

新型冠状病毒疫情对小贷行业影响分析 线上研讨会会议实录

会议时间：2020年2月10日（星期一）15:30-18:30

会议形式：在线研讨会（腾讯会议）

会议主持人：中国小额信贷联盟常务副理事长白澄宇先生

会议记录：中国小额信贷联盟秘书处

会议主题：新型冠状病毒疫情对小贷行业影响分析

2020年2月10日下午，中国小额信贷联盟（以下简称“联盟”）通过腾讯会议在线举办了疫情对小贷行业影响分析研讨会。鉴于新型冠状病毒感染肺炎疫情对我国经济和金融市场产生的巨大冲击，此次会议旨在进一步分析现有疫情对小额信贷行业的影响，并深入探讨相应的应对措施。来自政府部门、研究机构、行业专家、省级小贷协会、小贷实践机构以及媒体等近百人参加了此次会议。

联盟常务副理事长白澄宇先生主持了此次会议，联盟理事长杜晓山教授做了开场致辞和会议总结。针对小贷行业的特点以及目前疫情的发展态势，此次会议主要围绕以下五个议题展开了讨论：

- 1、作为小贷行业的监管者/专家/从业者，疫情对经济、金融、小贷有哪些影响？
- 2、小额信贷机构面临的最大困境是什么？
- 3、希望获得哪些方面的政策支持？
- 4、如何认定并调整受疫情影响的小微企业主/个人的贷后管理工作？
- 5、受疫情影响，机构未来的业务调整方向是什么？

来自小贷行业的实践机构、行业协会、专家学者、政府官员围绕以上议题分享了各自的观点，也提出了一些意见和建议。

一、来自实践机构的分享

(一) 泸州银行首席顾问杨延文先生

1、疫情对经济和小贷的影响，对客户层面的影响方面，据我了解受影响的主要是服务行业、物流和运输行业，特别是对餐饮业冲击特别大，餐饮关门一个月，基本上就直接导致逾期。对小贷机构自身的影响方面，主要是对小贷机构自身运作的影响，特别是封路封城封村以后，给小贷行业的工作人员和客户的接触带来了很大的困扰。

2、小额信贷机构面临最大的困境，我认为最大的困境是不知道舆情什么时候能够结束，这样的管控措施什么时候能够结束。疫情发生后，我们的市场和客户进行了物理隔离，现在还没有新的办法来继续运作贷后管理，这也造成了机构运作上的困扰。

3、在政策方面，现在国家的扶持政策在宏观层面比较充足，但是如何把这种字面的意思落实到真正的措施上，特别在各个细微的地方，如何能够落实到实际当中，是大家关心的问题。比如说如何落实财政补贴、减免等政策，如何由面到点，各地如何按照自身的措施落实到每一个个体的身上，这是现在小贷机构较为关心的问题。另外我有一个建议就是在政策上不要给银行下指标，如果下指标，银行和机构在这次救护当中会变得为完成指标而完成指标。

4、如何调整疫情的贷后管理，首先要做的工作是进行排查，评估这次疫情影响的程度。其次是对复工的观察，如果是情况有好转的客户，我们可以考虑怎么增加授信；如果是受损客户，进行启动贷后的帮扶或者进行延期，包括调整还款方式等，能有效的帮助客户渡过难关；对实在有困难的客户，我们可以考虑最后的催收措施，甚至包括诉讼措施。

我了解的小贷机构里，采取的措施是主动联系到期前 10-15 天的客户，这是机构对疫情影响的整体把握。但是这也暴露了一个问题，平时客户关系等基础工作做得不够好，出现的问题就比较多；如果基础工作做得好的，反映出来的效果会比较好。

5、未来发展的方向，具体的发展方向取决于疫情的发展情况。目前出现两个情况：一是由于大家待在家里没出去消费，银行消费类小额贷款出现了提前还款的情况；二是大概 20% 的客户提出展期或者改变还款的方式。

(二) 东方邦信融通控股股份有限公司总经理胡岚女士

1、第一个问题疫情对小贷公司的影响，就从公司 24 家邦信小贷的现状跟大家说一下，我觉得影响主要是三大方面：

一是客户需求下降的影响。客户需求不足，使小贷的商业可持续、财务可持续受到了冲击。春节以来放贷工作停滞，目前虽有客户申请，但无法现场尽调，给放贷工作带来困难，现在账面资金基本上都属于银行融资，造成很大财务压力；

二是对贷款质量的影响。公司现在对客户进行了非接触式的回访工作，对相关的减免息政策、不良不计入征信、逾期不算作不良等也进行了宣传，在贷后回访中对几个地区进行了统计，现在客户还不上款的大概占到 14-30%不等。有的贷款客户明确提出不能还款、还息，当然这个有多方面的因素，一个确实是经营出现了困难，二也有封村封路客户回不来，我们这些农贷的客户出不来的情况。这些都对贷款质量造成了影响。我们是一家央企，贷款质量方面，从银保监会、财政部对集团的考核，都会受到影响，经营压力较大；

三是现在对行业的冲击。以往小贷行业的格局是和银行差异化产品互补，我们这几年百亿贷款额和银行差异化互补，规模也一直是比较稳定的，但是从去年开始贷款余额出现下滑，原因就是银行在政府号召下，业务纷纷下沉，一些进不了银行门槛的客户，现在能从银行获得贷款。作为一个曾在银行从业近三十年的人，我觉得特别高兴，但是我相信哪一天银行又会把他们甩出来，到那时小贷的行业格局打破了，这种梯次型的、差异化的上中下游服务小微的金融格局打破后，对长远的小微金融服务格局是会产生冲击的。

2、主要有两方面建议：

第一，小贷行业的法律地位、竞争地位以及市场地位始终得不到确认，今天中国小额信贷联盟会议召开得非常及时，参会的有监管部门、同行、学者，大家能不能共同呼吁：

首先是税收政策。现在按照权责发生制，计息交纳税，确实是压力太大。

其次是贴息政策。目前银行发放小微贷款，当地政府是有贴息政策的，该政策能否也对小贷行业有一些同等对待。

最后是不良补偿。现在国家也出台了一些扶持小微的政策，也给了一些补贴，能否发挥这些补贴的杠杆作用，补贴给金融机构和小贷公司，先让小贷公司活下去，这样的话才会有精力和生命再来服务小微企业。

第二，也借小贷联盟这个机会，我觉得小贷联盟也好，还是商务部中国国际经济技术交流

中心，还有社科院方方面面，包括世界银行、人民银行、历史上都曾经是我们中国小微金融、普惠金融的国际经验引进者，也恳请各位发挥带头作用，考虑在新一轮金融改革开放之中，能够对小贷行业有针对性地引进一些国际有实力、有技术能力的投资方，以增强国内小额贷款公司的资本实力和技术实力，这样让真正有普惠金融理念和实力、有愿望致力于这个领域发展的国际机构，参与到中国普惠金融和小额信贷公司的发展之中，为我们真正建立起差异化的可持续发展的普惠金融体系做出一些贡献。

东方融通 24 家邦信小贷公司正在引战，目前我们既可以整体引战，也可以小贷公司分拆引战。在这个过程之中，如果有合适的投资方，希望能够引荐给我们。

（三）南充美兴和美兴四川小贷总经理何良刚先生

美兴小贷去年年底将近 15 个亿的贷款余额，24,000 多客户都是小客户，疫情发生后，我们快速对客户的情况进行了了解，根据 2 月 3 号之前统计的数据大概有 1500 多客户受到了严重的冲击，特别是餐饮、宾馆、物流、小卖部，占整体客户的 7.5% 左右，贷款余额大概有 1.4 个亿。疫情爆发后，1 月 31 日开始很多客户出现还上款的情况。上个月我们的风险贷款在以前的基础上增加了 400 多万。疫情不知道什么时间可以好转，目前对我们的资产质量和贷款需求影响是最大，虽然公司已经开工，但是还没有发放任何贷款。

疫情发生后公司想到的最重要的两个方面是：

一个方面是怎样来保护我们的员工。员工是公司最大的资产，很高兴目前我们公司没有员工被隔离，没有确认为疑似病例；

另一方面是如何更好的了解我们的客户，我们做了四个方面的工作：

1、提升公司的品牌，更加注重客户关怀。公司已开始对困难客户进行重组，减免罚金，减免罚息、减免逾期报送等；

2、加强线上品牌。现在客户不能到公司，不能到营业部签合同，需要我们加大线上的产品销售；

3、赋能团队。大家都不能到经营场所，不能去上班，需要调整新的作息方式和新的工作方式，以不同的方式跟客户联系、关注客户的情况。

4、注重风险控制。在这轮舆情爆发过后，很多小客户都会受到冲击，都会受到影响，它的资产质量、现金流都会出现困难，可能在一年的时间内都非常困难，那么未来我们的新增和

续贷当中，要更加的注重风险的控制。

(四) 农信互联网小额贷款股份有限公司董事长刘楠先生

1、面对疫情，我们现在想的主要是怎么活下来，如何度过疫情。因为我们是做农贷的，全国各省的业务，目前各地方都采取了封村的措施，给我们回收贷款带来了一定的挑战。现在种养殖业受疫情影响不大，对餐饮、物流影响大。公司自2月3日开始线上办公。

2、目前公司已复工在家办公一周，公司面对疫情主要做了三件事情：

- 1) 面对疫情，我们觉得比较重要的是心态，心态是基础。在面对疫情方面，我们认为“信心比黄金重要”，一定要给大家树立信心，让员工知道疫情最终是可控的，不要过度恐慌，避免过度恐慌可能会产生的其他不良影响，然后再让员工与客户沟通。但公司高层的技术层面是不能怠慢的，要做好长期作战的准备。在疫情对业务影响的心态层面，我们不能有“坐、等、靠”的思想，一定要多与客户进行交流，能多交流的就多交流，主动出击，掌握主动权，打牢基础。
- 2) 疫情期间，公司迅速调整工作方式，要求在家办公效率不能降。我们将所有工作拉长到半年或是全年，列出相关工作后，把疫情期间可以在家做的工作都往前移，确保可以完成全年的任务。每天召开视频晨曦会议，布置任务，晚上抽查，不断检查工作效率，从而形成习惯。
- 3) 重新梳理内外部风险，并及时采取措施。针对外部的客户层面的风险，不能拍脑袋，要逐一排查客户风险。回访至少最近3个月到期的客户，对存量的、正常和关注的客户也要进行回访，对于每个客户我们做到心里有数，然后再进行分类处理实施。我们的核心就是要与客户在一起，保持他们的正常还款意愿，保证他们的还款习惯，这是非常重要的。针对内部的信贷员层面，在疫情期间除提醒信贷员做好自身的健康防护外，还重视信贷员的道德风险、心理健康的风险。避免客户疫情期间不能出门到银行或ATM机上存款，通过微信转账给信贷员等可能引发的相关员工道德风险。

(五) 宁夏东方惠民小额贷款股份有限公司董事长龙治普先生

1、目前疫情对惠民小贷的影响不是很严重。2月份对于机构讲是淡季，到期回收的贷款不是太多，所以目前公司这边情况还好。盐池逾期情况有所上升，大约20%，主要是因为后续

续贷工作没办法进行。

2、担心未来的两个问题：

- 1) 如果疫情持续时间太久，麻烦就会加大。
- 2) 一旦政府的一些政策落实不到位的话，给机构带来的麻烦也会更大。

3、公司面临的两个问题：

- 1) 我们公司能否得到金融机构的优惠政策，这是一个普遍性的问题。
- 2) 惠民公司在盐池注册，但业务是全区覆盖，涉及区内的七八个县，可能后期税收政策落实上会存在问题。公司问题爆发可能会出现在3、4月份。

(六) 蚂蚁金服小贷平台总经理吴兆波先生

1、负面影响：疫情对经济的影响是短期的，这个大家有公认，影响较大的行业主要是交通运输和酒店旅游餐饮等，影响的时段春节期间是经济的淡季，对全年的影响占比较小。

2、积极的方面：疫情的管控过程挺让人震撼的，某种角度来说体现了社会主义市场经济的优越性，放眼全球很难有任何一个国家和地区能有这样强大的全社会总动员的能力。

3、生产力促进了生产关系的发展：新冠疫情的管控初步体现了技术进步带来的管理提升，大数据、云服务、人工智能、物流体系，使得全社会对于疫情的管控效率极高。在强力管控措施的同时，也有信息的及时交互，人文关怀的及时传递。

4、对小贷行业的启示：上云、数字化。未来分为新零售、新金融、新技术、新制造、新能源，它和旧的区别是上不上云、有没有数字化。云上的、数字化的行业在应对新形势、新挑战有优势，也是能否生存和发展的关键。

5、小贷行业具体的挑战：业务是否实现小额分散、是否上云、是否数字化。

6、小贷行业上云、数字化是可行的，门槛越来越低。蚂蚁金服小贷平台打造了小贷星云操作系统，蚂蚁金服持续建设云开放平台，小贷公司可以快速简单入驻，跟上云和数字化的发展，加入云端的业务协同。

7、蚂蚁金服小贷平台 2020 年推出新的业务：阿里拍卖平台法拍房过桥贷款业务、小微和农户线上申贷线下尽调担保抵押业务优化提升，解决小贷公司获客难和精准获客的问题。

(七) 宜信高级副总裁刘大伟先生

新冠疫情的影响是突然的、巨大的、持续的，每次危机也是新的契机，本次疫情防控中，宜信的两个重要聚焦：

1、聚焦“数字化”：作为数字金融企业，宜信特别重视商业模式和组织管理模式的数字化，业务数字化、办公数字化。从2月3日起，通过SSLVPN实现远程访问数据中心和业务系统，同时辅助办公协同系统、会议系统等信息传递，全体宜信人从2月3日顺利开展远程办公，确保了业务持续性。与此同时，我们也发现还数字化工作需要进一步加强。

2、聚焦“中小微企业保卫战”：针对疫情带来的不同程度影响，宜信普惠为中小微企业提供客户关怀，对于湖北地区的中小企业采用减免滞纳金延期还款等措施，对于其他地区部分受疫情影响较大的客户允许其适当延期还款。针对市场需求比较大的商超快消市场提高出借速度，解决民众日常生活用品的供应问题。针对融资租赁牧场和农户，主动了解他们的经营现状和受影响情况，为部分因疫情导致不能按期还款的农户申请不纳入征信，提供信用保护服务。

宜农贷为合作机构、借款农户开通绿色通道，免除服务费并呼吁客户捐赠2%收益减轻农户压力，启动“宜宝贝”慈善信托计划，为乡村基层工作人员、农户等人群赠送保险。物流恢复后，宜农场项目也将进行农产品的推广销售，为其减少损失。宜人金科和宜人贷APP联合信翼小微企业赋能平台共同开设了专题学习频道，已上线营销、商业模式、团队管理等模块的百余门精品课程，为疫情期间的中小微企业主提供在线学习保障。

宜信博诚保险将系统组织各地的代理人团队提供疫情针对性的保险产品和服务的支持。将为与宜农贷合作的农村地区的基层医护人员提供针对性的抗新冠病毒的保险产品与服务。身处疫情中心的博诚湖北分公司负责人和部分代理人以自己的实际行动加入武汉当地医护人员志愿者车队，每天接线一线医护工作人员上下班。也有当地保险代理人同事自发批量购置口罩、酒精等物资送往就近医院，以自己的绵薄之力为抗击疫情出力。

（八）信也科技创始人、总裁胡宏辉先生

疫情对线下业务开展还是有较大影响的，不过也有许多措施可以降低不良影响。

第一，从行业角度，现在整个行业的风险是在上升的。小额贷款领域催收是风险管理至关重要的环节，虽然金融科技公司M0阶段的催收工作一般都是由智能语音技术来完成的，但是部分催收仍离不开人工催收的介入。目前，疫情的发展已经导致的延迟开工等情况，为避免群体聚集，密度高的电话中心作业无法进行，这是促使目前回款率下降的一个主因。

针对这一问题，信也科技积极采用了自主研发的智能催收机器人系统，目前平台上逾期10天以内的贷后案件都可以交由机器人来催收，从而大幅提升效率和体验。从效果来看，“智牛”机器人总累积催回金额已达数亿元，用户体验温和可控，对逾期3天内的客户催收，回款率可达到人工的90%以上。

第二，可预见未来市场需求短期内会有一定下降。因为网络贷款或者是金融科技给金融机构的助贷业务，目前来看以消费贷款为主，因疫情导致的消费抑制，会导致消费信贷需求下降。网络消费信贷主要的借贷受众群体是一些中小企业的员工或者是蓝领，疫情可能会导致一批企业的倒闭和一批企业裁员，造成失业等情况。合作的客户企业业务受到消费信贷收缩影响所导致的萎缩，也会造成一定影响。预计疫情结束后消费信贷需求将有较大回升。

作为服务于小额信贷领域的机构所面临的困难，第一是，信也科技等金融科技企业被视为通过互联网运作的技术性、低成本、轻资产企业，实际上也存在劳动密集型的呼叫分部，以及出于确保业务的合规开展与相关信息数据的安全考虑，员工不能分散在家办公的催收业务。目前按照疫情下避免集中办公的政府指示，以及员工遵照各地的隔离等规定，到岗率有所下降。又考虑到本次疫情通过飞沫传播，呼叫中心则以讲话为主，防护物资短缺等也会造成工作效率有所降低。目前，信也科技委派了旗下海外公司在东南亚多个国家直采口罩和其他医用防护用品，为员工增加复工保障。对员工方面，信也科技也采取了充分的措施。自1月29日开始，公司开通了每日汇报通道，让员工每日进行自身健康和安全的汇报，并综合公司业务发展、部门职责、个人情况等灵活进行复工安排。

第三，本次疫情爆发后，也有许多受疫情影响严重的用户来电表达希望延迟还款的意愿。另外，还有一些新业务开展也受到了一定的影响，例如为线上小微企业与个体户提供的贷款业务的发放量有所下降，这也与小微企业在疫情期间开展业务较为困难有关，小微商户们自身受到疫情的冲击较大。

针对这些问题，我们对疫区用户也提供了关怀政策。考虑到这次疫情的严重性，我们已立即响应国家号召对用户的还款政策进行了优化和调整：我们已向湖北地区部分受疫情影响严重的逾期用户提供适当的减免方案。希望这一举措能够一定程度上缓解受疫情影响用户的经济压力，让大家共渡难关，共迎美好明天。对于其他因为疫情造成逾期进而影响征信的用户，我们也会帮助协调各个金融机构、放款方等，争取作不予报送和记录的修改等。此外，我们还特别

设立了专项无息借款额度，为湖北地区小微企业主提供一定额度的无息借款。目前，该无息借款方案正在紧急研发中，预计将于2月底正式上线，总额度为5000万元，借款期限统一为6个月，每个用户可申请到的具体金额视用户资质而异，旨在支持受疫情影响的小微企业主，帮助他们度过难关。

从政策建议角度来讲，我们也真诚希望金融科技类企业能够尽早纳入“牌照”管理。金融科技企业承担了一些风险，在不良的损失和损失拨备的计提方面，并没有税收方面的保障，有牌照后情况将大幅好转。不过，作为劳动密集型企业，目前政府已经考虑到了我们的人工成本，给予包括像残保金的减免、失业保险金的返还、社保的缓交等政策，这对企业现金流的维持会有较大的帮助。

疫情爆发突然，我们也在积极努力与全社会共同抗疫。信也科技已经以上海拍拍贷金融信息服务有限公司的名义向浦东新区光彩事业促进会捐赠100万元，定向用于支援武汉抗击疫情。公司还委派了旗下海外公司在东南亚多个国家直采疫区所需的紧缺医疗物资，目前已采购到超过15000个口罩和其他医用防护用品。采买的第一批包括防护服和口罩在内的物资已顺利送达受赠医院，第二批物资也已从雅加达运抵上海，顺利清关。同时开展的还有在韩国和德国两地开辟采购渠道。信也科技还组织有爱心的员工们共同参与抗疫行动，开通了“信也集团爱米粒”捐赠通道，发起员工内部募捐，目前共有651名员工募集资金74200元驰援武汉。

（九）江苏兀峰信息科技有限公司董事长嵇少峰先生

不要高估疫情对小贷行业的影响：

第一，目前中国的小贷公司中真正做普惠微贷的小贷公司，即开展金额小的信用类贷款业务的比例是比较低的。而线上平台、进行传统房抵贷业务的公司，即单笔业务在几十万到几百万之间的小贷公司则是占比最多的。疫情对IPC模式下的小微贷业务影响还是比较大的，这与其服务的客户人群以及这类人群所从事的业务有关。本次疫情对餐饮、小卖部、小百货等消费、零售业态的冲击毫无疑问是非常大，而这些是IPC小微贷业务的主要客群。不过，微贷业务在中国小贷行业内占比并不高，应该不会超过5%。

第二，互联网的信贷业务的体量比较大，但主要以几家互联网金融巨头为主，这些业务虽然有一部分是这些机构用互联网小额贷款公司名义发放的，但一般理解并未被纳入小贷行业内。像阿里的花呗、借呗，资金来源与发放渠道也多，有银行、有小贷不好区分，所以不作讨

论。消费信贷的业务，这次影响应该不会特别的大，因为头部公司的客群质量相对来说比较好，可能业务量会受这次疫情影响而下滑。其它机构的传统现金贷业务此前风险就已经暴露了，绝对值也在降，所以互联网信贷业务受疫情影响视不同机构而有一定的区别，但更多的是受监管的影响。

第三，做公司类、房抵贷业务的小贷公司，是整个小贷行业里面的重头戏，占超过总体量的85%以上。其中公司类业务主要的影响应该是信贷风险问题，这些企业受这次疫情影响会比较大，不同的小贷公司，不同的区域企业，疫情影响也不一样，根据各公司风险喜爱喜好、客户选择的特点、区域企业行业集中度，风险表现会有明显的区别。而专营房抵贷业务的小贷公司，是全行业占比最高的，这次流动性的问题将是他们面临的主要压力，客户每个月的还本、付息、续贷，都会出现压力，新的业务接入也会非常困难。但房抵贷是基于资产的可变现能力，所以它的风险其实在这一次的疫情危机中所显示出的实际上是表面风险，就是说可能续贷来不及，或者是说客户以这个借口不还息、或不还本，这种可能性很大。但疫情只是触发点，这些高息房抵贷客户本身的经营状况一般都较差，好的早被银行抢走了，所以这次暴露的风险只是这种业务风险的自身累积，之前就一直存在这个风险，疫情主要是产生了触发的作用。当然，这部分客户的经营状况会比以前恶化一些，这也会导致不良上升。这类业务最终的贷款安全保障，实际上是房屋的可变现、可出售作为依据的，所以这些公司现在一方面要主动与客户沟通，争取展期、缓息，缓解矛盾，不能形成直接对立，以时间换空间，提高自身的流动性。小贷公司要考虑到房产市场在这一次疫情冲击下的未来发展趋势，有可能整个市场的流动性、价格都会出现滑坡，杠杆高的小贷公司要及时释放一些风险，早做打算。这不是因为疫情而引起的，而是疫情引起风险的前移。

总结下来，第一是房抵贷业务的客户的流动性管理的问题，这类公司要主动的联系客户，给他续贷，给他展期。因为这一部分客户其实也是靠着房地产市场的升值和其他资金方或银行方提供的转贷、续贷的可能性，或者是民间资金方提供的垫付的方式来解决资金问题。所以这一次房抵贷业务公司的着眼点应该是在这里。第二，压力最大的是传统的IPC模式下的微贷机构，这一定要小心了，此时风险迅速上升是必然的，这次疫情所造成的影响是非常大的，但一定要做好客户的沟通工作，小客户即使一时困难，也容易也有起死回生的机会，感情交流比刚性讨债要强。

我最近跟行业的小伙伴为疫情做了点小公益，跟武汉方面交流较多，了解到这次疫情的延续性应不低于两个月。三四月份以后经济还会有一个较长时间的低位运行，除了对服务行业的冲击，包括对大中型企业的供应链的冲击都是巨大的，这次对实体经济的冲击不可小觑。而且这个冲击可能是给小贷行业中的很多公司是最后的致命一击。小贷行业现在已经是危机四伏了，存量的小贷公司现在主业是房抵贷，去年被银行下沉冲击了一块，而今年国务院又下发了一个大银行要新增 20% 的小微信贷余额的任务，压力仍是巨大的。

小贷行业真正的问题仍是其自身的问题，不提税收、政策这些老声长谈的问题。就从自身考量，存量的小微信贷机构风险还是很大，业务与信贷产品本身还是不可持续的，必须想办法突围，不能死抱着一个房抵贷存活，更不能理想化、简单化地学习 IPC 的微贷业务。在疫情下，不同的小贷公司都应该采取不同的策略。

(十) 上海格微金融服务股份有限公司创始人林锋先生

1、从业务层面谈贷款的安全性问题。经过调查分析，短期内极大负面影响的客户有如下 10 类：

- 1) 线下餐饮类店铺
- 2) 旅游产业链
- 3) 私人客运
- 4) 聚集性文化消费产业链（电影院等）
- 5) 地产建筑建材的末端产业链
- 6) 养殖业
- 7) 劳动密集型的加工点
- 8) 汽车后市场服务
- 9) 非必需的商品消费产业链
- 10) 传统的线下培训

同时，短期利好的机构也涌现了一批：

- 1) 抗疫医疗生产
- 2) 生产生活必需品在线店铺
- 3) 在线办公产业链

- 4) 在线文化消费
- 5) 各种产业互联网升级的服务
- 6) 在线的培训
- 7) 保险经纪人

2、深层动态的去看待信贷行业与客户的变迁。凡是从事金融、信贷等行业，市场和客户永远都是在变化的，上述所提到的产业都是受到了短期波动的影响，要从短期的波动去观察长期情况。例如：

- 1) 疫情之后有些公司不能自愈，像餐饮店很多可能就倒闭了，但是倒闭后又会有新的一批餐饮店开业。
- 2) 零售和服务的公司倒闭后，原店主也可能从事其他行业。
- 3) 消失或者彻底转型的行业。例如野味生意肯定会关门，或大型农贸市场的转型。
- 4) 短期可恢复原状或者是略有升级的行业。比如说街头的服务型店铺可以很快恢复并在卫生条件上有所改善。同时，餐饮店与城市周边小型养殖场可能还会有一定发展。
- 5) 大发展的行业。比如社区服务型连锁商超、卫生提升产业，在线办公全产业链服务等。疫情也让更多的企业进入到互联网领域里，在线办公也会促使互联网产业升级。

3、从信贷的服务的本质去看后期的策略。

- 1) 体现信贷长期计划和能力的关键时刻。建议采用 HAND IN HAND 模式。对客户进行逐一甄别，因地制宜加以服务，用心对待客户，人文关怀落在实际举措当中。
- 2) 增强信贷竞争力的关键时刻，使用在线办公模式，引入在线销售资源，帮助客户实现线上化操作，恢复并增加销售。
- 3) 培育新行业客户。进行在线化业务的年轻创业者、社区服务类产业、短距离服务类产业等，实际上是需要培育和关注的。
- 4) 永远不随意的收回客户。有些客户再创业能力是有的，重新站起来的几率也是很大的。

4、在这种时刻，微贷和华尔街最大的不同是，微贷偶尔在治愈你。实际上帮助客户的时刻，同时也是经常在帮助你的信贷服务的整个过程，在不断了解客户需求与需要的过程中，让客户获得被尊重的感受，这是一种长久的、健康的商业模式。这也就是小微贷这样社区型、区域性的机构和主流的大机构最大的不同。

2018年11月1日，习大大曾提到，要发挥小贷机构的渠道作用。渠道作用其实也就是小贷机构的角色定位。小贷机构是否是金融机构不由从业机构决定，但习大大说发挥好“渠道作用”，意思即上接资源，下服务好客户，找好角色定位，疫情期间更应发挥好渠道作用。

(十一) 重庆市开州区民丰互助合作会秘书长杨兴明先生

1、基本现状

- 1) 开州区情况。开州区位于重庆市东北部，毗邻湖北省；全区169万人、常年外出务工经商50万人以上；截至2月9日，全区共排查出外地返开来开人员211403人，其中湖北省占12442人，武汉占7212人，途经湖北返开来开人员25739人。截至2月9日24时，全区累计报告新冠肺炎确诊病例18例，有疑似病例14例。受疫情影响，全区内的生产企业、服务业、个体工商户等均处于关门停业状态。辖区内银行的线下业务，包括民丰互助合作会都已停止办理。
- 2) 开州区民丰互助合作会情况。合作会业务覆盖18个乡镇，设有25个营业网点，覆盖人口及面积均占全区的60%。全区累计报告新冠肺炎确诊病例18例中，合作会业务辖区乡镇（街道）占8例。目前合作会有贷款客户5912户，2019年在外创业的有2049户，占比为34.66%，其中在湖北务工经商的149户；目前客户中暂无确诊或疑似病例。

2、面临的困境

倾巢之下，没有完卵。本次疫情合作会也不可能幸免，面临的困境包括三个方面。

- 1) 贷款业务将会下滑。1月初，合作会贷款余额为38653万元6006户。截止2月9日，合作会贷款余额为37865万元5912户。降低788万元94户，分别降低2.04%和1.57%；二是为配合做好疫情的防控工作，按照开州区疫情防控指挥部的要求，合作会从2月1日起停止柜面业务办理，加上合作会服务手段单一，没有开展线上业务，导致部分急需资金客户的流失。
- 2) 贷款逾期将会上升。1月初至今，合作会新增逾期贷款1568万元20户，逾期率5.48%。目前，逾期的客户或即将到期的客户中就有26户申请展期。随着时间的推移还会加剧。主要原因是受疫情的影响，不论是在家创业还是外出创业的客户，经营的项目难以启动或难以走上正常的经营轨道，资金短时间难以回笼，贷款逾期成为必然。
- 3) 机构可持续面临挑战。合作会点多面广，贷款小额分散，运行成本高，盈利能力本身

就弱。受疫情的影响，业务规模下降、贷款逾期上升，财务压力凸显，机构的可持续面临挑战。

3、下步发展思想

如何走出困境，是小额信贷机构必须思考和解决的问题。我们拟将采取以下六项应对措施：

1) 留鱼在池。留住现有客户是走出困境的有效办法，合作会要保持与逾期客户联系，要在共同增强客户信心方面动脑筋。

一是延长还款期限。加强客户维护，对受疫情的影响，与经营暂时困难的客户，重新签订还款计划，延长还款期限，缓解短期还款压力。

二是给予利息优惠。对受疫情的影响，导致借款逾期的客户，只收取合同约定的正常利息，对超出约定期限的，任按正常利息计息，不按超逾期利息计收。

三是给予减免利息。对确诊为新冠肺炎的客户，给予免收一年利息，借款到期后根据实际情况给与延期。

2) 放水养鱼。合作会业务的主战场在农村，目标客户为农户，合作会要在保住农村市场上下功夫。维护好现有客户我们将采取四项措施：

一是加大生产经营性贷款投放力度。受疫情的影响，一部分农民会在老家寻找项目、发展生产。合作会要主动出击，搞好调查摸底，帮助他们分析市场，选择发展项目，及时给予贷款支持。

二是推行“两免一优”贷款办法。对政府认定的深受疫情影响且有发展潜力的客户，合作会比照贫困户贷款办法给予“免抵押、免担保、优惠利息”贷款办法。

三是延长贷款期限。受疫情影响，客户经营的项目在短时间内难以达到预想的效果。因此，将贷款期限适当延长，减轻周期性还款压力。

四是坚持入户办理贷款。接到贷款申请后，我们要求信贷员迅速入户办理贷款。让客户足不出户就能获得贷款，降低客户交通及时间成本，与客户建立其更紧密的关系。

3) 加强队伍建设。在不裁员的基础上，培育良好的企业文化，教育引导员工忠诚小额信贷事业，患难之时与机构共命运、同呼吸，共度难关。

4) 做好品牌维护。合作会成立 23 年来，始终致力于为广大农户提供方便、快捷、优质的

小额信贷服务，在农户心中形成了良好的品牌认知，已经成为合作会的信誉资本。合作会要采取措施维护来之不易的小额信贷品牌，防止信誉资本付之一炬的事情发生。

- 5) 探索互联网线上业务。本次疫情，对服务手段单一的类似合作会这种组织提出了新的挑战，在线下业务不能办理的同时，如何去做好线上业务的发展，如探索网络办理贷款业务，提升市场竞争力。
- 6) 提高贷款逾期容忍度。根据实际情况，适时修改内部经营管理办法，在分会及信贷员的考核中，适当提高贷款逾期容忍度，增强从业人员的工作信心。

4、两点建议

- 1) 疫情发生后，人民银行、财政部、银保监会、证监会、外汇局出台了《关于进一步强化金融支持新冠肺炎疫情的通知》、相继重庆市人民政府办公厅也出台了《关于应对新冠肺炎疫情支持中小企业共渡难关的二十条政策措施》，后续会有更多支持中小企业共渡难关的优惠政策出台。合作会是在民政登记注册的社团组织，既与银行有区别，又不是小微企业，但经营的是小额信贷业务，且受疫情影响较大，类似合作会这样的公益性小额信贷机构很多。敬请小额信贷联盟及相关专家呼吁政府及相关部门比照银行等金融机构给予类似合作会这种组织享受相关优惠政策，渡过难关。
- 2) 本次疫情爆发后，对我们下步生存发展提出了新的挑战，类似合作会这种草根经营组织，在线下业务不能办理的同时，如何做好线上业务发展是下步发展的关键。建议由小额信贷联盟牵头给予技术支撑，开发网络系统，加速推进互联网线上办理业务模式，变传统手段为现代办理方式，更快、更好、更便捷服务广大客户。

(十二) 北京富平学校微金融事业部副总监张超先生

1、北京富平学校是家非营利组织，我们发起的两家小贷公司均在农村乡镇一层开展农贷业务。疫情的突然爆发，使得我们两家小贷公司的运营管理受到了一定冲击。春节期间得知疫情消息后，公司就订下了三个目标：一是希望公司“零病例”，就是员工不要有感染的病例出现，二是希望我们公司的风险不要出现爆发式增长，三是希望小贷公司收入不要呈现断崖式下降。

2、春节复工后，我们所在的乡镇都采取了封村的防控措施，信贷员无法像过去那样服务上门。同时，当地金融办要求，小贷公司复工须至金融监管部门报备，审批通过后才可复工。这迫使以前倚重于线下的工作，完全转移到线上开展。目前，通过一个多星期的调整，基本上

实现完全线上办公。例如，贷款发放环节，客户已不到公司签约，改为邮寄或派人送合同到客户的手上，客户进行视频签约。公司日常的调查和审批流程，也都已通过信息系统、视频通话等方式来进行。通过诸如此类的方式，基本上免除了员工和客户的直接的接触。

3、目前风控工作也在开展。公司采取按户排查，已经排查到了3月份。如果疫情到3月份能够过去，那么对公司的冲击还是较小的。疫情主要影响的行业还是在餐饮、农家乐等服务性行业。就排查情况看，3月份之内来说，冲击预计可能不会超过公司整个资产的1%，最多到2%的范围。但是如果随着疫情到3月底或更长，受冲击的客户无法回归正轨，那可能就会有更严重的情况出现。针对这个问题，公司目前在两个方面做了准备，一方面是我们自己的贷款，可能会有一些展期的措施给予客户。另一方面，也在考虑有没有再贷款的可能性。考虑到公司所服务的客户群体，他们的投资创业项目或所创建的微小企业的启动资金都非常低，或有可能通过再贷款的方式来进行一些扶持。

4、针对于催收，公司目前比较担心的问题是，部分法院可能受疫情些影响而暂缓受理诉讼。而自从催收有关的规定出台后，对客户较为有效的催收手段，一就是征信，二就是诉讼。但如果受疫情影响，通过诉讼催收无法顺利开展，就可能会对风险控制有较大的影响。

5、针对收入方面，这已经是放在第三顺位上去考虑的问题了。此前所担心的收入呈断崖式下降的情况，按目前情况来讲第一季度应不会出现。由于疫情期间开发新客户的难度较大，而从既往的业务数据上看来，公司老客户再次贷款的比例也比较高。所以，公司目前主要通过内部的档案和数据库，根据老客户所在行业与资金流情况，以电话回访的方式，做一些有重点与倾向性的二次开发。

(十三) 河间市三农农业专业合作社理事长杨志勇先生

1、疫情的影响

- 1) **经济影响：**认为一季度不一定全部解决疫情，但态势能控制住。那么大约两三个月的疫情，有可能会对经济直接减少16-20%的影响，财政税收减少，支出预算增加，赤字可能上调，全年增速可能下调预期值，外贸压力增大，全国各行各业的经营压力加大，农业种植、养殖业受影响较大，降税、降费、降息不可避免。对于乡镇，许多原定任务会有叠加，如环保、脱贫、防风险等等，导致基层工作量增加。

- 2) **金融影响：**央行会在全力配合保任务保进度的前提下，会释放更多流动性，降息、降



准次数会增加，对不良贷款率的容忍度提高。但可能会对线上业务的推进速度也加快，网上的贷前调查、贷时审查、贷后检查会更多，收回贷款时，网上诉讼、网上审判、网上执行的力度也会增加。同时，可能会对咱们推行的普惠金融，重视度提高，容忍度提高。

- 3) 小贷影响：对 P2P、网贷、小贷公司的严管力度基本面不会变，但经过前两年的清理、整顿，可能会对存活下来、比较规范的，有所转变，转变到相对支持角度上来。但是，对小贷机构自身来说，自身的经营压力不会减小，短时间内还不能改变放不出、收不回、逾期升高、净利润下降的状况，这个状况还需要更多时间与全国经济活跃而同步到来和改善。

2、小贷机构的最大困境

1) 政策风险

防止区域性风险、尤其是防金融风险的大政之下，对资金互助的政策风险仍然存在，还需要继续规范和谨慎经营。除了资金互助的合作社之外，对于其它小贷机构，继续收紧和打掉的趋势还在过程中，并没有多少减弱。

2) 经营风险

各个同行的自身经营风险：近两年，我们也感觉到了经营不易，有几种情况，放不出、收不回、逾期高、利润降、风险准备不足。有的同行合作社甚至这几种情况全部存在，对三农社来说，风险准备和利润还算稳定，抗风险资金余额约是 670 万元，这些约占总股金的 10%左右，都能用来防止意外，抵抗风险。

3、希望获得哪些方面的政策支持

- 1) 地位问题：希望以条例或司法解释的形式，明确合作社资金互助的合法地位。
- 2) 社员备案问题：今年本社的年度社员备案工作又没有完成，原因是工商要求更严了，必须社员本人到场签字，经过协调，不到场签字也可以，但是需要公证处出具公证书，来证明社员“入社、和备案表”的签字是真实的意愿。为此，希望能从下面几个角度解决这个问题：一是能否以自然人备案，不要再以户为单位备案；二是能否让自然人的社员网上备案；三是能否以网络音频、视频留存、手机 APP 等等，来审核确定是本人后即可备案；四是延长每年社员备案的时间段，原来的规定要求是每年的一月份备案，



一月份即是年终事情多，也是时间太短；而在工商网提交网上年度经营报告的时间段是六个月，六个月不提交的，即示为经营异常，列入经营异常名录。那么可否把社员备案的时间也延长为六个月呢？上述情况，也请各位领导和老师帮助考虑和协调一下。最终也是希望实现能让社员少跑腿，让网络多跑腿，解决问题。

3) 其它相关问题：一是涉及到贷款抵押登记，包括房产、地产、车辆的；二是“赋与强制执行效力的公证文书”问题，还希望各位领导、老师，继续呼吁和协调。我觉得，如果各专业银行也取消上述“抵押登记、和公证”做法，他们的经营不会比我们好到哪里去吧？

4、如何认定并调整疫情影响的小微企业主/个人的贷后管理工作

- 1) 对接近时效临界点的：可以调整为电话、电报、微信、视频催收，并留好相关音频、视频；有条件的，也可以通过“村民调解委员会”调解催收。
- 2) 对没有临近时效的，仍然缓冲，给贷户以解决时间，提高逾期率的容忍度。毕竟疫情不是他个人的错误，也不是他个人能解决的。

5、受疫情影响，机构未来的业务调整方向是什么？

- 1) 借助网络：增加网上操作，包括贷前调查、电子合同签订、网上催收等等，并进行相应留存证据。
- 2) 客户群：向年轻人、妇女倾斜，推进更小、更零散的小额零星贷款，培养新的客户群体，以网上的效率提高来对冲网下操作的成本。
- 3) 农业项目：本社计划未来几年基本稳定现有规模、不再谋求扩张，转而投入更多的精力和时间，转向 1-2 个农业生产类项目。

这个工作本社一直在做，三年来，我们不是一次性的，而是根据经营情况，梯次投入的方式，总计投入了约 860 万元，建立起了一个小型的、约 11.3 亩地的农业基地雏形，主要两个方向，一个是食用菌，一个是花卉。现有钢架棚 1800 平米，棚上发电已经实现，棚下食用菌正在推进；有 400 平米暖棚，主要是花卉。再加上露天的其它花卉。这两个棚和现在空地今年计划实现收入、费用平衡，未来希望它能创造本社主营业务 20% -30% 的利润。但现在技术是弱项，希望在座的各位领导和老师，在技术方面帮助协调和指导。

6、危中有机，未来机会

本社认为，疫情影响是非常大的，但这之中也可能蕴藏着机会，那就是可能会催生出一批新业态、新模式、新思路、新方法的企业出来，比如，像富士康一样，生产一线的人员减少八成，全部用机器人来代替。

网络会议办公的运用、无人机快递打药、机器人送货上门，等等，都可能迎来一个快速发展的风口。

还有，如何应对这种黑天鹅事件？如何准备应急流程、共享机制、风险物资贮备和资金等等，即给政府、也给企业提出了新课题！

总之，对于这个可能出现的新型企业，我们都需要密切关注！

（十四）兰考县南马庄生态农产品专业合作社理事长张砚斌先生

张砚斌理事长在做连线分享时，还坚守在村口的抗疫第一线。

1、新冠病毒对兰考几家合作社来讲，目前影响不大。总体情况是合作社成员借款的时间一般在4月份、5月份和以后的月份。元月和2月存款的多。所以到期还款的少。

2、疫情期间主要通过微信群与社员进行沟通，因为合作社资金互助部的运营毕竟是在村庄内部，本身就是熟人社会，疫情封闭不封闭，也就这么大一个空间。所以影响不大。

3、疫情对合作社来讲不是绝对没有影响，近些年合作社成员的收入越来越高，手中有不少的闲散资金，越来越多的农民在县城做生意，经营性借款越来越多，如果疫情再延迟至3月份、4月份的话，合作社肯定会受一些影响。

4、疫情影响很多产业。现在国家出台一些金融政策对受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，以及有发展前景但受疫情影响暂遇困难的企业，特别是小微企业进行金融政策扶持。但是，农业发展的贷款会更难。这个时候就更能彰显农民合作社资金互助的优势，由资金互助社提供支持把疫情后的农业发展迅速搞上去。所以，国家应该尽快出台支持“生产、供销、信用，三位一体”合作社发展的政策，能使资金互助社发挥更好地作用，以合作社为载体，实现“乡村振兴”的梦想。

5、提一点建议：烦请联盟帮助农民合作社呼吁，国家对农民专业合作社以及联合社的支持应该再增加力度。农民合作社的发展亟需人才。比如，为符合条件的农民合作社给予人才的支持，应该像派驻村官那样给农民合作社分配“社官”。

二、来自行业协会的分享

(一) 江苏金农股份有限公司技术总监殷飞先生

1、疫情来的比较突然，与 SARS 比，明显传染力更强，政府防控力度更大，导致对实体经济的影响相对来说更大一点。目前对于生活服务业的影响明显，短期能明显的感受到客户经营带来的业务风险。生产制造业因为它生产周期长，复工时间不能确定，因疫情带来的风险还未充分暴露。因无法履行原先签订的商务合同可能导致商务风险向金融业务风险蔓延。

2、整个小贷机构面临的几大困境，一是获客；二是转型之后的风控；三是转型所迫切需要的人才，人才一方面需要我们专业化的业务培训，第二方面是需要我们人员的管理能力上的提升。短期内面临最大的困难就是贷后管理无法有效展开，导致本来可控的业务风险蔓延。

3、政策支持：一是转贷的支持；二是财政贴息，江苏各级政府也出台了一系列扶持政策，很多贴息政策小贷行业是不列入扶持范围之内的；三是税收政策支持，各级政府和相关部门在呼吁金融机构为受疫情影响的信贷客户减免相应利息，但是减免利息相对应的税收能否减税，还待进一步沟通和协调。

4、后期受疫情影响，机构未来转型方向，第一还是传统的小贷业务向线上小微消费信贷业务转，第二是线上线下获客并举，线下授信，线上自助用款的经营性信贷业务去转型，同时要寻求相应的技术服务平台，与他们进行业务合作，实现最终落地。

5、受疫情影响如何认定和调整小微企业和个人的贷后管理，因各地疫情不一样，应根据机构所在地情况自行认定。要积极利用远程在线技术手段，进行相应的贷后管理，需要前期放贷机构跟客户之间有很好的触达渠道才能做到，确实是考验信贷机构前期的工作是否做到位一个检测表。

(二) 云南小额贷款协会会长毛雁斌先生

1、结合小贷公司近几年优胜劣汰的情况来说，本次疫情对民营经济和民营为主的小贷公司的打击是非常致命的，结果必然会加速小贷行业的洗牌进程。就云南来讲，在高峰的时候的话，2014 年有 570 多家小贷公司，经过将近 5 年的洗牌，现在有 300 多家小贷公司。这次疫情，将会加速洗牌的时间，预计未来一年内会有更多持牌观望的小贷公司会自动退出小贷市场。

2、疫情对民营经济尤其是中小微企业带来的影响也是巨大的，在这个背景下，政府必定会出台若干支持中小企业发展的政策，同时从金融支持的角度，也许会加速国家层面关于小贷公司新的政策的出台，各种政策的出台，将对洗牌后留下的小贷公司是个利好，也将是行业的一个加速规范和健康发展的过程。也就是所说的长痛不如短痛。

3、加速洗牌，对民营经济的转型升级和更新换代的速度也会加快，缩短洗牌过程和触底反弹的时间。这次疫情，同时也反映出全国在产业结构方面存在的一些问题，未来在医疗产业、健康产业、新互联网经济等方面，也许会给民营企业带来一些新的产业机会和发展机会。

4、小贷公司的困难以前有，现在也有，小贷行业一直存在收贷难，放贷难的情况，疫情暴发只会让历史问题快速显现化，对大部分在过去几年已经采取压缩贷款规模、重点处置不良贷款的公司，传统的不良还是不良，新增贷款规模不大，所有整体上资产的质量并不会发生太大变化；但对过去一年发放贷款规模较大的公司，必将产生较大影响。

5、疫情期间，小贷公司除了面临不良增加、新客户难寻的问题，还遇到最大的尴尬是，对于疫情发生后国家层面给予金融机构的各种扶持政策，如再贷款的政策、贴息的政策、税收的政策等，小贷公司虽然做着同样的业务，但不能享受到国家给予金融机构的政策扶持。

6、在政策诉求方面，各地行业协会应该积极向地方主管部门反映、沟通，争取在地方政府出台对经济的支持政策时，对小贷公司给予适当的政策突破，如融资杠杆、经营区域限制、财政补贴、税收扣除等政策。这一方面，广东就率先在政府扶持政策中增加了对小贷公司政策突破的政策。

7、长远来看，疫情过后催生新的产业和新的机会，呼吁全国小贷行业能够立足于“你无我、资源互补”，在全国范围内广泛开展合作。

（三）广东省小额贷款公司协会常务副秘书长徐北先生

新型冠状病毒肺炎疫情（以下简称“新型肺炎疫情”）已持续一段时间，与2003年的非典疫情相比，可能对我国经济带来的冲击和负面影响会更大。小贷行业普遍认为，本次疫情如果在三月中旬未能得到有效控制，那么，旅游、餐饮、酒店、进出口贸易等第三产业四月份极有可能发生结构性破产潮，引发各个产业链的连锁反应，大量从业人员会下岗失去收入，直接影响小贷公司的资产规模和质量。为深入探究新型肺炎疫情对我省小贷行业的短期经营波动和滞后影响，广东省小额贷款公司协会（以下简称“协会”）日前向170多家会员单位发放了调查问

卷，然后将调查结果结合小贷公司面临的主要经营风险进行分析，并借鉴 2003 年的经验、经济数据和教训，形成了本报告，以供监管部门与各小贷公司及相关从业人员参考。

1、调查结果显示：53 家小贷公司均认为新型肺炎疫情将带来较大损失，希望相关部门给予一定政策支持。

本次问卷调查，主要通过电话采访及邮件形式进行，截至 2020 年 2 月 5 日共收到 60 家小贷公司的回复，其中 53 份为有效回复。具体情况如下：

1) 参与调查的小贷公司情况

53 家小贷公司中，国有控股公司有 11 家，民营控股公司有 42 家，其中网络小贷公司占比 30%，传统小贷公司占比 70%，并且大部分集中在广佛地区，占比超过 50%。另外，参与本次调查的公司，员工人数 11-50 人的占比 56.60%，员工人数 10 人及以下的占比 26.42%，员工人数 51-100 人的占比 15.09%，100 人以上的占比 1.89%。同时回复问卷人员基本为董事长、总经理和部门负责人，占比 90.57%。

2) 受访小贷公司关注的主要问题

一是从业人员甚至部分岗位的高管及债务人未能到岗，将影响小贷公司的业务拓展和贷后、催收工作。无论是网络小贷还是传统小贷公司均表示，将延迟至 2 月 10 日上班甚至更晚，预计 2 月份小贷公司的业务拓展、贷后管理工作等将受到很大影响。超过 20 家公司表示元宵节后仍有部分员工未能返回工作岗位，涉及业务岗、法务岗、风控岗和贷后管理岗等；有 5 家公司表示因为关键岗位人员无法到位，一些信贷项目需要延后或者取消。这些公司预计 2 月份的业务拓展和贷后管理工作等根本没办法有效开展。另外因疫情加重，一些行业从业人员或者债务人无法到岗，从而影响小贷公司的业务发展和贷后管理。而在整个疫情发展趋势未明朗的情况下，人们将继续减少聚会、串门等活动，传统小贷公司的业务拓展方式以及线下催收方式将面临较大挑战。广州市中大纺织商圈停水断电，无限期推迟开市、中大纺织商圈及五凤、凤和村务工人员有 15 万，其中大部分是湖北籍人士（天门、黄冈），目前该商圈周边的工厂均全面停工，直接影响整个商圈产业链（原材料、物流、仓储、门店、出租屋、餐饮甚至摩的的生意）。围绕该商圈开展业务的 4 家小贷公司均表示，因很多债务人短期内无法返回广州工作，预计正常营业时间最快都要 3 月上旬。目前已有很多客户提出延期还

款或续贷要求，保守估计 4 家小贷公司受此次疫情影响的纺织、布匹行业客户数量超过 120 户，贷款金额超过 2.5 亿元。

二是最担心和关心房价下跌或房屋交易萎缩问题。接受调查的 53 家小贷公司中超过七成表示目前的主营业务为房抵贷，其中有 26 家小贷公司表示房抵贷业务在所有业务中的占比超过 50%，有 8 家小贷公司表示存量业务都是房抵贷，预计房价下跌或成交量缩小至少会给我省 13% 的小贷公司带来巨大经营风险压力，因此这是大家最担心和关心的问题。

三是小贷公司普遍认为新型肺炎疫情将给公司带来较大损失，希望相关部门给予一定政策支持。53 家小贷公司均认为本次疫情将给小贷公司带来较大损失，评分集中为 4 分（很严重）、5 分（非常严重），并且普遍认为疫情将持续到 4 月底才能得到有效控制，对今年的经济及金融发展形势、小贷公司的经营情况均持比较悲观态度，都希望相关部门能够给予一定的政策支持，比如：拓宽融资渠道，降低融资成本，放宽杠杆倍数，调整单笔贷款金额，给予风险补偿/贴息补助，减免税收/给予税收优惠/放宽经营范围和经营区域等。

2、新型肺炎疫情对小贷行业的影响分析及应对建议

- 1) 建议小贷公司给予医疗器械、健康防护等微利行业贷款支持和进行投贷联动业务。受疫情影响，人们的卫生意识大大增强，防护服、口罩、消毒水、药品和其他各种医疗器材的需求暴增，但防护服、口罩、消毒水、红外线探热等原本都是微利和劳动密集型行业，较难获得银行贷款。以口罩生产企业为例，行业平均利润不足 5%，就算现在物资极度紧缺的情况下，工厂加班加点大量生产，也因为面临用工短缺（从化、番禺、花都多个口罩厂以 800 元/天招人，但效果并不理想）、原材料涨价、回款周期长、严禁大幅度涨价和统一配售等问题，目前行业平均利润率只有 8%-10% 左右，因此迫切需要金融机构支持。鉴于医疗器械、健康防护等行业等小微企业无法通过银行等金融机构获得融资的现状，但经营风险相对很小；而且疫情结束后，这些行业产品因会被大量列入公共资源和大型企业物资的储备又是中长期利好。建议小贷公司给予这些行业贷款支持和利率倾斜的同时针对其开展投贷联动融资业务。
- 2) 建议小贷公司对餐饮、酒店、旅游、批发零售、交通运输等行业适当灵活调整还款周



期，合理续贷。鉴于目前新型肺炎疫情控制态势尚不明朗，餐饮、酒店、旅游、批发零售、交通运输等行业今年一季度和二季度的业绩预估会受到很大影响，部分小微企业、个体工商户可能在2-3个月内出现难以如期偿还贷款情况，从而导致小贷公司面临大规模坏账。受灾害破坏和市场情绪影响，经济增速通常在短时间内大幅下跌，而随着灾情逐渐得到控制，市场情绪回归平稳，之前被压抑的大众消费、投资等需求会得以释放，从而拉动经济反弹。但是，这次疫情与非典疫情在整个国际政治环境中的影响、与受国际社会的关注程度是完全不一样的，截止2月7日24时已经超过60个国家和地区宣布关停航线或口岸并禁止和限制中国公民入境；而且2003年全球经济处于整体上升阶段，今年整个经济环境却非常恶劣，再叠加疫情爆发的影响，我国各类机构复工时间遥遥无期，工厂订单和居民收入必然有较大下滑，就算疫情得到控制后，估计也较难出现2003年下半年那种发泄性和报复式消费增长。特别是旅游、餐饮、娱乐等行业还有一个周期滞后性，这些行业中短期内对消费信贷和经营信贷较难有井喷式需求。因此，鉴于以上行业客户情况，建议小贷公司在充分评估风险的基础上，适当灵活调整或延后此类客户的还款周期、期限或者转贷；适当增加抵押物和担保人，合理续贷。

- 3) 建议小贷公司高度关注农产品、纺织、轻工、工艺和玩具等外贸行业的春季广交会成交情况，提前制定应急预案
- 1月31日，世界卫生组织将新型冠状病毒肺炎疫情确认为“国际公共卫生紧急事件（PHEIC）”。非典疫情期间，广东和北京一度被世界卫生组织列入非典疫区名单，受影响的主要是局部地区经济，对我国外贸行业并没有造成非常严重的影响。但是，《国际卫生条例（2005）》创设了“国际公共卫生紧急事件”，此后世界卫生组织共宣布了6次“国际公共卫生紧急事件”，包括本次新型肺炎疫情。外贸从业人员担心，我国所有出口商品、海外物流等将受到全球限制，严重冲击外贸行业。外贸出口的萎缩除了直接影响外贸经销商外，还会影响相关生产企业，在中美贸易战、全球经济下滑等多重因素的叠加影响下，将加速整个外贸产业链的外迁，从而导致整个外贸经济结构的调整和重组。甄先生是广州某外贸公司老板，创业时间不长，现在公司业务刚刚有点起色，就遇上疫情，很怕出口受限制，“我这次创业投入了所有资产，加上银行贷款，大概有300多万，一旦出口受限，估计很快就要宣布破产了。”

甄先生对疫情的发展比较担心，他表示短期内还能撑过去，“再过一个月就难说了。”此次疫情不仅对出口贸易企业造成较大冲击，也严重影响到进口贸易企业。《新西兰先驱报》2月5日报道称，因新型冠状病毒疫情影响，中国经销商取消订单，大约150-180吨的龙虾被迫“释放”回大海。广东省是外贸大省，每年的春季秋季广交会为外贸企业提供出口商品渠道，但是新型肺炎疫情的发展态势不甚明朗，参照非典疫情期间的数据，预计今年参加春季广交会的国外客商可能急剧锐减5成以上，出口订单也可能减少35%以上，如果上半年拿不到订单，下半年即使疫情控制，工厂也开不了工，这是一种结构性产业和收入的崩溃。农产品、纺织、轻工、工艺和玩具等外贸行业的部分小微企业极有可能熬不过春季广交会，将在4月份集中爆发经营风险。

鉴于以上外贸行业可能面临的经营风险，建议小贷公司务必提前关注相关客户情况，多方面评估其经营情况，做好贷后管理工作。同时，如公司客户高度集中在农产品（特别是家禽家畜养殖机构）、纺织、轻工、工艺和玩具等外贸行业，建议小贷公司高度关注其春季广交会的成交情况，并提前制定应急预案，防止出现大规模逾期风险。

- 4) 建议小贷公司今年上半年尽量不要开展抵押率较高的房产抵押业务或者借款人负债率较高的业务。据不完全统计，截止目前至少有60余个省市明确要求暂停房地产销售，恢复时间待定，这意味着不少房地产开发商将面临巨大的回款压力，一些二、三线房企的现金储备不足一个月，一旦资金链断裂必然风险外溢，定必影响整个产业链。又因疫情影响，大家纷纷减少外出活动，暂时搁置看房买房计划；许多人也取消了原定的返乡行程，致使此前火热的“返乡置业”行情“熄火”，三、四线城市的房价也将承受巨大压力。中国指数研究院数据显示：今年1月，18个主要城市楼市成交量同比下降4%，环比下降34.6%；土地市场成交量环比减少超过70%。贝壳研究院数据显示：今年1月，链家18城二手房成交量环比下降38%，预计2月相关指标的下滑更加显著。因此，短期内全国楼市成交总体遇冷是大概率事件，如果疫情持续时间较长，还将影响人们对我国经济增长的预期，放弃或延缓购房计划，直接导致上半年房地产开发投资和商品房销售同比大幅下降，甚至全国大部分城市的房价都会大幅下跌。房价下跌、成交量萎缩，还将冲击建材、装修、家电等行业，并波及银行、小贷公司等金融机构。

因此，鉴于以上情况，建议小贷公司今年上半年尽量不要开展抵押率较高的房产

抵押业务或者借款人负债率较高的业务，特别是三、四线城市抵押类业务，否则一旦形成不良，在整个经济下行情况下债务将很难变现，还会遇到恶意逃废债的现象，造成小贷公司流动性困难。

- 5) 建议开展上市公司股票质押业务或以上市公司实控人做信用贷款业务的小贷公司开发其他多元化业务 2 月 3 日开盘后，A 股毫无悬念地几乎以跌停开盘，盘中跌停数一度超过 3000 家。我省主要开展上市公司股票质押业务的小贷公司不多，但还是有多家小贷公司围绕上市公司实际控制人开展大额信用贷款业务。建议这类小贷公司开发其他多元化业务，进一步丰富贷款产品种类，分散风险，并且要高度关注股市波动对这类业务的风险外溢和蔓延。
- 6) 建议小贷公司提前做好应对银行业务下沉的经营预案，加速金融科技迭代更新，降低经营成本受灾情影响，部分行业将长时间大面积停工停业。为了保增长、保就业，我国上半年降准或降息将是大概率事件，资金大量流向一些可以刺激 GDP 增长的行业和领域，届时银行业务将继续大规模下沉，从而对小贷公司原有客户群体形成一定的冲击，但另一方面过桥性经营贷款需求会大量增加（俗称的：贷款搬家）。鉴于银行业务下沉的影响，建议小贷公司提前做好预案，加速金融科技迭代更新，使用现代技术加强线上放贷业务，减少人力干预，努力降低经营成本、提高效率，并适当下调全年 KPI 考核指标（先生存后发展），充分调动公司全体人员的积极性和创造性，齐心协力，共克时艰。
- 7) 建议小贷公司使用互联网技术进行业务拓展，积极推动金融科技创新在整个疫情发展趋势未明朗的情况下，人们将继续减少聚会、串门等活动，传统小贷公司的业务拓展方式以及线下催收方式将面临较大挑战。小贷公司可以参考湖南永雄资产管理集团的“远程催收”手段，通过远程方式(如电话和短信)、远程收款或智能 AI 手段（如引入智能催收机器人）进行催收，避免与债务人面对面接触和潜在的身体对抗，控制与合规性有关的风险，简化和规范收款流程，并提高收款效率。另外中和农信小贷为应对各地农村“封路、封村”情况，及时安排工作人员协助大部分借款农户安装 APP，并手把手教会农户手机（还款和续贷）操作；省新供销和粤财小贷则是积极完善现有客户的征信数据并全部电子合同上网备案，争取在 3 月底前能全面做到：一次授信，3 年循

环续贷，全网上操作。建议小贷公司借此机会尝试使用互联网技术进行业务拓展，总结优秀经验，积极推动金融科技创新和服务；并尽量使用电话、短信、QQ、微信、电子签章、第三方支付、区块链取证等工具或 AI 手段进行远程催收和贷后工作，提升效率保障员工和客户的安全、健康。

- 8) 建议小贷公司加强与乡镇政府、村委会的沟通与合作，适当加大农村个人生产经营性贷款的投放力度 得益于《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》、《关于支持返乡下乡人员创新创业促进农村一二三产业融合发展的意见》、《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》等降低创业门槛、强化返乡创业金融服务等支持政策的实施，我国农民逐步开始实现就近就业和创业。 国家统计局的监测数据显示：我国 2018 年农民工总量为 28836 万人，同比增长 0.6%。其中，在乡内就地就近就业的本地农民工 11570 万人，同比增长 0.9%；到乡外就业的外出农民工 17266 万人，同比增加 81 万人；到乡外就业的农民工中，进城农民工 13506 万人，同比下降 1.5%。

英国《金融时报》网站 2 月 1 日报道称，湖南省小镇盐井的王凤（音）因受疫情影响，目前无法取道湖北前往昆山工作的，她说本次疫情帮她作了决定，寻找一份不那么单调乏味或离家人更近一些的新工作，“我感觉不走太远会更安全些。”该报道还称，对于许多人来说，他们并不急于尝试回去上班。受此次疫情影响，我国将有相当一部分农民工暂缓返城时间或取消返城计划，也有部分在城里奋斗的农民企业家、个体工商户未能如期踏上回程，这些滞留农村的农民工、企业家、生意人可能会在家乡寻找发展机会，从而催生农村生产经营和消费性贷款需求。

鉴于部分农民工、企业家可能滞留原籍创业，催生农村生产经营性贷款需求的情况，建议小贷公司加强与乡镇政府、村委会的沟通与合作，选择经济发达的乡镇和有一定规模的专业村、富裕村、信用村开展业务，针对农村种养户、个体工商户和多种经营户等中高端农户群体，适当加大农村个人生产经营性贷款的投放力度，并积极推进“公司+农户”的产业模式下的农村个人生产经营贷款投放。

梅州裕鑫小贷近日把近 3 户种植户 89 万的农业种植贷款按 2019 年收购价的八成直接转成半年后柚子的收购预付款，既缓解了农户还款压力，也解决了农户销售问题。

- 9) 建议小贷公司勇于担当、积极主动承担社会责任在条件允许的情况下，建议小贷公司



在疫情防控期间积极主动承担社会责任，对受疫情影响暂时失去收入来源的机构和个人，采用下调贷款利率、减免手续费、免除罚息、完善续贷安排、增加信用贷款和中长期贷款并能灵活调整还款安排、准予合理延期或展期等多种方式，支持他们战胜疫情灾害影响，共渡难关。

3、建议监管部门加大对小贷公司的支持力度，如适度放开经营范围、拓宽融资渠道、进行利息补贴或补偿等

- 1) 建议适度放开区域经营范围建议鼓励小贷公司给予医疗器械、健康防护等行业贷款支持和利率倾斜，并在条件成熟的情况下适度放开相关行业的区域经营范围（全省/全市），使小贷公司能够为其整个产业链提供融资服务。
- 2) 建议加大对小贷公司的融资支持力度。
 - (1) 建议允许经各地级以上市金融局认可的优质合规小贷公司，通过银行、小额再贷款公司及法人股东借款的方式融入资金，融资余额不得超过小贷公司资本净额的2倍；
 - (2) 单户贷款余额上限调整为注册资金的10%；
 - (3) 建议允许小贷公司通过“同业拆借”方式获得融资，原因是：①小贷公司通过“同业拆借”获得的融资，比通过股东获得的融资更加可控；②通过“同业拆借”渠道获得的资金稳定，利率较低。
- 3) 建议对小贷公司进行利息补贴或补偿 有房产抵押业务的小贷公司更希望获得政府的利息补贴；信用贷款业务的小贷公司则更希望获得补偿。协会认为，很多小贷公司将利息、费用进行分拆，也有些公司通过不同的主体进行分拆收费（目的是为了避税），因此，建议相关部门按照主合同（借款合同）签署的金额进行补贴界定或补偿金额界定。而一些用于消费或不是用于生产领域的贷款，建议不纳入本次疫情补助、补偿名单。
- 4) 建议对有担当的小贷公司予以监管倾斜对于在疫情防控期间勇于担当、积极承担社会责任的小贷公司，建议监管部门统一进行通报表扬，并在新业务开展和年底评优评先评级过程中给予重点政策倾斜。

三、来自专家学者与政府官员的分享

(一) 中国农业大学经济管理学院教授、农村金融与投资研究中心主任何广文先生

1、疫情的影响，可以从宏观微观、整体和局部等多个不同角度分析。

从微观角度看疫情的影响，从业者们从其自身机构出发都进行了阐释。如果要全面评估疫情带来的影响，我认为，第一，疫情的影响是不均衡的，不同行业、产业、不同地区、不同规模的企业受到的影响是不一样的。有直接的、有间接的影响。第二，对小额信贷客户的影响，最直接就是复工的迟缓、合同的违约、收入的下降、资金流的短缺、新增投资下降、新增信贷需求下降等等，都会直接影响到小贷行业的发展。第三，最为明显就是农民工的收入可能下降，较多农民工是弹性薪酬制度，抗疫情期间，没有收入，受到的影响非常大。第四，那些低收入群体，有可能出现返贫等情况。第五，南方地区，春耕生产很快来到，春耕生产可能会受到一定影响，农户小额信贷需求可能下降。第六，对于民生产业，例如饲料加工及其相关的运输业、畜禽养殖业、畜禽加工业等，短期内影响也是比较大的。

2、故疫情后，小额信贷行业会出现机遇与挑战并存的格局。

没有不去的冬天，也没有不到的春天。疫情总会过去，疫情后，小额贷款需求可能会提升。原因在于，一是生产要尽快回复，需要投入，但是，疫情的不利影响会有一些的延续，对风险控制会受到挑战。二是疫情过后，新的产业和发展机会也会产生，那么小贷行业要怎么应对，要创新，创新要有成本，要有风险。

3、怎么应对？应从供给端、需求端两个角度来发力。

中央政府和一些地方政府已经出台了比较多的措施和办法，实际上都是围绕这两个方面进行的，从供给端出发，就是要发挥各类金融机构特别是银行业金融机构的作用，因为在满足小额信贷需求时，总体上，还是银行做得比较多，或者说小贷公司、NGO的小贷机构，仅仅是必要的补充。

为此，需要进一步发挥银行金融机构的作用。第一，各类银行金融机构进一步创新信贷产品和服务；第二，怎么把从事小贷业务的机构与银行的融资渠道打通？第三，应该发挥政府的作用，政府可以建立专门的投资基金或者完善投资机制，投资于专业性小贷机构的服务实力。第四，进一步开放小额贷款市场的投资，引进战略投资者等等。第五，需要进一步发挥政策性

金融的作用，现有创业担保机制、农业担保公司也应进一步发挥它的作用。第六，小贷机构本身也需要转型，需要创新，现在是互联网时代，更需要联合与合作。

（二）中国社科院农村发展研究所研究员、农村金融研究室主任孙同全先生

1、本次疫情影响将是结构性影响，除了地域的空间结构之外，还有行业结构与时间结构。

2、本次疫情将在一定程度上改变农民工外出务工情况。鉴于疫情的严重性，很多农民工将可能放弃外出务工转而投向本地或邻近本地创业，如果此种情况发生，在未来一年甚至更长时间内，农村地区的生产经营性贷款需求将可能增加，尤其是产业基础好的地区，将更多地留住本地人员在乡创业就业，进而导致此类生产经营性的贷款需求增加。这种情况对促进县域的经济发展会很有帮助，那么，本次疫情对乡村振兴反而可能产生倒逼促进的作用。

3、农村在线金融服务能力显得更加的重要，尤其是在政府提出农村数字化的大背景下，农业农村金融服务数字化将成为大趋势，通过此次疫情，线上金融服务的服务能力、办公能力，对于农村金融机构——包括小贷公司和农民资金互助社就显得尤为重要。但金融科技建设成本和维持成本高，也同时成为制约这些机构发展线上金融服务的因素。随着金融科技服务平台共享业务的拓展，以后共享的金融科技服务平台将更多帮助各类金融机构。同时，应该加大力度，开展农村地区的数字普惠金融教育。

4、针对各类优惠政策，其享受的根据不应是信贷机构的机构类型，而应该是这个机构从事的业务类型。要让真正从事政策所支持的业务机构享受到政策的支持。

（三）国务院发展研究中心金融研究所原所长张承惠女士

1、此次新冠肺炎疫情对整体经济影响将超过 2003 年 SARS 疫情情况，原因如下：

- 1) 2003 年全国服务业的占比全国经济总量得比率比较低，大概 40%左右。2020 年初我国服务业占比已到 53%左右。疫情对服务业冲击较大，而且服务业本身复苏的速度比制造业慢，对经济总量的影响时间将继续延长。同时补偿式的消费对经济的正面影响有限，因为人们不可能在一个月内剪几次头、一天内吃 8 顿饭。此外由于疫情冲击，导致部分群体收入下降，进而影响消费需求，消费下降必然影响经济下行。
- 2) 经济周期不同，2003 年经济处于上行周期，而目前我国还处在一个经济下行压力比较大的下行周期中，还没有看到经济企稳回升的趋势。同时，因为我国目前正在转向经

济高质量增长，很难重新开展高强度的投资。

- 3) 目前我国国际环境和 SARS 时期不一样，上个时期我国刚加入 WTO，各国的国际市场面向中国开放，例如有些年份我国出口增长率非常高，整个出口总额占 GDP 比重超过 50%，而目前情况完全不同。
- 4) 房地产市场的需求不一样，2003 年还处于房地产市场高增长时期，目前的房地产市场则出现较大压力，很难吸收巨额投资。
- 5) 由于此次疫情在高消费的春节期间爆发，疫情对经济的冲击也是比非春节时期爆发影响更大。

2、如果疫情能在 2 月中旬出现拐点，在 3 月控制，4 月份恢复，疫情对经济的影响不会特别大。如果疫情到 5、6 月份结束，可能会对全年经济的影响非常大。同时小贷机构的不良率上升的情况已不可避免。

3、目前面对疫情，应对政策有哪些：

- 1) 从政府角度出发，需要中央政府可制定财税支持政策框架，货币政策和金融监管政策也应做一定调整。地方政府可根据本地实际情况制定小贷行业应急性方案和本地政策。
- 2) 建议有关部门允许小贷机构参照金融机构，享受应急性支持政策。
- 3) 从行业角度出发，针对杠杆率太低问题，建议政府能否适度放大杠杆率，或者制订标准选择一些较优质的小贷机构施行。
- 4) 借助这个机会，建议小贷协会提出相关政策建议。

四、来自联盟的观点

联盟常务副理事长白澄宇认为，目前总的宏观环境和一些政策因素使得小贷公司整体发展存在很大挑战，疫情是雪上加霜。所以大家都在呼吁整个行业政策的改变。目前，小贷行业为了帮助小微企业，首先自己要生存，就如同现在救治肺炎病人一样，医生首先要做好自己的防护，医生活着才能去救病治人。这是目前行业共同面临的问题。疫情期间，小贷机构采取客户分类的方法有可取之处，疫情期间所有人都被分为 ABCD 四类，因为地域、机构、产品类型以及客户经营类型等差别，小贷机构受疫情影响的程度也有所不同，疫情对出口外向型经济发展地区的小贷行业的冲击还是非常显著的。不过利用互联网数字化的在线办公形式实际倒逼小

额信贷机构上线，上云。实际上目前很多机构已经采取在线办公的方式。小贷行业需顺应这个趋势，要充分利用互联网数字等技术来开展业务。此外，小微行业与其它金融机构有所不同，小贷机构与客户的关系是唇齿相依，唇亡齿寒，越是在困难的时候，小贷机构越要体贴客户的艰难。众所周知孟加拉也是多自然灾害，历史上多西被洪水侵袭，孟加拉乡村银行的很多客户会因洪水倾家荡产，即便在这种情况下，孟加拉乡村银行也从来不会抛弃她的客户，而是采取各种办法，通过展期、续贷等等办法与跟客户一起共同难关，这也是小贷行业应该本身秉持的一种理念。开发在线的管理系统，帮助线下机构开展业务，对于广大面向农村开展业务类机构迫在眉睫，也希望像蚂蚁金服小贷这样有技术力量的机构能够研发出适合向农村开展业务类机构的有效技术工具，期盼像江苏金农这种储备了大量技术资源并连接协会的机构，能够与我们进一步共同探讨如何为全国的小贷行业从业机构提供相关服务的解决方案。小贷行业的发展下一步要随着疫情带来的互联网经济进行一个急速的增长，联盟将根据传统小贷行业怎么能够适应在线发展的问题继续加强探讨，并提供一些有效的解决方案。例如，行业始终在关注的“助贷”模式，实际上国际上有类似的模式，叫代理模式，这是全球数字金融或者叫互联网金融的通用的业务模式，代理模式在线下也会形成代理人网络，代理网络不一定是门店，可以利用线下的这些代理机构和代理人来开展业务，相关模式可以继续共同来探讨。实际上，目前小额信贷行业面临的一些突出问题是早就存在的，只不过是疫情加剧了这些问题的暴露。行业现在现存的小贷公司，大部分可能不是做小微贷款的，如果中央和政策监管部门依据大部分现存小贷公司目前面临的情况和需求，制定行业的政策，可能会忽视真正做小微贷款这一部分机构的诉求，这是一个很严峻的问题。这里联盟也借此机会征求大家的意见，及时向政策和监管部门反映真正做小微贷款这一部分小贷机构的诉求。联盟一直在加强与央行等监管部门的沟通，目前正在辅助央行收集公益性小额信贷机构的相关历史数据和发展情况，也期盼早日出台相关政策法规推进行业发展。

联盟理事长杜晓山教授发言并总结，他首先感谢所有与会嘉宾为“新冠肺炎疫情对小贷行业的影响”这一问题所贡献的观点与看法。其次他认为疫情终将会过去，而那些真正愿意开展小额信贷业务的机构，应借此契机顺应时代潮流，合理合规运用金融科技、互联网技术等不断调整与完善自身的业务模式与运营方式，为日后更好地发展做好准备。而对于坚持做小额分散贷款以服务弱势群体且对金融服务起补充作用的小贷机构，联盟也将一如既往的予以支持。他

表示，根据各位发言来宾的发言，可以看到不同区域与不同机构类型的困难情况的分布，目前各家机构的困难与问题表现不一，后期根据疫情的发展，相信各机构的困难和机遇也会有不同的发展，但本次疫情也是对各小贷机构的一次集中冲击，会加速淘汰落后产能，优选优质机构。同时，一直以来，针对行业的一些积弊问题，例如杠杆的、小贷机构的地位的认定问题，政策的优惠问题，都远未解决，加上疫情冲击，使得小贷行业面临的积弊问题矛盾更加突出。接下来，联盟也会加强与各级监管机构沟通，加强政策呼吁，努力辅助相关监管部门早日出台相关政策。目前，联盟就公益小贷（非营利小贷机构）的法律地位与政策支持问题，正积极与中国人民银行研究局进行讨论，研究局也就此问题展开了调查研究。作为疫情期间联盟组织的第一场远程研讨会，整个会议持续了近3个小时，与会代表们分别从自身立场出发分享了自身的经验和期盼，感谢大家的贡献。

通过此次会议，与会代表们也表达了对战胜此次疫情的信心，应对突发疫情及时改变办公方式和调整业务模式及战略，配合国家相关政策和措施，呼吁更为针对性的小贷行业优惠政策，相信经过大家的坚定信心和不懈努力肯定能够抵御这次疫情所带来的严重影响。没有过不去的冬天，也没有来不了的春天。

中国小额信贷联盟秘书处

2020年2月18日