

遭罚后又被告 国付宝成“海航系”弃子？

本报记者 石健 何莎莎 北京报道

对于“海航系”公司国付宝信息科技有限公司(以下简称“国付宝”)而言,一纸处罚治标准治本。近日《中国经营报》记者获悉,国付宝陷入一起炒金平台事件中。从记者获得的银行汇款凭证中可以看到,投资人胡先生2018年2月给炒金平台的10万元汇款却进

对接炒金黑平台

“根据相关国家规定,明确指出第三方支付机构不得为从事外汇、贵金属等杠杆交易的网络平台提供支付结算服务。”

与胡先生有着同样遭遇的投资人已有百余人。

胡先生说,“2018年3月,炒金平台失联,我们一直在和国付宝联系”。然而,没过多久,国付宝也玩起了“失踪”。根据胡先生展示的照片显示,国付宝搬到北京市雍和航星园3号楼,“国付宝在海南易建科技股份有限公司(以下简称‘易建科技’)北京办事处办公,没有挂牌”。但是,当记者来到这一办公地时,物业却表示国付宝去年就已经退租搬走了。

根据工商信息显示,国付宝大股东为北京智融信达科技有限公司(以下简称“智融信达”),持股70%。之所以国付宝能够在易建科技处办公,两家曾经有一定的股权关联。公开资料显示,2017年6月,易建科技曾发布公告称,拟出资10.6亿元收购海航集团所持有的智融信达100%股权,而智融信达持有

入了珠海市富兴宝贸易有限公司。根据胡先生的手机展示,他于2017年12月加入到一个名为“财富有道-青松4”的微信群,起初群内以讨论股票为主。“后来随着股市出现波动,工作人员开始宣传炒外汇、黄金赚钱。”根据推荐,胡先生等人分别将几十万元不等的资金打入一家名为长江金业有限公司(以下简称“长江金业”)的网站,第

三方支付平台为国付宝。从胡先生展示的银行流水信息可以看到,资金最终通过国付宝流入三家公司,分别为珠海市富兴宝贸易有限公司、北京市思融科技有限公司、珠海市皋颠商贸有限公司。“我们立即查询了几家公司的工商资料,上述公司都不具备操作国际资金的能力。”就在投资人提出质疑之时,微信群不见了,炒金

平台也失联了。2018年8月,国付宝曾因乱开支付通道、反洗钱不力、商户审核不严、商户数据留存问题、备付金挪用等问题,被处共计4600万元罚金。那么,大额罚单之后,国付宝目前经营状况如何?记者从国付宝办公地了解到,公司已于去年12月退租,而公司电话也一直处于无人接听状态。

定,明确指出从事外汇、贵金属等杠杆交易的网络平台(含跨境)在我国无合法设立依据,金融从未批准,开展上述交易业务的网络平台属于非法设立,第三方支付机构不得为从事外汇、贵金属等杠杆交易的网络平台提供支付结算服务。”卓政律师事务所律师冯伟在接受记者采访时表示,“根据银行卡收单业务管理办法,收单机构发现特约商户发生疑似银行卡套现、洗钱、欺诈、移机、留存或者泄露持卡人账户信息等风险事件,应对特约客户采取延迟资金结算,暂停银行卡交易或收回受理终端,关闭网络支付接口等措施,并承担因未采取措施导致的风险损失责任。况且长江金业已经宣告解散,已经无资质可言,国付宝上述做法已经涉嫌违法。投资人可以对国付宝及思融科技进行起诉,通过诉讼方式解决问题。”

政策收紧&资金限制 欢聚小贷海外掘金难

本报记者 郭建航 北京报道

国内现金贷监管政策严格的情况下,金融科技平台纷纷出海,向东南亚输出成熟的现金贷商业模式。《中国经营报》记者注意到,国内YY直播已经悄然布局助贷领域,在2016年,就已经成立广州欢聚小额贷款有限责任公司(以下简称“欢聚小贷”),旗下有YY信用、YY借呗、直播贷等多款信贷产品,已经在2018年上线运营。

记者在猎聘网上看到,该公司招聘多个现金贷的相关岗位,发布时间为3月底,包括风控建模专家、风险数据分析师、风险策略分析师、海外商务经理等,工作地点在印度尼西亚和越南等地,岗位描述显示为完整的现金贷业务流程。

但欢聚小贷方面表示,“我们一直关注海外市场,但未对海外市场有任何互金产品布局的规划。”对于目前招聘的工作地点在东南亚的现金贷工作人员,欢聚小贷方面未回复。

加速现金贷布局

据记者了解,YY信用在2018年初正式上线,初期为YY直播的一个入口,仅利用自有资金展业,同时对外提供H5广告导流服务。根据YY信用的信息显示,针对年龄在20周岁到45周岁之间收入稳定的人群,最高可获得20万元借款。

海外市场监管趋严

虽然欢聚小贷方面未承认在海外市场有所布局,但根据公开的招聘信息,以及此前流露出的信息显示,欢聚小贷目前已对东南亚现金贷市场蠢蠢欲动。

自2017年国内对现金贷政策收紧后,现金贷平台大规模进军东南亚市场。但经过一年多的业务落地后,目前现金贷出海的情况已有“降温”。现金贷从业者表示,部分国家对现金贷政策趋严,导致现金贷平台的业务收缩。

直播平台被信贷从业者归类为较好的流量平台,此前曾有助贷平台和直播、短视频等平台进行合作导流。欢聚时代拥有7760万移动端月活跃用户,付费用户达到690万,YY信用则背靠欢聚时代拓展业务。2018年2月,YY

直播APP上线YY信用,提供对普通用户的YY借呗以及针对主播的主播贷。根据YY信用的借款信息显示,通过审核的用户可根据个人信用情况获得1000到200000元不等的日利率低至0.03%的借款,借款期限3~12个月

月,印度尼西亚金融监管局公布了407家被封禁的金融科技贷款机构,其中半数为中国企业。此外,由于东南亚地区市场情况不同,风控方式与国内也不同,对现金贷平台海外落地有影响。在印度尼西亚开展业务的现金贷从业者表示,“印尼当地并没有像国内一样成熟完善的风控,借款人审核甚至只能依靠人工通过电话核实信息,经常会出现假借款人地址,这些情况都没法催收。”

现金贷平台出海不仅要面临地方政策不同、信审风控不同外,还要面临资金出境的问题。现金贷从业者表示,“海外资本不能占在印尼注册的贷款公司85%以上的股权;外来企业只能作为出借方,不能在印尼当地融资;人民币出境困难,国内美元基金数量不多,贷出有限。印尼对网络小贷监管甚至都还没从传统的P2P业务中区分出来,无牌照经营

不等。2018年6月,YY直播上线电商业务,开设分期商城。有公开信息显示,YY信用的资金合作机构互联网银行以及持牌消费金融公司,目前还在与多家信托公司、城商行接触,希望接入更多的资金渠道。

对于资金合作方和利率等问题,欢聚小贷方面表示,“由于我司与各合作方均签署了保密协议,这个信息不方便透露。但欢聚小贷严格执行国家的相关规定,特别是在利率上,严格执行36%的上限,同时提高平台信息的透明度。”

据记者了解,YY信用早期通过自有资金放贷,但自有资金放贷限制了放贷规模,2019年将与更多的机构资金方开展合作。这或许是欢聚小贷谋求更多机构资金的原因,但如何将国内的大额资金合法转移到印度尼西亚、越南等地,也是欢聚小贷需要面对的挑战。



收购无果,转型不易

国付宝从被罚到类似问题不能禁止,一方面因为风控把关不严,而另一方面则是国付宝自身经营路径出现问题。

国付宝早期发展势头迅猛,2011年12月正式获得央行颁发的互联网支付、移动电话支付业务许可,位列第二批获得牌照之列。值得注意的是,2018年以来,国付宝持续寻找收购方,虽然未得到国付宝及海航科技方面回应,但是,有业内人士透露,“从去年被罚之后,国付宝相关业务已经开始收缩。”

根据国付宝官网介绍,国付宝面向企业客户提供B2B、B2C等各类支付及增值服务。而根据央行处罚国付宝4600万元的罚单可以看出,处罚原因也来自C端。如未按照规定为身份不明的客户提供服务或与其进行交易、未按照规定履行客户身份识别义务、未按照规定保存客户身份资料 and 交易记录等处罚缘由。

虽然国付宝翌日旋即发布声明,“目前在监管部门的指导下各项改进措施已陆续落实完毕,在后续经营中国付宝会更加严格要求自己,加强业务管控力度。”但是,类似胡先生的情况,

依然在继续并未得到解决。

失联、寻求收购方,国付宝意欲何为?对此,金融行业分析师寇向涛认为,从国付宝目前情况看,国付宝从被罚到类似问题不能禁止,一方面因为风控把关不严,而另一方面则是国付宝自身经营路径出现问题。值得一提的是,在国付宝官方网站合作商户一栏,曾经的7家P2P网贷平台,已经下架。“国付宝是轻资产公司,虽然支付公司有支付牌照,估值很高,但盈利并不高,曾经合作的P2P公司也出现问题,加之经营不好、罚单暴露的问题,国付宝目前处境难。如果难寻合适的收购方,国付宝转型也存在难度。”寇向涛同时表示,“从行业角度看,支付牌照发放3到4年时间周期已到,很多公司逐渐从竞合期到新的沉淀期,将来类似的并购或将成为常态。”

根据国付宝官网数据显示,其支付牌照将于2021年迎来续约,未来两年时间国付宝将何去何从,本报将持续予以关注。

助贷开启有序竞争 维信金科先发优势明显

文/叶广陵

今年1月监管部门发布了《关于做好网贷机构分类处置和风险防范工作的意见》,其中,为

资金合作方增加

就在近期,维信金科发布了上市后的首份年报。数据显示,公司2018年总收入27.37亿元,同比增长1.1%,其中金融科技收入2.7亿元,同比增长221.6%。经调整净利润2.96亿元,同比增长1.1%。

值得注意的是,公司2018年新增了10家资金方,合作资金方的数量扩大到了30家,其中包括多家持牌消费金融公司以及一家全国性股份制银行和多家地区性商业银行。

廖世宏介绍,在公司的新业务中,资金来源分别为信托、消费金融公司、银行各三分之一。

由于维信金科的资金完全由合作机构提供,自身仅提供客户的导流以及风控的技术支持。在2018年行业较为动荡的期间,依旧能有较多机构选择

网贷机构指出了3条转型道路,包括转型为网络小贷公司、助贷机构或为持牌资产管理机构导流等。于是,不少互金企业都开始转型助贷业务,原本处于蓝海

市场的助贷行业竞争也逐渐激烈起来。

不过在助贷这一行业,维信金科已经有了多年的经验。面对逐渐激烈的竞争,维信金科CEO廖

世宏表示,尽管主体有所增加,不过在监管的引导下相信会是有序的竞争,这也就意味着维信在业内积累的经验与资源,还是使其拥有明显的先发优势。

户中不按时还款的资金仍旧留存在分子中。这样一来,得出的数据自然就变高。但另一方面,若企业在快速增长,则此时分母快速扩大,得出的数据就会很低。其进一步表示,公司在做业务时,会将首次付款逾期率作为一个“探针”。这一数据虽然不能保证资产往后的质量是否发生改变,但能明确地反映出当时的信用情况,再通过多期的比较,就可以以此做出决策。比如首次付款逾期率变化不大时,说明资产质量相对稳定,首次付款逾期率上升,则可以适当收紧业务规模。在维信的判断来看,这一数据若保持在2%以下,就较为理想。

另外,维信金科还在2018年做出一大决策即剥离了线下业

务。根据年报,公司出售维信金融及线上至线下业务平台事项已于2018年12月31日完成。出售事项完成后,维信金科将不再经营线上至线下业务平台。

对此,廖世宏表示,这一决策背后有两个原因。一个是技术的进步,因为公司最早开始做业务时,信息不对称非常严重,也无法通过互联网获取用户信息。所以当时通过线下的方式进行审核等步骤,而现在来看,这一方式就较为笨拙,同时成本也更高。

另一个原因则是,由于线下产品是大件的居多,期限为三年,而信托一般期限是一年或两年,所以存在资金错配。综合这两点,公司在2018年就下定决心,将线下业务剥离,专心经营线上的业务。

先发优势明显

如今,越来越多的互联网金融公司加入助贷行列。那么助贷的核心到底是什么?在激烈的竞争中,维信金科又有怎样的优势?

对此,廖世宏认为,助贷有两个核心:一是不触碰资金端,这方面业务应该让传统持牌机构来做,自己还是服务于传统金融机构,本质上是让拥有信用的人能够享受到更加充分的服务。

另一个核心就是信用记录,信用是需要累积数据的,只有将用户的信用记录上传后,才能进行累积,同时其借款的成本才会越来越低,借款成本降低了,那就是真正做到了普惠。

举例来说,当银行看到用户近几年的还款记录都是良好的,那么可能信用卡的审批或者额度都会因此放宽。如果这方面记录不上传,那么资金端无法获取这些信息,一个人的借款成本只会越来越高。

在这方面,维信金科自身拥有3个央行征信端口,用户通过维信产生的每一笔借贷都会直接上传。而市场上很多主体因为自身没有端口,需要通过合作的资金端

间接地使用,一些信息的沟通与获取可能就不那么充分。

除了与银行的关系更为紧密。对其风险偏好等把握得更加准确之外,维信金科已经拥有互联网小贷和融资担保牌照,而行业后来者则还需要在这方面花费大量时间和精力。

另外,获客成本攀升也是如今业内比较头疼的难题。不过廖世宏认为,维信金科这方面受到的影响其实不大。维信的注册用户已经超过6000万人。公司的存量客户已经很多,故维信在获客成本的问题上还是有着先发优势。

总体而言,廖世宏表示,目前,监管方面是肯定了助贷这一行业的。而在一些违规主体被筛选过后,行业内会形成良性竞争。而行业竞争,并非意味着资金端的改变,目前维信金科的资金量还是很多,可能超过用户资金需求的一倍。所以长远来看,助贷行业的发展前景还是好的。

廖世宏透露,在接下来的时间里,维信金科将会加快发展脚步,2019年公司的业务规模预计将进一步扩大。