

本报记者 郑瑜 张荣旺 北京报道

“没钱也能充” “为您提供先玩后付游戏充值服务，会员最高可分9期，账单按月付！” 游戏信用付平台充多多（运营主体：上海希幽信息科技有限公司，以下简称“上海希幽”）在手机应用商店及官网等渠道宣传道。

打开充多多平台，《中国经营报》记者看到一笔某游戏官方售价6元的点券，在充多多一次性支付为6.54元，也可以使用信用赊购分8个月支付7.42元。此外，还有其他游戏虚拟道具商品的分期金额普遍在几元至几百元不等。

为这些小额信用付提供资金的是谁？在充多多充值业务游娱玩后的付赊购服务协议中，记者看到其合作金融机构列明有济南雄鑫商业保理有限公司（以下简称“济南雄鑫”）等保理公司、陕西文化产业小额贷款有限公司等小贷公司。小贷公司布局消费金融市场已不是新鲜事，但是一向是以对公业务为主的商业保理公司突然切入如此小额的个人“消费分期”业务，引发了社交平台上用户的关注。

存在名为保理实为借贷的法律风险

商城平台与商业保理公司合作的“消费分期”是如何实现的？

结合上述赊购协议可以了解到，用户购买游戏虚拟商品，充多多将原本对用户的应收账款转让给商业保理公司，即用户在交易时向商业保理公司申请应付账款分期的保理服务，对于用户来说，也就是交易付款时选择的分期还款服务。保理公司则向用户收取分期手续费，如果用户逾期，则应向保理公司支付相应的逾期利息。

商业保理与消费贷款有何不同？

根据裁判文书网一起关于消费分期与保理业务的判例显示，法院判定属于保理还是借贷，主要关注点在于审核应收账款是否真实存在，在操作上将偿还款项称为“利息”。在该起判例中该保理公司被法院认定并无放贷资质，其连续多次放贷的行为已构成对市场金融秩序的破坏，违反了相关金融法规的强制性规定。

值得关注的是，济南雄鑫的第一大股东为上海希幽，持股比例99%，而其余1%为自然人杨长林持有，杨长林则是上海希幽的唯一出资人。根据天眼查显示，济南雄鑫与上海希幽共用同一邮箱与联系电话。

北京市盈科（广州）律师事务所刘静律师表示，目前实践中商业保理公司的另一大用途就是在各类消费贷款的场景中充当资金方，（因此）对于很多线上商城通过嵌入自有或关联的保理公司来实现“消费分期”业务模式需要防范法律风险。

“在开展此类商业保理业务中，由于商城针对消费用户开展的是分期付款赊账销售，如果在协议里对有关法律关系不作明确和限定，商城的行为容易被认定为对消费用户提供消费贷款的违规的行为，特别在有关商业保理公司与商城存在关联关系或者提供商城服务的机构原先为从事网络借贷或小贷业务等消费金融领域业务的情况下，容易导致有关商业保理业务被认定为名为保理实为借贷的法律风险。”刘静解释道。

除了充多多自有的保理公司济南雄鑫，其游戏信用付业务是否还有其他的保理公司作为资金方提供融资？对此，记者向充多多、济南雄鑫发去采访函，截至发稿，尚未取得回应。

“如果不上征信，不还没事”

在采访过程中，多位业内人士表示，持牌参与消费金融业务需要相应牌照，相比之下商业保理公司门槛较低。

在充多多平台上，记者发现其提供多款腾讯、网易热门游戏充值渠道以及虚拟装备道具信用购买服务。以腾讯Q币（虚拟货币）为例，腾讯官方100Q币售价为100元人民币，而充多多平台可以分8期支付124.12元来获得100Q币。如果以100元人民币腾讯官方售价计算，如果放之于在借贷场景下，其年利率为36.18%。

五道口供应链研究院院长鲁顺向记者表示，商业保理业务在国内外一直以对公业务为主，而今商业保理针对C端开展拥有消费金融场景的消费分期业务，有规避消费金融牌照获取门槛之嫌。但是监管并无明文规定，商业保理不能开展To C业务。“从市场环境来说，商业保理实际上是需要买方高度配合的业务，独立第三方保理公司找到具备实力的买方并不容易，利润空间有限。加入消费分期赛道从一定程度来说，利润可观。”

“如果不上征信，不还也没事。”在充多多百度贴吧里，一位用户这样说道。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文认为，由于商业保理未限制过债务人不可以是个人，因此商业保理扩展到消费金融领域具备可行性。当前金融开放改革正在积极推动商业保理公司接入央行征信，本身也对这一业务的开展构成利好。

“To B业务主要还是基于供应链中核心企业风险的判断，而对于To C业务风控的核心是对于个体信用风险的判断。开展消费分期业务的商业保理公司需要强化对个体信用风险的把控能力，在当下大多数保理公司并未接入央行征信的情况下，独到的数据源和征信手段成为必须。”陈文强调，消费+保理是否真正具有价值，还在于

融资渠道能否打通。当下严格监管的背景下，诸如网络小贷等持牌机构的杠杆日益压缩，如果保理公司的融资渠道畅通，理论上这一交易结构具备很大吸引力。但监管套利只会是暂时的，相应监管跟上之后，仍会压缩这一市场空间。

陈文也坦言，考虑到银行和消费金融公司等存在，保理公司做消费金融的整个市场空间并不太大。

保理大学创办人、中航银供应链学院副院长方保磊对国内保理行业的创新则充满信心。他表示，商业保理做消费分期属于创新业务，业内普遍较为认可。虽然这与国际保理对公的理念一定程度上矛盾，但其在国内发展，应结合国内的实践来完善商业保理在中国的应用。“保理+消费产品能够拓展客户，刺激C端客户的有效开发，对平台GMV的提升促进作用较大。在拉动内需刺激消费的同时，结合金融创新产品和方案，可以促进消费。当然，产品的合理定价非常关键，若出现手续费过高情况，显然并不符合监管的要求，建议主管机构和监管层制定相关政策加以约束。”

他强调，To B到To C的业务转变，同时伴随的应是风险思维和风险模型的转换，从大额单一到小额高频，从风险逻辑上运用大数法则和用户画像，合理运用降低风险。“当前已经有实践案例可以证明保理公司在To C业务成功实践，例如悦达保理的话费分期业务橙分期、富盛资融保理的学费分期业务分云。从资金方控制风险的角度来说，对于商城平台通常的做法会有一定保证金的缴纳来缓释风险，例如假设客户逾期和坏账率为不超过1%，平台向资金方缴纳放款额度的1%作为劣后或担保等措施。”方保磊介绍道。

场景不被看好

不容忽视的是，充多多保理切入的游戏分期场景历来颇具争议。

在百度贴吧上，记者看到有多个用户宣传充多多额度套现服务，指引玩家使用分期付款购买游戏虚拟商品后，再打折回收虚拟商品。

麻袋研究员高级研究员王诗强告诉记者，游戏里的消费金融市场规模不大的主要原因是玩游戏充值的客户比较有限，借钱玩游戏的用户就更不多。此外，长期沉迷游戏的客户自制力较差，还款意愿和还款能力值得商榷，银行、信托等资金方对这类商业模式认可度不高。

“‘消费金融+游戏’的商业模式有很大问题，类似于校园贷，对社会创造的价值较低。金融机构不应该对其提供此类信贷金融服务，监管部门也应从国家层面禁止此类业务。”

事实上，消费金融+游戏场景的模式此前也经历过实践失败。2014年某银行推出到账快捷充值虚拟游戏币产品，在2016年该产品宣告终止。

而在过去几年间消费金融在游戏场景中也始终未能形成规模。

易观分析金融行业分析师张凯则对此表示，大部分游戏玩家的单次充值金额本身就会比较小，很多人单次的游戏充值金额在几元到几十元，这种额度进行分期的意义不大。“同时，这样的金额，如果只依靠分期，我个人觉得也难以支撑分期机构的正常经营运转，另外一点是，很多游戏玩家是学生，而教育部早在2017年就明令禁止取消校园贷，这也使得游戏分期机构失去了一大批潜在的用户群体。”

截至2020年7月16日，记者身处的充多多官方群显示，在全部1070名成员中，00后（2000年以后出生）的用户占26%，90后（1990年以后出生）用户占63%。