

现金贷行业洗牌：“老赖”集结不还钱首逾逼近 50%

在老赖的煽动下，一些无力还款的用户也动了当“老赖”的念头，“可以不用还钱了，国家说了，不能暴力催收”。一场逾期风暴正强势袭来，平台不良及逾期率突增，“首逾(首次逾期率)已经快突破 50%”，“存量逾期 50%到 70%的都有。”

在监管收紧、牌照限制、逾期率攀升等多重压力下，部分现金贷平台加快缩量调整、转型步伐，“目前一天放贷的金额在几百万元，大约为之前的十分之一。”“大概一个月之前我们推出了消费分期。”

之前现金贷的钱“太好赚”，现在的钱“太难收”，有第三方服务商称损失或将达千倍。

资金方也谨慎给出反应，有平台反映向银行求助资金无望，之前合作的“老伙伴”P2P 平台，态度骤变也变得谨慎起来，有资金方已全部叫停合作。

12月1日，互联网金融风险专项整治、P2P 网贷风险专项整治工作领导小组办公室正式下发《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，明确统筹协调，加强对网络小额贷款清理整顿工作。

重磅文件落地，现金贷监管一脚急刹车，整个行业都乱了阵脚。

无力还款用户动了当“老赖”的念头

“反正这样了，不借钱还了，就把上征信的还了得了。”

“现在网络小贷一刀切，不用还了？”“这几天将有几百万人陆续面临逾期，怕啥？”“他们也就爆通讯录，别的也没什么花样了，这段风声很紧”……

《通知》落地与负面清单出炉后，在一些现金贷的交流群里，如何应对催收，监管后是不是可以赖账，成为大家热议的话题。不少老赖跳出来煽动大家不要还款，有人声称“不要理，一两天就没事了。”也有人在社交媒体上说“现在没钱的，只要熬过一个月就没这么严重了，最多想起了隔一段时间给你打电话。”

在老赖的煽动下，一些无力偿还贷款的用户也动了当“老赖”的念头。

社交媒体上，关于现金贷规范的政策出来后，林珊(化名)在评论区留言，“网贷撸太多，现在已经还不起，不知道怎么办了。”

林珊说，自己沉迷一款网上的游戏，“把钱全都扔了进去”。微信、急用钱、手机贷、贷小强、人人花、魔法现金，林珊靠拆东墙补西墙的方式游走在各大现金贷平台中，贷款多则 3000 元，少则 1000 余元，加起来还来还去的大概有 4 万多。

“微信借了 1500，利息不高，但是已经逾期一天了。急用钱还了 2000，手机贷还了 1900，但是这两例现在都借不出来。”林珊想继续尝试以前的方法以贷养贷，但手机贷审核没通过，急用钱通过后三天也没放出来，“我估计是够呛了。”

林珊说，自己不想还了，但不知道会不会有事，最近收到三个电话，可能是催收的，“反正这样了，不借钱还了，就把上征信的还了得了。”为了不让催收电话“轰炸”自己，她用了个平时不

常用的电话号码。

周杨(化名)在 10 家左右的现金贷平台借了款，有 6 家出现逾期，还有在几家公司的贷款没有到期，但最近接到的催收电话少了些。“不管它，稳住、没事的”，周杨一边说自己的想法，一边还去安慰陌生的借款人。

与周杨不同，虽然在群里鼓动大家不要害怕逾期催收，王小宇(化名)还是准备先把到期的几千块贷款还上，因为这两个贷款都是第一次出现逾期。“当初因为三四个月没上班，再加上我女友在一起就开销大。分期的暂时不怕，这几天到期的几千块钱要还上，别让征信、家里受到影响，催收来恐吓通讯录的熟人什么的不好。”

出于家中负担的考虑，王小宇不敢告诉父母，12月4日下午，他跑出门，开始找朋友筹钱。

存量逾期高达 70% 平台担心引发踩踏事件

“每家的不良都提高了 10 到 15 个百分点，存量逾期别说是 50%，70%的都有。”

老赖们的态度对于现金贷平台和资金方而言，打击尤甚监管的收紧。

据记者此前了解，一些现金贷平台对外公布的坏账率在 5%左右。业内人士称，坏账在 5%—6%属运营不错的平台，政策趋紧可能会增加，大量共债群体逾期、违约。

“我现在最关心的就是贷款能否收回来，或者收回来的比例是多少。现在首逾已快突破 50%了，之前首逾在 20%到 25%，增加了不少。”一家现金贷平台的创始人林宇称，这个情况不一定每个平台都会遇到，可能有些风控做得比较好。

林宇说，害怕坏账引起行业的“踩踏事件”，虽然也算是考验风控的一次行业洗牌的过程。“可能进入晚的企业，之前的利润都要收回去。我们也可能有一部分也会回去，但能保证一定的利润。”

“从大家(行业)对整个贷后表现的相互交流看，每家的不良(即坏账)(平均)都提高了 10 到 15 个百分点，存量逾期别说是 50%，70%的都有，而且将近四成都是首逾触发(即第一期就不还钱)。这种情况很可怕，由老赖引起的行业踩踏事件，不是有可能，而是正在发生。”这两天私下里的行业互动、大家相互报的数字，都让作为几家现金贷的资金方、某 P2P 平台主管市场与业务合作的副总裁刘洋深感寒意。

记者看到某反欺诈公司的华北区负责人在朋友圈晒出某家资产管理集团承接现金贷不良资产托管的业务消息，有几位现金贷的老板“走过路过”时，还点了赞。

当被问及是否收到这类接盘侠的行业电话时，刘洋不太愿意正面回答。但他告诉记者，对于不良，其合作方、还想做下去的现金贷业者目前采取了如下几种举措：

第一种：“大不了我们就做公益了”，趣店事件中罗敏的这句话，现在确实代表了一部分从业者的心态，“但前



提是你的底气够足、前期的利润够多”。

第二种，“有的机构加强了产品端的调整，新客就不放贷了，只放有信用记录的老客”。据记者了解，这种情况确实存在，有些现金贷同时连贷超市的导购也停掉，只维系与老客户长期形成的借贷关系。

第三种，加强贷后的投入，从催收力度上去提高回款率。据悉，面对强大的老赖军团，为了高效催收，平台给催收员涨薪 5 倍，月薪达到 7 万多，催收员则日日加班加点，使出浑身解数仍收效甚微。

“如果都不还钱了，你们怎么办？”“没办法，目前就只能拿利润补窟窿，万幸放的总量并不大。我们的所有交易都要交税，包括坏账也要交，因为不是金融机构，没有金融机构(免税)的特权”。刘洋回答完记者之后，叹了一口气，赶往他的下一个会场。

另有一家平台的创始人也担心群体性坏账或者共债集中爆发，“同行谁也没好果子吃”。“这个群体本来是共债情况比较多的群体，其实在我这边借的，可能也在别的平台借，我的老用户也有可能是别家的新用户。”林宇说。

缩减贷款量至 1/10 有平台转型消费分期

林宇大概算了下，目前一天放贷的金额在几百万元，大约为之前的十分之一，“之前一天可能放六七千万”。而在关于现金贷的规范政策出来之前，林宇旗下平台的费率已经改到年化 36%了，也不是“砍头息”的模式。

据记者了解，对于行业头部的公司来说，每日的放贷金额超过亿元并不罕见。上市公司二三四五公布的财务数据显示，2016 年，旗下小额现金贷平台“2345 贷款王”发放贷款达 411.75 万笔，贷款总金额为 62.74 亿元，同比增长了 2160%，其中 12 月单月发放金额便达 14.02 亿元。

“闪电借款”是掌众金服在 2014 年推出的小额借款在线撮合平台，近期宣布下调综合费率至年化 36%以下。按照上市公司中国信贷科技 2017 年中报，在上半年，掌众金服的注册用户增长了

769 万人，累计撮合交易额 213 亿元，并围绕闪电借款延伸出大额现金分期、流量分发平台等业务。

官网显示，截至 10 月底，掌众金服累计撮合交易额超 600 亿元。也就是说，6 个月后的四个月时间里，掌众金服平均每月撮合放贷金额接近 100 亿元。

在前期下架超过 36%利率的产品后，某现金贷平台经历了缩小现金贷业务比例、转型做信息流平台等尝试，政策出台后，又着手做更多的准备。

“准确来说，现金贷业务我们停掉了。基本上政策出来之后，就马上停掉了，大概一个月之前我们推出了消费分期”，这家平台的一位负责人称，他们主要定位做平台业务，为持牌的金融机构做导流，因为创始人多有大型互联网公司的经验，也符合金融科技公司的属性。

另外一家下调过现金贷业务综合费息的公司表示，规范现金贷的文件发布后，已经组织各个业务部门逐条梳理改善相关业务，对不符合新规的部分进行调整完善，加强息费改革、催收规范以及客户筛选和信息保护。

据该公司人士介绍，之前也已经在消费分期方面拓展业务，和一些大的电商公司、金融机构开展了合作，现金贷存量在贷款余额中比例并不大。

服务商做好最坏打算 或将损失千万

“我们的客户中有三成是无牌照的，如果老赖不还钱，引发共债或行业性的‘踩踏’事件，这几天我们算了下可能‘打水漂’的损失没上亿，但也是千万级别的。”张园(化名)作为某家大数据获客及精准营销服务商的战略合规部总监，向记者坦言《通知》出来这两天，他们的数据查询业务，明显在下降。

存量逾期、行业坏账的上升，现金贷第三方是否会出现“关门潮”？面对这个问题时，张园给出肯定答案。“我们有些同行现金贷客户占到 90%，他们的日子可想而知。”除了几千万元的营收损失外，她和公司几位高管已经做好了最坏的打算。

细化看，目前张园所在公司大致分成三块数据服务业务，即与信贷、商业决策以及智能投资有关的数据查询服务。其中与信贷相关的业务占比超过 40%，近一年来，现金贷客户的服务合同，是张园所签最多的一类。

“他们太好赚钱了。”张园回忆道，“当时有几家规模不算太大的现金贷公司的老板，说只要放贷两个月他们就能回本，没有太多技术含量。但是没想到监管整治方案落地会这么快，他们连运营的资格都没有拿到。”

对于监管整治意见给现金贷带来的效应，张园将其分成短期和长期。

“短期看，3 到 6 个月吧，行业里没有受益者，大家面对的情况都差不多，损失是一定的，只能看是否超过预期，有‘家底’的能挺过来。”

在 12 月 1 日《通知》出来的那个晚上，张园和同事第一个动作是把系统中所有客户信息都调了出来，进行量化分析。对于涉及场景较多，有现金贷业务、也有信用卡代偿、消费信贷、抵押贷款等业务的客户，张园认为“其实无所谓，因为现金贷只是他们业务中的一部分。他们下架现金贷产品，转做一些大额分期的产品，像这类，我们认为没有还款问题。”

“影响最大的是那些无牌的机构，特别是资金端严重依赖银行、消费金融公司，仅帮他们做助贷，而且手上也没有自己参股或全资经营的 P2P 或互联网小贷公司。”张园统计这类客户在 30%左右，虽然目前没有明确要对现金贷业者进行账款催收，但“我们已经做好他们全部关门、无法结清我们的钱款的准备，我们把明年的预算也做了调整。”

“这是最坏的打算，还能忍吧”，顿了一下，张园略带沙哑地说。

但长期看，张园认为行业中有实力者终将浮现。

首先，“接下来，你会看到一批小贷公司的增资(即注册资本金)”，她认为这是监管方严控杠杆率的结果。

其次，“像 P2P，我们反而认为会迎来某种新生”。张园解释道，P2P 因为是资金与资产的闭环，资金来源于个体用户，本来也不受杠杆的影响，只要提升资金端的收益率，再辅助一些营销的推广活动，更多的用户把钱投入到 P2P 里，P2P 的资金来源反而会增大。资产端方面，如果现金贷收缩了，已经被现金贷市场激活的用户借款需要也会转向 P2P。

张园曾做过梳理，现金贷业者有几千家，不过真正跟他们签数据服务合同的，不到 10%，这意味着大部分的机构是不去做精细化运营的。“洗牌之后生存下来的机构，其精细运营的程度、风控的能力而论，都是绝对的强者。”

林宇所说的助贷模式，是此前行业内多数平台采用的放贷模式。一位业内人士表示，之前很多做现金贷的平台都是创业公司，没有牌照的公司都会选择助贷模式，资金方如银行、消费金融公司等会有牌照。

“现金贷”最新的整顿通知虽然没有否定助贷模式，但也做出了限制，要求“助贷”业务回归本源，银行业金融机构不得接受无担保资质的第三方机构提供增信服务以及兜底承诺等变相增信服务，应要求并保证第三方合作机构不得向借款人收取息费。

由于此前放款资金主要来自 P2P，林宇在几个月前开始接触一两家银行系统，但他估计合作也会搁浅，“不知道现在银行对这件事情的看法。”

一家银行机构合作部分的负责人坦言，相关的政策都很严，所以没有碰现金贷合作这一块业务。“也和寻求合作的现金贷平台聊过，但是没什么合作，包括合规性等方面的考虑。”

向银行求助资金无望，林宇之前合作的“老伙伴”P2P 的态度也谨慎起来。“P2P 资金方也在做测试，之前需要多少资金都会提供，最近是做了一些限制，不过，即使一天给我们几千万，我们也消化不掉，因为平台本身控量的幅度也很大。”

机构相互猜疑 有资金方全部叫停合作

刘洋所在的 P2P 平台作为曾经的现金贷的资金方存在，“今年 7 月以后逐渐开始收量资金供应，并非是因为听到监管的风声，但是我们有几家现金贷平台是签了战略协议的，其中的一家正在准备港股 IPO 的材料”，《通知》出来后，一切都戛然而止。

最初，刘洋想了解“现金贷业务到底是个什么形态？借款人是一些什么样的人？”于是刘洋的公司开始跟几家现金贷平台进行资金合作，“500 万元、1000 万元、最高 2000 万元的每家平台的放款额，但是合作的平台不太多”。然而，在合作过程中刘洋发现，机构之间是互相猜疑的。

他所在 P2P 采取直投的方式，向合作方开出了几个条件：“资金成本年化 20%；要对逾期进行 T+1 的回购(即产生逾期后，资金方第二天收到由现金贷提供的逾期回购款项)；要给我们报全量的、非脱敏的借款人数据，以便我们做数据分析。”

刘洋开出相对苛刻的条件，前期并没挡住现金贷平台的热情，“有些公司愿意干，因为他们用高利率覆盖了高风险，而且平台需要冲量，但后期随着他们的资源积累，就会觉得跟我们这种合作是‘没有意义’、不对等的，认为我们是为了拿他们的数据做分析，而且会怀疑我们要进入现金贷领域。”

刘洋坦言，当时的想法，“一确实是想要这些数据；二是如果有可能，我们也愿意尝试这个领域。”但是，就在刘洋加派人手分析这些现金贷公司输送过来的数据过程中，监管就开刀逐渐释放一些“态度”，于是刘洋和同事们开始收量，《通知》正式出来之前，刘洋与现金贷的资金合作全部叫停。 据《新京报》

向银行求助资金无望，P2P 的态度也谨慎起来。“现在的硬伤是没有网络小贷牌照，一点办法也没有。全国大概 3000 家现金贷平台，可能 90%的都处于‘裸奔’状态。只能按助贷模式走，而监管画了很多线。”林宇坦言，自己是真想做好这个行业，因为消费需求已经被激活了，但目前也是边做边看。

资金方态度“谨慎” 助贷模式难以为继

向银行求助资金无望，P2P 的态度也谨慎起来。“现在的硬伤是没有网络小贷牌照，一点办法也没有。全国大概 3000 家现金贷平台，可能 90%的都处于‘裸奔’状态。只能按助贷模式走，而监管画了很多线。”林宇坦言，自己是真想做好这个行业，因为消费需求已经被激活了，但目前也是边做边看。

刘洋曾做过梳理，现金贷业者有几千家，不过真正跟他们签数据服务合同的，不到 10%，这意味着大部分的机构是不去做精细化运营的。“洗牌之后生存下来的机构，其精细运营的程度、风控的能力而论，都是绝对的强者。”

刘洋曾做过梳理，现金贷业者有几千家，不过真正跟他们签数据服务合同的，不到 10%，这意味着大部分的机构是不去做精细化运营的。“洗牌之后生存下来的机构，其精细运营的程度、风控的能力而论，都是绝对的强者。”

刘洋曾做过梳理，现金贷业者有几千家，不过真正跟他们签数据服务合同的，不到 10%，这意味着大部分的机构是不去做精细化运营的。“洗牌之后生存下来的机构，其精细运营的程度、风控的能力而论，都是绝对的强者。”

刘洋曾做过梳理，现金贷业者有几千家，不过真正跟他们签数据服务合同的，不到 10%，这意味着大部分的机构是不去做精细化运营的。“洗牌之后生存下来的机构，其精细运营的程度、风控的能力而论，都是绝对的强者。”

次新股成年内最熊板块 年内跌逾 44% 四只跌破发行价

近期次新股整体表现不佳，截至上周四已有 4 只次新股击穿其发行价，同时还有 3 只次新股在发行价上方徘徊，随时有可能破发。由于业绩与解禁的压力，市场推测，次新股破发名单仍可能拉长。

市场 已有四只次新股击穿发行价

连续三天，今年次新股赛托生物都处于破发附近。上周四全天位于发行价 40.29 元上方，萎靡不振，截至收盘，该股报收于 40.21 元，下降 0.77%，再次破发。

今年 1 月 6 日，赛托生物登陆 A 股创业板，发行价为 40.29 元/股。上市首日毫无悬念涨停，之后连拉 4 个一字涨停，IPO 后的第六个交易日，股价最高冲至 93.43 元，动态市盈率超过百倍。此后，其股价一直没有超过开板当日最高价，进入 3 月下旬后便开启下跌快道，截至上周二，公司股价报收于 39.74 元/股，首度破发。周三盘中再度跌出新低 39.62 元，至尾盘反弹有限，报 40.52 元，刚刚超过发行价 40.29 元。

与股价相对应的是，公司业绩大幅下滑。10 月 27 日，赛托生物公布前三季度业绩显示，公司净利润为 4512.66 万元，同比下降 37.64%。赛托生物在季报中表示，营业收入较上年同期增长 31.95%，主要系报告期内销售产品品

种、销量均增加所致；净利润本期数较上年同期减少 37.64%，主要原因系报告期内产品销售价格同比下降及新设子公司运营初期费用增加所致。

目前次新股破发队伍不断扩大。除了赛托生物，还有 3 只次新股击穿 IPO 发行价格，分别是天能重工、步长制药和三角轮胎。另外，博迈科、日月股份和贵广网络等三股接近破发。

板块 次新股指数今年跌幅超四成

12 月 4 日，次新股指数收盘大跌 7.99%，462 只个股中，多达 41 只股票跌停。

一组数据更能看出次新股的整体表现。Wind 统计数据显示，近一个月跌幅超过 30%的个股有 43 只，跌幅超过 20%的个股达 176 只。据 Wind 统计数据，共有 40 只个股最新收盘价跌破了上市首日收盘价。

“新股不败”神话正在接受挑战。公开数据显示，次新股指数年内下跌超 44%，堪称年内最熊市场板块，甚至创业板还超。

截至目前，次新股指数的动态市盈率仍达到 39.15 倍，已经大幅低于历史峰值数据，但距离历史低谷数据还有一段距离。

市场分析认为，一方面，证监会对高送转题材炒作仍然保持严监管态势。

12 月 1 日，证监会新闻发言人高莉称部分公司将“高送转”作为掩护限售股解禁、大股东减持出逃的工具，常常伴生内幕交易、操纵市场等违法行为，不仅严重损害了中小投资者的合法权益，还破坏了资本市场的“三公”原则，对此需要从严监管。另一方面，解禁冲击的隐忧开始增加。12 月份有 177 家公司将面临限售股解禁，以昨天收盘价计算，解禁市值达 2702 亿元，其中 27 家解禁比例超总股本 30%。

资深人士表示，证监会从严监管“高送转”，以及限售股解禁对股价的冲击只是次新股重挫的重要原因，但并非根本原因，根本原因还是在很多公司基本面撑不起虚高的股价，才引发次新股大跌。

展望 68 只次新股 发布业绩预减公告

尽管次新股在二级市场的表现不佳，但其业绩分化也是现实。以预增幅度下限来看，其中有 30 只个股预增超 30%，8 只个股预增超 50%，荣晟环保和合盛硅业预增超 100%。同时 68 只次新股发布了业绩预减公告，其中有 35 只个股预计业绩下滑超 30%。

一些预减的次新股值得关注。例如，同为股份和世嘉科技均预计，年报

股东净利润将同比下滑 70%，是次新股中预减幅度最高的两只个股。同为股份表示，预计全年股东净利润在 1927.32 万元至 3854.65 万元之间，业绩下滑的主要原因：一方面是受汇率影响公司有较大汇兑损失；另一方面是因为公司年内的研发投入较大，以及公司现有产品毛利率下降。

此外，博迈科预计年报业绩下滑 65.67%，预减幅度较高，同时天能重工、哈森股份、久之洋和高斯贝尔的预减幅度也均达到 60%，业绩预减幅度排名均较为靠前。

聚焦 17 只次新股 本月解禁市值超 10 亿元

次新股解禁仍然是市场警惕的现象。公开数据显示，12 月期间，两市共有 45 只次新股进行限售股解禁，合计解禁 38.15 亿股，其中 17 只个股的解禁市值超过 10 亿元。

华安证券是本月最大解禁市值个股，12 月 6 日解禁 19.02 亿股，以当天收盘价估算，涉及的解禁市值达到 143.6 亿元。虽然股价当天上涨 1.89%，但是昨天该股继续创下收盘新低，收盘于 7.37 元，跌幅为 2.38%。

解禁市值较高的个股还包括裕同科技、苏州科达和永吉股份，分别在 12



月 18 日、12 月 1 日和 12 月 25 日进行解禁，解禁股数分别为 9675.45 万股、1.2 亿股和 1.86 亿股，涉及解禁市值 58.04 亿元、39.07 亿元和 32.14 亿元。就解禁股权比例看，12 月份有 20 只个股的解禁比例超过 20%，11 只个股的解禁比例超过 30%，7 只个股解禁比例超 40%，其中华安证券的解禁比例最高，达到 52.53%。

此外上周 A 股市场正迎来三维股份、麦迪科技、兴齐眼药和贝肯能源等 4 只个股的限售股解禁，分别将解禁 2352 万股、4027.2 万股、3272.35 万股和 2871 万股，解禁股权比例分别达到 18.52%、49.77%、40.90%和 23.97%，估算解禁市值分别为 4.31 亿元、13.11 亿

元、8.71 亿元和 5.96 亿元。昨天，4 只个股涨跌不一。

截至上周四，次新股上海银行仍处于破发破净之中，当日该股报收于 14.75 元，下跌 2.25%，继续创出上市新低。不仅跌破上市发行价 17.77 元，同时跌破其净资产 15.91 元。此前该股被称为最悲催次新股。

根据公司公告，今年 11 月 16 日限售股流通，本次上市流通的为首次公开发行的 29.26 亿股限售股，涉及 3.46 万名股东，锁定期为公司股票上市之日起 12 个月。这些解禁股票占公司总股本 37.49%，是解禁前公司流通股的 3.75 倍，其中包括 339.44 万股低成本(经 10 多年分红)的内部职工股。 据新华网