

撞上强监管 熊猫金控转型不顺

转型三年，熊猫金控的业绩仍在缓慢爬坡，此外，值得关注的是，去年，熊猫金控近七成的营收来自于互金业务，而监管对于业绩的影响已经显现，财报显示，小贷业务的业绩已经开始下滑。在分析人士看来，今年熊猫金控互金业务面临较大的监管压力。对于熊猫金控这类企业来说，其转型所面临的困难重重。

小贷公司净利下滑

熊猫金控目前的业务板块包括网贷、众筹、网络小贷以及大数据征信等。分析人士指出，从各业务板块发展分析，熊猫金控虽然涉及了互联网金融的多个细分业态，但是各个业务板块发展并不突出，并且面临监管压力。

从业绩表现来看，去年熊猫金控净利润下滑，不过，旗下的互金业务实现盈利。目前，银湖网、熊猫金库及熊猫小贷构成熊猫金控核心互联网金融业务。根据熊猫金控4月18日发布的2017年年度报告数据显示，公司实现营业收入3.43亿元，同比增长2.63%；2017年归属于上市公司股东的净利润为2005.68万元，较去年下降3.17%。

不过，曾经的盈利重头广州市熊猫小额贷款有限公司营业收入1491.47万元，盈利1054.28万元，较之2016年营业收入2887.32万元、盈利1898.4万元的水平，出现大幅缩水。业内人士认为，这与

去年以来对小贷领域的监管趋严有关。

苏宁金融研究院高级研究员石大龙分析，熊猫金控小贷公司业务收入缩减的原因可能有两方面，一是对互联网小贷的监管趋严，互联网小贷公司的经营面临较大的合规压力；另一方面，可能跟熊猫金控自身的经营策略有关，2017年，熊猫金控旗下小贷公司主要依赖信用较好的老客户基础拓展业务，并加大对风险因素的防控，这导致其公司贷款余额由年初的1亿元下降为3800万元，这可能也是熊猫金控旗下两家小贷公司营收和利润下降的原因之一。

北京商报记者就熊猫金控业绩情况、监管压力、转型举措等问题发去采访提纲，截至发稿，尚未收到回复。

自动投标的合规风险

在互金业务方面，不仅小贷业务面临强监管，此外，今年是网贷业务备案的关键一年。北京商报记者注意到，熊猫金库和银湖网都有自动投标工具，在分析人士看来，自动投标工具还存在一定的合规风险。

具体来看，银湖网显示有自动投标服务。熊猫金库App显示，该平台主打产品有智投计划和熊猫自选两种类型。其中，智投计划是熊猫金库推出的一款自动选择标的的工具，通过系统为用户完成债权推荐，在封闭期内，如发生债券回款将自动匹配新的标的，直至封闭期结束。

石大龙指出，对于外界来说，自动投标产品实际上降低平台的透明度，使得第三方机构监督难度上升。此外，存在变相期限错配问题。一般来说，散标直投产品做期限错配并不太容易操作，

但是自动投标产品的不透明操作，可以为错配提供空间。期限错配将产生兑付风险，甚至形成资金池的风险。

对于自动投标工具，银湖网方面表示，推出的自动投标服务是用户充分知晓标的信息后自主授权的行为，平台会对标的进行严格审核，只有信用等级评定为A级以上的标的，才会进入自动投标服务的标的范围，并且这个过程中平台充分履行信息披露责任，按照信息披露指引和中国互联网金融协会信息披露标准进行相应的信息披露，以确保用户做出理性的投资决策，做合格的投资者。熊猫金库方面称，自动投标产品是帮助投资人降低风险的一种方式，并不存在将风险转嫁给投资人。平台目前并无针对自动投标产品做相关计划调整。

在盈灿咨询高级研究员张叶霞看来，自动投标产品存在合规风险。她指出，自动投标产品可能造成资金和资产期限错配。当前P2P网贷平台自动投标产品透明度参差不齐，不少投资人并不了解资金投向。自动投标产品存在将短期资金匹配给长期借款标的的情况，投资人自动投标产品到期后需要通过债权转让才能实现资金的赎回，但是若自动投标没有后续资金的进入，则可能无法实现资金的赎回，或者平台可能会垫付资金，但同样面临垫付资金不够的风险。

从监管层面来看，张叶霞指出《关于做好P2P网络借贷风险专项整治整改验收工作的通知》明确提出“对于债权转让是否合规，应当具体问题具体分析。为解决流动性问题，在出借人之间进行低频次债权转让，应认定为合规；以活期、定期理财产品的形式对接债权转让标的，由于可能造成资金和资产的

期限错配，应当认定为违规”。

试水保险业务仍存障碍

此外，北京商报记者关注到，在网贷、小贷监管压力下，熊猫金控欲借道保险提业绩。

3月29日熊猫金控发布公告，拟出借1428.57万元参与发起设立合福人寿相互保险公司，熊猫金控称是为了推进公司在金融领域的战略布局，分散经营风险，培育新的利润增长点。业内人士分析认为，由于保险公司的筹建、设立，以及熊猫金控作为主要发起会员，需经保监会批准，因此存在不被批准的可能性。

石大龙指出，从熊猫金控在保险领域的布局来看，其拟出借资金成立的保险公司为相互保险公司，而相互保险公司的设立一般不以盈利为目的，其经营盈余由全体会员共享，在运营上更加重视全体会员的利益，为会员提供经济有效的保险服务。而且相互保险公司在我国的实践时间较短，商业模式并非十分成熟，熊猫金控希望通过设立相互保险公司而培育新的利润增长点的可能性不大。

对于熊猫金控的业绩转型，石大龙表示，对于整个行业来说，在强监管的趋势下，行业的分化必将加剧，头部企业的发展将在监管的规范下向合规发展的道路前行，而对于大多数的中小型企业来说，生存空间越来越小，除非你在某个特定领域有无可比拟的优势，否则大多数中小型企业最终可能都要退出这个市场。对于熊猫金控这类企业来说，其转型所面临的困难重重。

北京商报记者 刘双霞
实习记者 宋亦桐

· 关注 ·

(上接D1版)

捷越联合创始人王晓婷： 需给催收客户重新下定义

北京商报讯(记者 岳品瑜)催收是传统又古老，但却是在整个金融闭环中不可缺少的一环。在日前由一本财经主办的“风控·命门2018年第二届全球金融科技风控大会”上，捷越联合创始人王晓婷在《Collection 2.0·科技清收新机遇》主题演讲中指出，过去催收客户都是坏客户。如今需要重新定义，对于催收客户没有好坏之分，应该定义为损失类客户还是收益类客户。

在催收行业的2.0时代，监管、科技、人三方都发生了巨大变化。在监管层面，国家面对现金贷的发展，开始关注催收。行业监管呈现越来越严格、越来越透明、越来越规范的趋势。此外，技术不断革新。更为重要的是，在客户群方面，不单包括债务人，催收行业的从业人员也在发生着变化。

王晓婷表示，过去催收的客户都是坏客户。现在，需要重新给客户做定义，对于催收客户没有好坏之分，应该定义为损失类客户还是收益类客户。“在整个催收行业中，催收已不单纯是业务部门，我们应当把它定义为利润中心。什么样的客户属于好客户，什么样的客户、在什么样的时间点、什么样的方式做催收，才是催收行业需要思考的话题。”

一位不愿具名的资深业内人士介绍，互联网黄金理财平台上根据业务模式的不同将其大致分为三类：一类是购买黄金ETF基金，有基金销售牌照即可合法经营。二是配置实物黄金和货币基金，将黄金实物和基金捆绑成新的理财产品，有合规性瑕疵。三是黄金托管，这三类合规性呈递减态势。而“黄金托管平台”，业务流程通常分为三个环节，一是用户委托平台买入黄金，二是用户将黄金托管给平台，三是平台将黄金进行“合理管理”。看似每一步都“法无禁止”，但是和钱庄的模式并没有不同，黄金托管本身就是个“黄金池”，如果平台根本没有买入黄金而是自身在支付利息，那就是非法吸收公众存款。

王德怡进一步强调，该类交易的交易资金未依法办理第三方存管，存在客户资金被挪用、投资者交易安全无法得到有效保证的风险。这类黄金平台，本质上是以黄金的物理属性，结合黄金产品的市场特征而设计出来的金融产品，

其运作应当在监管范围内进行。

行业亟待监管

黄金理财产品是互联网+时代催生的产物，创新的模式为投资人降低了投资黄金的门槛，但多位业内人士向北京商报记者表示，黄金理财平台也是游走在监管的边缘，打着擦边球进行监管套利。黄金托管的业务流程中有太多不透明的地方存在。平台是否真正买入了黄金，投资者根本无从得知，一旦借金企业无力或者不愿按时还金，投资者的权益很难得到切实有效的保障。

苏筱芮强调，对投资人来说，由于底层资产不明确，交易资金流向不明，极有可能爆发先期野蛮生长期P2P平台的类似风险，例如平台发布假标、卷款跑路等。事实上已有部分这样的平台出现问题，投资人提现困难、维权无门。但由于黄金理财平台的规模较小，这些问题尚未引起有关部门重视。

黄金钱包的合规难题

苏筱芮进一步指出，目前互联网黄金理财平台尚未有明确的监管依据，有了依据之后，才能够判定合规与否。虽然监管尚未明确，但当前黄金理财平台面临合规第一步，应是信息披露，尤其嵌套了债权类资产的，应当将底层资产充分披露出来，向投资者揭示其资产特征，在电子合同中对借款方及其资质予以明晰。

黄金钱包方面表示，作为行业内第一家主推互联网黄金投资消费的平台，一直在跟监管部门保持密切沟通，积极推进互联网黄金监管的落地。互联网黄金监管隶属于人民银行，有专属部门负责，据悉会推出互联网黄金的专项监管。黄金钱包也在为监管部门提供相关建议，包括银行存管、出借企业、标的金额标准、披露标准、购金渠道标准以及相关领域牌照的推进工作。北京商报记者向央行方面发送采访提纲，截至发稿时暂未收到回复。

北京商报金融调查小组