

互金寡头时代 银行大佬成“香饽饽”

原兴业银行行长李仁杰加盟陆金所的消息广受行业关注,近期银行一二把手入驻互联网金融企业频频发生。业内人士认为,随着网贷行业监管政策的逐渐明晰,行业的寡头格局正在形成。一些大型的互联网金融平台将加速转型,而一些行业巨头也加速进场,此时,兼具业务能力、金融从业经验、政府资源等于一身的银行大佬自然成为大型互联网金融平台渴求的“香饽饽”。

银行大佬纷纷下海

有消息称,李仁杰加盟陆金所,担任前海金融资产交易所和重庆金融资产交易所两个板块的董事长,目前正在办理相关程序。陆金所方面回应称,对于市场传闻不予置评。

其实,早在去年陆金所高管团队大换血时,陆金所就迎来4位银行系高管。其中,最引人瞩目的是来自银监会业务创新监管部的副主任杨晓军,任陆金所副董事长。原平安银行执行董事、副行长陈伟任陆金所常务副总经理。曾任兴业银行广州分行副行长十余年的黄文雄担任陆金所副总经理。曾任职上海浦东发展银行20年的杨峻成为陆金所副总经理兼首席风险执行官。

近几年银行大佬们辞职下海互联网金融企业的不在少数,2014年上半年,建设银行总行副行级投资理财总监王贵亚离职,加盟万达集团;2015年7月,原渤海



银行行长赵世刚出任万达金融集团筹建副组长(高级副总裁)。于近日曝出互联网金融布局的乐视其实很早就开始了人才建设,除原美银美林集团亚洲区TMT负责人郑孝明加盟乐视,负责全球投融资业务以外,原中国银行副行长王永利担任乐视高级副总裁,负责互联网金融业务。

互金平台求贤若渴

事实上,去年银行高管就出现离职潮。公开资料显示,截至2015年11月末,至少已有50位银行高管离职。这背后折射出我国银行业面临的窘境,居高不下的不良贷款、不断下滑的利润增速、体制

内的约束等,这些因素均促使银行高管舍老东家而去。

而互联网金融发展正热,各平台求贤若渴,抛出诱人的薪资、许以自由的环境,这些因素吸引着银行高管纷纷择木而栖。网贷行业资深研究人李子川认为,银行业高管进入互金领域,能发挥自身专业技能,个人能得到更好的回报,本身具有的、政府资源是私营平台最为看重的因素,所以平台频向传统金融机构抛出橄榄枝也就不足为奇。

网贷之家首席分析师马骏也认为,银行业面临的竞争加剧、业绩压力加大,进入一个增长乏力的周期,整个银行体系的人员,包括高层在内,都面临着巨大压力。

而此时互联网金融行业快速发展,正是用人之际,给他们提供了良好的去处。

寡头时代加速竞合

值得注意的是,去年跳槽至互联网金融平台的银行人士多以中层管理人员为主,主要原因是因为当时监管不明,而互联网金融行业风险也不断显现,再加上银行业大佬需要适应互联网金融新模式以及截然不同的企业文化和思维方式,这些都成为银行高管下海互联网金融的顾虑。

但是,随着网贷行业监管政策的逐渐明晰,P2P平台野蛮生长的套利时代已经结束。在行业游戏规则制定之后,接下来平台合规建设将会变得越来越重要。同时,大型平台之间的竞争也将越来越激烈。像陆金所等一些大型互联网金融平台加速整合转型,而乐视、万达等外部竞争者也加快进场。这些平台为了合规和加快布局,争抢行业地位,加快储备人才,而兼具业务能力、金融从业经验、政府资源等于一身的银行大佬自然成为大型互联网金融平台的“心头好”。

可以预见的是,未来将会有越来越多的传统金融机构高层愿意放弃顾虑,加入互联网金融公司。马骏也认为,银行大佬入驻互联网金融平台的趋势还将持续。未来,在互联网金融行业将出现一批互联网金融寡头和众多P2P平台共处的局面。

北京商报记者 刘双霞

· 资讯 ·

商报访谈

银客网:P2P劣币驱良币时代结束

互金企业自行做征信容易出问题

北京商报讯(记者 岳品瑜)随着互联网金融企业对社会信用数据服务的需求增长,不少互联网金融企业开始自行设立征信机构。不过,国富泰总经理陈登立向北京商报记者表示,互联网金融企业需要中立的征信机构,如果是企业内部自行去做征信,难免出现贷款部门和征信部门串通的情况,这样企业也容易出现問題。

作为金融基础设施,征信系统可以有效提示业务风险,降低业务成本,约束借款人的行为,提高网络金融机构的盈利水平。因此,不少互联网金融企业开始自行做征信业务,包括宜信以及积木盒子等大的网贷机构也申请到了央行的企业征信机构牌照。

陈登立表示,首先,互联网金融企业面对客户非常庞大,如果是互联网金融机构一个个甄别企业信贷能力,这是简直无法完成的任务,就算是可以做到,质量也会打折扣;其次,如果互联网金融企业本身有部门或者关联公司给他们的客户做征信报告,难免会出现放贷部门和审核部门之间存在利益关联的问题,从而导致互联网金融公司出现风险。而作为第三方服务机构,一般都会有一套自己的数据采集方法、流程以及分析的模型,出具一个相对公允、客观的报告,对互联网金融企业来说,是非常有价值的。

汇金行发力新房电商平台

北京商报讯(记者 刘双霞)伟业我爱我家集团近年来重点布局房产交易、资产管理、海外房产等规模化平台。近日,“2016汇金行·汇·无限动力”全国战略大会”正式拉开了“汇金行”这一电商平台2016年全国落地的序幕。作为伟业我爱我家集团重要的专业板块,汇金行的此次开年发布会受到多方关注。

北京汇金行信息科技有限公司是伟业我爱我家集团旗下专注新房电商业务的全资子公司。依托自己21年的沉淀和积累,伟业我爱我家集团将通过汇金行串联自己的一二手业务,通过“线上、线下”双通路客户引流,打造一个基于“互联网+传统房地产渠道营销”的移动端电商服务平台。

“下天山,夺天下”,谁能在洗牌的浪潮中把握机会谁就是胜者。早在半年前的采访过程中,老牌P2P平台银客网总裁林恩民透露,正在打磨“七剑”,目前两把已经打造好,还有两把正在打造,其余三把作为战略性布局去做。半年后,北京商报记者再次采访了林恩民,他透露目前“七剑”的五把已经打磨完成,未来银客网将成为更加开放的平台。同时,虽然行业内负面事件频发,但是劣币驱逐良币的时代已结束。

北京商报:“七剑”主要是把资金端、资产端分开,现在做的如何?

林恩民:其中的五把差不多已经完成,剩余两把还需要时间。银客网是一个开放平台,未来会更多地偏向于资产管理方面,“七剑”中其中的一

个平台是简理财,它并不是单纯的活期产品平台,还是生活化场景平台,后续就会开始产生变化;同时还建立了官渡系统,主要是系统管理工具,负责整体业务流程、信息流管理以及数据挖掘等等。

北京商报:是否有新的融资计划?

林恩民:此前主要进行的是美元融资,现在想转回人民币融资,也为未来做铺垫,所以我们自己又做了新的调整,因此我们下一轮是用人民币,优先选择对我们有帮助的机构。

北京商报:网贷行业亟须解决问题?

林恩民:投融资双方信息的不对称是目前网贷信息披露中亟须解决的问题,由于此前各平台信息披露程度参差不齐,基本上只会披露融资者基本信息,对于融资者信用等级、投

资者风险提示等信息披露很少。另外,平台资金运作透明度不足,也存在安全隐患。应建立网贷行业的基础数据库,在规范信息使用原则的基础上,为从业机构提供其所需要的信息服务,以利于消除信息不对称;同时,完善网贷产品备案,加强行业间信息共享,可以有效控制行业潜在风险。

北京商报:去年底开始风险事件频发,会否让行业陷入信任危机?

林恩民:整个市场应该不存在信任危机问题,负面事件爆发结束了这个市场劣币驱逐良币的恶性循环,未来会转向一个新的时代,只有扎扎实实做业务的平台才可以在这世上存活下来,相信今年互联网金融仍会呈现爆发式增长。

北京商报记者 闫瑾

再现购金潮 互联网买金避免被套

熊了三年的黄金终于雄起了。在股市、大宗商品一片颓势之时,黄金的反弹成为金融市场一道亮丽的风景。从年初的1061美元/盎司到如今的1260美元/盎司,国际金价今年已累计上涨18.76%,黄金投资热潮再度出现。尤其是在春节期间,国际金价大涨,引得中国大妈再度出手,各大黄金卖场人头攒动。不过,相比于金饰每克10—20元的变现成本,互联网黄金投资平台的低门槛和变现优势更有利于投资者掌控风险。

国美黄金市场部负责人丁田兴认为,黄金本身具有货币和商品的双重属性,兼具避险及保值抗通胀的优势,在家庭资产配置中不可或缺。

事实上,随着我国投资市场的发

展,黄金投资种类已经非常丰富,除了传统的实物金条、金饰外,银行纸黄金、挂钩黄金理财产品、黄金ETF、黄金期货、黄金T+D等产品也被大众熟知。但现在很多投资者还是喜欢购买实物黄金。对此,丁田兴认为,实物黄金流动性较差,投资金条通常只能在购买的银行、金店变现,金饰品变现成本较高,投资者只能坐等价格上涨,无法自由、便捷的投资,也不利于把控风险,若黄金价格出现波动,不易解套。互联网黄金投资平台的低门槛、易变现等优势凸显。

据了解,国美黄金是国美集团全资子公司多宝金商业有限公司推出的黄金互联网金融平台。目前,该平台主要提供黄金买卖、存取、理财、

贷款、收益等黄金综合服务。多数产品1g起购,实时参照业内通行的伦敦国际黄金现货价格。其中,积存金是以黄金为标的“活期存款”,按黄金产品的克重购买进行积存,客户积存账户内的黄金余额可随时提取,或随时办理金生金、存金戴、多边门店提金等业务。此外,国美黄金还推出了保值玩法,保障顾客的本金不变,同时再给予不同周期的年化收益,金价上涨获得黄金收益,金价下跌保证原价赎回。

分析人士认为,互联网金融行业出现爆发式增长,粗放性、同质化特点突出,拥有强大母公司信用背书,并将互联网与实体企业结合的模式更具有可持续性。北京商报记者 孟凡霞