

更名万达投资 万达金融注册资本减半

本报记者 石健 北京报道

近日,《中国经营报》记者注意到,大连万达(上海)金融集团有限公司(以下简称“万达金融”)旗下的网贷APP“万达花”已经在安卓系统手机商城下架,不过在苹果系统商城中仍然可以下载使用。值得注意

高额逾期费 VS 加码消费金融

万达拥有多张小贷牌照、持股消费金融公司,凭借资金与资产端的优势,转型消费金融领域难度不大。

截至目前,万达普惠官网显示,公司旗下产品包括W e贷、快易花、万达贷三款产品,且分别有独立APP,目前仍在运行之中。

记者注意到,在黑猫投诉平台,关于万达贷的投诉主要集中在高额逾期费率、暴力催收等方面。其中,5月16日的一则投诉显示,借款人在万达贷借款35300元,目前处于逾期状态,但是根据平台信息显示,逾期18天,平台利息为875.44元,罚息为643.94元,按照上述情况计算,逾期年利率已经高达87%。

此外,记者还在聚投诉平台看到这样一则投诉,借款人杨某在万达普惠贷款5500元,分12期偿还,每个月还500元左右,3个月后发现逾期,逾期3个月,每个月还款变为1200元。根据杨某提供的还款记录显示,逾期110天,其中本金458.33元,逾期利息合计810.84元,据此计算,万达普惠逾期年利率为587%。

的是,记者在采访中发现,经营了三年之多的万达金融已经更名万达投资集团。据统计,万达金融旗下目前拥有三张网络小贷牌照和四款现金贷APP。

那么,万达金融为何改名万达投资?万达金融三年间经营状况如何?虽然万达金融并未就更

虽然部分产品线收缩、现金贷业务存在问题,不过万达金融对消费金融领域动作频频,那么,万达金融是否有加码消费金融领域的趋势?

记者注意到,2018年11月,万达集团向重庆万达小额贷款有限公司增资,注册资本由10亿元增加到了25亿元。此外,万达集团还持有北银消费金融有限公司5%的股权。同时,万达集团通过弘毅贰零壹伍(深圳)股权投资基金中心,间接持股浙江上虞农村商业银行股份有限公司。对此,有业内分析称,万达拥有多张小贷牌照、持股消费金融公司,凭借资金与资产端的优势,转型消费金融领域难度不大。

不过,仅凭上述现状仍然无法看到清晰的转型迹象。

对此,苏宁金融研究院研究员薛洪言认为,由于万达擅长B端业务,对于C端的掌控力度、融资能力有待进一步观察。“谋求消

名问题对本报进行回复。但是,记者采访多位万达金融员工了解到,近一年来,万达金融已经多次进行批量裁员。“万达金融曾经有两条主线业务,其一为对接B端做供应链金融,其二为面向C端,不过布局这两块业务的人员已经悉数离职。”

万达金融集团早期业务布局



费金融发展,一部分借款由小微企业主流入经营领域,即经营贷款。不过,由于获客成本高企的环境,营收占比处于低位,又不得不面临主动控制规模的情况。所以,仅依靠转型消费金融领域是不够的。”

窥探万达金融现金贷业务,运营中存在的问题有待解决。而对于是否转向消费金融领域,亦不明晰。那么,万达金融将何去何从?

庞大布局渐消失

“其实从2017年年底开始,万达金融各部门就开始裁员,陆续裁员。”一位今年年初从万达金融离职的员工向记者透露。

2016年10月,万达集团调整业务线,把网络科技板块从金融业务线中独立拆分出来,原来的商业、文化、金融三大板块调整为商业、文化、网络、金融四大产业集团。

根据工商资料显示,万达金

达网贷业务几乎都来自于自身的获客渠道。”

一方面,万达金融短时间打造了3张网络小贷牌照和4款现金贷APP,另一方面万达金融定下发展目标,即每年营收增加15%。其中,万达花的运营主体就是大连万达(上海)金融集团有限公司。

不过,刚刚搭建好的架构旋即在一年后发生变化。“其实从2017年年底开始,万达金融各部门就开始裁员,陆续裁员。”一位今年年初从万达金融离职的员工向记者透露。

同时,记者在采访万达金融普惠事业部、企业金融中心多位员工时,均被告知已经离职一年有余,亦从侧面印证了万达金融员工离职的消息属实。

对于为什么会大批裁员,该员工说,“因为B端为供应链金融,获客渠道基本来自万达本身,由于经营生态问题,客户数量也在减少。而对于C端而言,从一开始就不是通过社会融资的渠道进行的,所以很有可能因为资金短缺而导致运营难以为继。”

关于万达金融业务接下来将如何开展,一位知情人士透露,“其中电商平台飞凡网已经与腾讯合作并成立一家新公司,名为上海丙晟科技有限公司。”

记者注意到,万达金融对外已变更为万达投资。根据万达花客服回复,“万达普惠由万达投资集团发起设立,拥有网络小额贷款牌照。”而万达花的运营主体为万达普惠。

不过,记者在查询万达金融

工商信息时,未看到变更“万达投资”的有关内容。与此同时,万达金融“悄悄变更”的还不止对外名称,根据工商信息显示,万达金融注册资本也发生变更,更是从成立之初的100亿元减半至50亿元。

从庞大注资、快速架构到注资减半、裁员更名,万达金融将何去何从?在采访中,万达金融均缄口不语。

但是,根据2018年11月央行发布的《中国金融稳定报告2018》显示,对金融控股公司,尤其是民营金融控股公司,已经做了“点名批评”。《报告》列举了金融控股公司存在的7大问题:盲目介入金融业、虚假出资、集团运作、隐匿架构、逃避监管、关联交易、急剧扩张。

对于金融控股公司存在问题,报告显示,将对金融控股公司进行全面、持续、穿透监管,建立统筹监管机制,并赋予监管主体有效的监管手段。具体措施包括:明确市场准入监管,加强资本充足率监管,设置资产负债率要求,严格股权结构管理,明晰公司治理结构,增强集团整体风险管控,强化关联交易监管等。

此前,万达集团曾提出以“互联网+金融”为盈利方向,依托具有万达特色的商业O2O开放模式,到2020年打造万亿级市值。万达金融2019年计划收入496.4亿元,对此,布局3年后的万达金融经历业务调整、更名等一系列变化还能否实现既定目标?本报将继续予以关注。

汇潮支付3年4次被罚 已清退部分商户

本报记者 蒋牧云 张荣旺 上海报道

近日,汇潮支付有限公司(以下简称“汇潮支付”)收到了央行上海分行的行政处罚,其因未按照规定履行多次被罚

客户身份识别义务,未按照规定保存客户身份资料、未按照规定报送可疑交易报告、与身份不明的客户进行交易被合计罚款人民币630万元。

汇潮支付相关负责人向《中国

经营报》记者表示,公司根据监管要求制定了商户准入以及风险管理办法等管理制度。针对此次处罚中未发现的问题,公司已经做出了整改,未来将加强商户准入的工作要求。

立一个账号,将资金存管在央行,只有用户确认消费时才将对应金额划转给健身机构。一旦健身机构出现倒闭或跑路的情况,账户中剩余的资金还是能够得到保障。

值得注意的是,汇潮支付此前曾多次被央行处罚:2018年12月,因违反支付业务规定,被给予警告,没收违法所得28.83万元,并处以罚款53万元,合计罚没金额81.83万元。2017年8月,同样因违反支付业务规定,被央行上海分行罚款4万元。此外,2018年11月,汇潮支付还曾因逃避缴纳税款被国家税务总局上海市税务局第二稽查局做出行政处罚,稽查检查税务处理税款167.5万元及罚款83.8元。

计算下来,近3年汇潮支付仅罚款就已经交了约770万元。

记者注意到,除了汇潮支付外,不少第三方支付或多或少都出现为不明身份的用户提供支付服务的情况,特别是客户中涉及网贷平台、借贷超市或彩票平台的较多。有支付公司曾表示,选择网贷平台作为客户对接是出于差异化竞争的考虑。

然而,此类平台的风险较高,目前正在投诉平台上,第三方支付因上述平台的问题频频被用户投诉。

对此,苏宁金融研究院高级研

究员黄大智向记者表示,虽然支付机构提供的仅仅是支付通道的服务,但是客户本身所处的行业或性质会增加支付公司的风险。网贷平台和彩票平台本身就属于风险高发的行业,投资者或用户在遭遇恶性事件时,通过交易流水首先就能够查询到提供支付通道的支付机构,不明就里的用户极易被引导向支付机构进行投诉。同时,部分平台通过用户协议等“猫腻”违法违规进行扣款,这其中既有网贷平台、彩票平台责任,支付机构亦有为虎作伥的嫌疑。这些都加大了支付机构的风险。

一边是客户选择的,另一边是企业生存的考虑,在头部企业占据大部分市场份额的情况下,中小企业要如何通过创新或差异化来增加自身的生存能力?

黄大智表示,从发展方向来讲,C端市场已经被巨头占据,B端及跨境市场仍然大有可为。但B端和跨境市场并非像C端一样具有很强的快速复制推广能力,支付机构需要对所服务的行业具有较深的研究和理解才能构筑竞争壁垒,同时,企业端的支付服务对服务能力(如支付的稳定性、增值服务)提出更高要求,这也要求企业更高的投入。

此外,汇潮支付股东方还有较多业务包括即时通讯、网贷信用黑名单等,但目前的经营状况堪忧,很多备案网站已经无法打开。不过汇潮支付方面表示,这些项目是股东的其他投资行为,对公司的业务没有影响。

以技术反向驱动业务 金融科技平台开疆辟土

文/王浩然

在可预见的未来,银行等传统金融机构,将通过金融科技技术与传统业务的融合,创造新的业务模式或产品,为传统金融机构的服务方式、业务内容带来新的发展机遇。

传统银行与互联网金融的融合越来越紧密,银行纷纷制定互联网金融或金融科技发展战略,希望在更高的起点上推动银行金融科技转型。

事实上,多位金融科技从业者普遍认为,不论是从监管顶层设计到银行战略布局,还是从银行内部经营思路到对外客户营销,金融科技已经成为银行业发展新的驱动力。

钱牛牛市场副总裁陈倾心认为,“技术的不断完善和创新,反向推动金融行业业务的不断延伸和创新,这是一种非常良性的发展趋势,而且还能衍生出新的生态圈,对于社会的意义也是很大的。”

营销获客和数据风控需求高

值得注意的是,目前银行业普遍面临增速放缓的情况,在此背景下,中小银行的生存环境更加艰难,他们要直面新兴的金融科技企业对原有的银行客户的抢夺,新兴的金融科技企业凭借快速响应的用户体验、更低的运营成本,给中小银行带来较大压力,中小银行的转型迫在眉睫,多位金融科技从业者认为对于中小银行来说,以金融科技技术驱动业务转型是发展方向。

陈倾心认为,“以人才驱动技术,随着中小银行的数字化发展,金融行业的服务模式更加个性化和智能化,金融大数据处理能力也将大幅提升。针对当下金融科技人才匮乏的现状,中小银行应该着手培育自己的人才,面对变

革,中小银行唯有创新进取,拥抱变革,才能抢占高地。”

同时,对方进一步表示,推动中小银行业务转为线上,在互联网时代,人工智能、区块链等的应用,也对大数据业务提出了很高要求,从银行来说,无论是营销还是风控,都需要利用自身的数据资源,将线上业务规模化、专业化。要做到数据的标准化、平台化、智能化。

在陈倾心看来,营销获客和智能大数据风控的采购需求是最高的。

陈倾心表示,传统银行获客渠道受限,服务范围较窄,通过金融科技技术,让全方位获客成为可能,把银行的服务延伸到每个想到的地方,只要想去,一定能触达到。

此外,对于银行来说,还是以传统的风控为主,效率低,难以满足市场的需要。通过金融科技,将大数据智能化、标准化,能够最大程度地运用到业务的审核当中,在节约成本的同时,提升审核的效率。

事实上,一方面来看,随着持牌金融机构的业务不断创新变革,不断衍生出新的技术应用需求;从另一方面来看,金融科技技术的提升对于金融业务的发展,有反向驱动的作用。

金融科技服务 定制化、智能化

金融科技未来一定是走向定制化与智能化的,这对金融科技从业者提出了高要求。据了解,在金融服务智能化方面,针对当前金融服务场景化、智能化的需求,钱牛牛面向金融机构在大数据解决方案上,会优化金融客户智能应用建设。

陈倾心表示,钱牛牛提供的服务是因银行需求而定的,都是根据银行的现状进行具体分析,如智能化大数据风控、大数据获客等等。

钱牛牛会通过不断充实数据

源,并不断更新新的建模技术,研发出多样化、标准化、智能化的模型,能够满足不同场景的智能化分析,服务更多有实力的银行。

近年来,国家越来越重视普惠金融的发展,强调加强对小微企业、农民、贫困人群的金融服务,金融科技平台承担助力金融服务下沉,触达底层用户,助力金融机构普惠金融业务开展。

陈倾心表示,钱牛牛在科技创新方面投入大量人力、物力、财力,尤其重视风控能力建设,通过充分挖掘社会底层数据,进行运算、分析、建模,形成了智能大数据风控系统,在风控团队、数据源、风控核心能力等方面,均处于行业领先水平。风控实力的增强不仅帮助平台提升了金融服务效率,同时通过不断完善建模技术,能够输送不同场景的风控模型,并且能够实现定制化。为了能够将金融科技服务价值最大化,根据银行业务的特殊性,进行大数据分析,为银行定制模型,并进行技术输送。

据了解,钱牛牛在大数据风控上拥有一套智能风控体系。陈倾心表示,钱牛牛自主研发的智能大数据风控系统是基于一互联网行为数据,采用最新AI算法,具有强大的授信分析能力和海量用户数据信息处理的能力

通过接入丰富的外部数据源,能够覆盖较广的移动用户和互联网人群。并与相关的互联网巨头和一线数据征信公司实现底层数据联合建模。从数据抓取、外部数据引入、数据储存、数据挖掘、模型应用上等,确保数据的准确性和模型可靠性,为用户的资金安全做到更好的保障。

另外,钱牛牛拥有一支专业背景极强的风控团队,核心成员先后为支付、征信及供应链金融机构提供服务,拥有十余年零售金融与大数据挖掘经验,能够为钱牛牛的风控系统提供精准的把关。