400-072-5588

汽车行业：P2P 车贷研究——乱象落幕，规范性政策引领行业发展

行业走势图



汽车团队

庄林楠 高级分析师

丁妍君 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 汽车系列行业概览——2019 年中国新能源汽车电机行业概览
- 汽车系列行业概览——2019 年中国锂电池电解液行业概览
- 汽车系列行业概览——2019 年中国新能源汽车电控行业概览
- 汽车系列深度研究——2020 年中国新能源汽车 BMS 行业深度研究

报告摘要

P2P 车贷属于网络借贷业务的一种，指借款人将车辆作为抵押物或质押物，通过向网贷平台申请，经过网贷平台审核并挂出项目标的，在网络上获取投资人资金的一种模式，一般金额较小，常用于解决短期资金问题。据头豹预测，经过行业整顿和规范后，头部 P2P 车贷平台的风控能力及运营能力将进一步提升，行业将朝健康稳定的方向发展，P2P 车贷交易规模将会逐步回升，**至 2023 年，市场规模可达 2,435.6 亿元，年复合增长率在 10.7%左右**。

热点一：行业监管严格

在 P2P 车贷产业链中，除上中下游的主要参与者外，整个资金运作的过程受到银保监会的监管，同时行业受地方金融监管部门、互联网金融专项风险整治小组、P2P 网贷风险专项整治小组、国家互联网信息办公室等部门共同整治管理并监督平台以规范其行为，起到对金融风险的监管和防范作用。

热点二：行业资源逐步整合，市场集中度不断提升

未来，在行业不断规范和监管日趋严格的形势下，优势资源将进一步向头部平台聚拢，头部平台将加快发展步伐，与其他规模较小的平台拉开更多的差距，存量平台的淘汰速度加快，行业集中度将进一步提升，出现一家独大或多头鼎立的局面。

热点三：行业趋于规范，小额分散业务向三线城市渗透

当前中国一二线城市的 P2P 车贷市场已近饱和，但三四线城市车贷市场还未完全定型，因此，在竞争愈发激烈、生存愈发困难的环境下，三四线城市将成为平台扩张业务的首选。由于车辆抵质押需配备业务人员及租用停车场，整体业务成本会比较高，未来平台在发展的过程中，也会更加重视规模效益以求降低成本。

目录

1 方法论 3

1.1 研究方法 3

1.2 名词解释 4

2 中国 P2P 车贷行业市场综述 5

2.1 中国 P2P 车贷定义及分类 5

2.2 中国 P2P 车贷行业发展历程 7

2.3 中国 P2P 车贷行业发展现状 8

2.4 中国 P2P 车贷行业市场规模 10

2.5 中国 P2P 车贷行业产业链分析 11

3 中国 P2P 车贷行业驱动因素 12

3.1 政策监管趋严，促进行业健康发展 12

3.2 P2P 车贷需求不减，发展空间大 14

3.3 P2P 车贷已面临转型机遇，多渠道发展可助力提升市场规模 15

4 中国 P2P 车贷行业制约因素 18

4.1 行业乱象丛生，阻碍市场健康发展 18

4.2 运营成本较高，盈利空间压缩 19

4.3 行业“爆雷”不断，消费者信心不足 20

5 中国 P2P 车贷行业发展趋势分析 21

5.1 行业资源逐步整合，市场集中度不断提升 21

5.2 行业趋于规范化，小额分散业务向低线城市下沉 22

5.3 金融科技引领发展，合作深化产业布局 23

6 中国 P2P 车贷行业市场竞争格局 24

6.1 中国 P2P 车贷行业竞争现状分析 24
6.2 中国 P2P 车贷行业的主要参与者——微贷网 26
6.2.1 企业概况 26
6.2.2 商业模式 27
6.2.3 竞争优势 28
6.2.4 发展战略 30
6.3 中国 P2P 车贷行业的主要参与者——投哪网 31
6.3.1 企业概况 31
6.3.2 商业模式 32
6.3.3 竞争优势 32

图表目录

图 2-1 P2P 车贷主要业务模式 5

图 2-2 中国 P2P 车贷行业发展历程 8

图 2-3 P2P 车贷业务成交额，2018 年 1 月-2019 年 1 月 9

图 2-4 中国 P2P 车贷行业交易规模，2014-2023 预测 10

图 2-5 P2P 车贷行业产业链 12

图 5-1 2018 年 P2P 车贷行业集中度（CR8） 22

图 6-1 2019 年 1 月 P2P 车贷行业业务成交额 TOP10 25

图 6-2 2018 年 P2P 车贷平台融资信息 26

图 6-3 微贷网企业基本信息 27

图 6-4 微贷网历年融资信息汇总 29

图 6-5 微贷网风控体系 29

图 6-6 投哪网企业基本信息 31

图 6-7 投哪网历年融资信息汇总 33

图 6-8 投哪网风险管理体系 34

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从汽车行业、信息科技行业和金融行业等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 头豹本次研究于 2019 年 02 月完成。

1.2 名词解释

- **融资租赁**：指出租人根据承租人的请求，与第三方供应商签订供货合同，出资购买承租人选定的设备。同时，出租人与承租人签订租赁合同并将设备出租给承租人，收取一定的租金费用。
- **爆雷**：指 P2P 平台因逾期兑付问题或经营不善而停业的现象。
- **多头借贷**：指单个用户向两家及两家以上的金融机构提出借贷需求的情形。
- **刚兑**：即刚性兑付，指在理财产品到期后，投资者必然能拿到前期的本金和利息的情形。
- **发标**：指借款人在发出贷款请求后，P2P 平台审核后在平台上创建相应借款标的的行为。
- **CR8**：CR 是 Concentration Ratio 的缩写，即行业集中度，指某行业内前 N 家龙头企业所占市场份额的总和。CR8 即指前 8 家 P2P 车贷企业所占市场份额的总和。
- **普惠金融**：指以可负担的成本为社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务，其中小微企业、农民、城镇低收入人群等弱势群体是其重点服务对象。



2 中国 P2P 车贷行业市场综述

2.1 中国 P2P 车贷定义及分类

P2P 即 Peer-to-Peer Lending，指个人对个人的网络借贷模式，借贷者和投资者通过线上交易平台完成借贷流程，P2P 平台为双方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。P2P 车贷属于网络借贷业务的一种，指借款人将车辆作为抵押物或质押物，通过向网贷平台申请，经过网贷平台审核并挂出项目标的，在网络上获取投资人资金的一种模式，一般金额较小，常用于解决短期资金问题。

P2P 车贷常见业务主要有车辆抵押贷款、车辆质押贷款、车商库存车贷款、汽车融资租赁、汽车消费贷款及汽车垫资几种模式（见**图 2-1**）。

图 2-1 P2P 车贷主要业务模式



来源：头豹研究院编辑整理

- **P2P 车辆抵押贷款**

P2P 车辆抵押贷款是指借款人将汽车作为抵押物抵押至 P2P 平台或其关联公司，经 P2P

平台审核后发布项目，由投资人投资后，借款人获得资金。P2P 车抵贷大多实行“押证不押车”模式，即借款人将汽车的相关证件抵押给贷款机构办理抵押登记，贷款机构在汽车上安装 GPS 后借款人仍可照常使用该汽车。

- **P2P 车辆质押贷款**

P2P 车辆质押贷款是指借款人将汽车作为质押物质押给 P2P 平台或其关联公司，经 P2P 平台审核后发布项目由投资人投资，借款人获得资金，借款到期后偿还本息。同 P2P 车辆抵押贷款不同的是，车质贷通常是“押车不押证”，债务方无法继续使用车辆，当债务方无法偿还债务时，债权方有权将质押物进行拍卖处置。

- **P2P 车商库存车贷款**

P2P 车商库存车贷款主要是指汽车经销商、融资租赁公司、二手车经销商等，在收车、运营、扩大规模时，将库存车辆抵押或质押给 P2P 平台，以获取资金保障企业运营周转的一种模式。车商贷可以将经销商的大量库存盘活以确保资金流动性，增强企业的市场竞争力。

- **P2P 汽车融资租赁**

P2P 平台上的汽车融资租赁项目通常采用以租代购的形式，即承租方与汽车融资租赁公司达成相关融资租赁协议，汽车融资租赁公司再将收益权转让给 P2P 平台。

- **P2P 汽车消费贷款**

汽车消费抵款即借款人为购买汽车申请贷款，主要融资目的为购车，与 P2P 个人信贷无显著差别。

- **P2P 汽车垫资**

汽车垫资业务是一种新型 P2P+ 汽车金融模式，指购车人在按揭购车时，由汽车金融服务公司现行垫付按揭款，随后向银行申请汽车按揭服务，并把按揭款债权转让给 P2P 平台打包成理财产品进行销售。P2P 汽车垫资业务运作周期通常较短，一般在 30 天以内。

P2P 车贷相较于其他 P2P 平台业务来说，因有车辆实物作为抵质押物，且车辆流动性好，可变现能力强，风险相对较小，属于较为优质的资产标的。相较其他抵质押标的，P2P 车贷具备金额小、审核快、风险可控的优点，且车贷项目利率通常高于其他产品，借款期限较短，资金灵活性强，较为符合 P2P 投资人的心理。因此，各 P2P 平台的车贷产品大多受到市场欢迎。但同时，车辆抵质押也存在相应风险，会出现二次抵押情况，需 P2P 平台对标的车辆情况准确评估及对借款人信用信息进行严格把控。

2.2 中国 P2P 车贷行业发展历程

中国 P2P 车贷行业从起步至今，大致上可分为四个发展阶段（见**图 2-2**）：

起步期（2011~2013 年）： 2011 年，P2P 平台如人人贷、微贷网等出现了个人汽车抵押类标的，但此时的交易量较小。2012 年至 2013 年，汽车抵质押类项目逐步增加，交易份额显著上涨。这一时期，中国 P2P 车贷业务开始起步发展，并形成了一定的规模。

初步发展期（2014 年~2015 年）：P2P 行业在这一时期整体呈现爆发式增长，P2P 车贷业务规模也随之大幅上涨。相较于其他 P2P 项目标的，尽管 P2P 车贷总体规模份额占比较小，但在 2014-2015 年间，P2P 车贷平台数量和交易额都实现了大幅增长，其中业务成交额由 2014 年的 195.0 亿元，增长至 2015 年的 660.0 亿元。

高速发展期（2016 年至 2017 年）： 这一阶段，P2P 车贷规模开始呈现出爆发式增长的趋势。2016 年，中国原银监会发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，首次提出 P2P 平台借款项目限额标准。在限额新规的推动下，许多 P2P 大额标的业务逐渐退出历史舞台，而车贷业务因为标的金额小、投资期限短、参考收益率较高等特点被视为优质资产，受到各 P2P 平台的青睐。2016 年开展 P2P 车贷业务的平台多达上千家，P2P 车贷行业进入发展鼎盛时期。截至 2017 年，P2P 车贷历史累计交易规模在 5,600 亿元左右。

退潮期（2018 年至今）：2017 年底，国家开始对 P2P 行业进行大力整顿，强化监管，出台了系列政策以整治行业乱象，P2P 行业规模大幅下降。由于车贷业务进入壁垒低，竞争激烈，在市场快速扩张的过程中存在混乱现象，随着监管趋严，P2P 车贷业务板块同样受到影响。2018 年初，涉及 P2P 车贷业务的近千家公司缩减三分之二，仅存 300 余家公司，且数量在不断减少。尽管 P2P 车贷业务交易量在监管趋严的形式下出现大幅下降，但监管制度的完善对于行业未来的健康发展是必不可少的一步，2018 年至今，本身具备品牌实力和资金实力的大平台会获得了更多的发展空间，而运营能力不足的平台则被逐步淘汰，在车贷业务模式不断创新的背景下，未来 P2P 车贷行业的发展将会更加规范健康。

图 2-2 中国 P2P 车贷行业发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

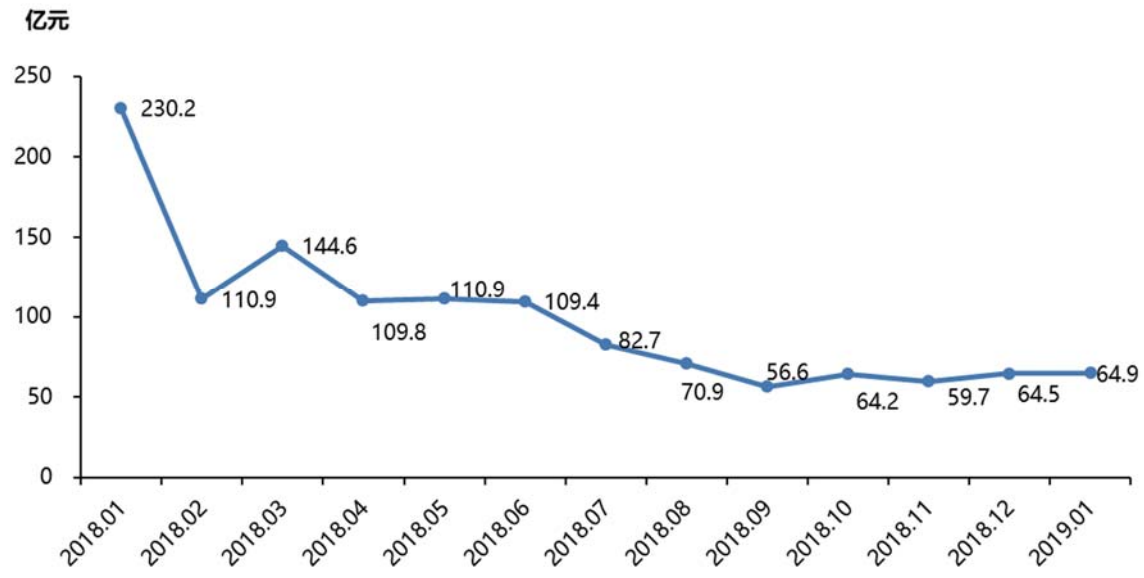
2.3 中国 P2P 车贷行业发展现状

2018 年 P2P 行业风险集中爆发，大量 P2P 平台或被迫良性退出或因运营问题而出现资金链断裂，实际控制人卷款潜逃等现象，其中部分平台还存在诈骗风险，P2P 行业“爆雷”

情况频发导致行业整体成交额下降。自 2017 年 12 月中国 P2P 网络借贷风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于做好 P2P 网络借贷风险专项整治整改验收工作的通知》后，各省市陆续启动了对 P2P 机构的备案登记工作，在 2018 年 6 月前后，P2P 行业爆发了第二次危机，金融监管部门持续推进 P2P 风险化解工作并召集四大资产管理公司进行协助。2018 年 8 月中国 P2P 网络借贷风险专项整治工作领导小组又下发了《关于开展 P2P 网络借贷机构合规检查工作的通知》及《P2P 合规检查问题清单》，以 2018 年 12 月底为期限，要求各 P2P 网络借贷机构完成合规检查，其中包括机构自查、行业协会自律检查和地方整治办的行政核查三大部分。

受到 P2P 行业影响，2018 年 6 月以后，P2P 车贷平台大幅减少，业务交易规模也呈下跌趋势。据头豹数据显示，2018 年 1 月 P2P 车贷业务成交额为 230.2 亿元，至 2018 年 12 月，成交额已下跌至 64.5 亿元。由于大批不合规平台的清盘退出，行业集中度进一步提升并朝着良性健康的轨道发展。此外，由于车辆抵质押贷款逐渐暴露出的风险问题（如车辆重复抵押、多头借贷等），汽车消费贷款、融资租赁等业务占比在近两年逐步提升，同时部分 P2P 平台也在探寻新的模式，逐渐向汽车供应链金融转型。

图 2-3 P2P 车贷业务成交额，2018 年 1 月-2019 年 1 月

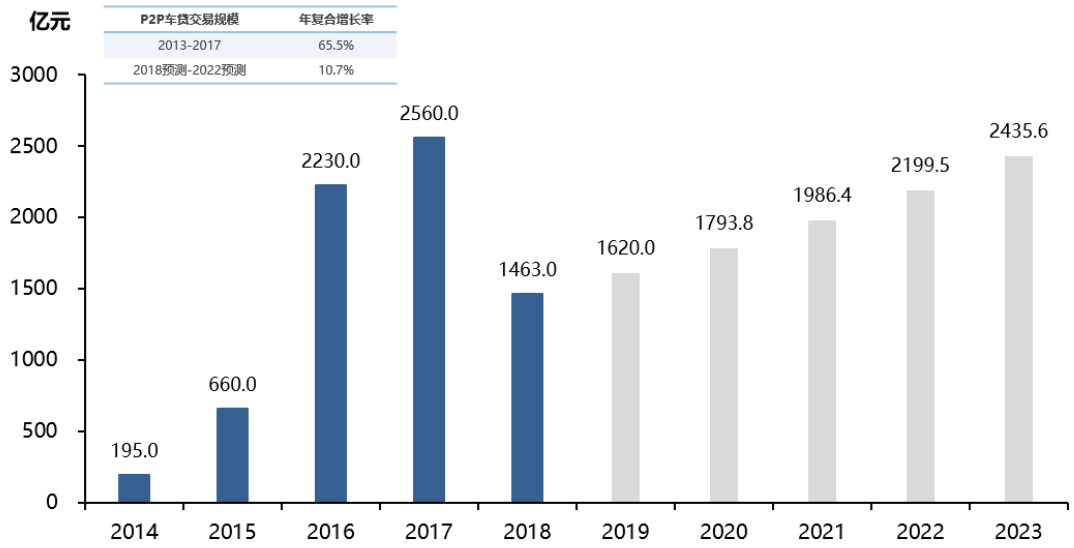


来源：头豹研究院编辑整理

2.4 中国 P2P 车贷行业市场规模

P2P 车贷因具备借款金额较低、投资期限短、且有实物抵押等特性，已成为 P2P 平台竞相争夺的优质资产。2016 年 P2P 行业限额令出台后，车贷业务交易量呈现出爆发式增长，据头豹数据显示，中国 P2P 车贷行业的交易规模由 2014 年的 195.0 亿元上升至 2016 年的 2,230.0 亿元，并保持热度一路上升至 2017 年的 2,560.0 亿元（见**图 2-4**），行业规模快速扩张，竞争激烈，行业风险也逐渐显露。2017 年末至 2018 年，P2P 行业相关监管整改政策陆续出台，车贷平台和交易规模出现显著回落，2018 年交易规模在 1,463.0 亿元左右。2014 年至 2018 年车贷业务交易规模年复合增长率约为 65.5%。据头豹预测，经过行业整顿和规范后，头部 P2P 车贷平台的风控能力及运营能力将进一步提升，行业将朝健康稳定的方向发展，P2P 车贷交易规模将会逐步回升，至 2023 年，市场规模可达 2,435.6 亿元，年复合增长率在 10.7%左右。

图 2-4 中国 P2P 车贷行业交易规模，2014-2023 预测



来源：头豹研究院编辑整理

2.5 中国 P2P 车贷行业产业链分析

P2P 车贷行业产业链上游是资金供给方，主要由个人投资者、机构投资者和企业投资者构成，为 P2P 平台提供资金支持；中游为各 P2P 平台，主要车贷业务类型为车辆抵质押贷款、车商贷款、融资租赁、汽车垫资等模式。除 P2P 平台外，中游还涉及到各类型机构，如银行、汽车消费金融公司、汽车融资租赁公司、汽车经销商等与 P2P 平台构成业务闭环，通过债券或收益权转让，为 P2P 平台提供相应标的；P2P 车贷行业下游为资金需求方，主要为个人和企业，即借款人，P2P 平台帮助借款人对接相应的资金共给方，并赚取一定的手续费用。

上游资金供给方中，主要参与者为个人和企业。相对于传统金融的高门槛，P2P 网络借贷门槛相对较低，服务人群更广。此外，P2P 平台会具备自身的风险评估系统评估车辆信息及借款人资质，以保证出借人资金的安全，借人可以了解标的具体内容，是较为简单快捷的投资渠道。投资期限灵活，收益相对较高等优势，使得 P2P 车贷模式在起步发展阶段，就受到大批投资人欢迎。

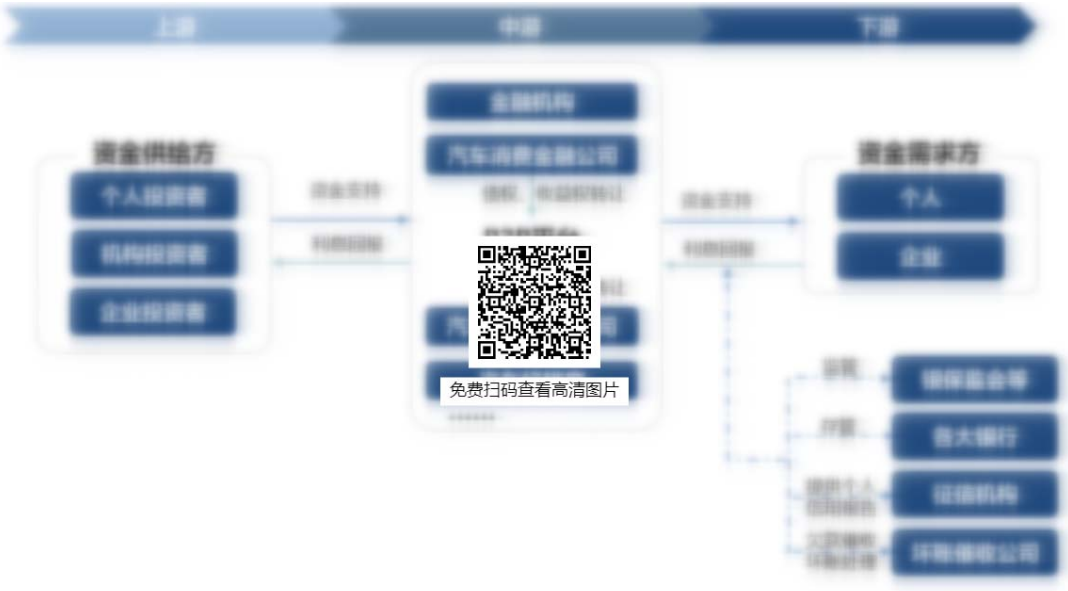
产业链中游参与者主要为 P2P 车贷平台及与之合作的各类型金融平台及机构。常见的有汽车消费金融公司，汽车融资租赁公司等。如汽车抵质押权归属小微金融机构或汽车消费金融公司后，机构将所持债券转让给 P2P 车贷平台，各方从中赚取利差及服务费。又如承租方与汽车融资租赁公司签订租赁协议，融资租赁公司再将收益权转让给 P2P 车贷平台以发布标的，车贷平台也可以开发自有以租代购模式，拓展业务渠道。

下游资金需求方，主要以个人和企业为主，解决个人或企业小额贷款需求。下游资金需求来源多样，如汽车消费金融就是 P2P 车贷发展的一个方向，借贷款直接由金融平台打入商家账户，借款人不直接接触资金，可在一定程度上保证资金的真实用途；又如供应链金融，是以金融平台为核心为上下游企业提供综合性金融服务的商业模式。P2P 车贷与供应链金

融的结合，有助于供应链上下游中小客户扩宽融资渠道，降低融资成本，也成为下游资金需求的来源之一。

在 P2P 车贷产业链中，除上中下游的主要参与者外，整个资金运作的过程受到银保监会的监管，同时行业受地方金融监管部门、互联网金融专项风险整治小组、P2P 网贷风险专项整治小组、国家互联网信息办公室等部门共同整治管理并监督平台以规范其行为，起到对金融风险的监管和防范作用。P2P 平台与各大银行合作进行资金存管以保证资金安全。在整个产业链中，征信机构向借贷双方提供信用报告，对于资金需求方出现逾期未还的情况，通常会交由坏账催收公司对欠款进行催收及对坏账进行处理。

图 2-5 P2P 车贷行业产业链



https://www.leadleo.com/pdfcore/show?id=5fa211ff2d5b87bc56f999ee

来源：头豹研究院编辑整理

3 中国 P2P 车贷行业驱动因素

3.1 政策监管趋严，促进行业健康发展

虽然 P2P 行业的“爆雷”现象为对投资人产生了一定的负面影响，但政府的及时介入

和系列监管政策的出台，也正推动着 P2P 投资大环境迈向健康发展的道路。相比 P2P 行业监管空白时期出现的种种乱象，现阶段监管政策的不断明晰可以将不良平台从市场中剔除出去，为优质平台带来良好的发展环境，促进行业健康发展。

从 2017 年底开始，P2P 行业的整改验收工作大幕拉开，中国原银监会接连出台相关政策如《小额贷款公司网络小额贷款业务风险整治实施方案》、《关于做好 P2P 网络借贷风险整治整改验收工作的通知》等，明确要求各地要在 4 月底前完成辖区内主要 P2P 机构的备案登记机构，在 6 月底前完成全部 P2P 机构的备案登记工作。2018 年 3 月，中国互金协会发布了《互联网金融逾期债务催收自律公约（试行）》，对互联网金融出现的逾期催收问题提出规范要求，维护社会秩序和互联网金融行业的健康发展。2018 年 4 月，因 P2P 备案出现迟滞现象，且缺乏统一标准，因此，P2P 网贷验收备案延期，其核心标准是“严控标准、把握节奏、步调一致”。2018 年 3 月，资管新规出台，指出依托互联网公开发行各类资管产品需取得中央金融管理部门颁发的资产管理业务牌照或资产管理产品代销牌照，未经许可依托互联网以发行销售各类资产管理产品的行为，属于非法金融活动。2018 年 4 月，中国互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于加大通过互联网开展资产管理业务整治力度及开展验收工作的通知》，政策发布后，相关资管产品或代销行为纷纷下线。2018 年 8 月，中国互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于报送 P2P 平台借款人逃废债信息的通知》，严厉打击了 P2P 平台借款人的恶意逃废债行为。同月，中国互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室发布了《关于开展 P2P 网络借贷机构合规检查工作的通知》，标志着 P2P 平台备案重启，这次检查工作包括机构自查、行业协会自律检查和地方行政核查三个部分。在一系列政策发布的同时，各地也相继发出了网络借贷信息中介机构业务退出指引，开始清退问题平台。11 月，人民政府在官网发文将 P2P 网贷正式纳入中国银保监会管辖范围，并由普惠金融部制定监管制度，P2P 行业的发展开始步入正

轨。

图 3-1 P2P 车贷行业相关政策法规

政策法规文件	颁布时间	颁布单位	相关内容
《P2P合规检查问题清单》	2018.08	互联网金融专项整治工作领导小组	其中包含108条合规检查问题。
《关于开展P2P网络借贷机构合规检查工作的通知》	2018.08	互联网金融专项整治工作领导小组	此次合规检查包括机构自查、行业协会自律检查和地方整治办的行政核查三大部分，本次检查须在2018年12月底前完成。
《关于报送P2P平台借款人逃废债信息的通知》	2018.08	互联网金融专项整治工作领导小组	要求各地根据前期掌握的信息，上报借贷风险事件恶意逃废债的借款人名单。
《关于加大通过互联网开展资产管理业务整治力度及开展验收工作的通知》	2018.04	互联网金融专项整治工作领导小组	互联网平台未经许可，依托互联网发行销售资产管理产品的行为，须立即停止。
《关于做好P2P网络借贷风险专项整治整改验收工作的通知》	2017.12	原银监会	对P2P机构整改验收阶段作出详细部署，要求各地在2018年4月底前完成对辖内主要P2P机构的备案工作，并对债权转让、风险备付金、资金存管等关键性问题作出进一步解释说明。
《小额贷款公司网络小额贷款业务风险专项整治实施方案》	2017.12	原银监会	对网络小额贷款作出明确定义，同时对网络小额贷款公司的审批提出更为严格具体的要求，明确网络小额贷款整改于2018年上旬完成，对资金来源及合作方提出细化要求，强调资金的自有性和放贷的自主性。
《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》	2017.12	央行、原银监会	通知要求有关部门统筹监管，开展对网络小额贷款清理整顿工作，加大力度进一步规范银行金融机构参与“现金贷”业务，持续推进完善P2P网络借贷信息中介机构业务管理，加大对各类违法违规机构处置力度。
《网络借贷信息中介机构业务活动信息披露指引》	2017.08	原银监会	明确了P2P平台应向公众披露的信息包括备案信息、组织信息、核查信息等。加强了对P2P平台信息披露的要求与监管。
《关于进一步做好互联网金融风险专项整治清理整顿工作的通知》	2017.6	央行等17部门	要求对互联网金融活动的状态分类,形成机构分类清单以及清理整顿状态分类阶段总结报告。对合规类P2P网络借贷机构进行备案登记纳入日常监管，对整改类P2P网络借贷机构出具整改意见，对取缔类P2P机构按处置程序处置。
《网络借贷资金存管业务指引》	2017.02	原银监会	建立客户资金第三方存管制度，防范网络借贷资金挪用风险。存管人应对网络借贷资金存管专用账户内的资金履行安全保管责任，不应外包或委托其他机构代理进行资金账户开立、交易信息处理、交易密码验证等操作。
《网络借贷信息中介备案登记管理指引》	2016.11	原银监会、工信部、工商局	为新注册及已设立并开展经营的网贷平台登记备案给予指引。
《互联网金融专项整治实施方案》	2016.10	国务院	集中力量对P2P网络借贷、股权众筹、互联网保险、第三方支付、通过互联网开展资产管理及跨界从事金融业务、互联网金融领域广告等重点领域进行整治。完善互联网金融领域各项规章制度制定工作，加强监管，促进互联网金融行业健康发展。

来源：头豹研究院编辑整理

3.2 P2P 车贷需求不减，发展空间大

P2P 车贷自出现就受到各平台和投资人的关注，作为 P2P 行业中的细分市场，车贷行业主要具备以下优势：

1）以车辆作为抵押物，产权明晰。P2P 车贷以车辆实物作为标的，借款人必须拥有车辆的所有权，并以此作为抵押物或质押物，才能符合最基本的审核条件。平台在出借资金前，会对汽车所有权及车辆本身进行评估审查，核对车辆状况、手续材料是否齐全、所有权是否明晰等问题，确保人车证保持一致。相比于信用贷款，车贷的风险相对较低，且有抵押物担保，对投资人而言是属于风险较低的投资项目，有利于业务推广和品牌宣传。

2）授信额度较低。通常，P2P 车贷平台会根据借款人的信用程度授予不同的借贷方式和放款额度，放款金额一般在车辆估值的 50.0%-70.0%之间，其授信金额远小于汽车本身市场价值，所以借款人还款意愿高，在一定程度上可保证出借资金的安全。

3）资产变现能力强，风险可控。车辆已成为现代人的交通必需品，正常情况下，借款人都会按时赎回车辆，即使出现了违约情况，车辆在市场上的变现也较为快捷。由于车辆不能够长期保值，车贷期限通常较短，贷款周期为一至三个月，资金回笼周期较短。在车辆抵押同时，平台会为车辆安装 GPS 定位系统，以了解车辆和借款人是否正常活动。此外，随着金融科技的创新，互联网大数据征信的快速发展，平台的风控能力进一步加强，使车贷风险保持在可控范围内。

相较于其他 P2P 业务类型，车贷具有天然优势，在行业逐步规范的大环境下，借款人和投资人对车贷的需求会驱动 P2P 车贷行业进一步发展。此外，根据中国公安部发布的统计数据显示，2018 年全国新注册等级机动车数量为 3,172 万辆，机动车保有量已达 3.3 亿辆，其中汽车 2.4 亿辆，小型载客汽车突破 2 亿辆，相比于 2017 年增长了 10.5%，保有量稳步增长，表明 P2P 车贷行业仍有较大的发展空间。

3.3 P2P 车贷已面临转型机遇，多渠道发展可助力提升市场规模

经历过行业洗牌，P2P 车贷行业开始逐渐转型以谋求多元化发展。随着金融科技的不断进步，各种金融创新模式开始发展成熟，其中汽车金融领域是汽车行业与金融科技的完美结合，衍生出了许多创新模式。这些由汽车交易体系而诞生的汽车金融产品和多样化的资金供给方案所带来的潜在市场规模，是 P2P 车贷行业持续发展的动力。

目前，已有部分 P2P 车贷平台开启转型之路，深入开展汽车金融模式，为汽车经销商、二手车经销商提供相关融资业务，开发了分期业务、汽车融资租赁、汽车众筹等系

列产品。这些平台与传统金融机构开展互利合作，在互相输血的同时也丰富了产品品类。此外，金融科技的发展，为 P2P 平台在数据、风控等方面的发展提供了思路。P2P 车贷平台可利用大数据对现有数据进行二次深度分析和挖掘，也可通过反欺诈及生物识别技术的运用，将数据充分利用，开展系列汽车金融服务如汽车分期、车险等业务，从根本上打破场景和资金的局限。P2P 车贷平台在转型发展的过程中，已出现了以租代购的模式，即借款人向 P2P 网贷平台提出借款申请，在支付一定保证金后由平台向合作的融资租赁公司推介购车，在租赁期间，车主向融资租赁公司按月支付租金。租赁期满后，车主按车辆残值购入车辆，同时车辆所有权由融资租赁公司转移至车主本人。以租代购的优势在于首付很低甚至零首付，车辆保险、用车费用等均可分期，购车简单快捷，缓解借款人购车压力。

由此可见，P2P 车贷行业虽面临着一定的转型压力，但随着汽车金融、供应链金融及各类高新技术的发展，迎来了新的行业转型机遇。平台发展与金融科技的结合已逐渐成为行业发展的必然趋势，车贷平台在转型期间开拓多渠道业务，有助于提升市场规模，驱动行业发展。


innovation 创新地图 map
推广
前哨 2020 科技特训营
掌握创新武器 抓住科技红利
Insights into Tech and the Future
直播时间
每周四20:00-21:00
全年50次直播课程
+私享群互动
随报随听
王煜全
海银资本创始合伙人
得到《全球创新260讲》主理人
扫码报名
微信咨询：InnovationmapSM
电话咨询：157-1284-6605

4 中国 P2P 车贷行业制约因素

4.1 行业乱象丛生，阻碍市场健康发展

P2P 车贷行业发展至今，已暴露出许多问题，主要集中在以下两方面：①由于部分企业为谋求快速发展，出现违规操作等行为，导致行业内风险问题频发；②由于风控技术不够完善成熟，借款人违约逾期事件发生，使部分平台陷入经营困难等局面。P2P 车贷行业出现的这些乱象已严重阻碍了市场的健康发展。

P2P 车贷行业已暴露出的不良现象，主要有以下四种：①非法集资：平台表面以 P2P 产品为切入口，实则以高息作为诱饵，虚假宣传吸引投资后，直接控制资金进行牟利，问题出现后负责人失踪，投资人利益受损；②套路贷：平台以借款为名，通过非法隐蔽手段，如变相收费、高额利息等名目诱导用户违约，以骗取高额保证金，担保物等。如一些 P2P 车贷平台在消费者签约过程中，以各种名目进行无理收费，甚至设置还款障碍，导致消费者违约；③暴力催收：在 P2P 车贷行业发展初期，许多公司为实现快速扩张，将风控标准放低，导致后期车贷业务违约现象频发。当借款人无法正常还款时，部分平台就采用暴力催收手段，对借款人进行恐吓、威胁、故意伤害等违法行为，与借款人产生暴力纠纷，严重扰乱了社会秩序；④车辆二押/多押：车辆二押是指借款人将已作为抵押物的车辆，再次进行抵押，以骗取更多贷款的行为，因二押甚至多押导致借款人无力偿还借款，导致后期暴力拖车，平台抢车等系列冲突事件频发。

在种种乱象中，车辆二押问题尤其突出，已成为制约行业发展的一大因素。在借款人端，部分借款人为获得更多的贷款，将车辆反复进行抵押，缺乏风险意识。在平台端，部分企业的销售团队在业绩考核压力下擅自降低风控标准，未能严格审核借款人信息，部分缺乏职业道德和底线的从业人员甚至会帮助借款人拆掉车辆上安装 GPS 系统以便做重复抵押。二押

现象的肆意发展已严重扰乱市场，由此引发出的催收、抢车问题更是影响行业形象，制约行业发展。

4.2 运营成本较高，盈利空间压缩

车贷相较于房贷、商业保理等业务来说，具备标的小和投资周期短等优点。但由于车辆属于动产抵押物，具有一定的流动性风险，也极易出现骗贷情况，因此车贷平台需要投入大量人力和资金成本，一方面需要在线下对车辆进行评估，另一方面需要开发并将 GPS 系统安装在车辆上。若借款人恶意拆除和屏蔽 GPS，寻找车辆也会消耗车贷平台的大量成本。此外，车贷平台还需要为质押车辆寻找合适的停车场进行停放和保管，因而增加了企业的运营成本。由此可见，在车贷的整个流程中，对车辆价格的评估、抵押流程、贷后管理、坏账处置等一系列环节，都需要企业投入大量的人力成本和时间成本，因此相比于信贷业务，车贷业务所耗费成本较高。车贷市场初期爆发式的增长，造成目前一二线城市市场已驱饱和，平台若要扩张业务，只能向三四线城市下沉，随之产生的店面租金成本、营销成本和渠道成本都在不断提升。

在监管趋严后，很多平台面临转型和整改问题，其中产生的风控系统开发成本、合规整改成本、新业务拓展成本等也在不断提升。2017 年车贷平台数量大规模增长时，车贷行业的平均利润已跌破 5%。此外，P2P 车贷行业融资成本比网贷行业平均融资成本高出 1%-2%，但借款客户所能承受的借款成本较低，再加上运营成本的攀升，车贷平台的盈利空间正在不断被压缩。较低的盈利水平使得一些营运能力不足的车贷平台面临清盘的情况。综上所述，行业整体利润率偏低，也是制约 P2P 车贷行业健康平稳发展的一个重要因素。

4.3 行业“爆雷”不断，消费者信心不足

2017 年底至 2018 年中旬，P2P 行业出现了两次“爆雷”潮，许多不合规甚至存在违法现象的平台纷纷倒闭清盘，在投资人之间引发了大面积恐慌。由于 P2P 行业初期发展过快，长时间处于监管空白的状态，其中隐藏的风险累积到一定程度后，出现了大规模的爆发。在政府监管政策介入后，大量平台由于长期的不合规运营，无法如期完成整改任务，刚兑、贷款规模超标现象屡见不鲜。据头豹数据显示，截止到 2018 年，出现停业及运营问题的平台数量累计已超过 5,400 家，涉及投资人数近 200 万人，涉及贷款余额在 1,700 亿元左右。目前，行业内出现停业及运营问题的平台主要表现为以下七种情况：①网站关闭：平台网站无法打开，网络上未出现该平台暂停业务的相关消息；②暂停发标：停止发标时间达 3 个月，但平台公告、新闻仍有更新；③延期兑付：即平台发布公告进行清盘，需延期偿还借款；④提现困难：平台出现无法提现或大面积逾期提现情况，且平台无公告表示未来会进行兑付；⑤停业：停止发标且新闻公告无更新或平台公告停止线上业务；⑥跑路：平台网站打不开，客服热线无法打通，公司人去楼空，彻底失联；⑦经侦介入：公安机关介入，平台资金冻结或停业，进行立案侦查。

问题平台引发的种种状况，造成 P2P 车贷借款人数和投资人数都有所下降，尤其是投资人群体已对 P2P 行业产生负面情绪，对行业发展信心不足，对平台的发展和变动较为敏感。如正常运营的平台只要出现了一点异常情况，就会引发投资人群体的大面积恐慌，许多投资人会在网络上发出质疑，散播负面消息，甚至去公司现场扰乱平台正常运营。这些恐慌情绪会直接影响到平台标的已临近到期的投资人和准备入场的投资人的投资热情，对平台正常业务和续投业务产生影响，也会导致平台人气出现断崖式下跌。因此，目前投资者对互联网金融的负面情绪与信心不足，极容易传递和蔓延，甚至引发系统性风险，严重制约 P2P 车贷行业发展。

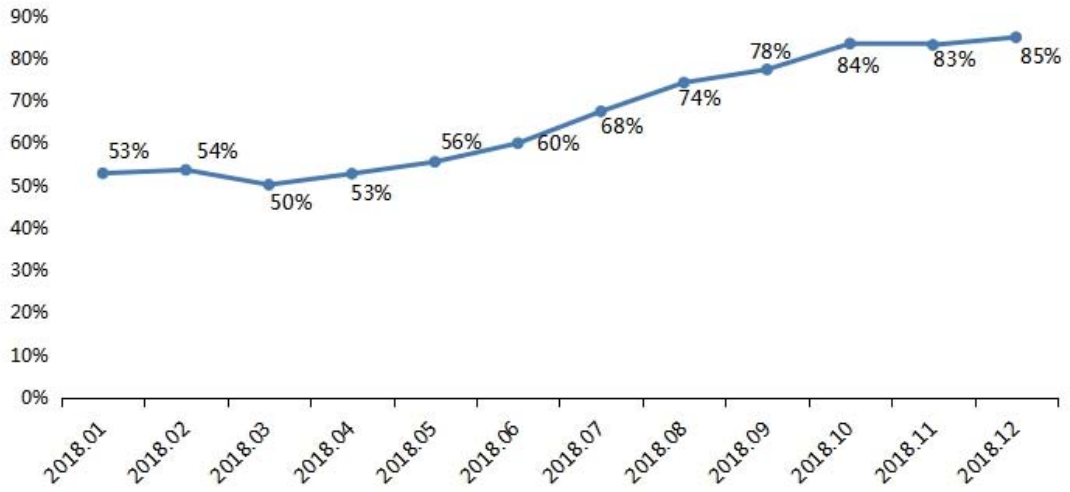
5 中国 P2P 车贷行业发展趋势分析

5.1 行业资源逐步整合，市场集中度不断提升

2018 年是 P2P 行业大幅调整和震荡的一年，行业发展从规模爆发期逐渐进入退潮期，监管趋严，平台量和交易量呈现双回落状态且这样的趋势还将延续一段时间。预计未来 P2P 车贷行业中的平台数量将会进一步减少，而头部平台凭借其自身的资金实力和广泛的获客渠道，将进一步提升风控能力和运营能力，主营业务逐步向低线城市下沉，同时积极布局其他类型汽车金融相关业务。

据头豹数据显示，2018 年 P2P 车贷行业集中度在不断攀升（**图 5-1**），CR8 的值由年初的 53.0%上升至年末的 85.0%。行业集中度的不断提高，一方面是由于涉及车贷业务的平台数量在 2018 年大幅减少，由 2017 年的上千家平台缩减至不到 300 家平台。而头部平台因为资金背景实力雄厚，且具备更为完善的风控体系，在逆境中竞争优势突显，虽然业务成交额有所下降，但仍保持着一定的发展速度；另一方面，车贷业务涉及的资金及运营成本相较于其他行业处于较高的水平，且有许多隐性壁垒，因此 2018 年新进入的平台数量也较少，因此 P2P 车贷行业的集中度持续上涨。未来，在行业不断规范和监管日趋严格的形势下，优势资源将进一步向头部平台聚拢，头部平台将加快发展步伐，与其他规模较小的平台拉开更多的差距，存量平台的淘汰速度加快，行业集中度将进一步提升，出现一家独大或多头鼎立的局面。

图 5-1 2018 年 P2P 车贷行业集中度（CR8）



来源：头豹研究院编辑整理

5.2 行业趋于规范化，小额分散业务向低线城市下沉

行业经过一轮大洗牌后，大部分违规违法、无法承担运营成本、无法承受监管考验的平台全部退出历史舞台。行业内现存平台将更加重视企业风控水平、合规程度及盈利能力。P2P 企业的长远发展离不开完善的风控体系和标准化管理，这也是行业良性发展的必经之路。随着 P2P 行业逐步走向成熟，业务细分领域和发展路径也愈发丰富，以小额分散为主导的 P2P 业务具有更广阔的发展空间。同时，P2P 车贷业务开始逐步向低线城市下沉，以争取更多生存空间。

2017 年中国互联网金融风险专项整治工作领导小组下发的系列文件要求互联网金融企业减少存量违规业务，不再新增不合规业务，同时要完成网贷平台备案工作。在这一系列监管要求下，合规运营和控制风险已成为网贷平台存活发展的关键。因此，P2P 车贷平台在行业洗牌过后，不断加强风控技术，将业务流程进行标准化、规范化和合规化，打造风控优良的优质平台会成为全行业的发展趋势。同时，限额政策体现出对小额业务的肯定，在大额标的进行业务调整期间，更多用户会流向小额业务平台，小额分散化投资标的也将是行业发展

的一大趋势。

当前中国一二线城市的 P2P 车贷市场已近饱和，但三四线城市车贷市场还未完全定型，因此，在竞争愈发激烈、生存愈发困难的环境下，三四线城市将成为平台扩张业务的首选。由于车辆抵质押需配备业务人员及租用停车场，整体业务成本会比较高，未来平台在发展的过程中，也会更加重视规模效益以求降低成本。

5.3 金融科技引领发展，合作深化产业布局

随着大数据、云计算及人工智能等高新技术的发展和应用在各行业不断加深，金融科技也开始逐步渗透到汽车金融行业。作为互联网金融的细分领域，汽车金融的发展仍处于初级阶段，车贷行业的金融科技渗透率较低。传统金融交易有着成本高、效率低和信息不对称等缺点，而利用金融科技手段，可实现优化产品、简化流程、提高风控能力、提升用户体验等目标，并实现在业务模式、获客方式、风控模式及贷后管理等方面的创新，协助企业开展全方位产业布局。因而与金融科技的融合，将会成为各平台的核心竞争力，成为 P2P 车贷平台发展的方向之一。

中国 P2P 车贷行业还处于调整期，由于传统业务暴露出的风险，许多平台已开始寻求转型合作，在消费金融、供应链金融等领域寻找新的发展契机，如开展以租代购、汽车供应链金融、二手车金融业务等，并着手布局汽车后市场，如开展保险、维修等业务，以寻求新的业务增长点。传统的车贷业务大多集中在车辆抵质押贷款，消费贷款方面，平台间产品同质化严重，竞争激烈。随着金融科技的发展，车贷平台开始寻求更多的合作渠道，采用差异化战略，深化企业产业链布局。目前已有车贷平台开始基于前期业务积累将客户资源转向汽车供应链金融，未来，具备资金实力的平台可建立多元化金融服务体系，

小平台则可以依靠轻资产模式打造细化产业链条，在汽车后市场打造商业闭环，提高用户粘性，降低人力成本。

6 中国 P2P 车贷行业市场竞争格局

6.1 中国 P2P 车贷行业竞争现状分析

经过 2018 年 P2P“爆雷”潮及行业整治后，市场上的 P2P 车贷平台数量大幅缩减，截至 2018 年底，市场上仍在开展车贷业务的平台在 200 家左右。2018 车贷业务总成交额约为 1,463 亿元，占网贷行业总成交额的 8.2%。据头豹数据显示，在 2019 年 1 月 P2P 平台车贷业务成交额最新排名情况中，微贷网、投哪网和拓道金服位列行业前三，微贷网领头地位明显，业务成交额远超其他平台。由于车贷对初始资金及技术的投入要求不高，在限额令出台后，众多平台纷纷进入想要抢占车贷市场，但由于存在获客及风控方面的隐形门槛，许多小平台想要通过价格战或降低风控的方式争夺市场。随着监管趋严以及大平台的品牌效应和规模效应挤压利润空间，大部分小平台难以维持运营。因此 P2P 车贷行业的优势资源仍主要集中在头部平台，随着市场合规性的不断提升，平台之间还会拉开更多的差距。

现存正常运营的 P2P 车贷平台，大部分集中在广东、北京、上海、浙江四地，数量近百家，地域集中度较高。从 2019 年 1 月各平台综合收益率来看，恒信易贷、新升贷及人人聚财三家平台收益超过 10.0%，排名前十的平台平均收益达到 9.8%。

图 6-1 2019 年 1 月 P2P 车贷行业业务成交额 TOP10

排名	平台名称	车贷业务成交额（亿元）	车贷业务成交额占平台成交额比重（%）	车贷业务综合收益率（%）
1	微贷网	41.8	79.0	7.8
2	投哪网	4.65	89.4	8.9
3	拓道金服	3.61	100.0	9.6
4	人人聚财	3.20	99.8	10.9
5	新升贷	2.83	100.0	11.9
6	聚车金融	1.91	100.0	9.5
7	恒信易贷	1.87	100.0	12.5
8	连资贷	1.85	62.9	8.0
9	白菜金融	1.78	100.0	9.7
10	PPmoney	1.71	7.4	9.5

来源：头豹研究院编辑整理

虽然 P2P 车贷行业规模在 2018 年中旬因市场监管及问题平台的涌现出现大幅下降，但行业内头部平台及一些运营情况良好的平台融资动作不断。头豹收集整理了 2018 年开展车贷业务 P2P 平台的融资信息，数据显示微贷网作为头部企业，发展速度远超其他企业平台，在 2018 年 4 月进行了 IPO 前融资，融资金额为 4.0 亿美元，并于 2018 年 11 月在美国纽交所正式挂牌上市，摩根士丹利、花旗及尚乘集团为承销商，发行价为 10 美元/股，共发行 450 万股。大麦理财于 2014 年 10 月上线，具有上市公司背景，在 2018 年 10 月完成 D 轮融资，融资金额未透露，投资机构为黄山磐界投资中心。2018 年 7 月，PPmoney 网贷获得 6.0 亿元投资，短融网获得 3.0 亿元投资，恒信易贷获得 2.0 亿元投资，投哪网于 2018 年 1 月获得 3.0 亿元投资，投资机构为招商致远资本。

纵观整个行业，未来头部企业将凭借现有资源和规模继续完善合规性并积极开拓新的业务渠道，与其他规模较小的平台持续拉开差距。无法满足监管要求和运营成本的小平台

将会陆续退出，行业清盘现象将持续一段时间。由于车贷行业的渠道成本和运营成本增高，P2P 车贷热度会稍有减退，新进入企业大幅减少，行业集中度将进一步提升。

图 6-2 2018 年 P2P 车贷平台融资信息

时间	平台名称	轮次	融资金额（元）	投资机构
2018.11.06	小牛在线	A轮	4亿	中创协母基金
2018.10.29	大麦理财	D轮	-	黄山磐界投资中心
2018.07.23	中业兴融	A轮	5000万	浙商产融
2018.07.14	PPmoney网贷	C轮	6亿	国能金汇,国泰道合,明泰资本
2018.07.13	短融网	C轮	3亿	Lanua Asia fund
2018.07.12	恒信易贷	B轮	2亿	优选资本
2018.04.06	微贷网	Pre-IPO	4亿（美元）	-
2018.01.03	投哪网	C+轮	3亿	招商致远资本

来源：头豹研究院编辑整理

6.2 中国 P2P 车贷行业的主要参与者——微贷网

6.2.1 企业概况

微贷网于 2011 年 7 月正式运营，其总部位于杭州，融合“互联网+金融+汽车”等元素，致力于打造规范、安全、透明、诚信的互联网金融信息服务平台。微贷网深耕车贷领域，着力提升运营、技术和风控实力，常年处于行业领先地位，并受到资本关注，于 2018 年在美国成功上市。经过多年业务积淀，微贷网目前已形成以车抵质押贷款业务为核心，多元化产品为辅助的业务体系，并依靠自身数据库，开发出车贷“智能决策森林风控体系”。

微贷网主要有 X 智投、优选智投和散标三种产品，利率根据投资期限长短在 4.8%-10.5%间浮动。X 智投是根据投资人的授权在锁定期内循环匹配平台散标并自动签订借款协议，锁定期届满时，系统根据投资人的授权自动进行债权转让并退出，产品有 3、6、12 个月三种期限选择；优选智投也是自动投标工具，系统会根据用户选择的期限将资金自动投到期限匹

配的散标中，投资期限选择多为 1 至 36 个月，还款方式分为等额本息和按月还息到期还本两种；平台散标包含车抵质押标的、多米贷、车主信用贷、微易融、微出行等，类型期限都较为自由，可供投资人自由选择。2018 年，微贷网在中国 300 多个城市设立了近 500 个服务中心，全年车贷业务总成交额在 560.0 亿元左右，平均收益率为 7.0%。

图 6-3 微贷网企业基本信息

指标	详情
上线时间	2011年7月8日
平台背景	上市公司参股
业务范围	车抵质押贷、个人信贷、房抵贷等
主要产品	X智投：5.8%-10.5% 优选智投：4.8%-8.8% 散标：8.5%左右
管理费	每一笔利息回款的时候，平台向投资人收取利息的6%作为平台的利息管理费
提现费	每月前3笔提现免费，超过3笔手续费2元一笔，未投资资金转可提收取0.5%的手续费。单笔50元起提。
转让费	根据债权持有天数不同，手续费施行阶梯式扣费，手续费由转让人承担。
存管银行	厦门银行

来源：头豹研究院编辑整理

6.2.2 商业模式

微贷网的商业模式主要是通过线上平台和线下渠道获取客源，除不断优化传统车贷业务模式外，已在逐步探索信用贷、微易融、二手工程机械等新型业务领域。

在资产端，微贷网主要的获客渠道有：1）在线渠道如 APP 等；2）线下渠道合作伙伴推荐，如融资租赁公司、汽车经销商等汽车金融领域服务提供商；3）广告投放；4）口碑效应。此前微贷网以邀请加盟作为业务扩张的主要途径，但由于行业规范度不够，平台难以对加盟商进行标准化和统一化的管理。因此近年来，微贷网逐步将线下业务转为线上，并停止加盟扩张方式。近两年微贷网也在获客方式上进行了优化，采用直销、电销和渠道获客三种

形式，针对不同渠道的客源匹配不一样的产品，针对目标客群进行精细化定位营销。

在资金端，微贷网主要采用线上海量获客的商业模式，以符合投资人年轻化，线上客户群体规模逐年增大的发展趋势。微贷网目前的营销资源正逐渐往线上发展，侧重线上的同时以线下渠道为辅。

在产品方面，微贷网仍以车抵贷作为主营业务，同时拓展二手工程机械、个人信用贷款、渠道业务及供应链金融等辅助产品，基于已有的业务优势对业务渠道进行拓展和延伸。微贷网已推出了车主信用贷、汽车消费金融、微易融、多米贷、网链通、秒速贷等多种产品，做到全面扩展业务，以谋求新的发展道路。

6.2.3 竞争优势

- **资金优势**

  微贷网作为行业龙头平台企业，一直受到资本市场的关注。2014 年就获得两轮投资，已披露信息显示，2014 年微贷网获得盛大集团及浙商创投 1.1 亿元投资；2015 年 9 月，获得汉鼎股份 1.5 亿元的 B 轮投资；2016 年 5 月获得嘉御基金、中信建投等机构高达 10.0 亿元的 C 轮投资；在 D 轮融资过后于 2018 年获得 4.0 亿美元 IPO 前融资，并在 2018 年 11 月成功上市。资本的不断注入使得微贷网成为 P2P 车贷领域的领军企业，资金优势使微贷网有机会拓展更多与汽车金融相关的业务渠道，并构建完善的风控体系，得以在激烈的市场竞争中脱颖而出。

图 6-4 微贷网历年融资信息汇总

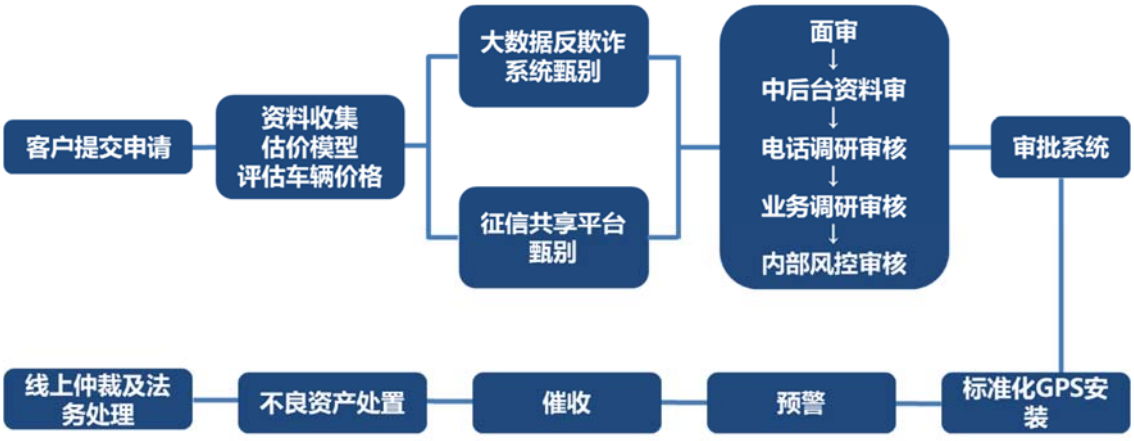
时间	平台名称	轮次	融资金额（元）	投资机构
2018.04.06	微贷网	Pre-IPO	4亿（美元）	-
2017.12.14	微贷网	D轮	-	国盛金控
2016.05.20	微贷网	C轮	10亿	嘉御基金，中信建投资本
2015.09.09	微贷网	B轮	1.5亿	汉鼎股份
2014.11.06	微贷网	A+轮	1000万	浙商创投
2014.06.19	微贷网	A轮	1亿	盛大集团，汉鼎股份

来源：头豹研究院编辑整理

- **风控技术优势**

微贷网自成立以来着力打造大数据风控体系，其风控团队已拥有百人规模，技术团队达到近 400 人规模，线上线下专业评估师近千位。在行业震荡的过程中，微贷网凭借打造系列“智能决策森林”，包含大数据模型、智能化风控技术如风险预警系统、信用评价系统、精准估价系统、舆情政策监控系统、反欺诈系统等，使平台逾期率不增反降，在行业中形成强有力的竞争优势。

图 6-5 微贷网风控体系



来源：头豹研究院编辑整理

微贷网主要采取人车并重审核的风控模式，并不断朝线上化、科技化、智能化的道路发展。在人的审核方面，微贷网介入了芝麻信用、前海征信等十多家第三方大数据平台，通过

多维度对用户信息进行综合判断，同时进行反欺诈识别。在车的审核方面，微贷网除发展自身评估体系外还接入了第三方数据库，对车辆过户、驾驶、维修保养、违章和保险等信息对车辆现状进行综合评定。目前，微贷网在申请、提交材料、审核及放款等关键业务流程方面基本实现线上化操作，利用“智能决策森林”对借款人还款能力进行评估，使工作人员能够及时有效掌握信息。此外，微贷网将风控体系覆盖到整个业务环节中，从人员招聘环节就开始进行严格的培训，保证各环节信息对称，同时采用销售和审核分离的制度。微贷网完善的风险体系使其在行业监管趋严的情况下，仍能够保持平稳运营，具备其他小平台所不具备的竞争优势。

6.2.4 发展战略

- **全面推进平台标准化 2.0 进程**

在强监管的影响下，微贷网部分业务受到了影响，需要在业务产品、销售逻辑、组织架构及合规性等方面作出调整。因此微贷网提出了标准化 2.0 的发展战略，从产品、标的、客户三个方面进行标准化发展。首先是产品标准化，微贷网仍坚持发展车贷业务，将车贷业务做深做精的同时加快推进其他产品线的标准化进程；其次对于产品标的，因行业整体利率下降，客户流失率高，微贷网将提升长标产品比重；最后针对客户层面，微贷网将以提升客户质量为目标，对小额客户采取轻资产对接模式。

- **打造线上化、科技化、智能化平台**

微贷网的发展目标是成为“汽车金融巨头”，线上化、科技化和智能化是公司的重要发展战略。微贷网将持续在金融科技领域进行探索，并尝试与人工智能领域相结合，未来将会在金融科技领域利用人脸识别、区块链等人工智能技术做产品和服务的创新并在汽车后市场和供应链金融领域会做更多探索。以科技实力帮助小微企业解决融资问题，成为数字普惠金

融的切实推动者。

6.3 中国 P2P 车贷行业的主要参与者——投哪网

6.3.1 企业概况

投哪网于 2013 年 11 月正式上线，由深圳投哪金融服务有限公司运营，专注于互联网汽车金融领域，业务规模在行业内处于领先地位，也是同时拥有国资、券商、上市公司三重背景的互联网金融平台。投哪网主营业务范围为车辆抵押借款及汽车消费借款，2018 年车贷业务成交额 67.0 亿元综合收益率在 9.0%左右。平台主要可投标的分为三种：新手 PLUS 专享标的，利率在 7.0%-7.8%左右，采用智能化自动投标的模式为投资者匹配债权，进行小额分散投资，新手标的不支持转让，因此具有一定风险；安心 PLUS 系列产品，针对的是长期或超长期的标的，利率在 7.2%-11.0%左右，安心系列产品转让施行有期限阶梯收费，持有 30 天后即可免费转让；安心工具中包含了年安心、季安心、月安心和高端安心计划几种系列产品，利率在 7.0%-11.0%之间。

图 6-6 投哪网企业基本信息

指标	详情
上线时间	2013年11月
平台背景	券商、上市公司、国资三重股东背景
业务范围	车辆抵押借款、汽车消费借款
主要产品	新手PLUS：7.0%-7.8% 安心PLUS：7.2%-11% 安心工具：7.0%-11%
管理费	利息的10%作为利息管理费
提现费	涉及个人所得税的，由出借人自行申报每月在免费额度和次数内，免费提现。超出免费提现额度以及充值15天内（含15天），有提现手续费
转让费	安心X产品转让根据持有期限阶梯收费，安心计划产品持有30天可转让，转让费为0。
存管银行	广发银行

来源：头豹研究院编辑整理

6.3.2 商业模式

投哪网主要采取主流的 O2O 模式，即线上线下相结合。通过从线下寻找借款人，投哪网可以确保借款人的真实性，并通过风控人员现场考核，可进一步降低违约风险。根据平台运营数据，投哪网体量较大且投资活跃度很高，借款端小额分散，逾期坏账率较低，这是由于投哪网严格的线上线下审核已将风控落实到业务流程中的每一个环节：在贷前环节，投哪网主要以电话等形式对客户进行开发，开发成功后由业务员对借款人进行初审，筛掉不符合条件的客户。分公司只有初审权利，所有业务都要汇集到总部进行集中审批；在贷中环节，投哪网对风险有着严格的把控，风控人员会根据借款人填写基本信息进行电话审核，并就借款人周围关系核实信息，同时会现场对借款人的借款目的、还款能力、信用记录等指标进行实地考察。考察过后由审贷会商讨决定是否发放贷款；在贷后环节，借款人需到公司进行现场签约，如发生不可抗因素导致逾期和违约，平台将进行贷后催收。

在投资人端，平台以集合标的为主，投资者在投资前无法预估风险，只能在标的匹配完成后查看债券信息。但投哪网坚持“小额、分散、直营、抵押”的经营策略，小额体现在单均借款额较低，借款人还款压力较小；分散体现在借款人地域分散，所处行业分散，不会因个别地区或行业出现风险而导致集中性风险爆发;抵押体现在每一笔借款都严格通过借款人的车辆进行抵押，以控制风险。投哪网自主研发出一套 GPS 定位管理系统，对车辆位置、形式轨迹进行实时监控，用以判断借款人的工作、生活是否出现异常；直营则体现在投哪网不采用加盟形式，对于各分平台可进行统一化、标准化管理。基于这几点要求，投哪网平台上的项目标的风险会远低于大额长周期项目。

6.3.3 竞争优势

- **资金优势**

投哪网虽在车贷业务整体成交额上不及微贷网，但仍位于行业前列，作为头部企业，投哪网同样受到资本市场的欢迎，2014 年，投哪网获得了由广发信德的 1.0 亿元 A 轮投资，并在第二年获得辽宁大金重工股份有限公司 1.5 亿元的 B 轮投资。2017 年 11 月投哪网获得巨人网络 8.2 亿元 C 轮投资，并于 2018 年 1 月获得了招商致远资本 3.0 亿元的 C+轮投资。自 2016 年后，投哪网规模效益开始凸显，风控管理效率也显著加强，资本的注入有助于投哪网实现“信息化、数据化、标准化、智能化”的发展战略，进一步提升行业地位。

图 6-7 投哪网历年融资信息汇总

时间	平台名称	轮次	融资金额（元）	投资机构
2018.01.05	投哪网	C+轮	3亿	招商致远资本(招商资本)
2017.11.24	投哪网	C轮	8.2亿	巨人网络
2015.04.25	投哪网	B轮	1.5亿	辽宁大金重工股份有限公司
2014.06.13	投哪网	A轮	1亿	广发信德-广发证券

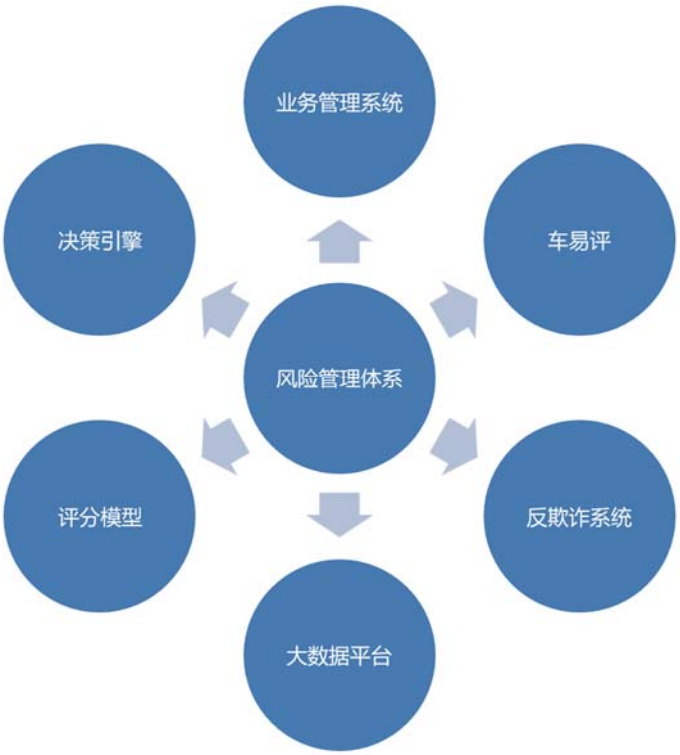
来源：头豹研究院编辑整理

- **风控技术优势**

对于网贷平台而言，风险管控是企业的生命线，投哪网在不断打磨线下审核方式的同时，着力提升线上风控实力。依托互联网和大数据技术的发展，投哪网自主研发了“魔方大数据智能风控系统”。在风险评估方面，投哪网拥有风险预警系统，通过收集 GPS 状态及行车轨迹，可对借款人还款情况进行综合分析，及时进行风险预警；在风险控制方面，平台统一展开逾期借款项目的管理工作，并严格遵守合法、科学、及时的原则，对逾期项目进行电话催收或采取司法诉讼、仲裁等手段维护投资人权益。投哪网等风险管理中心由八大部门组成，分别是资产政策管理部、政策部署及系统支持管理部、评审管理部、数据分析部、建模部、借款人管理部、稽核部及反欺诈部门，八大部门各司其职，对借款人的信用状况、资产状况、还款能力、稳定性做全面的审核，通过模型对借款人未来的逾期情况进行综合评分评级，排除欺诈借款人，高风险借款人，为获取优质资产提供了有力保障，同时也是市场竞争的有力

优势。

图 6-8 投哪网风险管理体系



来源：头豹研究院编辑整理

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

头豹 LeadLeo

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



图说　表说　专家说　数说

详情请咨询

客服电话
400-072-5588

上海
王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京
杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳
郭先生： 15121067239
李先生： 18916233114