



中国普惠金融研究院

Chinese Academy of Financial Inclusion

中国小微家庭融资需求调研报告

2021

中国小微家庭融资需求调研报告

Report on Financing Demand of Small and
Micro Households in China

中国人民大学中国普惠金融研究院

2021年6月

中国人民大学中国普惠金融研究院

中国小微家庭融资需求调研报告

中国人民大学中国普惠金融研究院

2021年6月

引用信息

资源类型：报告

报告作者：中国人民大学中国普惠金融研究院(CAFI)

文献标题：《中国小微家庭融资需求调研报告 2021》

发布地区：北京

发布日期：2021 年 6 月

发布机构：中国人民大学中国普惠金融研究院

免责声明

本报告由中国普惠金融研究院课题组成员根据当前认为可靠的信息撰写，报告中所提供的信息仅供参考。中国普惠金融研究院不保证本报告所载资料来源及观点出处绝对准确和完整，也不对因使用本报告材料而引起的损失承担任何法律责任。本报告所载信息、意见、推算及预测仅反映课题组成员于报告发布当日的判断，并不一定反映中国普惠金融研究院或其合作伙伴的观点。如有变更，恕不另行通知。本报告版权为中国普惠金融研究院所有，未经中国普惠金融研究院事先书面许可，任何机构或个人不得更改或以任何方式传送、复印或分发本报告的材料、内容或其复印本给任何其他人。中国普惠金融研究院对本免责声明具有修改权和最终解释权。

© 版权保护

课题组成员

课题组负责人

莫秀根

课题主要成员

汪雯羽 康熙熙 王硕 冯雪娇 郭长冬

课题参与人员

吴跃华 梁明佳

鸣谢



中国普惠金融研究院

目 录

前言.....	1
第一章 小微家庭的融资需求现状分析.....	3
(一) 小微家庭基本特征.....	3
1. 四分之一家庭为小微家庭.....	3
2. 经营行为有助于提高低学历者的收入.....	4
(二) 小微家庭融资需求现状.....	5
1. 超六成小微家庭资金需求得不到满足.....	6
2. 小微家庭的资金需求在 50 万元以下.....	8
3. 购买生产性资料是线上经营小微家庭的主要融资用途.....	9
4. 金融机构仍是主要贷款渠道，数字金融平台成为重要的融资渠道..	9
5. 线上经营的小微家庭能接受的融资成本更高.....	10
6. 打工者有较强的转换为小微家庭的规划.....	11
第二章 支持小微家庭的金融生态.....	13
(一) 传统金融机构.....	13
1. 农信系统银行.....	13
2. 村镇银行.....	14
3. 民营银行.....	14
4. 小额贷款公司.....	15
(二) 数字技术新机遇.....	16
(三) 政府功能.....	20

1. 开展普惠金融区域改革试点.....	20
2. 建立信用信息平台共享数据.....	21
3. 与新兴金融机构合作.....	21
第三章 提升小微家庭融资可得性的建议.....	23
(一) 金融机构的改进措施.....	23
(二) 政府部门的改进措施.....	24

中国普惠金融研究院

前 言

随着社会经济发展，家庭收入的来源也日趋丰富，很多家庭选择全职或兼职一些经营活动以提高家庭的收入，这个过程中互联网的发展为家庭从事经营活动提供了便利，与小微企业相对应，我们称这类有经营行为的家庭为小微家庭。在现实中，低学历、农民工群体因为工作稳定性差、就业选择面窄，在就业时往往处于不利的局面，其收入相对也较低，这类群体转化为小微家庭的意愿更高。小微家庭的发展对社会就业水平的提高有重要意义，有助于低收入家庭提高收入。小微家庭在经营和生活中普遍存在资金需求，及时、有效的资金支持有助于小微家庭顺利创业、提高收入、优化家庭资产配置。因此，有必要充分了解小微家庭的融资需求特点，以便各类金融机构更好地为这部分群体提供合适的金融服务，让金融在提高小微家庭生活水平的过程中充分发挥积极作用。

2020 年疫情爆发期间，国内经济受到巨大冲击，但是线上经营与线上贷款的优势充分体现了出来，线上经营的小微家庭在疫情期间受到的影响最小，以金融科技公司为代表提供的互联网贷款为受到流动性冲击的小微家庭提供了大量、及时的资金支持。在此背景下，很多小微家庭开始探索线上化经营，并提高了对线上融资渠道的认识。基于小微家庭的这些新变化，中国普惠金融研究院通过访谈、问卷调查等方式，对小微家庭的融资需求情况及服务小微家庭的金融供给方生态进行分析，力求发现小微家庭的融资特征及目前金融供给方服务小微家庭的不足，并根据分析结果提出提高小微家庭信贷可得性的建议。

本报告的安排如下：第一章对线下经营和线上经营两类小微家庭的基本特征及融资现状进行分析，包括融资需求特征、融资约束情况、主要融

资用途等，全面梳理小微家庭的融资需求现状；第二章总结服务小微家庭的主要金融供给方，包括产品特征、服务对象等，分析目前存在的不足及政府在其中发挥的作用；第三章在前两章分析的基础上从金融供给方、政府等角度提出建议，以提高小微家庭的信贷可得性。

第一章 小微家庭的融资需求现状分析

本报告的研究数据来源于中国普惠金融研究院 2020 年对灵活就业群体的调查，调查对象为来自全国 31 个省¹的 5580 个家庭。其中，城镇家庭有 3836 户，占比 68.75%；农村家庭 1744 户，占比 31.25%。这部分研究主要包括：一是总结小微家庭的基本特征，二是分析小微家庭的融资需求现状。

（一）小微家庭基本特征

1. 四分之一家庭为小微家庭

根据工作方式的差别，本报告将小微家庭分为全职小微家庭和兼职小微家庭，全职小微家庭指有稳定的工作时间从事经营活动的家庭，兼职小微家庭指利用闲暇时间从事经营活动的家庭。根据经营方式的差别，将小微家庭分为线上经营小微家庭和线下经营小微家庭，线上经营小微家庭指依赖互联网平台开展经营活动的家庭，如网约车司机、网点店主、网络主播和自媒体博主；线下经营的小微家庭主要有个体户、流动摊贩等。小微家庭占调研总样本的比重为 25.04%，从表 1 可知，城乡间的情况相近，分别为 25.1%和 24.88%。根据统计局报告公布的最新数据，截至 2020 年末，我国共有 4.52 亿个家庭，可以推测有经营项目的小微家庭已经达到近亿户的规模²。从工作方式看，城镇家庭兼职经营占比略高于全职经营，占比分别为 12.87%和 12.23%；农村家庭全职经营占比略高于兼职经营，占比分别为 12.84%和 12.04%。从经营方式看，全职经营者以线下经营为主，兼职经营者以线上经营为主，可见互联网的发展让家庭在正常工作之余有

¹ 不含港、澳、台。

² 不含农业经营项目。受限于调查样本数量，本文估计存在高估的可能。

机会进行更多的创业活动，从而提高家庭收入。

表 1 小微家庭经营类型分布

		线上经营	线下经营	合计
城镇	全职	5.00%	7.23%	12.23%
	兼职	8.13%	4.74%	12.87%
农村	全职	4.53%	8.31%	12.84%
	兼职	9.74%	5.96%	12.04%

2. 经营行为有助于提高低学历者的收入

为了对经营行为的情况了解更直观，我们将全日制工作者、线下打工者、线上打工者作为对照组，一并进行分析。其中，全日制工作者主要指国家机关或企事业单位工作人员及专业技术人员（如教师或医生等），线下打工者包括建筑工人、工厂工人、服务员、厨师、销售员、保险代理、房产经纪人等，线上打工者包括外卖配送员、快递配送员等。图 1 为受访者的平均月收入。图 1 可知，全日制工作者的平均月收入最高，达到 7952 元，有经营行为受访者的月均收入高于打工者，线上从业者的收入高于线下从业者，可见选择经营行为及依赖互联网平台发展对提高收入有积极的作用，选择成为小微家庭有助于家庭收入的提高。

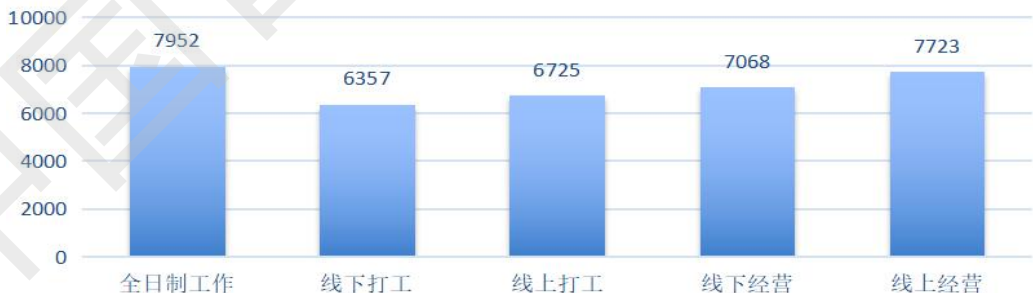


图 1 月均收入（元）

图 2 为受访者的学历分布。从学历分布看，全日制工作者的学历最高，

根据经验，其所从事的职业一般有较高的学历门槛。线上经营者中，初中及以下学历受访者占比最高，可见线上经营方式对学历的门槛不高，而其平均月收入在非全日制工作受访者中最高，可见经营行为特别是线上经营行为有助于低学历者提高收入。

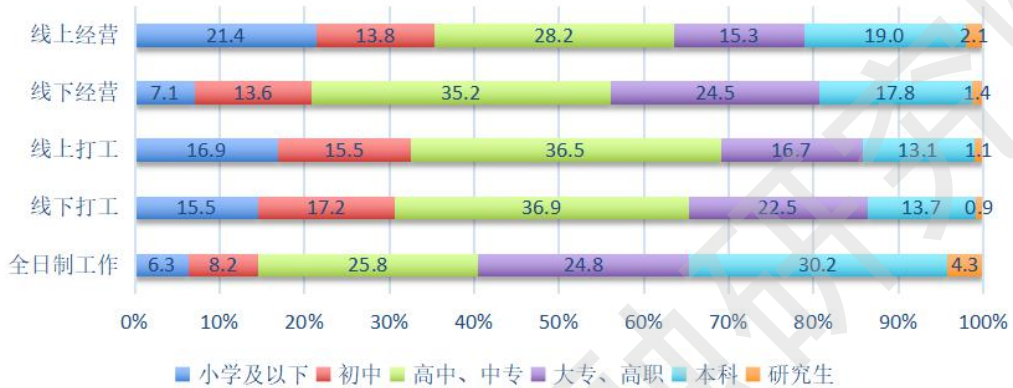


图2 学历分布 (%)

(二) 小微家庭融资需求现状

线下小微家庭的经营融资需求主要有三方面：一是组建开业中的资金需求。从事经营需要一定的初始资金，用于支付门面房租、店面装修、雇佣员工和批发商品。二是经营过程中的流动性资金需求。部分经营模式中需要阶段性地集中批发商品，而其出售商品的周期较长，因此存在资金缺口。三是扩大经营规模时的资金需求。这种需求与初始组建开业的资金用途相似，但是资金需求的额度可能会更大。对于从事生活服务业的小微家庭，如美发行业，其对资金的需求主要集中在初始组建开业阶段，需要租入商铺、进行门面装修并购入价值不菲的设备，由于其经营内容主要是提供服务，因此经营过程中仅需维护原有设备，对资金需求不大。而对于零售业，如服装零售，不仅在组建开业阶段需要资金投入，在经营过程中季节性批发成衣都需要大量的资金需求。因此，小微家庭具体的资金需求

特征要取决于其所处行业的经营特征。

线上小微家庭主要依赖互联网平台进行商业经营活动，与线下小微家庭相似，其融资需求也具有行业特征。对于微商、网点店主，经营中不需要投资线下实体店，其资金用途主要是批发囤货、租赁仓库、雇佣员工等流动性需求和线上广告营销，一般融资的额度根据经营规模而有所不同，但总体不大，同时对资金需求具有较强的时效性。而像网约车司机这样的行业，其资金需求主要集中在创业初期需要启动资金，用于购买经营车辆，对于这种资金投入主要集中在前期的行业，相对资金需求额度也较大。

小微家庭主要以个体户、夫妻店等形式存在，他们的经营活动与生活是密切相关的，因此除了在经营过程中存在资金需求，生活中缺乏资金也是小微家庭存在融资需求的主要原因，如购房、教育、医疗、婚嫁、耐用消费品等。

本部分将根据调查数据对小微家庭的融资需求现状进行具体分析。

1. 超六成小微家庭资金需求得不到满足

图 3 为小微家庭总体的融资需求情况。结果显示，**34.72%的小微家庭存在资金需求**。其中，仅有 36.08%的小微家庭的资金需求可以完全满足；有 20.28%的小微家庭资金需求部分满足，即实际借到的钱小于资金需求额；43.64%的小微家庭有资金需求但没有获得任何正规金融机构的贷款，也就是说有 **63.92%的小微家庭有资金需求但是没有完全满足，占比超六成**，这部分群体将是普惠金融值得继续关注的群体。值得注意的是，有 3.96%的小微家庭实际借到的资金大于计划借到的资金，存在过度负债的情况，过度负债会增加小微家庭的融资成本，不利于小微家庭的发展。

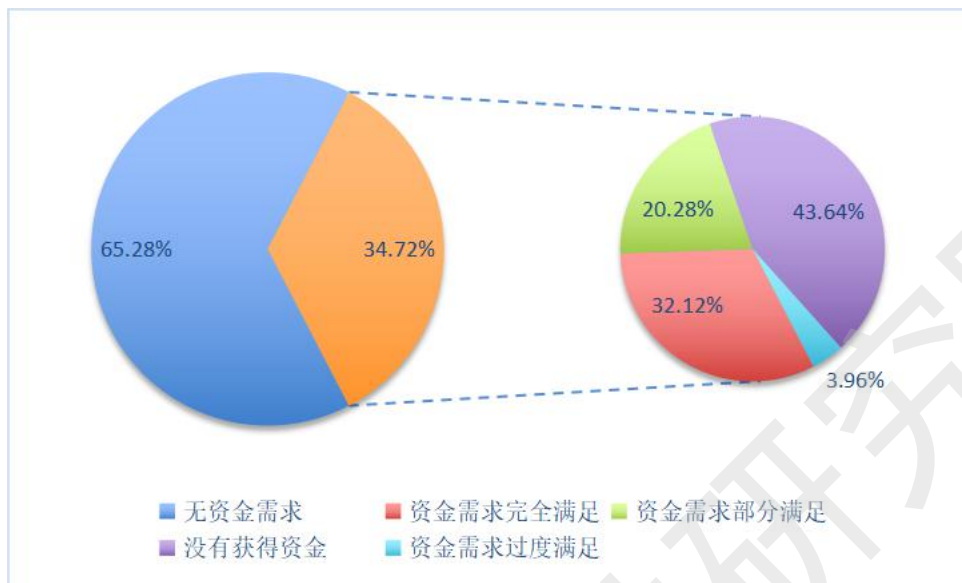


图 3 小微家庭融资需求

图 4 为受访小微家庭借不到钱的原因，其中最主要的原因是认为借款利率过高，无法承受，线下家庭和线上家庭占比分别达到 47.6%和 47.4%。因为未达到银行要求而存在融资约束的受访者中，线下经营的占比明显高于线上经营，分别为 42.8%和 28.1%，普惠金融服务中小微群体的主要困难在于信息不对称，线上经营受访者的经营信息更可能被详细地记录下，因此有效地降低了信贷市场中供需双方的信息不对称性，这可能是其较少因达不到银行要求而被拒绝贷款的原因。因害怕网上被骗钱而不敢借钱的受访者中，线下经营小微家庭的占比也高于线上经营小微家庭，占比分别为 19.5%和 18.4%，线上经营小微家庭对互联网技能掌握得更熟悉，也更有能力鉴别互联网上的欺诈行为，因此对通过互联网贷款的接受度更高。



图 4 借不到钱的原因（多选）

2. 小微家庭的资金需求在 50 万元以下

图 5 为受访小微家庭的负债结构，结果表明受访的小微家庭中线上经营的小微家庭负债的比例大于线下经营的小微家庭，占比分别为 69.2%和 53.9%。小微家庭的负债主要集中在 50 万元以下，线上经营的小微家庭负债为 50 万元以下的占比为 62.2%，线下经营的小微家庭的占比为 50.9%。且负债在 5 万元以下的小微家庭占比最多，说明小微家庭的资金需求一般额度较小，而小微家庭在经营过程中对资金需求的时效性要求较高。

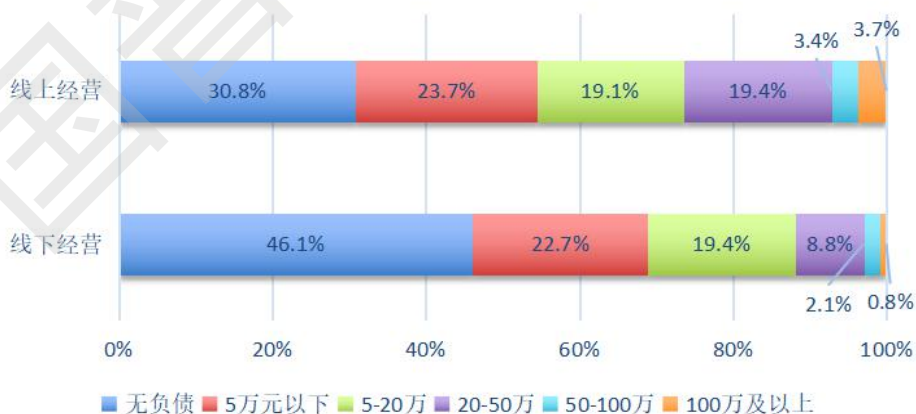


图 5 小微家庭的负债结构

3. 购买生产性资料是线上经营小微家庭的主要融资用途

图 6 所示，小微家庭的各项融资用途占比加总超过 100%，说明小微家庭的融资用途不是唯一的，小微家庭既为生产经营融资，也为生活消费融资。其中，线下经营的小微家庭最主要的融资用途是房贷，占比达到 48.0%，线上经营的小微家庭最主要的融资用途是购买生产资料，占比达 45.3%。在所有小微家庭受访对象中，线上经营小微家庭的平均年龄比线下经营的小微家庭年轻 5 岁，反映了青年人更容易选择线上经营的这种方式，同时这部分群体可能因为年龄、观念、创业阶段等原因更愿意将精力投入事业，而不是购房等需求，因此线上经营的小微家庭主要为经营而进行融资，而房屋负债反而不高。



图 6 小微家庭的融资用途（多选）

4. 金融机构仍是主要贷款渠道，数字金融平台成为重要的融资渠道

从小微家庭的融资渠道看，如图 7 所示，最主要的融资渠道依次是金融机构线下贷款（57.0%和 66.2%）、金融机构线上贷款（45.7%和 37.3%）、数字金融平台（38.7%和 33.3%）、社会关系借款（28.5%和 16.9%）和第三方融资租赁公司（10.2%和 7.6%）。可见，银行仍然是小微家庭获得贷

款的最主要渠道，而数字金融平台也成为小微家庭重要的融资渠道之一。银保监会数据显示，截至 2021 年 3 月末，银行个体工商户信用贷款余额 8939 亿元。网上资料显示，数字金融平台度小满金融 2020 年累计为小微企业主提供了 3000 亿元信用贷款，进一步证明了数字金融平台在支持小微家庭资金需求方面发挥了重要作用。通过融资渠道也可以看出线上经营的小微家庭比线下经营的小微家庭更容易获得融资。一方面，前者比后者从银行获得贷款的比重更大，另一方面，后者通过社会关系获得借款的占比更高，达到了 28.5%，说明更多的线下经营小微家庭无法通过各类金融机构获得融资。

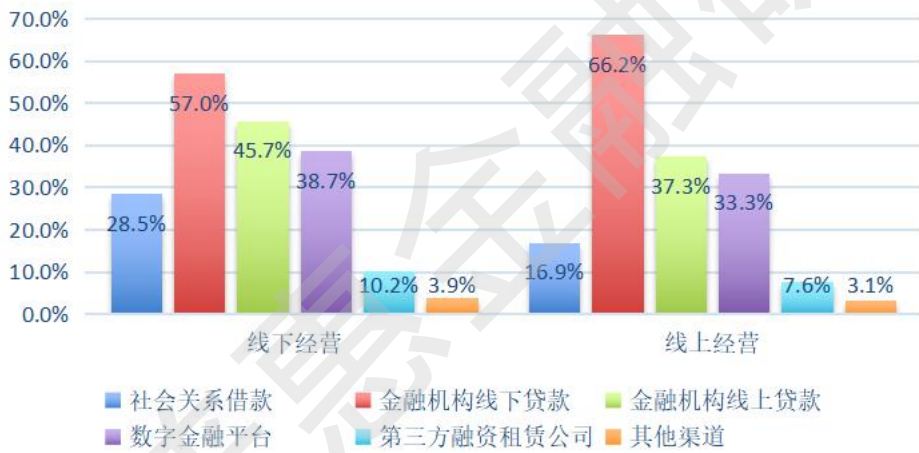


图 7 小微家庭的融资渠道（多选）

5. 线上经营的小微家庭能接受的融资成本更高

图 8 为受访者能接受的最高利率，大部分小微家庭能接受的最高利率在 10% 以下，其中能接受的最高利率在 5% 以下的小微家庭最多，分别为 44.1% 和 39.3%。可见，大部分小微家庭在融资时对融资成本较为敏感。另一方面，线上经营的小微家庭能接受的融资成本更高，能接受最高利率超过 20% 的占比更高，为 27.5%，超过了四分之一，而线下经营的小微家庭

占比为 19.3%，接近五分之一。

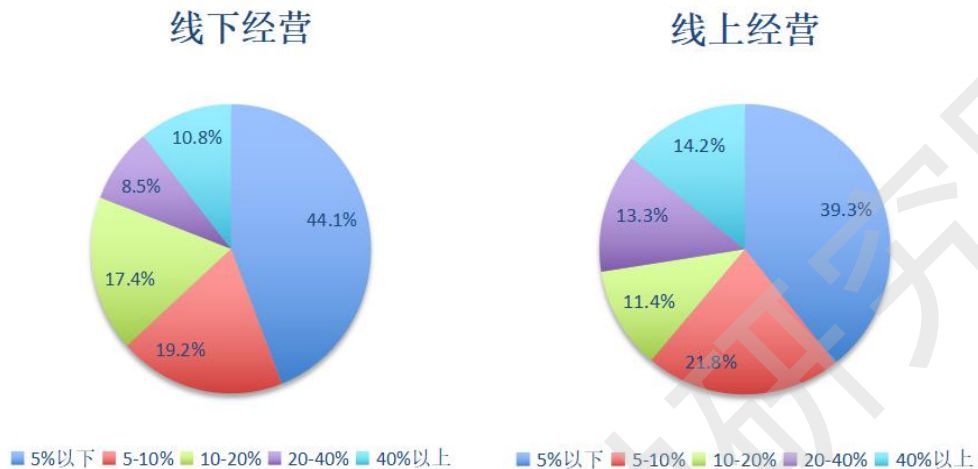


图 8 小微家庭能接受的最高利率

6. 打工者有较强的转换为小微家庭的规划

在调查中，我们发现出于各种原因，部分全日制工作者、线上及线下的打工者也有创业的职业规划。图 9 为非小微家庭的创业意愿，总体来看，打工者转化为小微家庭的意愿更强。其中，线上打工者的创业意愿最强，为 20%；其次是线下打工者，为 16.2%；最后为全日制工作者，为 12.4%。究其原因，线上打工者在工作中更熟练掌握互联网技能，相对线下打工者见多识广，且收入较高，可以为日后创业积累资金和经验，因此创业意愿较强；全日制工作者不仅收入高且工作稳定性强，大多数的创业项目收入不如当前工作，且存在极大风险，理性的全日制工作者会保持现有的工作。进一步分析非小微家庭的创业启动资金来源看，如图 10 所示，大部分家庭在创业过程中依靠自身存款不足以覆盖启动资金，需要其他的资金来源。创业资金的主要来源依次是银行贷款、政府补贴、数字金融平台贷款、线下小额贷款公司、社会关系借款、民间借贷。全日制工作者创业资金来

源于存款的占比最多，为 55.1%，这部分群体的收入在受访者中是最高的，因此资金积累相对也较多，在创业时依靠自身存款的能力越大。线上打工者较其他两类群体有更多的民间借贷，为 13.8%。众所周知，民间借贷的成本一般较高，可见线上打工者能接受的利率水平较高，上文中提到线上经营者能接受的利率水平也相对较高，可见线上从业人员普遍对融资成本有更高的接受度。

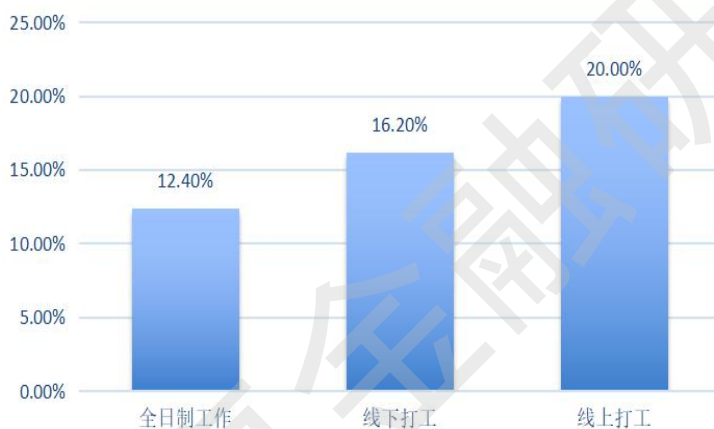


图 9 非小微家庭的创业意愿

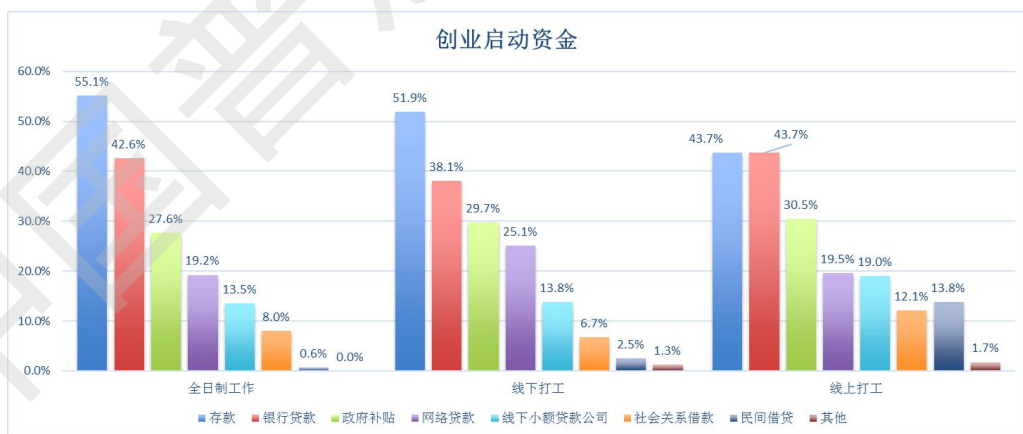


图 10 非小微家庭的创业资金来源（多选）

第二章 支持小微家庭的金融生态

小微家庭“融资难、融资贵”一直是金融领域亟待解决的难点。通过多年持续改革和建设，我国正在逐渐形成多层次、广覆盖、适度竞争的普惠金融服务体系，呈现供给主体正规化、金融服务多元化、交易方式网络化等特点。农村商业银行、农村信用社、村镇银行、民营银行、小额贷款公司等机构在服务小微家庭方面扮演着主力军的角色，但是金融机构针对小微家庭供给不足、供给不合理等问题依然存在，小微家庭的金融服务需求仍无法充分满足。本节将从金融生态的角度对金融服务供给主体及其所提供的金融服务产品特征、政策支持情况及存在的不足展开介绍。

（一）传统金融机构

1. 农信系统银行

县域农村商业银行主要针对小微企业、个体工商户和农户群体提供微贷业务。与传统信贷产品相比，微贷专门针对缺乏担保人和抵押物且经营处于产业链低端的小企业、个体经营户和农户，小微家庭是其服务的主要群体之一。微贷的特征为“更小、更散、更下沉”。农村商业银行扮演着微贷业务的核心供应商的角色。

就农村商业银行本身而言，微贷业务单笔授信额度较小，且每一个经营个体都有自己的特点，所涉及的行业繁多且分散，在一定程度上可以分散农村商业银行的贷款风险，提高资产质量，增加利润，提高核心竞争力。从目前开展微贷业务银行机构的历史数据来看，微贷业务一直处在相对较低的不良贷款率水平上，开展微贷业务能有效提高农商银行的风险管理水平。然而，研究也显示，虽然微贷业务初期取得了良好效果，但是县域农

商银行微贷发展过程中仍存在一些问题。具体体现在微贷在农区和城区投放不平衡、微贷产品品种发展不平衡、客户资产实力弱、风险控制欠缺、经营成本高、外部竞争压力大等方面。

2. 村镇银行

村镇银行主要有两种贷款模式。一是散贷款模式。分散的贷款对象主要指银行业务覆盖范围内的种植养殖业者和个体工商户、乡镇企业及手工业者等。但由于贷款对象和贷款资金分散，银行存贷款增速较慢，盈利空间也相对较小，银行自身发展较慢。二是联保贷款模式。以贷户联组的方式来组织贷款和进行管理，把贷款者按照一定的方法进行分组，使不同贷款个人（或企业）之间形成互相监督与牵制。例如，农户联保贷款鼓励同一村庄中有相近收入来源的农户组成借贷小组，用小组成员之间的相互约束和监督作为还款的约束力量，发放无抵押贷款。贷款是发放给每个小组成员的，但是还款责任由整个小组承担，并且各组的信贷记录会对后续的信贷额度产生长期影响。这种小组贷款机制从整体来说灵活性很强，可以根据其成员的需求分类发放贷款。但是小组成员之间难免产生摩擦，会加大信贷管理员管理的难度。

尽管政府的一系列扶持措施使村镇银行的盈利能力不断增强，村镇银行在支农使命与盈利目标、业务创新与经营模式方面仍存在发展困境。村镇银行作为一个独立的商业金融机构，其资本具有逐利性，这就使村镇银行在发展过程中容易背离其建设初衷，出现贷款农转非、资金“逃离”农村等现象。

3. 民营银行

民营银行在支持实体经济、小微企业方面扮演着重要的“毛细血管”作用。民营银行根据其特色定位，主要分为两大类：一是注重线上业务的互联网银行；二是注重线下业务的产业、区域经济银行。即使是主打线下

的产业银行，近年来也开始加强了线上基础设施的建设，例如，蓝海银行提出“一体两翼”发展战略，“两翼”指线上基于互联网的供应链金融和C端普惠金融。

按风控方式区分，民营银行贷款产品可简单划分为抵押贷款与无抵押信贷。无抵押信贷对民营银行的线上风控能力和数据积累形成考验。现有民营银行产品中，无抵押授信的审核方式主要包括发票、纳税及其他方式（供应链金融中的订单贷、POS贷、政府采购贷款等）。无抵押信贷的融资方式，具有周期较短、额度较小的限制。抵押贷主要是针对小微企业及企业主的抵押贷款，抵押物通常为房产，包括厂房、商业用房、个人住房等。相较信贷而言，抵押贷款额度大、期限长，更受民营银行青睐。

目前，我国互联网银行业务的发展仍面临诸多困难。由于业务资质受限，互联网银行普遍存在“筹资难、筹资贵”的问题。互联网银行既不能开设线下物理网点，又不能线上为客户开立全功能账户，只能通过电子渠道为客户开立Ⅱ类或Ⅲ类银行账户，客观上导致互联网银行无法吸收结算存款，只能从事贷款业务。互联网银行的资金端严重依赖同业业务，获得资金的方式主要包括增资扩股、大量发行同业存单、推出智能存款等，缺少持续稳定低成本资金。

4. 小额贷款公司

小贷公司面向小微家庭、小微企业等实体经济提供专业放贷，主要分布在县乡城镇，服务于“三农”、低收入人群、小型工商企业、个体经营者等微弱经济体。在最初阶段，小贷公司的服务模式是与客户面对面接触的传统方式。小微企业和“三农”客户“小而分散”的特征，导致服务成本高、手续复杂、放款慢。随着大量商业场景的互联网化、交易的渠道化和电商化，传统小贷公司在公司客户挖掘、数据分析和信息采集方面的劣势逐渐显现。因此，部分小额贷款公司将大数据、云计算、人工智能等数

字技术应用到金融服务中，形成“线上”或“线上+线下”的模式，大幅降低了成本，而且手续更加简便，放款更加便捷。

与农村商业银行和村镇银行相比，传统小贷公司在技术开发和监管上都有诸多限制，包括技术开发实力不足、不能吸收存款、杠杆受限、区域局限性等。小贷公司要想突破这些限制，则需要合理合规运用金融科技、互联网技术等不断调整，通过开放和合作不断完善自身的业务模式和经营方式。

（二）数字技术新机遇

随着技术进步和金融创新的不断发展，互联网金融在普惠金融发展中的重要性日趋明显，在支付、信贷、理财等领域的重塑中发挥重要作用。数字技术的深度应用打破了金融服务供需不平衡的局面，有效缓解了金融服务供给不足的现状，成为未来金融服务发展的主要趋势。一方面，传统商业银行、村镇银行及各类小额信贷机构借助金融科技的力量，不断提升自身服务效率和质量；另一方面，银行业金融机构与非银行借贷机构如金融科技公司，以及产业之间合作越来越密切，以实现数据和场景的融合，打破信息孤岛，实现合作共赢。

2020年初，新冠疫情的爆发，加速了经济环境恶化情况下金融科技化和供给侧数字化转型。在新冠疫情期间“全民隔离”、线下销售渠道受阻的背景下，金融机构以前没有决心上线的业务，被时势推动完成线上化，如线上路演、远程调研、远程签单、线上发行、产品赎回等，中后台业务的线上化进程提速，金融机构的业务运营模式正在趋于全线上化。从目前的行业实践来看，人工智能、区块链、云计算、大数据等金融科技积极推动了银行业的数字化转型。银行业机构可在金融科技的帮助下，加强底层技术能力建设，持续优化算法模型，不断增强计算能力，获取海量多维数

据信息，深入洞察客户的当前和潜在需求，有效管理风险并及时提供可靠的服务，从而提升效率、规模和用户体验，降低成本和风险。金融科技的合理应用促进银行从过去以扩充物理网点、扩大资产负债表规模为导向的“重资产”模式，转变为以技术、人才、知识产权为导向的“轻资产”模式，提高资产质量和流转效率，从而进一步提升资产回报率以及全社会的资源配置效率。

商业银行在积极进行数字化转型的过程中，往往受制于战略文化不够开放、组织结构不够灵活及技术储备不足等方面的挑战。为应对这些挑战，部分银行选择通过开放合作的方式来实现与其他产业和企业共赢。从金融服务于普惠金融客户和切实支持实体经济发展的角度出发，通过数字银行、开放银行等多样化的创新模式，银行可以有效扩大客群覆盖面或触达率，实现与产业的互联互通，合作共赢。

数字技术有效提高了金融机构的风控能力，提高了小微家庭的金融服务可得性。小微家庭“融资难”的原因在于银行难以进行风控，具体体现在提高风控效果难、成本与效果兼顾难。银行与小微家庭之间存在信息不对称的问题始于小微家庭不是以企业化的方式管理，其信用数据难以为其提供有效的信用评估。借助金融科技手段，互联网金融模式以量化放贷为核心，以社交网络和电子商务交易为基础，以大数据技术为支撑，直接通过反映真实交易的线上交易数据和信息分析获取小微企业的信用情况和抵押状况，并在风险控制范围内为小微企业提供融资服务。互联网金融以其新的金融定价体系和风险控制机制显著削减单笔金融服务业务的固定成本，使得为小微家庭提供金融产品与服务成为可能。

案例一



普惠金融服务平台服务微型经济体

“建行惠懂你”APP（以下简称“惠懂你”）是中国建设银行运用大数据、人工智能和生物识别等技术创新打造的一站式移动金融服务平台，以信贷融资为主，为小微企业和个体工商户等普惠客群提供7×24小时的全流程在线信贷服务，实现“一分钟”融资、“一站式”服务、“一价式”收费的“三一”信贷服务，为客户带来高效率、低成本、广覆盖的服务新体验。

该平台通过APP、微信小程序、快应用和第三方合作平台等渠道，为企业提供覆盖企业全生命周期的普惠金融服务支持。此外，其通过设计针对不同客户群体，如小微企业、个体工商户、涉农客户、供应链上下游客户等客群，设计开发30余项专属贷款产品，满足不同类型企业的差异化融资需求。在数字技术的应用上，“惠懂你”在使用申请者个人或企业征信数据的基础上，增加应用了来自第三方，如国家税务总局、国家电网、知识产权、政府采购系统等机构数据来获取小微企业的经营信息，并结合互联网平台、电商平台、核心企业、数据公司等与小微企业生产经营结合紧密的机构数据，打造企业360度画像，应用于其线上普惠金融信贷业务的办理流程，以数据为企业增信。另外，大数据模型与人工智能技术的应用，如图像识别和生物检测等帮助银行实现了远程身份认证，建立智能风控体系与小微企业行为的“正面清单”，进一步方便银行为客户提供个性化的金融服务，实现“掌上办、指尖办”，手机上就能完成贷款额度预测算、客户申请、贷款审批、支用和还款的自主操作，有效提高了普惠金融信贷资金的可获得性和便利性。截至2020年9月末，“惠懂你”累

计服务小微企业客户突破 66 万户，累计提供信贷资金支持超 4500 亿元。

案例二



发挥数字技术优势 提高金融机构风控能力

度小满金融借助人工智能和大数据风控技术等数字技术，对小微企业主进行精准风险定价，为小微企业主提供低息贷款。具体来看，在贷前，借助人工智能和大数据建模技术，在个人画像基础上叠加企业画像。将过去只能通过几十、几百个风险指标解读的征信报告，利用 AI 算法可以智能识别出 40 多万个风险指标，使风险降低了 25%。同时，通过图计算、NLP 等技术进行数据挖掘，提高小微企业主画像的精准度。不仅利用光学字符识别技术(OCR)对申请人的工商信息、交易信息、税务信息、用水用电、司法信息进行识别，丰富小微企业数据维度，还利用图计算、自然语言处理技术对企业互联网信息进行挖掘，从而分析小微企业的经营能力和经营状况。在贷中，通过实时监测客户状态变化，调整风险敞口，及时发现高风险客户并进行相应的管制。在贷后，基于风险预测进行差异化的贷后管理，并运用机器人流程自动化(RPA)还款提醒。

数字技术不仅降低了度小满金融的业务风险，也提高了经营效率。利用数字技术，度小满金融实现贷款申请、风险评估、贷后管理、客户服务等全部流程线上化，不仅大幅压缩了信贷审批时间，也显著降低了人工成本。

2020 年 12 月 31 日，度小满金融宣布启动“小微加油站”计划，为全国小微企业主提供总额为 10 亿元的低息贷款，日利率 0.01%。

（三）政府功能

政府的支持小微家庭融资中发挥了重要的作用，总体来看有以下几个主要方面：一是试点普惠金融改革试验区，在区域层面进行普惠金融改革，探索支持小微家庭等弱势经济的金融服务；二是积极建设区域性信用信息平台，降低信息不对称，破解小微家庭融资难的本质难点；三是地方政府与各类金融机构直接合作，为当地小微家庭等受到金融排斥的群体提供金融服务。

1. 开展普惠金融区域改革试点

2015年底，国务院专门印发《推进普惠金融发展规划(2016-2020年)》，把普惠金融上升到国家金融发展战略的高度。2016年12月，《河南省兰考县普惠金融改革试验区总体方案》印发，兰考县成为全国首个国家级普惠金融改革试验区。此后，中国人民银行在全国范围内有针对性地开展普惠金融区域改革试点。截至目前，经国务院批准的普惠金融改革试验区共有七个，分布在五省，包括河南省兰考县、浙江省宁波市、福建省宁德市和龙岩市、江西省赣州市和吉安市、山东省临沂市。

多个普惠金融改革试验区因地制宜，改革方案侧重点各有不同。在兰考县改革中，河南省兰考县是传统农业县，也是我国县域经济典型代表，兰考试验区建设紧紧围绕“普惠、扶贫、县域”三大主题。三年多来，兰考试验区已初步形成了以数字普惠金融综合服务平台为核心，以普惠授信体系、信用信息体系、金融服务体系、风险防控体系为基本内容的“一平台四体系”兰考模式。在福建省宁德市和龙岩市，江西省赣州市和吉安市的改革中，四地同属革命老区和贫困落后地区，试验区建设的目标是建立与全面建成小康社会相适应的普惠金融发展的保障体系和长效机制，推动革命老区脱贫攻坚和振兴发展，为金融支持贫困地区经济文明和生态文明共同发展探索积累经验。

2. 建立信用信息平台共享数据

众所周知，银行与企业间信息不对称是造成小微企业融资难的主要原因之一。为有效破解银企信息不对称问题，真实、准确、全面地反映企业生产经营状况和信用情况，各地方政府尝试建立金融服务信用信息共享平台，打通信息孤岛，让信息为企业信用“发声”。例如浙江省台州市于2014年7月建立金融服务信用信息共享平台，通过对信息资源的筛选，重点采集金融、法院、公安、地税、社保、国土、环保、建设、国税、市场监管、质监、电力、水务等15个部门81大类1100多细项信用信息，彻底打破相互之间的条块分割和信息壁垒，有效将分散在各个部门的信用信息整合起来，实现信息资源共建共享。该平台在设计理念、功能构建、技术应用以及可持续能力、大数据整合上都具备全国领先水平，创新搭建“一平台、四系统、三关联”的架构（即分设基本信息、综合服务、评价与培育、风险预警与诊断等4个子系统，实现融资关联、投资关联、企业法人与企业3个关联），对企业进行立体式的信用诊断，已被台州所有银行机构列入贷前调查、贷中审批和贷后管理的必经环节，还成为银行筛选优质客户、实行差别化信贷政策的重要依据，有效降低了银行的获客成本及小微企业的融资成本，提高了融资质量和效率。

3. 与新兴金融机构合作

近年来，政府开拓思想，创新工作方法，积极探索和实践与新兴金融机构合作。例如，度小满金融与重庆地方金融局合作，为当地农民提供助农免息贷款，通过扶持农户产业发展，实现可持续增收脱贫；地方特色产业成型后，还可以通过“一带多、多带广”的辐射，扩大再生产，拉动当地更多农户就业，实现脱贫不返贫，打造金融科技公益助农的新模式。再如，苏宁控股集团与江苏省政府签署战略合作框架协议，在普惠金融等9个领域与江苏省开展广泛合作。具体而言，苏宁金融通过创新供应链金融

业务模式，加强金融产品创新，加强区块链、知识图谱和大数据风控等解决方案输出能力等手段，提升服务江苏省小微企业的综合金融能力。

总的来讲，随着科技的进步、政策的完善，金融生态体系日趋完善，小微家庭的金融服务可得性也在不断提升。但是，目前我国互联网金融市场规模较小，新型互联网金融机构，如互联网银行，因缺乏长期稳定的低成本资金，仍然难以充分满足长尾人群的金融需求。额度低、利息高仍然是小微家庭对信贷不满的重要原因。普惠金融要形成一个生态体系，大、中、小银行应该各司其职，不同业态的金融机构应该发挥它们互补的业务，全方位覆盖所有的群体，实现优势互补，才能真正达到普惠金融的目标。

第三章 提升小微家庭融资可得性的建议

（一）金融机构的改进措施

金融机构作为信贷资金的供给方，可以通过金融培训、创新金融产品等方式提高小微家庭的融资可得性。

一是加强对小微家庭的金融培训。上文的分析中发现，部分小微家庭对融资渠道了解不足，对网上操作存在恐惧心理，甚至部分受访者没有形成正确的融资观念，对信贷逾期的负面影响认识不足，鉴于小微家庭整体学历较低，有必要加强小微家庭的金融培训。金融机构可以组织不同的方式针对小微家庭开展金融培训，包括现场讲解、线上视频课程、新媒体传播等方式进行相关培训与宣传。小微家庭接受金融培训后，可以更好地了解金融机构的信贷信息，如贷款产品、贷款流程、贷款要求。同时，通过金融培训，小微家庭的理财、识别假币、识别金融欺诈等金融能力也会相应提升。合理的金融能力培训，不仅可以提高小微家庭融资满足度，也可以帮助小微家庭更好地规划家庭金融资产，合理配置家庭财富。

二是设计更加符合小微家庭融资特征的金融产品。一方面，服务小微家庭的信贷产品应具有额度灵活性。小微家庭的资金需求具有“短、小、频、急”的特征，资金需求规模基本小于100万元。过往研究发现，对于小微家庭较小的资金需求存在过度信贷的情况，而对于较大的资金需求却存在信贷约束的情况。信贷约束的存在会影响小微家庭的生产安排，无法达到最优生产，而过度信贷则会加大小微家庭的融资成本，无论哪种情况都会影响到小微家庭的经营效率，影响其收入水平的提升。因此，金融机构在审批小微家庭的贷款时，一定要根据小微家庭的实际需求情况提供信贷，小微家庭获得合适的资金投入生产也是金融机构降低信贷风险的保障

之一。另一方面，对于小微家庭来说，很难清楚区分生产投资与消费，服务小微家庭的金融产品应根据小微家庭的生活和经营需求综合授信，兼顾生产性贷款和消费贷款。

三是加强机构间创新合作，发挥多元主体作用，放大信贷服务供给。国内外实践都证明，银行与科技公司通过优势互补，以互联网贷款的形式能够有效触达更多普惠金融群体，在一定程度上缓解弱势群体的“融资难”问题。机构之间应该继续积极主动地去探索机构间合作的创新模式与机制，共同提升消费者体验和信贷供给的潜力。在机构间合作的过往探索中，联合贷款就是一种较为成功的探索，这种模式充分发挥了不同机构在信贷业务中的优势，有助于提高小微家庭的融资机会。

（二） 政府部门的改进措施

小微家庭的发展不仅关系经济发展，也关系社会稳定，解决小微家庭的融资问题是值得政府关注的重要问题。政府部门可以通过组织挖掘数据价值、加强监管及立法和优化监管手段等方面为小微家庭解决融资问题保驾护航。

一是充分发掘数据价值，解决小微家庭的信息不对称。一方面，政府应继续积极开放相关政务数据，如税务数据、海关数据等，丰富数据要素市场的机构类型和机构数量，丰富征信系统中的数据类型和数据容量，让更多沉睡的数据得到利用，将市场中数据的价值最大化，最终让信用信息覆盖更多的小微家庭在内的弱势群体。另一方面，继续搭建数据信息平台，通过政策支持和引导鼓励各类社会主体积极参与平台建设中，充分发挥政府和市场的智慧，在信用信息查询、风险预警、线上融资、应用场景等方面提高数据信息平台的功能，吸引更多的金融机构参与，提高服务小微家庭的金融供给能力。目前，在国内的试点区已经取得了一定的成绩，信用信息平台在小微家庭的贷款业务中发挥了重要的作用，未来应借鉴试点区

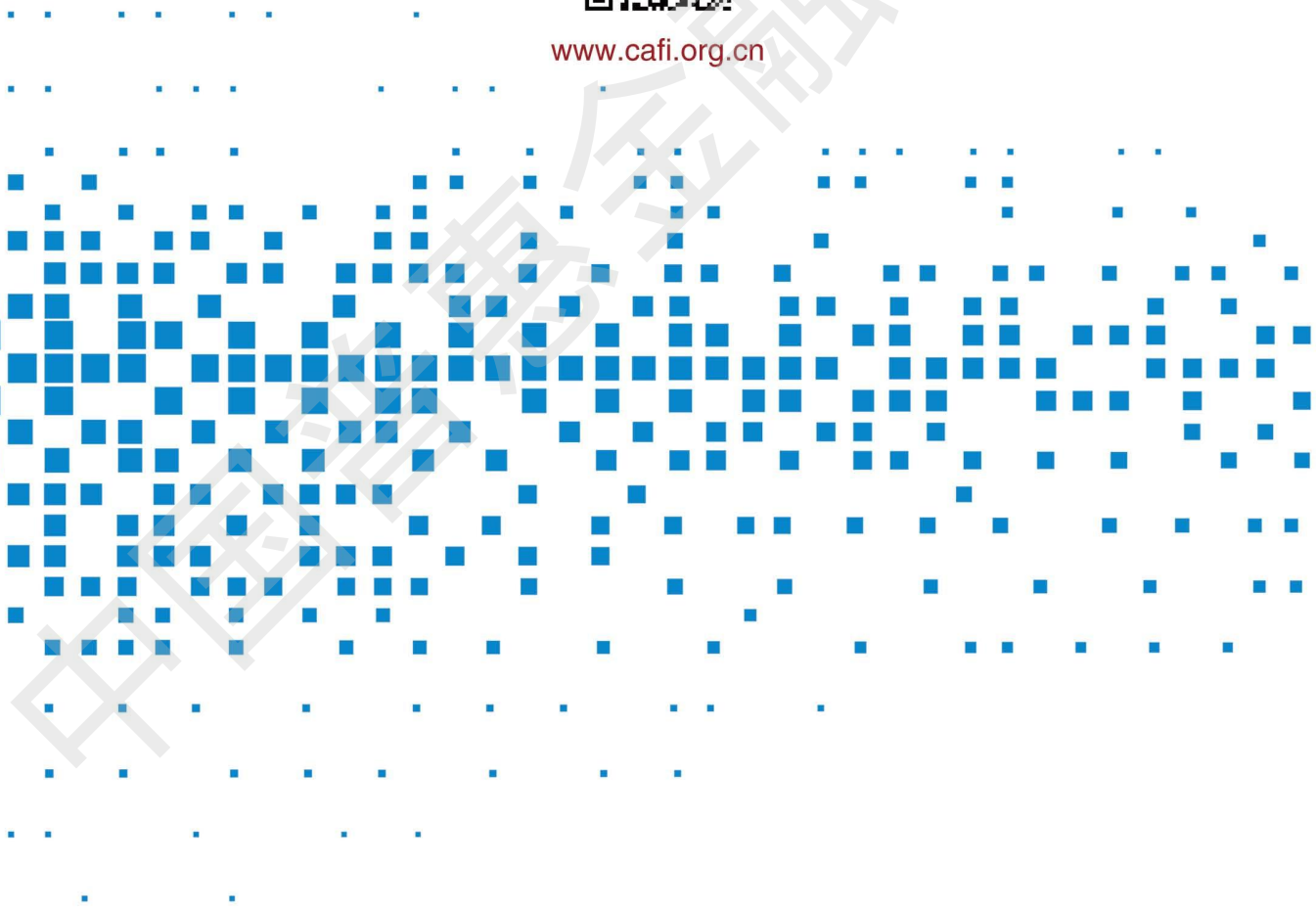
的经验，根据地区特色在全国范围内继续扩大各类数据的应用范围。

二是完善立法与监管，鼓励各类金融机构服务小微家庭。首先，立法保护非存款类放贷机构，对包括小贷公司在内的所有非存款放贷组织开展法律保护，引导非存款类金融机构运用信贷风险补偿、增信、贴息等方式服务小微家庭，提高对非存款放贷组织监管效率，促进非存款类放贷组织规范可持续发展。其次，完善现有监管评价制度。对服务小微家庭的有关风险指标适当调整，适当调高包括不良贷款在内的金融监管容忍度，激发各类金融机构做好小微家庭金融服务内生动力，形成系统化、规范化考核机制，全面提升金融机构服务小微家庭能力，形成根据评估结果对各类金融机构实行激励和约束的制度安排。最后，建立差异化利率定价机制。进一步完善收益覆盖风险、保本微利的贷款定价机制，设置小微家庭融资成本控制体系，引导各类金融机构信贷错位发展，避免贷款成本层层加价，优先解决小微家庭融资难题。

三是积极发展适配新型业务形态的数字化监管工具。在行业数字化加速的大背景下，监管科技的应用对于维护金融体系的安全与稳定、保护公众利益和提高金融体系效率具有十分重要的作用。大数据等数字技术为监管部门的监管提供了科技手段。在金融业务的监管中，监管部门应积极探索基于数字化工具的监管办法，例如利用大数据动态监测市场发展规模的变动，对市场规模的异常波动及时、全面掌握，分析市场潜在的风险，防止系统性风险的发生。利用科技监管也可以大幅提升监管部门的监管效率，以应对不断扩大的市场规模和不断增加的市场主体，提升监管部门的监管能力。



www.cafi.org.cn



中国金融研究院