

## 京东农村金融服务全国30万行政村

随着国家对“三农问题”重视程度的加大,各种专项资金随之增加,如何实现精准扶贫,提高资金对于农村经济的“造血”功能,不仅是各级政府工作的重点,也成了京东金融关注的焦点。

2015年9月,京东金融发布了农村金融战略,以全产业链全产品链农村金融为特色,扎根在京东农村电商的3F战略上,充分发挥京东金融在大数据风控与渠道方面的优势,通过京农贷、农村众筹、乡村白条、农村理财等产品线为农村提供全多元化金融服务,击破农村金融服务的痛点,加速建设和优化农村经济生态。

众所周知,农民在生产、收购、加工、销售等多个环节会产生大量的资金需求,为帮助农户解决融资问题,京东农村金融提供了全产业链的金融服务。围绕农民的生产、收购、加工、销售等多个环节,解决农户在种植生产中遇到的多种问题,在“农产品进城”的上行通路中,京农贷以无抵押、低利息、放贷快等特点,解决了农户在农资采购、农业生产以及农产品加工销售环节中的融资难问题,全面服务各类养殖户,覆盖了包括黑龙江、新疆、内蒙古、河南、河北、山东、山西、海南、四川、重庆、天津、湖北、湖南等在内的17个省、市、自治区。

同时,京东农村金融致力打造数据驱动型的2.0版京农贷风控解决方案,严格进行贷前、贷中及贷后的风险控制。目前,该解决方案已经具备向行业输出金融科技实力。扶贫是京东农村金融的初心和归宿,今年2月,京东集团和国务院扶贫开发领导小组共同签署了《电商精准扶贫战略合作框架协议》,共同探索“产业扶贫、创业扶贫”和“用工扶贫”三大模式,力争在“十三五”期间打造200个扶贫示范县。

截至2016年9月,京东农村金融以生态化、全面化、可持续性的金融扶持模式,在全国1500个县、30万个行政村开展了各类农村金融业务,帮助全国近一半的农村地区,实现了经济新发展。京东农村金融负责人洪洁表示,未来,在电商扶贫、互联网+农业的催生下,京东农村金融还将继续沿着农产品进城、工业品下乡两条农村产业链,全面服务农户的生产和生活需求,加强农村渠道建设,培养农户金融意识,发展农村的第一、二、三产业,促进乡域经济繁荣,建设美丽乡村,让农户生活得更好。

# 宜人贷： 2020年实现年交易规模千亿

12月20日,中国金融科技第一股——宜人贷上市一周年庆典在北京举行。据宜人贷2016年三季度财报发布的业绩展望,2016宜人贷全年预计促成借款总额为197.5亿-200亿元,相比2013年的全年交易规模约2亿元,短短三年内,宜人贷实现了100倍的增长速度。宜人贷CFO丛郁表示,预计2020年,宜人贷将实现年度交易规模达到千亿级别。

宜信公司创始人、宜人贷董事局主席唐宁表示,此前网贷行业的关注点集中在“合规”二字上,今年8月24日的监管落地,给网贷行业画了一个阶段性句号。到2017年8月24日,应该彻底解决网贷模式的道德风险、合法合规问题,整个行业下一个五年、十年,行业焦点应该放在机构的业务质量、风控水平上。基于此,唐宁给宜人贷下一阶段发展设定了关键词——“合作”。据了解,宜人贷的战略合作部署将围绕七个方向开展:数据合作、定制化产品合作、场景金融合作、精准营销合作、

金融机构合作、客户资源合作、企业金融服务能力合作等。

本次发布会上,宜人贷公布了2020年计划,即到2020年,通过开放合作,宜人贷将成为千亿级金融科技共享开放平台。

宜人贷COO曹阳表示:“宜人贷在金融科技的市场上持开放合作共赢的态度,我们已经努力推动通过合作的形式,把我们在金融产品设计、营销、风控和服务能力,以及多维度数据获取和基于机器学习数据分析能力与业界共享,也倡导同业开展合作交流、优势互补。”目前,宜人贷已与同盾、TalkingData、51信用卡管家、卡牛、更美、云鸟等多个领域的企业建立了深度合作伙伴关系。

此外,对于外界关注的宜人贷四类客户占比和股价等问题,在此次发布会上,宜人贷相关负责人也进行了回应。据了解,宜人贷将借款人分为A、B、C、D四个等级,不同的信用评级给予不同的利息和交易费标准,目前,D类用户占比达八成。对此,宜人贷CEO方以涵表示,D类用户是非常成熟的借款人,一般为有收入的白领,并且这类用户的风险也非常可控。曹阳表示,D类用户的资质相当不错,只

是由于信用额度没有及时被提上来等原因,导致其借款需求没有被满足。

方以涵表示,今后将继续进行深耕对D类用户的服务,A、B、C类也会建立在一些场景上去开拓。在谈及消费金融场景的布局时,方以涵表示,2017年在小额无抵押个人移动端线上贷款方面,要做得更大、更实。她介绍,虽然现在网贷行业有很多家进入,但是宜人贷在小额无抵押信用贷方面非常成熟。今后,会增加数据源,优化用户体验,提升用户转化率。在此基础上,将结合更多的场景进行布局。据透露,基于前期的市场调研,宜人贷主要是在医美、物流两个领域进行持续的消费金融探索。

事实上,作为中国互联网金融海外上市第一股,宜人贷的股价在上市一年内也几经起伏。对此,方以涵称,如果宜人贷达到千亿规模,又有合理的商业模式,到那时,宜人贷股价应该至少是三位数。她表示,从个人角度讲,会长期持有到2020年,所以并不关心近期一两年之内宜人贷股价的变化。不过,作为中国金融科技在国际市场上的代表,股价也不能太不合理。

北京商报记者 刘双霞

## 金信网:2017年将成金融科技元年

随着互联网金融行业发展日渐成熟、监管细则落地,互联网金融生态正在发生变化,这种变化由“金融+科技”结合推进,也就是目前金融领域热议的金融科技。金信网副总经理李玉维在接受北京商报记者采访时表示,2017年将成为金融科技元年。



### 立足金融本质是关键

在转型升级的过程中,金融科技成为必经之路。李玉维解释道,互联网金融正在逐步从简单的渠道和产品对接进入以金融科技为引领的2.0时代,金融科技成为发展普惠金融的新路径。金融科技实质并不是一个新生业态,只是通过新的科技技术来提高金融效率。金融与科技的结合也并非简单的物理相加,而是应该真正将技术运用在金融领域,创造有利于提高金融效率的模式。

据了解,金融科技的特色是通过大数据、风控模型、人工智能、机器深度学习等尖端技术手段提高金融服务的效率和质量,强调技术革新对金融的赋能和推动作用。

其实,金融科技或者称为Fintech,在过去几年呈现运动式发展,除了BAT等互联网公司,网贷平台、其他互联网金融业态,甚至银行、保险、基金公司等传统金融机构都被卷入这场变革中。越来越多的互联网金融公司向金融科技转型,用大数据驱动企业发展。

不过,虽然不少公司已经率先转型为金融科技,但是其中的金融科技属性并不强,同时也有不少人士认为,金融科技目前来看仍处于“概念”阶段。李玉维直言,金融科技成为发展普惠金融新路径的同时,各种各样的金融创新也使金融交易变得更加复杂,同时也加剧金融风险传递。互金平台应该牢牢立足于金融本质,利用互联网工具解决信息不对称的问题。

### 以金融科技驱动平台前行

“科技是互联网金融发展的核心”。究

竟如何才是真正意义上的金融科技?李玉维表示,互联网金融企业要从以客户新增和交易规模为核心指标的传统模式,向着重实现存量用户的精细化挖掘和从交易规模向盈利能力转变,并在坚守普惠金融本质的基础上,加大布局金融科技。

同时,利用科技手段进行细分领域的突破必不可少。“互联网金融发展离不开科技的‘加持’,大数据风控、电子签名、区块链、智能投顾等金融科技手段从不同维度提升了互金平台的工作效率,让网贷平台获取客户的模式更有优势,获客和服务成本更低,同时也将原来闲置的数据深挖利用起来,进行细分领域的突破。”李玉维分析道。

李玉维同时表示,金信网致力于用科技引擎推动金融创新,为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。

金信网是由金信金融信息服务(北京)有限公司打造的互联网金融信息服务,成立于2013年,坐落于北京创新腹地中关村。金信网坚持与中国金融深化改革同步,在“互联网+”行动计划中,不断践行高效、便捷、普惠的金融信息服务,打造独特互联网金融生态圈。截至目前金信网总交易规模破290亿元,累计服务小微企业主超过10万家,累计用户数破160万余人。

此外,金信网移动金融产品——金信宝在2016年7月获得“2016互联网金融行业模式创新品牌奖”;同时在2016年11月初升级到2.0版本;2016年11月末,荣膺2016互联网金融实力榜“年度影响力互金产品”奖,在金融科技的发展道路上不断迈进。

北京商报综合报道

### 监管落地加速行业细分转型

随着2016年的合规整改浪潮,在市场和政策的双重作用下,互联网金融行业洗牌加速,停业转型成了小平台较好的出路。在这种情况下,有的开始“去P2P化”选择转型,有的则主动退出,随着冬天的到来,似乎互联网金融行业也进入了“寒冬”。

据统计数据显示,仅在2016年11月,共有98家停业及问题平台,其中问题平台22家(跑路13家、提现困难9家),停业平台76家。从2016年问题平台数量占比走势来看,停业转型平台占问题平台数量的比例持续上升。截至2016年11月底,

累计停业及问题平台达到3345家,P2P网贷行业累计平台数量达到5879家(含停业及问题平台)。

不过,李玉维指出,虽然网贷行业正在经历着洗牌,不过行业趋于有序,监管政策日渐明晰、征信基础设施进一步完善、行业分工更加明确,在金融监管部门和各类金融市场主体的协同努力下,我国必将踏上互联网普惠金融持续健康发展的新征程。

目前,网贷行业已进入优质平台与巨头竞争的下半场,存量淘汰成为常态。未来,互联网金融将向垂直化、细分化、移动化、大数据化等方向发展。