

# 广信贷“卖身”续命 国资接盘？

本报记者 郭建杭 北京报道

经过半年的寻求买主后，广信贷的接盘方已于近日确定。

据《中国经营报》记者了解，广信贷目前已经和接盘方签订了意向协议，接盘方的股东中包括国企和上市公司。

## 大额信贷为主

据记者了解，目前冠诚的展业是通过线下40多家门店，1000多名员工进行线下展业的，但借款人普遍无抵押为大额信用借贷。

公开信息显示，广信贷的运营主体为广信联合(北京)商务顾问有限公司，成立于2013年6月，注册资本为5000万元人民币。目前显示的股东为两个自然人，分别为耿彪和张小鹏，张小鹏持股比例为95%。

对于转让原因，广信贷相关负责人对记者表示，“是2017年下半年开始准备转让程序的，当时面临的情况是，平台要清掉近10亿元的超额房贷存量业务，并且还要寻找信业务增长点，同时还要符合监管要求，增强平台综合实力，按照当时的备案节点，被收购成了最好的选择。”

对方进一步表示，“作为民营系平台，没有背景。因此，找一个好的背景，同时增强平台抗风险能力就成为我们这两年的工作重点之一，在这期间，无论是融资，收购或是自己上市，我们都做过详细的研究。”

广信贷公布的数据显示，平台目前待收资产规模为34亿元，其中有接近90%的资产为长期的个人信用标。

据记者了解，平台转让的市场价格在2017年底，备案延期之前，市场转让价格约为待收规模的四分之一，在2018年，自确定备案延期后，市场转让价格为待

收规模的三分之一。对于转让价格，广信贷方面表示，“实际上还在谈，因为我们接触的上市公司比较多，也不乏有实力的国企，如果最终敲定的话肯定会在官网进行公布。价格基本上就是市场价格。”

广信贷的官网显示，目前主推的产品是“人人+”，产品介绍显示为，“是广信贷联合国内多家优质资产提供方推出的一款信贷类金融产品，产品期限为36个月以内，目标借款人群为有借款需求的有车、有房、有稳定收入一族，人均借款额度不超过8万元，借款周期较长，一般为36个月，还款模式为等额本息还款。”

广信贷方面对记者表示，“冠诚(北京)信息服务有限公司(以下简称冠诚)是广信贷在信贷业务资产端最早的一个合作方，也是目前资产存量最多的合作方，信贷类资产大约70%来自于冠诚。”

据记者了解，目前冠诚的展业是通过线下40多家门店，1000多名员工进行线下展业的，但借款人普遍无抵押为大额信用借贷。

商业银行的从业者表示，大额信用贷款对于风险模型和数据要求很高。

大额信用贷款属于高定价资产，但在风控挑战之下，是商业银行极少进入的领域。

实际上，据记者了解，在大额现金类贷款领域，传统银行有此类产品，但贷款门槛很高，多要求为本行财富客户或代发工资客户。此外，消费金融公司和小贷公司也会涉足该领域，但小额分散的信用贷款占比较大额信用贷款领域的参与者较少。

记者注意到，“人人+”产品在风控部分都可由合作方垫付，合作方为冠诚(北京)信息服务有限公司。

但冠诚并不是重资产企业，是否有垫付能力？

广信贷方面表示，“合作方会有一部分的风险金计提，可以覆盖掉逾期的借款。”

公开信息显示，目前广信贷的平台逾期率为0，平台披露的逾期率分为平台逾期率和借款逾期率，因为逾期合作方垫付，所以是0，但并不是坏账率的意思。借款逾期率才是真实借款人逾期情况的反映，这个平台也做了详细披露。另外靠续贷维持坏账率为0的情况在息后本的产品比较常见，而平台目前只有等额本息的产品，所以不存在这种情况。

通过几家公司增资入股一子公司，以子公司直接接手广信贷的方式进行。

2018年以来，一些备案无望，实力薄弱的中小平台，都在纷纷寻找“买主”，公开报道显示，目前已有365易贷、壹佰金融、有理树金服等平台易主。

对于变更原因，虽然各家情况不同，但业内分析认为，中小平台变更运营主体，主要是因为备案无望情况下，与其苦苦熬着等待转机还不如趁早上岸降低损失，此外买方价格满意，做P2P本就是为盈利但实际情况并不理想，在监管的背景下合规成本不断上升投入也更大，通过出让股权退出。

实际上，在备案压顶下，备案资质不够的平台纷纷寻找出路，创始人转卖后套现退出，或直接关停清盘成为摆在平台面前的两个选择。

但业内人士普遍认为，关停后推出的难度较大，“网贷不像别的行业，关停后存量业务的陆续消化兑付完成是需要时间的，一旦决定关停了，不再做新业务，就没有新的利润产生，但同时还要有一批员工进行后续的催收，对平台来说资金流就可能成为问题，不到万不得已，平台不会走这一步的。”

实际上，记者接触的多位从业者表示，目前前期备案对行业是一个利好的消息，大家还有努力的空间，至于未来备案不成功怎么办，还是要看具体的政策指向。

但同时从业者普遍表示，在价格合适的基础上能转让退出也是一个

## 关停还是转让？

在备案压顶下，备案资质不够的平台纷纷寻找出路。

已有越来越多的平台进行转卖，自2017年下半年至今，规模较大的平台中就有爱钱帮、合力贷、财富星球、投哪网、联金所以及壹佰金融等平台发生股东变更。

中小平台卖身的数量就更多，此前有公开的统计数据显示，自2017年以来，已经有31家网贷平台的运营主体发生了变更。

对于变更原因，虽然各家情况不同，但业内分析认为，中小平台变更运营主体，主要是因为备案无望情况下，与其苦苦熬着等待转机还不如趁早上岸降低损失，此外买方价格满意，做P2P本就是为盈利但实际情况并不理想，在监管的背景下合规成本不断上升投入也更大，通过出让股权退出。

实际上，在备案压顶下，备案资质不够的平台纷纷寻找出路，创始人转卖后套现退出，或直接关停清盘成为摆在平台面前的两个选择。

但业内人士普遍认为，关停后推出的难度较大，“网贷不像别的行业，关停后存量业务的陆续消化兑付完成是需要时间的，一旦决定关停了，不再做新业务，就没有新的利润产生，但同时还要有一批员工进行后续的催收，对平台来说资金流就可能成为问题，不到万不得已，平台不会走这一步的。”

实际上，记者接触的多位从业者表示，目前前期备案对行业是一个利好的消息，大家还有努力的空间，至于未来备案不成功怎么办，还是要看具体的政策指向。

但同时从业者普遍表示，在价格合适的基础上能转让退出也是一个

## 31家P2P平台“卖身”

新股东背景	平台名称	交易时间	买方	交易金额(元)	并购股权比例	
上市/风投	投哪网	2017/9	巨人网络	8.19亿	40%	
	团贷网	2017/10	万和集团	14.8%股权	100%	
	简理财	2017/8	云游控股	3亿(可换股)	55%	
	钱满仓	2017/10	天马股份	不详	15%	
	好贷宝	2017/5	奥马电器	7.84亿	49%	
		2015/10		6.12亿	51%	
	瞭明理财	2017/11	睿康集团	不详	65%	
	爱钱帮	2017/7	凯瑞德董事长张培峰	5亿	70%	
	洋钱罐	2017/7	周亚辉(昆仑万维创始人)	不详	67%	
	联金所	2018/5	优势资本、盈灿集团	不详	80%	
	亿钱贷	2018/3	深南股份	816万	51%	
	58车贷	2018/5	恒泰实达法人代表钱苏晋	不详	49%	
	合拍在线	2018/3	恒泰赛妃甸能源有限公司	不详	100%	
	财富星球	2018/4	中再融	不详	100%	
国资	新联在线	2018/3	广东创升投资30%、北科(北京)科技40%	不详	70%	
	钱保姆	2017/9	浙江五松资管	不详	100%	
		2017/3	辽宁森森农业、上海晶峰投资	1亿	100%	
	泰山金融	2018/3	首都建设投资引导基金	不详	51%	
	积财金融	2018/2	中绒集团	不详	100%	
	金储宝	2017/2	和平影视	1800万	90%	
		2017/10	上海沃耘实业(国资)、中健国金控股(国资)	不详	100%	
	民营	合力贷	2017/9	中治集团	不详	77%
		宜网贷	2018/4	修正旗下投资基金	不详	100%
		投友圈	2017/10	前凯瑞德总经理谢曙曈等自然人	不详	75%
		精融汇	2017/9	吉林金都集团	3000万	52%
		易享贷	2018/1	志宸金融(立捷集团旗下)	2245万	51%
		365易贷	2018/3	银河天成集团	12132.5万	40.03%
		壹佰金融	2018/3		2000万	40%
啄米理财		2018/3		2800万	40%	
广信贷		2018/5	未披露(传言为银河天成集团)	不详	未披露	
小九金服		2018/5	张棉靖	1.4亿	未披露	
网贷网		2017/12	黄希靖	不详	20%	
念钱安		2016/10	浙江光大金盛	不详	11%	
		2017/10	投融长富		80%	
		2017/12	杭州世鼎		未披露	
后河财富	2018/5	罗承明		未披露		
	2018/3	深圳市后河投资:74%、叶荣涛:26%	不详	100%		

据公开资料整理

好的办法，中小平台竞争力较弱，仅凭自身的实力备案成功的可能性较小，交易脱手是一个脱离困境的选择。

但哪些企业会接盘呢？梳理此前的转让信息，记者发现，收购方中上市公司、国企是占比最多的。此外，买方的实力普遍超过原股东的实力。

对于这些收购方的收购原因，前文所述的知情人士表示，“购买方的原因比较复杂，有一部分是上市公司通过收购一家平台提振股价，或者是

与原有的业务进行融合，看重平台的资产端和资金端的业务流量。”

国家金融与发展实验室高级研究员潘瑾健曾经公开表示，上市公司、国有企业自身一般具备一定的流动资金以及其他资源，能够支撑其收购平台，并给予相应支持。而在网贷备案门槛不断上升的背景下，如果未来能够成功备案，就相当于持有了类金融牌照，也能为企业自身业务服务或提供资金来源。

# 金融科技竞技升级 机构“基因式”发展路径渐明

本报记者 李晖 北京报道

在金融科技巨头的赛场上，天然分为两个阵营。一种是以互联网起家，利用自身庞大的客户基础进军金融服务领域，通过技术创新、迭代金融服务的模式和体验的公司，客群定位小额、高频、海量，业务定位“连接”、“输出”或“赋能”传统机构，例如蚂蚁金服、腾讯金融、京东金融等等；另一种，则是一些金融基因明显的新金融公司，他们在自营金融中更倾向于利用科技让一些大众此前无法获得的金融服务“走下神坛”，加快传统金融模式的运转效率、满足客户不断变化的现实需求。

随着金融科技发展走向深水区，上述两个阵营发展的定位差异正在变得显著。

去年以来，包括蚂蚁金服、京东金融等金融科技巨头均在陆续回归和明确“科技”定位，喊出“不做金融”，成为其金融化发展“转向”的里程碑式调整。与此同时，一些新金融公司在不断强化自身的“科技能力”的同时，更乐意强调自身不同于互联网公司的“金融底蕴”。

宜信显然属于两个阵营的后者。但在CEO唐宁看来，宜信有更具体的特点。“宜信的DNA首先是金融底蕴，同时兼具应用科技的敏感性，以及创新的方法论。会从自己的DNA去考量，做擅长的事。”

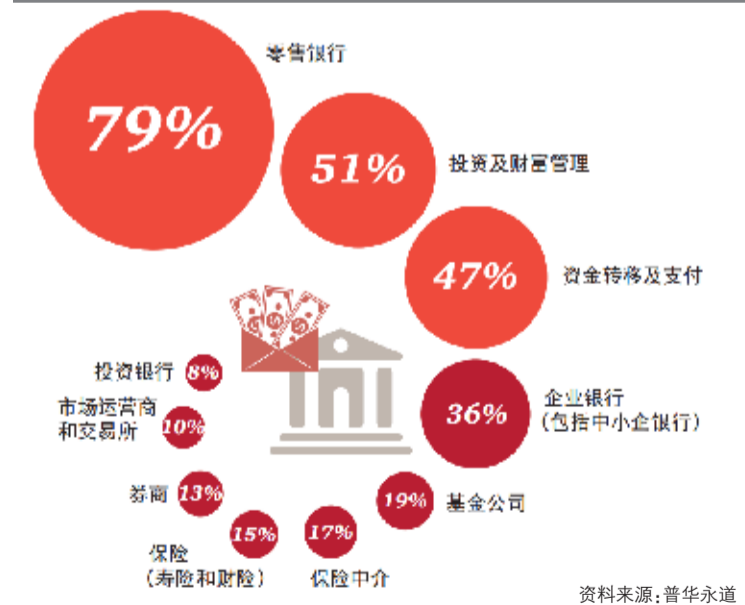
在唐宁看来，公司12年来主要做了两件事，一是普惠金融，二是财富管理，而这两件事都离不开科技对金融的驱动和赋能，也离不开金融对科技的反向影响。值得注意的是，唐宁认为，这种科技创新的方式与互联网基因公司有所不同——“我们追求的科技是专业化科技，大众可能不容易高频接触到，但却与金融深度、有效融合。”

## 创新路径分化

作为一家定位于左手“普惠金融”右手“财富管理”的“金融科技”公司，宜信发展中唐宁经常被问到的一个问题是，BAT的科技大家可以懂而且觉得很酷，你们的科技能力体现在哪里？

以从支付建立起金融生态的蚂蚁金服为例，在开放战略下，近年来其金融收入的占比正在持续下降，根据预测到2021年时，蚂蚁金服的技术服务收入将上升至总

## 未来五年最可能被金融科技颠覆的领域



## “5.3.1”定律

在中国金融科技领域，超过十年的机构凤毛麟角，这些机构的沉淀经验对同业发展具有难得的借鉴价值。从小微普惠金融起家的宜信，是如何在市场中保持敏锐，较为领先地做出适应市场的选择，形成目前一体两翼的业务格局，是行业颇为关注的。

在唐宁看来，一家企业能够不断成长进步保持长青，涉及三个重要数字，对于行业发展具有一定普适价值。

第一是“5”，“拉姆·查兰认为，

优秀的组织每五年重塑自己一次，每五年就要建立起一些新的核心竞争力，新的能力，这些能力是在这五年开启的时候所不具备的。”因此，每五年重置战略发展方向，对处于变化中的企业是必选动作。

第二个关键数字是“3”。唐宁认为，组织重塑有三个步骤——极为清晰的大方向、基本正确的路径和坚定灵活的执行。

以宜信创业过程为例，唐宁告诉记者，宜信创业第一天的方向

金融和财富管理的需求深刻相关、深度融合。”

普华永道在去年年底发布的《2017年全球金融科技调查中国概要》显示，金融科技目前给中国金融业带来最大的颠覆之一是对渠道的颠覆，85%的受访者预计移动应用将是未来五年快速增长的客户互动渠道。多数中国的受访者认为“扩大产品和服务的范围”和“拓宽客户基础”是金融科技的前两大主要机遇，其次是“更好地分析和利用现有的数据”。

唐宁经常举的一个例子是宜人贷的“成功转型”。据宜人贷2018年一季度财报显示，该平台72.5%的借款人通过线上渠道获取，线上渠道促成金额的100%来自移动端。出借行为100%通过公司的线上平台完成，其中95%通过宜人贷手机APP完成。

“这是由于2011年前后移动互联网时代到来时，大家沉淀在手机端的数据越来越多，可以让我们一方面通过智能终端方式更加便利地获取客户信息，一方面通过大数据的方式对客户做出更精准画像。”唐宁说。事实上，这也真正让宜人贷进一步从PC端和线下全面“走向移动化”，线上获客能力和

是相信中国一定会成为信用社会，经济体系会以信用为价值尺度，而不是抵押担保。“即使当时市场调研时候基本上得到的都是否定反馈，我们也选择走下去，就是因为大方向清晰。”而在财富管理方向进行布局时，同样遵循这个原则，其大方向是相信中国未来的财富管理一定是基于资产配置。“虽然这个方向目前让客户理解并改变很难，但是越难说明这个事情越值得做。”

在确定大方向后，就需要有适

服务能力不断增强，更好地满足了未被传统金融机构覆盖的差异化需求。

在唐宁看来，这种科技化正在渗透到宜信几乎每个业务领域。比如其开发的AI+FOF系统，“是AI技术首次在私募股权行业的应用落地产品。”据了解，这套系统用到了NLP、分析算法、知识图谱等技术，覆盖了中国2万多家投资机构，3万个基金主体，上百家融资企业，可每秒实时分析1000万条数据，大大提升私募股权投资的效率。

甚至在区块链技术上，这家并非技术起家的公司也已经找到了落地场景。据《中国经营报》记者了解，宜信旗下互联网企业级金融服务云平台“翼启云服”的Blockworm BaaS平台，已经在实践中与钢铁电商平台实现了在供应链金融领域的区块链应用实施和系统对接。

唐宁认为，这种科技化不仅渗透到产品上，也融合在反欺诈业务、智能催收业务、智能客服业务等各个流程之中。据透露，基于宜信十二年积累的金融数据，目前宜人贷和致诚阿福均已开始对外输出包括智能获客、流量分发、反欺诈等一系列技术能力。唐宁认

为：“别人开始用我们的技术，就是对我们技术能力最好的证明。”事实上，用科技赋能金融是行业普遍认同的业务逻辑，但如何用很金融的方式去赋能科技，却不是个常见的“提法”。

据唐宁介绍，宜信在金融赋能科技方面已经做了许多年。通过母基金间接投资、股权众筹直接扶持、新金融产业投资基金全球投资等方式，支持科技型企业的发展，参与全球科技创新。

公开信息显示，宜信的新金融产业投资基金，在全球投资项目已超过30家，基金管理规模超过200亿元人民币，覆盖网络借贷、企业金融服务、保险科技、汽车金融等金融科技范畴的各细分领域的高成长企业。据了解，其不仅是国内最大的金融科技产业投资基金，也是在美国金融科技领域投资最活跃的基金之一。

“宜信在选择被投企业时，并不会简单地盯着这家企业能在短期内给宜信带来多大价值，而是以整个金融科技市场为中心，以优秀的企业为中心，而不是以宜信为中心。但宜人正是宜己，以人家为中心，把这个体系建立起来，最大的受益者也是我们。”唐宁表示。

看来，“1”代表客户的未来需求。“其关键是未来。如果一个组织仅仅围绕今天的客户需求，那么这个组织是一个追随者，不可能引领。建立一个核心能力，需要几年的时间，改变组织需要过程。真正的时间，组织要做的是看到五年之后客户真正的需求，甚至客户自己都看不到的需求。组织能够看到，并且围绕这样的需求去建立核心竞争力。”当核心竞争力建立起来之后，组织会在几年之后与客户在未来需求会师。”