

全国互联网金融工作委员会主任李贻良:

## 互联网+金融+产业是时代趋势



李贻良

企业应该把握互联网金融大潮的趋势,把过去那种以间接融资为主的模式转向以直接融资为主,观念要转变,不要老盯着银行,要盯着其他一些小贷机构。广大的资本市场,多层次的资本体系,适合大中小企业的各种板都已经建成。

互联网金融发展到今天,已经有十大模式,包括我们所知的第三方支付、网贷、众筹、大数据金融、互联网信息平台,以及五个比较新的——互联网银行、互联网保险、互联网消费金融、互联网供应链金融以及区块链项下的互联网金融,这些新业态正在萌发或快速发展。这些融资的模式,是我们每一个企业都可以利用的。

《公司法》当中已经明确的给予了权

利,但是很多企业没去研究,没去用。还有股权融资,在过去的法规当中也有很多,但是我们还有很多企业没有把股权融资的思维、互联网金融的思维放到一个关键的位置,造成一些融资难的问题。互联网金融不再是概念,企业应迅速改变思维,把握新的态势,实现企业发展。

这次中企新金融高峰论坛的主题是金融服务实体经济,以中小企业,乃至小微企业为重点。据主办方《中国企业家报》统计,此次峰会,企业界人士占到了60%。中国的中小微企业贡献了50%产值的GDP,60%的税收,70%的新产品开发,80%的就业,总数量占到了99%,但是,获

得的传统金融的支持微乎其微,根本不成比例。这既有以银行为代表的传统金融机构方面的问题,也有中小企业自身的问题,更有两者之间对接的生产系统建设问题。金融与产业没有在现在的形态下有效叠加。银行的风控模式和思维是放出去的款要收回来,这样无形中导致了中小企业融资难。

但是现在,新的思维模式、新金融的时代到来了,由过去的传统金融为主已经逐渐走向了以资本市场和互联网金融为引领的时代。互联网+金融+产业已是时代趋势,众多的中小企业应把握良机,跟上时代的步伐实现快速发展,为国家经济尤其是实体经济的发展做出自己的贡献。

中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉:

## 新经济发展需要新金融体系匹配



欧阳日辉

互联网金融的发展将经过四个阶段:第一是爆发阶段,第二是狂热阶段,第三是协同阶段,第四是成熟阶段,而目前我们正经历着一个从狂热到协同阶段的转折期。

而之所以需要对互联网金融进行监管,很大程度上是风控方面出了问题,跟风控息息相关的当属数据和征信,而在互联网金融的发展过程中,数据和征信应该是最大的一个难题。实际上,数据和征信不仅是互联网金融发展过程中的大难题,在相当程度上也是中小企业融资难、融资贵问题出现的根源。

融资难、融资贵最重要的原因是,现在新经济的发展还在沿用原来工业经济时代的金融体系。改革开放30多年来,

我们的金融业态是为大的国有企业服务的,是为我们的投资增长发展模式服务的。因此,小微企业自然得不到阳光和雨露。而银行之所以对中小微企业“惜贷”、“惧贷”,很大程度上是出于保证风控的考虑。

那么抛开传统金融不谈,互联网金融如何更好地解决中小企业融资难、融资贵难题,更好地服务于实体经济?未来互联网金融又应该朝向哪个方向发展?

我认为,租赁和互联网相结合、供应链金融、众筹、信用贷款、互联网保险等创新模式都将会是服务于实体经济非常好的工具。人类文明经历农业经济和工业经济之后,将进入一种新的社会经济发展形态——互联网经济。新的经济社会发

展形态需要一个新的金融体系的匹配。因此,未来金融必须要为商业服务,要服务于消费经济增长的模式,要服务于信息网络技术时代的新经济业态,这才是我们想要的金融生态体系。

对于互联网金融未来的发展路径,我想应该有四个:一是以客户为中心定制化金融产品,也即普惠金融;二是与电商企业合作连接一切数据,即信息金融;三是创新产融结合模式服务实体经济,也即产业金融;四是与传统金融机构连接同业合作,也即伙伴金融。伙伴金融应该是互联网金融未来生存和发展的必经之路。互联网金融在风控、人才等方面还有很多不足的地方,与传统金融机构进行深度融合是一个很好的发展路径。

91智库常务副理事长苏毅:

## 利用金融大数据提供定制化服务



苏毅

移动互联网金融并不是简单的“互联网+金融”,也不是复杂到与传统金融没有关联,更不是在现代金融体系之外的一个异生物或类生物。随着现代金融的发展,金融的基本功能存、贷、汇,即货币资金的聚集功能、运用功能、支付功能都得到快速发展,移动互联网金融所表现出的新特征、新技术、新平台、新模式和新实现形式快速凸显。

资金是小微企业成长中需要解决的一项困难,也是阻碍小微企业发展中一项不可忽视的因素。互联网金融有助于增加中小企业的融资机会。互联网金融处理中小客户贷款审核、资金交易具有较大的优势,通过线上网络实现资金流通,能够降低中小企业融资难度。除各种互联网金融产

品,众筹作为集合大量投资者小额单笔投资的网络平台,在开放选择中扩大服务对象,可以增加中小企业融资机会。

中小企业贷款额度较小,因而银行处理中小企业贷款时,单位资金交易成本较高。互联网金融由于使用信息化技术,简化了贷款申请环节,直接降低了中小企业申请贷款的交易成本。互联网金融机构依托海量企业交易数据,为网络金融通打造坚实的信用基础,具有较强征信功能。同时,互联网金融突破传统征信手段面临的地域等方面的限制,能够有效化解中小企业融资中信息不对称这一关键瓶颈。

互联网金融可以依托信息技术和征信记录,对金融服务和产品进行改造和重

构,满足更多的中小企业个性化融资需求。历经5年的创新发展,91金融与银行等金融机构的合作关系愈加深入,91金融积累了丰厚的金融用户数据库以及金融产品数据库,同时也开始由前端的营销通道业务,向后端的金融交易及产品业务涉及,与银行合作发行金融产品,为企业提供定制化服务等。

91金融打造的金融生态系统,解决了传统金融体系流动性和风险控制的问题,让金融需求对接更精准、流动性更快。以合理的金融资产定价,有效的风险控制,帮助中小企业以及传统金融机构更加高效地实现金融交易,促成金融体系的繁荣,促进实体经济的昌盛。

(以上文字由本报记者薛午安、张蕊、马国香根据论坛速记整理,有删节)

## 让金融更有温度

(上接第二版)

吴昀国在闭幕词中指出,由于互联网快速发展,金融业正经历着巨大变革,出现了一些新理念、新技术、新业态,包括在金融服务实体经济方面产生了深刻影响。传统金融业务借助互联网尤其是移动互联技术,将金融服务覆盖到千千万万中小微企业,让金融更有温度、情怀。同时,互联网企业通过技术、大数据、消费场景等优势,介入到支付、借贷、融资、理财、信息中介等金融服务领域,发展起互联网金融,让金融更有活力、更具生机。

但是金融服务最大的短板也存在于普惠金融领域。推进普惠金融发展,需政府和金融机构的双轮驱动。从国家层面,应制定有针对性的优惠政策措施,引导金融机构坚定服务小微企业、“三农”领域、贫困地区发展的战略定力,增加金融产品与服务的有效供给,着力解决企业特别是小微企业融资难、融资贵问题。从金融机构层面,需要通过创新金融服务模式,使普惠金融的供需两端更加匹配。”吴昀国表示。



2016中企新金融高峰论坛颁奖现场

值得注意的是,蚂蚁金服、陆金所、宜信翼启云服、麦子金服、钱牛牛、融时代、91金融、捷越联合等企业荣获“2016中小企业最满意金融服务机构top10”

(互联网金融类),银客理财、山东融世华租赁有限公司荣获“2016助推中国金融创新特别贡献企业”,包商银行资产托管部荣获“2016助力金融创新资产托

管示范单位”,北京冠领律师事务所荣获“2016助力企业金融风险防范示范单位”,临沂经济技术开发区荣获“2016中国金融创新示范园区”。

## 荣誉



钱牛牛品牌公关部总监杨瑛:

## 核心技术优势助力实体经济



杨瑛

本报记者 张蕊

作为“2016中小企业最满意金融服务机构top10”(互联网金融类)获奖企业代表之一,钱牛牛品牌公关部总监杨瑛不无自豪。她告诉《中国企业家报》记者,“公司创始人团队大多数来自BAT,基于这样的团队基因,我们一系列的规划和战略都是按照这个路线来走的。”她举例说,很多其他平台跟银行存管对接短的可能要几个月,长的甚至要一两年,而钱牛牛跟恒丰银行对接存管体系,技术对接只用了两个月,并且是行业里最严格、最困难、技术模式最为严苛的银行直连存管模式;“有的平台提现到账的话是T+0、T+1、T+2,甚至是T+3,我们的支付路由体系基本上可以保证15分钟之内提现到账。”

对于互联网金融企业来说,流量是决定企业成立初期能否发展起来的关键因素。“抢流量”是行业内心照不宣的竞争手段。

“P2P刚兴起那几年,很多平台通过一些烧钱的模式去抢流量,但是我们公司的CEO具有大众点评的经营背景,她当时在打‘千人团购战’的时候就摒弃了烧钱的模式,实际上当时一大批的团购业务都因烧钱而死,因此我们在做互联网金融之初,就确定了要摒弃烧钱的模式。”杨瑛告诉记者。

风神系统是钱牛牛一款纯线上的获客系统,是平台基于强大的技术基因而建立的获客模型,从而把营销成本降到了最低。对于这一系统具体如何运作,杨瑛举例说,“比如在投放的时候,会给你一部分反馈,告诉你哪些可以继续,哪些不要继续做。它给我们带来的成果是2C的运营成本一直没有超过9%,甚至低于7%,我们的业务发展到最高峰的时候,技术人员加上运营人员都不超过15人,极大地降低了成本。”

对任何金融机构而言,风控环节都至关重要,对互联网金融行业则更是如此。

据介绍,钱牛牛与腾讯云合作推出的纯模型化云风控系统“元方”,使其反欺诈识别全面升级。该系统以海量数据为基础建立评分模型,通过腾讯云“天御”引入基于腾讯全网社交数据的反欺诈结果,结合电商、银联、平安以及同行业黑名单等关键数据源,为钱牛牛的三大类资产提供纯线上风控审核,并将数据结果反馈给各大反欺诈系统,从而实现数据互通。

据了解,目前钱牛牛平台的复投率在67%左右,1%—3%的浮动逾期,低于0.5%的坏账表现,这在整个行业中都是令人称道的。

而正是这些金融创新,使得互联网金融行业或者说金融科技企业,能够服务到一些传统金融机构无法服务到的用户。杨瑛告诉记者,“银行或一些大型金融机构对于有些客户属于完全没有甄别的不愿意去服务,而我们这样的平台可以做的就是,运用科技的力量甄别出传统金融机构不愿意服务的这一部分用户里相对信用评级较好的,这使我们解决了很大一部分中小微经营业主资金方面的困境,能够更好地服务于实体经济。”

据了解,钱牛牛根据平台的产品模式、目标投放渠道、运营方案等,自行研发出一套能够实时动态调整、长效获客追踪的数据模型。目前,该模型已经为钱牛牛带来150W+的用户量,成交额达到79亿+,而营销成本低于9%。

(2—4版图片均由本报记者林瑞泉摄)