

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。

北京商报记者在聚投诉网站了解到,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,毕竟最近一段时间的逾期率太高了。

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

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,



“双12”当天市民在排队结账

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。