

# 美国“先买后付”市场发展现状以及相关信用信息共享情况

撰文\_李昊霖 海婷婷



李昊霖

中国人民银行青岛市分行统计研究处征信管理岗位副主任科员，经济师，对外经贸大学金融学硕士。照片为李昊霖。



海婷婷

供职于中国人民银行征信中心规划研究部。

## 相关背景

近年来，美国金融科技公 司 Affirm、Afterpay、Klarna、PayPal 和 Zip 纷纷推出了“先买后付”（Buy Now, Pay Later, BNPL）产品，该产品作为一种新的信贷产品在美国等市场快速发展，帮助许多消费者获得短期购物信贷。

与传统信贷产品相比，BNPL 提供商提供了一种免息且便捷无缝的产品，这种产品具有即时信贷决策、高信贷批准率和还款结构简单的优点，同时能够帮助信用薄弱人群增加信贷机会，受到年轻群体青睐。但目前其透明度不如传统信贷产品，引发了消费者的一些投诉。

征信机构和金融消费者监管部门正在加强对此类业务的信用信息采集和使用方面的管理，促使个人 BNPL

信用信息在普惠金融方面发挥更积极的作用。

## 美国 BNPL 市场发展的现状

### 什么是 BNPL

BNPL 是“四期支付”或“分期支付”产品，一般为分四期支付、无息的消费贷款，通常首付 25%，剩余三期每隔两周支付一次，逾期收取滞纳金。BNPL 消费信贷金额为 50 美元至 1000 美元，平均每 135 美元的贷款收取约 7 美元滞纳金。

### 盈利及获客模式

目前，BNPL 提供商的盈利主要来自向商家收取的手续费，费率约为商品价格的 5% 至 8%，而传统信用卡模式下商户手续费为 2% 至 3%。对商家而言，他们愿意向 BNPL 提供商付费主要因为 BNPL 模式有较好的引流

作用。从信贷资金来源看，有的 BNPL 提供商自身即是贷方，有的 BNPL 提供商与金融机构合作发放贷款，并进行一定比例的分润。BNPL 产品有两种获客模式，一种是商家合作模式。BNPL 提供商与商户签署协议，将分期付款产品嵌入到商户产品的网购付款页面，为消费者提供分期无息购买的提示。另一种是专有应用程序模式。BNPL 提供商开发专有手机应用程序，消费者登陆进行信贷申请，通过后获得一张显示可用信贷额度的虚拟卡，用该卡购买软件上所列出的商品。在这两种获客模式中，申请流程都是无缝、精简且简短的，以减少客户分歧和放弃购买的情况。为应对商家合作模式下收取的商户费用不断减少的情况，许多 BNPL 提供商转向使用专有应用程序模式，这种模式具有增加商家可用性、增强产品发现、增强用户体验以及电子商务平台一体化的优点，拓宽并加深了 BNPL 借贷关系。

### 信贷额度分配

在商家合作模式下，信贷分配金额一般与当前交易金额一致。在专有应用程序（APP）模式下，普遍采用低增长策略，即向首次借款的

消费者提供有限的信贷，随着借款人表现出正面的还款行为，逐步提高其信贷额度。

不同的 BNPL 提供商分配给初次借款人的额度不同，有的给初次借款人 600 美元的信贷额度，有的考虑风险因素给初次借款人 100 美元到 1000 美元的额度区间。

**从信贷资金来源看，有的 BNPL 提供商自身即是贷方，有的 BNPL 提供商与金融机构合作发放贷款，并进行一定比例的分润。**

### 信贷风险管理

一是预防欺诈。BNPL 申请者通常需要填写名字、地址、电话、邮箱、出生日期等个人信息。为解决潜在欺诈问题，BNPL 提供商会使用自身和第三方的组合数据来源进行欺诈筛查。

二是判断客户还款风险，主要依据历史还款记录和征

信机构的信用报告。BNPL 历史还款记录是申请人能否获得信贷的重要依据，所有 BNPL 提供商都会参考申请人在本机构的还款历史做出审批决策，其中有一家提供商仅在历史信息不足时才调用个人在征信机构的信用报告。对于缺乏信用记录的初次消费者或个人信用评级较低的风险客户，BNPL 提供商一般会要求客户采取资金保障措施，如验证个人活期账户资金是否充足或要求首付高于 25%。

三是增加支付保障。在支付方式上，BNPL 提供商普遍要求借款人使用借记卡进行支付，以便即时验证申请人有足够的资金支付首付款，并在随后的三次分期付款中要求强制自动转账。

### 消费者相关投诉情况

美国消费者金融保护局（CFPB）接到的消费者相关投诉主要有：一是投诉 BNPL 提供商在信用分配方面缺少透明度。二是投诉 BNPL 提供商随意无理由降低信贷额度，影响消费者完成购买计划。三是投诉 BNPL 提供商的信贷政策不清晰。无论消费者是否有良好的还款历史或者信用评级，BNPL 提供商所宣称的信贷额度远低于

给消费者的实际信贷额度，而消费者认为这个额度不能反映自己真实的购买能力。

### 潜在风险

与传统信贷产品相比，BNPL 财务和运营效益是真实且规模巨大的，但同时存在两个潜在风险。

一是贷款叠加风险。指借款人向多家 BNPL 提供商同时申请 BNPL 贷款而无法偿还的风险。只需支付 25% 的首付款，无须支付利息，几乎可从每个零售电商平台获得该产品，这一“自由和无缝”的特点可能促使借款人盲目扩大 BNPL 申请。

二是持续使用风险。指频繁使用 BNPL 可能威胁借款人偿还非 BNPL 贷款的能力，如房租、抵押贷款、汽车贷款、学生贷款等。与贷

款叠加风险立即发生不同，持续使用风险可能需要数月甚至数年才能完全显现。

美国有关部门正在对 BNPL 的监管进行研究。美国消费者金融保护局于 2021 年 12 月在全国范围内对 BNPL 市场进行了调查，要求 Affirm、Afterpay、Klarna、PayPal 和 Zip 向其提供有关信息和数据，以阐明 BNPL 对消费者的风险和好处。加州计划将 BNPL 归为贷款类纳入监管。

### “先买后付”信用信息共享情况

在 BNPL 兴起之初，出于对消费者信用评分构成不利进而影响业务扩展的担忧，BNPL 提供商并未向征信机构提供消费者的 BNPL 还款信息。最常用的评分模型是根据主流信贷产品的还款行为而非 BNPL 账户来预测风险，该模型下消费者每年获得多笔贷款的行为会被认定存在风险，而消费者在正常消费模式下也可能有多笔 BNPL 信贷，从而对消费者信用评分造成虚高的影响。

但是，将 BNPL 贷款信息纳入消费者信用档案，增强 BNPL 行业透明度十分必要。一方面，BNPL 还款报

告有助于推动普惠金融。该报告会成为帮助没有信用记录的消费建立和改善信用的新工具，按时偿还 BNPL 贷款的消费者可以从其信用报告中的正面还款历史中获益。另一方面，综合各家机构 BNPL 信息记录的信用报告有助于 BNPL 提供商更好地了解消费者的还款义务，更负责任地授信。

对于 BNPL 提供商来说，如果采用给首次申请贷款的借款人分配较低的信贷额度、随着按时付款时间的推移缓慢增加信贷额度的策略，就相当于建立了一个“护栏”，证明了申请人的消费行为是适当的。然而，无法查询借款人在其他机构的 BNPL 信用信息将使得借款人能够同时从多家机构获得 BNPL 贷款，从而导致“护栏”被侵蚀。

因此，自 2021 年开始，美国三大征信机构益博睿、艾可飞、环联陆续开始采集 BNPL 信用信息。三家机构普遍认为，应提供既有利于反映消费者全面信用状况，又不会使他们因过度负债而遭受损失的征信服务。主要做法有：

一是全面采集信息，并制定专门的 BNPL 信息采集

**贷款叠加风险是指借款人向多家 BNPL 提供商同时申请 BNPL 贷款而无法偿还的风险。**

标准。为提高该行业的透明度，益博睿于 2022 年春成立了专门的部门采集“先买后付”信用信息，支持 BNPL 提供商报送所有类型的 BNPL 产品数据，以便全面了解消费者还款情况，采集的有关信息包括：未偿还的 BNPL 贷款余额、BNPL 贷款总额和还款状态等。环联正在其系统中增加 BNPL 信息采集功能，并提供特定的报数指南，为 BNPL 提供商制定统一的报数标准。

二是数据单独存储。为了让 BNPL 提供商相信向征信机构报送信息不会对消费者的信用评分产生负面影响，益博睿和环联在目前的信息采集中均采用了将 BNPL 交易信息与核心征信数据分开存储的方式。不过，长期来看，环联计划将 BNPL 数据纳入其核心信用档案。环联认为，行业需要时间进行调整，随着信贷机构对此类数据使用的增多，逐渐提高此类数据在信用风险管理中的作用，届时应在核心信用报告中纳入 BNPL 数据，只有将 BNPL 数据迁移到核心报告并且在信用评分中充分考虑消费者的良好还款行为，这些数据才会发挥最大价值。

三是优化信用评分模型和

风险策略。艾可飞称，BNPL 分期还款交易的数据目前尚未纳入通用个人信用评分（FICO 评分和 VantageScore 评分），艾可飞正在与评分公司合作开发采用 BNPL 数据的个人信用评分模型。

四是提供双报告查询服务。艾可飞和环联均提供“传统信用报告+BNPL 信用报告”双查询服务。信贷机构在查询个人的传统信用报告时，可以选择同步获取个人的 BNPL 信用报告，但这种查询并不会影响获取和使用传统信用报告。

### 征信机构服务举措

美国征信机构为 BNPL 公司提供一系列综合性的征信服务。

一是优化信用风险决策服务。BNPL 提供商面对的最大挑战是确定最优的风险设定，这种设定需要同时满足最高的信贷审批通过率和最低的违约率。使用征信机构的数据库和信贷决策平台有助于 BNPL 提供商制定最优的风险决策。

二是反欺诈服务。在预防个人欺诈方面，BNPL 提供商必须在准确识别欺诈风险和撒网过宽（导致将真实客户标记为欺诈客户）之间取得平衡。并且为了不影响客

户体验，身份验证必须几乎实时完成。艾可飞和科瑞富（CRIF）等征信机构通过提供支付、位置、客户和数字标识符等广泛的数据，简化客户身份验证，帮助 BNPL 提供商更好地识别欺诈客户。

在防止商户欺诈方面，随着 BNPL 规模扩张及其与小商户合作的加深，来自商户的欺诈风险也与日俱增。BNPL 提供商必须在准确评估欺诈风险和平稳引进新商户之间取得平衡。征信机构可以提供很多关于商户的数据，使 BNPL 公司能够更准确地评估商户的欺诈风险，以改进新商户审核和引进流程。

三是利用替代数据降低客户还款违约风险。艾可飞称，凭借其丰富的替代数据，包括来自电信、付费电视和公用事业行业等 2.4 亿条个人信息，可以帮助 BNPL 提供商最大限度地扩大客户基础，同时使其免受客户大量拒付的风险。此外，征信机构可利用其广泛的客户数据帮助 BNPL 提供商培养消费者忠诚度、扩展商户服务、改善消费者财务状况。

□ 责任编辑：薛 艳