



编者按:随着《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》正式公开发布,互联网金融作为“互联网+”的重要组成部分,正式升级为国家重点战略,且发展得如火如荼。不过,目前该行业乱象层出不穷,亟待告别野蛮生长阶段,重新洗牌,逐渐回归健康、良性的竞争轨道上。

互联网金融需市场驱动更需政策助力

■ 本报记者 叶灵燕

12月13日,为期4天的2015首届中国国际互联网+金融博览会在北京闭幕。本次展会秉承开放办展、服务行业的理念,吸引了近两百家企业参展、参会,其中不仅有传统强势金融企业,还有互联网金融新贵。中国互联网金融企业家俱乐部(ECIF)作为协办单位助力本次博览会精彩举办。

其间,中国互联网金融企业家俱乐部携手北邮在线与中展集团共同推出了互联网金融大讲堂。作为本次博览会的一大亮点,互联网金融大讲堂请到了行业内相关大咖,从“互联网+资产管理”、众筹、P2P、法律解读、发展趋势等方面入手,多维度地剖析互联网金融行业的发展前景及风险控制等,效果出乎意料。

尽管12月12日是周末休息时间,而且天气寒冷,但依然阻挡不住“学生”的学习热情,纷纷从各地赶到大讲堂听课。现场人气爆满,这是对演讲大咖的尊重与鼓励,更是对互联网金融的肯定与期许。

近年来,中国互联网金融发展迅速,但也暴露出一些问题和风险隐患。行业发展缺门槛、缺规则、缺监管;客户资金安全存在隐患,“跑路事件”频发;从业机构内控机制不健全;信用体系和金融消费者保护机制不健全等。

据公开资料显示,今年P2P理财网贷机构已达3769家,较去年增长1倍,但跑路、停产、关门、无法取现的“问题P2P平台”也比比皆是,涉及资金总额达82.7亿元,投资者的“触雷率”高达30.4%。

在互联网金融大讲堂上,河北金融学院教授赵永新指出,互联网金融是传统金融机构与互联网企业(统称从业机构)利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式。作为新生事物,互联网金融既需要市场驱动、鼓励创新,又需要政策助力、促进发展。

中国人自带众筹「基因」

规避风险有妙招

■ 本报记者 袁远

2015年3月5日,国务院总理李克强在政府工作报告中提出,制定“互联网+”行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场。

2015年7月18日,中国人民银行、工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室等联合印发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》,标志着互联网金融从“野蛮生长”走向“规范发展”。

2015年9月16日,国务院常务会议决定,建设“大众创业万众创新”支撑平台,利用“互联网+”,积极发展众筹、众包、众扶等新模式。正是在这些大背景之下,众筹备受关注。

众筹平台的风险与防范

关于众筹平台的风险与防范问题,刘辉指出,其首要风险为政策风险,政策性风险具有不确定性,但是,没有法律不代表没有监管,监管空白不代表可以为所欲为。不钻法律空子,通过团队努力,堵塞法律漏洞,完善交易规则,实现平台社会价值与商业价值有机统一才是王道。刘辉还给出了一些规避风险的策略:

- 1.主动学习领导讲话,领会其深刻含义;
- 2.向相关政府主管部门、行业协会靠拢;
- 3.合法合规经营,不玩躲猫猫;
- 4.多参加主管部门组织的论坛,创新求变。

刘辉认为,众筹项目的第二大风险来自其自身,对于规避风险的策略,可从以下几方面着手:

第一,凡是所有有可能注册、登陆、使用、转载平台(网站、APP)的人,平台必须有明确的用户注册协议、平台使用协议、风险告知书以及免责声明等;第二,平台发布的所有项目必须经过线上审核(形式审查)和线下调查(调查核实);第三,平台设立合规部(或风控部),由金融、互联网、法务等专业人员组成,外聘法律顾问和互联网金融风控顾问;第四,客户数据和商业秘密被泄露、删除、销毁;第五,高管或核心员工被挖墙角或反水。

在要规避来自项目方的风险方面,刘辉表示可以通过项目方必须提交并承诺所提交的相关材料真

实、完整、合法、有效;项目方还要有透明、规范、合规的运营,保障投资人利益和合理诉求;项目方还应建立健全股东会、董事会、监事会议事规则和财务制度;最后加强团队建设,接受监管,不得挪用资金也要多加注意!

符合条件的优质从业机构在主板、创业板等境内资本市场上融资。

各金融监管部门要积极支持金融机构开展互联网金融业务。按照法律法规规定,对符合条件的互联网企业开展相关金融业务实施高效管理。

落实和完善有关财税政策。按照税收公平原则,对于业务规模较小、处于初创期的从业机构,符合我国现行对中小企业特别是小微企业税收政策条件的,可按规定享受税收优惠政策。

推动信用基础设施建设,培育互联网金融配套服务体系。支持大数据存储、网络与信息安全维护等技术领域基础设施建设。鼓励从业机构依法建立信用信息共享平台。

监管红线划在哪?

互联网金融是新生事物和新兴业态,要制定适度宽松的监管政策,为互联网金融创新留有余地和空间。对互联网支付、网络借贷(P2P)、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融进行分类指导,明确互联网金融监管责任。

赵永新表示,互联网金融监管应遵循“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则,科学合理界定各业态的业务边界及准入条件,落实监管责任,明确风险底线,保护合法经营,坚决打击违法和违规行为。

在互联网金融大讲堂上,咨询联合创始人兼CIO王沛

然认为,监管主要问题是:红线应该划在哪里?是否有可操作性?从表面上看,红线是规定哪些事情能做、哪些事情不能做。而实际上,红线的作用是为限制行业里最严重、最恶劣问题的发生。

在王沛然看来,互联网金融行业最大的问题不是“跑路”,而是破坏经济秩序。那些野蛮发展的平台,虽然在短时间内能够做得很大,但不能一步一个脚印发展壮大。这对整个互联网金融行业正常秩序的破坏是最为严重的。所以,红线应该圈定这样的行为。除此以外,红线还应该圈定“跑路”、自融这种行为。

最近,比较火的话题就是还在出台路上的互联网金融监管细则。

王沛然认为,监管细节应该明确表明这些行为的不合规、不合法,并且有可以操作的办法尽早识别这样的行为,加以管束或惩处。

王沛然还认为,监管细则应该促成行业内部以市场为推动力,推动行业协会和评级机构的



理方法和能力。

在谈到众筹的成长性方面,刘辉表示,众筹团队互补性强,有成功创业经验,有执行力、学习力和亲和力;众筹项目的产品不应做大而全,而要敢于做垂直细分领域老大;在众筹项目的风险控制上,要从线上注册体验到线下项目路演,从项目发起到投后管理,从流程到内容,做到无缝对接,不留死角;另外,还要聘请专业律师和会计师,定期出具法律意见书和审计报告,保障平台的运营合规和财务安全;最后还要做好战略布局,发展体验中心,快速融资,回报投资人。

定要有趣、有料、有看点;组合式众筹、多元化回报是众筹的最大亮点和卖点;众筹平台严格自律,对众筹项目要做到手续齐全、材料真实、意愿强烈、流程规范、财务透明、参与感强、监管有力、诚实守信,不走形式、不搞小动作、不做假数据;众筹平台要结合自身优势和市场调研精准定位、认真筛选、延伸服务,多渠道维护、保障项目发起人和投资人利益;众筹平台不在于有多少项目,而在于促成多少单交易;众筹的本质是大家一起玩,一定要去中心化、去中介化;众筹参与者要集投资者、管理者、创意策划者、产品研发者、用户体验者、销售者、渠道合作者、品牌推广者、活动组织者、舆情监督者、多层次受益回报者、新项目发起者等多种身份于一体。



2015中国国际互联网+金融博览会现场

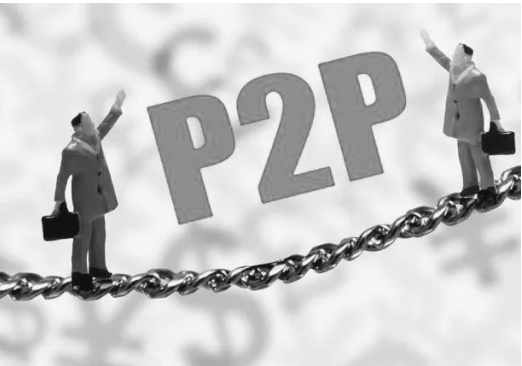
而规避来自投资人风险的策略包括:保障资金如期到位;积极为项目站台,匹配相关资源;具有风险识别能力和风险承受能力,采取“领投+跟投”等模式;遵守游戏规则,不干涉项目,允许项目方试错甚至失败。

P2P行业风波不断 前景向好

■ 本报记者 叶灵燕

P2P行业风波不断,尤其是“e租宝事件”更令舆论哗然,给行业蒙上了一层阴影。然而,这并不能阻碍该行业的发展和创新。

在互联网金融大讲堂上,宏源期货有限公司机构部副总经理王会仕指出,互联网金融产品风险普遍存在,只有“潮”退了,才知道谁在“裸泳”。咨询联合创始人兼CIO王沛然表示,P2P网贷行业有着很好的发展前景。王会仕也表示,可以看到行业未来发展空间。



动力

据王沛然介绍,除去政策支持之外,从经济及市场角度考虑,P2P行业还有两大刚性需求。

一是融资需求。中小微企业是中国经济增长的重要推动力量,对GDP的贡献超过了65%,但是它们的贷款需求远远不足。

二是投资需求。中国的民间资本迫切希望有一个合理的投资渠道去跑赢CPI,但是个人存款及民间资本找不到很好的可持续的投资渠道。

阻力

当然,行业目前和今后都面临着重重阻力。

王沛然介绍说,传统金融行业长期垄断金融市场,使得P2P有很多禁区不能涉足。一些野蛮增长平台以及偏好“跑路”平台的存在,极大地影响了一些有良心的合规平台的正常发展和经营,因为利润空间被这些恶意竞争蚕食殆尽了。再有就是信用问题,因为我国的征信体系长期严重缺失,导致信用贷款很有限且风控成本高。还有就是互联网本身就存在信任问题这一软肋,因P2P是新兴行业,更容易引起投资人本能的的不信任。

现状

对于P2P行业现状,王沛然既爱又恨。

在理财端,各个P2P平台正围绕“解决互联网的信任问题和减少成本”尝试着创新,用新的办法去获得理财客户,减少同质化竞争。

在资产端,很多P2P平台发展出了许多新颖的抵押物,比如应收账款等,虽然有风险和不确定性,但是风控成本降低了些。不过,信用贷款的征信成本依然偏高,消费贷款的盘子并不大。



趋势

虽然,P2P行业目前鱼龙混杂,但王沛然仍看好其未来发展。

竞争会趋向差异化。很多P2P平台体量并不大,要想生存下去,就要利用自身的资源优势,在某些垂直领域深耕细作,或者在某个产业链生态中扮演重要一环,从而帮助打通这个行业的资金需求,同时降低自身的风控成本。

分工会更细。随着行业的进一步发展,P2P行业内部不同部分会有进一步的分工,甚至某些环节会出现一些新兴的中介机构,并从P2P平台中剥离出来,令平台更加专心做好信息撮合的本职工作。

征信体系会逐渐建立起来。但是,这个过程很难自下而上地实现,也很难在政府的推动下自上而下地推进。在接下来的两三年内,由行业内的一些龙头企业在跑马圈地的过程中,将征信数据综合起来,逐渐形成行业内的征信数据集和征信平台。

此外,互联网思维及跨界创新也会成为P2P平台竞争过程中很关键的部分。

王沛然预测,经过行业洗牌后,P2P行业将会逐渐回归良性竞争并健康发展。

相关链接:

P2P是指通过第三方互联网平台进行资金借、贷双方的匹配,帮助贷款人通过和其他贷款人一起分担一笔借款额度来分散风险,也帮助借款人选择有吸引力的利率条件。

P2P有纯线上和线上线下结合两种运营模式。纯线上模式,资金借贷活动都通过线上进行,不结合线下的审核。线上线下结合模式,借款人在线上提交借款申请后,平台通过所在城市的代理商采取入户调查的方式审核借款人的资信、还款能力等情况。