

# 瞄准巨大需求缺口 互联网金融巨头上演“乡村爱情”

本报记者 朱虹

在连续12年聚焦“三农”的同时,今年中央一号文件提出“推进农村金融体制改革,强化农村普惠金融”。目前,由于征信难题和缺乏可抵押资产,占全国人口50.32%的农村居民贷款需求仍难以得到满足,巨大的市场需求吸引了京东、阿里等电商巨头以及宜信等P2P企业争相入局农村金融市场。

## 阿里京东争相布局农村金融

国家统计局第六次人口普查数据显示,居住在城镇的人口为66557万人,占总人口的49.68%,居住在乡村的人口为67415万人,占50.32%。有专家表示,截至目前,占全国过半人口的农村市场,其中超过7成的贷款需求无法满足。

因此,农村金融已经成了一些企业的“香饽饽”。京东、阿里等电商巨头高调进入,以电商为突破口,为金融服务铺路;在互联网金融方面,宜信等P2P龙头企业也在前期发展的基础上开始进一步拓展市场。

京东金融副总裁姚乃胜接受《中国企业报》记者采访时表示,京东与格莱珉中国去年12月达成战略合作意向,双方将借助京东互联网渠道和供应链资源,结合格莱珉在农村微金融服务领域的经验,携手开拓中国广大的农村金融市场。

谈及京东进军农村市场的主要原因,姚乃胜表示,该合作由京东金融小贷部门、配送部门和格莱珉共同为农民提供金融合作解决方案。此举既能推动京东自建物流深入到中国农村,又能共同促进中国农村小贷发展。而且,该合作对京东的农村市场战略是一个很好的补充,京东的渠道下沉战略和农村微金融手段相结合,将更好地为农村用户提供综合服务并帮助他们摆脱贫困,改变命运。

宜信公司创始人、CEO唐宁向《中国企业报》记者表示:“互联网金融是新的金融模式。多年以来,我国传统金融机构在农村投入不少,但是依然有超过7成的贷款需求无法满足。这其中,关键的制约因素是大部分农户在央行的征信系统中是不



王利博制图

存在的,这个数字大概在3—4亿之间,而且农户也缺乏传统金融机构发放贷款必须有的可抵押资产。”

“如果能够用技术、用互联网,帮助农民富起来,帮助农村经济好起来,帮助农业好起来,这将是我们的荣耀。”阿里巴巴董事局主席马云日前出席冬季达沃斯论坛时表示。

阿里也在加紧布局农村金融:“千县万村”计划启动,阿里计划用3到5年时间投资100亿元,建立1000个县级运营中心和10万个村级服务站,为农村金融服务先建立根据地。除此之外,支付宝钱包是其开路“利器”,向农村金融机构开放云计算、大数据等技术,让农户通过移动端支付宝钱包体验金融服务。

阿里小微金融服务集团金融事业部总经理袁雷鸣曾表示,农村金融市场是阿里小微金融今后工作的重中之重,因为在二线城市,市场相对比较饱和,在三四线城市和农村地区则是一片蓝海,业务增长率是100%。

联想控股则在2014年末对外宣布战略投资翼龙贷。翼龙贷是一家P2P网贷平台,主要以农村家庭借贷为核心业务,95%以上的借款涉及“三农”,小到购买家电、装修,大到

创业养殖等。

## 各自出招化解征信困局

近日,京东集团县级服务中心在江苏省宿迁市、湖南省长沙县、四川省仪陇县、山东省平度市等全国多个县市正式开业。京东集团副总裁王志军介绍:“服务中心不仅仅是物流末梢的延伸,通过乡村推广员,京东还将为农村消费者提供营销服务、售后服务以及小额贷款、农村白条等金融服务。”

一直以来,中国的中小企业和农民普遍存在融资难问题,难在信息不对称,贷款发放方不了解借款者的信用状况。辽宁省盘锦市大洼县某镇农民向记者表示,目前该地农民需要大笔资金时往往很少向银行贷款,因为向银行贷款需要交抵押,门槛较高,手续繁琐。所以农民大多都借助民间高利贷来解燃眉之急。

姚乃胜向《中国企业报》记者表示,农村市场是非常复杂的,京东会结合自身的电商优势先铺路,再通过快递公司及快递员去做一些金融方面的尝试。在风控方面,京东金融通过对消费、金融大数据的深入分析和理解,对用户的消费记录、配送信息、退货信息、购物评价等数据进行

风险评级,已经建立了一套自己的信用体系。这套风控体系是京东金融结合自身的特点和优势自创的。

姚乃胜进一步指出,京东金融在业务设计、团队构成、产品功能、模型监控等多个方面均贯彻了全流程风险管理的要求,并充分将互联网技术和银行风控理念相结合,对可能的信用风险设计有效的处理机制和流程。

宜信公司首席战略官陈欢表示,在过去的5年中,宜信在甘肃、陕西、内蒙古、云南、四川几个西部省份的县级区域建立了大量的农村金融服务点,还有各种创新的产品和服务。宜信在农村提供小微农机租赁,在烘干塔装备流量秤,建设物联网,这可以极大降低贷后风险管理的成本。在2014年还尝试了玉米场外期权业务,通过金融创新,利用期货、期权等金融工具,帮助农户降低农产品价格波动造成的影响。

宜信日前在北京发布“互联网金融——谷雨战略”。这是宜信第二个农村5年计划。未来五年宜信将推出农村金融云平台,开放宜信小微企业和农户征信能力、风控能力、客户画像等能力,将自建1000个基层金融服务网点,提供农村信贷服务和支付、保险等服务。

## 互联网金融

# 黑客盯上互联网金融 八成P2P平台受攻击

本报记者 郭奎涛

“刚刚上线一个月,我们就被黑客盯上了。”新兴P2P网贷平台普惠无忧CEO曾云锋说。近日,黑客采取恶意访问等流量攻击形式,一度导致网站打开缓慢,经该公司工程师3天的防御才迫使对方无功而返。

这仅是整个行业与黑客博弈的冰山一角。有数据显示,截至去年11月,中国已有165家P2P平台由于黑客攻击造成系统瘫痪,数据被恶意篡改甚至倒闭。

网站安全服务商安全宝CEO马杰表示,中国整个网站安全水平都较低,互联网金融由于自身的价值很大,风险性相对显得突出,特别是初创公司,团队过多把精力放在业务创新层面,忽略了信息安全的建设,造成了黑客的可乘之机。

## 部分平台接近裸奔

曾云锋认为,许多P2P网贷通常不是自己研发的系统,而是直接购买廉价的网站模板,几千、几万元钱就能买一套,黑客对于其代码和漏洞都比较熟悉,很容易成为被攻击的对象,而且一家被攻破之后,剩下的就只是时间的问题。

据悉,某知名投资公司曾对100家P2P网贷平台调研后发现:90%以上的P2P平台都是使用模板网站。到淘宝网搜索“网贷平台”或“P2P网贷”,跳出来的页面充斥着从几百元到几千元不等的“最新P2P借贷平台”、“P2P借贷平台源码”等商品。

而根据曾云锋介绍,自主研发平台系统的成本较高,约为购买模板的20—30倍。

在日前举办的“金融+互联网跨界融合2015互联网金融干货分享”沙龙上,人人贷CIO蓝晏翔还曝光了行业很多低级安全漏洞。

“我拿一个笔记本电脑在他公司门口,可能蹲一下公司就能拿到所有数据了,因为他也没有做准入,WIFI密码永远不变,蹲上一段时间就能够拿到他们的财务等信息了,其实这个事情很简单,但是总是会被忽视。”蓝晏翔说。

一个具有讽刺意味的情况是,网贷平台安全上的漏洞还被投资公司用来做投资前的尽职调查。据透露,有投资公司在接触某网贷平台时,在看到后者的商业计划书之前,就已经通过其服务器在云端将其核心财务数据了解过了。

## 八成平台曾受攻击

“与整体网站相比,互联网金融网站的安全水平也不是特别低,但是它自身的金融属性决定了含有很高的商业价值,所以就特别受到黑客关注。”马杰说。

曾云锋告诉记者,有市场研究机构数据显示,高峰时期,中国80%以上的平台均受到过不同程度的黑客攻击,数十家平台因为黑客攻击而倒闭,“黑客攻击导致网站瘫痪,进而引发用户恐慌,产生挤兑潮,这对平台而言是非常致命的”。

马杰表示,黑客攻击P2P网贷平台开始是直接盗取资金,后来发现盗取资金太容易被发现,就采取更隐蔽的方式,盗取数据,都是与身份、银行卡等相关的核心数据,不仅不容易被发现,即使发现了也难追查。

“黑客攻击的另一种利益诉求则是勒索,许多知名网贷公司都曾索要保护费,有些公司为了省事真交了钱。”马杰还说,黑客索要1000元案例都曾发生过,从金额来看,对方不像是职业黑客,也从侧面反映出行业安全防御能力有多低。

也有部分黑客攻击行为来自竞争对手,发生在人人贷身上的几次黑客攻击事件就有证据表明是来自竞争对手的恶意攻击。

“黑客提出利益诉求也是需要条件的,就是攻击效果出来了,比如你网站瘫痪了的时候。我们平台连续被攻击了3天,始终没被攻破,黑客攻击也是需要成本的,不能一直这么耗着,黑客这才离开,也就没有提出利益诉求。”曾云锋透露。

## 安全机制和意识是关键

经历此次黑客攻击事件之后,曾云锋还总结了应对黑客攻击的防范措施公布在官网供行业借鉴,包括在有能力情况下购置主流硬件防火墙、构建分布式系统以及购买第三方的CDN服务、流量清洗服务等安全服务。

“除了系统建设,还要建立完善的安全机制,信息权限分级、数据实时备份、系统24小时预警等,包括相应的安全人员配备。”曾云锋说,部分创业公司甚至不知道安全工程师是做什么的,信息安全岗位的缺失直接反映了其信息安全的漏洞。

不过,曾云锋强调说,“没有100%的安全,我们做了这么多安全措施,也只是拖延黑客攻破的时间。但这就已经足够了,在这些安全措施换取到的宝贵时间里,我们可以抓紧研究后续的应急措施。”

蓝晏翔认为,应对信息安全威胁,P2P网贷平台除了要加强系统建设和流程建设,还需要员工提高安全意识,养成良好习惯。

马杰也比较看重安全意识在信息安全中的重要地位,“最有效的安全都是不用花钱的,安全最重要的原则是你要有安全意识,最推荐的安全手段是做数据备份,这两条都是不用花钱的,但是很多平台,只有经历了血淋淋的教训,才会意识到这个问题”。

## 资本达观

# 可转债盛宴可期

达萨

最近有两则消息引人注意。一个是上市公司格力电器发行的可转债因上市首日集合竞价达到138元高位而触发30%的熔断机制红线,从而被上交所实施停牌;一个是某分析2014年债券基金表现的文章中提到,那些往年稳健低收益在10%以内的债券基金居然有些在2014年里都豪取百分之几十甚至几百的收益,毫不逊色于股票型基金,其奥秘则来自于其持有的可转债的惊艳表现。那么可转债究竟是何方神圣?

这个并不为普通大众投资者熟悉的股债混合型产品其实早已登录A股市场。而真正登堂入室则是在1997年证监会颁布《可转换公司债券管理暂行办法》之后,2001年,证监会再次规范可转债发行,之后只有符合一定条件的上市公司才可以发行可转债。

可转债全名可转换公司债券,顾名思义,是一种可以在特定时间、按特定条件转换为普通股票的特殊企

业债券,从而兼具债权和期权的特征。从定义可以看出,可转债可以视为一个普通债与一个认股权证以及其他期权的叠加,其他期权则包括赎回、回售和修正条款等。权证价值证明的常见做法是用Black-Scholes定价模型来确定。因其特点,可转债常被看作“进可攻,退可守”,能够给发行人和投资者带来双赢的全能产品。而对于发行人主要有三重优势:第一,由于“可转债转股价格不低于发行前一日或前二十日均价中孰高的价格”,因此可转债相当于高价的增发,相较发行价格不能高于市价的增发具有了价格优势;第二,由于投资者被赋予未来转股权利,因此对于债券利息的期望降低。从实践来看,已发行的可转债票面利率比同期限普通债券要低很多,且目前市场上可转债的利率设置一般为“前低后高”,而后期投资者转股使可转债余额逐步减少,这进一步降低了可转债的利息成本;第三,由于转股期通常长达5年以上,避免了短期集中转股带来的冲击。而对于投资者而言,其优势则集

中在一点,就是几乎可以预期的未来溢价转股。因为为满足公众预期,发行人有保障可转债持有人在转股期内转股的义务,这将为未来提升股价表现提供一定的动力,因此通常不论正股还是可转债本身的价格通常都表现良好,且成熟的投资者可以在正股和可转债之间配合做套利已获得更大和更稳定收益。而一个发行人和投资者双赢的产品加上其稀缺性则对于承销商也是个共赢的产品。

这样一个理论上颇为复杂的产品,在我们的A股市场上实际的定价和表现都很简单和直接,因为大家都忽略债券价值而只看重“未来”和“转股”带来的无限想象空间。因此实际情况是,股票和债券都是涨跌互现,唯独可转债表现总体上比较稳定且给投资者带来不菲的收益。诚然,尽管可转债登录市场多年但仍未能成为主流融资品种,加之发行条件的门槛不低,因此可转债发行供应总体偏小,这也是可转债受到追捧的一个重要原因。究其根本,还是投资者几乎一致地把本来不确定的预期当做

确定性来接受,于是上涨成为这个产品不变的主题。

可转债这个小众市场也有创新,早年曾经推出过可分离可转债,将债券和认股权证分别发行与交易,但由于各种原因,该品种在甚嚣一时之后便沉寂。2008年还推出了可交换债,发行人为上市公司股东而不是上市公司本身。当时为舒缓巨大的国有股减持压力而推出此产品,奈何出发点良好而市场环境并不成熟从而竟然未有一只可交换债发出。直到2014年监管层准确预见市场时机已渐成熟从而再次推动可交换债发行,宝钢集团成为开先河者,以持有1.65亿股新华保险股票为质押物发行可交换债发行总额40亿元,最终锁定的债券票面利率仅为1.5%,远低于相同期限和评级的普通公司债券。该转债一经推出便遭追捧,随后一路强势上行。期待后续有更多可转债和可交换债进入市场,在A股热络不止的情绪之下,这个市场凭借不变的预期力量的助推,水涨船高之势似已成难挡之势。