

自建大数据模型 引入第三方信用机构

P2P平台拼完“爹”拼风控

如今P2P平台发展火爆,但坏账、跑路等词语已经成为P2P身上难以摘掉的标签。由于迟迟无法接入央行征信系统,P2P公布不得不与其他信用机构合作,调查借款人信用增加风控能力。

P2P平台上海拍拍贷金融信息服务有限公司(以下简称“拍拍贷”)正式发布其平台历经八年打造的核心风控系统“魔镜风控系统”。据悉,该系统被认为是目前行业内首个基于大数据的风控模型并能准确预测借款标的风险概率的风控系统。

其中大数据模型是拍拍贷历经八年、依托600万在线用户、积累近40亿条数据而成;而基于大数据模型,魔镜可以做到针对每一笔借款给出一个相应的风险评级,以反映对逾期率的预测。最后系统再依据风险评级形成风险定价,来保证收益和风险相匹配。风险评级分为A到F六个等级,风险依次上升,例如A级的目标逾期率小于0.5%,F级则大于8%。

除了自己研发的系统外,不少P2P平台与国外权威的信用机构合作。日前好贷网与全球最大的信用评分公司FICO合作推出大数据云风控平台,通过该平台,除了可以获得基础的借款人信息验证之外,还可以了解诸如借款人的消费记录、个人投资记录、跨平台借贷记录、法院判决记录、借款人被信贷机构查询记录等多



维度的数据报告,帮助信贷机构交叉核验借款人的借款资质和潜在风险状况。

据了解,宜信公司、有利网、搜易贷、合力贷、人人聚财、阳光保险、安润金融、网信理财、信用宝等企业已经成为FICO信贷评分决策云平台服务的首批客户。

此前,小牛在线也跟全球最大征信机构益博睿签订战略合作协议,引进小微信贷全流程管理系统,建立精细化、智能化的大数据评分体系,提高筛选优质借款人的效率和准确性,把小微信贷的设计、申报、发放、风控等业务以流水线作业方式进行批量化操作,打造P2P领域的“信贷

工厂模式”。

P2P机构与信用机构的合作可以说是无奈之举。借款人经营不善、重复抵押、恶意欺诈等因素导致的坏账问题层出不穷,甚至会影响到整个平台的正常运营,因此目前P2P平台都在努力提高风控决策能力。此前行业内人士曾呼吁尽快接入央行的征信体系,但央行征信体系目前仅服务于传统金融机构,P2P公司无法从央行征信体系获得有效支持。一位P2P公司内部人士表示,由于无法查询央行征信系统,他们只能与其他小贷公司合作,利用他们来查询借款人的征信

信息。但这种间接查询的方式不仅耗时耗力,更存在一个弊端,那就是如果借款人在某一平台出现违约、逾期,其行为不会纳入到征信体系内,也不会对其他P2P平台形成警示。

好贷网创始人、总裁李明顺认为,最近两年在互联网金融行业里面出现大量的信用缺失导致贷款的纠纷以及信贷机构的跑路现象,在这样的情况下,互联网金融企业特别希望引入一些先进的金融管理经验、信用的管理经验到中国。

除了引入市场第三方信用评分机构和征信机构,也有业内人士建议成立专门针对P2P行业的征信中心。金信网相关人士认为,数据是各家企业的核心资产,做征信的机构之间存在竞争,想要实现信息共享的可行性不高,建议由中国网贷协会牵头,央行征信中心指导,设立P2P征信中心,平台可以通过征信中心查询借款人资料,并以付费的方式从征信中心购买专业征信报告。同时,现在大量原始数据都分散在金融机构、司法、工商、税务、公用事业单位等部门,想要获得这些数据并不容易,这导致大数据征信缺乏数据支持和依托。建议相关部门可以在各部门分别建设的基础上,建立统一协调机制,实现部门间联网,全方位覆盖个人信贷、纳税、司法、保险等信息。

北京商报记者 孟凡霞

· 资讯 ·

商报访谈

快钱推出快易融2.0版本

北京商报讯(记者 孟凡霞)快钱公司日前升级推出“快钱快易融2.0”,相比于此前推出的1.0版本,新产品在审批流程、申请方式、随借随还等优势特点上都更加突出。据悉,新上线的“快钱快易融2.0”细分为“快易融优贷版”和“快易融速贷版”,其中“优贷版”凭银行流水就可获得最高500万元的贷款额度,而且能享受超低利率优惠,企业主还可以动态调整融资额度,按日计息,选择使用支付结算款、自动还款等多种方式进行还款;而“速贷版”只要有POS就能贷,即便不是快钱的收单商户也同样适用,通过率高且能快速放款。

雪山金融拥抱央企与银行抢生意

北京商报讯(记者 马元月 岳品瑜)日前雪山金融正式发布了新品“优安贷”,以主动授信方式解决大型央企及国企融资难、融资贵等问题。具有良好企业信用、资格和荣誉的大型央企和国企能获得更低于银行的融资成本,这也被业界看做是与银行抢生意。据雪山金融董事长邵建华介绍,“优安贷”是雪山贷结合当前金融市场以及国内大型央企、国企的运作特点和模式所推出的主动授信产品业务。据悉,“优安贷”已面向铁路建设、电力、新能源、航空航天、钢铁等多个领域的300余家大型央企、国企主动发出邀约。

平安壹钱包上线定期理财“任性”

北京商报讯(记者 闫瑾)日前,中国平安旗下的创新互联网金融服务App壹钱包上线“任性”理财。“任性”是壹钱包独家订制推出的系列定期理财产品。“任性”产品每天发售,1000元起购,投资期限分别为48天、96天、190天、290天,预期年化收益率分别为5.7%、6.2%、6.9%、7.3%;产品到期后一次性返还本金和利息,属于低风险产品。“任性”产品设计之初就带着互联网思维,在产品设计中融入移动社交元素,比如用户购买某期“任性”产品后,可通过微信分享给朋友,参加“收益加速”活动,每分享一个朋友收益增加0.1%,最多增加0.3%,而且在持有理财产品期间,都可享受收益加速。

P2P保理项目背后的风控门道

保理业务原本听起来晦涩难懂,但是在互联网金融行业不断垂直细分的过程中,保理业务逐渐成为不少P2P平台首选的业务领域,这其中的风险控制更是有门道。北京商报记者独家专访了上线不久的P2P平台大王理财创始人,听他们讲讲不同业务模式的风控之道。

登录大王理财的页面,其上线的首期产品“加薪宝”主要来源是商业银行的债权。据了解,其项目基于真实贸易项下的银行债权,投资人对接的是企业,还款来源是高信用的银行,以银行完整的信用卡风控体系和资产包做支撑。

大王理财联合创始人李柏娜介绍道,“我们目前上线的项目主要是保理业务,P2P平台自身不需要银行债权,我们与保理公司合作,保理公司与银行签订债权转让协议,然后再由保理公司转让给平台。比如

一家厂商需要供应配件,配件到达厂商,厂商暂时没有付款,形成账期就需要相应的资金进行周转”。

其实,商业保理满足了大型生产厂商上下游企业的需求,形成了供应链闭环。但是如何确保项目的安全性、贸易的真实性,不同的业务模式自然有不同的风控手段。大王理财董事长鲍少明表示,风险源头把控首当其冲的是资产的好坏,其次就是引入担保和设立风险备付金;同时要关注转让公司本身实力。

“在审核风险层面,首先要看企业经营内容是否符合平台标准、项目是否在平台的计划之内、转让的债权是否有可疑点,同时合作保理公司的经营状况、理念是否与平台相适应都是风控的标准。我们同时要求卖方企业对融资债权进行100%回购,规避了债权在速度和时间上的错配问题。”鲍少明表示。李柏娜

补充道,保理业务的风控主要是看贸易项目的真实性、还款方的还款能力以及项目的透明度。

同时,在风险控制方面,资产质量也异常重要。鲍少明表示,未来平台主要关注的行业是朝阳行业,比如一些互联网、环保、食品、医疗等方面;同时,在合作客户的选择上主要是央企、国企以上的上市公司。对于未来是否会引入更加细致、严格的风险管控措施,李柏娜直言,首先准备给债权上保险,寻找更多元化的担保,其次未来也计划与银行合作进行托管。

“行业的风险是会变动的,所以要做持续的流动性监控。金融产品的风险控制面对的是未来可能发生的风险,所以在借助线上数据的同时,线下研究、分析以及实际探访都非常有必要。”鲍少明直言。

北京商报记者 闫瑾

易宝:互联网金融投资应重风险教育

互联网金融热潮在过去一年持续爆发,风险问题也不容忽视。易宝支付日前发布的调查数据显示,在过去一年里,80%网民参与过互联网金融投资理财或消费。

对于调研结果,易宝支付消费者权益保护专家表示,“高达80%的网民均参与过互联网金融相关投资,这说明互联网金融普及率极高,是当今较流行的投资理财方式之一”。在金融消费者权益保护措施方面(注:调查内容为多选),52%网民

认为应重视风险教育,41%认为应完善征信体系,另有34%、30%网民认为应完善法律制度、金融机构应加强风险管控。

“而对于风险防范方面的调研结果也说明,金融消费者维权意识较为科学,已经具备了基本的自我保护意识。网民所选择的风险教育、征信体系、法律制度完善等几个方面也反映了我们整个行业未来的工作重点。”上述专家表示。

经过近几年的蓬勃发展,互联

网金融从初期的草根力量逐渐发展为席卷整个国民的新潮理财方式,而2014、2015年互联网金融两次被写进政府工作报告,则标志着互联网金融正式得到政策层面认可。

但是由于金融与生俱来的风险性以及互联网与金融深度结合之后所带来的投资、理财门槛的降低,如何保证金融消费者权益、降低风险性、保证互联网金融的健康有序发展,成为业界普遍思索的一个问题。

北京商报记者 孟凡霞