

裴平:互联网金融亟须 理念创新与模式升级

作为中国未来经济发展重要驱动力的互联网金融,在发展中面临着许多困境。互联网金融到底应该如何实现突围?这是困扰着每一位互联网金融业内人士和普通投资者的问题。

5月9日,在由现代快报社联合互联网金融国家社科基金重大项目组主办,江苏省互联网金融协会、江苏省互联网协会互联网金融工作委员会、互联网金融千人会江苏分会特别协办的“互联网+金融·江苏P2P网贷发展研讨会”上,裴平教授发表了题为《互联网金融的发展与创新》的精彩演讲,从理念与模式的创新方面,为互联网金融的发展指出了一条突围之路。 现代快报实习记者 赵雪



江苏P2P行业大咖齐聚一堂,共商发展大计 本版摄影记者 徐洋 摄



南京大学商学院副院长 裴平



现代快报社社长助理、房产金融中心主任 顾梅

P2P平台投资风险控制攻略

本次论坛,并不仅仅是行业大咖智慧火花的碰撞,他们同时也给现代快报读者带来了一些实用的投资宝典。 现代快报记者 艾凌羽

牢记八条真经 保障投资安全

- 一、过往业绩优秀,受到主流媒体持续正面报道。一家优秀P2P企业的业绩呈稳定增长态势,往往是媒体关注的焦点。
- 二、股东实力强,高管具有正规金融机构背景。国资、银行背景的股东可以带来丰富的产品资源、成熟的风控经验。精通风控、业务评审的高管,对风险的把控更科学,对项目的运作更有经验,是P2P企业稳健发展的前提。
- 三、平台成立时间较长,年化收益不高于12%。平台成立时间较久,经历了数轮项目到期的考验,验证了其风控手段的有效性。合理的收益率保证借款成本在企业承受能力之内,降低了借款风险。
- 四、技术保障领先。互联网金融健康发展离不开网络安全建设。目前,有许多针对P2P平台的黑客攻击,投资者应选择IT技术过硬的平台。基本表现为:平台不仅有“ICP备”,最好还要有“ICP证”,同时,通过信息安全等级保护二级或以上备案。
- 五、业务模式合规。不触碰监管红线,采用纯中介或第三方担保模式。平台不设资金池,投资人资金由第三方监管。支付、赎回、债权转让等金融体验安全规范;注册、网站浏览、界面切换等互联网体验流畅有序,页面美观。
- 六、重视消费者保护。因为只有更好保障消费者权益,才能促进平台朝合法合规的方向发展。消费者应着重关注以下要素:平台收费公开透明,对风险客观描述,借款人信息披露充分,网站服务协议合理。
- 七、分散投资。合理配置资产,例如,30%流动资产投资贵金属、货币基金等;50%投资稳健型P2P;20%投资股票或者基金。
- 八、风险保障机制健全。由第三方合作机构提供担保,甚至引入再担保。或者基于海量的历史交易数据,设计科学的风控模型。

周治翰: P2P从业者面临三大焦虑

P2P行业的运营存在**很多困难**,因为金融本身就是**经营风险**的行业。一般来说,P2P从业者的焦虑大致在以下**三个方面:合规、创新、服务**。



开鑫贷副总经理 周治翰

前段时间股市连续下跌时,股民在讨论如何才能拥有“婴儿般的睡眠”?有一个神回复是:半夜醒来,哭一会再睡。这个段子说明,股市下跌时,股民心中是非常焦虑的。

事实上,P2P从业者同样面临很多焦虑。这个行业的运营存在很多困难,因为金融本身就是经营风险的行业。传统银行存、贷、付的任何一个环节,如果大家可能真的会出现“婴儿般的睡眠”。每一个环节都有可能出问题,从信用风险、操作风险,甚至是投资人的服务方面等等,都需要从业者去进行非常严格的把握。

平台。还有一些机构投资者,是用专业的投资理念去把P2P的资产施行打包。所以在监管细则出台之前,未来还会有很多变化。但是作为我们这个平台,在监管政策还没有最终确认的前提下,就应该守住法律的底线,从一些最基本的监管要求角度出发,把这些问题先规避掉。

第二是创新的焦虑。网络借贷行业的业务模式创新性,可谓是不出群。那么怎样去评价某个创新是好还是不好呢?以开鑫贷为例,我们现在所做的创新,主要目的就是能够为投资人、用款人提供一些高效率的金融服务,能够以比较低的成本来提供传统的金融服务。对于互联网金融来说,一个核心要义是怎样降低交易成本。此外,对于交易成本的降低,是不是有效。要不交易效率虽然提高了,成本也降低了,但是风险控制削弱了,那么同样没有达到我们想要的效果。

所以对于创新而言,一方面既要降低交易成本,另一方面还

是需要坚持一些原有的基本风控原则。对于开鑫贷来说,我们在创新的每一个过程中,都会和国开行、监管部门去汇报;有一些产品不仅是涉及到小贷行业,包括保险行业,我们还要和保监部门去进行沟通,看合不合适这么做。所以我们推出的商业产品、保单产品,在产品的安全性方面,都要做到比较好的保证。

第三类焦虑,就是如何去做好服务,平衡两端需求的问题。以前大家都是以产品“秒杀”为自豪,那么究竟好不好?对于投资人来说,如果抢不到项目,久而久之,他们就会失去兴趣。对于用款人来说,如果老是筹集不到资金,他们同样也会对平台失去兴趣。所以对于我们平台来说,要能很好地平衡两端的需求。但是现在对于投资人的获取来看,不像之前很多人认为的那样,是非常轻松简便的过程,随便开一个平台,投资人就蜂拥而至。网络借贷行业经过近两年的发展,投资人日渐成熟,平台通过广告、关键字等方式获客的成本也在不断高涨。对于借款人而言,其资金需求也有一定的周期性,生产阶段需要信贷支持,产品销售后资金逐步回笼而有所富余。银行可以通过头寸管理、流动性管理来调剂供需,而网络借贷机构则缺乏这种手段,很可能出现资金供给需求的不匹配,造成忙完投资人忙用款人。

我们认为,互联网思维的本质还是以客户为中心的思维,网络借贷平台要扎实做好客户服务工作,提升客户粘性,构建自身的忠实客户群体,“爆发式”增长需要以长期经营的积累为基础。 现代快报记者 艾凌羽

经营理念转变、大数据思维、实施蓝海战略、重视长尾市场战略……

突围之一:理念与思维的创新

“在互联网的风口上,猪都可以飞起来。但如果灵魂追不上脚步,当风停下来时,焦虑、恐惧,甚至崩溃就会接踵而来。要真正实现互联网金融的突围,必须从转变经营理念、具有大数据思维、实施蓝海战略和重视长尾市场三个方面创新自己的理念与思维。”裴教授开门见山说道。

他认为,P2P企业应该充分认识到互联网金融是一个基于虚拟和大数据化的行业。“互联网时代,几乎所有的社会环境都可以用数据表征,几乎所有的人类活动都会留下数据足迹,我们必须向大数据化的世界‘移民’,具有大数据思维,这是适应‘互联网+’时代金融行业发展首先

要创新的理念。” “互联网金融是一个分享、协作、自由、平等和民主的行业,要使互联网金融健康发展,还应该转变经营理念。”裴教授指出,由于准入门槛低和政府监管相对宽松,互联网金融机构可以比较自由地进入金融市场提供各种产品和服务,用户也可以比较自由地进出金融市场选择自己喜欢的产品和服务。这种大环境使得所有互联网金融的参与者都是平等的,因此金融机构之间、金融机构与用户之间,甚至用户与用户之间,都应该学会协作与分享。

此外,他特别强调了蓝海市场和长尾市场的重要性。“与传

统的金融行业不同,互联网金融市场处在一个潜力巨大的蓝海市场之中,这个市场拥有更多的市场需求和更大的利润空间。互联网金融企业要实施蓝海战略,规避与传统金融机构的竞争,追求差异化和低成本。另外,互联网金融企业能够为用户提供私人定制化的产品和服务。在这里,传统商业逻辑的二八定律在互联网金融行业中被打破了,那些原来不被重视的草根金融和碎片金融能够通过互联网金融的技术优势被集结起来,被深度开拓,释放出巨大的商机。因此,互联网金融企业要重视蓝海市场和长尾市场,实现真正普惠金融。”

“互联网+金融”的创新、“互联网金融+”的升级

突围之二:业务模式的创新与升级

“互联网金融是互联网技术与资金流通共舞下的一场商业变革,要想在这场变革中立于不败之地,还需要不断创新业务模式,并探索互联网金融与其他行业的结合,形成‘互联网金融+’的新模式。”对于互联网金融模式的创新,裴教授有着自己独特的观点。

他指出,互联网金融实现模式创新的第一步是进行第三方支付模式、P2P网络借贷模式、众筹模式、互联网金融券商模式和互联网保险模式的创新。“从第三方支付模式来说,可以在支付结算业务的基础上,发展小额信贷、信用支付、保理业务等资产负债业务,并且在提供信息服务的同时也向信贷中介延伸,衍生出新兴的金融信息服务公司。在P2P网络借贷模式的创新上,先进的征信技术、优质的金融资产、有效的风控体系是P2P网络借贷健康发展的关键,未来P2P

网络借贷还可以与商业保理、供应链金融等结合发展。在众筹模式方面,股权众筹、债券众筹、文化众筹和慈善众筹都将有很大的发展空间,但如何搭建平台、如何定价、如何实现监管的问题还急需解决。另外,互联网金融证券和保险模式的创新还有待进一步深化和普及。”裴教授表示。

除去传统金融业务互联网化的创新外,裴教授认为“互联网金融+”将是互联网金融发展的又一创新型模式。“互联网金融+其他行业”的模式,会是互联网金融实现突围的另一突破口。例如,互联网金融+物流,可以实现信息流、资金流和物流的聚合;互联网金融+汽车,有利于形成以消费者为核心的汽车交易、服务的全过程网络化;互联网金融+交易所,将助推新三板成为未来最活跃的证券交易所。”他还特别提到“互联网金融+产业链”

