

七成网贷平台难过资金存管门槛

作为网贷平台合规性的硬指标,上线存管系统成为各大平台的当务之急。而在离监管期限只剩9个月之时,成功接入银行存管的平台占比不到5%。在分析人士看来,银行存管门槛高,耗费成本大,并且从筹备到正式上线最短也需要半年时间,预计将有七成的网贷平台难以跨过银行存管这道坎。

隐性门槛高

近日,多家平台宣布上线银行存管,道口贷宣布上线上海银行直接存管系统,人人聚财上线厦门银行存管系统,懒财网也宣布上线华瑞银行存管。而接入银行存管并非易事。银行不仅会设置诸多的门槛,而且审核过程也很严苛。

道口贷董事长兼CEO罗川表示,像股东背景、注册资本、资产规模等,都是最基本的门槛。此外,银行更看重的还是平台自身的业务模式、资产质量、风控水平和风控理念等,是否符合金融法规和监管要求。人人聚财创始人、CEO许建文介绍,厦门银行对合作平台的接入门槛主要体现在主体业务合规性、财务状况、实缴

资本与交易额、股东背景几个方面。具体来说,平台实缴资本需要大于5000万元、月交易额需大于1个亿、主体业务必须合规且财务状况良好,股东要有上市公司/国资/金融机构/知名风投等背景且持股比例不能过低。

事实上,网贷平台接入银行存管也是运作透明化的过程,平台需要向银行提交多项关键的交易数据和证明资料。

理财范CEO申磊表示,出于对银行商誉的保护,银行在资金存管合作时,在审核方面普遍要求比较严格。以理财范合作的徽商银行为例,申请的网贷平台有400多家,最终准入的只有不到40家。

耗费成本巨大

审核通过只是迈开了银行存管的第一步,而存管系统的对接,需要耗费巨大的人力、物力以及时间成本。

懒财网CEO陶伟杰表示,跟华瑞银行的存管合作并没有太多财务成本,但在人力技术方面是有一定输出的。整个过程中,懒财网有一位研发主管主抓这个项目,其他大概有五六位研发成员进行了阶

段性参与。罗川也表示,主要是人力成本,在整个开发和测试阶段,道口贷方面出动了大约30人的技术团队,在开发阶段几乎是将全部精力都投入到道口贷这边的系统开发之中。

申磊介绍,银行开展网贷资金存管业务一般有平台准入、协议签订、系统开发、联调测试、数据迁移、资金迁移、正式上线等环节。从平台准入到协议签订,时间长短根据双方意愿、平台基本情况等难以确定;从系统开发到正式上线,通常需要半年到一年的时间。

此外,在系统接入后,用户体验方面也需要一段时间的磨合。陶伟杰称,整个开发包括测试耗费了10个月时间。用户体验上,首先是安全感有所提升,用户费率会之前降低;但同时,因为系统的复杂性和完备性,提现时间会有些影响,但成功率会有所增强。

七成平台难过“坎”

银行存管由于门槛高、耗费成本大,对于大多数平台来讲都是不小的挑战。

据盈灿咨询数据显示,截至2016年10

月底,共有广东华兴银行、浙商银行和江西银行等36家银行布局网贷平台资金存管业务。从接入情况来看,相较于大银行,中小银行更热衷于该业务。网贷之家首席分析师马骏表示,银行做存管,手续费和存款是其动力所在。对于大银行来讲,网贷平台的量级有限,吸引力太低,但对于小银行来讲,该业务却是很好的收入来源。

而银行存管将是很多平台难以跨越的障碍。许建文表示,考虑到目前银行方对于平台对接的审慎态度,平台与银行存管系统对接的时间较长,以及政策给P2P预留的时间不多,预计将有80%的平台会挡在门外。届时,没能成功对接存管的平台将面临停业整改或关停等政府强制措施。

“银行开展资金存管业务时,往往会涉及较高的准入门槛,以尽可能地降低合作平台破产倒闭的可能性。结合银行对平台交易规模、资产质量等条件要求,至少有70%以上的平台会被挡在资金存管门外。”苏宁金融研究院高级研究员薛洪言表示,马骏也预计,现有70%的平台可能被挡在外面。北京商报记者 刘双霞

· 资讯 ·

未来金融平台将分为三种模式

北京商报讯(记者 岳品瑜)日前鹏润集团举行的“鹏润媒美会——金融行业跨界融合发展趋势探讨”会上,鹏润金控副总裁任江鹏表示,互联网、金融、商业的跨界融合有利于推动互联网金融行业的持续健康发展,在消费成为经济增长动力的背景下,“未来的金融平台将会分为三种模式”,第一种模式,是以互联网为核心的金融模式,这种模式的特点是流量大、用户多。第二种模式,是以金融能力为核心的模式,此类模式依托于传统金融公司扩张涉足到众多细分领域,以补充生活场景。第三种模式,是以传统大型企业商业能力为核心的模式,传统大型的商业企业,利用线下客户资源来构建风险小、成本低、效率高、影响力大、可以造福更多人的金融服务平台。

连连支付:跨境支付助推外贸发展

北京商报讯(记者 岳品瑜)在日前举行的第三届世界互联网大会及互联网之光博览会上,连连支付CEO刘永安认为,随着人民币加入SDR等人民币国际化的持续推进,跨境支付业务将迎来增长爆发期,并将有力推动外贸发展。近年来国家不断出台对跨境贸易的扶持政策,为外贸行业及跨境电商企业创造出了越来越多的便利条件。另一方面,国内的第三方支付公司在跨境支付方面的日渐活跃也为外贸行业起到了有力的助推作用。连连支付支持美元、欧元、英镑等多个币种,极大方便了跨境贸易商家。

“跨境支付业务潜力巨大,但必须在服务创新、产品创新、风控、合规等方面投入更多精力,尤其重要的一点是,应该借此良机‘借船出海’,利用自身的技术及产品方面的创新优势开发更多海外客户,通过双向发展来扩大连连支付在跨境支付的领先地位。”刘永安说道。

量化派获得5亿C轮融资

北京商报讯(记者 刘双霞)定位为科技公司的量化派日前宣布获得5亿元C轮融资。量化派创始人周灏表示,公司在2015年已经实现了盈亏平衡,此次融资之后会做更多的资本工作,如会去关注数据产业相关的上下游,和更多机构合作。此外也将推进人才和团队建设,包括新的AI团队。据悉,量化派是一家基于大数据的消费金融服务提供商,其业务模式是通过金融大数据平台把完成了风险量化的用户分别推荐给最适合的银行、消费金融公司等金融机构,完成交易撮合。

商报访谈

元宝365周健:农业金融缺乏抵押物是难题

伴随网贷监管新规的落地,越来越多的平台开始进行业务转型,深入到互联网金融的细分领域寻找机会。在元宝365董事长周健看来,农业供应链金融领域仍是一片蓝海,存在很大机会,未来元宝365也将主做农业供应链金融业务。

不过,周健也坦言,目前,农村金融业务确实也存在不少问题。他表示,农业金融是一个小额分散的业务,存在两个方面的问题,第一,单笔获客成本比较高,第二,缺乏一定的抵押物,这也是传统金融机构不喜欢做这块业务的原因。

对于上述问题,周健介绍,平台可以用农业供应链金融的方式解决

这些问题。从获客成本方面,以产业延伸和供应链的方式,由大企业向下延伸,具体来讲,采用和企业合作的方式,比如和一个饲料企业合作,可以通过饲料企业的营销人员和财务人员等了解客户信息,不需要再一个个抓取客户信息,从而解决了获客成本的问题。从抵押担保方面,避开了抵押真实性的问题,而是从借款真实性和用户征信方面入手。总结来说,就是用互联网技术解决交易的真实性和获客成本的问题,用大数据和供应链的方式做个体信用的判断。

事实上,现在很多平台也受困于银行资金存管的要求。对此,周健表

示,互联网金融不管是定位为信用中介还是信息中介,总归是以金钱作为交易的,因此需要对平台的资金进行监控。据他介绍,元宝365在去年就上线了江西银行资金存管,虽然在上线之初,经历了一段时间的磨合,但现在用户已经习惯,体验也比较好。

在周健看来,未来互联网金融行业能生存下来的平台都是能真正解决问题的平台。从平台的竞争来讲,在理财端的获客成本方面,可能大平台掌握着大量的资源,有自己的优势,但是平台对资产质量的把握、对风险的把控同样是竞争的核心,中小平台也有很多竞争机会。

北京商报记者 刘双霞

新华保险战略转型 发展“买得起”保障类产品

在“保险姓保”的行业基调下,大力发展保障型产品成为了2016年保险业发展的主旋律。尽管转型总会遇到困难和挑战,但新华保险“回归保险本原”的结构转型发展思路显得格外地清晰和坚定。

伴随着资本市场的深度调整,理财型产品对行业增长的拉动逐步转弱。早在去年底,新华保险将2016年的工作总基调确定为“规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”,并全面加快公司转型发展。

在继今年年中一口气推出三款健康险产品之后,新华保险在健康险领域持续发力,于近日与国际再保险巨头合作,推出一款可多次赔付的“多倍保障重大疾病保险”。

谈及新华保险的转型策略,早在6月28日举行的新华保险20年司庆客户服务节开幕式上,新华保险董事长万峰曾表示,新华保险正在从外延式的发展向内涵式的发展转变,预计从2017年将会完全转向以期交业务为主。以期交业务的增长

实现续期保费的增长,从而推动整个公司规模的增长。

当前寿险市场上的产品大多数保额低、保费贵,性价比不高。新华保险此次推出的保障类产品的口号是“买得起,有保障”。

据了解,新华保险此次推出的“多倍保障重大疾病保险”将产品保障病种数量达到了一个全新的高度,提供50种轻症、70种重症及身故赔付保障,全面覆盖客户重大疾病保障需求。

目前一些重大疾病保险的设计中,当被保险人首次确诊患重大疾病后,仅能得到一次性赔付,保险责任便结束,患者也无法再次购买其他重大疾病保险,一旦再次罹患重大疾病,则完全失去保险保障,新华多倍保障重大疾病产品解决了这个问题。“‘多倍保障’产品采用费率市场化定价,利益高度向客户倾斜,价格水平与国际接轨,性价比优势十分明显。”新华保险副总裁兼总精算师龚兴峰介绍。

“多倍保障”突破了重疾险仅仅给付一次的行业惯例,将疾病分5组,每组疾病设独立赔付额度,且可获一次重症赔付和多次轻症赔付,癌症重症可最多获三次赔付。也就是说,被保险人可享受多次、多倍疾病赔付保障,在此基础上,保单前十年内初次确诊重症可额外赔付50%基本保额,六种特定重症可额外赔付20%基本保额(限一次),累计获赔超过一倍保额后,可豁免剩余续期保费。

新华保险副总裁李源表示,“此款产品不是一款普通的健康险产品,它具有划时代的意义,不仅迎合了时代发展的需要,更将引领国内寿险业新一轮的产品升级,同时也是新华保险在公司转型进程中一块重要的里程碑”。

寿险服务离不开产品。据悉,目前新华保险正围绕“生老病死残”五大人身风险,开发更加符合客户需求的产品,构建包括养老、健康、医疗、意外、寿险等五大主要产品体系。