

研究报告

2020 年第 54 期

2020.12.14

执笔人：刘鹏林

邮箱：

penglin.liu@icbc.com.cn

合作贷款模式的隐忧

摘要：

- 金融市场运营的精细化使得分工合作日益普遍，在享受专业化分工的红利的同时，商业银行应当保持清醒，谨防核心资源的流失。
- 以机器学习为代表的数字技术提升了信贷业务的运营和定价效率，但是，基于历史数据的模型并非万能。在金融市场中，模型并不能代替人类的思考。商业银行的风险防控应当保持前瞻性，善用模型，又不能仅仅依赖模型。

关键词：

- 联合贷款 助贷 长尾客户

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行现代金融研究院所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

蚂蚁集团的上市申请，不仅成为资本市场的狂欢，也使得外界有机会揭开庞大的蚂蚁帝国的一角面纱，深入探究其经营业务。合作贷款，作为蚂蚁集团旗下“花呗”“借呗”的主要贷款模式，再次成为各界关注的焦点。作为互联网平台攻城略地的主要武器，合作贷款是如何运行的，又给市场和监管带来了哪些挑战呢？

一、合作贷款的经营模式

合作贷款模式的兴起，和“互联网+”的经济生态有莫大的关系。借助互联网平台，数量众多的第三方机构将触角延伸至各个角落，汇集了规模庞大的贷款需求，以此切入了信贷市场。为了满足资金需求，合作贷款模式应运而生。

按照第三方机构是否出资，合作贷款可以划分为联合贷款和助贷两种模式。助贷指第三方机构利用自身掌握的获客、风控及贷后管理优势，向银行等机构推荐客户或提供技术服务，并收取服务费的模式。联合贷款则指第三方机构和银行按照约定的比例共同出资，联合向符合条件的客户发放贷款的模式。

合作贷款覆盖的场景主要包括消费信贷和小微企业经营贷款领域。在这些领域，传统的商业银行的覆盖能力有限，获客、风险评估和贷后管理都面临一定困难，第三方机构瞄准了信贷服务的空白，顺势切入了信贷市场。在整个信贷环节中，第三方机构主要负责产品设



计、商业决策、信贷风险管理、监测、服务及催收，合作银行负责贷款的核准和发放。典型的合作贷款流程如下所示：

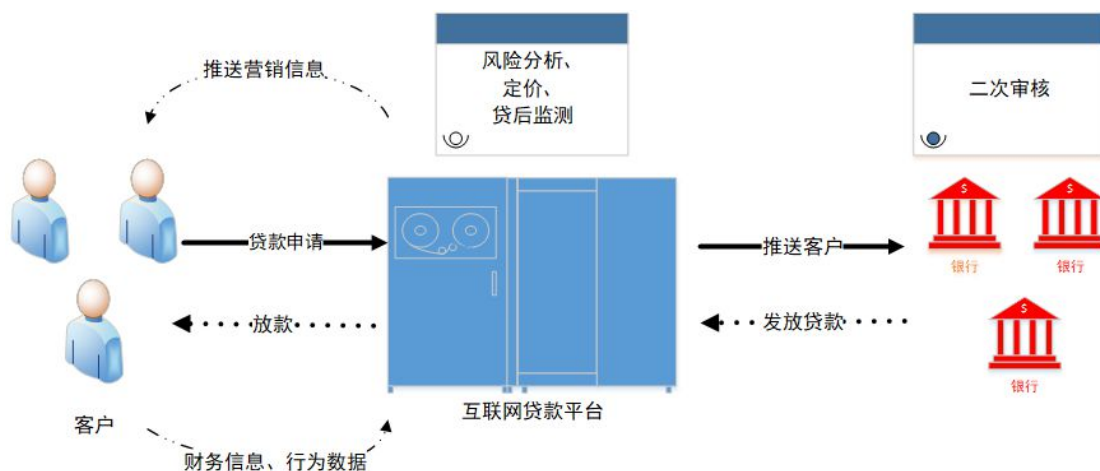


图 1 贷款平台与银行合作模式

传统银行的信贷业务包括揽储放贷两个过程，杠杆反映在资产负债表中；为降低杠杆率，银行可通过资产证券化将表内资产转移至表外，购买资产证券化产品的投资者成为贷款的实际出资方。合作贷款模式在此基础上更进一步，第三方机构建立了资金的需求方和供给方的联系通道，成为信贷业务的撮合平台。第三方机构在其中承担了引流、风险评估、贷后管理的职能，银行则负责吸收存款和发放贷款的职能。通过专业分工，第三方机构最大化利用了自身的渠道和数据优势，规避了资产规模的限制，通过合作银行引入巨额资金，在短时间内实现了业务规模的快速扩张。以蚂蚁集团为例，目前，蚂蚁集团的合作银行包括全部政策性银行、大型国有银行、全部股份制银行，以及数量众多的城商行和农商行。自蚂蚁集团的小微贷款平台成立之

后，成交的信贷规模由 2017 年的 6475 亿元迅速增长至 2020 年的 21536 亿元，按规模计算，稳居零售信贷业务首位。

二、合作贷款对传统监管的挑战

金融的本质便是资金和信用的融通。信贷则是金融市场中历史最为悠久的业务之一，一直是商业银行的传统领域。

商业银行是典型的外部性突出的机构，其资产端连接着数量众多的企业，负债端连接着千万百姓。一旦银行资金链断裂，出现挤兑危机，对金融市场和社会造成的冲击不可估量。同时，商业银行具有信用创造的功能，通过“存款-贷款-存款”的循环过程，理论上可以无限创造新的货币。由于银行的特殊性，世界各国历来将商业银行作为重点监管对象，通过准备金制度、存款保险制度、最低资本充足率等工具约束商业银行的行为，最小化银行危机的概率。

然而，传统的商业银行的信用创造过程反映在资产负债表中，因此，过往的监管工具也是基于资产负债表制定的。但是，在面对合作贷款这种新兴的信贷交易模式时，传统的监管工具不再有效。第三方机构自身并不吸收存款，贷款也是由合作银行发放，第三方机构的资产负债表不能反映其促成的信贷规模，因此，该模式可被称为“表外信贷创造”。

过往，金融机构通过证券化和衍生品方式，也可将表内资产转移至表外，这种信用扩张方式也是次贷危机的重要诱因。为约束金融机



构内生的信用扩张冲动，监管机构和巴塞尔协议要求金融机构将证券化产品和衍生品折算至资产负债表内，将这类金融创新产品纳入监管覆盖范围。

合作贷款的信用创造方式再次突破了原有的监管框架，在信用创造的环节中，第三方机构占据了客户获取、引流、风险评估、定价、风险模型维护和贷后管理等多个核心角色。以蚂蚁集团为例，一方面，蚂蚁集团的微贷平台积累了约5亿的个人客户；另一方面，微贷平台集聚了上百家银行机构，蚂蚁集团的信用创造过程复杂度远远超过单一机构。蚂蚁集团居于这张庞大的信贷网络中的核心节点，但是，由于存款和贷款均不反映在蚂蚁集团的资产负债表上，其复杂性也远远超过以往单一机构的信用创造过程，监管机构无法从蚂蚁集团的资产负债表获知信贷资产的全貌，也难以评估蚂蚁集团和合作机构累积的风险敞口。

由此可见，原有的监管体系滞后于科技引导的金融创新活动，出现了监管空白，暴露了既有的监管方法和工具的局限性。

三、合作贷款业务风险分析

（一）道德风险

本质上，在整个信贷流程中，互联网平台对用户进行事前筛选，构建了用户池，然后，将用户的贷款需求推送至合作银行，由合作银行发放贷款。由于信息传递链条的延伸，蚂蚁集团和合作银行之间的

信息传递不可避免地会出现遗漏和失真。其隐忧在于，互联网平台是否会将更多的优质信息传递至合作银行，而忽视了潜在的风险；此外，对于合作银行而言，互联网平台的客户画像系统近乎“黑箱”，如何判断用户特征和信用风险之间的因果联系？逐利动机会驱使商业机构倾向于正面宣传，一旦模型出现偏差，将大量低信用客户引入市场，通过信用链条的层层传递，就可能成为整个金融市场的炸药桶。

（二）过度竞争

在互联网平台的信贷创造过程中，贷款由众多的商业银行发放，互联网平台为借贷双方创造了一个匹配市场。为了扩大市场占有率，合作银行有充分的动机追求更高的市场规模，向更多的客户发放贷款。在此动机下，银行会降低要求的风险溢价，可能与客户的风险水平并不匹配。当风险溢价和信用风险水平大规模错配后，“劣币驱逐良币”的现象便会出现于匹配市场中，最终导致整个市场的匹配机制失效。

（三）高杠杆

在互联网贷款平台的用户中，不少属于传统金融机构无法覆盖的长尾客户。一方面，互联网贷款平台使金融服务的触角达到传统金融机构无法企及的角落，提高了金融的可获得性；另一方面，也应看到，长尾客户的收入来源波动更大，风险承担能力有限。在缺乏抵押品约束的情况下，用户更有可能突破自身承担能力，出现超前消费、过度



消费和规模扩张过快的情况。互联网贷款平台的部分宣传为人诟病的原因也在于此。从互联网贷款平台的市场占有率看，其信贷规模的扩张在很大程度上意味着全社会融资杠杆的攀升。在经济的上行期，高杠杆的危害容易被人忽视，一旦经济增速达不到预期，高杠杆可能导致用户无法及时偿还贷款，危害金融机构的资产质量，最终，损害全社会金融体系的稳定。

四、启示与建议

随着技术的发展，成长于互联网时代的巨型公司利用自身的技术和数据优势，不断拓展业务领域，和传统商业银行的竞争融合态势日趋明显。合作贷款模式的发展再次显示了流量入口的重要性。在数字时代，以营业网点为节点的营销网络难以覆盖所有客户，长尾客户的需求是潜力巨大的市场，为切入这一市场，商业银行与第三方的合作必不可少。对商业银行而言，在与第三方机构的合作过程中，应当明确自身定位，把握自身优势和监管边界，牢牢控制住业务的核心环节。以合作贷款为例，尽管许多中小银行以此实现了业务规模的快速扩张，但是，其代价是丧失了对客户资源的控制，长此以往，银行机构将成为资金流动的通道，失去发展的根基。因此，商业银行应当权衡短期增长和长期发展的关系，练好内功，提升核心竞争力。