

唐军：合规大考加速市场退出 生态型企业将崛起

本报记者 李晖 北京报道

随着网贷备案的延期，合规大考或将成为未来一段时期的行业常态，而机构在此轮

九成网贷平台或将退出市场

在唐军看来，金融严监管已经成为新常态。“未来三年到五年内，无论是互联网金融还是金融科技，无论备案与否，99%的平台都会死掉，严监管只是加速了平台的淘汰。”

近段时间以来，网贷备案验收延期的同时，一系列平台暴雷跑路事件集中发生。行业风险的加速暴露，合规化前景的晦暗不明，也让市场参与者进一步陷入迷茫。

行业的低迷也同时反映在行业论坛等活动的活跃度上，唐军在会上表示，“我2015年经常参加各种论坛，那时是互联网金融、金融科技、金融科技最火爆的时候，大家都很乐观，聚在一起谈论科技金融、互联网金融的未来有多么伟大、多么美好，都充满着梦想，充满着理想。但是，过了三年的时间，我们很少再看到有人大规模地办这种论坛了。今天在这个论坛，我们更多的是讨论行业的风险、行业的合规、行业的未来，其实就是行业的危机。”

在唐军看来，金融严监管已经成为新常态。“未来三年到五年内，无论是互联网金融还是金融科技，无论备案与否，99%的平台都会死掉，严监管只是加速了平台的淘汰。”

对于做出这一判断的根据，唐军认为，“网贷目前在利率、技术、人才等方面在与银行、信托这类传统金融机构的竞争中并不占优势，

洗礼中的生存与转型备受市场关切。

在近期由中国经营报社主办、中国社会科学院提供学术支持的“第三届中经金融科技高峰



特别是资产上基本属于次级债，一旦遇到大环境不好时，模式就很难持续。”

对比网贷行业的脆弱，唐军以互联网科技企业和一些大型实体经济公司的发展路径为例分析认为，这些企业的壮大是源自打造了一个生态闭环，或者形成了稳定的供应链系统，由此形成了壁垒。他指出，“阿里巴巴正是由于生态内的强大数据积累后，能够建立起强大的风控体系，支撑未来的万分之一的坏账。”

他进一步指出，网贷这类市场零散的客户，在千变万化的高利率市场上，如果掌握不到借款人借钱后做什么，做的怎么样，要保持低坏账是不可持续的。唐军表示，“我们每天开那么多分公司，全国各地到处去找客户，也通过网上找客户。我们不知道客户来源于哪里，我们的客户都是零散的客户，今天借了

论坛”上，派生集团董事长、小黄狗董事长、团贷网创始人唐军在发表“合规‘大考’背景下，金融科技企业如何提升自身竞争力”的主题演讲时表示：无论监管严或

松，未来在三到五年内，99%的网贷平台都会死亡。而平台在退出或转型的过程中，必须打造出自有的小金融生态闭环，才能在市场中涅槃存活。

根据自身情况 创造可持续的产业生态闭环

唐军指出，“当然，我是在分享我自己的一段创业经历，以及我自己如何转型的。只做零散客户、零售业务的话是没有竞争力的，所以我要创造一个自己的小生态闭环，当然这是有很大风险的。”

据了解，团贷网在行业中已具有了一定影响力，但出于对行业的思考和危机感，唐军持续布局转型方向。他将目光投向了智能垃圾分类回收领域，于2017年创立了环保科技企业小黄狗，建立智能垃圾分类回收生态链，拟与团贷网战略合作互为犄角，达成打造可持续性的金融科技网贷平台、形成业务闭环的目标。

唐军透露：目前，“小黄狗”已经在北京、深圳、广州、东莞、重庆等地开始铺设试点运营，此前不久，“小黄狗”以60亿元估值获得了中植集团10.5亿元的风险投资。

唐军分析认为，目前废品回收行业的个体户很难从各类金融机构拿到授信，但从垃圾处理的行业前景来看，他们的盈利空间是可持续的，而且废品收购、处理、加工的中间环节有很多资金需求。

他以废旧衣服回收为例，“南方的衬衣卖到10块钱一斤，两万多块钱一吨，北方的羽绒服平均价格在3000元一吨左右，一块五

一斤，利润高达几百元。而这些废旧衣服的再利用场合很多，包括今天会场的地毯、墙布、手套、袜子，还有北方修路下面铺的东西有一部分就是废旧衣服做的。”

而据其透露，这些衣服分拣后，还可以出口到很多不具备纺织生产能力的非洲国家，而涉及到的中间商资金需求很大。

据唐军透露，小黄狗的融资将用于设备生产、技术研发和智能回收机投放，本身属于资产，铺设后即可产生收益，与一些互联网行业早期纯粹烧钱获得市场有本质不同，此外，环保产业是国家相关政策重点支持产业，未来发展前景不可估量。

在论坛主题演讲的最后，唐军指出，“当然，我是在分享我自己的一段创业经历，以及我自己如何转型的。只做零散客户、零售业务的话是没有竞争力的，所以我要创造一个自己的小生态闭环，当然这是有很大风险的。”

对于网贷行业的前景，他表示，“虽然我比较悲观，但是对大行业是比较看好的，监管政策越严，淘汰得越快，最后活下来的也未必是可持续的。但是，我真诚地希望我们行业的从业者，包括我在内，我们都能认真地、理性地多认清自己，多思考自己的战略，如果真的能够找到一个特别好的转型之路，我们就努力去尝试，希望我们这个行业真的能够良性地发展，越办越好。”

精彩观点

唐军认为，“未来网贷平台也好，金融科技也好，都需要转型，并且认真、理性地多认清自己，多思考自己的战略，如果真的能够找到一个特别好的转型之路，我们就努力去尝试。”事实上，他及他创建的企业也一直在思考如何转型，如何打造一个可持续化的金融科技，能够有一个自己的小闭环。

西北平台今金贷 积极运用金融科技赋能三农

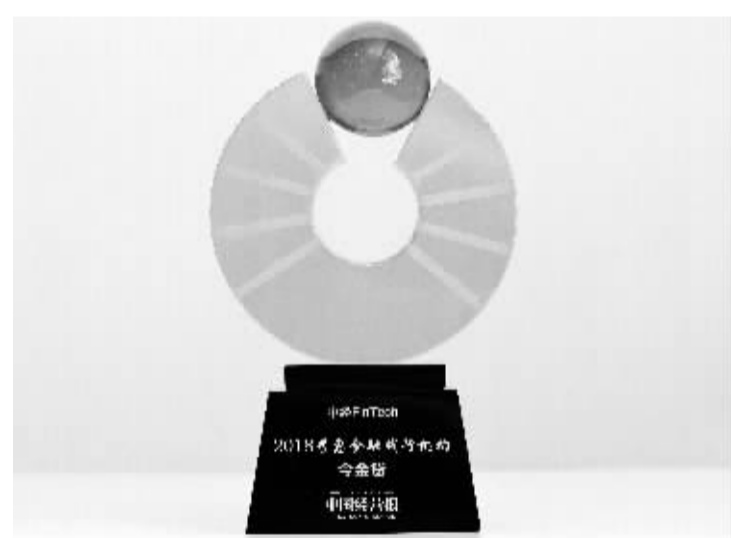
当前，随着国家社会的快速发展，我国的农村经济也迎来了快速增长。尤其是西北地区，秉承其自有的种植业、养殖业优势，以及“一带一路”倡议的推进，近年来取得了快速的发展。与此同时，由于实体经济的发展需要金融的支撑，并且三农经济本身对资金需求大的特性，它们的发展对资金的支持需求也逐年扩大。

但由于三农群体信用体系缺乏、银行等传统金融机构覆盖有限等原因，三农金融群体的资金需求增大与其资金需求得不到满足的矛盾也正在凸显。数据指出，当前我国“三农”金融的缺口达3.05万亿元，而仅占农地面积三分之一的耕地流转，就能为互联网金融创造每年2000亿元以上的抵押贷款市场，机械化扩张也将在未来五年提供另一个千亿级的农机市场需求。

随着互联网金融的发展，以P2P、众筹、第三方支付为主要形态的互联网金融正在为三农融资需求提供新的解决之道。

今金贷是一家总部位于甘肃兰州的互联网金融平台，于2015年5月正式上线运营，目前已经稳健运营三年有余。在三年的发展过程中，今金贷瞄准西北三农金融市场需求，结合平台母公司甘肃金畅集团深耕西北金融近十年的经验，发挥互联网金融的科技优势、便捷灵活优势，为西北地区、“一带一路”沿线中小微企业、三农群体提供资金撮合服务。

今金贷董事长张彦军介绍：“平台的主要资产类型包括企业贷和农牧贷，企业贷主要给融资难、融资贵的中小微企业提供融资服务，涉及了生产加工类、商贸类、批发零售业、服务业等多种类型的实体经



今金贷荣获“2018中经 FinTech 普惠金融践行机构”

济体，农牧贷主要是西北的一个特色，为当地实体三农项目提供金融扶持，主要涉及经济作物种植、牧业、渔业及当地特色养殖行业。”

据悉，随着西北三农经济的发展，其模式也逐渐由原始的个体农户经营转为以信用合作社、经济发展公司为组织的共同体形式。其中经济发展公司更是甘肃地区近两年出现的新型模式，它涵盖三农企业、上下游经营企业，包含种植、养殖，还有渔业、以及旅游、文化等副业，共同组成完善的经济体。今金贷也主要跟专业合作社、经济发展公司合作，为三农群体提供金融服务。

平台运营数据显示，平台累计成交额已突破20亿元，待收余额中90%来自企业贷产品，借款企业多为西北地区农牧企业，截至目前，平台已累计帮扶西北地区、“一带一路”沿线600多家实体企业、三农企业。

张彦军表示，平台母公司甘肃金畅集团自2010年就开始在西北提供金融服务，2015年随着互联网金融逐渐发展渗透到西北，看到这个新方式对解决中小

微企业、三农群体金融需求的作用，于是上线了今金贷这个平台，运营了三年，平台也取得了一些成果，目前是甘肃前列的互金平台，但在扶持实体的过程中，平台也深感西北的互金领域发展远不及北京、上海、广州、深圳、杭州等地区，金融科技的程度还有待发展。

近日，第三方网贷资讯平台网贷之家发布网贷行业6月月报，数据显示，截至2018年6月底，甘肃省正常运营平台仅4家，而同期广东省数据为396家，北京为359家，上海为243家，在成交量方面，也相差甚远。

“三农经济的发展离不开金融的支持，而互联网金融也是以赋能普惠为初心而生。今金贷会秉承‘立足西北 服务实体’的企业使命，继续前行。未来为了更好地服务三农，我们会坚持小额分散、信息中介的平台本质，高标准的信息披露、银行存管、系统信息安全等工作，合规发展。并致力于发挥金融科技的作用，利用大数据、云计算、人工智能等技术，为三农群体提供更加优质、便捷的资金撮合服务。”张彦军总结道。

汇联科技获 2018 技术创新机构奖项 科技赋能金融赢认可

文 / 刘小蕊

金融科技浪潮下，科技和金融的融合日益加深，科技赋能金融成为行业加速发展与转型的重要推动力量。

作为中国领先的房产金融服务商，汇联金融(8030.HK)聚焦并打造房地产全产业链金融服务的业务模式，深耕资产管理与住房消费金融两大战略领域；其旗下子公司汇联科技通过科技赋能房地产上下游产业，专注于消费金融、物业服务、供应链金融等垂直领域进行金融科技赋能，输出大数据、风控体系、智能获客等整体解决方案。

汇联金融主动拥抱监管，作为行业内的关键性指标之一，银行存管一直是行业关注的焦点。6月20日，汇联金融旗下互联网借贷信息中介平台汇理财宣布，汇理财与新网银行合作的银行存管正式上线，标志着其在保障用户资金安全方面再进一步，在拥抱监管、合规化建设道路上实现了重大突破。

与此同时，其旗下子公司汇联科技，凭借多年行业服务经验、精准高价值用户群体积累与金融科技创新精神，持续输出行业解决方案，获得行业一次次认可。在“第三届中经金融科技高峰论坛”上，汇联科技荣获“中经 FinTech 2018 技术创新机构”！

厚积薄发 聚焦房产金融服务

汇联金融服务控股有限公司于2001年成立，并于2012年5月7日在香港联交所挂牌上市。总部位于深圳，运营网络辐射华南、华东、华北、华中、西南等区域。近年来，公司聚焦并打造房地产全产业链金融服务的业务模式，深耕资产管理与住房消费金融

融两大战略领域，业务内容涵盖地产财务顾问服务、地产投资、融资租赁、消费信贷、在线理财等。

深耕资产管理，汇联金融专注于房地产开发投资与服务，通过“强大的团队优势、丰富的行业经验、创新的开发能力、资源整合能力”等核心优势，率先开辟行业内领先的“轻资产”开发合作模式，赋能基金管理公司、金融机构、开发商，最终实现多方合作共赢。

金融科技赋能住房消费金融领域，公司拥有近百人资深金融科技研发团队，“以国际化的风险管控体系、定制化的消费信贷产品、标准化的信用支付工具”为核心优势，提供线上金融产品与服务，实现高效的移动服务体验。2016年，汇联旗下子公司荣获“国家高新技术企业”及“深圳市高新技术企业”双高认定。

汇联金融凭借近20年专业地产金融服务经验，聚焦房地产全产业链金融服务的业务模式，积累了一批高价值的用户群体。在金融与科技融合日益紧密的时代背景下，汇联科技应运而生。

加速赋能 以金融科技为核心

汇联科技定位于为房地产上下游产业提供金融科技赋能的科技平台，凭借强大的技术研发团队，持续输出高新技术成果，为消费金融、物业服务、供应链金融等垂直领域进行金融科技赋能，输出大数据、风控体系、智能获客等整体解决方案。

据了解，作为上市公司旗下技术驱动的Fintech公司，经过近3年的沉淀与积累，汇联科技持续提升科技创新能力，通过大数据驱动科技创新，打造开放的、数据驱动的科技平台，赋予合作机构迭代升级的客户服务解决方案，为合作伙

伴创造价值。据悉，汇联科技打造大数据获客等整体解决方案，在前端，为客户提供快速、本地化的场景搭建和精准获客能力；在中端，通过风控模型与大数据分析技术，为客户提供技术与系统模块化、定制化输出；在后端，通过牌照以及与资方的技术合作，为合作伙伴实现业务的持续性与合规性。

同时，汇联科技通过科技赋能创新消费金融服务，采用星云大数据系统、雷神量化风控系统、鹰眼人工智能系统，接轨全球前沿科技，如人脸识别、声纹识别、设备指纹跟踪、客服机器人、用户数据交叉检验等技术，推行智能集约化运营，打造汇联科技核心竞争力。

强强联合 持续输出 行业整体解决方案

汇联科技在不断提升自身研发技术的同时，加速与业内技术公司达成合作，强化金融科技解决方案的持续输出能力。2017年6月，汇联科技与国际著名风险评估公司SAS建立了战略合作，建立起支撑整个业务发展的智能化风险管理管理体系，通过底层技术平台建设，发展以大数据为核心、以科技驱动驱动的“智能”系统，形成了“智能风控”“智能线上审批”“智能运维”“智能客服”等核心业务应用能力。经过市场检验与用户认可，汇联科技打造出三大行业解决方案，三大智能系统和六大服务体系，构建高质量综合金融科技服务机构。此外，汇联科技还拥有“一照难求”的互联网小贷牌照及多项软件著作权，在行业中竞争优势突出。

未来，汇联科技将持续创新金融科技能力，深度赋能消费金融领域、物业服务领域、供应链金融领域，并逐步渗透到房地产上下游产业，持续输出行业整体解决方案。