

# 阿里小贷大数据精控低成本放贷

数据分析员占风控团队五成以上;数学模型可迅速算出谁能获贷

**编者按:**以大数据为特征的互联网金融颠覆了传统金融业者的思维方式,诞生于互联网基因之中的阿里小贷独特运营模式令不少传统银行家意识到,运用互联网数据从事金融工作,能提高效率、降低成本,推动小微企业主的信用变现。那么,阿里小贷的奥妙在哪?证券时报记者通过大量采访,告诉您答案。



证券时报记者 蔡恺

作为利用网络数据放贷的小贷公司,阿里小贷管理层称,该公司已实现单笔信贷成本2.3元、客户3分钟获贷、不良率低于1%。据了解,实现这些看似“玄乎”的指标,关键在于借助数据分析工具。

## 单笔信贷成本2.3元

2003年支付宝诞生,阿里巴巴开始自己掌控用户的线上资金交易流水,另一方面,日后阿里小贷发放自营贷款也不必通过银行渠道。2004年阿里巴巴推出衡量电子商务会员信用情况的“诚信通”指数,阿里巴巴开始逐步打造信用评价数据库。对此,业内人士表示,这些只是原始数据的积累,如何把数据用到业务中,才是大数据金融的奥妙。阿里小贷负责人胡晓明曾对证券时报记者表示,阿里小贷单笔信贷操作成本为2.3元,而一般银行的成本在2000元左右。

出现巨大成本差别的主要原因在于网站建设、人员数量和薪酬福利差距上。一位不愿具名的阿里巴巴内部人士对证券时报记者表示,银行的融资方式是割裂的,融资方作为独立一方,获取生产者信息的成本巨大,环节繁多,且信息质量不高;而当交易、融资平台(即阿里巴巴和阿里小贷)结合,且两者间的信息高度互通,成本问题得到极大缓解。

# 小贷公司资产证券化产品扩容在即

证券时报记者 唐曜华

此前,融资问题一直是小贷公司发展的主要瓶颈。今年中央一号文件“提出要拓宽小额贷款公司融资渠道,这给小贷公司带来了曙光。”

证券时报记者获悉,除了已经递交发行资产支持证券申请的邦信小贷、瀚华小贷外,还有不少小贷公司也在积极筹备发行资产证券化产品,拓展资产转让等融资渠道。

据了解,一些地方监管部门也在尝试允许设立小额再贷款公司解决小贷公司的融资难题,甚至有的地方已经逐步放宽小贷公司融资比例不超过50%的规定。

## 扩容在即

业内人士预计,继阿里小贷去年发行资产支持证券并在深交所上市之后,可能很快会有更多小贷公司发行资产支持证券。

证监会1月20日发布的证券公司设立专项资产管理计划的公告显示,

借助阿里巴巴的数据,阿里小贷不用像银行一样作为局外人花高成本去获取信息,而是作为交易参与者去发现、提供融资机会。”上述阿里巴巴人士补充道,这样一来,阿里小贷发展壮大的关键就是扩大交易平台以及客户覆盖面。”

另外,长城证券银行业分析师黄颀分析称,银行客户的资产规模较大,以及银行运作高成本的特点决定了贷款额度高、无法向小微企业下沉的特点。像阿里小贷这种一笔几万元的放贷额度,银行唯一可以媲美的只有通过信用卡来实现自动受理和放款。

同时,阿里小贷的小额授信、快速放款、随借随还的特点也令小微商家资金周转率大大提高。上述阿里巴巴人士说,典型的淘宝小商户是没有库存的——当前一晚上收齐订单,向阿里小贷申请一笔订单贷款,第二天就去批发市场拿货、发送快递。买家确认收货后贷款到账,系统自动扣取相应金额还贷,丝毫不用到小商户的自有资金。

该人士还援引一份调查称,获得淘宝贷款的小微卖家交易额增速比没有使用贷款的卖家高,同时“生存”时间更持久。

这表明数据分析在整个阿里小贷决策中处于核心位置。不过,数据的获取并非没有成本,从员工结构上看,阿里小贷更依赖数据分析团队。据介绍,阿里小贷下面的微贷事业部数据分析员工约占整个团队人数的两成,风控团队的数据分析员工占比更超过50%,而

一般金融机构的比例只有4%左右。

人人聚财网首席执行官许建文表示,银行从客户获得的数据是很零散的、有限的,但阿里巴巴是一个完整的生态圈,数据种类和容量大大胜过银行。银行只抓住了“三张表”——资产负债表、利润表和现金流量表这些“主要矛盾”,但阿里小贷除了用数据重构“三张表”外,还抓住了用户其他方面的数据,同时抓住主要和次要矛盾,使得风控、定价更加准确。

## 评分模型判断违约风险

截至去年底,阿里小贷的不良贷款率保持在1%以下。该数据背后的关键问题是:如何判断贷款客户的违约风险?对此,阿里小贷有一套自己的评分模型来判断,根据客户的已有数据(包括个人信息、征信信息、历史表现、交易信息、经营状况等)来预测未来一段时间发生违约风险的概率,区分出好坏客户,决定准入客户,细化客户授信,实现贷前风控。

另外,这套模型还可用于自动申请贷款、自动审批、贷中风险监控等,因此就出现了阿里巴巴公众与客户沟通部总监王彤所说的“绝大部分小微企业3分钟即可获得在线贷款”的情形。

据了解,阿里小贷利用违约风险概率,结合利率敏感度的模型,对每个客户制定“最优定价”。同时,还采取了差异化定价思路,即对新客户采取“前低后高”的体验式定价模式,对

续贷老客户采取“前高后低”的鼓励式定价模式。

上述阿里巴巴人士还称,今年阿里小贷开始依据获贷客户的信用状况以及贷款申请、支用情况,逐步执行“敏感定价”。根据该策略,阿里信用贷款部分客户的贷款年化利率能低至12%,即比原来的18%减少6个百分点。

另据了解,除了上述违约风险模型和定价模型,阿里小贷还设计出贷中、贷后管理、反欺诈、市场分析等板块的模型。不过,业内人士普遍认为,由于现实原因,银行无法照搬阿里小贷模式,也不能证明该模式就是最完美的。

黄颀说,阿里小贷的理念和模式很可能部分是从微贷技术发达的国外市场引进的,对于国内银行来说有很多借鉴之处。但前提是银行要么整合已有的客户数据,要么自己搭建平台收集数据。对于大企业来说,许多销售行为还是在线下发生的,实体经济完全“互联网化”还有很长一段路,而且社会信用体系还处于建设阶段。换句话说,银行仍会依赖于客户经理在线下实地收集数据。

许建文则表示,阿里巴巴的生态环境决定了阿里小贷模式具有不可复制性。不过,归根结底,阿里小贷的审贷和定价的逻辑本质其实跟银行一样,都是看企业和个人信用;虽然阿里小贷有比较创新的风控和定价模型,但毕竟“人是活的,公式是死的”,现实中不可能有一套精准、完美的信贷模式。

由四大资产管理公司来担任特殊目的公司是比较好的选择,信托公司、基金公司等金融机构也可担任特殊目的公司。”上述深圳小贷公司负责人称。

小贷公司跟资产管理公司、信托公司此前已有过密切合作。此前,一些小贷公司曾通过将资产转让给资产管理公司、信托公司的方式融资。

听说其他不少小贷公司在准备资产证券化,我们公司现阶段主要还是计划通过卖资产的方式融资。”南方某小贷公司负责人称。

## 多渠道齐头并进

转让资产的渠道并不限于以上两种,青岛邦信小贷去年底就曾通过上海陆家嘴国际金融资产交易市场(简称陆金所)转让信贷资产收益权。

小贷公司与信托公司的合作不限于资产转让模式,此前已有包括阿里小贷、宜信小贷等小贷公司跟信托公司合作推出信托贷款,即通过滚动发行信托计划募集资金后,直接用于给

信宜的客户发放信托贷款。

但是,对于小贷公司跟信托合作发放信托贷款的模式,监管部门此前一度禁止。因此,这种模式并没有大面积推广。据了解,一些地方政府金融办为解决当地小额贷款公司的融资难题,正在推进设立小额贷款公司。

尽管探索的融资方式较多,但对于哪些融资方式可以不受“小贷公司融资规模不超过注册资本的50%”的规定约束,一些小贷公司表示也不清楚。感觉过去监管部门对小贷公司融资的谨慎态度在出现微妙变化,小贷公司的融资环境有望转好。”上述南方某小贷公司负责人称。

各个融资渠道的融资成本也存在差异,融资成本最低的渠道依然是银行贷款。据了解,小贷公司从银行贷款的利率通常在基准利率基础上上浮一定比例,比如上浮10%~20%,对应1年期贷款利率为6.6%~7.2%。发行资产支持证券的融资成本可能因小贷公司的不同而存在差异,一般在8%~14%之间。而与信托公司合作的融资渠道的融资成本通常在10%以上。

# 两角度规划年终奖理财

证券时报记者 唐曜华

春节即将来临,领到年终奖的上班族又开始发愁如何投资。招行建议,不同年龄段的投资者,可采取不同的保险保障和投资策略,具体可以从以下两方面进行规划:一是检视家庭是否已完善保障需求,做好风险转嫁;二是看看如何构建抗通胀的投资组合。

## 资产配置的魅力

去年6月底,中国式钱荒爆发,由于央行拒绝放水,瞬间市场资金出现空前紧张,国内债券、股票同时遭到机构大举抛售。

在暴跌之前,有稳健型投资者采取了如下典型的资产配置组合:70%投国内债券基金鹏华丰收,5%投国内偏股基金国投瑞银稳健增长,10%投海外基金博时标普500,5%投Reits(投房地产信托投资基金)嘉实全球房地产。在短短一个月,上述投资标的均下跌,鹏华丰收下跌0.65%,国投瑞银稳健增长下跌10.5%,博时标普500下跌4.98%,另类资产Reits嘉实全球房地产下跌12.17%。但由于分散投资,上述资产配置组合绝对值最大跌幅只有3.14%。这就是资产配置的魅力。

## 不同年龄段用不同策略

招行表示,不同年龄段的投资者,可采取不同的保险保障和投资策略。例如,20岁社会新鲜人尚无养家压力,且年纪尚轻,建议优先做好自身重大疾病保障,转嫁因生病导致收入中断,无力偿还医疗费用的风险;投资方面,建议可采取定期定额方式规划投资,并参考个人风险属性,选择2档~3档不同风险程度的投资标的搭配投资。

而30岁~40岁的成家立业族,此时正值事业高峰期,也有了一定的积蓄,但由于上有退休父母要奉养,下有幼小孩子要照顾,因此除了自身保障规划外,更应考虑身边亲人的照顾,寿

险、意外险一样不能少,尚有余力,可再加上子女教育规划。投资部分,可单笔投资搭配定期定额方式,具体投资组合可根据个人风险属性的不同,参考招行每一季投决会对不同风险属性投资者的资产配置组合建议。

40岁~50岁年龄段的投资者,子女逐渐成长,负担也慢慢减轻,此时应考虑由自己来打造梦想中的退休生活。建议以年金型保险打好基础,有收入时缴纳保费,退休后轻松领取年金,有余力的话,再以投资型产品为辅。

## 马年调仓关注三点

招行认为,马年可关注十八届三中全会提出的改革措施带来的新投资契机,但同时改革也是利益博弈的复杂过程,经济增速及资本市场需经历一段时间差的适应期及付出转型成本代价。

受去杠杆的金融改革及美联储缩减QE等因素影响,2014年流动性总量虽然不至于出现大幅收缩,但资金利率易升难降的现象仍将持续一段时间。而投资者初期参与打新股的意愿较强,因此,在流动性压力及改革深化预期中,A股市场马年仍将上演结构性行情。

国内债市方面,虽然债市短期风险高于机会,但目前固定收益产品到期收益率水平能提供较高的票息保护,因此,尽管短期资本利得空间不高(甚至可能出现短期亏损),但是从配置的角度看,固定收益类产品能提供投资者长期较高的配置价值。

针对不同风险偏好的客户而言,招行对稳健型客户今年一季度的配置建议为,20%资金投资股票(包含境内外股票,偏股型基金),75%投资固定收益类产品(包含定期存款、债券基金等),5%投资黄金;平衡型客户配置股票、固定收益以及黄金的比例,建议分别为40%、55%、5%;进取型客户的股票、固定收益以及黄金的配置比例分别为60%、35%、5%。

# 支付主体亟需联手风控 应对信用卡超额套现

证券时报记者 刘筱筱

近期一场利用信用卡溢缴款规则大额套现风波袭击了支付市场。在最后的套现总额与处罚结果公布之前,工行、兴业银行等发卡行已做出应对,明令禁止信用卡“超限”功能,预授权额度不得超出卡内剩余额度。

对此,有业内人士表示,本次套现黑洞是支付链条系统性问题,并非单一环节的过错;各方应自省风控盲点,并推动联动风控的机制由形式向实质落地。

## 绝非单一环节过错

1月份近600笔超额套现交易,席卷了十余家第三方支付企业,其中不乏汇付天下和易票联等国内第三方支付老兵。业内人士表示,粗犷式跑马圈地是第三方支付深陷套现漩涡的深层次原因。

很多第三方支付公司太急于抢占商户,有时业务员对商户缺少充分的资质认定,没有建立长效跟踪监管机制,一名股份制银行信用卡中心的品牌经理表示,此外,套用低费率MCC(商户类别码)给高费率行业的商户使用,也是抢占市场的方式。”

为了保持对同行的优势,我们有时对众多信用卡申请材料核实不足,对带有预授权功能的销售终端机(POS)是否正确发放的尽职调查做得也不够”,上述银行业人士还连带批评了自己所处的发卡行体系。

深圳中付通电子商务公司副总张英杰对证券时报记者表示,上述套现风波不能只怪罪第三方支付,这绝非单一环节之过,而是一整条支付链条系统性问题。而且,这多少跟年前市场的资金面紧张有关。

截至目前,涉嫌违规套现的持卡

人还没有出现逾期。一位第三方支付行业研究人士建议,不论最后监管部门对谁亮牌,亮的是黄牌还是红牌,严格自省风控问题都是支付产业链所有玩家首先要做的事情。收单方应加强对POS机的监管,杜绝将酒店等订购类行业使用的预授权POS机放在其他行业和异地设立,严格监管POS机MCC套码问题;严格对商户资质进行审核,定期回访商户。

该人士还建议,发卡行则应重点对预存溢缴款后立即进行预授权交易、同一卡号预授权及预授权完成间隔时间过短、特约商户经营类型与预授权类交易金额不符等异常交易进行实时监控;并在源头对信用卡申请人做好征信与资质把关。

该人士称,除了上述“扑火”行为外,产业联动风控应该成为重中之重——支付市场的参与主体应借由此次危机,推动联动风控的机制由形式真正向实质落地。

希望银联能进一步完善风险信息共享系统,银联、银行、各支付公司都可以在这个平台上对彼此开放数据,实时更新异常交易等信息”,上海某第三方支付公司人士呼吁,当然,如果眼下条件还不成熟的话,希望银联在风控技术提升上多给予我们指导。”

事实上,银联早已建成了风险智能监控模型体系,能对自身网络内交易进行实时侦测和预警,并且牵头联动产业各方联合风险防范与信息共享。而上述人士希望银联将自身风控优势进行进一步开放并外延。对此,银联有关人士表示,银联将进一步推动产业链各方风险联防防范机制的优化与落实。

而对于舆论诟病的预授权超限“漏洞”,银联称,预授权是信用卡的基本功能,银联卡预授权业务规则是与国际卡组织相关业务处理规则一致的。但面对越来越多地参与主体和竞争加剧的市场环境,系统化地重申和优化现有业务规则体系已在日程中。