



“现金贷 出海”难题

2017年在国内监管不断趋严的情况下,不少金融科技企业纷纷将目光投向印尼、菲律宾等消费金融业务不发达的东南亚国家,快速输出成熟的现金贷商业模式。一年多时间过后,热潮开始降温。有业内人士向北京商报记者透露,目前部分当地监管已经趋严,导致企业海外业务出现了一定程度的收缩。在分析人士看来,经历前期的机构数量扩张之后,“海外现金贷”企业正迎来洗牌期。



“海外”现金贷降温

2017年,国内一批金融科技公司将目光投向东南亚这片“蓝海”市场,快速输出成熟的现金贷商业模式。这股热潮一直持续到今年上半年,包括闪银、捷信、掌众等国内金融科技企业也已深耕其中。业内人士戏称:“仿佛一夜之间,东南亚全是中国现金贷公司”。

范强(化名)是一位在印尼做现金贷业务的金融科技业务员。2017年,在公司有意布局东南亚时,范强看准了这片“蓝海”市场,主动自荐去印尼拓展业务。刚进入印尼时,在没有做任何推广的情况下,我们的日活跃用户就以每天3000的人数往上递增。”范强对北京商报记者表示。但随着越来越多的企业涌入,市场鱼龙混杂乱象丛生,居高不下的资金成本,以及流量瓶颈难以逾越,印尼这片蓝海市场似乎也不那么友好。范强说道:“虽然前期吃到了甜头,但印尼当地并没有像国内一样成熟完善的风控、借款人审核甚至只能依靠人工通过电话核实信息,经常会出现假的借款人地址,这些情况都没法儿催收”。

然而,随着当地监管的趋紧,这股热潮有降温的趋势。一位在东南亚有业务布局的金融科技负责人向北京商报记者透露,目前当地监管确实严了,印尼金融服务监管局要求相关平台先申请沙盒测试。受此影响,业务出现一定程度的收缩。

此前,市场消息称,印尼当地监管部门已经在着手制定小贷方面的牌照,原定于12月底出台,但目前还没有确切政策。据印尼金融服务监管局8月时表示,将继续对金融科技行业进行严格监管,因此撤销了5家金融科技公司的经

营许可证。这使得中国互金平台在当地直接开展现金贷业务的操作难度有所提升。针对目前企业遇到的痛点以及未来是否还有其他布局计划等问题,北京商报记者采访了多家已布局企业,但上述企业均表示不便回复。

但据多位行业从业者透露,印尼当地的坏账率,甚至会比国内高出30%。一位不愿具名的业内人士介绍称,现金贷最受诟病之处体现在两个层面:一是借款人层面,主要问题是畸高利率加重借款人负担、非法催收影响借款人人身财产安全且扰乱社会秩序、多头借贷大幅提高借款人杠杆率等;二是金融体系安全性层面,主要问题是资金来源渠道有待规范、业务发展缺乏实质杠杆率监管、潜在不良风险突出、风险可能经由助贷模式转移至传统金融机构等。

业务布局存难点

事实上,梳理国内互金企业的出海路径,可以发现,泰国、印尼、菲律宾等东南亚国家成为海外布局的重点。在分析人士看来,中国的移动支付领先全球已经证明,越是信用卡普及的国家,移动支付普及越难。因此,中国互金企业出海,并不首先考虑欧美发达国家,而是与中国国情相似的发展中国家。举例来说,印尼现有的2.6亿人口中,仅有6%的人口有信用卡,但当地居民消费多于储蓄,借贷需求较高;柬埔寨的1500多万人口中,拥有银行账户的约为17%,信用卡普及率不到0.3%,但却有2/3的人口拥有智能手机;越南的信用卡普及率也仅为2%-5%。匮乏的金融服务与较高的智能手机拥有量,为互联网金融发展提供了巨大的

空间和机会。

对于在红利耗尽与监管趋严中备受煎熬的国内互联网金融企业来说,东南亚市场简直就是一块肥肉。但业务布局的难点问题也仍旧存在。苏宁金融研究院研究员石大龙指出,东南亚地区虽然人口众多,但分属11个不同的国家,每个国家的监管取向和政策都不一样,部分东南亚国家的金融监管严格程度堪比美国。

据了解,如柬埔寨中央银行限制全国国立和私立金融机构向借贷人提供贷款服务的年利息最高只能达到18%,印度尼西亚规定金融科技借贷公司放贷利率不能超过2周回购利率的7倍。“而牌照也是国内互金企业进军东南亚面临的一个监管难题。如在印尼申请现金贷牌照需要1年左右的时间,而且注册实缴资本要5000万元以上。其次,大部分东南亚国家征信体系不完备,风控所需的数据获取难度较大。在电商、移动支付并不发达的情况下,在国内大行其道的大数据风控也面临数据获取的难题。”石大龙如是说。

行业正洗牌重塑

现金贷平台远赴海外,或许能赚到比国内更高的利润,但是面对的却是没有国内规范的市场,如何在众多“海外现金贷”中脱颖而出,也是企业必须面临的问题。在石大龙看来,成功的关键仍需回归到中国金融科技自身的价值。现金贷企业出海,是为当地居民带来真正价值,还是无穷无尽的高利贷,或五花八门的监管套利;是把在中国无法生存的模式、产品推广到海外,还是踏踏实实地服务当地的老百姓,这些是决定国内互金企业能否真正走出国门的关键。

“在海外,现金贷企业要取得突出的成绩,首先需要充分了解当地的社会文化,社会文化环境直接决定了当地居民的借贷需求、还款意愿等要素,只有在充分了解当地社会文化、风俗习惯等基础上,才能真正研发出适合当地的信贷产品。其次,国内近几年现金贷行业快速发展的一个根本因素是可用于金融风控的数据快速爆发,而对出海企业来说,由于大部分都是从头做起,数据积累仍比较欠缺,因此,出海的现金贷公司的第二个重要任务就是快速完成数据的积累,可以通过和当地金融机构或者数据公司合作等形式,完成数据积累。”石大龙说道。

“从金融科技的角度来讲,在初衷和目的不同的情况下,如果企业做现金贷业务是真想改善当地环境同时盈利,或者只是想从中谋取高额利息,那最终是否会成功的路径也是不一样的。”社科院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛表示:“目前企业应该打造一个属于自身征信、支付的生态链,只有这些条件都具备了市场才能做好。但对个别企业来讲,风控和技术能力是最重要的,现金贷这种产品本身也存在着价值,当然同时也有雇佣模式上的弊端,只有跟场景、应用更紧密的结合才能做的更长久”。

随着监管的深入规范,现金贷企业还将面临更大的挑战,特别是像部分线下规模庞大、乱象不断的企业,压力还将持续。在分析人士看来,非洲可能会成为下一个可以开拓的“蓝海”市场。但尹振涛则认为:“全球都需要这样的传统金融服务,只要拥有具备科技实力和想象空间的模式,企业可以进行多方面布局”。

北京商报记者 崔启斌 宋亦桐/文 CFP/图