

伪“国资系”P2P羊皮褪去

近年来，以国资系为标签的网贷平台迅速发展，但部分网贷平台滥用“国资系”标签过度营销，潜藏金融风险，暴露的问题不断增多。

日前有消息称，国资委与银监会召开“国资系”网贷平台座谈会，责成国资系P2P做好表率作用，责成国企尽快解决“冒牌”国资系P2P的问题。据消息称，恒天集团和中航工业澄清了与两家P2P的股权关系，称银豆网和安心金融虽然分别宣传由这两家国企注资，但事实上并无股权联系。

对此，银豆网在网站发布公告表示，因为近期公司内部人员结构在调整而导致项目至今仍未落实。同时，该平台公告显示，目前，所有股权收购及股权变更等

相关事宜正在有序进行中，双方均无任何违约意向与行为。针对此前的不实报道，已与恒天集团及恒天资产管理有限公司参会领导取得联系，其表示未曾说过“并无股权联系”等影响双方合作事宜的话。

真真假假，假假真真。随着互联网金融市场的日益火爆，加之国家监管部门对P2P的支持，自2013年以来，各路资本参与网贷行业的热度不减，也随之形成“上市系”、“风投系”、“国资系”、“银行系”等标签及分类。以国资系为例，相关网贷平台正如火如荼地发展壮大，并可能成为未来持续的一种趋势。据盈灿咨询此前统计数据，截至2015年8月底，已有60家“国资系”平台诞生。

目前，一般只要有国资股东成分，平台都会宣传其为“国资系”。但投资人在选择平台时，仍要注意国资参股网贷平台的具体形式，包括股份占比、股东结构以及

股东背景情况等，理性分析“国资”水分。

网贷之家相关分析师直言，从股份占比来看，“国资系”平台一般可分为国有独资平台(纯国资股东)、国有控股平台(国资股东占控股股份)及国有参股平台(国资股东仅占部分股份)几种。在当前的“国资系”网贷平台中，仅有少数几家国有独资平台；国有控股平台数量也较少，大多数是国有参股平台。如有些平台为引进国资背景，往往会以较低估值出让5%-10%左右的股份，甚至是不排除以赠送股份换取与国有企业的合作，以期获得信用上的背书。

从股东结构来看，部分“国资系”平台为国资企业直接参股；而更多平台则是国资企业经过多层股东结构间接参股。股东层级较多，不排除是决策层在股东结构上的有意安排，但层级越多，通常该国资企业对平台的把控能力可能越低，其国资

“水分”越大。

另外值得注意的是，一些草根平台，为给平台增信，甚至不惜通过虚假宣传，借“国资”等进行宣传。据公开资料显示，去年初跑路的上咸BANK即曾宣称获得济南华科创业投资企业的风投注资，而“华科”的上级股东“济南财金投资控股集团有限公司”则为济南市财政局下属的国有独资企业。

网贷之家相关分析师还提醒道，还有一些平台利用投资人对“集体所有制”及“国有企业”概念的混淆，误导投资人将“集体所有制”等同于“国资”，虽然在国企改革过程中，存在一些集体所有制企业含有国资成分，但并不是所有“集体所有制”均为“国资”，二者尚有差距。投资人在辨别时，要着重考虑所有权的问题，再进行判断。

北京商报记者 闫瑾

· 资讯 ·

首金网探路互联网金融安全体系

北京商报讯(记者 岳品瑜)与传统金融行业相比，互联网金融所面临的风险更加多样化和复杂化，如何保证资金安全已成为阻碍行业发展的最大瓶颈。“首金网”正式上线，并将通过成立创新型融资性担保联盟、优选合作机构、引入保险机制、资金实现全部银行存管、银行级别的IT系统、产品合规合法等多项措施，切实保证用户资金安全，探索一个适宜中国互联网金融产业发展的安全体系。

《互联网金融报告2016》指出，互联网金融蓬勃发展的同时也暴露出了更多的问题。“加强监管和行业自律，是解决问题的最佳途径。”首金网常务副总裁戈矛锐表示，首金网业务资金全部存管在民生银行，资金的流转不会经过平台，投资者能够清晰监控资金的每一次流动；首金网平台项目均与大型国有及优质合作机构合作，合作机构将按照相关协议约定对投资人权益提供保障，使投资人资金更加安全；首金网与太平洋保险、中华财险等大型行业领先增信保障机构进行合作，为“首金保”产品提供保险服务，保障投资人资金安全，形成投资人本息安全的资金风险隔离带。

金信网成中国互金协会首批会员

3月25日，中国互联网金融协会正式在上海成立，成为互联网金融行业走上规范健康发展之路的标志性事件。在中国互联网金融协会公布的首批400多家单位会员中，金信网成功入选。

据了解，中国互联网金融协会筹建组按照行业代表性、广泛性、正面引导性原则，对前期申请入会的机构进行资质审查，产生首批单位会员名单。会员包括银行、证券、基金等金融机构，也包括其他互联网金融从业机构，以及征信服务机构、融资担保类机构等。

2015年，金信网凭借持续稳健的运营及在移动金融、场景金融的大力布局，在2015年10月就实现了累计交易规模突破100亿元，成为业内为数不多的百亿级平台之一。其中，在移动金融层面，金信网打造了移动理财神器金信宝App，并发布了金信宝App专属的加息宝产品；在场景金融层面，金信网不仅打造了“金质生活”构建线上消费场景，还通过与滴滴出行、本来生活、爱奇艺等多家知名互联网品牌进行跨界合作，探索将互联网金融理财与用户生活消费相融合，为用户创造更加丰富的互联网金融理财新体验。

除此之外，金信网不仅通过建立独特的O2O安全闭环风控模式，将线下实地信审与线上大数据风控结合。此次中国互联网金融协会的正式成立，是在2015年7月18日中国人民银行等10部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》后便开始筹备，《指导意见》赋予协会“制订经营管理规则和行业标准”的职能，协会的相应自律规范在适当时机有望上升为行业标准。

目前，互联网金融行业的发展亟待有专门的行业协会出面，集中力量和资源共同推动解决一些行业中的问题，如推动P2P等互联网金融企业接入央行征信系统，为互联网金融的产品和服务创新争取更大空间等。

京东金融发力全产业链农村金融

北京商报讯(记者 岳品瑜)由于缺乏抵押物，融资难问题一直困扰着想致富的农民。不少互联网金融平台开始看到商机，纷纷转向农村金融市场。京东金融日前宣布与中华联合财产保险股份有限公司从涉农金融服务产品创新出发，面向养殖户推出“京农贷-养殖贷”。

受数据积累和土地权限等问题困扰，农民在信用等级和抵押物等方面常常难以达到农村信贷机构的认可，且存在放款周期长、人情关系复杂等问题，农民在贷不到款的情况下也易转向借高利贷。姜亦寿是潍坊市昌邑市北孟镇东祝仙屯村的一名养猪大户。北京商报记者下乡

采访过程中了解到，姜亦寿的猪场已建成标准化猪舍11栋，目前存栏6000头肥猪，还处于建设当中，计划再建3栋棚舍，届时养殖规模将达到1万头肥猪。经介绍使用“京农贷-养殖贷”信贷产品，姜亦寿很快通过初步审核，正在等待贷款发放。

京东农村金融负责人洪洁表示，“京农贷-养殖贷”期限灵活，同农户的养殖周期相匹配，同时支持提前还款；而且根据客户的需求，提供在市场上足够有竞争力的贷款利率。同时，最高贷款额度可以达到200万元，满足养殖户的资金需求，最快可以当天放款，所有贷款无抵押无担保。

国美任中国互金协会常务理事

北京商报讯(记者 闫瑾)中国首个国家级别的金融行业协会中国互联网金融协会正式成立。国美控股集团获选首批常务理事单位。

据悉，中国互联网金融协会于2014年4月正式获得国务院批复，由央行、银监会、支付清算协会、证监会等牵头组建，由央行条法司、银监会普惠金融部牵头筹建，协会成立初期仅选出常务理事48名、理事142名、会员437名。其中，国美控股等机构成为首批常务理事单位。国美近年来正在加速向多元化发展，构建零售、地产、投资之外的新增长点。2015年9月，国美控股集团出资5亿元成立国美金控，面向于产

业和金融生态圈开始布局互联网金融业务，实现供应链金融“账云贷”、消费金融“美易分”、资产交易平台“美易理财”上线。

国美金融融合线上、线下O2O模式。依托29年积累的线上1.5亿会员、线下1700多家门店资源，如今已打造消费金融、供应链金融、理财、基金以及跨界创新等多个产品体系。目前，国美金控已获得小贷、保理、融资租赁、互联网金融服务等牌照。随着国美入主华银控股等金融上市公司以及消费金融、征信公司、民营银行、保险公司等牌照的加速申请，国美金融生态圈初显，业务布局对标国内最全金融牌照的蚂蚁金服。

分期乐正式进军教育培训市场

近日，互联网消费金融平台分期乐宣布，正式进军教育培训市场，向全体用户推出互联网驾校培训、大学英语四六级、雅思/托福、专升本/自考等培训业务的消费金融服务，尤其是互联网驾校业务，刚一推出就受到广大年轻用户的热烈追捧，仅广州一地的单日驾考订单就突破了100单。

据了解，分期乐的驾培采取“零首付，分期还”的支付模式，为年轻人群体提供“就近安排、专业教学、灵活支付”的驾培服务，目前已开通广州、杭州、宁波、上海、成都、长沙、合肥、武汉、深圳、南京、西安11个城市的报考服务，和数十家互联网驾校及近百家优质驾培机构达成合作。由于新业务处

于试水阶段，分期乐联合驾培供应商进行了大幅让利，在整个3月分期购车节期间，驾校培训业务全线零服务费、零利润供应，西安、南京等地区C1驾照费用低至2600元，用户可以选择零首付，分期24个月还款，每个月只需支付109元，远低于行业均价。

据一份大学生驾照考试情况的调查报告显示：从整体的统计来看，大部分已有驾照的人都是大三的学生，而正在考或有意向考驾照的同学超过50%。分期乐也曾经针对大学生报考驾校意愿进行过调查，62.6%的大学生表示，在大学考驾照非常有必要。

尽管大部分学生对在校期间学驾照有刚性需求，但普遍学生的月均零花钱在1000元左右，而目

前绝大多数的驾校收费在4000-7000元间，大学生考驾照想要一次性付清学费，难度比较大，大学生群体学车需求被抑制。

分期乐携手互联网驾校和线下培训点，推出大学生分期付款服务，正是针对其“时间自由但苦于资金不够一次性交考驾照学费”的痛点，对于具有良好的消费习惯和信用记录的人群，给出分期付款的解决方案。同时，分期乐具有审核效率高、全程专业服务等特点。学生只要符合签约条件，经过分期乐风控团队逐步审核后，最快半天内就能享受分期服务。为了给学员提供优质学车体验和优惠的价格，分期乐只与优质驾校和第三方驾校培训机构合作，用互联网思维运作，杜绝

传统驾校“吃拿卡要”的弊病，专业标准化教学，全程服务保障，让信用良好的大学生受益。

合作方“车轮考驾照”的负责人表示，分期乐上线的驾校课程，具有“费用透明标准化、完全无隐形收费、通过率高、学员投诉24小时反馈、一对一免费学车顾问”等特点，产品本身就十分符合大学生需求。选择与分期乐合作，一方面是看重分期乐在学生群体中的品牌知名度和认可度，另一方面，也是想通过跨界合作，让学生培养信用消费意识，理性消费，智慧消费。分期乐创立于2013年，是年轻人互联网金融服务平台，致力于帮助年轻人从学生时代培养信用消费习惯，并在时间和空间上延展服务场景。