

14 部委联合开展互金专项整治 业界呼吁自主规范和被动整改同步走

■ 本报记者 崔敬

日前,14部委联合行动针对互联网金融进行专项整治。业内人士表示,互联网金融从自主规范的弱监管进入强监管。多位网贷平台负责人接受《中国企业报》记者采访时也表示,监管趋严虽然短期内为行业带来阵痛,但长期来看是去伪存真的过程。同时,有业内人士还建议,自主规范和被动整改两条腿同步走,监管部门要把握整顿行动的底线,避免“一刀切”整顿引发行业性崩盘。

“强监管”短期阵痛 长期利好

4月14日,国务院组织14个部委召开电视会议,部署在全国范围内启动有关互联网金融领域的专项整治,为期1年。P2P网贷是风险高发领域,将是这次整治的重点领域之一。

针对强监管是否会引起恐慌的问题,点融网创始人、联合CEO郭宇航表示,大家对P2P的恐慌是因为市场教育还不够,还没有弄清楚P2P的本源,它是peer to peer,存在于各行各业、各个领域,是陌生人之间资源交换的工具,比如优步、滴滴专车就是私家车资源交换的P2P。

爱钱进CEO杨帆接受《中国企业报》记者采访时表示,专项整治针对互联网金融领域非法集资现象加大打击力度,最直接的意义在于通过“短平快”的方式清理掉行业中资金池、自融、无标假标等伪互联网金融的行为,在严控行业核心风险的同时,阻止风险蔓延势头,同时遏制行业中普遍存在的不实宣传、高息揽客、信息不透明等不规范现象。

“去年年底发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》旨在18个月内实现行业的渐进式洗牌,这样的洗牌方式虽然有助于市场环境和投资者信心的保护,但自主规范属于弱监管模式,对于严把行业风险升级的效果有限。虽然当前网贷行业尚未出现系统性风险爆发的迹象,但随着问题平台的不断攀升、负面社会影响的累积,决策层意在通过一次行之有效的整治,集中清除行业内中最核心的风险点,封死风险扩散途径,之后再给予行业自主调整的空间。”杨帆补充道。

开鑫贷总经理周治翰也表示,专项整治短期内会引发行业阵痛,但长期来看仍有利于行业的发展。在这一过程中,不管是监管层、平台方还是投资人,可能都要经历这一段洗牌的时间。

团贷网创始人唐军认为,专项整治表面上看对行业或平台可能有些影响,但实际上是一个利好。能通过这次排查留下来的都是行业及政府机构认可的平台,希望监管部门能够快速排查、快速制定好行业政策。

挖财董事长兼CEO李治国表示,



王利博制图

随着监管政策规范逐步明确,所有企业都必须坚决按规范来办,不管什么样的产品创新,都必须放在合规的框架内进行。

桔子理财副总裁乔迁认为,监管政策下发后,互联网金融的好时代将真正来临,问题平台将被主动清退,行业自我优化正在启动,整个行业将获得更大的发展空间。他说:“对金融机构来说,必须要有严格的日常监管,整个行业要设立门槛,建立日常监管机制。”

理财范CEO申磊表示,今年政府工作报告提出的规范互联网金融发展是全国性互联网金融整顿开始的一个信号,14部委为期一年的联合整治就是全国整顿的直接行动。从野蛮生长到规范发展,这是新兴行业走向成熟的必然阶段,监管部门介入也是情理之中,有利于建立一个健康有序的行业发展环境。

91金融CEO许泽玮表示,今年以来,全国各地的互联网金融监管政策都处于一种收紧状态,北京、上海、深圳等互联网金融行业的集中地区都在出台一些政策,包括暂停有关互联网金融公司、金融投资类企业的注册,以加强互联网金融监管。可以说,这是国内互联网金融发展以来,监管层释放的最强监管信号。

“但与此同时,从健康发展到规范发展,监管层意图其实很明显,就是以治为主。持续性收紧的监管政策其实是一个去伪存真的过程。”许泽玮说。

优质理财平台 支持正名战

人人聚财CEO许建文分析,监管力度的加强不只是危机,同时也是危机中的转机,对行业 and 用户来说都是

好事情。监管越是严格,对于优秀的企业越是发展良机,未来获得资金市场青睐的可能性越大。监管的加强将放缓P2P目前畸形的发展速度,这会是P2P行业的转折点。

申磊也表示,在监管不断完善的背景下,良币驱除劣币的效应会进一步加强,优质平台的生存空间将明显提升。

“P2P行业的发展绝不会因为监管力度的加强而一蹶不振。从美国和其他金融体系健全的国家来看,互联网金融的市场潜力还很大,目前P2P行业仅仅挖掘了冰山一角。在监管引导下的行业仍有多种盈利模式以及尚待挖掘的可能性。”许建文说。

周治翰也认为,行业优胜劣汰加速,市场份额可能会逐渐向行业龙头企业集中,这对品牌知名度高、运营合规的平台来说是一个机会。此外,行业兼并重组事件也可能逐渐增多,有市场优势的平台可能会开始主动兼并合规,在资产端或者资金端有独特优势的平台。

乔迁表示,2016年将是“深化规范年”,重中之重是把能够规范的地方落地。14部委联合围剿非法集资,优质理财平台责无旁贷,要积极配合政府,努力打赢这场正名战、生死战。

美利金融相关负责人分析,行业进入整顿期会发生三种情况,一方面是优胜劣汰;另一方面可能会有大量中小平台采取抱团取暖;三是监管落地后,行业趋于规范发展,行业或加速发展。

避免“一刀切” 引发行业性崩盘

周治翰表示,监管趋严,网贷平台将受到监管部门、媒体、投资人、社会

公众等多维的监督,因此,网贷平台想要规避监管成本越来越高的现象,唯一的出路就是根据监管主动调整,做到合法合规。同时,以现行的金融监管法规为指导,与更多有资质的传统金融机构深入合作,利用其专业性和资质,发挥互联网金融的灵活性,推出更多合法合规的创新产品和服务。监管部门则应该采用精确打击的方式,把“毒瘤”切除出去,维护行业的声誉和正常秩序,避免“一刀切”。

唐军则认为,平台要踏踏实实按照监管要求和指导意见,去执行去整改去完善;一定要服务好小微企业、借款客户和普惠金融,要把资产端建设好、风险控制好,这才是平台应该做的事情。

李治国建议,政府在监管手段上,可以考虑大数据在金融产品透明可追溯上的作用。如今,互联网技术带给金融业的变化是数字化确权、数字化溯源都更容易实现,互联网让金融产品更精准,也更透明,透过互联网用户和监管部门都可以直接追溯到金融产品的本源。

杨帆认为,最严标准的被动整改可能引起一定程度的企业和投资人恐慌。而互金企业“群死群伤”会加重投资人对行业的不信任。所以最好的方式应该是自主规范和被动整改两条腿同步走。建议监管部门把握整顿行动的底线,根据互金企业的违规情况进行分级管理,涉及非法集资核心行为的企业要严格取缔,并给予行政处罚或依法追究刑事责任,同时留给其他问题企业立即整改的空间和时间,避免“一刀切”整顿引发行业性崩盘。

郭宇航也表示,正规平台对强监管是欢迎的,但希望整治能够给规范平台一些同步的正本清源的澄清和支持,希望监管部门一手严打、一手扶持。

热点



移动互联网+时代 如何跨界与融合

■ 本报记者 崔敬

随着移动互联网+时代的到来,从社群经济、分享经济到流量经济,如何用“互联网+”打造经济转型升级的新引擎,拥抱蓝海成为业界讨论的热门话题。4月28日举办的以“世界的共振”为主题的第八届GMIC全球移动互联网大会上,多位业界专家和全球互联网精英共同探讨移动互联网+时代的跨界与融合。

《中国企业报》记者也注意到,在本届峰会上,互联网金融成为“新宠”。同时,在移动互联网时代,互联网金融如何顺势而生也成为热点。

移动互联网时代如何跨界

针对时下热点行业,大会设置了近50场行业高峰论坛,涵盖机器人、智能硬件、VR/AR、移动游戏、大数据、移动教育、移动医疗、智能汽车等众多热点行业,来自70多个国家的参会者讨论了时下最具前沿的行业话题,展示了中外移动互联网最前沿的技术和最新的成果。

记者注意到,本次大会上,互联网金融成为“新宠”,作为互联网+金融的跨界融合代表,互联网金融在移动互联网的驱动下,是否能够创造新的风口成为热点话题。

会上,多位业界专家和全球互联网精英共同探讨移动互联网+时代的跨界与融合,包括谷歌全球合作伙伴业务总裁DanielAlegre、特斯拉汽车公司全球副总裁&亚太区负责人任宇翔、小米总裁林斌等。

为什么成批互联网企业倒下

4月30日,由北京大学定位中心举办、飞贷金融协办的移动互联网战略分论坛发出不同声音:移动互联网是风口,为什么2015年大批互联网企业成批倒下?

君智咨询总裁徐廉政阐述了移动互联行业的现状,他指出,看似风口,实际哀鸿遍野,大量的数据表明,各个领域的互联网企业均追着风口疯狂涌入,又成批倒下。触目惊心的数据表明,风口上能飞起来的“猪”只是极少数。

近几年来,宏观经济下行,大批传统企业也遭遇寒冬,加上互联网的冲击,集体陷入互联网恐慌,互联网行业看似风光,实际背后情况可能更加可怕。以O2O为例,完成A轮融资背后,大肆营销与运用互联网思维,免费或者倒贴资金补贴用户。最终要么无法得到B轮融资,资金链断裂出局;要么就是用B轮融资去堵之前的窟窿,急需C轮融资。无法盈利,只能与竞争对手比谁烧钱更多更快,是各个互联网企业最为头疼的事情。

“移动互联背后的力量非常强大,但互联网行业该如何运用这股力量创造风口、制造风口才是关键。”君智咨询董事长谢伟山表示。

互联网金融如何创造风口

在飞贷金融首席战略官孟庆丰看来,全中国有5200多万小微企业主,仅得到5%的信贷服务,市场需求非常大。孟庆丰认为,“随着移动互联网技术的普及与发展,人们的融资模式也将发生根本性的变化,手机APP贷款必是贷款的未来趋势。”他接着分析,移动互联网时代,真正的互联网金融是能够快速、灵活的满足借款人的需求,应该满足全线上、开放性、大额度、客制化、动态化的五大标准。

据了解,在传统的贷款模式中,客户要向贷款机构提供多种纸质材料,多次往返营业厅进行申请。手机APP贷款把整个贷款流程全部都搬到了线上,不用面签,不用任何纸质材料,客户在任何时间、任何地点都能够完成申请,风险控制也直接在线上完成。

随着互联网巨头陆续切入信贷市场,出现了一批纯线上贷款产品,如蚂蚁金服的借呗、腾讯旗下的微粒贷等。对于巨头的切入,孟庆丰并不担忧,他表示,“科技公司做金融,存在天生的弱点,金融的本质是风险控制,由于对金融风控的能力掌握以及经验积累不足,因此他们实行白名单机制,只敢面向阿里、腾讯体系内的部分客户开放,不敢满足全体有信用记录客户的信贷需求。”而对于市场上的其他竞争对手,不仅缺乏成熟的风控体系的支持,同时又缺乏互联网先进技术支持,因此审批额度一般都只能在几千元至一两万元之间,提供的信贷额度不能满足诸如生意资金周转、小微企业创业这样的大额需求,因此被形象地称作“蚊子贷”。

“飞贷金融的商业模式不但能够解决中小企业及创业者融资难的问题,而且将为利用移动互联网推进信贷供给侧改革提供了新的启示。”业内人士表示。

北大互金发展二期指数发布

互联网保险成为新风口

■ 本报记者 崔敬

在互联网金融整治风暴来临之际,全行业的风往哪里吹?各城市互联网金融发展之间呈现哪些差异?支撑互联网金融发展的主力人群在哪里?

4月28日,北京大学互联网金融研究中心发布“北京大学互联网金融发展指数二期”,互联网金融发展增速呈现“西高东低”态势,且一个城市距离北京越远或距离杭州越近,互联网金融发展水平就越高。

指数显示,截至2015年12月,全国互联网金融发展指数达到了386,是2014年1月份基期的3.86倍。这意味着,两年间,全国互联网金融行业每月

环比增速达6.0%,相当于一年翻一番。

而从分类指数则看出不同板块的冷热状况,互联网支付和互联网货币基金指数增长趋稳,2015年支付年增长率是41.0%,货基年增长率是37.0%,相比2014年增速分别下降了10.9%和13.9%;而互联网金融的风口则出现在互联网保险。

指数透露出互联网保险增速较快,尤其在第四季度月均增长率12%,明显高于互联网支付、货基、投资等其他板块。据分析,这与目前互联网保险的主力电商保险有关,四季度电商进入销售旺季,“双十一”等网购节日对于电商保险的增长起到了直接的带动作用。

从2010年的退货运费险开始,电

商保险经过五六年的发展,正在逐步成为网店标配,业务规模水涨船高。以蚂蚁金服保险和保险公司合作的退货运费险为例,2015年同比增速超过60%。

值得一提的是,在一期发布的基础上,二期数据编制了城市互联网金融发展指数。在城市的排名中,根据2015年12月份的数据,杭州的发展指数为1123.98,排名第一,这可能与阿里巴巴和蚂蚁金服集团的电子商务与互联网金融的“源头活水”有密切关系,这也与一期指数在省级层面得到的关于浙江省排名领先的结论一致。

除此之外,互联网金融发展水平靠前的基本上是沿海城市,但也有部分中西部城市进入第一梯队。2015

年12月互联网金融发展指数排名前十名城市分别为:杭州市、深圳市、广州市、珠海市、厦门市、南京市、上海市、北京市、武汉市和苏州市。

另一方面,虽然沿海发达城市仍然是互联网金融发展的重地,但增长更快的地区则集中在内陆城市。其中,阿里、玉树、延安、江门、丽江、巴中、贵阳、南昌、张掖等城市的发展飞快,反映互联网金融的用户正从发达城市向中小城市、内陆城市不断普及。

本期分析报告执笔人之一蚂蚁金服孙涛表示,这表明一个地区的互联网金融发展程度与当地的经济水平以及传统金融和互联网的发展程度有非常密切的关系,说明互联网金融仍要以实体经济和金融业为发展基础。