

房互网：金融 OMO 模式下的“隐形冠军”

2017 年，互联网金融行业进入深度调整期，行业头部公司 BAT 进一步占据流量平台及数据优势，但在金融垂直细分行业，屡屡有中小公司凭借科技创新逆袭而上，成为垂直行业内的“隐形冠军”。

房互网便是其中之一。这家成立于 2015 年的创业公司，短短两年便成为国内个人不动产融资领域的“隐形冠军”，成功进驻 10 个城市，全国业务量累计近 200 亿元，在竞争最激烈的北京市场、上海市场占有率排名第一。

外界不免好奇：房互网是靠什么成功的？房互网联席 CEO 侯宇翔接受《中国企业报》记者采访时，详解了房互网的金融 OMO 模式、公司瞄准的万亿级蓝海市场，以及未来智能化、专业化、规模化的三大方向。

资料显示，房互网成立于 2015 年，经过两年的快速发展，目前已进驻北上广深等 10 大城市。截至 2017 年 10 月，房互网融资金

额近 200 亿元，服务中小微企业主近 10000 人。

侯宇翔表示，房互网最大的核心优势就是金融科技创新能力。

侯宇翔认为，中小微企业融资需求非常旺盛，但借款人要么只能到银行去申请，但效率低、周期长、审批慢；要么只能到小贷甚至到民间市场去借，而民间借贷年化利率已经高达 30% 到 40%。

房互网针对这些痛点，通过自主研发的科技系统，把个人不动产融资业务从一个非标准化的、具有大量线下审核事项的业务逐渐往线上转，转向标准化；并帮助传统金融机构做好风控服务，让这些金融机构认识到哪些债权可以标准化，从而选出优质的债权来做匹配。

“这就是金融 OMO 模式。”侯宇翔表示，OMO (Online-Merge-Offline)，即线上线下全面融合，房互网的金融 OMO 模式为中小微

企业主创造了更优质的中间层融资模式，极大提升融资效率，降低融资成本。

“现在中小微企业主通过房互网申请大额贷款，最快能实现 48 小时到账，融资成本降低了 70%，贷款利率在 10% 左右。”侯宇翔告诉记者。

正因为商业模式的创新，房互网解决了此前传统金融机构忽略的中小微企业融资痛点，在第十四届中国企业发展论坛上斩获“2017 金融科技新锐企业”。

但在侯宇翔看来，中国有超过 7000 万的中小微企业，其对融资服务的需求足以支撑起万亿级的市场，目前房互网的市场占有率还非常小，公司在金融科技方面的创新尝试才刚刚起步，未来结合 AI 将有巨大潜力。

而未来金融科技公司的竞争，绝非单纯的技术创新或业务创新，而是线上线下的紧密融合、挖掘新价值、重塑行业价值链的竞争，这正是房互网坚持金融

OMO 模式的原因。

侯宇翔表示，从金融科技大的方向来讲有两大机会。第一个是解决传统行业的痛点，其实这个痛点一直是存在的，无论是资金端，还是资产端，像之前大家的理财收益非常低，非常不方便，现在大家可能都离不开余额宝、支付宝。

而房互网瞄准的中小微企业主，其融资痛点是一直存在的，它之所以是痛点，可能是因为传统金融机构的成本，也可能是因为风险判断的问题，必须用科技创新的力量帮助解决这些问题，来达到优化的效果。

第二个是技术的发展解决了一些底层的问题，比如说区块链技术，它解决的是生产关系的问题，解决了陌生人之间信任的问题。

而对于房互网来说，目前主要发力在这一点。房互网解决的痛点就是小微企业融资难、融资贵、融资慢的问题。侯宇翔坦言：

“我们现在解决不了所有的小微企业融资痛点，我们通过技术创新，能做到在不动产金融范围内，让小微企业在平均 7 天，最快 48 小时就能达到足额的资金服务，并将成本降低。在这个过程中，我们不是补贴、赔钱，而是对从获客到信息获取，再到最终的风险判断，做了非常多的技术处理，把它变成了易于协同、易于理解、易于标准化的系统，获得用户和金融机构的认可，降低了此前的这种金融资源分配的成本，实现共赢。”

侯宇翔透露，“未来房互网有三大方向，第一是智能化，如 AI 大数据等新技术将在更大范围逐渐深化应用，从数据收集到数据处理，到最后的贷后分析都会加大应用。第二是专业化，包括风控模型、产品线，都会更专业丰富，为不同的客户提供不同的产品。第三是规模化，我们会快速复制金融 OMO 模式，进驻更多的城市，服务更多的小微企业。”

东方金科“合规+多元化”打造综合性互金服务平台

从 2007 年互联网在中国萌芽发展开始，已经走过了整整十年，行业发展到现阶段，在政策和市场的驱动下企业的机遇和挑战在哪里？这是一个值得深思的问题。

互联网金融监管整改也已经持续了一年多，在强监管环境下，行业环境大为肃清，整改已近尾声，平台的安全性、稳定性较以往有了很大提升。行业大洗牌之际，位于行业第一梯队，有较强实力和背景的平台，会面临较大发展机遇。

东方邦信金融科技(上海)有限公司总经理胡玉君接受《中国企业报》记者采访时指出，如何把握行业新的发展态势，在做好合法合规经营的基础上，通过技术、产品的快速迭代，站稳行业第一

梯队，这是东方金科和其他所有有志于可持续发展的互联网金融参与者共同面临的问题。

作为金融央企的中国东方资产管理股份有限公司(以下简称“中国东方”)旗下互联网金融平台，东方金科在资产获取上的优势是非常明显的。

东方金科自成立之初，首先就是搭建金融科技平台，核心技术骨干多来自于知名高科技公司、软件公司和互联网企业，自主研发实力强大。作为国资背景的互联网金融平台，通过研发开拓移动端产品，以风险矩阵的审计问题为主线，进行现场非现场的业务审计、财务审计。通过输出财务报表，实时把控业务数据、财务数据，监控分析业务风险等状况。

资料显示，东方金科是中国东方旗下综合性互联网金融平台，由中国东方旗下全资企业搭建并自主运营。中国东方资产管理股份有限公司是经国务院批准，由财政部、全国社会保障基金理事会共同发起设立的国有大型非银行金融机构。中国东方作为一家全牌照的综合金融服务集团，业务涵盖资产管理、保险、银行、证券、信托、小微金融、信用评级和海外业务等。截至 2016 年末，中国东方总资产超过 8000 亿元。强大的股东背景和雄厚的资本实力，使得东方金科在风险控制、产品研发等方面优势明显。

胡玉君介绍，东方金科一方面风控、技术多措并举，确保投资者资金安全；另一方面以丰富的投资品类，为投资者提供了更加

多元化的资产配置解决方案。

现阶段，与收益相比，很多投资者更看重的是资金安全，东方金科全方位布控风险管理措施，为投资者的资金安全保驾护航。

据了解，在项目风控方面，东方金科沿袭中国东方严格科学的风险管理体系，结合东方金科实际，设计出三重风控管理模式，实现项目风险层层把关，保证为投资者提供风险可控、收益稳定的产品。

客户资金安全方面，东方金科与浙商银行签署资金存管协议，为客户资金建立防火墙。

此外，东方金科还携手国家信息中心直属企业国信嘉宁，为客户提供电子合同保全服务。

胡玉君透露，东方金科还有一支自建的 IT 技术团队，由中国

东方信息科技部直管，在技术安全方面从网络安全、数据安全、应用安全、运营安全四个维度保驾护航。

而在投资者权益保护方面，东方金科还有很多举措，比如引入风险测评机制，帮助投资者了解投资风险并认识到自身所能承受的风险程度。

对于未来如何才能在激烈的市场竞争中占有一席之地，胡玉君表示，鉴于目前互联网金融行业综合经营、生态发展的趋势，并结合平台自身经营现状及行业监管要求，未来，东方金科将继续强化业务合规，同时按照业务模式生态化的发展思路，利用自己的品牌优势，在通过获得相关金融牌照的基础上，拓展多品类，打造综合性互联网金融服务平台。

中再融赋能再生产业 书写“点绿成金”样本

互联网金融作为普惠金融的推广者与践行者，在服务“三农”、小微等实体经济领域的贡献不容小觑。中再融作为后起之秀，因服务再生资源行业这一细分定位，快速切入市场，成为互联网金融服务实体经济的样本，也为推进绿色金融注入活力。

中再融依托中华全国供销合作总社以及中再生协会下属万余家再生资源企业的资源，通过专业的互联网团队、金融科技创新手段，有效为再生资源中小微企业解决经营性资金需求，直接助推绿色产业发展，兼具经济效益和社会效益，荣获“2017 金融助力实体经济卓越贡献企业”。

互联网金融将是解决个人、小微企业等经济单元融资难、融资贵问题的重要途径之一。能够有效拉动内需盘活经济，促进供

给侧改革。

中再融成立之时，消费贷、现金贷等信用贷正是风口，但经过前期的市场调研以及专业的风控比对，平台借款端瞄准“再生资源”这一实体产业。按照中再融合伙人、副总裁侯君的说法，“金融是血脉，滋养实体经济的骨骼，服务实体企业的金融机构通过严控风险方能良性运转，更能营造互联网金融与产业协同发展的理性局面。”

中再融的这一平台定位，为 10 万家再生资源中小企业融资和从业人员增加财产性收入提供了新的渠道，也为中再生协会旗下的会员企业带来些许创新思路。

很多人对再生资源依旧陌生，但实际上，与日常消费场景相比，再生资源业已渗透到生活的方方面面，废纸、废塑料瓶、废旧

衣物、每餐饭后的餐厨垃圾、日常生活垃圾等等，这些人人避之唯恐不及的垃圾，在回收处理企业那里“化腐朽为神奇”，转换为有价值的物品。

侯君表示，变废为宝在当今这个环境下无疑是最有价值的事情，而能够服务这样的再生企业，也是中再融最好的选择。

经过调研，中再融发现，成立 5 年以上的企业占到 46%，成立 3 年以上的企业占到 77%，按照国内企业生存周期来说，大多数处于稳步发展阶段。在这样一个成熟的行业，再生资源企业却很难在银行拿到贷款。70% 的受访企业通过自筹资金的方式为企业生存发展找资金。

仅有 38% 的企业曾通过银行借贷，而其中主要是成立 5 年以上，整体营业额在 1000 万—5000

万、5000 万—2 亿的企业，但也存在着借款审批周期长、担保手续费过高、融资过程繁琐等问题，不能满足企业短期的资金周转需求。

中再融与中再生协会联合推出“再生财”项目，融合互联网金融与再生资源行业为再生产业提供高效金融解决方案，为再生资源企业提供经营周转贷，解决企业短期资金周转需求。这个行业涉及回收、加工、运输等各个环节，不同类型的企业又有着不同的需求，这对于中再融来说是一种挑战，需要对行业更加熟稔。而协会的行业资源无疑是一种完善和补充，让中再融更快、更便捷地切入再生资源领域。

再生资源回收是循环经济的重要环节，也是实现绿色发展和生态文明建设的核心举措，再生资源被写入“十三五”规划，再生

资源的国内废弃量将会出现较大幅度增长，预计 2020 年国内再生资源的可回收量将达到 3 亿吨。

对于中再融来说，再生资源产业既是朝阳产业，又符合扶持实体经济，同时兼具经济效益和社会效益，与资源节约型社会和绿色环保理念高度契合，有着巨大的上升空间。中再融通过信息网络技术降低交易成本，能够给需要资金的再生企业提供更加便捷、及时和低成本的资金供给，为循环经济产业的 3 万亿产值赋予新的能量。

近期，中再融与中再生协会正式成立“绿色金融服务中心”，通过科技、信息赋能，实现“点绿成金”，促进企业转型升级的同时，最大限度地节约地球资源，按下了互金服务实体经济“快捷键”。