

编辑导语：也许不少人都接触过消费信贷，但你真的了解它吗？相关从业人员如果站在行业角度出发，又会如何理解消费信贷的存在性、对象性以及当前所存在的问题？本文作者便对消费信贷这个话题发表了他的看法，一起来看一下。

我虽然在做大数据风控，但我从来不信它，甚至常常心存质疑。对风控技术，也对消金业务。

今天我不从数据科学的角度看风控，我们从社会科学的角度来看风控。

社会科学的百科词条说的是用科学的方法，研究人类社会种种现象的各学科总体或其中任一学科。那就是说，它是告诉你一个真实的世界以及这个世界运转背后机制的科学。用人话说，社会科学就是来回答why的。

基本共识还是要达成先，信贷肯定是有价值的。人们为了达到整个生命周期内消费的最佳配置，实现一生消费效用最大化，会在收入较低的年轻时期将收入的很大一部分用于消费，不足时需要贷款，到中年时期还掉年轻时的负债，还要把一部分收入储蓄起来用于养老。

存疑的是消费信贷应该为谁而做？怎么做？有什么问题？

最近在看《理想国》，我有时候很分不清楚他们是在思辨，还是在歪理。这篇文章，我会陈述一些观点，它可能是有效的，也可能是无效的，至少是有些问题的。我解释不清这些逻辑关系，但何必解释清呢，大家都比我聪明，会自己想明白的。

所以，大家阅读过程中，可能会很懵逼和质疑，这是对的。声明到此为止。

01

消费信贷为谁而做？

这个答案很明确，消费信贷就是为穷人做的。不然谈什么普惠。你可以做的不普惠，但不能说做的不是普惠。

有钱人都是复利价值的一把好手，他们不会用消费信贷，因为利率太高了。

《贫穷的本质》中说，从市中心前往较为贫穷的乡村地区，都会发现那些未建成的房屋。如果穷人仍然一砖一瓦地节省，那么原因一定是，他们没有省钱的更好方式。

由于自我控制很难，减少自己将来受到诱惑的可能性就很明智。所以，穷人借钱不能用于消费，必须用于生产。谁说消费信贷一定是得用于消费？买辆摩托车开摩的不行吗？

如果小额借贷是用来生产，那延长还款周期就会使得人们做更大更冒险的生意，意味着他们将来或许能赚到更多钱。然而，延长还款周期，客户满意度是出现了明显的上升，但逾期率却比原来变高了。

小额信贷精神与真正的企业家精神之间显然并不是一致的，放贷家不是企业家。企业家精神常常意味着冒险，而且无疑还有偶尔的亏损，但是放贷不行，逾期上涨就免谈。

消费信贷服务于穷人，却让他们去生产，但借款周期不能太长，导致无法进行有效生产。那就只能用来消费，但穷人应该做的是尽可能方便地省钱。

难道，消费信贷也许并不应该存在？

02

穷人比富人更讲信用？

乡村银行的贷款偿还率高达99.02%，小额贷款之父尤努斯曾深有感触地说：穷人是讲信用的！

奥秘在于：一个人如果很穷，又不被别人信任，那他就真的无法生存下去了；反过来，对一个富人来说，则无论他怎样声名狼藉，毫无信用，只要他仍然有钱，他就可以要风得风、要雨得雨。

所以，从动机来讲，穷人比富人应该更讲信用。你说不能光看动机，动机还不重要吗？

当然了，你也可以说，因为富人有财产，要承担风险，所以只能更讲信用，反之穷人没有信用。

我相信动机，不相信有罪假说。

至于为什么更讲信用的人总是被支配，马克思早就证明过了：那是因为穷人不出卖劳动力就无法生存。

03

那风控看收入是不是错了？

根据以上逻辑，风控看收入就很不对了，都是穷人哪有什么收入。统计局数据显示，交税的用户也就占总人口的一成，不服务这些人没影响吧。

但现实是，每家做信贷的，风控都要用收入，除非他们拿不到。

可能真正的问题是，现在在做的主流信贷，是不是做对了？

真正需求这笔钱的人可能根本就不是主流信贷覆盖的人群，信贷做的都是本不需要这笔钱的人。对这些来说，看消费能力是合适的。

日本新世相里有一类典型的人，就是存在业绩指标压力的公司员工，他们为了完成KPI，常常会自己掏钱做业绩。尤其是那些有升职机会的人，他们更是会以负债冲好业绩，结果走向灭亡。

这些人为什么能获得贷款？这些人就不应该获得贷款。

消费信贷的主流人群不会是这类人吧？

我想到了几个词：飞蛾扑火、虎口拔牙、饮鸩止渴、自寻死路。

04

这就是次贷。

现金贷用户都是低信用的用户，用途很多都流向了黄赌毒，以及借新还旧

。这些用户，很多都会逾期、赖账，甚至本身就是骗贷。谁来为他们买单？比他们更为优质的用户，用高额的利息，为这群老赖买单。这个暴利游戏中，吃亏永远是“老实人”。

可以说，消费信贷就如同一朵双生花，一边让一帮人（平台）瞬间暴富；另一边，却让一些人（消费者）陷入深渊。

好的时期，这个“美好”的故事可以持续。

但人们还款是因为别人都在还款，而一旦人们都停止还款，便很难再重新开始。这一点，现在正热的强制停贷潮是最好最新鲜的证据。

次贷的概念就不是看理想情况，也不是看正常时期，而是应该看压力测试，看恶劣情况下有多糟糕。除了头部少数几家，消费信贷，尤其是小贷，它就是次贷。经济一遇冷，疫情一冲击，就会覆水难收。

消费信贷当然不是天然是一个坏东西，它在一定程度上可以是一种有效的工具，但是这有一个条件，你不把这个工具作为巨型武器去使用。当它发展太快太猛的时候，当次贷发展太快太猛的时候，会有人在担心吗？

05

扶贫还是逐利？

逐利容易扶贫难，信贷领域也如此。所以信贷不扶贫，只逐利。

几年前，网上流出了王健林到贵州丹寨县扶贫时的一段视频，徐刘蔚县长要求万达在丹寨的企业利润一份都不要带走，全部留下，声称由当地政府将资金按“普惠性原则”分给贫困户。

然后，王健林毫不客气地说，如果要搞利润，还不如每年固定给你五个亿，你自己去分得了，五个亿很简单，节约点成本就出来了，何必要脱了裤子放屁，累得吭哧

吭哧地投资建厂。

王健林的想法是，在丹寨投资建企业进行扶贫，这样能做到长久。同样的，穷人要致富光有贷款是不够的，他们还需要经营思路上的帮扶。

这种对企业家的严格的道德要求，非常不符合资本逐利的本性，几乎所有放贷家直接无视。但，万幸，并不是所有。

在微众银行和网商银行

的官网上，能够看到很多受到帮助的人，有需要钱置办摄影设备的爱好者，有资金周转困难的葡萄园果农，有手机摔坏了要换但手头一时紧张的聋哑夫妇，有需要给孩子买奶粉但资金短缺的焊接工人。

我希望看到越来越多的人被帮助，让信用成为梦想的助推力量，或许就是这个行业的终极奥义吧。

06

以上，就是几点乱七八糟的质疑和思考。

知行合一，这四个字可以作为永远的座右铭，所以我们还得再说一下怎么办。

北京大学

周其仁教授说过，他认为一个持久得到别人信任的人，收入就越高。有比知识、技能更加重要的东西，那就是信任。他们的团队在研究了农民工的收入以后发现，收入最高的人，往往并不是体力最好、技能最好的时候，而是最受信任的人。

所以，成为一个受人信任的人，非常重要。至于消费信贷，你不应该成为它的用户。

我信奉一种思维方式，那就是和平台的期望反着来，因为平台希望你做的是对平台有利的，很少对你也有利。

金融平台希望你是它的生息资产，故，不要成为它的生息资产。

#专栏作家#

雷帅，微信公

众号：雷帅快与慢，人人都

是产品经理专栏作家。风控算法工程师

，懂点风控、懂点业务、懂点人生。始终相信经验让工作更简单，继而发现风控让
人生更自由。

本文原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载。

题图来自 Unsplash，基于CC0协议。