

(上接B3版)

## 起底华信系P2P的真与假

值得一提的是,《奴隶游戏》以及《女校威龙》这两部网络电影的发起方为安徽省博超影视传媒有限公司,安徽省博超影视传媒有限公司又是安徽省博超控股集团全资子公司。有分析人士质疑,名仕会为存在关联关系的公司募集资金,是否存在自融嫌疑?

薛洪言表示,收益权众筹本质上属于理财性质,可参照网贷平台的监管规定进行合规判断。《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》明确规定,平台不得为自身或变相为自身融资。从《暂行办法》看,严格意义上,关联公司融资并不属于自融的范畴。不过,有业内专家表示,平台为关联公司融资的项目存在较大风险,投资人应警惕风险。

“关联公司融资与自融本质上差别不大,也具有较大的风险隐患,投资者要密切关注交易过程中的信息披露是否充分以及产业集团本身的实力,对于信息披露不充分或集团实力一般的关联融资项目,最好敬而远之。”薛洪言说道。王德怡表示,如果项目的发行发起方和平台方具有共同的控股股东,则平台很可能忽略对项目、资质的审查,资金监管也会打折扣,这会加大投资人的风险,其融到的资金实际上用于平台关联方,投资者的权利难以保障。许多平台跑路均从自融开始,越滚越大,投资人应当注意风险防范。

### · 资讯 ·

## 凤凰金融有意布局海外市场

北京商报讯(记者 岳品瑜)在人民币持续贬值压力下,越来越多投资者开始转向海外市场,平台也掀起了海外布局热。凤凰金融总裁张震日前接受北京商报记者采访时表示,凤凰金融已经上线了海外资产板块,并将于近期上线一款美元资产的产品,正式拉开海外布局大幕。他表示,凤凰金融愿景是为全球华人提供全球资产,经过研究,全球大概有2000万-3000万左右的第一代海外华人,他们具有理财投资需求但没有被当地金融机构所覆盖,因此这个市场发展潜力非常大。

据悉,今年9月底,凤凰金融的全球海外战略已在美国首先得以成功开拓,美国旧金山办公室目前已设立,并逐步迈入正轨,欧洲、澳洲等其他海外市场也已相继列入了平台的全球发展战略。未来,凤凰金融将不断开拓海外市场,对接全球优质资产,搭建全球化智能投资理财平台,满足全球华人一站式的投资理财需求。

## 小牛金服计划引入战投海外上市

北京商报讯(记者 闫瑾)“小牛金服正在引入多层次的战略投资伙伴,这是实现海外上市、成为一家公众公司必须迈出的一步”,在日前举行的“让美好发声-小牛资本家庭金融战略暨小牛金服启动发布会”上,小牛金服执行总裁刘金科透露,小牛金服正在计划2017年实现海外上市。

小牛金服正式启动并首次对外公布了“美好伙伴”计划。同时,小牛金服正式启用了NEO FINANCIAL的品牌新LOGO和“让美好发声”的slogan。刘金科解释多层次的理解,资产与资金、线上与线下,它们的资源能力、价值判断有不同的评价维度,它们对于战略投资伙伴各有所需。美好伙伴的引入将在包括小牛金服在内的所有下属公司展开,是多层级的,包括但不限于金融机构、著名风投、同业优秀伙伴和领先科技企业。刘金科认为,引入多层次的战略投资人,能为小牛金服及旗下四大平台带来不限于资金、资源等多方面的裨益。

## 京东金融合资公司ZRobot开业

北京商报讯(记者 程维妙)京东金融与美国大数据公司ZestFinance联合发起的合资公司ZRobot宣布开业。ZRobot定位于数据技术公司,专注于提供包括数据建模、信用评分、资产定价、欺诈识别、精准营销等能力在内的数据增值与技术应用服务,有效帮助企业提升商业决策效率。ZRobot扎根中国本土市场,面向银行、汽车金融、消费金融、小贷公司等各类金融及非金融机构,为其在信贷领域提供数据技术服务,以提升这些金融及非金融机构的大数据分析应用能力,帮助它们有效防控风险。未来,ZRobot也将拓展客户群体,服务更多领域的金融机构与非金融机构。在新公司成立的同时,ZRobot也发布了旗下两款产品——“漫网”和“盘古信用模型”。“漫网”将利用复杂网络技术进行反欺诈风险管控,“盘古信用模型”则能针对信贷用户给出信用评估建议,有效降低不良资产率。

# 智能投顾火热背后存监管难题

今年以来,互联网金融逐渐随着Fintech的浪潮展开新一轮的升级,智能投顾迎来风口。但是智能投顾的发展并不成熟,同时因为监管比较模糊埋藏了经营风险。统计显示,目前,宣称具有或者正在研发“数字化资产配置”或“智能投顾”产品,以及有类似性质产品的互联网理财平台已经超过20家。如平安一账通、京东金融、蚂蚁聚宝、璇玑、弥财、蓝海财富、宜信投米等都在开展相关业务。

不过,虽然数字化资产配置正火热,但也存在一些浑水摸鱼的现象。由清华五道口《清华金融评论》与璇玑联合发布的《数字化资产配置报告》(以下简称《报告》)指出,目前,由于对数字化资产配置业务的监管比较模糊,部分企业打着数字化资产配置旗号,突破了原有监管体系,带来了经营风险和道德风险。数字化资产配置业务需要监管尽早介入,

提前避免和防范风险,以保证行业的健康发展。

数字化资产配置是数字化投资的一种,俗称智能投顾。《报告》认为,从本质上看,数字化资产配置并未超出传统证券投资顾问的范畴,因此,可以考虑在现有证券投资咨询和资产管理的相关法律法规之下,尽快建立数字化资产配置行业算法模型、客户投资组合以及防范利益冲突的行业标准。

对于行业的监管问题,百度公司副总裁张旭阳表示,今年上半年开始,互联网金融进入整顿期。互联网金融未来有三个导向要加以确立,第一个是能力匹配,第二个是信息透明,第三个是个人数据保护。张旭阳表示,未来要改变所谓投资适合度的门槛和定义,并不是100万元、300万元就是好的投资,如果都集中在一个平台上,即使有300万元的投资也是比较低的投资,这是开放投资配比,这方面

需要监管者共同探讨。

在博时基金总裁江向阳看来,大资管现在的格局是跨越了不同的监管部门,所以还是要解决监管问题。监管所有导向应该是促进技术的发展,降低整个经济成本,这是一个基本准绳。因为有效的规则体系是一个市场有效率的保障。所以作为业界人士,希望有一个透明、明确、有效的监管规则,不至于造成扭曲的规则体系。

作为传统金融界人士,中国民生银行私人银行部总经理孔庆龙提到,从商业银行的角度来讲,监管上特别需要去推动,要把大资管领域的一些曾经已经提出来的监管新理念去落地,比如说坚持做好客户适当性管理。前段时间银监会出台管理办法,但是还没有真正推出来,这就说明监管部门有很多顾虑,可能涉及到银行的风险问题。

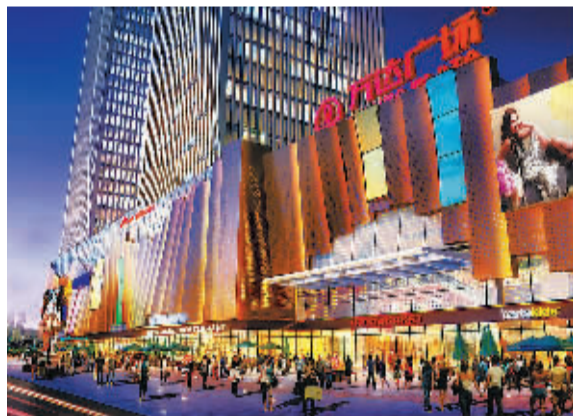
“监管要去适应,一定要去拥抱科技变化的

趋势。比如说过去在很多产品的准人和销售上,从产品风险等级的角度考虑,很多时候是不允许在网上销售的。但实际上金融科技发展到现在,已经有相当多业态公司出现,在这种情况下,监管要拥抱这种趋势。不过,实际上,这么多年来,监管在科技上还是开明的,只要作为商业机构来讲,自己把流程设计好,可能有很多东西跟监管部门不能一致,只有在科技进步上监管是要遵从科技的发展趋势的。”孔庆龙进一步补充道。

对于监管的具体模式,上述《报告》并不赞同发放相关“金融牌照”的监管模式,而是建议采取行业协会备案管理,相关市场从业机构可向中国证券业协会或者中国基金业协会提出备案申请,采纳“宽进严出”的管理理念,促进行业规范发展。

北京商报记者 崔启斌  
刘双霞

## 科技金融助力购物狂欢 快钱打造融合消费新体验



11月11日脚步渐近,万达网络科技集团舰队整装出战。其中,年度实体商业领域规模最大的主题营销盛典“飞凡11天全民狂欢节”已拉开帷幕;快钱公司则在今年以一场“疯狂赚”活动助燃飞凡消费盛宴,运用综合化的金融服务助消费者在疯狂逛街的同时还能“赚一把”,坐享科技金融新体验。

值得注意的是,这场“场景+金融”的购物狂欢传递出“双11”盛宴转向的信号:当前,随着新一轮消费升级浪潮来袭,线上线下深度融合的“大零售”时代已然来临。“双11”也不再是简单比拼价格的战场,而是集中展现出这一线上线下深度融合、消费与金融紧密结合的趋势。“商业消费体验和金融服务体验共同变化融合,会造就全新的体验。这种体验的持续优化,将是未来商业最大的竞争力。”快钱公司董事长兼首席执行官关国光说。

### 消费盛宴 与金融结合成趋势

从10月26日开始,万达网络科技集团舰队整装出战。其中,飞凡商业联盟携旗下全国6000余家实体,5万多个知名品牌再度起航,引爆购物狂欢;快钱公司也以一场“疯狂赚”活动助燃“飞凡11天全民狂欢节”。在10月26日-11月

13日期间,无论用户从飞凡App还是快钱App登录,均可获得200元红包,其中包括130元理财抵用券可在购买理财产品时直接抵用;20元快易花还款金可直接抵扣还款金额;50元特惠代金券则可在快钱App商城选购大牌商品时直接使用。此外,活动还额外包含了一款新手专享理财产品,让用户收获更多。

资深商业观察人士分析,今年,飞凡和快钱联手加入“双11”盛宴,其背后传递出“双11”趋势转向的信号。“双11”这场一年一度的消费盛宴也不再是简单的价格战,不再局限于线上的比拼,而演变成一场商家商业模式间的真正较量。“市场竞争刺刀见红,模式探索却殊途同归。线上线下的界限日益模糊了,消费与金融的结合成为趋势。关键是谁能抢占先机,打通行业、渠道的壁

垒。”上述观察人士说。更值得关注的是,一个以融合为核心的“大零售”时代已经来临。无独有偶,不仅是根植线下的万达,电商起家的阿里也对这种深度融合的趋势有所洞察。前不久,马云宣布明年阿里将不再提“电子商务”,并提出未来线下与线上零售将深度融合,再加上现代物流,服务商利用大数据、云计算等创新技术,将构成零售业的未来。

### 金融创新 助购物不再“剁手”

在实体商业求索融合路径之际,金融的变革也同步掀开。因为消费与金融有着天然的联系。从用户角度出发,优质的购物体验必然包含着优质的综合化金融服务。快钱此次推出的“疯狂赚”活动,就集中体现了公司一直积极探索的创新

式综合金融服务战略。“快易花是快钱的信用产品。有了它,每位用户都对应了一个智能信用账户。基于快钱十余年的专业金融风险经验,以及与万达大数据中心的深度合作,快钱的智能信用账户实现了智能审批、精准风控。未来,该账户还将根据用户在不同生命周期的情况,智能匹配相应信用额度,为用户提供满足其需求的授信服务。”在业内人士看来,快钱融合了支付、理财、信用、增值服务等各类金融产品,以金融服务充满了“双11”购物盛宴的内核:成功的消费体验不仅能让用户畅怀消费,甚至还能巧妙嫁接金融工具,让用户不再“剁手”。

事实上,在快钱业已推出的综合化金融移动平台上,用户通过一个账户即可实现“边花、边借、边赚、边省”的一站式服务。目前,该平台已经结合购物中心、便利店、院线、酒店、停车等多个场景,未来还将不断扩充,直接打通与用户连接的最后一公里。驱动快钱公司“场景+金融”融合之道的是其强大的科技金融基因。依托万达场景和自身的金融专业经验,快钱公司已经收集建立起海量消费数据和行业数据,通过挖掘数据了解用户行为偏好,并向用户精准匹配所需的金融服务。