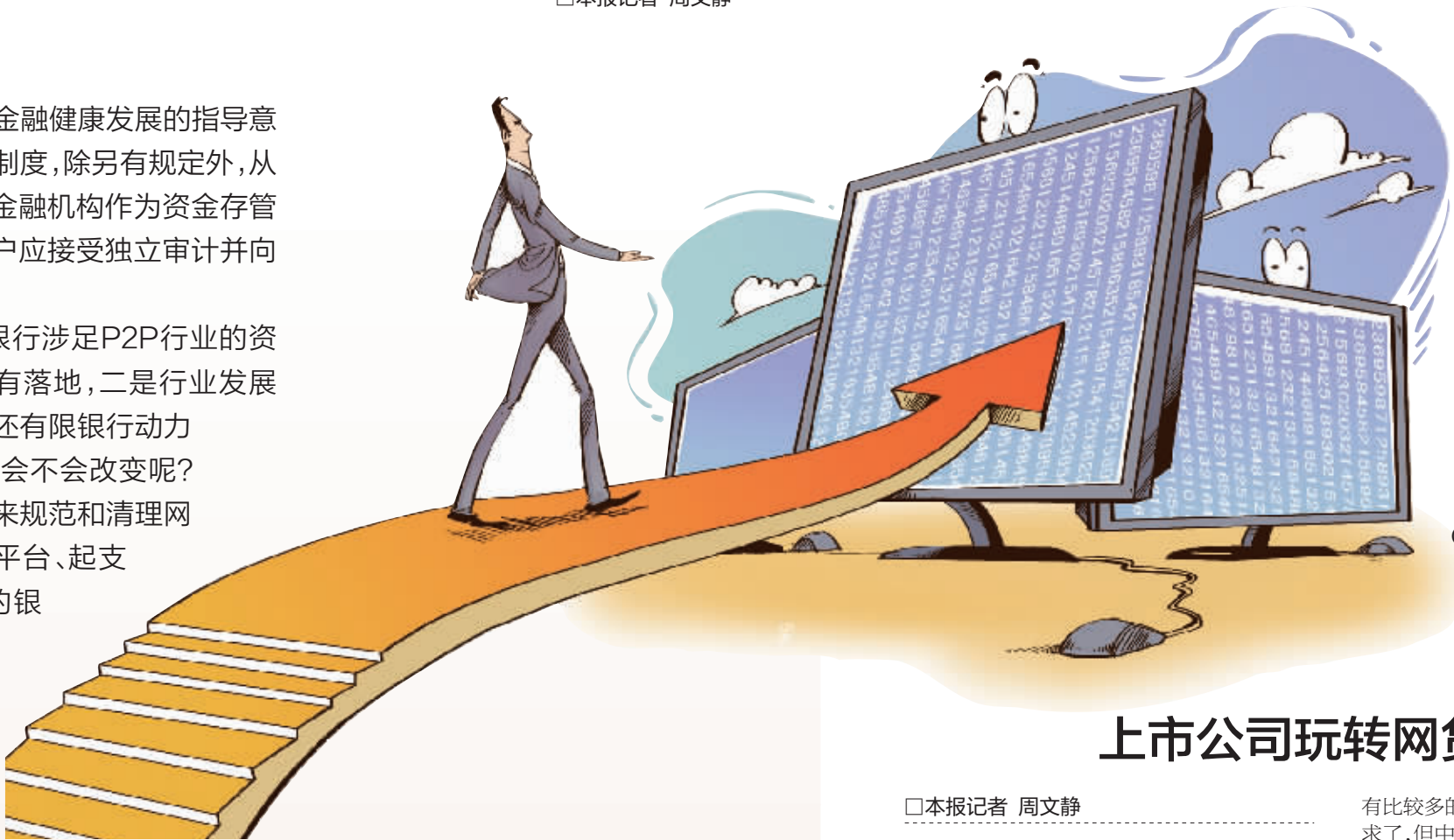


规范资金存管 推动网贷健康发展

□本报记者 周文静



CFP图片

日前发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》提出,对于客户资金第三方存管制度,除另有规定外,从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构,对资金进行监督,资金存管账户应接受独立审计并向客户公开审计结果。

资深业内人士介绍,此前鲜有银行涉足P2P行业的资金管理问题,一是监管政策迟迟没有落地,二是行业发展问题不减,三是业务市场额度目前还有限银行动力不足。在《指导意见》出台后,局面会不会改变呢?专家认为,监管层想通过银行机构来规范和清理网贷行业的发展,让作为信息中介的平台、起支付作用的三方支付以及交易清算的银行机构各自归位好各司其职,让一些不合规的平台出局,同时引导互联网金融朝着普惠和小微的方向发展。

部分银行谨慎布局

“对于分行来讲,这是一个还未开发的业务,我们也很想去拿下这块市场,毕竟资金能沉淀在银行。在指导意见还没出来的时候,我们就和一些平台开始在谈了,而且我们的对接系统已经出来了,总部也已经出来了,相信细则很快会落地,我们也在跟进”。

从今年2月份起,民生银行便发布网络借贷资金托管系统,其中积木盒子是其首发的合作伙伴。积木盒子表示,在过去长达半年的调试、对接、测试后,于7月2日积木盒子已经正式将资金托管至民生银行。银行人士认为,做出资金对接系统进行存管和托管并没有难度,难的是不同于二级市场,资金的流向是股票标的非常清晰,银行以很小的成本可以操作。但网贷平台资金

流向的标的,则是很难把控的,比如假标或者一开始就想通过平台去套钱的借款人,如果监管到项目的话要新增大量的人力和物力去监控,再加上该业务的盈利空间也有限,银行很难为该业务投入重成本,这也是《指导意见》留下“口子”说是存管而非托管。

“如果最终出台的细则是指定必须由银行来存管,90%的平台都将倒闭。”上述银行人士分析,一方面银行不可能有大量成本投入该业务,另一方面对于银行来说,考虑到自身的信誉和品牌,在网贷行业还乱象丛生的环境下,与平台合作意味着将给其进行背书和增信,因此没有银行敢贸然给平台开展存管业务,必定是谨慎考量平台的背景和各方业务的风险后做出选择,高门槛的最后是能接入银行系统的只能是少数优质平台。

“有好几家银行都有找过我们谈资金存管业务,一些银行也想提前布局市场。

有利推动行业健康发展

“银行进入网贷行业的资金存管来说是好事,可以共同推动促进行业的发展;易宝支付CEO唐彬对中国证券报记者说。

目前,P2P网贷行业主要还是采用第三方支付平台进行托管。就目前第三方资金托管市场来看,仅汇付天下和易宝支付这两家公司在网贷平台托管市场占有率就高达60%。进入P2P领域较早的汇付天下所占份额最大,目前已与超过700多家网贷平台进行资金管理的业务。虽然银行托管资金更为严谨,不过,第三方支付平台由于长期的市场摸索,在资金托管这一块具有自己的优势,比如,支付公司的跨行交易能力、产品快速迭代和运营响应速度等。《指导意见》要求平台选择符合资质的银行业金融机构作为资金存管机构,对第三方支付平台的冲击也是显而易见的。

唐彬认为,银行若要进入市场也应该是拼服务和速度。据了解,现在不少第三方支付公司针对P2P行业的需求定制开发专业的托管和支付解决方案,而银行方面,由于网贷市场本身还不算大且盈利空间有

限,同时高度的监管使一些银行不愿迈步。一位网贷行业资深人士表示,在网贷行业发展前期,有股份制银行就想试水资金存管业务,但由于种种原因一直未能推进该领域业务。

“资金安全是资金投向的安全,这一点银行和第三方支付机构很难起到决定性作用,需要从风险评估、产品登记、信息披露等行业自律的角度去解决。”唐彬说。不过,有网贷人士认为,除去资金投向的安全性以外,第三方支付高速发展,现在行业乱象也比较多,暴露出资金安全性、信息安全性、内控机制等方面的诸多问题,存在第三方支付可能挪用平台资金等的情况。

“现在一些第三方支付纷纷找银行合作,由第三方支付提供‘账户系统’和‘支付服务’,银行则提供‘资金存管’,第三方有支付的灵活快速以及对行业比较深的了解。”有商业人士说,如果以这种模式合作,第三方支付一方面维持自己原有的客户和市场,一方面顺应《指导意见》的方向,在具

期待细则明确操作空间

的,应清晰界定各方的权利义务关系,建立有效的风险隔离机制和客户权益保障机制。要向客户充分披露服务信息,清晰地提示业务风险,不得夸大支付服务中介的性质和职能。

在提出明确第三方支付服务中介的性质和职能外,监管的“口子”也并没有完全封死。在资金存管方面,《指导意见》提出,除另有规定外,从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构,对客户资金进行管理和监督,实现客户资金与从业机构自身资金分账管理。“‘除另有规定外’这句话又充满了想象,主体意思是要让银行来做,但怎么落实,这其中还有操作空间,所以细则出来之前还不好说。”李耀东表示,具体如何操作,就要看细则。

通联支付有关人士向中国证券报记者表示,银行间的接口是打通的,但存在竞争排斥,用户体验和灵活性不如支付公司,资

但是他们还是非常谨慎,尽管一些银行和平台已经达成合作协议或者已经在做一些对接,但是银行方面要求我们不能对外公开,需要等有关部门的细则出来。”一位平台负责人表示。据不完全统计,目前已有民生银行、招商银行、中信银行、徽商银行已经涉足网贷资金的业务了。“国有大行对这块业务没有什么热情,主要是一些股份制银行和城商行,他们盈利的冲动更强。”某商业银行人士说,一些规模比较小的区域性银行对网贷资金存托管的业务更加积极。据中国证券报记者了解,一些区域性银行除了已经和一些平台进行了业务的对接外,还在积极进行对第三方支付的收购工作。融金宝CEO陈喜坚表示,《指导意见》提出互联网从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构,而银行业机构的范畴非常广,未来第三方支付是否会进入银行业机构的范畴现在也不好判断。

体细则落地前,将业务理清整合。陈喜坚认为,部分第三方支付是用“支付+账户+资金银行存管”模式,这也可以说平台资金间接被银行监管了。

汇付天下公开表示,汇付天下只给平台提供账户系统而从未做资金存管的业务,资金存管全部都在银行业机构。唐彬表示,第三方支付的交易资金实质上是存放在各个银行的,第三方支付公司和央行的系统对接,受央行监控,交易资金每日都需要清算到主存管行。从用户权益保障的角度,万一某平台跑路,只要用户的资金仍在该用户在支付公司开设的资金托管账户内,同样可以支取。

零壹财经研究院院长李耀东分析,《指导意见》中的互联网金融从业机构很泛,除网贷平台外,还包括股权众筹等平台机构,而这类机构发展初始阶段的交易量非常小,低则几百几千万的交易量,如果一定要求银行来做资金存管业务,银行可能没什么兴趣,而对于平台来说支付交易费和管理费等也不是一笔划算的买卖。

金出入应由支付商来做会比较好,不过在资金存管或托管则是应该由银行来做。在《指导意见》下来后,各家平台都在进行调整,之前很多平台的资金托管都在第三方支付机构,就目前来说进行支付接口转移并不容易且需要一段过渡期。据了解,平安银行、中信银行、民生银行的系统已经做好但没敢大面积向外推广。

“我们还在观望,细则出来后如果指定要银行来存管资金,我们就只能接入银行。但事实上我们平台并不需要银行来做增信背书,所以选择资金存管方时更注重对方提供的服务能够提高客户体验,所以银行能否在客户体验上有质的提高这也是我们关心的。”某上市公司背景的平台总裁表示。e速贷副总经理黄远里认为,由于对P2P行业存在争议,而部分第三方支付本身可能存在如资本金薄弱、挪用平台资金等问题,如果银行能够进入存管,对网贷行业来说是很大的推动。

上市公司玩转网贷平台

□本报记者 周文静

自互联网金融火热以来,借势互联网金融做市值的上市公司不在少数,或自设P2P平台或入股P2P平台,资本动作不断。数据显示,截至目前,A股已有65家上市公司布局互联网金融P2P网贷平台。在众多上市公司参与的网贷行业中,一些依托于上市公司原有的渠道资源去获取借款项目或理财投资资金的平台特色明显。

友金所: 理财端切入用友HR系统

上市公司用友网络旗下的平台友金所自2014年10月设立,日前交易额突破10亿元。友金所总裁李昌国认为平台一直在稳健发展,在业内保持比较快速度的发展主要取决于用友网络的渠道资源。“相比于其他平台,我们在外面曝光度不是很大,平台成交量主要依据于用友网络的资源优势,一是用友软件的用户员工,二是代理商渠道。”李昌国介绍。

据了解,目前P2P要想获得一个新客户,推广成本最高已到每人500元以上。而友金所则借力用友的互联网转型,切入到用友软件的流量口,能低成本获得投资客户。“在对于渠道代理商的利用上,我们的渠道代理商签约186家,用友有2000多家软件代理商,这一块资源下半年会提速更加明显。”李昌国表示。

据介绍,用友做HR软件,里面有考勤、考核,跟员工个人关系密切。友金所正在谋划在其HR系统加入“工资+”理财应用模块,用户企业的员工可以通过该模式进行理财投资。“HR系统可以给到用户员工增加收入,现在中小型企业员工理财需求没有得到满足,对理财没有太大的概念。如果我们能做到方便快捷,在其HR系统内满足员工的理财需求,这个优势巨大。”李昌国介绍,目前该业务将锁定在中小型企业的应用中,因为目前大型企业自身

险企和基金公司布局网贷平台

□本报记者 周文静

除了最初通过平台开展借贷业务,如今的网贷平台的价值似乎不仅限于此。在被认为是互联网金融的“基本法”——《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》落地后,网贷行业的发展渐明,如保险、基金公司也开始公开谋求与P2P的合作。

保险公司推动项目保证险

“创新合作的空间很大,除了给平台做增信,未来保险公司与网贷平台还可以通过保单与贷款相结合。现在保险公司的保单要去银行贷款,普遍门槛比较高能贷出来的钱也比较少,但通过网贷平台,可以给保单客户提供贷款业务,P2P平台进行放贷。”保险人士表示,在项目产品标准化方面也还有很多创新合作的空间,保险公司的“触网”开始深化。

“现在一些保险公司在组建自己的P2P平台,但我们认为保险公司并不都得自己去做具体的业务。中银保险现在主要是探讨如何将承保的项目放上平台。”中银保险深圳分公司张坤雄向中国证券报记者介绍。据了解,目前保险公司与网贷平台在探讨合作的主要有四种方式:保障账户安全,即投资者的账户由于被盗用等造成的账户资金损失;传统险种,一般都有抵押物,财产险,以及一些信用标的的借款人的意外险;项目保证险,履约保证险;由于平台高管误导引起的保险。

张坤雄表示,尽管实质上关于项目的保证保险在合作方面上没有落地下来,现阶段主要还停留在探索期,业内在等着细则落地。但保险和平台之间的合作机会将会非常大,一些保险公司也在自主发行一些项目,未来

有比较多的金融服务已经能够满足其员工的需求了,但中小型企业员工市场还是空白的。

友金所表示,用友软件在过去26年积累40万大中型、160万小微企业客户,并掌握其财务数据,基于此,因而平台有望低成本、快速复用客户资源,并提供征信评审和综合授信。

农发贷: 依托诺普信获取资产端项目

与友金所依托于上市公司股东低价获取投资客户不同,诺普信旗下的农发贷则把重点聚焦于资产项目端上。“目前平台成交额已超过5亿元,其中线上资金3亿多元,银行、信托等机构提供超过1亿元的资金。”农发贷COO郑伟博介绍,目前户均发放七八十万的额度,期限在三到十八个月之间。

农发贷CEO杨世华表示,与其他综合型互联网金融平台相比,农发贷最大的特点是聚焦农业垂直领域,专注整合农业产业链金融,包括互联网模式下的便捷融资、供应链整合、农资电商以及食品安全等。农发贷的借款项目遍布全国各地,目前已覆盖全国20省、50个市县、50万亩耕地面积,覆盖了全国主要农作物产区。

农发贷依托诺普信在全国3000多家合作经销商和8000多家零售店,从十万农场主中精选借款人,将农户生产种植过程中的资金需求发布到农发贷平台,投资者的资金以P2P形式直接借给上述优质农户,以满足农户的农资采购需求。

杨世华认为,不同于美国的互联网金融发展,中国互联网金融将来很大的空间会通过跟产业链整合来发展。农发贷将通过与产业链整合的模式。以前单个的小农户农资农具采购金额小,融资需求分散,在经营权流转放开后,规模化的农业生产将成为新农村的发展趋势,伴随着土地经营权流转与农业生产规模化,集中性的资金需求会逐步呈现,整个农业经济将存在非常大的资金缺口。

可能会将保险公司承保项目放到平台上去取得一些突破。

基金公司可给平台设计产品

“由于网贷行业的客户是完全互联网化的,而基金行业在线上的募集资金能力远不如P2P平台,平台的这类客户对于基金公司来说是相当优良的。”平安大华基金市场与互联网金融部总经理叶俊林表示,从传统意义上来说,基金公司作为一个资产提供方,作为一个投资者的资产提供者,触网的机会不是特别多,更多通过银行等机构渠道。目前,监管部门在推动基金销售牌照,未来可能会有大量的网贷公司获得该牌照,从而跟基金将会有着更进一步的合作。

日前融金宝与平安大华基金签署战略合作协议。根据协议内容,平安大华基金将在风控、多元化产品对接及增值服务层面为融金宝提供新的业务支持,而融金宝将在互金O2O运营及金融信息服务方面为平安大华基金拓展新的业务渠道及数据来源。

融金宝CEO陈喜坚表示,双方展开合作之后,融金宝将逐步引入大华基金的产品,丰富基金类产品供给,扩大客户理财选择范围。初期引入的货币基金产品,融金宝用户可在平台投资特定产品的同时购买平安大华货币基金,并且购买、结算都是以基金份额直接进行。而大华基金将为融金宝用户提供流动性的资金管理,以类似“余额宝”的方式实现增值。

叶俊林认为,产品创新方面,在满足P2P平台用户对产品的需求上,未来可以从简单的货币类,到高收益高风险的种类。基金公司的资产管理能力并不弱,未来除货币类产品外,或将推出债券类、股票类、非标类产品。