

Analysys 易观
指数成长的比特动能



中国网络借贷市场年度综合报告 2016



本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

研究背景

2007 年网络借贷正式引入中国，但最初的几年并没有获得太多的认可，平台数量和交易规模一直处于低位。随着中国经济步入新常态，经济增速放缓并且面临转型升级，占企业大多数的中小微企业成为助力中国经济转型升级的关键所在。而中小微企业普遍面临融资难、融资贵的难题，网络借贷的出现为中小微企业提供了新的融资渠道。国家倡导建立多层次资本市场，以网络借贷为代表的互联网金融逐渐受到重视。网贷平台在最近的两年出现了爆发式增长，交易规模更是直线上升突破万亿。但是行业的高速扩张也给监管带来挑战，不断爆出的诈骗、跑路等负面新闻阻碍了行业的健康发展。那么，目前我国网贷行业的现状如何？行业主要的风险在哪？典型平台的发展现状又如何？行业未来的发展趋势怎么样？本文将从这几个角度对网贷行业进行解读。

研究范畴

本报告涉及的关键字为：网络借贷行业。

本报告研究范畴为：网络借贷行业研究。

本报告涉及的厂商包括：红岭创投、陆金所、搜易贷、小牛在线、人人贷、爱投资、微贷网、积木盒子、宜人贷、PPmoney、有利网、鑫合汇、翼龙贷、拍拍贷。

本报告研究的国家和地区主要包括：中国大陆，不包括港澳台地区。

研究方法

本报告主要通过运用定性和定量方法，研究市场的一手和二手信息得到相关结论。

报告中的一手数据和信息主要有两个来源：

第一个来源，通过易观网贷市场固定样本组等渠道获得的相关业务经营数据。

第二个来源，易观采用深度访谈的方式和网贷市场价值链各环节的资深人士进行了深入的交流。

报告中的二手信息主要通过下述方式获得：

易观互联网观点库

易观互联网数据库

- 行业公开信息
- 行业资深专家公开发表的观点
- 政府数据与信息
- 相关的经济数据
- 企业年报、季报
- 经济分析师的财务分析报告
- 网络信息

易观在报告中的数据和信息都是经过反复的交叉检查获得的结果，易观相信报告中的数据和信息是精确且有意义的。

正文目录

1 中国网络借贷市场发展历程	7
1.1 网络借贷市场定义.....	7
1.2 中国网络借贷行业发展历程分析.....	7
2 中国网络借贷行业产业分析	10
2.1 网络借贷行业产业链.....	10
2.2 国内网络借贷平台分类.....	12
2.3 国内网络借贷平台盈利模式.....	14
3 网络借贷行业发展现状	16
3.1 行业规模.....	16
3.2 国内网贷行业特征.....	17
3.3 网络借贷行业竞争力分析.....	18
4 网络借贷行业典型厂商分析	22
4.1 综合评价.....	22
4.2 红岭创投.....	23
4.3 爱投资.....	27
4.4 搜易贷.....	29
4.5 微贷网.....	31
4.6 投哪网.....	34
4.7 小牛在线.....	36
5 网络借贷行业发展趋势	39
5.1 网络借贷市场未来发展促进因素分析.....	39
5.2 网络借贷市场未来发展阻碍因素分析.....	42
5.3 中国网络借贷行业发展趋势.....	43
易观版权声明 2016	45
关于易观	46
易观主要特色	46

图 目 录

图 1-1 中国网贷市场 AMC 模型.....	8
图 2-1 中国网贷行业产业链.....	10
图 3-1 2011-2015 年中国网贷市场交易规模.....	16
图 3-2 2015 年中国网贷市场交易份额.....	17
图 3-3 2015 年中国网贷市场实力矩阵.....	19

表 目 录

表 2-1 国内网贷平台分类	12
表 3-1 厂商执行能力（纵轴）	19
表 3-2 厂商创新能力（横轴）	20
表 4-1 综合评价指标说明	22
表 4-2 综合评价结果.....	23
表 4-3 红岭创投成交信息详情	24
表 4-4 红岭创投本金保障区投资标的	25
表 4-5 爱投资成交信息详情	27
表 4-6 爱投资投资端产品设置	28
表 4-7 搜易贷成交信息详情	29
表 4-8 搜易贷借款端产品设置	30
表 4-9 搜易贷投资端产品设置	30
表 4-10 微贷网成交信息详情	32
表 4-11 微贷网投资端产品设置	32
表 4-12 投哪网成交信息详情	34
表 4-13 投哪网借款端产品分类	35
表 4-14 投哪网理财端产品分类	35
表 4-15 小牛在线成交信息详情	36
表 4-16 小牛在线投资端产品设置.....	37

1 中国网络借贷市场发展历程

1.1 网络借贷市场定义

P2P 是“Peer to Peer”的简写，即为“个人对个人”提供贷款平台服务的商业模式，是指个人与个人间的小额借贷交易，一般需要借助网络借贷信息中介机构帮助借贷双方确立借贷关系并完成相关交易手续。借款者可自行发布借款信息，包括金额、利息、还款方式和时间，实现自助式借款；借出者根据借款人发布的信息，自行决定借出金额，实现自助式借贷。随着网络融资规模的增大，网络融资正成为一股新兴融资力量迅速壮大。网络借贷模式的核心，是互联网时代的金融脱媒，即摒弃了银行这一吸存放贷的传统媒介，建立一个网络平台，愿意将闲置资金出借的个人，以及有贷款需要的个人，将信息发布在该平台上，并自行配对。

1.2 中国网络借贷行业发展历程分析

2007 年拍拍贷的成立标志着网络借贷正式进入中国，网络借贷在中国已经发展了近十年，无论是交易规模还是网贷平台数量、参与人数等均大幅提升，但从目前整体情况来看，中国网贷行业依然问题重重，依然处于探索阶段。Analysys 易观认为中国网贷行业从 2007 年发展至今仍在不断探索前行，以网贷行业发生的标志性事件为节点，将截止到目前网贷行业的发展历程划分为三个小阶段。

第一阶段是 2007 年至 2011 年的初始探索阶段。2007 年拍拍贷成立标志着网络借贷正式进入中国，由于是新生事物，网贷行业在初始发展阶段市场认可度较低，网贷平台数量和交易规模都处于较低水平。并且此阶段的网络借贷多是以仿照国外的信用借款为主，但是我国的个人征信体系尚不健全，网贷平台对借款人的风控主要集中在线上审核，一旦出现借款人违约就会对投资者的利益造成损害，网贷平台也很容易出现挤兑、跑路现象。

第二阶段是 2011 年至 2014 年的高速扩张阶段。2012 年 3 月平安系网贷平台陆金所上线，给初兴的网贷市场注入了信心与活力，随之而来的是 2013 年网贷市场出现爆发式增长，网贷平台遍地开花，交易规模成倍增长，2013 年被称之为互联网金融元年。2014 年 3 月政府工作报告鼓励互联网金融健康发展，在政策上给予网贷平台大力支持，随后各路资本纷纷进军网贷市场，其中不乏国资、银行、上市公司、风投等背景，市场竞争更加激烈。该阶段网贷平台和交易规模都经历了高速的扩张，但是野蛮增长的背后行业问题凸显，问题平台不断出现并不断增多，跑路现象不绝于耳。

第三阶段是 2014 年至今的政策频发、监管力度加大以及行业加速洗牌阶段。2014 年底美国的网贷平台 Lending Club 在纽交所上市，表明国际资本市场对网贷行业的认可。2015 年 7 月央行等十部委下发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，明确网贷平台归银监会监管，并且确定网贷平台的定位为信息中介。2015 年 9 月国务院印发《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》，鼓励互联网企业设立网贷平台。宜人贷赴美上市以及 PPMoney 借壳挂牌新三板为我国网贷平台登陆资本市场开启了先河。2015 年 12 月 28 日，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》正式出台，监管政策落地，网贷行业进入规范化发展的道路。在该阶段，一方面国家政策频发鼓励积极发展互联网金融，导致 P2P 网贷平台的数量进一步激增，网贷行业的交易规模也大幅上升，市场规模达到万亿；另一方面监管力度加大，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》出台，同时行业竞争更加激烈，行业正在面临洗牌。

根据对中国网络借贷行业的分析研究，Analysys 易观分析认为中国网贷行业从出现到发展成熟要经历探索期、启动期、高速发展期、成熟期四大阶段。因此，综上所述，Analysys 易观分析认为，目前中国网络借贷行业处于探索后期。中国网络借贷市场应用成熟度模型（即 AMC 模型）如下图所示。

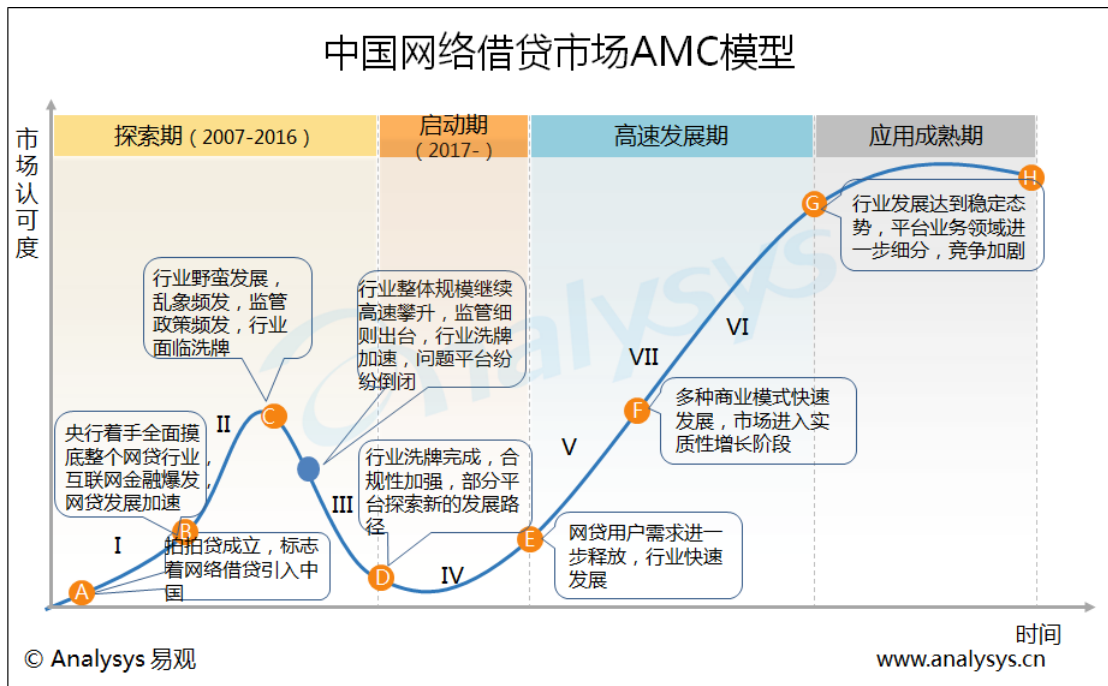


图 1-1 中国网贷市场 AMC 模型

中国网络借贷行业发展的每个阶段及其特征如下：

● **探索期（2007 年-2016 年）**

2007 年网络借贷进入中国，在探索期早期阶段，以拍拍贷为主的平台大多借鉴西方的纯线上模式，由于中国的个人征信体系尚不完善，纯线上模式风险较大，因此该模式在短期内发展受限，此时平台数量很少并且借贷规模很低。此后出现线上线下结合、平台垫付及引入担保机构、托管银行、第三方支付及征信机构等多种形式来保障平台投资者的资金安全。在监管细则出台之前，网贷行业经历了野蛮的扩张期，大量平台出现提现困难、跑路甚至倒闭等问题，投资者的利益受到严重损害。行业鱼龙混杂、问题平台大量出现限制了行业的健康发展。因此，国家出台监管细则规范行业发展，监管趋严加上竞争激烈导致众多中小平台倒闭或转型，行业面临加速洗牌。在探索期后期，行业洗牌完成，不良平台基本被逐出市场，坚持下来的平台开始探索新的发展道路。

● **启动期（2017 年-）**

网贷市场规模相对不大，与信托资产、银行的理财产品等万亿量级相比，拥有极大发展空间。市场经历第一次整顿后，在启动期市场开始经历复苏，投资泡沫逐渐退去，理性回归，不良网贷平台倒闭或转型，同期监管政策经历了长期酝酿，网贷行业监管政策相对完善。本阶段网贷行业规范显著增强，企业在自身操作水平与风控技术上实现突破与创新，经营地域范围扩大，同时在 PC 端与移动端的布局基本完善。资本进入行业领先企业驱动国内网贷市场长远发展。

● **高速发展期**

国家的金融市场化改革力度进一步加强，社会融资环境将得到根本性改变。中国网贷市场进入快

速发展阶段，企业再次大量涌现，在服务范围与深度方面扩张。企业主与个人为寻求便捷融资渠道，投资人对资金保值增值预期升高，此两种基本需求得到完全释放，推动国内网贷市场进入高速发展阶段。网贷平台大大提升资金交易的效率，又进一步促进了社会资源的优化配置与国内征信体系建设。

● 应用成熟期

在应用成熟期市场格局稳定，符合监管规定的网贷平台形成充分竞争态势。云计算、大数据技术得到发展，并充分为网贷平台所用。由于行业内长期服务颗粒化，对用户信息有较完善积累，此时数据成为生产力驱动平台服务能力提升。企业品牌产生高度凝聚效应，抢占行业细分领域成竞争焦点。

2 中国网络借贷行业产业分析

2.1 网络借贷行业产业链

经过多年的发展，中国网贷行业已经发展成以网贷平台为核心，以投资者、融资者为主要参与方，集合了监管、第三方支付、银行、担保、保理、征信等众多参与方的庞大产业链。众多机构以网贷平台为核心，为网贷行业的健康发展提供强有力的支撑，是网贷行业的重要组成部分。



图 2-1 中国网贷行业产业链

● 网贷平台

网贷平台定位为信息中介平台，是网贷行业的核心，为投资者和融资者提供投融资渠道。网贷平台最早于 2007 年引入中国，截止 2015 年末累计上线成立的网贷平台已达 3600 多家，正常运营的平台 2500 家左右。网贷平台最初模式是以拍拍贷为代表的纯线上模式，网贷平台对投资者不提供担保，投资者风险自担。纯线上虽然更符合网贷平台的定位，但在初始阶段并未得到投资者的广泛认可。此后网贷平台相继引入本金垫付制度、第三方支付机构、担保机构、存管银行等，发展至今网贷平台已经成为多种类、多模式并存的现状。根据不同的分类标准，网贷平台的分类可以做如下划分：按股东背景划分，目前网贷平台可以划分为国资系、上市公司系、风投系及民营系等；按细分领域划分，网贷平台又可分为专注于汽车领域、房地产领域、票据领域、校园分期领域等不同细分领域的平台。从目前的发展现状来看，众多网贷平台已经开始平台化转型，多家知名平台纷纷上线代销基金、保险等理财产品业务，但监管细则（征求意见稿）指出禁止网贷平台销售银行理财、基金、保险、信托等产品，因此此种网贷平台转型方向尚待正式的监管细则的明确。

● 投资者

网贷平台的投资门槛相对较低，多数平台只需几百元即可参与投标，因此广大中小投资者都可参与网贷平台的投资。参与网贷投资的投资人多是具有一定收入水平而且具有投资需求的人群。随着网贷行业的日益繁荣，投资者参与网贷投资的热情也逐渐被点燃。虽然网贷行业投资门槛较低，但是投资者在参与网贷投资时需要具备一定的风险识别能力和相应的风险承受能力，网贷行业不断爆出一些

规模较大的平台出现跑路，涉及的投资人数量众多、投资金额巨大，一方面表明网贷行业依然鱼龙混杂，另一方面也表明投资人在进行网贷投资时风险识别能力依然欠缺，容易被虚假信息欺骗及高额收益吸引。

● 融资者

网贷行业的融资者通常是具有资金需求的中小微企业或个人。网贷行业之所以得到国家的大力支持，最主要的原因在于网贷行业为我国众多中小微企业提供了一条行之有效的融资渠道，帮助中小微企业解决融资难的瓶颈。众所周知，融资难、融资贵是制约我国中小微企业发展的重要原因，银行较为倾向于贷款给大中型企业，中小微企业在银行贷款时通常面临放款速度慢、授信额度低的现状。而网贷行业恰好与银行形成互补，专注于解决中小微企业的融资问题，并且相比而言具有放款速度快、授信额度较高的优势。同时具有借款需求的个人也可以选择在网上平台发布借款信息进行申请借款。融资者在网贷平台进行融资时，根据融资目的通常需要提交相应的资料（如收入证明、个人信用记录等）以供平台审核，必要的需要提供相应的担保品进行担保。

● 监管机构

网贷行业在最初几年发展过程中并没有明确的监管部门也无相应的监管细则，随着网贷行业高速发展，各地网贷平台纷纷上线，缺乏监管的后果是大量问题平台的出现，进而阻碍了行业的健康发展。网贷行业的健康发展离不开监管机构的监管，2014 年银监会首次提出网贷行业监管的十条原则，明确了监管红线。2015 年 7 月 18 日，央行发布了《关于促进互联网金融健康发展指导意见》，该指导意见明确指出网贷归银监会监管，明确 P2P 网络借贷监管机构的同时，也为其合法性给予界定，为行业发展扫清了部分障碍。此后，银监会又针对性的出台了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》（下称办法），中国网贷行业迎来首个正式的监管文件。办法以负面清单的形式明确了网贷平台的禁止行为，办法的出台无疑给网贷行业的健康发展指明了方向。

● 支付/存管/托管机构

支付、托管机构是网贷市场上主要的资金托管方及资金通道。2014 年，央行明确指出应当建立资金的第三方托管机制，故大多数网贷公司都选择与第三方支付平台合作，以处理借款人和贷款人之间的大量资金往来，而 2015 年 12 月 28 日出台的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》中已明确要求银行业金融机构作为资金存管方，银行业金融机构将成为未来网络借贷平台的资金存管方。对于大多数投资者而言，第三方支付平台的存在让他们更容易对网贷公司产生信赖。托管机构的引入，实现了“信息”和“资金”的完全独立，从而保障了出借人的资金安全，有助于网贷平台回归“中介”的本质。目前已有多家第三方支付公司与网贷平台采取合作，比较典型的如汇付天下。成立于 2006 年的汇付天下，于 2011 年获得首批央行颁发的《支付业务许可证》，目前已与 700 多家网贷平台达成合作，汇付天下的网贷账户系统托管是为网贷行业量身定制的账户系统与支付服务系统。汇付天下与网贷平台的合作主要包括三个方面：首先，为网贷平台开发定制账户系统，提供系统外包运营服务；其次，为网贷平台提供支付和结算服务，帮助平台和用户实现充值、取现、资金划拨等；最后，汇付天下提供资金存管服务，投资人的资金划入虚拟账户后，纳入汇付天下客户备付金管理体系，交易资金全程由银行监管，使得平台无法触碰资金，降低资金池风险。

● 第三方担保机构

网贷平台与第三方担保机构合作是有多层次原因的，首先第三方担保机构可以为网贷平台增信，吸引投资者；其次第三方担保机构可以直接对网贷平台的借款项目进行审核、担保；而且第三方担保机构可以为网贷平台提供项目来源。虽然引入第三方担保机构可以在一定程度上保障投资者的资金安全，从总的趋势来看，去担保化将是大的趋势，伴随外部环境的变迁，网贷平台这种风险转嫁的方式

将不再适应发展的需要，平台项目全担保模式将逐渐消失，而局限于国内网贷行业发展模式的特殊性，针对大额的借款标的或仍将采用线下担保的保障模式。

● 小贷公司

小贷公司的作用一方面是替网贷平台对融资者进行审核，另一方面也会向网贷平台推荐合适的项目来源。但由于双方均在小额信贷领域，存在业务竞争关系，双方合作仍存不少问题，比如小贷公司推荐给网贷平台项目往往是经过筛选之后的，较好的优质项目通常留给小贷公司自身，因此，互补的合作模式需要双方建立更深层次的合作关系，实现共同价值。另外，网贷平台应不断增强线上风险审核能力，不断降低对于小额贷款公司的线下依赖，增强自身实力，并逐步回归线上本质。

● 征信机构

征信机构有权对借款方进行信用评级，网贷平台通过与征信机构合作可以掌握借款方的信用等级，通过信用等级给予相应的授信额度，可以进一步降低借款的信用风险。2015 年 1 月，央行授权 8 家民营企业进行个人征信试点，进一步促进了民营征信体系的构建，对暂时无法接入央行征信系统的网贷行业来说无疑是利好信息。

● 自律组织

2016 年 3 月 25 日中国互联网金融协会在上海正式挂牌成立，互联网金融迎来“国字头”自律组织。包括 16 家网贷平台入围首批单位会员，分别为陆金所、宜信、搜易贷、拍拍贷、人人贷、开鑫贷、合拍在线、挖财、掌众金融、网信金融、玖富、德众金融、点融网、东方汇、恒大金服、邦帮堂。互联网金融的健康、规范发展，既离不开政府监管，也离不开行业自律。中国互联网金融协会将推动包括网络借贷在内的互联网金融行业的健康规范发展。除中国互联网金融协会之外，各省、地方也相继成立地方性互联网金融协会，这些地方性互联网金融协会也对推动网络借贷行业的健康发展起着积极作用。

● 其他机构—信息门户网站

信息服务类门户网站主要是为投资者提供资讯、数据、分析类信息服务。通过此类网站信息公布、数据分析与发布，则能为投资者提供支持，且对于投资者教育也能产生积极作用。搜索交易类门户网站主要是汇集众多网贷平台的产品，及时发布投资标的信息，通过与网贷平台合作，充分接入平台产品，方便投资者比较、交易，给投资者带来方便的投资体验。信息门户网站的形成，大大促进投资者教育，并提供便利投资渠道，利于网贷行业发展，纠正行业错误，促进行业风向趋于健康。需要注意的是门户网站的信息宣导与舆论引导应加以规范，避免误导。

2.2 国内网络借贷平台分类

根据不同的分类标准，网贷平台可以划分为不同的种类。

表 2-1 国内网贷平台分类

分类标准	细分类型	类型特征
按网贷平台股东背景划分	国资系	国资系是指国有资本控股或参股成立的平台，由于具有国资背景，对投资者来说具备一定的吸引力，但国资背景不代表网贷平台的综合实力。目前典型国资背景平台有由国开金融（国家开发银行全资

		子公司)和江苏金农公司共同发起成立的开鑫贷、上海国资背景的平台生菜金融、中信产业基金旗下的麻袋理财等。
	风投系	风投系是指获得风投机构注资或由风投机构发起成立的平台,例如积木盒子、人人贷、拍拍贷、有利网等。获得风投表明资本市场对平台的认可,通常表明平台在某些方面(例如风控、资源及市场前景等)具备一定的亮点,但获得风投仅代表投资机构对平台的认可。
	上市公司系	上市公司系是指由上市公司控股或参股的平台,例如平安集团旗下控股平台陆金所、熊猫金控旗下平台银湖网、搜狐集团旗下搜易贷以及直接上市的宜人贷等。上市公司系网贷平台的主要优势在于上市公司的信用背书及拥有较强的资金实力。
	民营系	民营系是指由民营资本发起成立的平台,例如红岭创投、鑫合汇、向上金服、合拍在线等。民营系通常是在传统借贷领域具备一定的积累或具有一定的客户资源,民营系平台的优势在于借贷经验较为丰富。
按有无第三方担保划分	有第三方担保	与第三方担保公司合作,网贷平台的项目由第三方担保公司提供担保,投资者投资网贷平台上经过担保的项目时,本金通常受到保障。在征信尚未完善的情况下,有第三方担保的网贷平台通常更受投资者欢迎。但随着征信体系的完善,去担保话是未来的趋势。
	无第三方担保	平台上的项目无第三方担保,因此投资者风险自担。该类型平台主要风控手段是风险准备金及其他相关技术手段。短期内该模式缺乏一定的吸引力,但长期来看,随着风控技术的成熟,该模式是网贷平台未来的发展趋势。
按业务布局市场划分	综合型	综合型网贷平台是指业务布局不局限于某一特定市场,而是在各个市场领域均有业务布局。该类型平台通常资源较为雄厚,可以支撑其为各个领域的客户提供融资服务。由于不同行业的风险类别不同,因此对综合型网贷平台的风控能力考验较大。该类型平台主要包括红岭创投、陆金所等。
	垂直型	<p>专注于垂直细分领域可以充分调动平台的现有资源,对资源实力并不算雄厚的平台来说,集中力量深耕某一领域可以使效率最大化,从而在激烈的市场竞争中保持竞争力。目前主要的垂直细分市场包括:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 汽车市场: 专注于汽车抵押贷款,典型平台有微贷网、好车贷、车易贷等。 ● 票据市场: 专注于银行票据投融资,典型平台有金银猫、银票网、票据宝等。 ● 房产市场: 专注于房产抵押贷款,典型平台有搜易贷、平安好

		<p>房贷、房司令等。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分期市场：目前主要专注于消费分期市场，债权通常来自于合作的分期平台。
按信审方式划分	纯线上模式	典型平台拍拍贷，对借款人的审核完全在线上进行，由于对借款人的审核主要依靠借款人提交的材料，而目前我国的个人征信体系不健全，该模式目前发生违约的风险相对较大。
	O2O 模式	线上线下相结合是目前多数网贷平台所采用的信审方式，通过线下实地对借款人或借款项目进行审核可以更好的把控风险，但该模式成本相对较大。该模式目前又分为直营和连锁加盟两种形式，直营模式虽然投入的资本更大，但便于统一化管理，加盟模式虽然投入相对较少，但是对加盟商缺乏管控力。

来源：易观 2016

目前国内网贷平台数目众多，网贷平台无论从运营模式还是业务布局或者是平台背景等方面都存在着差异，不同模式各有利弊，并不代表网贷平台的好坏优劣，因此投资者需谨慎投资，选择网贷平台进行投资时需要进行综合考量。

2.3 国内网络借贷平台盈利模式

目前国内网贷平台的收入来源主要集中在两领域，第一大领域是对平台上的融资者及投资者的各项收费，第二大领域是目前已经进行平台化转型的平台通过代销基金、保险、信托等理财产品所抽取的费用。网贷平台的成本主要在于平台构建、网站推广以及对坏账的垫付成本等支出，其中宣传推广费用是网贷平台的主要支出。由于目前网贷平台尚处于跑马圈地的阶段，平台之间竞争激烈，获客成本高昂。

1、网贷平台的收入

(1) 对投资者和融资者的收费

网贷平台的收入主要来自于对投资者和融资者的各项收费。主要收费类型及费率如下：

- 会员费

在交易发生前，网贷平台会要求投资者和融资者注册会员，会员一般分为普通会员和 VIP 会员，普通会员一般免费，网贷平台通常对 VIP 会员收取 10-200 元/年的会员费。

- 借款管理费

借款管理费是网贷平台向借款者收取的费用，借款管理费与借款金额和借款期限相关，费率在 1%-4% 之间。该费用通常是在借款审核通过之后由平台向借款方在借款金额里面一次性扣除。

- 利息管理费

利息管理费是网贷平台向投资者收取的费用，当借款者向投资者进行还款时，网贷平台按投资者的应收利息抽取一定比例的利息管理费，费率通常在 2%-10%。

- 债权转让费

当投资者将持有的未到期债权进行转让时，网贷平台会向转让者收取一定比例的债权转让费，转让费率通常与债权金额及转让者已持有该债权期限有关。多数平台的债权转让费为转让金额的 0.5%-2%。

- 提现费、充值费

目前绝大多数平台不再收取充值费，但会收取提现费。提现费用与每笔提现金额相关，有的平台也会结合资金在网站停留的时间确定提现费用。通常提现费用为 1-10 元/笔。

网贷平台收费依赖平台的交易规模，交易规模越大平台能够抽取的各项费用也越多，平台的收入也越高。

(2) 代销佣金收入

由于代销基金、保险、信托等理财产品需要取得相应的代销牌照，而目前基金、保险、信托等产品的代销牌照需要一定的门槛，因此能够通过此类业务获得收入的网贷平台不会很多。而且根据最新出台的网络借贷行业监管细则（征求意见稿），网贷平台不准开展销售基金、保险、信托等理财产品，未来网贷平台在该领域的业务布局需要根据监管细则出台之后进行相应的调整。

2、网贷平台的成本

网贷平台的成本主要包括运营和推广成本以及风险控制成本等。其中平台推广成本主要是获客成本，指平台为了获取优质资产及投资人而采取相应的推广营销手段所造成的支出。

- 运营成本和推广成本

网贷平台的运营成本主要包括网站的开发成本、运营维护成本以及办公成本等，平台的运营成本标准不一，一般为了提升用户体验和提高网站的安全性，需要投入的资金也越大。平台的推广成本主要指平台为了获取知名度和获取客户而需支付的营销成本，该部分支出形式主要包括平台的竞价排名、线上线下广告等，随着网贷平台的激增，竞争加剧，推广成本也在逐渐攀升。

- 风险控制成本

风险控制是网贷平台至关重要的环节，因此网贷平台都会在风控领域投入巨大。由于目前国内征信体系尚未健全，很难实现纯线上风控，因此目前国内绝大多数网贷平台都会线上线下结合的方式实行风控，线下需要投入大量的人力财力对借款者及借款项目进行实地审核。对于实行本金垫付的平台来说，一旦出现坏账，平台将对坏账进行先行垫付，同样是一笔不小的开支。

3 网络借贷行业发展现状

3.1 行业规模

以网络借贷为代表的互联网金融可以有效解决中小微企业融资难的问题，通过助力中小微企业的发展促进我国经济的转型升级，因此在 2015 年互联网金融得到了国家的大力支持。首先在 3 月份的政府工作报告，明确提出促进“互联网金融的健康发展”，此后又相继出台《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》及《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》等支持性政策文件。作为互联网金融的重要组成部分，网贷行业在政策鼓励下迅速发展，各地区网贷平台纷纷上线成立，2015 年网贷行业规模出现井喷式增长。根据 Analysys 易观对网贷市场监测数据显示，全年网贷成交量达 8686.2 亿，环比增长 331.6%。

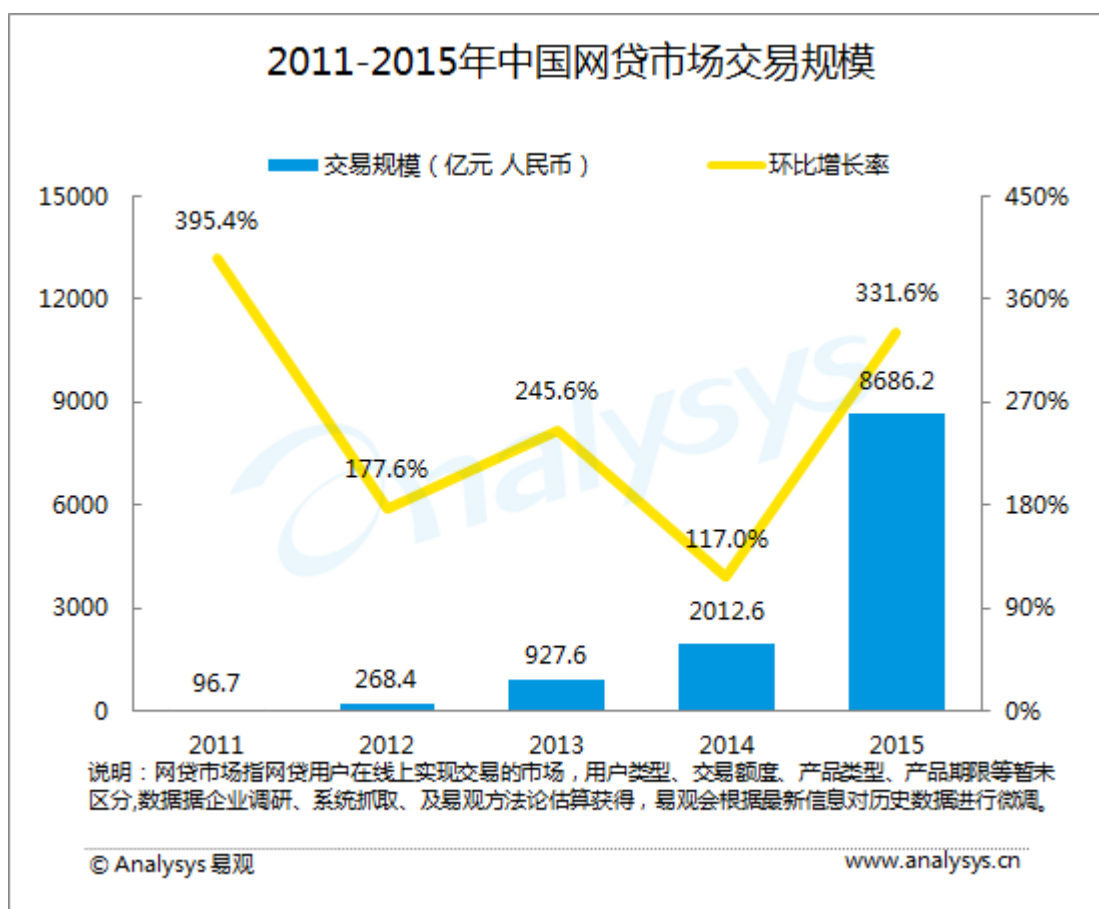


图 3-1 2011-2015 年中国网贷市场交易规模

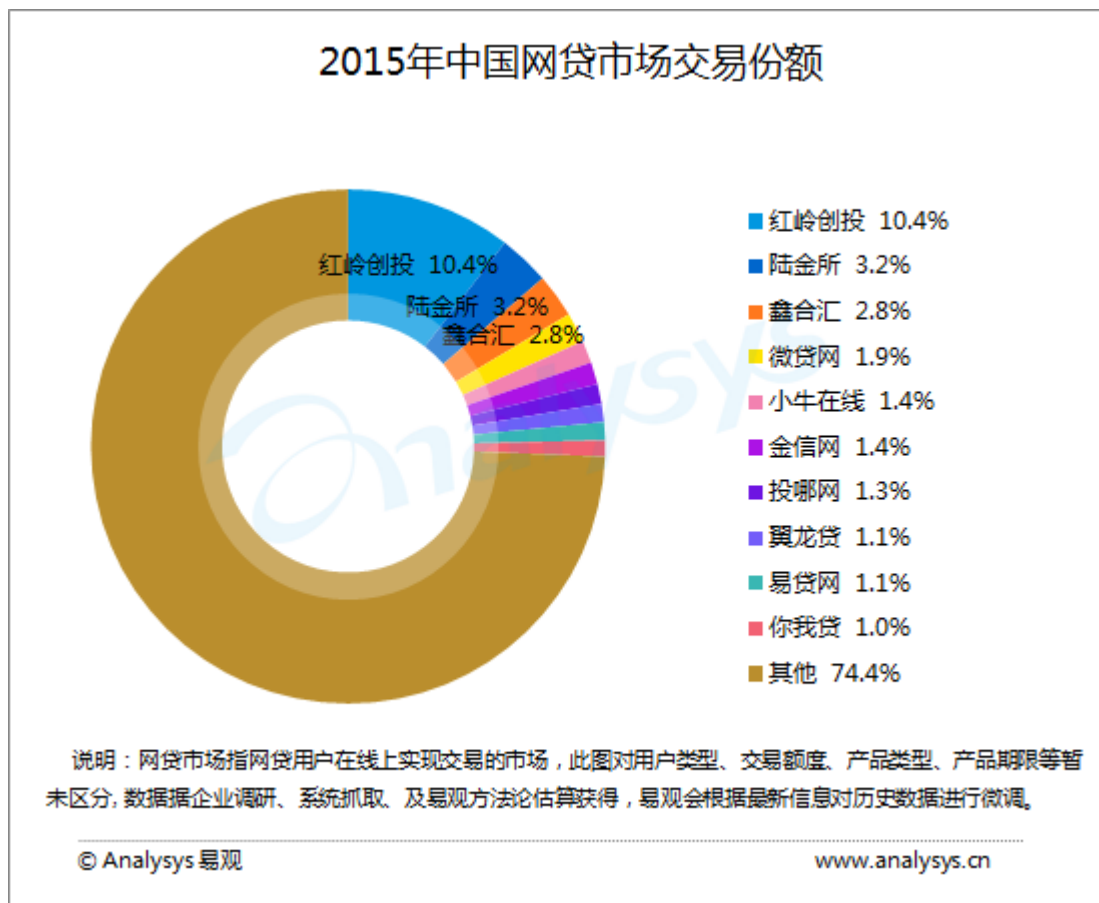


图 3-2 2015 年中国网贷市场交易份额

根据 Analysys 易观对网贷市场监测数据显示，2015 年红岭创投凭借短期净值标和中长期快借标的强势表现全年成交金额达到 905.83 亿元，交易规模继续保持行业领先地位。2015 年初陆金所通过出售小比例股权，引进 30 亿元人民币战略投资资金以及去担保化、去平安化的风潮获得进一步发展，启动平台化转型，发布开放平台战略 3.0，2015 年陆金所 P2P 网贷成交金额达到 280 亿元。鑫合汇是中新力合集团旗下的子公司，是 P2B (person-to-business) 模式的短期投融资网贷平台，所有投资产品均为融资担保机构全额本息担保标和实地调查认证标，2015 年平台交易规模达到 239.56 亿元，交易规模仅次于红岭创投和陆金所。2015 年交易份额排名前十的平台交易份额占网贷市场交易金额的 25.6%。

Analysys 易观分析认为，2015 年对于网贷行业来说既是高速发展的一年，也是问题频发和监管不断完善的一年。全国网贷历史成交金额首次突破 1 万亿大关，行业整体规模迈上一个新台阶。但是网贷行业尚处于探索期，监管政策并不完善，导致大量问题平台出现，投资者的利益也受到严重损害。2015 年网贷行业监管政策不断完善和趋严，网贷监管细则（征求意见稿）的出台对扭转网贷行业乱象、净化行业环境有着积极意义。

3.2 国内网贷行业特征

1、网贷平台数量多、分类广，业务模式多种多样

目前国内网贷平台数量众多，2015 年年底网贷运营平台已达 2500 多家，相比 2014 年底增长了 1000 多家。但是众多平台之间无论从业务模式、平台背景或者关注领域不尽相同。如果从平台背景划分，

网贷平台可以分为国资系、银行系、风投系及上市公司系等；根据按平台的专注领域划分，可以将网贷平台划分为专注于汽车市场、专注于票据业务、专注于房地产、专注于校园分期等。

2、行业乱象频发，问题平台大量出现

目前国内网贷行业可谓是冰火两重天，一方面平台数量大量增加，累计交易规模更是突破万亿元大关，但是行业的野蛮扩张也导致大量问题平台的出现，据统计，2015 年新增问题平台 886 家。进入门槛低是网贷平台大量出现的原因之一，而监管政策的不健全导致问题平台激增，项目造假、非法集资、携款跑路等现象频发，投资者利益也受到严重损害，一定程度上影响了投资者对网贷行业的信心，阻碍了行业健康发展。

3、政策频发，监管不断完善

2015 年网贷行业监管政策频发，监管制度不断完善，2015 年 7 月 18 日，央行联合十部委正式发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，肯定了网贷的合法地位，明确了网贷平台归银监会监管，同时也明确了网贷平台的信息中介性质。8 月 6 日，最高法出台了《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，该项“规定”消除了平台的高利风险，抵制了网贷行业中年利率畸高的交易，保护借款人的同时也规范了网贷行业的交易标准。12 月份《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》发布，网贷行业监管环境逐渐形成。

3.3 网络借贷行业竞争力分析

2015 年中国网络借贷市场总体规模仍在快速攀升，但风险高企的现状引发人们关注的同时，也加剧了监管机构对于行业规范的重视，监管细则正式出台在即的情况下，行业洗牌即将来临。厂商方面，开始挖掘更为优质资产端以应对行业风险现状，对于资产端的竞争更为激烈，部分网络借贷平台也开始平台化转型以及进行市场细分来增强市场竞争力。Analysys 易观通过实力矩阵对中国网络借贷市场中的部分参与方做如下解读：

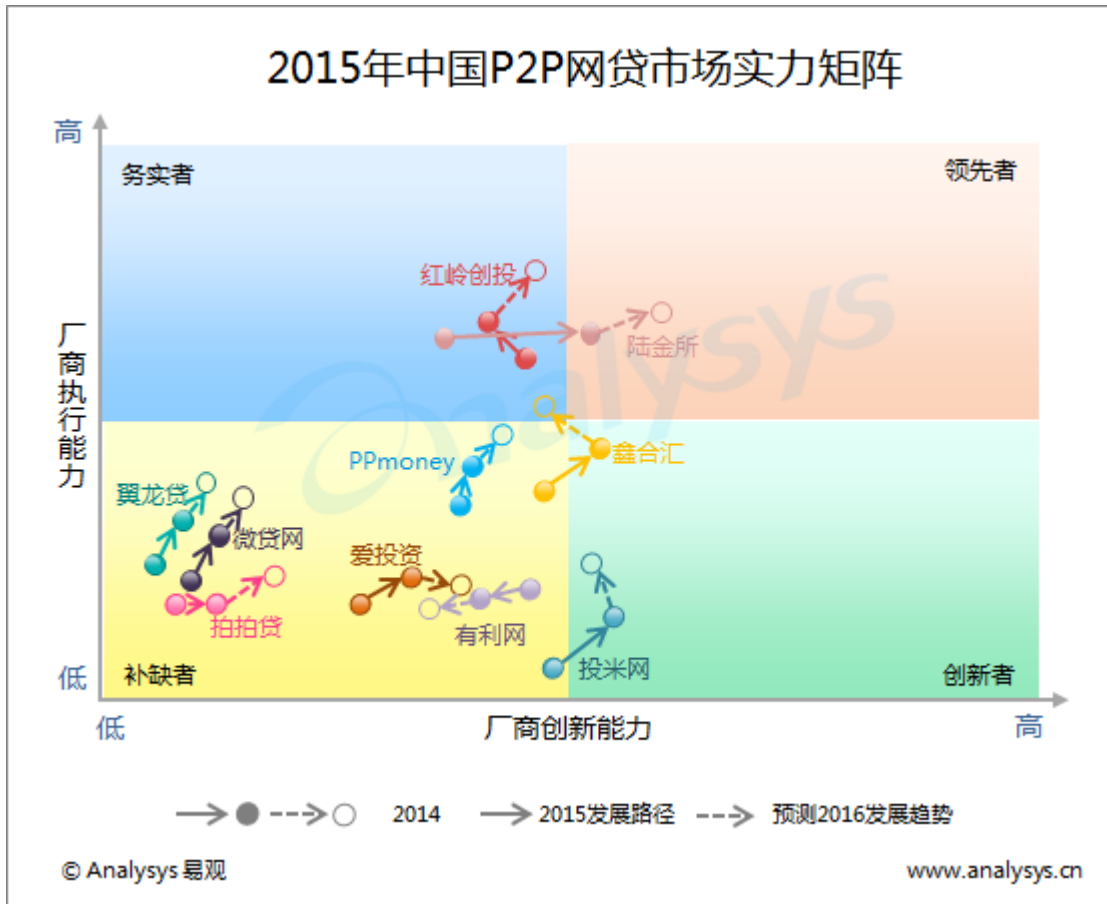


图 3-3 2015 年中国网贷市场实力矩阵

企业发展一方面需要雄厚的资源实力支撑，另一方面需要持续的创新保证企业健康生存，这样才能将资源优势转化为企业的综合实力，综合实力又直接影响着企业未来成长的轨迹。

1. 厂商执行能力

中国网贷市场仍未度过探索期，企业对于借贷两端撮合实力、用户规模及粘性、移动端市场表现等是其执行能力的重要指标。

表 3-1 厂商执行能力（纵轴）

厂商执行能力（纵轴）		
评判指标	权重	指标说明
平台交易能力	38%	在消除时间因素的基础上，以平台固定期内交易表现为评价标准
投资人集中程度	22%	以平台方对投资人的聚集效果为基础
借款人集中程度	25%	根据借款端行业属性，对借款端加权处理评价
移动端实力	15%	对平台移动端布局时间、投入资源、用户表现等综合评价

来源：易观 2016

2. 厂商创新能力

网贷平台 KSF 中，生态群建设、产品/服务能力、企业营销能力和战略规划的能力是评判企业创新能力的重要指标。

表 3-2 厂商创新能力（横轴）

厂商创新能力（横轴）		
评判指标	权重	指标说明
生态群建设	20%	平台强相关内部生态建设完善程度
产品/服务能力	30%	产品开发设计能力、安全性把控及客户服务水平
营销能力	30%	市场传播效果及用户认知影响程度
战略规划能力	20%	平台定位及未来发展方向、策略判断能力

来源：易观 2016

领先者象限

领先者在业务模式或产品/服务等创新性上拥有较强的独特性，同时具有较好的系统执行力能够把创新性提供给市场并获取较高的市场认可。

2015 年中国网络借贷市场领先者：陆金所

- 新进入者：陆金所
- 新退出者：暂无

陆金所于 2011 年 9 月在上海注册成立，旗下网络投融资平台 2012 年 3 月正式上线运营，是中国平安集团打造的平台。初期依托平安集团的强大实力和业务支持，以及行业多年的综合金融经验，得到广泛投资者的认可，获得快速发展。

作为成立初衷为金融资产交易平台的陆金所，在机构投资者和个人投资者交易方面均有不俗的成绩，2015 年初，陆金所通过出售小比例股权，引进 30 亿元人民币战略投资资金以及去担保化、去平安化的风潮获得进一步发展，陆金所逐渐纯化为开放的金融资产交易信息服务平台，启动平台化转型，发布开放平台战略 3.0，陆金所已经陆续推出了“人民公社”、基金平台、跨境交易平台等多个领域的开放平台。随着开放平台战略的推进，平台投资选择更加多样，功能更加丰富，且竞争壁垒也得以逐步构建。预计 2016 年仍将保持在领先者象限。

务实者象限

务实者评价拥有丰富的资源，执行能力较强，但是创新优势不明显。

2015 年中国网络借贷市场务实者：红岭创投

- 新进入者：暂无
- 新退出者：陆金所

红岭创投成立时间与 2009 年，初期借助大标模式迅速扩大，其成交额始终领先同行，并长期占据 P2P 网贷行业成交额榜首。为避免大标模式下的风控难题，主要通过线下业务的不断拓展，以线下风险控制降低平台风险。

2015 年，红岭创投连续坏账使得投资者对于大标模式产生怀疑，但由于平台承诺兜底，对于平台交易影响较小。10 月，红岭创投董事长周世平更是自爆平台坏账率在 2%-3%，核销坏账总额预计近 5 亿元人民币。从红岭创投布局来看，平台化转型迹象明显，未来或走金融超市模式。但是随着监管细则的出台，红岭创投还需要继续调整业务布局。预计 2016 年仍将以提升自己风控水平为主，保持在务实者象限。

创新者象限

创新者在产品/技术上的投入很大，并在商业模式、技术或者产品服务的创新性上有独特的优势。但是由于种种原因市场表现有待提高。

2015 年中国网络借贷市场创新者：鑫合汇、投米网

- 新进入者：鑫合汇、投米网
- 新退出者：暂无

鑫合汇于 2013 年 12 月成立，注册资本 5000 万元人民币，是以 P2B（个人到企业或机构）为模式的新型互联网投融资平台，为各类个人、机构及企业投资者提供投资及理财产品，为企业及个人提供直接融资服务，为金融机构或类金融机构提供各类基于收益权转让和直接融资撮合服务。鑫合汇隶属于中新力合控股集团互联网金融板块，是中新力合控股集团旗下全资子公司。通过基于中新力合集团在中小企业金融服务中积累的多年金融实践经验，运用先进的 IT 技术，创建企业地图，搭建工作平台，构筑信用网络。凭借资产端的优势，在网贷市场中表现不俗。在当下，优质资产端成为竞争资源的形势下，实现业务赶超将成鑫合汇主要目标。预计 2016 年将进入务实者象限。

补缺者象限

2015 年中国网络借贷市场补缺者：翼龙贷、PPmoney、微贷网、拍拍贷、爱投资、有利网

- 新进入者：翼龙贷
- 新退出者：暂无

翼龙贷成立于 2007 年，是国内首倡“同城 O2O”模式的网络借贷平台。目前已在全国 200 个城市设立运营中心，覆盖超过 1000 个区县。

翼龙贷借款端主要面向“三农”人群，将互联网金融服务带到全国各地县乡镇村，覆盖到了传统金融服务体系的薄弱环节，在弥补农村区域融资服务方面做出了贡献。2014 年获得联想控股 10 亿元人民币的战略投资，为翼龙贷带来资本、品牌、管理和关键人才等诸多助力。然而，由于大规模的线下布局对于平台资金压力、业务经营考验较大，同时，加盟商制度下，如何实现加盟商对于风控的有效把控也是平台应该思考的问题，预计 2016 年翼龙贷仍将位于补缺者象限。

4 网络借贷行业典型厂商分析

4.1 综合评价

选择 12 家知名度比较高的网贷平台，分别从交易量、平台规模、收益、流动性、分散程度 5 个方面对平台进行评价。5 个一级指标分别对应若干个可获得数据的二级指标（见表 4-1）。

首先，对绝对数值比较大的指标（如成交量、投资人数等）取对数，原因如下：（1）对数函数在其定义域内是单调增函数，取对数后不会改变数据的相对关系；（2）减小指标的绝对数值，方便计算；（3）减轻异方差问题；（4）使数值更加接近正态分布。比率数据一般不取对数。平均借款期限、前十大投资（借款）人待收（还）金额占比属于负向指标，指标数值越低意味着对平台的评价越高，对这 3 个指标采用取倒数的方式处理。

其次，为了使不同量纲的指标可以相互比较，对经过取对数、倒数处理的二级指标进行标准化打分。采用 Z-Score 标准化法，公式如下：

$$x^* = \frac{x - \mu}{\sigma}$$

其中， x 为原始数据， x^* 为标准化数据， μ 为样本均值， σ 为样本标准差。经过标准化的数据服从均值为 0，标准差为 1 的标准正态分布。原始数据大于样本均值的，标准化后大于 0；原始数据小于样本均值的，标准化后小于 0。为了便于比较，表格中呈现的得分通过在标准化数据的基础上加 8 得来，使得得分都为正数，而又不改变数值间的相对关系。

最后，分别计算各个一级指标下属二级指标得分的平均值，作为相应一级指标的得分（见表 4-2）。

表 4-1 综合评价指标说明

一级指标	二级指标
交易量	成交量（对数） 时间加权成交量（对数） 借款标数（对数）
平台规模	投资人数（对数） 借款人数（对数）
收益	平均利率
流动性	平均借款期限（倒数）
分散程度	前十大投资人待收金额占比（倒数） 前十大借款人待还金额占比（倒数）

来源：易观 2016

表 4-2 综合评价结果

平台	交易量	平台规模	收益	流动性	分散程度
宜人贷	7.47	8.26	8.05	7.36	8.10
微贷网	7.95	8.07	8.16	8.38	8.06
人人贷	7.21	8.07	7.50	7.38	10.04
陆金所	8.73	7.27	6.84	7.38	7.63
积木盒子	7.31	7.69	6.89	7.88	7.41
红岭创投	9.99	8.38	7.87	8.31	7.91
爱投资	7.38	7.14	8.42	7.58	7.62
PPmoney	8.89	8.76	7.50	8.22	8.55
翼龙贷	7.78	7.66	10.31	7.52	7.57
拍拍贷	7.86	8.65	9.37	7.59	7.46
有利网	7.97	8.90	7.35	7.45	8.35
鑫合汇	7.46	7.13	7.73	10.94	7.29

来源：易观 2016

根据 12 家平台的综合评价结果，在平台交易量方面，红岭创投在 2015 年的优势比较明显，红岭创投 2015 年的成交金额达到 905.83 亿元。在投资人收益方面，翼龙贷、拍拍贷、爱投资的收益率较高。2015 年翼龙贷平台的平均投资收益率在 17% 左右，拍拍贷平台的投资收益率在 14.5% 左右，爱投资收益率在 11%-14% 的项目占比达到 70%。流动性和分散程度在一定程度上反应了平台的抗风险能力，一般流动性越好、分散程度越大的平台抗风险能力越强。综合流动性和分散程度两项指标，鑫合汇、人人贷、微贷网、PPmoney 四个平台的综合得分较高。鑫合汇主打短期理财的网贷平台，平台上的贷款项目多以短期项目为主，因此流动性较好。微贷网上线项目的平均借款期限也较短，流动性较好，根据微贷网 2015 年的成交信息，期限在 3 个月以内的成交项目占所有成交项目的 91.3%。人人贷平台借款人集中度和投资人集中度较低，平台对单一借款人或单一投资人的依赖性较弱，因此平台发生集中性风险的概率较低。

4.2 红岭创投

4.2.1 平台简介

● 简介及定位

红岭创投，全称红岭创投电子商务股份有限公司，于 2009 年 3 月正式上线运营。红岭创投首创本

金垫付模式来保障投资者的利益，该模式为红岭创投积累了大量人气，交易规模迅速提升。

● 大事记

2009 年 3 月，红岭创投网站正式上线运营，2011 年 4 月完成股份制改革，并于 9 月份增资至 5000 万元人民币。2013 年首创推出净值借贷标产品、可转让型企业债等产品，2014 年 6 月第一家分公司成立，线下业务获得进一步拓展，通过其大标模式获得了快速发展。并建立风险准备金保障机制，免除投资人后顾之忧。同年，成交金额快速突破 100 亿元人民币。在发展过程中，其大标模式也是饱受争议，但红岭创投通过“广州 4 家纸业公司”1 亿元、“安徽 4 号标”7000 万等几次大标的违约赔付事件获得了投资者的广泛认可，也获得快速发展的时机，2015 年底，平台累计成交量达到 1092.35 亿元。

4.2.2 平台发展现状

● 交易规模

红岭创投 2015 年全年的总成交金额为 905.83 亿元，同比增长 513%。除此之外，该平台 2015 年成交信息如下：

表 4-3 红岭创投成交信息详情

按投资标的类型占比	净值标：86.69%；快借标：8.48%；议标：1.45%；特标：0.72%；推荐标：0.49%；其他 2.17%
平台投资人数按投资金额占比	小于 1 万：36.26%；1-5 万：19.42%；5-20 万：18.56%；20-50 万：10.37%；50-100 万：5.75%；100 万以上：9.64%

来源：红岭创投运营年报、易观整理

平台的主要收入来源包括借款管理费、投资服务费、债权转让费、逾期罚息等。除此之外还包括 VIP 会员费及提现费等收入。

● 风险控制

2015 年 11 月，红岭创投董事长周世平主动曝光红岭创投的坏账金额，坏账金额约 5 亿元，坏账率接近 3%。红岭创投利用多种手段加强风控保障投资者利益。

(1) 本金垫付制度

非 VIP 会员在垫付执行时享受本金 50% 垫付（净值标、资产标 100% 垫付本息），VIP 会员在垫付执行时享受本金全额垫付（信用标垫付本金，快借标、特标、议标、推荐标、公信贷、净值标、资产标垫付本息）。非 VIP 会员可投净值天标和资产天标享受逾期当天网站 100% 本息垫付。红岭创投开创了网贷行业本金垫付的先河，本金垫付制度增加了平台的实际运营成本，但为平台积累了人气和信用，提高了用户粘性。由于监管要求，网贷平台不得兜底，因此红岭创投又引入风险准备金制度。

(2) 风险准备金制度

2014 年 3 月红岭创投启动风险准备金计划，初始准备金 5000 万元，每日按成交金额新增 2% 年化计提准备金。风险准备金不断增长意味着风控能力的不断提升，对投资者的资金安全保障越有利。

(3) 线上线下结合，项目审核较为严格

借款申请必须提交银行流水、征信报告、还款来源证明等材料；实地项目考察，项目借款均经过深圳总部风控部门实地考察；大额项目借款人通过股权质押、房产抵押等形式提供还款保障。

(4) 与平安银行战略合作，保障投资者资金安全

红岭创投与平安银行签署《全面金融服务战略合作协议》，用户资金将专户专款专用，保障资金与交易安全。

4.2.3 产品介绍

● 投资端

针对投资端，根据投资标的的不同红岭创投共推出两大类投资产品。一是在本金保障区共推出净值标、快借标等 9 种标的供投资者选择；二是在不进行本息垫付的本标板块推出个人、优选、股权、基金、资管等 12 种本标。详情如下：

表 4-4 红岭创投本金保障区投资标的

标的类型	借款类型说明	平均利率	借款周期
信用标	通过用户资料审核获得信用借款额度	10-15%	中短期
秒还标	借款完成后自动审核并还款的娱乐标	—	短期
净值标	投资待收款、账户余额获得借款额度	8-14%	短期
资产标	通过资产评估获得借款额度	8-14%	短期
推荐标	企业或个人足值抵押借款	12-15%	中长期
快借标	企业抵押快速借款标	15-18%	中长期
公信贷	公务员个人信用借款	10-15%	中长期
特定标	面向符合条件的、实力雄厚、信誉良好的大中型企业或者其他经济实体发放的流动资金贷款，固定资产贷款、项目贷款以及向特定优质小微企业和个人提供的零售贷款	8-13%	中长期
议标	主要是向综合实力较强的大中型企业发放的流动资金贷款以及向开发资质和实力较强的房地产企业发放的房地产开发贷款	8-15%	中长期

来源：红岭创投运营年报、易观整理

净值标和快借标是红岭创投的主打特色产品，其中净值标的成交金额占全部标的成交金额的 86.69%，快借标占比 8.48%，二者成交金额合计占比达到 95.17%。净值标是一种短期投资标的，是红岭创投注册用户根据在红岭创投平台上的投资待收款、账户余额获得借款额度，投资者进行选择投标。净值标满足了投资人的流动性需求，增强了平台的活跃性，支撑了平台绝大比例的交易规模，但也催

生了投资取巧获取利差的职业黄牛以及加大了投资人的杠杆及平台的风险。快借标是企业抵押贷款标，借款期限较长，一般在 12 个月以上。

债权转让是指投资者将持有的未到期标的提前转让给其他投资者，转让之后的利息由收购者收取，红岭创投按转让方已持有标的的时间向转让方收取一定比例的转让费。目前红岭创投只允许按月到期和按天计息到期的快借标、特定标、议标可以进行转让。

本标·金融超市是红岭创投推出的无本息垫付的板块，为投资者提供银行、保险、基金、资管、个人、优选等理财产品，目前来看投资者对该板块的投资热情一般并且上线项目较少。但根据最新出台的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》，禁止网络借贷平台发售银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品，待政策正式下发之后，红岭创投或将对这一部分业务进行调整。

● 借款端

针对借款端，红岭创投推出了线上信用借款、线下特色借款和快速发布借款三种类型，其中线上信用借款根据借款用户的信用情况及身份特征又分为随心贷、工薪贷和学子贷，目前只有随心贷可以申请借款；线下特色借款包括车易贷、房易贷、赎楼贷、微商贷、公信贷、组合贷六中借款产品；快速发布借款包括净值标、资产标、秒还标以及线上信用借款（随心贷、工薪贷和学子贷）。

4.2.4 KSF 分析

Analysys 易观分析认为，红岭创投的关键成功因素主要有以下三点：

1、首个推出本金垫付模式的平台

红岭创投是首个推出本金垫付模式的网贷平台，这在当时尚不承担垫付的网贷行业来说对投资者无疑具有巨大的吸引力，红岭创投也凭借该模式迅速积累了大批用户。在网贷平台逐渐去担保化的今天，红岭创投又推出风险准备金制度，并且与平安银行合作，对用户的资金进行专户专管。具有一定规模的线下实地核查人员，线上审核和线下实地核查相结合。本金垫付模式和较为严格的风控措施为红岭创投带来大量的用户。

2、自行垫付亿元逾期贷款及公开透明的态度赢得投资人信任

2014 年红岭创投出现了广州纸业 1 亿元逾期借款之事，事件发生之后红岭创投采取对投资者的全部借款本金进行了分期垫付，并且对平台中小股东的股份进行收购等措施，此举大大提升了红岭创投的公信力。并且红岭创投对逾期及不良贷款等负面信息不刻意隐瞒，如红岭创投董事长周世平主动披露平台的还账金额及坏账率。自行履行垫付义务及公开透明的态度提升了红岭创投的公信力，带来了大量忠实用户。

3、首创净值标模式，平台规模效应凸显

红岭创投通过净值标模式迅速提升了平台的整体交易规模，带动了投资人的活跃性，随着交易规模的攀升，平台的规模效应开始显现，知名度也随之攀升，从而带来更多的用户和交易规模。

4.3 爱投资

4.3.1 平台简介

● 简介及定位

爱投资隶属于安投融（北京）网络科技有限公司，于 2013 年 3 月 31 日上线。平台管理团队成员均毕业于清华、北大、中科院等知名高校，项目及风控高管来自于花旗银行、民生银行、平安银行等知名金融机构，技术及运营团队由知名互联网企业从业多年的成员组成。爱投资给自己的定位是国内首创 P2C 互联网金融交易模式的平台，致力于为个人和企业搭建一个高效、直接的融资桥梁。

● 公司大事记

2013 年 3 月平台与“爱担保”产品同时上线。2013 年 12 月，爱投资在业内首获中国金融认证中心 CFCA 安全认证。“爱融租”、“爱保理”、“爱收藏”和“省心计划”4 类产品在两年时间内依次上线。截止 2015 年底，爱投资累计交易规模突破 120 亿元。

4.3.2 平台发展现状

● 交易规模

爱投资 2015 年全年的成交金额为 80 亿元，该平台 2015 年成交信息如下：

表 4-5 爱投资成交信息详情

按产品类型分布	省心计划：30.99%；爱担保：40.77%；爱保理：23.36%；爱融租：4.26%；爱收藏：0.61%
按产品周期分布	1-5 个月：12%；6-9 个月：40.22%；10-12 个月：22.33%；13-24 个月：25.45%
投资额区间占比	1 万元以下（不含 1 万元）：61.62%；1 万-10 万（不含 10 万元）：34.40%；10 万-30 万（不含 30 万）：3.45%；30-100 万（不含 100 万）：0.49%；100 万以上：0.04%
按产品利率分布	9%-10%：26.41%；11%-12%：25.45%；13%-14%：43.70%；14%以上：4.44%

来源：爱投资运营年报、易观整理

● 风险控制

（1）合作保障机构提供担保

爱投资与全国各地的包括融资性担保公司、融资租赁公司等众多专业机构建立了合作关系，平台所有项目均由这些担保方提供全额的本息担保。

（2）CFCA 战略合作提供安全认证

爱投资是业内首家通过 CFCA 安全认证的互联网金融平台，平台上的投资都由 CFCA 对网络交易及电子合同的安全提供认证。

（3）平台信审风控进行把关

爱投资风控团队对合作保障机构进行严格筛选并与之一起对投资项目进行双重审核。

(4) 技术层面，通过多种手段保障用户数据安全

爱投资通过多种手段对用户数据安全进行保障，主要包括数据传输加密、数据中心异地灾备、敏感数据脱密等。

4.3.3 产品介绍

爱投资在投资端推出了 5 种不同的产品，分别是：

表 4-6 爱投资投资端产品设置

产品名称	简介
省心计划	由平台挑选多品种资产，于固定时间发售。
爱担保	投资本息由融资性担保公司提供全额担保，且借款企业必须提供足值抵押物作为反担保安全措施。
爱保理	投资用户支付对价给保理公司，保理公司转让应收账款给用户且到期回购。
爱融租	通过融资租赁公司购买企业核心资产、设备等出租给承租企业，承租企业按期向投资用户支付租金，融资租赁公司承担本息全额代偿义务。
爱收藏	投资用户直接借款给用艺术品质押的企业，艺术品质押给爱投资合作的拍卖行，若发生逾期现象，则由拍卖行先行本息代偿。

来源：爱投资运营年报、易观整理

此外，用户已有的“爱担保”、“爱保理”、“爱融租”、“爱收藏”等产品在持有规定时间后，可自由定价，放入平台提供的债权市场中转让。

4.3.4 KSF 分析

爱投资的关键成功因素在于两点：

(1) 定位 P2C，线上与线下审核相结合

爱投资的定位是 P2C，即个人对企业投资。在给企业发放贷款之前，爱投资会组织内部风控人员对企业进行实地考察，确保筛选出还款能力及还款意愿优良的企业。此外，爱投资在贷款后还会不断线下跟踪借款方，实地调查借款方的财务状况，收集最新经营信息。

(2) 引入第三方机构担保

爱投资还会选择综合实力较强的融资性担保公司进行合作，对其担保项目提供本息全额担保。目前爱投资已与全国 80 多家保障机构达成合作，合作机构不仅在贷前会对项目进行调研和风险评估，也会与爱投资一起进行贷后管理。

4.4 搜易贷

4.4.1 平台简介

● 简介及定位

搜易贷是搜狐集团旗下的互联网金融平台，于 2014 年 9 月正式上线，公司管理团队来自于互联网、金融等行业，具备丰富的实战经验。搜易贷致力于搭建个人及中小企业的互联网金融平台，解决个人及中小企业客户的融资需求，为投资者提供丰富的投资理财产品。

● 大事记

2014 年 9 月搜易贷平台正式上线，同时与国内最大的外资小额贷款公司亚财联签署全面战略合作协议；2015 年 3 月与国际著名信用评估公司费埃哲（FICO）达成合作，进一步提升平台风控体系，同时推出风险保障金制度；5 月全新互联网房产金融服务产品——“房易贷”正式上线；6 月搜易贷运营主体取得金融信息服务资质，同时更名为搜易贷（北京）金融信息服务有限公司；截止 2015 年 12 月底搜易贷累计交易规模 65 亿元。

4.4.2 平台发展现状

● 交易规模

2015 年全年累计投资金额达 62.51 亿元，累计促成超过 170 万笔投资交易，全年共计 89778 位用户通过搜易贷成功获得借款。在资产端形成房易贷、车易贷、信易贷三大产品布局，在投资端陆续上线定期宝、月薪宝、活期宝等投资产品，同时引入基金产品。搜易贷 2015 年成交信息如下：

表 4-7 搜易贷成交信息详情

按产品类型分布	房易贷：23.46%；车易贷：41.68%；信易贷：34.86%
按借款项目金额分布	1—5 万：43.77%；5-10 万：8.08%；10-30 万：6.94%；30-50 万：1.56%；50 万以上：2.64%
按借款期限分布	3 个月以内：12.14%；3-6 个月：19.93%；4-6 个月：1.04%；6-12 个月：15.55%；12-24 个月：17.79%；24 个月以上：2.96%
投资用户按年龄分布	80 后：50.3%；90 后：13.24%；70 后：22.66%；60 后：9.43%；其他：4.37%

来源：搜易贷运营年报、易观整理

● 风险控制

搜易贷在提升自身风控能力的同时，积极与外部机构展开合作，利用多重技术与手段进行风险控制。

- 与阳光保险合作，为搜易贷用户在本人账户中进行的资金充值、取现流转提供安全保障；与众安保险合作，为指定的投资项目中的借款人购买借款人意外疾病还款能力责任保险，降低投资用户的风险；
- 与国际著名信用评级公司费埃哲（FICO）合作，采用 FICO 为中国 P2P 企业量身打造的信贷评分决

策云平台升级平台风控体系，进一步提高平台的风控能力；

- 风险保障金制度，通过提取风险保障金提升平台应对坏账的水平；
- 与前海征信、鹏元征信、上海资信等征信公司合作，利用外部公司的大数据对平台的风控进一步升级；
- 与民生银行签署网贷资金存管战略协议，将用户资金实行银行存管。

4.4.3 产品介绍

搜易贷在借款端推出房易贷、车易贷和信易贷三款业务：

表 4-8 搜易贷借款端产品设置

产品名称	简介
房易贷	基于房地产全产业链的创新型互联网金融产品，借款用途包括赎楼贷、卖房贷、抵押消费贷、商业地产租金保理。
车易贷	新车及二手车流通环节的企业及个人借款，借款用途包括车商贷、购车垫资贷、购车分期贷。
信易贷	个人、小微企业借款和商业保理项目，借款用途包括扩大经营、个人消费、短期周转、保理商融资、消费分期购等。

来源：搜易贷运营年报、易观整理

搜易贷在投资端包括针对借款端的直投项目房易贷、车易贷、信易贷以及陆续上线定期宝、活期宝和月薪宝。

表 4-9 搜易贷投资端产品设置

产品名称	简介
房易贷	搜易贷风险保障金或第三方合作机构本息担保，年利率在 6.5-10%，投资期限 1-36 个月。
车易贷	搜易贷风险保障金或第三方合作机构本息担保，年利率在 6.5-10%，投资期限 7 天-36 个月。
信易贷	第三方合作机构本息保障或应收账款质押，年利率在 6.5-10%，投资期限 1-36 个月。
定期宝	定期宝是搜易贷推出的一款智能自动投资工具，可以帮助投资人在一定期限内自动投资搜易贷优选投资项目、到期后自动退出，预期在投资期内获得稳定的收益。投资金额以 1000 的整数倍递增，最高投资上限为当期产品规模的 30%。
活期宝	活期宝是一款为资金借出方提供优先自动匹配以及可申请快速退出的系统工具

	服务。该产品通过快速响应、优先退出一站式服务等运作方式帮助客户提高投资效率，同时兼顾投资收益和资金流动性。
月薪宝	月薪宝是搜易贷针对工薪族推出的便捷、省心的投资工具。用户可根据自身情况，设定每月固定的日期和投资金额以及自身的投资偏好，由系统自动帮助实现月薪定投。

来源：搜易贷运营年报、易观整理

此外，搜易贷还为投资者提供债权转让服务，以满足投资者的临时资金周转需求。

4.4.4 KSF 分析

搜易贷的关键成功因素在于：

(1) 背靠上市公司搜狐集团，品牌背书和资源优势

搜狐集团作为一家上市的互联网公司，品牌知名度较高，并且搜狐集团旗下的资源可以对接给搜易贷。例如搜易贷通过与搜狐焦点合作，搜狐焦点将持有的大量的房产资源和客户资源对接给搜易贷，对搜易贷开展房产金融具有积极意义。其次搜狐作为国内知名门户类网站，有助于搜易贷的品牌宣传。

(2) 深耕房产和汽车两大领域

搜易贷专注于在房产和汽车两个垂直细分领域进行业务拓展，2015 年房易贷和车易贷两大业务主线的业务占比达到 65.14%。借助搜狐集团的资源优势，搜易贷深耕垂直细分领域，深耕战略可以最大限度的发挥集团的资源优势。

(3) 多重手段进行风控

搜易贷利用多重手段进行风控，包括和保险公司合作、与征信公司合作、与信用评级机构合作、与民生银行合作以及风险准备金制度等。例如，与阳光保险合作保障用户资金的交易安全；通过运用征信公司的大数据技术进行风险控制；引入信用评级机构，为借贷企业进行信用评级；与民生银行合作，将资金进行存管；提取风险准备金防范风险等。

4.5 微贷网

4.5.1 平台简介

● 简介及定位

微贷网系微贷（杭州）金融信息服务有限公司旗下独立品牌，于 2011 年 8 月 8 日正式上线运营，是国内首家专注于汽车抵押借贷业务的平台。微贷网融合“互联网+金融+汽车”，旨在打造一个规范、安全、透明、诚信的互联网金融服务平台。

● 大事记

微贷网 2011 年 8 月 8 日正式上线运营，2013 年 10 月，微贷网开启省外市场的探索和尝试，2014 年 5 月与平安银行杭州分行签署全面金融服务战略合作协议，此外，微贷网于 2014 年和 2015 年分别完成汉鼎宇佑集团和盛大亿元 A 轮投资、浙商创投 A+轮融资和汉鼎股份亿元 B 轮融资。2015 年 5 月，微贷网历史成交金额突破 100 亿元。2015 年 8 月，微贷网第 100 家营业部正式开业，微贷网完成“五

年百店”战略计划

4.5.2 平台发展现状

● 交易规模

微贷网 2015 年新增交易 254847 笔，总成交额 163.68 亿元，同比增长 219.8%。除此之外，该平台 2015 年成交信息如下：

表 4-10 微贷网成交信息详情

按金额分布	5 万以下：55.28%；5-10 万：27.92%；10-20 万：12.97%；20-30 万：2.40%；30-50 万：1.23%；50 万-100 万：0.17%；100 万以上：0.03%
按期限分布	1 个月以内：12.14%；1-3 个月：79.16%；4-6 个月：1.04%；7-12 个月：4.37%；12-24 个月：2.77%；24-36 个月：0.52%

来源：微贷网运营年报、易观整理

● 风险控制

(1) 风险准备金计划

“风险准备金计划”是指在微贷网平台发生的适用本计划的一个标的发布，平台按时均提取 0.3% 比例的金额计入微贷风险准备金。当理财用户投资的某期标的出现逾期时，微贷网将利用风险准备金向相应理财用户垫付其本金和收益损失。“风险准备金计划”为理财用户提供了有效的风险保障机制，大大降低了微贷投资用户的理财风险，营造了一个安全健康的投资环境，保障了理财用户的权益。

(2) 与阳光保险签署承保协议，保障投资者资金安全

交易资金损失险保障微贷网管理的或在其交易平台进行交易的个人账户在交易过程中（充值、提现、申购、赎回）的资金被盗转、盗用等保险事故造成的资金损失。保险公司按照保险合同约定，在保险单列明的赔偿限额内向微贷网平台承担赔偿责任。

(3) 采用阿里金融云服务保障资金安全降低投资风险

微贷网与阿里金融云合作，构建安全云生态，运用大数据、云计算保障投资者的账户安全以及对借款方进行风险识别。

(4) 线上线下结合把控风险

截止 2016 年 1 月，微贷网在全国各地开设 160 余家线下实体营业部，线下团队规模较大，线上风控和线下实地审核，根据实际情况对借款方的车辆进行抵押或质押，风控手段较为严格。

4.5.3 产品介绍

微贷网在投资端推出 6 种产品：

表 4-11 微贷网投资端产品设置

产品名称	简介
------	----

新手标	新手标专供新人投资体验，只要累计投资金额不超过 1 万元，都可以投新手标，新手标限额 1 万元。
定时标	定时标是系统随机发出，一般会有 3-5 分钟的倒计时，任何投资人都可以手动抢标。
定向标	定向标是为了迎合大额投资者和企业投资者而设定的手动标，合格投资人的账户资金总额（可用余额+提现冻结+投资冻结+待收总额）必须大于等于 50 万，系统会自动筛选投资人资格，投资没有额度限制。
债权转让	有效投资 15 天后方可进行债权转让，承接标不能进行二次转让。当前标转让期间回款，转让自动失效。对于设置了密码的定向债权转让标，给予 1 小时的有效交易时间，一小时无承接人接手则自动失效。对于不设密码的债权转让标有效期是 48 小时，48 小时后转让没成交则自动失效。微贷网收取待收本金的 3% 作为转让手续费，承接人折价比率在待收本金的 2%。
信用标	信用贷款项目是微贷网针对公务员、事业单位或大型国有企业的正式编制员工提供的信用贷款产品。投资人可根据自身投资需求，选择按月付息到期还本、等额本息两种不同还款方式的贷款项目进行投资。
优选计划	优选计划是经微贷网多层风控把关、严格筛选的优质资产标的。购买优选计划产品之后，资金无闲置立即开始投标，标的投满审核通过后，即进入投资锁定期，投资锁定期 1 个月后，本金收益一并返还到投资账户中。

来源：微贷网运营年报、易观整理

4.5.4 KSF 分析

微贷网的关键成功因素在于：

（1）较早专注于汽车抵押借贷服务的网贷平台

微贷网是国内较早专注于汽车抵押贷款服务的网贷平台，微贷网汇集了一批在金融、互联网、汽车领域的资深人员，凭借专注于汽车抵押贷款这一细分领域，在网贷行业占据一席之地。

（2）风控手段相对多样

微贷网的风控手段多样，风控能力较强，是吸引投资者的重要因素。微贷网提供 100%本息保障计划，当贷款人逾期还款时，微贷网平台将按照“风险准备金账户资金使用规则”从该账户中提取相应资金用于偿付投资人应收取的本金、利息金额。邀请第三方金融机构进行资金监管，“专户专款专用”，确保资金安全。并且通过线下团队对借款人的资质进行审核。截止目前，微贷网已在全国各地开设 160 余家线下实体店铺，通过配备线下人员对借款方进行实地考察。

4.6 投哪网

4.6.1 平台简介

● 简介及定位

投哪网于 2012 年 5 月正式上线，是深圳投哪金融服务有限公司旗下互联网金融综合服务平台。投哪网采用 O2O 模式运营，走的是小额、直营的经营路线，单个借款项目的借款金额偏低，而且线下以直营的方式开设实体店。

● 大事记

2012 年 5 月，投哪网正式上线运营，2014 年 5 月，投哪网与广发证券直投子公司广发信德投资管理有限公司签订投资协议，顺利完成 A 轮融资，并与广发证券签署了战略合作伙伴协议，2015 年 4 月，A 股上市公司大金重工向投哪网注资 1.5 亿元，持有投哪网 11.7647% 的股权，投哪网完成 B 轮融资，2015 年 9 月，投哪网累计成交金额突破 100 亿元，2015 年 12 月，获得中银粤财股权投资基金管理（广东）有限公司投资。

4.6.2 平台发展现状

● 交易规模

2015 年投哪网共撮合 86107 笔借款，全年累计成交金额达 108.9 亿元，较 2014 年全年增长 327.2%。截止 2015 年 12 月末，投哪网平台的待收本金总额为 28.35 亿元，同比增长了 357.5%。该平台 2015 年的成交信息如下：

表 4-12 投哪网成交信息详情

按投资人年龄分布	19 岁以下：2%；20-29 岁：38%；30-39 岁：33%；40-49 岁：17%；50 岁以上：10%
投资笔数占比分布	1 笔：37%；2-5 笔：29%；6-10 笔：11%；11-20 笔：8%；21-50 笔：9%；50 笔以上：6%
待收金额占比	5 万以下：83%；5-10 万：8%；10-20 万：5%；20-50 万：3%；50-100 万：1%
各年龄段人均投资额	19 岁以下：0.97 万元；20-29 岁：4.14 万元；30-39 岁：8.54 万元；40-49 岁：10.95 万元；50 岁以上：10.52 万元

来源：投哪网运营年报、易观整理

● 风险控制

（1）风险准备金制度

投哪网也采取风险准备金制度进行风险控制，若借款方出现逾期时，投哪网将以其风险准备金先行向投资者偿还借款方应支付的本金及利息，保障投资人的资金安全。

（2）坚持小额、分散、抵押、直营的 O2O 运营模式

截止 2015 年末，投哪网累计在全国开设直营服务网点 86 家，通过线下人员对借款人进行审核。并且投哪网坚持小额、分散、抵押的运营模式，单个借款标的借款金额较低。

4.6.3 产品介绍

投哪网在借款端共推出旺车贷、旺楼贷、旺薪贷和随心贷四款产品。

表 4-13 投哪网借款端产品分类

产品名称	简介
旺车贷	车辆抵押贷款。全款车以及还贷中的车辆（按揭车）都可以贷，本地全款车不需要押车，装 GPS 就可以了，收取 GPS 费用；外地车以及按揭车需要押车，每个月收取停车费用，不需要装 GPS。
旺楼贷	房屋抵押借款。旺楼贷是私营业主将名下的不动产进行抵押而发布的借款标。
旺薪贷	个人信用贷款。旺薪贷是指工薪阶层向投哪网提交薪资证明借款申请，由投哪网平台根据借款人提供的多项材料进行银行级别的严格审核，审核通过后而发布的借款标。
随心贷	移动端专享。授信期限 90 天，适用于 18-60 岁的月收入 3000 以上或有车一族的借款人。

来源：投哪网运营年报、易观整理

投哪网在理财端推出省心赚、散标投资、债权转让等产品。

表 4-14 投哪网理财端产品分类

产品名称	简介
省心赚	“省心赚”是投哪网为帮助投资人方便投资而推出的自动投资工具。加入省心赚后，系统自动将资金投资优质标的，适用安全保障计划。投资可选择收益复利投资或收益提取，在锁定期中可以债权转让退出资金，投资到期可以选择资金自动续投，全方位的满足您的理财需求。
散标投资	散标类型包括供应链、消费贷、旺车贷、旺楼贷、旺薪贷、保保乐、资产宝。对应不同的借款类型。
债权转让	债权转让是指投哪网投资人，通过投哪网站将已投资但尚未到期的借款标债权转让给投哪网其它投资人。债权转让需满足投哪网的相关条件。

来源：投哪网运营年报、易观整理

4.6.4 KSF 分析

- 相继获得券商直投部门和上市公司战略入股，为平台赢得投资人认可奠定良好基础

投哪网在 2014 年 6 月获得广发证券全资子公司广发信德的 A 轮战略入股，又在 2015 年 4 月获得上市公司大金重工的 B 轮战略入股。投哪网相继获得相继获得券商直投部门和上市公司战略入股，为平台赢得投资人的认可奠定良好基础。

● 产品种类较为丰富，经营方式相对稳健

投哪网在借款端推出汽车抵押贷款、房屋抵押贷款及信用贷款等，理财端的产品基本满足投资人的投资需求。而且投哪网坚持小额、直营的运营模式，可以有效避免平台出现大额坏账，经营方式相对稳健。

4.7 小牛在线

4.7.1 平台简介

● 简介及定位

小牛在线是小牛资本管理集团旗下互联网金融平台，于 2013 年 6 月正式上线，现由深圳市小牛在线互联网信息咨询有限公司运营。

● 大事记

2013 年 6 月小牛在线上线，2014 年 9 月 累计成交额突破 10 亿元，跻身“10 亿俱乐部”，推出自动投资计划安心牛，2015 年 3 月携手全球知名征信机构益博睿，打造信贷全风险管理体系，2015 年 8 月 小牛在线平台成交额突破 50 亿，2015 年 10 月推出“天天牛”计划，首日成交额突破 7000 万，2015 年 11 月 小牛在线累计交易额突破 100 亿。截止 2015 年 12 月 31 日，小牛在线自上线以来的累计总成交额 138.31 亿元，2015 年全年成交总额 123.39 亿元。

4.7.2 平台发展现状

● 交易规模

小牛在线 2015 年全年成交金额达 123 亿元，环比增长 727.24%，2015 年总用户数 159 万人，同比增长 3397.84%。该平台 2015 年的成交信息如下：

表 4-15 小牛在线成交信息详情

按产品类型分布	安心牛：51.42%；安居宝：28.73%；其他：19.84%
按借款项目期限分布	0-1 个月：12.11%；1-3 个月：46.11%；3-6 个月：16.45%；6-9 个月：0.37%；9-12 个月：20.99%；12-24 个月：3.98%

来源：小牛在线运营年报、易观整理

● 风险控制

(1) 风险备付金制度

当出借人通过平台出借的资金出现逾期时，小牛在线平台根据风险备用金的使用规则，启用风险备用金用于出借人出借本金及应得利息的回收。

(2) 线上线下风控相结合

在线上，小牛在线与征信机构益博睿合作共同构建信贷全风险管理体系，入国际领先的小微信贷全流程管理系统，建立精细化、智能化的大数据评分体系。在线下，构建线下风控团队，每笔项目审核都要经过严格的线下审核，由审核人员验证资料真伪、实地考察后，撰写尽职调查报告和风控报告后，并将其公示于网站平台。

(3) 与阳光保险合作保障交易过程的资金安全

阳光交易资金损失险保障小牛在线管理的或在其交易平台进行交易的个人账户在交易过程中（充值、提现、申购、赎回。按照业务涉及到的流程，选择上述 4 项中的一项或多项）的资金被盗转、盗用造成的资金损失。

4.7.3 产品介绍

小牛在线共推出安心牛计划、散标投资（包括安居宝、安企贷、安逸信、安车信等）及天天牛、月月牛、富盈人生等多款投资产品，此外小牛在线还为满足条件的投资人提供债权转让服务，详情如下：

表 4-16 小牛在线投资端产品设置

产品类别	产品名称	简介
自动投标产品	安心牛	安心牛是小牛在线推出的便捷高效的自动投资计划，通过自动投向平台项目，且回款本息自动复投，保障资金利用率，期限结束时自动通过债权转让退出。该计划投向的项目全部适用于小牛在线风险备用金制度。
散标产品	安居宝	安居宝是指投资者投资于小牛在线平台推荐的银行赎楼、红本抵押等借款项目。此项目特点为周期较短、风险可控。
	安企贷	安企贷是指企业由于生产经营周转和项目投资急需资金，提供足值的不动产或动产作为抵质押物，以申请借款。
	安逸信	投资者作为出借人可将手中的富余资金出借给小牛在线平台推荐的信用良好但缺少资金的小微企业主、个体工商户、工薪阶层，帮助他们资金周转。
	安车信	小牛在线平台通过专业的风险控制体系，严格审查合作机构推荐的提供车辆抵押或车辆留置的借款人，甄选出信用良好者推荐给平台投资者，并由合作机构提供担保。
理财产品	天天牛	加入天天牛理财计划后，委托小牛在线将投资额中的部分资金用于对平台内风险备用金计划的贷款项目进行自动分散投资和定期转让，帮助理财人获取较高的投资收益。与此同时，将剩余投资额交由第三方货币基金即时监管，即时保障理财人灵活的资金需求。

	富盈人生	富盈人生是小牛在线推出的具有特定资产投向的理财计划，该系列产品最终投资于保理业务、票据资产、具有相应资质的金融机构发行的固定或浮动收益类产品以及国家政策规定可投资的其他资产。
	月月牛	月月牛理财计划是小牛在线为解决客户在满足一定流动性需求的基础上，追求更高收益而倾力打造的，自动选标、投标及定时转让的自动理财产品。逐月增息，可长期持有，锁定期内，投资本金和所产生收益将自动复投。

来源：小牛在线运营年报、易观整理

4.7.4 KSF 分析

- 跨界营销吸引眼球

小牛在线的营销方式很具吸引力，2014 年和 NBA 球队达拉斯小牛合作，此后又冠名中甲联赛，这种与体育相结合的跨界营销方式为小牛在线赢得大批投资人。

- 产品种类丰富，投资门槛低

目前小牛在线预期平均年化收益在 15% 左右，收益率居行业中等偏上水平，并且平台投资门槛低，100 元起投。产品种类丰富多样，目前包括安心牛、月月牛、安居宝等九大类产品，投资周期短期、中期、长期不等，因此可很好地满足投资人的理财需求。

5 网络借贷行业发展趋势

5.1 网络借贷市场未来发展促进因素分析

5.1.1 监管政策日益完善

2015 年网贷行业监管政策频发，监管制度不断完善，其中最具代表性的是以下两部文件的颁布。2015 年 7 月 18 日，央行联合十部委正式发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（下称《指导意见》）以及 12 月份银监会发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》（下称《暂行办法》）。

（一）、《指导意见》对于网络借贷影响深远，主要体现在以下 5 个方面：

● 合法性

《指导意见》中指出：“在个体网络借贷平台上发生的直接借贷行为属于民间借贷范畴，受合同法、民法通则等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范。”对于 P2P 网络借贷模式的合法性给予了积极的认可，对于上市阻碍的合法性问题有了极大的弥补。

● 信息中介地位

《指导意见》中明确指出：“个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。”重申了监管部门对于 P2P 网络借贷定位的描述，且“不得提供增信服务，不得非法集资”，对于目前不少平台自担保、承诺平台兜底等产生重大影响，将加速非中介性质平台的转型或倒闭，有利于促进 P2P 网络借贷重回信息中介地位，P2P 平台将通过加强自身运营、与保险公司合作提升资金安全、与征信公司合作获取征信支持等方式获取转型助力。《指导意见》中对于目前行业盛行的第三方担保模式尚未说明，期待监管细则的进一步明确。

● 客户资金第三方存管

《指导意见》中“除另有规定外，从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构，对客户资金进行管理和监督”，对于目前 P2P 平台大多引入第三方支付机构进行资金托管将产生巨大冲击，该领域将由银行业金融机构全面接管，这将有利于实现资金隔离，促进平台资金管理的规范化，保障投资人资金。但是《意见》中规定为“存管”，而非之前热议的“托管”，由于“存管”模式下，银行只保证资金支付结算的效力，银行对资金是否安全、投资是否盈利、资金流向等不负有责任，因此，“存管”模式下银行义务界定有待于进一步明确。

● 保险公司介入

《指导意见》中指出：“鼓励保险公司与互联网企业合作，提升互联网金融企业风险抵御能力”，将有利于促进保险行业进入 P2P 领域，或将代替 P2P 平台自担保、担保公司模式下对于投资资金的保护。但由于当前 P2P 网络借贷行业风险频发，或将对双方合作产生一定阻碍。

● 信息披露及风险提示和合格投资者制度

《指导意见》“从业机构应当对客户进行充分的信息披露，及时向投资者公布其经营活动和财务状况的相关信息，以便投资者充分了解从业机构运作状况，促使从业机构稳健经营和控制风险”并进行充分的风险提示。P2P 网络借贷平台将有义务对平台运营情况进行充分的信息披露与风险提示，这将促进行业透明度提升，避免误导投资人的虚假宣传。但对于信息披露要求以及更进一步的处罚规定并未进一步说明，尚待监管细则明确。

总体来说,《指导意见》对于 P2P 网络借贷多个方面进行了明确,从行业规范角度将产生极大的推动作用,但很多具体细节方面,包含行业准入、第三方担保、资金托管及违规处罚尚待监管细则的进一步细化和落实。

(二)、《暂行办法》的出台,在宏观层面以及部分微观层面延续了整体的监管部门一直以来的监管要求,但在诸多方面的可执行性大大提升:

● 宏观层面: 底线监管, 监管灵活性加强

从宏观层面来看,监管部门对于网络借贷仍是秉持“鼓励+规范”的态度,从总体思路来看,“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”仍是总体要求,而在监管方面则是坚持“依法、适度、分类、协同、创新”的态度,这在“备案制+负面清单制”的监管模式中可以得到充分体现。Analysys 易观分析认为,相较于牌照制而言,采取备案制+负面清单的模式,一方面体现了监管要求,规范行业经营范围,引导行业的发展方向,另一方面则能体现了鼓励创新的思路,避免过度规范下的监管桎梏。在保证监管底线的同时,也保持一定的监管灵活性。

● 微观层面: 意料之中补充与细化, 可执行性是亮点

从微观上来看,《暂行办法》中的具体监管意见,一部分是对于 2014 年以来多次监管要求、《指导意见》的补充和细化,从而形成具有约束力的细则便于实施,另一部分则提出了更新的要求及管理措施。

(a) 细化内容

(1) 网络借贷信息中介地位进一步明确

《暂行办法》对于网络借贷行业信息中介的定位进一步明确,且在名称方面进行了规范,对于目前财富管理公司、投资公司、信息科技公司等等多类型名称的网络借贷机构的名称进行统一化管理,通过备案管理、机构名称的变更,方便进行行业属性的区分,也给投资者辨别企业属性带来便利。

(2) 网络借贷信息中介义务及禁止行为的进一步细化

通过对于网络借贷信息中介机构义务的明确以及对于自融,资金归集,自担保,承诺保本保息,虚假、过度宣传,发放贷款,拆期限,发售基金保险等产品,代销,股权众筹、股票投资融资等十二种禁止行为,对于规范和引导行业发展的作用显著。

其中,多数的内容在历次的监管政策中多有体现,多数合规平台也基本满足要求,但对于目前平台影响较为深刻的主要有:1、不得向非实名制注册用户宣传或推介融资项目;2、不得发售银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品;3、不得与其他机构投资、代理销售、推介、经纪等业务进行任何形式的混合、捆绑、代理。Analysys 易观分析认为,第 1 点则对于网络借贷信息中介机构现阶段的营销推广提出了巨大的考验,宣传对象仅限于实名注册用户的要求,使得网络借贷信息中介机构目前大规模的营销宣传获得可以宣告终止,在限制网络借贷信息中介机构发展速度的同时,也降低了平台之间激烈化客户竞争。而第 2、3 点则对于目前机构发售的理财、基金等产品以及部分信息中介机构的平台化转型的限制作用明显,对于信息中介机构来说,专注网络借贷或者进行相关业务拆分将是比较好的选择。

(3) 重申网络与信息安全

《指导意见》中虽明确网络与信息安全的重要性,但未给出具体的细化要求,此次《暂行办法》中则对于信息中介机构的网络与信息安全提出了具体的要求,如信息系统定级备案和等级测试,制度建立、信息保护、安全评估与审计、应用级灾备系统建设等,且在时间、频次、具体要求内容等进行

较为细致的阐述。

(4) 偏小额模式，机构可根据自身风控设定额度

进一步重申网络借贷小额化的要求，要求信息中介机构根据自身风险管理能力，控制同一借款人的单笔借款上限和借款余额上限。

Analysys 易观分析认为，虽然未规定具体的借款金额上限，但信息中介定位的明确、风险自担原则的确定，使得出借人对与大额标的的投资将持审慎态度，而未来在地方金融监管部门的监管过程中借款集中度或称是一个重要监管指标。

(5) 资金存管机构明确为银行业金融机构，存管职责进一步明确

对于客户资金保护，提出了资金隔离要求以及将客户资金存管机构最终明确为银行业金融机构，且对于资金存管机构的存管、划付、核算和监督职责进行明确，但不承担融资项目及借贷交易信息真实性的实质审核责任。

Analysys 易观分析认为，资金存管机构的明确或将对于目前大多数的中小平台产生限制性准入条件，虽然《暂行办法》中提出资金存管机构不承担融资项目、交易信息真实性的实质审核责任，但银行业金融机构对于信息中介机构资金存管的准入要求及自身形象的顾虑，将使得部分网络借贷信息中介机构因不符合银行存管要求而被逐渐被淘汰。

(6) 信息披露指标确定，行业透明度将获提升

信息披露作为《暂行办法》主要一点被单独提出，不仅对融资信息提出具体的披露要求，还对机构的经营管理信息也列明了应披露指标，特别是借款逾期额、借款逾期率、借贷坏账率等关键指标。

Analysys 易观分析认为，信息透明度低是目前行业的通病，信息纰漏指标的明确将改善这一点，加之信息报告以及定期披露机制，将使得监管机构及出借人对于信息中介机构的经营情况有更为透彻的了解。同时，通过这些指标的披露，出借人通过对比各家机构的相关风控指标，使得平台对于融资项目的风险把控成为核心的竞争能力而存在，也引入了市场淘汰机制，指标向好的平台将获得更多出借人的青睐。

(b) 补充内容

(1) 借款人、出借人的要求被明确，刚性兑付局面将打破

对于借款人义务、禁止行为，出借人的条件及义务作为一个重点内容被提出。

借款人方面，项目欺诈及重复融资被明确禁止。而通过网络借贷行业中央数据库的建设也将对于借款人的不规范行为产生督导作用，降低了各机构信息不透明所产生的重复融资现象的产生。

出借人方面，风险自担作为重点被提出。作为出借人应具备相应的投资知识、风险分辨能力才可进行网络借贷行业的投资，以免造成投资损失。Analysys 易观分析认为，长期来看，此项意见的提出对于打破目前行业刚性兑付的困局，引导投入正确的投资价值观具有积极作用，在短期内或将打击部分出借人的投资信心，对于平台资金流入产生影响。

(2) 机构线下业务内容获界定

对于目前多数平台采取的“线上+线下”模式提出具体要求，《暂行办法》进一步明确除信用信息采集、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外，网络借贷信息中介机构不得在物理场所开展业务，机构获客途径将进一步缩减。对于一些通过线下进行业务宣传、业务办理的平台影响深刻，在短期类或将影响平台资金的流入，对于部分不合规平台，

或将引发一定的集中兑付风险。

(3) 各级监管部门职责明确，利于监管落地

《暂行办法》中对于中央金融监管部门、地方金融监管部门、自律组织、资金存管机构等机构的职责进行明确，各级机构的监督管理职责得以细化。各监管参与方也将得以按照《暂行办法》的规定履行自身职责，改善目前职责不清，无法可依的局面。其中，地方金融监管部门将承担更多具体监督、执行职责，且对于监管过程中的违规行为制定相应的处罚措施，利于行业监管落地。

(4) 业务暂停与终止要求及违规处罚依据形成

明确网络借贷信息中介机构在业务暂停与终止中，承担的报备、公告、业务处理、清算等职责，辅以法律责任的明确，可以在一定程度上避免目前网络借贷信息中介机构出现问题后跑路的现象，保护出借人的资金安全。

而对于网络借贷信息中介机构法律责任的明确也将规范机构的运营职责，避免机构违法、违规现象的产生。机构义务及禁止行为的明确以及对于地方金融监管部门、公安部具体职责的要求，将监管执法部门具有应有的监督、执法依据，对于行业参与者也起到了警示、规范作用。

总而言之，监管细则的诸多规定多数在意料之内，但在具体的操作方面有了进一步细化，为行业的监管引导以及规范发展将产生有力的推动作用。未来，对于业务风险的评估将是平台的核心竞争力，机构的风控能力及业绩表现将成为影响出借人重要因素，市场淘汰机制将逐步形成之下，行业竞争将更为理性与残酷。

5.1.2 国家政策大力支持

2015 年 9 月 16 日，李克强在主持召开的国务会议上表示“鼓励支持利用网络借贷、众筹等创新模式，实现大众创业、万众创新的宏伟蓝图”，强调“发展中小金融机构，降低融资成本，缓解小微企业融资难题。” 11 月 3 日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》正式发布。“十三五规划建议”在第三节第六条明确指出“规范发展互联网金融”。互联网金融首次被写入中央五年规划，这让行业看到了互联网金融发展空间的同时，也意味着互联网金融作为一种新的经济形态已经被正式确立，未来地位将进一步得到提升。作为传统金融机构的补充，网络借贷正受到国家政策的大力支持。

5.1.3 大数据、云计算等技术的快速发展

目前网贷行业普遍采用的风控手段主要依靠线下完成，过于依赖人工，无疑增加了人力成本和财力成本，而且难以有效规避从业人员可能出现的道德风险。而随着大数据、云计算的发展，网贷平台可以通过运用大数据构建模型的方法对借款人进行风险控制和风险提示。

5.2 网络借贷市场未来发展阻碍因素分析

5.2.1 行业乱象阻碍了网贷行业的健康发展

由于缺乏监管，导致大量问题平台出现，项目造假、非法集资、提现困难、跑路等负面新闻甚嚣尘上，广大投资者的利益受到损害。大量问题平台的出现消减了投资者投资网贷平台的欲望，优质平台也因此受到牵连，行业乱象一定程度上阻碍了网贷行业的健康发展。

5.2.2 征信体系不健全

相比于欧美国家完善的个人征信体系，我国征信体系的尚不完善，无法准确掌握借款人的信用状况，也无法准确控制平台的坏账率，整个网贷行业的运营情况也因此受到影响。2015 年 1 月，人民银行印发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》，8 家试点机构获得开展个人征信业务的资格，标志着我国个人征信正逐渐走向市场化，但短期内尚不能对网贷行业形成有力的支持。

5.2.3 借款端优质资产稀缺

中国宏观经济面临持续下行压力，企业外部经营环境不容乐观，企业经营压力加大；其次网贷平台持续增多，平台之间同质化竞争严重；并且网贷行业在资产端也面临银行业等传统金融机构的竞争。因此，多方面因素导致网贷行业借款端优质资产稀缺，这也限制了网贷行业的进一步快速发展。

5.3 中国网络借贷行业发展趋势

2015 年对中国网贷行业来说，既是高速发展的一年，也是问题频发的一年。根据 Analysys 易观监测的数据显示，2015 年网贷行业交易规模达 8686.2 亿元，同比增长 331.6%。而根据网贷之家的数据显示，2015 年新增网贷平台超过 1500 家（含问题平台）。高速增长的同时行业问题也在凸显，同样根据网贷之家监测的数据，2015 年新增问题平台达 896 家，为 2014 年的 3.26 倍。随着 2015 年网贷行业监管细则征求意见稿出台，行业逐渐回归理性，并且十三五规划中也明确提出“规范发展互联网金融”，因此未来几年网贷行业将迎来新的发展时机。Analysys 易观认为未来网贷行业将呈现以下发展趋势：

● 网贷平台积极谋划平台化转型

以陆金所、积木盒子等为代表的网贷平台已开始争相布局代销基金、保险、信托等业务，欲将平台打造成一站式理财平台。网贷平台经过野蛮增长之后逐渐走向成熟，也从最初的网贷业务逐渐往综合性理财平台发展。而根据最新出台的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》，网贷平台不得发售银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品。因此，网贷平台的平台化转型战略需要在正式的监管细则出台后进行相应的调整。

● 中小网贷平台往垂直细分领域发展

随着网贷行业的快速发展，行业竞争也日益加剧，对资产端的争夺趋于白热化。除个别实力较为雄厚的平台能在众多领域挖掘贷款项目开展业务之外，众多中小平台面对激烈的竞争只能进行转型，通常专注于某一垂直细分领域精耕细作。例如，专注于汽车市场、房地产市场、票据市场、分期消费市场等。

● 网贷行业将面临大洗牌，行业集中度将提高

虽然目前全国的网贷平台数量众多，但是平台之间的同质化现象非常严重，竞争非常激烈。随着行业的监管力度加大，行业将面临大规模的整合，优质资产将向大型优质平台集合，中小平台将逐步被淘汰或整合，平台总数将减少，行业集中度也将不断提高。

● 网贷业务将从 PC 端向移动端发展

根据中国互联网络信息中心出台的《第 37 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截止 2015 年 12 月，中国网民规模达到 6.88 亿，其中手机网民规模达到 6.2 亿，较 2014 年增加 6303 万人，网民

中使用手机上网的人群占比从 2014 年的 85.8% 提升至 90.1%。这表明互联网用户进一步从 PC 端转向移动端，移动互联网的趋势明显。因此移动端将是网贷平台未来的必争之地，移动互联网金融是未来的发展趋势。

● 网贷行业不良资产处置产业链正逐渐形成

随着网贷行业规模的快速增长，网贷行业不良资产规模也在日益增加，由此也催生了以处置网贷行业不良资产的产业链条。以资产 360、有资产、分金社为代表的不良资产处置平台纷纷上线，该类平台一方面对接各网贷平台，承接各网贷平台的不良资产，另一方面对接处置不良资产的中介机构，包括催收服务公司、有清收服务的律师事务所、资产评估机构等，通过整合各方资源为网贷行业处置不良资产。

易观版权声明 2016

1. 本报告包含的所有内容（包括但不限于文本、数据、图片、图标、研究模型、LOGO、创意等）的所有权归属易观公司（Analysys，以下称“本公司”），受中国及国际版权法的保护。对本报告上所有内容的复制（意指收集、组合和重新组合），本公司享有排他权并受中国及国际版权法的保护。对本报告上述内容的任何其他使用，包括修改、发布、转发、再版、交易、演示等行为将被严格禁止。
2. 本报告及其任何组成部分不得被再造、复制、抄袭、交易，或为任何未经本公司允许的商业目的所使用。如果正版报告用户将易观公司提供的报告内容用于商业、盈利、广告等目的时，需征得易观公司书面特别授权，并注明出处“易观公司”，并按照中国及国际版权法的有关规定向易观公司支付版税。如果正版报告用户将易观公司提交的报告用于非商业、非盈利、非广告目的时，仅限客户公司内部使用，不得以任何方式传递至任何第三方机构、法人或自然人。如果本公司确定客户行为违法或有损企业的利益，本公司将保留，包括但不限于拒绝提供服务、冻结会员专有帐户、追究刑事责任的权力。
3. 本公司对报告中他人的知识产权负责。如果你确认你的作品以某种方式被抄袭，该行为触犯了中国及国际版权法，请向本公司做版权投诉。
4. 本公司正版报告的客户，可以易观会员身份享受以下增值服务（不同级别会员享受不同的增值服务）
5. 本报告有关版权问题适用中华人民共和国法律。我们保留随时解释和更改上述免责事由及条款的权利。

关于易观

Analysys 易观是中国卓越的互联网大数据产品和分析公司。通过大数据的产品、工具和分析，助力企业在线业务的成长。Analysys 易观常年为互联网企业、品牌企业、投资机构、政府等，提供可信、可靠、有效的数据产品和服务，已成为其了解市场、提升创新力和决策力的首选服务商。

易观主要特色

- ◆ 帮助客户认知宏观经济环境的发展变化趋势；
- ◆ 帮助客户了解产业环境和市场发展趋势；
- ◆ 帮助客户洞悉现有或潜在的竞争对手与合作伙伴；
- ◆ 帮助客户掌握竞品的发展变化情况及创新产品动态；
- ◆ 帮助客户探求用户需求和行为变化。



官方网址：www.analysys.cn

客服电话：4006-515-715

电子邮件：co@analysys.com.cn

