

# P2P平台这样做风控

1月的南京虽然有点阴阴的，但是相比北方的寒冷还是温暖了许多。肖强(化名)每天的工作地点是南京一家农副产品批发市场，其实他的真实身份是小贷公司的信贷员，由他们进行线下审核后，再与线上的P2P平台进行联动，通过网络募集为有融资需求的小企业、商户发放贷款。

其实，这一线上线下的联动模式，主要是为有借款需求的商户找到P2P平台，然后P2P平台在进行线上审查的同时，还会让与其合作的小贷公司、担保公司进行现场审核、线下调查，然后才会决定是否放款。而肖强正在为P2P平台“国家队”开鑫贷的借款客户进行调研。“批发市场有众多卖大蒜、水产、肉类或者调料的零售商户，他们的借款需求并不高，但银行难以满足，我们也时常去借款企业调研、电话回访，比如有一位大蒜批发客户需要借款，信贷员会根据存货、过磅数量、进车多少来计算销量从而根据最实际的数据调查是否为正常经营。”开鑫贷副总经理周治翰表示。

周治翰表示，中小企业之所以很难获得融资，主要是因为其数据的真实性有待商榷，所以线下信贷员每天在市场里形成了“线下朋友圈”与线上审核相结合的模式。

## · 行业速递 ·

### P2P平台推T+1赎回产品

北京商报讯(记者 岳品瑜)P2P产品流动性差成为其发展的诟病之一，但也有个别P2P平台创新推出既具流动性又比互联网“宝宝”产品收益更高的产品。壹文财富日前推出了“壹文快钱”产品，该产品不仅可实现T+1取现，还能获得高于9%的预期收益率。

针对壹文快钱为何能实现快速取现的同时又能获得高收益率时，壹文财富董事长李宾向北京本报记者表示，“这类产品对于平台的资金流动性风险管理要求很高，首先，我们会限制每个投资者只能认购5万元以下的额度，其次，当产品达到一定额度时会对产品做一个封闭式管理，也就是说达到一定额度后不允许有新的投资人加入了，只有当有投资人提前退出后新的投资人才能加入，通过总体额度不变，以控制平台流动性风险”。

### 一路财富推看电影玩众筹活动

北京商报讯(记者 岳品瑜)看电影也能享受收益，这一点对于众多的电影爱好者而言具有一定的吸引力。一路财富日前携手《一路惊喜》电影出品方推出“看电影 玩众筹”活动，在全国范围购买《一路惊喜》电影众筹产品既可以通过9.9元购买《一路惊喜》电影票，还可享受8.8%-10.8%《一路惊喜》众筹收益。

一路财富总裁吴雪秀介绍道，当《一路惊喜》票房小于2亿元，投资者即可享受8.8%众筹收益；大于等于2亿元小于3亿元，即可享受9.8%众筹收益；当票房大于3亿元，即享受10.8%众筹收益。“看电影玩众筹”活动正是切合了让理财融入生活并服务生活的互联网生活理财理念，一边玩转票房众筹一边享受高收益回报。

据悉，电影众筹产品开售时间为2月2日-6日，1000元起购，期限88天，每人限购10万元，即可享受浮动性众筹收益，收益部分由一路财富兑现。

### 米多财富获国科嘉和千万元注资

北京商报讯(记者 闫瑾)米多财富管理有限公司(以下简称“米多财富”)日前与中科院旗下基金——国科嘉和创业投资基金(以下简称“国科嘉和”)正式签约，宣布米多财富获得国科嘉和A轮数千万元融资。

据了解，国科嘉和是中科院国有资产经营有限责任公司直接牵头发起并联合中国国内知名大型企业集团成立的人民币私募股权投资基金。国科嘉和以重点投资高成长期的企业项目著称。“此次获得国科嘉和注资后，米多财富将会在人才储备、技术支撑、客户服务等方面加大投入，完善客户服务体验，并结合投资方的资源和经验助力企业成长，帮助米多财富快速成长为市场中的佼佼者。”米多财富董事长王晰表示。据了解，米多财富主要为银行理财师等专业人士推行实用的财富管理工具及优质的财富管理产品。



这是P2P平台最基本的风控模式之一。

随着P2P行业的发展，不少中小企业将借款的目光转到了他们身上，但是P2P平台的风控模式一直令人担心。

某食品厂厂主潘先生此前就因为资金问题陷入两难

境地。“我向开鑫贷提交了借款需求，小贷公司的信贷员和风控人员很快就找上门，帮我在开鑫贷网站注册用户，绑定身份证件、手机号码和银行卡。两天时间就拿到了200万元的借款，年化利率15%。”潘先生告诉北京商报记者。

“P2P行业其实是一个门槛很高的行业。”周治翰感慨道。北京商报记者看到，虽然是100人左右的团队，但是相关风险控制的部门人员占据了开鑫贷员工几乎一半。据开鑫贷架构图显示，其业务评审部、法律合规部等都是做相关风险控制方面工作的。“很多平台到年末比较喜欢冲规模，我们是以稳健为主，特别是目前中小企业整体状况大不如前，我们更要做好风控，防止风险事件的发生。”周治翰表示。

同时，开鑫贷也开始引入保险公司与其合作控制风险。据了解，2014年10月，开鑫贷与国内大型保险机构联手推出全国首个保单质押型投资产品——保鑫汇，正式开启了P2P与保险跨界合作的破冰之旅，填补了“保单质押理财”的行业市场空白。对于如何寻找合适的借款客户，周治翰认为，首先P2P平台需要做风险下沉，然后再通过多方合作的方式寻找。

北京商报记者 闫瑾

## 观点扫描

### 王征宇:5000元贷款以下才是普惠金融



北京商报讯(记者 孟凡霞)如今P2P行业发展迅猛，普惠金融这一词曝光率激增，在日前信而富媒体见面会上，信而富公司创始人、CEO王征宇表示，信而富定位为1万-10万元的借款客户，500-5000元的贷款客户，这才是真正的普惠金融，是大数据真正发挥重用的领域。

王征宇称，今天中国人口13.7亿，只有20%即2.9亿人是获得金融服务

覆盖的，他们曾经从国家的金融体系中获得过钱；另有5.1亿人有覆盖，但是只有姓名和地址；还有5.7亿人群在金融体系中没有任何数据。而美国有80%的人口被征信体系覆盖，所以中国的市场跟美国不一样。

王征宇指出，现在很多P2P公司做的都是10万元以上的借款客户，这一部分客户首先需要解决的是还款意愿、还款能力、还款稳定性，跟大数据根本没有什么关系。王征宇称，信而富定位于500-5000元的贷款客户，这部分人没有还款意愿与还款能力的问题，才是真正可以使用大数据的领域。这里面第一靠产品，第二靠大数据的算法，第三需要线上卓越的运营体系。

### 肖风:互联网金融的本质有三种属性



北京商报讯(记者 马元元 岳品瑜)曾经的基金大佬博时基金创始人肖风“出走后”开始了二次创业，并有意在互联网金融领域收获事业的“第二春”。在日前召开的通联数据品牌推介会上，现任通联数据董事长肖风认为，互联网金融的本质有三种属性：经济属性是信息社会的金融；技术属性是数字货币；组织属性是在众筹模式下的金融。

相比之下，肖风更为欣赏组织属性，也就是众筹模式。他认为，众筹模式更符合互联网资管“去中介”的核心精神，可以让基金经理和投资者通过点对点的方式直接沟通和交流。

为此，通联数据还正式发布了众投工场，探索众筹等新型资源结合机制，给私募管理人和机构投资者提供线上平台服务。

肖风表示，与互联网结合是金融行业的必经之路，互联网公开、透明、快速、低门槛将深刻影响未来的中国资管业，它将让市场信息的传播和分享更公开、更透明，它将让资讯、资本、资管实现三方通联，它将打破目前的信息不对等和资管各环节割裂的局面，让资源分配更合理。

(上接B3版)

## 蚂蚁金服秘密开发炒股软件

传统券商的转型，以国金证券、中山证券为代表，以低佣金费率争抢流量；财经垂直门户和BAT，多在某一方面形成了稳定的服务模式和行业整合能力；新兴的互联网金融则在某一服务上进行深耕细作。

王曦认为，无论国内金融牌照是否开放，新兴互联网公司的竞争优势并不逊色BAT。原因很简单，券商对阿里、腾讯、百度、东方财富、新浪财经的态度暧昧，一方面渴望流量带来的新增客户，另一方面又忌惮沦落为巨头平台上一个简单的通道，导致老用户流失。因此，Formax等新兴金融公

司会成为券商互联网战略上的重要布局，起到渠道平衡和多元化的作用。

### 独缺牌照一块

在中国人民大学金融与证券研究所研究员李少君看来，支付宝如果介入炒股领域，则相比其他数据提供服务商有着更多的优势。“支付宝最大的优势是其资金优势，因为支付宝先天就是做结算的，只要收一个交易牌照或者券商牌照就可以介入该领域。”而实际上，早在2014年4月就有市场传言称，支付宝将收购长江证券。虽然这一传闻后来被支付宝否认，但

市场对于支付宝进军券商的市场预期也从此开始萌发。同时，李少君认为，支付宝还有可能选择更为方便的方式，而不一定非要自己去拿牌照，即与其他券商合作从而获得做这块业务的资格。目前支付宝只要获得经纪牌照就能从事股票交易、交易信息提供这块服务，而目前该领域也正在逐渐放开，支付宝更有可能选择与别的券商合作。

而对于支付宝未来可能的盈利方式，李少君则预测可能是利用自身的资金入口把钱导入另外的券商平台，利用其他券商交易通道，然而两家利益分成。对于支付宝即将开展

业务面临的市场规模，李少君认为可能在万亿级别。“目前仅两融以及保证金账户中，资金就分别达到了万亿级别。”

除此之外，支付宝将主要收取佣金收益。而对于佣金市场的规模，也尤其值得市场注意。证券行业协会公布的数据显示，2014年沪深两市成交总额为73.78万亿元，而若以2014年券商行业平均佣金率水平0.071%计算，则券商全年合计佣金收益达523.8亿元。由此可见，支付宝如果进军股票市场之后，面临的市场空间极大。

北京商报记者 孟凡霞  
董亮/文 贾丛丛/制图