第一次贷款金额设置限制, 并且第一次贷款额度应该尽量小。这样可以利用较小的额度来试探学生的还款积极性。除此之外, 还可以为借款者开启网络小额贷款公司的信用记录。如果大学生每次借款后, 还款的积极性都很高, 那么公司可以相应提高借款者后续贷款金额, 不仅如此, 公司还可以根据实际情况适当降低还款积极性高的借款者的贷款利率。在多次贷款之后, 借款者就没有必要违约了, 如果违约成本将会很大。

参考文献:

- [1]孙之涵. P2P网络小额信贷探析[J]. 征信. 2010. 3
- [2]董瑞丽. 网络信贷-银行小企业业务发展新平台[J]. 浙江金融. 2010. 4
- [3]赵绪国. 浅析小额贷款产品如何对接目标客户[J]. 邮政研究, 2010. 3

作者简介: 欧清铭(1984-), 男, 汉族, 四川省通江县人, 就读于西南财经大学工商管理学院, 研究方向: 产业经济学。

(备注: 以出刊内容为准)

主管：中国人民银行昆明中心支行 版权所有：《时代金融》杂志社

网络实名：时代金融、时代金融杂志、时代金融杂志社、《时代金融》编辑部

社址：昆明市正义路69号

电子邮箱：ynsdj\_r@126.com 电话：010-57107535 0871-3212464

版权所有 未经许可不得复制或建立镜像

电信与信息服务业务经营许可证：京ICP备案中 组织机构代码：79718261-3