



网贷之家总经理徐宏伟:

## 云征信系统将加速 P2P 优胜劣汰



徐宏伟

■ 本报记者 陈青松

受益于互联网金融的政策预期,P2P网贷无论是从规模还是从影响力都直线上升,但这个行业的泡沫和风险也在加剧。进入2015年,随着风控能力的强化、云征信系统的落地等,P2P将逐步走入规范化、良性化发展轨道。

2014年P2P网贷风风火火,盛行于网贷、租车、旅游、房产等诸多领域。根据网贷之家最新数据显示,2014年1—11月网贷行业整体成交量已达2157.4亿元,2014年全年成交量有望突破2500亿元。P2P网贷行业在2014年发展迅猛,目前正在运营的平台截至2014年底有望达到1600家。“2014年P2P网贷发展亮点纷呈。”网贷之家总经理徐宏伟在接受《中国企业报》记者采访时表示,互联网金融作为当前最具创新活力和增长潜力的新兴业态引来地方政府的关注,各大城市纷纷出台地方性互联网金融支持政策,比如深圳、南京、广州、贵阳、上海、武汉、青岛、成都等地,在2014年纷纷出台地区性互联网金融促进指导意见,鼓励互联网金融发展。

### 政策加大扶持

《中国企业报》记者进一步了解到,2014年P2P网贷行业快速发展,与地方政策扶持紧密相关,支持形式主要有建设互联网产业园区、提供税收优惠、提供补贴等。如上海推出五家互联网金融产业基地,武汉鼓励有条件的互联网金融企业在新三板上市,成都对于互联网金融机构提供最高2000万的补贴等。

徐宏伟表示,2014年,P2P网贷行业出借人端不断推出服务创新,如出现了N2P/N2N模式。N2P/N2N模式包括了垂直搜索引擎、机构投资等方式,新浪微财富、百度财富、投之家、火球网等都属于此类模式创新。

据了解,P2P网贷模式演进至今,

从早期的平台如人人贷、红岭创投、拍拍贷,都需要自己去做资金端和借款端(项目端),发展至有利网、开鑫贷为代表的P2N模式,即将寻找借款人和担保公司这两项专业性较强而又复杂的工作,交由专业的小额贷款公司或担保公司完成。

### 监管待跟进

徐宏伟告诉《中国企业报》记者,自2007年中国首家P2P网贷平台拍拍贷上线以来,虽然异常热闹,但也面临着发展的“七年之痒”。问题平台事件频发,社会信用体系尚不完善,监管政策仍不明朗,模式发展争议不断,背景强大的平台也无法迅速做大。

记者调查显示,截止到2014年12月,出现提现困难、倒闭、跑路等问题的P2P平台已达338家。

那么,P2P网贷行业监管政策何时会出?监管政策出台后对行业将产生何种影响?徐宏伟认为,2014年应该成为互联网金融监管元年,但政策迟迟未出台,预计2015年监管政策即将落地,未来也会有更多的地方政府发布互联网金融支持政策。

“在政策预期下,未来P2P网贷主要有四大趋势。”徐宏伟向记者分析,一是去担保化,风险存款准备金模式有可能成为主流。二是第三方托管取代现在的通道模式、大账户模式、存管模式等。三是借款标的透明度提高,平台信息披露要求加大,主要包括平台网站备案。四是明确行业准入门槛如规定最低注册资本金要求;实行实名制;资金流水账目清晰等。五是更多的网络借贷行业联盟和行业自律组织出现,形成多维度的自律监管体系。

对于P2P网贷行业的未来竞争,徐宏伟表示,未来P2P网贷行业竞争将明显加剧,实力匮乏退出者比例将上升。

“近期问题平台事件频发,给行业发展带来了较为严重的负面影响。”徐宏伟介绍,2014年问题平台原因首位是诈骗和跑路,P2P网贷行业面临前期野蛮成长后的阵痛期。在监管政策落地后,纯粹的诈骗平台比例将会下降,而由于竞争力不足退出的平台比例将会提高。

### 引入“云征信”

业内最关注的是,2015年P2P网贷行业的变革体现在哪里?

徐宏伟预计,2015年,那些具备流量、研究实力、风控能力的出借人端服务机构在2015年将迅速壮大。对于一般的投资人而言,并没有那么多时间和精力,也缺乏足够的专业知识去判断、去研究每个P2P网贷平台的风控水平、经营模式以及去权衡风险与投资收益。

徐宏伟还认为,2015年P2P网贷行业的变革还有云征信系统建设起航。

业内专家认为,P2P网贷行业的征信难点在于,一方面出于隐私或利益等考虑,平台之间不愿意分享自己的数据信息,越是大的平台越是如此;另一方面,汇集了海量信息的中央数据库,存在安全性风险。“云征信”是通过统一数据标准和接口,按需查询、按实际效果付费。“云征信”系统更侧重于查询,且不保留查询数据,平台可以自行管理,解决了P2P网贷行业征信难题以及信息共享的问题。“云征信”的推行可以打破信用债权发展瓶颈,对于P2P网贷行业意义深远。

“2015年,P2P网贷行业价格战、差别营销战略都会打响,更加考验平台风控能力、运营能力,缺乏核心竞争力和实力匮乏的平台将更加如履薄冰。”徐宏伟说,大浪淘沙、优胜劣汰后的行业,将逐步走入规范化、良性化发展轨道。

91金融创始人吴文雄:

## “密码配对”淘金 别样金融生态



吴文雄

■ 本报记者 郭奎涛

在经济增长速度放缓的大背景下,中国多数行业都面临着很大压力,互联网金融却是“野蛮”增长的一支;而在百花齐放的互联网金融公司中,相比绝大多数单一业务模式,91金融又因其生态模式成为了互联网金融行业的例外。

《中国企业报》:91金融的业务包括91贷款、91旺财、91金融超市等,业务拓展的思路及其背后的商业模式是怎么样的?

吴文雄:互联网金融有很多模式,我们的产品线也比较多,最核心的还是金融信息撮合和金融交易撮合。金融机构与用户之间由于信息不对称,无法有效地进行配对,我们就打造了一个金融信息撮合平台——91金融超市,这是2011年成立到2013年在做的事情,跟银行、券商、保险等金融机构合作,选择其中优质的产品,匹配给用户。

我们在打造一个生态,里面的资金来源于需要理财的投资人和企业,资金的落地则需要贷款的融资人和企业,整个过程是在传统金融交易模式下完成的。这个生态未来会沉淀越来越多的金融数据,第三阶段,就是基于大数据的金融信息和交易撮合。

《中国企业报》:创新性金融相比银行等传统金融机构,双方又有着怎么样的竞合关系?

吴文雄:传统金融机构可以分为两种,银行业和非银行业,银行是一个吸储、放贷的过程,是一个顶点,钱经过各类非银行机构最终流入银行,这种产业链模式下,资金的成本越来越高。而生态模式下,接入了很多金融机构,每个节点之间可以直接交易,不像过去那样需要经过多个中介,提高效率必定会降低成本。

《中国企业报》:一手托着金融机构,一手托着用户,将二者中优质的产品相互匹配,经营者将这个过程称作“撮合”。“撮合”可以不断地创造新的产品,满足用户新的需求。

我们一直在跟金融机构合作,在信息撮合环节,把它们优质的产品拿出来对接用户。在交易环节,双方的合作还会进一步深化,因为金融机构现有的产品满足不了需求,这就需要我们在产品设计环节更多的合作,包括跟海通证券、民生银行等,都在合作定制金融产品。

《中国企业报》:相比P2P等其他互联网金融平台,91金融在模式上又有哪些创新之处,在行业格局中91金融有着什么样的规划?

吴文雄:生态模式下,每个节点可以直接相互合作,来自保险产品的用户同样会有理财需求,一个理财用户未来还可能要贷款,这样会使得用户价值很高,而单一业务未来会存在很大的运营成本和推广成本,而且数据沉淀的价值不大,比如说P2P平台,沉淀之后还只是为了放贷而已,我们有了保险、有了理财,这些数据可以相互交错开发。这就是说,生态模式的情况下,平台的可扩展性很强,成本很低,利润可以相互依托。

我们现在是每年百分之三百到四百的增长速度,完成了1700亿元的交易量,有300多万用户,而且还在准备上市,在行业来讲发展速度还是比较快的,我们是一个纯内资的公司,目前已进入上市辅导阶段,争取在2016年于创业板上市。

《中国企业报》:商业模式的创新总会与现有格局产生冲突,对已有监管的冲击尤其敏感,91金融如何看待以后的政策环境?

吴文雄:整体来看,政策层面对互联网金融的发展还是比较支持的,对于行业存在的一些问题也采取了包容的态度。监管文件目前正在研究过程中,出台之后,相信会进一步促进行业健康有序发展。

不过短期内监管层面建立完善的互联网金融监管方案还是不太现实,我们还在通过金融机构的合作解决资质的问题,比如与海通证券的战略合作,将会为91金融在证券业务的发展奠定基础,包括与信托、资管公司等都在合作。

《中国企业报》:2015年开始中国GDP增速放缓,91金融如何看待大环境对行业和公司带来的影响,商业模式在其中扮演什么角色?

吴文雄:经济周期和行业环境的变化影响应该不大,我们是基于现有金融市场的业务,不是做新的资产创新,基于现有金融市场的信息撮合。在交易撮合方面,比如说91旺财,我们采取的是房贷抵押,预计在北上广这些一线城市,三到五年内不会出现房价大幅下滑现象,因此资产还是比较安全的。

相信中国未来会进入一个消费金融的时代,包括理财、保险、信贷等,会是很重要的一块,目前是机遇期,大增长的时期。我们预计2015年还能延续年增长300%到400%之间的比例,预计2015年的交易额会有5000亿元,这不是很高的目标。

保利协鑫能源控股公司副总裁吕锦标:

## 中国光伏应对能源新格局



吕锦标

■ 本报记者 陈玮英

这几年,我国光伏产业在大发展的同时,受到了越来越多国家的打压,但越是挤压,我们越是反弹,尤其在门槛最高的多晶硅产业上,在5—6年时间里,我们从零起步,到主导世界市场。

如果用一词来形容2014年的中国能源产业,多数人想到的是“翻天覆地”,煤炭、石油、电力以及风电、光伏等,无不发生着令人意想不到的变化。那么未来的能源格局将呈现怎样的趋势,能源企业在发展过程中对政策等方面又存在着怎样的期许?《中国企业报》记者就相关问题采访了保利协鑫能源控股有限公司副总裁吕锦标。

《中国企业报》:目前,我国能源结构正悄然发生着改变,您认为未来将呈现怎样的能源格局?

吕锦标:人类发展离不开能源,虽然目前煤炭、油气等化石能源还占绝对主力,但新能源替代传统化石能源一定是个大趋势,有的国家走得早,我们在追,发展可再生能源是人类发展进步的方向,不是可有可无的,是越多越好,多多益善,可再生能源多了,就一步步脱离了对传统化石能源的依赖,促进资源高效利用和减排与环境

改善。

在可再生能源中,当然大头还是核电、水电,但核电有安全方面的制约,水电有资源瓶颈和生态影响。所以还是寄希望于风电、太阳能等,其中发展太阳能又更有优势,因为太阳能和人类生产生活的节奏是同步的。到今年年底全国太阳能发电装机容量不到300万千瓦,年发电利用小时数平均1500小时,现在我们太阳能发电占能源消费的比例不到1%,发展太阳能光伏发电潜力非常大,任重而道远。

所以在市场经济条件下,传统能源的价格波动,应该引起政府和产业界高度关注,对大力优先发展可再生能源的决定,一刻也不能动摇,要整合各种力量勇往直前。

《中国企业报》:这几年,我国光伏产业在大发展的同时,受到了越来越多国家的打压,这说明了什么呢?是对中国发展光伏产业的变相认可还是心里发虚?

吕锦标:“光伏产业是我国为数不

多的具有国际竞争力的优势产业之一。”国务院对中国光伏产业的这一判断是准确的。中国光伏产业在不到10年的短短时间里就后来居上,首先在光伏发电产品制造上,引领了占据全球90%的晶硅技术,以产业化推动技术进步和光伏利用成本持续下降,占据了全球65%的市场份额;其次突破技术封锁,在门槛最高的多晶硅产业从零起步,5—6年时间努力打破了多晶硅原料由欧美独霸50—60年的历史,实现了原料自主,像我们保利协鑫,将以年产能10万吨低成本高品质多晶硅,和超过12吉瓦高效硅片称雄国际光伏原料市场,分别占1/3的全球市场份额。其三,在政府重视和产业龙头企业的努力下,2012年我国开始启动国内光伏应用市场,2013年新增长光伏发电装机容量12吉瓦,2014年计划14吉瓦,中国成为全球最大规模的光伏应用市场,改变了中国光伏制造的出口依赖,同时在光伏运用推广方面出现了自己的龙头企业,像协鑫新能源、顺风光电、联合光伏。中国的光伏产业已经实现了全产业链的全球优势。

欧美发达国家滥用贸易救济手段围堵中国光伏产业,为的是拯救本国的高端制造业,这是一种产业争夺战。欧美等发达国家,一样面临发展过程的能源需求,面临以新能源替代传统化石能源的压力。(下转第八版)