

编辑 闫瑾 美编 张彬 责校 杨少坤 电话:64101966 news0518@163.com

(上接B3版)——

## 基实投资“钓鱼式”非法吸金调查

该人士还介绍，投资者也可以通过友情链接交叉验证，正规网站都有和其他网站的友情链接交换，友情链接的网站权威性和知名度高说明网站的可信度高。而北京商报记者发现基实投资的网站上只显示有合作伙伴，并未有任何友情链接。该人士还补充，投资者还需注意网站的信息公布、页面设置等，如客服投诉渠道是否畅通、有没有公布详细的经营地址和电话号码、是否支持第三方支付等。并且，山寨类钓鱼网站大多制作粗糙，提供虚假服务热线，涵盖公司地址、公司联系方式等内容的相关页面无法打开，或者页面上存在明显错误。

王德怡也建议投资者应该及时向公安机关举报网络经营者涉嫌刑事犯罪的行为，请求公安机关及时冻结交易资金，并对网站控制人采取强制措施。投资人参与网络理财项目时切忌被业务员的电话或网络营销手段忽悠，勿必对公司资质、证照、资信进行审查，签署风险揭示书和客户协议，以防出现意外时手无凭据，难以追责。

北京商报金融调查小组

· 资讯 ·

## 网贷抢滩“双11”平台各出奇招

北京商报讯(记者 岳品瑜)在“双11”前夕，不少平台早已提前策划相关创意营销活动，或许会给投资者带来不少的新惊喜。比如，陆金所推出三重福利回馈活动，体现在投资券、加息券或者红包返利三个方面。人人贷推出“邀请好友来理财，一起拿1%加息券”的活动，邀请人与被邀请人都将各得1%加息券。金联储则为广大投资者准备了双重好礼，分别是“双11‘金色星期五’”活动和“怎样得个iPhone7呢?”活动。

互联网金融的兴起，扩大了投资者的资产管理渠道，但同时也带来更多暗藏的风险。对此，金联储相关负责人表示，投资收益固然重要，但是对于资产管理来说，安全性才应放在第一位，尤其是在后监管时代，注意规避风险，在选择平台时尽量擦亮眼睛，那些符合监管要求、产品有登记、信息披露完整、资产端质量优质的平台，或许会有不少的竞争优势。

## 麦芽分期：消费金融“裸泳者”将现

北京商报讯(记者 刘双霞)消费金融行业在快速扩张的同时，问题也在不断显现。11月10日，在麦子金服举办的媒体见面会上，麦芽分期CEO陈展表示，“现在整个消费金融行业处于春秋战国后半期，明年‘裸泳’的就会出来”。

陈展解释，消费金融行业才兴起不久，参与者需要具备全面综合实力，包括长期有效的低成本资金、稳健扎实的风控、前端业务团队等。任何一个环节做不好，都会很快被淘汰。据悉，麦芽分期是麦子金服于今年6月布局的消费金融产品。之后，麦芽分期迅速在全国扎根布局，截至目前，已覆盖北京、上海、广州、武汉、四川等74个城市，覆盖商户数达648家，每月放款额呈几何式增长。在11月8日，麦芽分期的单日放款额已破千万元。陈展介绍，麦芽分期的整个操作过程是基于场景化进行的；在风控方面，麦芽分期除了采用自主研发的风控系统，还与阿里金融云、芝麻信用分等合作，寻求较高级别的数据安全支持。

## “送金融知识进校园”活动全面启动

北京商报讯(记者 闫瑾)为帮助在校学生树立正确的金融消费观念，提升学生防范金融风险的意识和能力，团中央学校部、教育部思想政治工作司、中央金融团工委联合启动2016年“信青春·守未来——送金融知识进校园”活动，在全国各高校、中学、职校广泛、深入开展金融知识宣传教育。

团中央学校部副部长李骥，教育部思想政治工作司副司长张文斌，中央金融团工委负责人、银监会系统团委副书记陈琳，北京银监局副巡视员倪卫东，中国工商银行北京市分行党委委员王建红，乐信集团CEO肖文杰出席仪式。据悉，下一步中央金融团工委将联合团中央、教育部下发专门工作文件，从制度体系、组织推动、机制建设、资源保障等方面切实推动“送金融知识进校园”活动长期、有效开展下去，从源头上堵住校园金融风险的蔓延态势，为青年学生创造一个诚信、安全、和谐的校园金融环境。

# 后互金时代在线旅游涌人

## 单纯网站分流难成盈利新窗口

布局互金正成为在线旅游代理商的标配。日前，在线旅游代理商途牛宣布，将转型为集团化公司，拆分为旅游度假子公司和金融科技子公司两大板块。事实上，携程、去哪儿、同程、驴妈妈等在线旅游平台都有互金业务的布局。目前纯粹旅游服务竞争激烈且盈利困难，发展遇到瓶颈，通过发展互金业务，可以整合供应链，提高用户黏性。然而，分析人士表示，这些平台想借助互金业务盈利并非易事。

据国家旅游局数据统计，近几年来旅游行业增长态势良好，2015年我国国内旅游突破了40亿人次，出境旅游1.34亿人次。旅游消费金融的兴起主要源于人们对于旅游需求的消费升级，加上互联网技术的日益成熟及互联网金融的普及，旅游消费金融市场前景广阔。在此背景下，在线旅游平台纷纷跨界互联网金融。

目前，市面上的互联网旅游金融产品大致可以划分为三大类：旅游分期、旅游理财以及旅游保险。其中，旅游分期是目前最为常见的旅游金融模式，为用户提供“先消费、后付款”的预授信服务。据了解，去哪儿、驴妈妈、途牛、同程、首付游、分期旅游网等旅游平台均有涉及，

也是旅游平台竞争的新焦点。

旅游理财则以货币基金和固定收益类产品为主，除了能使消费者预付的旅游费用获得增值收益，一般还可用于办理资产证明、预订旅游产品等。保险与旅游场景结合度较高，一般是旅游网站和保险机构合作，提供旅游意外险、旅程取消险、航空意外险、签证保险等诸多旅游类险种，为用户提供出游的后盾保障。目前，途牛、携程、去哪儿等旅游平台都开通了此类业务，甚至取得保险经纪牌照。

值得一提的是，目前纯粹旅游服务的竞争激烈且盈利困难，多数在线旅游平台持续亏损。根据途牛财报显示，2016年二季度，净亏损为7.669亿元，2015年同期净亏损为

2.462亿元。而金融业务收入发展较猛。途牛财报显示，2016年二季度，其他收入为8570万元，较2015年同期增长247.3%。这一增长主要来源于保险服务费收入、金融收入以及单项旅游产品佣金收入的增长。同时，驴妈妈也同样处于亏损状态。

一位互金资深人士表示，在线旅游平台全涉足互金行业无非想增加新的盈利点，但这些平台借助互金业务盈利并非易事。很多公司并没有单独设立网站运营其互金业务，主要依靠原有平台流量，在获客方面有局限性，并且互金营销成本巨大，想要在短时间内获利很困难。

苏宁金融研究院高级研究员薛洪言表示，当前国内旅游代理市场竞争激烈，主业盈利难，很多旅游代理公司希望通过金融业务盈利来反哺主业亏损。目前除个别几家外，互金行业整体上仍属于亏损或微利的状态。在此行业背景下，旅游代理公司作为互金行业的后进入者，要实现盈利是非常困难的，甚至有很大的可能会加大企业整体的亏损。

北京商报记者 岳品瑜

## 中国成第二大私募股权投资市场

北京商报讯(记者 岳品瑜)宜信财富私募股权投资母基金携手清科研究中心日前发布的《2016年中国股权投资回报专题研究报告》显示，截至2016年上半年，中国股权投资市场活跃的VC/PE机构超过1万家，管理资本量约6万亿元人民币，募资总额约4000亿元，中国已成为全球第二大私募股权投资市场。

《报告》显示，自2003年以来，另类投资尤其股权投资在全球资管总量中的占比持续增长。自2004年开始，中国股权投资基金内部收益率长期保持较高水平。随着中国经济结构性改革逐渐深入，预计私募股权投资类产品在未来五年仍将保持较高复合增长率和利润率，私募股权领域依然是值得关注的优质投资类别。宜信财富私募股权投资母基金管理合伙人廖俊霞表示，“从西方成功资产配置实践来看，私募股权投资母基金通过对标的基金优中选优，以及从行业、地域、阶段上进行分散投资、科学配置，能有效降低私募股权投资风险，显著提升资产组合的整体回报水平。作为一种非常有效的资产配置工具，母基金被国外机构投资者长期青睐和使用”。

## 移动支付不法行为由盗转向骗

北京商报讯(记者 闫瑾)在以“有道 无盗”为主题的2016中国互联网安全领袖峰会(CSS)金融科技安全分会上，腾讯支付基础平台与金融应用线副总经理、腾讯大金融安全负责人许国爱表示，目前利用移动支付的不法行为主要有三个态势：从“盗”转向“骗”，随着行业对手机木马盗刷的布防越来越重，不法分子开始转向社工诈骗，如伪装交通违章、伪装客服诈骗；从个人诈骗变成不法商户诈骗，如某些不法分子打着高额返利、虚假红包的幌子肆意敛财；一部分黄赌毒、传销、套现等犯罪行为也会通过移动支付进行交易。

在金融科技领域中，移动支付举足轻重。中国的移动支付规模大、增速快、覆盖广，网民移动支付的比例超六成。许爱国表示，虽然移动支付的资金损失率远远低于传统的支付方式，但值得注意的是，有一些不法分子仍然伺机而动，通过各种新手段侥幸绕过平台的打击策略，对用户进行侵害。此外，腾讯财付通与蚂蚁金服、百度金融、京东金融、美团大众点评共同发起“金融风险信息共享联盟”，并呼吁更多厂商加入联盟，共同对抗金融风险。

## 京东金融未来三年技术投资年增速超100%

第八次中英经济财金对话于英国伦敦当地时间11月10日-11日召开。此次中英双方在贸易、投资和金融多项领域展开了创新合作。京东金融集团CEO陈生强在参加本次中英经济财金对话——中英金融科技合作论坛时表示，京东金融秉持开放心态与全球视野，愿意与英国以及全球的金融科技公司、技术公司加强交流、投资与合作。利用京东金融的数据、场景与用户优势帮助全球科技公司落地中国，也愿意将京东金融的风控能力、技术能力向外输出。陈生强透露，京东金融今后三年每年在技术领域的投入总额将超过100%的增长，这也是京东金融的最大投入。

在谈及未来创新时，陈生强表示，“我们认为未来金融的主要驱动

力是数据，数据是金融行业的最大公约数，正如芯片是物联网行业的最大公约数”。

目前中英两国最具创新性的行业主要在3个方面，一个是基于数据风控技术下的信贷，另一个是机器智能化投顾，第三个方面是支付。举例来说，京东金融在个人信贷领域搭建了完全以数据驱动的风控体系，现在给超过2亿人做了信用评估，应用了超过1万个变量，同时使用了人工智能的技术。这个风控体系包括四大数据模型：风险控制模型、量化运营模型、用户洞察模型、数据征信模型。基于这套体系，效率相对于传统模型提高了十倍以上，同时可实现不同个体的差异化风险定价。

京东金融今后三年每年在技术领域的投入将超过100%的增长，这

也是京东金融最大的投入。首先京东金融打造的是一个开放的生态。京东金融会开放自己所有的能力出来，为广大的金融机构、非金融机构提供服务，致力于提供菜单式的、嵌入式的基础设施服务。京东金融拥有大量的场景与数据，在中国有领先的金融科技市场经验与用户能力，能够帮助英国金融科技公司快速在中国落地。其次在技术方面，京东金融也有意向与英国同行合作，或者投资英国的金融科技公司。同时，京东金融可以输出技术给英国以及全球金融科技公司、科技技术公司。京东金融能够将这种风控能力和系统搭建能力实现对外部核心企业的输出，让更多的企业也能享受到金融科技的便利。

北京商报综合报道