

逾期率攀升 现金贷平台与“老赖”的博弈

借款人“老赖”组团反催收

自11月21日监管层下发《关于立即暂停批设小额贷款公司的通知》开始，一场关于现金贷的监管风暴拉开序幕。在监管新规下发后，有现金贷平台表示，很多“老赖”借着监管机构严管现金贷平台的东风，故意拖欠贷款不还。甚至有人认为只要耗到平台倒闭，这欠款就能一笔勾销。

北京商报记者于12月10日加入一个反催收QQ群，里面就有人分享应对催收人员的手段。一位名为“维尼先生”的借款人介绍，自己在某现金贷平台逾期后，会提前给通讯录的朋友们打“预防针”，一般亲朋好友都倾向于相信自己。对催收人员的电话都不太上心。更有甚者，在贷款前事先伪造一份通讯录，借款信息只有借款人身份是真实的，这就更不用担心逾期后催收人员“爆通讯录”的催收手段了。如果不行，“老赖”还有杀手锏“举报”。现在举报渠道越来越多，除互金协会的举报平台，还有其他网络媒体平台也有举报功能。

北京商记者在聚投诉网站上了解到，目前投诉排行榜前10名中有7家现金贷平台，前100名中有50家网贷平台。其中绝大部分投诉理由为逾期催收的不正当行为。“老赖”们借助外部势力

现金贷“严监管”引发的连锁反应还在持续。北京商报记者近日调查发现，在《关于整顿“现金贷”业务的通知》（以下简称《通知》）下发后，现金贷平台在紧急整改的同时收紧额度。而“老赖”们（欠人钱财却赖着不还的借款人）则借机赖账，致使平台逾期率不断飙升，平台不当催收又使双方矛盾不断，现金贷平台与“老赖”陷入博弈战。

扮演弱势群体，以此逃避还款。

平台多举措压降逾期

在现金贷监管新规下，很多现金贷平台命悬一线，头部平台也都紧张整改。另一方面，借款人的还款意愿不断降低，平台逾期率大幅飙升，促使平台采取多种措施减少损失。多位现金贷人士向北京商报记者透露，目前整个现金贷行业逾期率都出现了飙升，小的现金贷平台飙升至60%，而头部平台也有上升，只是幅度还在可控范围内。

而目前很多头部平台都在积极整改，例如部分平台将产品综合费率全部下调到36%以内。据一位北京地区现金贷平台人士透露，产品调整后，服务的人群也有所调整，对用户的资质要求会有所提高。再辅以大数据分析的支持，以此保证利润空间。但总体来看，还是需要一段时间来缓冲，毕竟最近一段时期的逾期率太高了。

除此之外，为了减少逾期率过高带

来的损失，除了以往的催收手段，各平台还采取多种措施积极应对。12月10日，现金贷平台水象分期官方微信公众账号发布公告称，为了缓解用户还款压力，公司决定即日起，对于主动还款的用户，可以享受利息、罚息减免政策。分析人士表示，减免利息、罚息，不少平台或将采取类似做法以缓解逾期风险。

逾期后果很严重

在这个非常时期，现金贷平台承受着巨大的压力，在合规和生存之间，有些平台不得不选择后者。

“各平台除收紧额度，还要加大催收力度，但部分平台自身催收能力有限，只能外包给‘专业’的催收团队。有些催收团队为提高效率，难免会做些出格的事情。”一位互金行业资深分析人士直言。不过，暴力催收激化了借款人和平台之间的矛盾。一位出现短期逾期的现金贷借款人表示，暴力催收会影响到通讯录里的亲朋好友，在接到暴力催

收的电话后，也会产生抵触心理，原本有的还款意愿也荡然无存了。聚投诉平台显示，一位赵先生投诉某平台委托的催收公司深夜3点数次拨打赵先生通讯录联系人电话进行骚扰，类似的催收事件在投诉平台上比比皆是。

据悉，部分借款人并不了解逾期之后的后果有多严重。有一位借款人直言：“我才20岁，征信记录只有五年，我等得起”。另有“精明”的借款人早已调查清楚平台是否连接征信系统，只还上征信的，不上征信就不还。但借款人可能不知，有些平台会有风险金垫付机制。”一位现金贷平台内部人员透露，借款人逾期后，平台会启用保险金代偿，保险代偿也是会有记录保存的，而且保留的时间会是征信记录的一倍，单是征信记录不良，就已经无法从银行办理任何贷款业务。

另外，监管机构也并非单方面地整治网贷平台，针对多头借贷的“老赖”们，监管层联合行业内征信机构打造的第三方征信机构“信联”也在紧锣密鼓的筹备当中，预计年底或可落地。届时，“老赖”们将无所遁形。而且，随着国家信用信息体制逐渐健全，信用缺失的人在生活中也会受到诸多限制。

北京商报记者 岳品瑜
实习记者 郝宇航

“双12”吃喝玩乐消费潮背后：线下商业升级的信号



“双12”当天市民在排队结账

星巴克的咖啡、哈根达斯的冰淇淋、海底捞的火锅都有优惠，虽然刚看过“双11”的账单发誓不再剁手，但有折扣的时候也不能不占。记者了解到，昨日，也就是口碑支付宝“双12”当天，全国100万家连锁餐饮、超市、商场等都推出了折扣活动，就连出门坐公交地铁、骑共享单车、打车，也能享受优惠。“双12”这一互联网购物节正在掀起一场线下消费的超级狂欢。

在北京，为了准备“双12”，老字号糕点铺子稻香村多次协调备货，备货量比平时多了一倍。绿豆凸、枣花酥、松仁枣糕等平日里就深受喜爱的糕点更是备足了货。在杭州，8点开门的家乐福，在7点多门前就排起了长队。大爷大妈们大都列好了购物清单，为的就是来享受优惠。早上9点多，全国各地的超市、蛋糕店、早餐店就排起了长队，男女老少几乎人手一个支付宝和口碑App。

除了口碑提供的折扣之外，全国商家也在“双12”通过口碑向顾客提供优惠。家乐福早在12月8日就提前上线了大量1分钱的单品券和热卖品类的抵价券。同时，“双12”当天在家乐福消费满200元可以直接获得30元代金券，满300元可以获得50元立减。各种优惠都可叠加，单笔消费超过300元可以享受的各种福利超百元。

记者看到，上午10点左右，北京家乐福的收银口都排了20米以上的长队，结账速度较快，10分钟能够完成。很多人的购物车里都有大米、食用油、肉类，

还有餐巾纸等等，以生活用品居多。

今年参与“双12”的商家众多，其中不乏星巴克、海底捞、肯德基、必胜客、家乐福、全家、王府井百货这样的大品牌。昨日，市民用口碑App或者支付宝在商店里消费，普遍可以享受商家给出的“双12”优惠，最高5折。部分下载口碑App消费的市民，还享受了一次“双12”的折上再5折。

餐饮巨头肯德基今年已经是第三次参与“双12”。在中国市场，数字化体验是肯德基这两年服务升级的重点。前年，肯德基中国的5000多家门店全部接入支付宝。对于肯德基这样标准化的餐饮巨头来说，提升顾客体验一直是它们所追求的。为此，肯德基很早之前就已经在口碑里开通了自助点餐功能。顾客提前在口碑里点好餐，到店只要凭号就可以取餐。

不仅是在国内，今年，中国游客在

境外也参与了“双12”。据悉，在中国港澳台、泰国、新加坡、马来西亚、日本、韩国、澳大利亚、新西兰、美国、加拿大、英国、法国、德国在内的15个国家和地区，中国游客也享受到了“支付宝价”，新加坡、马来西亚、泰国、中国台湾、中国香港等地还举办了多场优惠活动。

经过四年的发展，互联网和线下商业融合展现出了越来越强的影响力。记者了解到，2014年的首届“双12”，参与狂欢的商家仅2万，覆盖的范围也只有餐厅、超市。而今年“双12”几乎覆盖了所有领域，除了超市、餐厅、商场外，还有休闲娱乐、美容美发、健身、母婴、地铁票、加油站等等。

短短几年时间，参与的商户数增长超过50倍。“双12”已然成为一年一度的线下消费节日。“双11”激发了中国电商的爆发式增长，并且带动了物流、零售等基础设施的完善。而“双12”，在数千

万人参与的热闹背后，所有参与“双12”的100多万线下商家，也在摸索自我升级的路径。

上海新兴的便利店品牌24鲜，和口碑合作实现了无人收银技术。消费者只要打开口碑App或者支付宝，扫一扫想要购买的商品的条形码，就可以自助提交订单完成支付。离开时只需向店员出示订单明细即可。无人收银技术使用率的提升跟门店运营效率的提升几乎成正比，当每天有超过40%的销售额都来自手机自助时，门店就可以为此节约一半的收银员人工。

数据对线下商业的推动力在日益显现。西安的“每一天”连锁便利店在全国拥有400家门店。每一天通过口碑，已经实现了大数据分析智能选址。口碑大数据选址提升了数据丰富度，让目标区域的人群画像更加清晰，避免了人工调研出现的误差。大数据选址也大大缩短了调研期：传统选址需要1-3个月的调研期，通过口碑只需要1-2周便能积累足够的决策数据。

一个月内，口碑为每一天便利店完成了2家门店的选址开店，整体开店效率比传统开店方式提升了4-6倍。而且大数据选址门店的营业能力明显优于传统选址开店，2家门店月销售额均进入其所有门店排名前10。口碑方面表示，通过大数据智能选址的效率和准确率，相比传统人工方式提升了80%。在新技术和新渠道驱动之下，线下商业存在巨大的挖掘空间。