



互联网金融如何助力中小企业发展?

嘉宾:

林恩民 银客集团总裁

何俊 铜板街金融科技集团创始人兼CEO

郭爱军 汇付天下战略与品牌管理部总经理



林恩民

何俊

郭爱军

■ 本报记者 崔敏

中小企业作为中国占比90%以上的经营主体,一直受困于融资难、融资贵问题。在互联网金融快速发展、金融科技日新月异的今天,中小企业的金融力是否有所提高?本期邀请银客集团总裁林恩民、铜板街金融科技集团创始人兼CEO何俊、汇付天下战略与品牌管理部总经理郭爱军共同探讨互联网金融如何更好地助力中小企业。

林恩民:未来是一个大金融的概念

《中国企业家报》:互联网支持实体经济的效果是否明显?银客在服务实体经济、服务中小微企业方面做了哪些举措?

林恩民:互联网金融对于实体经济的贡献有目共睹,是很显著的,这一点从国家层面的多次工作报告和纲要中完全能够看出来。而最显著的效果就是在解决实体经济融资难、融资贵问题方面。INK(银客)集团从上线之初就坚持服务实体经济,完善中小微企业的金融服务。目前银客集团分布在12个城市,总计为企业减少了近10亿元的融资成本。

《中国企业家报》:互联网金融的发展到了什么阶段?2017年的发展趋势如何?

林恩民:互联网金融实际上才刚刚发展,如果用人的成长阶段来形容我认为应该是还不会走路的婴儿。对于未来会是一个大金融的概念,传统金融和互联网金融彼此相互补充,2017年会成为相互融合的第一年。

《中国企业家报》:你认为政府应做什么样的引导或监管,如何引导互联网金融聚集的资金流向实体经济?

林恩民:对于政府目前的监管,从行业的角度而言,互联网金融的出现就是为了更好地服务实体经济,所以

政府的监管更多的应该是包容,同时促进互联网金融和传统金融的密切合作最后才能取得更好的成效。

《中国企业家报》:银客集团C轮融资做了哪些用途?科技为金融带来什么样的裂变,为金融服务实体经济提供了什么样的便利或机会?

林恩民:INK(银客)集团获得C轮融资后围绕集团的整体战略开辟了一些新的事业线,同时对现有品牌在客户服务和扩展业务方面也进行了强化。科技让金融能够借助移动互联网产生的大数据进行模型设定,突破传统金融机构的服务壁垒,真正降低中小微企业的融资成本,让金融服务更高效、更便捷。

何俊:互联网金融的痛点在于征信

《中国企业家报》:互联网金融与实体经济的关系是什么样的?铜板街在服务实体经济、服务中小微企业方面做了哪些举措?

何俊:互联网这一新兴产业的发展对实体经济的拉动作用是明显的。互联网为实体经济快速发展提供了获取数据信息的工具和平台;反过来,实体经济可以通过互联网大数据更精准地把握行业的运行现状及发展趋势。对铜板街来说,通过大数据风控、智能资产配置,把投资者手中富余的钱转移到需要资金的小微企业和小微人群,进而盘活社会闲散资金,这对实体经济和小微经济的发展也是一种促进作用。

《中国企业家报》:互联网金融发展到现阶段瓶颈和制约在哪里?

何俊:互联网金融要持续健康发展,最关键的一个是要解决个人征信痛点。到2017年,互联网金融行业第一回合各自为战的较量已经结束,下一回合的关键是合规、合作、团队为战,行业集中度将进一步提高。

《中国企业家报》:你希望互联网金

融进行什么样的监管?

何俊:互联网金融的监管最重要的是要在监管和金融创新之间找到一种平衡,将当前国内主要以机构为主的传统监管模式,转化为以负面清单为主的市场合规监管。同时,在监管手段方面,尽快建立信息共享的企业、个人征信体系,这也是当前深化金融体制改革的迫切需要以及基础性的工作。

《中国企业家报》:科技为金融服务实体经济提供了什么样的便利或机会?

何俊:移动互联、大数据、云计算等数字技术的发展,成为普惠金融发展的强大驱动力,将大大提升金融服务效率、透明度和安全性。首先,移动互联网彻底改变用户触达的传统方式,可以在短时间内触达数以亿计的用户;其次,云计算极大提升计算的效率,降低了计算成本和交易成本;第三,大数据技术改变了信息不对称的状况,让信息变得更加透明,极大提升了风险管理的能力。具体来看,金融科技在支付、借贷与投资管理三个领域极大地改变了金融生态和人们的日常生活。

郭爱军:第三方支付大幅提高金融服务效率

《中国企业家报》:第三方支付在哪些层面助力中小企业的发展?

郭爱军:以第三方支付为代表的金融正在服务中小企业、地区金融市场方面发挥积极作用。包括:通过各类科技创新及金融工具,给中小企业提供“水电煤”基础金融、通过便捷的支付、运营等,服务传统金融覆盖不到的长尾客户;与传统金融共同合作、互相补位;与地方政府合作共建要素市场,为地方市场引入金融科技手段,拓宽企业直接融资渠道等。

《中国企业家报》:汇付天下在助力实体经济、服务中小微企业方面有哪些

举措?

郭爱军:在小微金融方面,汇付天下为企业提供支付及增值服务:包括线下线上支付、运营、理财等等,目前上百万的中小微企业正在享受汇付天下提供的便利;大数据应用方面,汇付天下通过大数据建模,在小微企业风控、征信应用方面进行探索;跨境金融方面,汇付天下整合了支付、外管、海关、物流四大核心模块,推出适用于进出口电商企业的“海外购”、“海外收单”产品,为企业开拓全球业务助力。

同时,由成都市政府与汇付天下合作共同组建的成都金融资产交易中心利用资产证券化的新金融工具,融通东部和西部资产与资本,将沿海的优势资金和资源与中西部大量的优质资产以及“一带一路”项目相对接,为中西部企业、特别是中小微企业增加了便捷融资通道。

《中国企业家报》:科技为第三方支付带来哪些改变,为第三方支付服务实体经济带来哪些便利?

郭爱军:科技创新是金融变革的原动力,第三方支付对于新科技的运用和探索,带来了金融服务效率的不断提升。首先身份识别技术日趋成熟:例如今年汇付上线人脸识别功能,大大提升了开户审核效率,建立精准客户肖像;其次人工智能的运用,带来智能投资、智能理赔等多项服务,帮助提升财富管理水平;大数据为中小企业征信带来新的可能,让融资更精准高效。

《中国企业家报》:第三方支付将呈现什么样的发展趋势?

郭爱军:近年来,新金融企业的快速发展多来自于商业模式创新,但如今商业模式的影响力在达到一定高峰后进入一个新阶段,技术成为核心竞争力,推动金融行业的快步前行。汇付天下等第三方支付公司在身份识别、智能理赔、大数据运营、风控体系等方面实现新突破,大幅提升了金融服务效率。

智能投顾兴起 填补新中产阶层市场空白

■ 本报记者 崔敏

过去3年,理财和投资方式正在发生巨变:“宝宝类”产品年化收益持续走低;P2P平台收益普遍下降;大部分基金产品难有令人满意的表现。在这种情况下,不仅用户需要更可靠和周全的理财方式,金融机构同样需要在技术创新和模式创新的过程中找到新的市场机会,这就是智能投顾服务在中国快速兴起的内在驱动力。

新中产理财需求催生智能投顾

在智能投顾服务出现之前,并不是没有办法获得个性化的资产配置服务,但基本都是高净值人群的专属。传统的私人财富管理服务可以为高净值用户提供一对一的管家式理财咨询,但投资门槛低则100万元,高则上千万元。而智能投顾服务就是把门槛降低,并且将原本由人工提供的投资顾问服务自动化、产品化。

在个人理财市场已经非常成熟的美国,智能投顾领域内的创业公司正在从传统的私人银行手中分走一杯羹,贝莱德、高盛、花旗等传统资产管理巨头也都在布局自己的智能投顾业务。据花旗集团最新的一份报告显示,从2012年到2015年底,美国智能投顾管理的资产规模增加到了190亿美元。

在国内,宜信财富也在今年5月份推出“投米RA”智能投顾业务,成为其全球资产配置能力重要组成部分。虽然对比传统财富管理服务来说,智能投顾的门槛已经大大降低,但它也不是给“小白”用户准备的,智能投顾服务覆盖的是具有一定财富积累的新中产群体。

据宜信财富联合彭博商业周刊共同发布的《中国新中产智能投顾研究报告》显示:与传统中产阶层的定义不同,新中产是互联网浸润的一代,他们能够娴熟地使用各种高科技产品来延伸自己的能力。他们大多来自国内一、二线城市,受过良好的教育,有一定

的理财认知,更有可能接受资产配置理念。而智能投顾直击了新中产群体的理财痛点,新中产理财需求催生了智能投顾。

中国投资市场与海外联系基础薄弱

全球资产配置的大幕正在拉开,而中国投资市场与海外的联系却依然基础薄弱。宜信公司创始人、CEO唐宁表示:“面对纷繁复杂的全球市场和庞大的信息量,个人投资者往往缺乏全面操作资产配置的时间和精力,需要专业的第三方财富管理机构有效地连接起本土投资者和国际市场。”在技术驱动创新下诞生的投米RA则将这一高净值人群专属服务惠及到新中产人群,是新中产人群享受全球资产红利、投资海外的第一步。

据了解,投米RA的底层资产为全球ETF投资组合。宜信财富投米RA负责人首席投资官王福星表示:“安全性是投米RA为客户考虑的首要因素,

而ETF具有风险分散度高、透明度高、受基金经理影响程度小等特征,本身就是安全稳健的投资首选。”

除此之外,海外ETF流动性高、费率低、市场拟合度好,这些特征在市场教育阶段显得非常重要。现阶段,中产阶层能够承担的风险和市场波动范围很小,愿意投入到智能投顾业务中的资金也有限,海外ETF是最适合他们的金融产品。

据介绍,投米RA会依据三个维度的数据来形成投资策略的判断,分别是用户、资产、市场。

在用户层面,投米RA通过问卷的方式了解用户自身的属性、用户的风险承受能力、用户的投资能力等情况,这是个性化投顾服务的基础。在资产层面,会对平台在底层对接的近10个大类资产进行实时数据收集,并结合它们的历史表现数据来判断不同资产类别之间的相关度、各自的波动率等情况。在市场层面,则是引入各项经济性指标,对未来一段时间的金融市场表现做预判。

观察



发展融资担保行业 要完善风险共担机制

■ 谢诗晓

融资担保是破解小微企业和“三农”融资难、融资贵问题的重要手段和关键环节,对于稳增长、调结构、惠民生具有重要作用。

近年来,各级各部门认真落实上级决策部署,加大政策扶持,规范行业发展,提升服务能力,融资担保行业稳步发展、成效明显。以临沂市为例,截至目前,全市获得正式经营许可的融资担保机构共有29家,注册资本金总额39.9亿元。2015年,全市新增融资担保额达到119.7亿元,年末在保余额达到106.6亿元;全年共为中小企业提供担保4061笔、金额82.2亿元,为“三农”经济提供担保2277笔、金额38.2亿元,有力促进了全市中小企业二次创业和万众创新。

虽然融资担保行业发展迅速,但仍面临五个方面问题:一是融资担保能力偏弱。大部分融资担保机构资金规模偏小,实力不强,担保能力不足。融资性担保机构担保放大倍数较低,平均放大倍数为2.42倍,部分融资性担保机构业务规模不能达到相关要求,处于亏损状态。二是内控机制不健全。部分融资担保机构法人治理结构不完善,风险管理水平不高,财务管理不规范,未能建立有效的风险预警和控制机制。此外,部分担保机构偏离主业,热衷于大项目和高风险、高盈利的投资项目或证券投资。三是风险补偿机制不健全。银担风险配置失衡,担保机构和银行权利和责任不对等,银行对担保机构认可度不高,在风险分担上,大多数担保机构承担100%担保责任,增加了担保机构的风险系数。同时,目前各级政策性风险补偿资金偏少,对担保机构有效补偿能力不高,政策性扶持力度较弱。四是高端专业人才匮乏。由于担保行业尚处于初创期和成长期,缺乏专业人才培养管理运作机制,且没有建立担保从业资格准入制度,造成担保从业人员素质有待进一步提高。五是社会征信体系不够完善。金融机构对融资性担保机构缺乏完整实用的评价跟踪、调查分析和动态监测等监管措施,不能及时掌握融资性担保机构的财务状况、或有负债变化,一旦发生风险,不能及时有效防范。

为此,笔者建议通过以下五项措施促进融资担保行业发展:一是扶持融资担保公司做大做强。通过政府牵头出资、引入商业资本、企业参股等多种方式,大力发展融资担保和再担保机构,建立机构健全、覆盖面广、运行顺畅的融资担保体系。鼓励有实力的融资担保机构采取分保、共保等多种形式,开展兼并重组,整合资源扩大业务,放大担保资金规模,提升整体效能。加大财政扶持力度,集中整合有利资源,扩大政策性担保公司的净资产数量,放大担保倍数。

二是加强融资担保机构建设。按照信用中介的内在要求,发挥保险机构保险保障优势,建立贷款风险保证金池,推动贷款保险业务发展,做好风险管理。坚守融资担保主业,发展普惠金融,适应互联网金融等新型金融业态发展趋势,为小微企业和“三农”提供丰富产品和优质服务。积极应对担保业务发展中出现的矛盾和问题,依法做好担保风险的事前防范、事中监控和事后化解工作。

三是完善风险共担机制。加强财政政策、信贷支农政策协调配合,加大对金融机构、担保机构支持小微企业贷款或担保业务的风险补偿奖励力度。按照商业可持续、风险可控原则,以平衡责权关系为关键点,进一步完善银担合作政策,积极扩大、深化银担合作。同时,银行业金融机构根据信用记录,对合作的融资担保机构进行差异化管理,提高风险控制水平。鼓励担保机构通过联合担保、再担保、担保与保险结合等方式,转移和分散担保风险。

四是积极推进征信信息共享。建立中小企业信息征集和信用信息联网查询功能,实现中小企业信用信息查询、资源共享的社会化。开通担保公司的征信系统入口,建立银行、担保公司的企业诚信共享平台,制定信息查询服务标准,为担保公司提供与客户相关的信息查询服务。

五是加强人才队伍建设。进一步提升从业人员素质。加大对融资性担保机构高管人员培训力度,开展担保理论培训和孵化培训,提高从业人员的风险识别和控制能力,建立高素质的融资担保人才队伍,提升融资担保行业的经营水平和整体竞争力。

(作者单位:临沂市委办公室)

总策划:左振乾 主编:李海权
副主编:何芳 执行主编:张艳蕊