

在互联网金融公司扎堆上市和监管不断加强中，成立七年、有“野孩子”之称的飞贷开始了第四次转型之路。这家公司在C端移动信贷业务开展得如火如荼之际，出乎意料地选择调转船头“面向B端金融机构，输出移动信贷整体技术”。

经历了几度生死徘徊，在阵痛中谋求生存，从2C到2B，飞贷这七年来经历了什么？

飞贷的前身“中兴微贷”于2010年10月22日成立，是一家小额贷款公司。2012年1月，公司“线下信贷工厂”系统正式上线。公司创始人兼CEO唐侠当时希望“信贷工厂”能够为那些无法从银行获得贷款的用户服务。

随着业务开展，飞贷在25个省市有了38个分公司，高峰期有3000人的团队，其中三分之二以上是线下销售人员。但线下外延式扩展的重运营模式随着人员扩张和业务量增长逐渐难以为继。飞贷也因此开启了第一次转型，在2014年从纯线下步入了O2O领域，保留了约200人的线下销售团队，管理10万“飞侠”。

这一模式虽然减轻了运营压力，却又带来了代理人方式削弱管控力的新问题。

此外，旺盛的市场需求引发了大量竞争对手涌入，同质化竞争日益加剧。据相关数据统计，截至2014年年底，全国小额贷款公司已有8791家、P2P超过2000家。行业爆发式增长的同时，风险也不断积聚。

内忧外患之下，飞贷面临再一次的生存选择。彼时互联网风潮正兴，第三方支付、网贷、众筹等互联网金融模式进入爆发期，银行、券商、基金、保险等传统金融机构亦按捺不住，纷纷走向变革之路，金融业进入了从混业到跨界的业态。受4G发展和移动互联网思维的启发，2014年底，飞贷决定放弃“飞侠”模式，发展纯线上业务。

2015年10月23日，飞贷以“5分钟改变世界”为主题，在北京国家会议中心召开发布会，正式面向深圳地区有房有贷的客户推出飞贷1.0产品，通过App直接触达用户，省去了线下渠道或中介。同年7月，公司也正式更名为“飞贷金融科技有限公司”。

2016年2月底，飞贷取消有房有贷的客户限制，面向全国38城市全体有征信记录的客户，推出2.0新品，全国开放业务城市增至50个。

2016年8月，飞贷在北京召开飞贷3.0发布会，全面开放业务城市至70个，用户数突破300万，授信总额突破100亿元。

根据公司介绍，飞贷旨在帮助小微企业和个人从金融机构获得高效便捷的融资服务

，“建起了金融机构和借款人之间的桥梁，创新助贷商业模式”，直接对接银行为主体的持牌金融机构，用户申请通过，银行直接放款给客户。

飞贷的目标客群是小微企业主，资金需求“短、小、频、急”。飞贷提供两种期限选择，一种是30天内随还，另一种是分期随还，分别对应短期和中长期资金周转需求。同时采取风险定价+动态定价的定价方式。用户初次申请时，飞贷会根据用户资信等级给予初始定价，随后根据用户的还款行为，信用好的用户会享受到更多优惠。目前飞贷平台上有50万-60万授信用户，户均提款金额在3万元-4万元。

“初期我们做的是低端人群里面较优质的，现在做的是中端人群，”唐侠介绍到，“年龄在25到35之间的占百分之六七十，这个人群借贷活跃。我们做了大量的客户调研，80%以上是用于生意周转，这是我们最愿意看到的。”

他同时表示，金融机构与飞贷合作是有合作额度控制的，但是额度项下的资金不是给飞贷的，而是给用户的。飞贷只是向银行推荐经过飞贷筛选后的合格客户，银行放款的前提是客户必须符合银行审批的放贷条件。

“随借随还的手机助贷产品上线不到两年，我们累计向信贷需求客户授信额度超过300亿，单日发放突破了3亿元，”飞贷副总裁卜凡德介绍道，“我们之前的传统线下模式，单月的最高放款只有一次突破了2亿元，在新模式下一天就超过3亿元，而且是7*24小时，全年没有节假日的概念，同比我们的业务整整增长了76倍。”

但业绩规模爆发式增长的同时，涌向飞贷的质疑声也没有停歇。

随着P2P神话的破灭，层出不穷的跑路事件让整个市场风声鹤唳，也破坏了小微金融的诚信环境。飞贷曾一度被误认为是P2P，与银行的资金合作也因此面临停滞危机。

对此飞贷总裁曾旭晖公开表示，“飞贷金融坚决不做P2P，因为P2P无法解决当下中国在信贷供给侧改革上的资金结构不平衡的问题。”

今年7月，又有报道称，飞贷由于杠杆率过高，其合作银行抽贷导致资金链断裂。紧接着，“坏账多”、“风控有问题”……种种猜测和怀疑纷至沓来。

虽然公司在第一时间发表声明澄清，但其信誉和品牌形象很难不受影响。