

# 互金集团化易陷自融自担旋涡

## 同质化严重

今年下半年以来,积木盒子、趣分期、美利金融、银客网等多家平台宣布升级为集团公司。此外,“大鱼吃小鱼”的现象也在网贷行业频繁出现,比如,日前掌众金融被中国信贷收购。

值得一提的是,部分集团野蛮扩张时期,收购多个网贷平台,造成产品同质化问题十分严重。针对集团内部多个网贷平台并立的情况,有集团内部人士向北京商报记者表示,实际上这些平台都是大集团不同的业务团队打造的,留谁不留谁,需要平衡集团内部各方利益,集团高层短时间内很难处理。苏宁金融研究院高级研究员薛洪言认同这种观点,的确有很多大的互金企业存在类似的情况,可能有两方面原因:一是两个平台由内部不同的团队或部门孵化,在市场上也分别打造了一定的知名度,为避免前期营销资源浪费,在运营中被保留下来。二是两个平台的定位差

伴随网贷监管新规落地,各互金平台开始转型升级,而集团化成为不少平台的选择。在分析人士看来,互金集团化虽然能整合业务,增强品牌竞争力,但集团化运作的问题也不断凸显,特别是同质化问题、合规问题、跟风集团化问题成为摆在不少互金集团面前难迈过的三道坎。

别较大,如同是贷款平台,一个侧重于线上小额消费分期贷款,一个侧重于线下大额贷款;同是理财平台,一个侧重于传统的P2P理财,一个侧重于智能投顾等。

在他看来,行业发展早期,企业同时运营多个平台可以多头押注,有一个脱颖而出就是胜利。不过,现在行业已经步入整合期,平台的发展潜力都已经基本清晰,再同时运营多个平台已经没有必要也不经济。同时,当前一站式平台才是潮流,企业将类似业务合并应该是大势所趋。

## 容易陷入自融自担质疑

除了同质化问题外,金融集团化运作

还容易陷入自融自担质疑中。如乐视金融、格力地产旗下的海控金融等都被质疑过涉嫌自担保或自融。

10月13日,国务院出台的《国务院办公厅关于印发互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》中提到,同一集团内取得多项金融业务资质的,不得违反关联交易等相关业务规范。按照与传统金融企业一致的监管规则,要求集团建立“防火墙”制度,遵循关联交易等方面的监管规定,切实防范风险交叉传染。

部分平台正是在集团化运作下,通过不同业务间的关联交易,利用某项业务牌照为其他业务谋取不当的便利,如提供担

保等。薛洪言表示,企业在开展金融业务过程中,合规是第一位的,务必要杜绝自融行为,对于目前政策未明确要求的关联融资、关联担保等行为,也不宜过度倚重,要随时做好因政策调整而转型的准备。

## 跟风包装集团化

此外,在互金集团化热潮之下往往鱼龙混杂,也存在一些企业跟风,通过集团化构架来包装自己的业务,增强背书,给投资者造成假象。

薛洪言表示,成立互金集团局限在企业内部资源和组织架构的整合,多属于企业互联网金融业务布局达到一定阶段后的自然选择。如果企业发展没到这个阶段,盲目成立一个所谓的金融集团是没有任何意义的。人人聚财创始人兼首席执行官许建文表示,针对不同的客户群制定不同的品牌定位,这个无可厚非,不过针对相同客户群设立多个平台,这样无疑会造成资源的浪费。北京商报记者 岳品瑜

## · 资讯 ·

### 短融网:网贷平台是弱势群体

北京商报讯(记者 岳品瑜)继银监会出台网贷监管细则后,又陆续出台了地方监管和稽查的各项管理办法,从严治理成了行业大势所趋。短融网CEO杨夏耘表示,“在网贷合规这项运动中,平台方是弱势群体,几乎没有议价权。仅就ICP证这一项来说,刚开始就被炒到了30万元,银行存管方面费率也是居高不下,合规运营成本不容小觑,越是正规的平台合规运营的成本压力就越大”。

他表示,现在P2P的投资客户一方面希望平台越合规越理想,一方面又希望平台方面能维持一个可观的收益率水平,这中间的运营成本往往被忽视了。其中,完成平台限额、银行存管、外部审计、ICP/EDI备案、人指定的网贷行业协会等项目对于平台来说无疑都需要付出高昂的运营成本。可以预见的是,最终一个平台如果要完全合规,那与之对应的收益率肯定会大打折扣。

### 360淘金发力网红直播领域

北京商报讯(记者 闫瑾)国内360淘金平台将传统的互联网产品和商业模式创新领域移植到了娱乐消费领域,在直播网红和网红粉丝之间搭起了一种新的关系桥梁。

日前,在360淘金“全民经纪人”计划活动暨360淘金娱乐消费版上线发布会上,360淘金平台负责人宣布,即日起中樱桃的20位新秀艺人登陆360淘金平台的娱乐消费众筹版开始自己的梦想之旅。这些艺人的粉丝们可以通过登录该平台向自己心仪的艺人发起“支持”;筹集获得的资金将会用于该名艺人的才艺学习、水平改造、形象设计、艺能提升等,借助这些投资和关爱早日踏上通往成功明星的道路。

### 限行新政间接利好汽车金融

北京商报讯(记者 闫瑾)北京再发空气治理新政。北京市国I、国II排放标准轻型汽油车将于明年2月15日起实施工作日限行,提前报废可获得补贴8000元起。业内人士分析,“限行”的目的在于通过“末位淘汰”的形式,优化北京市机动车的排放结构,达到空气治理的成效。

汽车金融服务提供商美利金融总裁李明昊指出,此番新政较大的补助力度及政府引导金融机构推出的一系列购车优惠贷款措施,显示出政府通过经济政策撬动节能减排的决心。淘汰超标排放汽车,能够促进新能源和小排量汽车发展,推动汽车产业结构优化和消费升级,并且培育汽车金融等新的经济增长点。除淘汰补助外,政府还引导金融机构出台更具有吸引力的金融产品。对于此项举措的效用,李明昊称,一方面能够切实缓解车主购车资金压力,让消费者得到实惠。另一方面也间接推动了汽车消费金融发展。

## 互金与传统金融合作成趋势

北京商报讯(记者 岳品瑜)在互联网金融诞生的最初数年,传统的金融行业受到了很大冲击,甚至一度“谈互金色变”。但人人聚财创始人兼首席执行官许建文在日前举行的财新峰会上表示,互联网金融与传统金融不是纯粹的竞争关系,双方的合作与渗透将会加速,共同构成崭新的中国金融体系与金融环境。

“互金与传统金融各有优势,互联网金融带来了新的模式,新的技术和新的获客手段,传统金融则有强大的公信力、较低的资金成本和成熟的风控体系,双方应在良性竞争的前提下,相互学习借鉴。”许建文指出。

互金与传统金融合作成趋势的观点得到了论坛嘉宾的普遍认同,上海数字化与互联网金融研究中心执行主任刘胜军指出了互金与传统金融客户群体的差异,“互联网金融瞄准的是数量多、金融需求量小的‘长尾客户’,我们一直讲融资难、融资贵,指的就是这部分客户,服务他们需要很高的灵活性和技术能力,这正是互联网金融的长项”。中国金融研究院副院长钱军提到,地区性银行虽然不及传统银行规模大,但在本地化和灵活性方面有优势,也掌握了比较多的小微企业、小微个体的数据,并且中小银行存在较强的互联网化的动机和意愿。

## 爱投资获2.5亿元融资

北京商报讯(记者 刘双霞)今年10月因被曝“批量造假”而广受质疑的爱投资,在11月再次因获得2.5亿元的融资受到广泛关注。据了解,本轮投资由恒润华创和春兴精工实际控制人孙洁晓联合注入。

在获得融资的背后,爱投资距网贷监管要求仍有不少方面需要改进。爱投资合伙人吴文博表示,监管给了12个月的整改期,到2017年8月到期。在整改期之内做的这些大型标的还是合法的。“未来平台的大标业务已经有了一个非常好的规划,要跟金融资产交易所进行合作。具体来讲,有一个融资企业或者一个供应链上的企业需要融资,爱投资会用合法的金融工具,比如商业保理、融资租赁、供应链管理这类的融资工具给它打包成一个资产包,然后在交易所挂牌销售,爱投资作为交易所的财务顾问,为交易所代理销售它的资产。”吴文博进一步解释。

对于平台逾期和担保问题,吴文博介绍,爱投资大概发生过八笔逾期,逾期最长时间的有20多天,最后都如数由保障机构代偿。有些是因为资产得到及时的处置进行代偿,还有一些由担保机构代偿。此外,吴文博表示,银行存管爱投资也一直在推进,已经有两家银行完成尽调手续,正在向总行报备,具体消息应会在明年1月后出来。

## “财新峰会”普惠金融“新老”势力擦火花

被业界认为是中国经济和金融领域最具权威性和前瞻性峰会之一的财新峰会,12月3日进入其“普惠金融”专场。当天下午,北方新金融研究院院长,中国银监会原副主席蔡鄂生,中国人民银行稳定局局长陆磊,中国人民大学中国普惠金融研究院理事会联席主席兼院长贝多广,中国扶贫基金会执行副会长、中和农信董事长王行最,蚂蚁金服战略资深总监孙涛以及中国普惠金融联席会会长、国家开发银行原副行长刘克崮等业内大咖齐聚一堂,为“普惠金融如何兑现”寻找良药。

在讨论环节,老牌普惠金融机构中和农信董事长王行最和新兴普惠金融代表蚂蚁金服战略资深总监孙涛擦出火花,他们认为,普惠金融面临理念、成本、风险和商业可持续的挑战,需要好的经验、理念和技术、数据的结合,才能把中国普惠金融推进到国际领先的地位。

### 2800名信贷员不再“跑断腿”

财新峰会上,王行最介绍,中和农信起源于1996年实施的世界银行

资助的秦巴山区扶贫项目。20多年来,从国务院扶贫办的一个贷款项目,发展成为国内老牌普惠金融机构之一。

2008年,中国扶贫基金会小额信贷部在世界银行援助下,转型为中和农信项目管理有限公司,旨在利用市场化的资源和手段解决更多中低收入农户的贷款需求。

王行最介绍,中和农信客户93%为农村已婚妇女,94%的客户文化水平在初中以下,为了家庭和生活,努力想盘活自己的小产业,但是她们居住分散,生活单一,没有抵押物,也没有资金流水,72%的人从来没有在正规金融机构贷过款。中和农信在多年努力下,建立了覆盖全国贫穷乡村的信贷员体系。近2800名信贷员采用无抵押、上门服务这种“看得见、够得着”的小额信贷方式,跑遍了全国18个省218个县,为亟须资金的农户提供普惠金融。他介绍,截至目前,中和农信累计放款158万笔,放款金额178亿元,笔均贷款额度为1.1万元左右,有效客户36万人,累计服务客户近百万人。

### 牵手蚂蚁服务百万客户

王行最介绍,在互联网时代,中和农信面临的挑战也很多,在技术、产品、人才上都有很大挑战,但对完成目标还是有信心的,那就是和现代的数字金融结合。王行最说,中和农信跟蚂蚁金服已经开始合作,利用蚂蚁金服的大数据和互联网以及云计算这样的技术可以对客户进行识别,可以降低融资的成本,提高中和农信产品触达率。和蚂蚁金服合作,还可增加金融产品丰富性,在理财、汇兑、保险这方面开展拓展,使中和农信未来的普惠金融产品更丰富。

据悉,2015年中和农信和蚂蚁金服旗下的网商银行签订价值10亿元的合作协议,网商银行将通过中和农信分布在全国18个省200多个贫困县的分支机构,将资金投放到有需求的农户手中;中和农信通过其高效的风控体系,对贷款进行风险控制。今年,中和农信又与蚂蚁金服开展合作,利用后者的数字普惠金融技术优势,在湖南平江进行精准扶贫探索。