

从C端到B端 小赢将“智能风控体系”做到极致

互联网金融经过几年的快速发展之后,无论在技术上还是市场教育上都取得了长足的发展。互联网金融企业的发展逐渐归于理性,不再只重视量的积累,更多的是拓展新的业务领域,获取更多优质的资产。小赢科技正在发力企业理财,从C端切入,又发力B端,小赢科技的优势何在?

据了解,成立于2014年的小赢科技作为一家技术驱动的互联网金融公司,专注于大数据风控及金融科技研发,已经建立了完善的系统架构,能够保障达到银行级安全,达到互联网极致体验。

截至目前,小赢科技在创建并运营的三年多时间里,注册用户数突破1100万,交易额超过1000亿元。凭借近年来在市场的强劲表现,小赢科技已经成为了FinTech领域颇具典型意义的代

表机构,其将“智能风控体系”从概念到运营模式都提升到了一个新的高度。

小赢科技集团旗下小赢企业理财于2017年9月正式面向企业客户推出,在企业级客户方面全面起步。利用小赢科技自身多年来逐步构建的完整金融生态系统以及智能风控体系,针对当前企业用户的理财需求,以及合理规划闲置资金使用的需求,小赢科技推出定期理财产品,备受市场关注。

同时,小赢企业理财在确保合规运营的基本前提下,更有集团战略合作伙伴众安保险为其产品提供本息全额保单,保证投资企业的资金安全和稳定的回报收益。

小赢企业理财负责人卢巧环接受《中国企业报》记者采访时表

示,现在的企业理财市场整体来说还是以传统的金融机构为主,原因是企业注重资金安全性,要求会特别的高,但传统的金融机构做企业理财的弊端在于利率低、周期性的灵活度不高。

纵观整个行业的发展,从2016年开始,市场上陆续有几家互金平台切入到企业理财的服务,京东金融、宜信、开鑫金服等平台也加大力度布局。

相比之下,小赢有自身的优势。“小赢作为互金平台的优势是可以去中间化,把企业的闲置资金更快速地给到社会上需要的人群,减少中间资金传递的距离,企业可以获得更高的收益。”卢巧环分析,京东金融更多的是给商户提供配套服务,例如账号的管理、供应链金融的服务等,是针对特定的圈子去提供服务。而小赢的

优势跟京东的本质不一样,小赢的安全性在整个行业较出名,有一套非常完善的风控体系,能媲美银行。同时,战略合作伙伴众安保险也有一套风控体系,两套叠加式风控让资产安全性有很高的保障。

据了解,小赢企业理财的所有产品都是众安保险提供本息全额保单,小赢在与众安合作的三年多时间里,历史赔付率是100%。卢巧环还透露,“如果借贷人借贷逾期,就会触发众安保险本息理赔的流程,众安会在两个工作日之内,通过系统自动赔付。”

对于整个企业的理财来说,如果仅仅是资金的合作,那是一个非常浅层次的合作。小赢企业理财是为企业提供增值服务,为企业赋能,帮助他们更好的发展。

卢巧环解释,目前小赢企业

理财提供的服务更多的是增值和共享,上游是资金服务,下游跟企业有一个“赢企计划”的合作,例如可以为员工提供理财服务;为供应链企业提供APP展示位的服务,为企业提供业务导流的服务等。

“小赢本身是科技公司,提供开放平台,为有流量有资源的企业实现数据的自管理;小赢的信贷能力非常强,有获得征信的能力,偏向与企业增值共赢的模式。”卢巧环告诉记者。

在发展战略布局方面,卢巧环表示,小赢目前还没有计划把企业理财独立出来,目前更多的是夯实平台运营能力和企业基础。C端与B端将保持两条独立的线,C端依旧朝着公司既定的目标发展,B端刚刚起步,希望也能有更好的发展。

新新贷：赋能小微 打造中国版的IPC信贷服务平台

互联网金融经历了跑马圈地的野蛮生长时期、快速增长的爆发期,以及强力监管时期,逐渐发展至现在的大浪淘沙之洗牌期。能够存活下来并且获得发展的企业必须在合规的基础上,创新商业模式,打造技术壁垒。

2016年8月24日,银监会与工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室联合发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》(简称《暂行办法》)。《暂行办法》中明确了P2P网贷是专门经营网贷业务的金融信息服务中介机构,确定了网络借贷行业的合法地位,网贷行业也从野蛮生长进入监管时代。随后,信息披露、银行存管等监管新规不

断出台,良币驱逐劣币,市场环境得到进一步肃清。

对于监管后时代互联网金融行业的发展,新新贷CEO张扬对《中国企业报》记者表示,强监管下的网贷行业将进入深度洗牌,泡沫挤出后,行业将在规范发展的道路上显现出新的潜能,只有专注于长期价值的创造、技术壁垒较高、商业模式合理的平台,才能成为最终的“赢家”。

有关数据显示,在全国范围内能够成功运营超过五年的互联网金融平台不超过30家,新新贷就是其中之一。自2012年平台成立之初,便将战略发展的核心定位在深耕优质资产端,通过科技驱动金融创新,为中国小微企业

的发展赋能。

凭借着五年只做一件事的“匠心精神”,“着眼现实与开拓未来”的前瞻性思路,新新贷在对优质资产的开发上,更多地选择具有壁垒的企业信贷模式。

目前,互联网金融已经进入到科技驱动的下半场,开发和获取优质资产已成为各大平台的核心竞争力。

技术驱动着信贷服务,很多信贷企业在技术上都加大了投资。新新贷也不例外,基于多年的信贷风控经验,依托强大的技术实力、完善的风控流程、高效的数据管理,新新贷成功研发“天盾”风控系统,并在“3000+”维度征信数据上构建“天权”决策系统,结合大数

据、生物识别等先进技术应用,实现全面控制风险,推动风控效率提升和运营成本降低。

除了在技术上的不断探索,新新贷也一直在合规建设上下功夫。作为中国互联网金融协会首批会员单位、上海市互联网金融行业协会理事单位、上海金融信息行业协会副会长单位,新新贷始终坚持合规运营,稳健发展。2017年8月,新新贷接入中国互联网金融协会信息披露平台,披露公司的基本情况、运营发展等数据信息,做到信息公开透明。2017年8月8日,新新贷与上海华瑞银行合作的银行存管系统正式上线。

“远见者稳进,稳健者远行。”

张扬表示,“过去五年多来,我们得出最宝贵的经验,就是在正确的时间做正确的事。”

校园贷、分期贷、大单、股票配资等,你方唱罢我登场,任行业风云变幻,很多平台追逐热点,谋求短期暴利,新新贷却始终保持战略定力,专注于在小微企业信用贷款领域深耕细作,不为潮流、热点所动,终得以行稳致远。

张扬表示,未来新新贷将继续深耕小微企业信贷服务,加大技术投入,致力于打造中国版的IPC小微信贷技术服务平台。

据悉,IPC是一种小微信贷技术,是专门针对小微企业做经营性贷款,评估客户偿还贷款能力的一套测试技术。

“移动+支付”消费新生态 翼支付斩获“2017线下支付商户最满意机构”

金融科技在中国已经进入了一个高速发展的阶段。近年来,随着大数据、云计算、人工智能等技术的迅速发展,金融科技有效降低了服务成本、提高了服务效率,并触及了以往无法或难以覆盖的长尾人群,由此推动了普惠金融的发展,并已经在全球范围内形成了一股创新力量。在这其中,由于移动支付的迅速发展,中国成为了全球金融科技的领军者。

2017年12月12日,在由中国企业联合会、中国企业家协会指导,《中国企业报》集团联合多家机构于北京举办的第十四届中国企

业发展论坛暨2017新金融高峰论坛上,中国电信翼支付凭借创新的线下支付零售解决方案及“移动+支付”消费新生态,与支付宝、微信支付、拉卡拉、卡友支付共同斩获“2017线下支付商户最满意机构”。

中国电信翼支付创新推出的“零售新模式,消费新生态”,充分发挥中国电信的渠道和资源优势,打造链接前向用户、后向商户的生态圈体系,通过“翼支付红包卡、电信营业厅与商超结对经营、翼支付商户联合营销”等渠道合作方式,帮助伊利、加多宝、华润、四川红旗等超过300万翼支付线

下商户享受翼支付渠道共享后所带来的销售规模和品牌渗透的杠杆效应。

2017年11月30日,翼支付联合数百家品牌合作伙伴宣布启动“东风行动”,通过生态百亿资源,连接千万商户,撬动千亿市场,助力合作企业、机构及中小微商户经营发展,共同创造普惠生态繁荣。

据悉,“东风行动”是翼支付普惠生态圈发展战略的重要举措,旨在助力合作伙伴更好应对市场变化,帮助千万合作商户实现规模效应。“东风行动”将根据行业及渠道特性从支付服务、资

源共享、联合营销等方面,为合作商户定制权益,提供全面支持与价值服务,帮助商户降低营销成本、提升商业效益。

在支付服务方面,翼支付将结合线上线下不同的消费场景,根据商户的规模、品牌、销售额等维度制定阶梯化的服务政策,所有商户将享受更加优惠的服务费率及更加便捷的服务体验。

在资源共享方面,翼支付将在用户资源、渠道资源、风控及大数据服务等全方面实现共享,使合作伙伴充分享受到翼支付渠道共享所带来的销售规模和品牌渗透的杠杆效应。

在联合营销方面,翼支付“东风行动”为线下商户配置消费立减等专项活动,并将引入翼支付全年定期随机立减、翼支付日等品牌活动。针对线上电商,翼支付将提供不限量笔笔随机立减、定向立减或立返等专项资源支持。

据悉,目前翼支付业务已经覆盖全国所有省份近400个主要城市,线下合作商户超过338万家,线上合作电商平台150家。通过普惠生态圈建设,翼支付打造起线上线下协同消费体系,为千万合作伙伴和近4亿用户提供价值服务。