

RRJC.COM

聚财·有道

第一期
THE FIRST ISSUE

领军车贷 小微大器

人人聚财 RRJC.com 五周年
2011-2016



聚财·有道

深圳市人人聚财金融信息服务有限公司
客服电话:400 9690 900
电子邮箱:kefu@rrjc.com
办公地址:深圳市南山区粤海街道学府路软件产业基地1栋A座501、502、506

2017.01



许建文:

下一个五年
服务百万借款用户 为千万人实现财富增值

/

人人聚财上线厦门银行存管的120天

/

人人聚财联合行业平台发起成立
车贷圈 共推车贷规范健康发展

/

2017互金怎么走? 中国互金与合规创新论坛
告诉你六个趋势

/

最严监管给网贷戴上紧箍咒
平台要么上西天取经要么上西天

5TH
五周年特刊

《聚财·有道》

编委会

Editorial board

总编辑

Editor-in-Chief

许建文

Alex Xu

副总编辑

Deputy Editor-in-Chief

于爱军 王相明

Aijun Yu Xiangming Wang

执行主编

Executive Editor

蒋松筠

Songyun Jiang

副主编

Deputy Editor

刘满柏

Manbo Liu

内容编辑

Editor

袁国铭 缪振润

Guoming Yuan Zhenrun Miao

陈嘉欣 周毅

Jiaxin Chen Yi Zhou

资深设计师

Senior Designer

叶玲 涂超 经凤

Ling Ye Chao Tu Feng Jing

梁亚钧 张珍

Yajun Liang Zhen Zhang

目录

CONTENTS



五周年特刊

A

头条 HEADLINE

人人聚财上线厦门银行存管的120天 06

B

财讯 NEWS

《暂行办法》发布 P2P行业迎首部监管细则 14

国务院正式发布互金专项整治实施方案 14

互金信息披露标准正式发布 规范网贷96项披露指标 15

央行调统司:中国P2P网贷总体向好 风险下降 15

网贷行业现“退出潮”善后难题待解 16

资本寒冬 互联网金融成最热投资领域 占比达12% 16

蚂蚁金服推出全球化战略 IPO预期升温 17

全球知名P2P公司LCQ3财报超预期 股价暴涨逾15% 17

C

言论 VISIONS

谈互金监管 20

谈《暂行办法》 21

谈互金合规发展 22

谈银行存管 23

D

封面故事 COVER STORY

说篇

图说五年 28

建文说 32

员工说 38

财迷说 42

道篇

2017互金怎么走?中国互金合规与创新论坛告诉你六个趋势 44

“领军车贷,小微大器”人人聚财五周年庆典回顾 50

人人聚财联合行业平台发起成立车贷圈 共推车贷规范健康发展 58

E

辣评 COMMENTS

最严监管给网贷戴上紧箍咒,平台要么上西天取经要么上西天 66

银行存管推进加速:人人聚财打造存管合规体验新标杆 70

车贷、消费金融、信贷成为2017互金必争之地 74

F

财富观 PROSPECTS

特朗普逆袭入主白宫,我们该如何理财? 82

连接财迷 让信息更有价值

《聚财·有道》在聚财五岁之际“降生”了。

一个人的追求与成长，一个企业的进步与发展，都需要文化作为支柱。《聚财·有道》是人人聚财在新的发展阶段所孕育出来的文化产物。创刊之初，我们便希望《聚财·有道》能记录聚财未来前行的每一步深刻印迹，见证聚财人奋斗成长的每一个闪光瞬间，办成有聚财人参与、让财迷喜欢的刊物。

我们对《聚财·有道》不止停留于企业内刊的期待与定位。当前网贷行业在《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》等新政的指引下，正朝着阳光化、透明化迈进。网贷平台不仅

要做到合法合规，还需要在信息披露上与用户、合作伙伴进行更多的互动。过往人人聚财已通过财迷论坛、月报、微信、App等渠道对聚财发展的情况进行了分享。愿《聚财·有道》成为聚财与财迷、合作伙伴一个新的交流窗口，传递更丰富立体的聚财信息。

与此同时，我们发现，尽管这是个信息爆炸的时代，但互联网金融用户却仍然难以获取有价值的信息。人人聚财一直希望能够促进中国金融用户的成熟，因为只有用户成熟了，有了判断能力，中国的金融环境才能真正成熟，聚财和其他的金融机构才能更有可为。《聚财·有道》便是这

样一个渠道，我们通过它，告诉用户一些有价值的、不作假的真实信息，提供有观点的内容，梳理网贷行业最新动态，为用户带来投资参考。

值《聚财·有道》创刊，聚财也借此契机感谢陪伴聚财5年成长的众多财迷朋友：你们在一个多变，充斥负面信息的行业氛围中，坚定地选择了聚财的产品和服务。你们的选择里所蕴含的勇气和肯定，让我们铭刻在心。

为了表达敬意和谢意，在创刊号中，《聚财·有道》围绕聚财五年变迁，回顾与剖析了具有历史意义的片段与脉络，从中感悟成长的路程。

2017新年已来临。过去的2016年，行业大浪淘沙，合规性高的有实力的平台正从行业中脱颖而出。人人聚财在合规与内生性建设的双向推动下，向“金融 让生活更美好”的愿景迈得更近了。

《聚财·有道》只是一个开始，今后我们与财迷将靠得更近，行得更远。**聚财·有道**

建文 寄语

MESSAGE FROM CEO



许建文
人人聚财创始人& CEO



头条

HEADLINE



厦门银行存管上线后“小黑屋”里的项目组庆功会

人人聚财上线厦门银行 存管的120天

2016年夏天对人人聚财的行政家瑜来说最“不好过”。

聚财在办公室环境上有很清晰的规定，食物不能过夜、人员不能留宿、全员下班后电脑必须关闭，当这些规矩正面遭遇开发银行存管系统的“项目突击队”时，爆发了激烈“冲突”。

为了不影响存管项目外的同事工作，同时更好地交流协作，数十名存管项目成员进驻了一间会议室，把自己关进了“小黑屋”。

家瑜早上到单位时，经常能看到通宵赶进度的存管项目成员仍然在小黑屋奋战，或坐或趴或躺。

他们似乎没有了昼夜的概念。

这个夏天，互金和网贷行业优胜劣汰的大幕正式拉开。在各项监管要求中，被从业者称为“平台第一杀手”的银行存管实现难度最大。上线银行存管不仅资质门槛高（比如厦门银行要求平台有上市公司/国资/金融机构/知名风投的股东背景且持股比例不能过低、

实缴资本要大于5000万、公司月交易额大于1个亿等），还对P2P平台和银行双方技术实力提出了很大的挑战。

人人聚财从2016年7月正式与厦门银行签订合同，到十月底直接存管正式上线，历时近120天。

在这些紧张的日夜中，由财务、产品、技术、测试、运营不同部门成员构成的存管项目组，以不畏难、不言弃的精神，攻克了种种难题，终使银行存管按时上线。人人聚财也因此成为《暂行办法》出台后业内第一批业务流程完全合规的银行存管平台。当时，全国2000多家平台中成功对接合规银行存管的平台不到3%。

《聚财·有道》记录了这些可敬聚财人的关键工作节点，尝试还原给财迷朋友一个更为清晰的人人聚财银行存管上线脉络。

七月，存管合作协议签订——人人聚财业务支持平台财务部总监何菊英

七月，接近四个月的漫长尽职调查终于结束，人人聚财与厦门银行正式签订了银行存管协议。

银行与平台签订存管协议前，会对平台进行全面的业务数据、风险控制调查与核实。这一过程被称为尽职调查。由于涉及到众多财务数据，人人聚财财务部3月中旬开始接触厦门银行，牵头了尽调事宜。

整个过程下来，财务部最大的感受是合作方厦门银行务实负责。厦门银行的尽调全面规范，不仅有资料审核还有上门抽查。其中，光资料提交就前后超过三次，涵盖十几个大类，数十个小项，包括最新验资报表、



何菊英
人人聚财业务支持平台财务部总监

业务数据、风险模式等等。

记忆深刻的是，厦门银行特别派出存管项目组，在聚财驻扎，对平台业务风控、项目资金流向、标的状况方方面面进行了调查与状况核实。

应该说，双方的合作，是一个良性的双向选择，一方面是厦门银行对于存管业务的理解与落实非常专业与规范，是P2P平台接入存管的首选；另一方面是聚财五年来，经过了周期性的市场考验，合规化程度较高，资产实力和资金端声誉俱佳，符合银行对优质平台的筛选标准。

七月，存管系统对接开启 ——人人聚财互联网平台事业部产品经理陈波

产品部同厦门银行的接触从四月开始，当时厦门银行开展了对聚财平台业务的尽职调查，双方谈的主要是平台业务事项。对接存管系统是在七月公司与厦门银行签订合作协议之后。当时大家心里既兴奋又忐忑。存管系统意义重大，给团队带来的提升空间不言而喻，但对接难度也非常之大，大家第一次做存管系统摸着石头过河，是一个不小的挑战。

还记得当时为方便沟通，产品部、技术部、测试部特别搬进了一个由会议室改造的“存管项目专用总指挥室”。公司同事都叫它“小黑屋”。虽然“小黑屋”的空间逼仄，但大家吃一起玩一起工作一起，氛围很好，协同作业效率也高。

陈波

人人聚财互联网平台事业部产品经理

包括压力测试、存管项目代码封版、回归测试、上线模拟在内的众多存管对接关键事项都是在这个“小黑屋”完成的。

存管系统上线前的一段时间，公司还特别订了酒店，大家七十二小时轮班，累了就回酒店休息。

这种忙碌的状态一直持续到存管上线。对接银行存管的整体过程确实辛苦，但大家都拧成一股绳为了同一个目标努力的经历，对整个存管项目组来说，弥足珍贵。

十月，提升系统应用性能 ——人人聚财互联网平台事业部技术部技术经理何霄

技术上大大小小的事项比较多，难点与用时不一。比如用户分类需要细化处理；存管项目需要根据具体业务定制开发相应的智能包接口，工作周期较长。

整体来说，提升并发是整个存管项目遇到的较大的技术难点。

提升并发简单来说，就是提升系统以及平台在同一时间的访问量。并发过高会掉单，由于影响并发的因素多样，比如数据库并发数，接口、负载均衡架构等，需要耗费大量时间排查。不少同事都为解决并发问题通宵了多天。当时正值国庆，大楼管理处停了空调，实在太热，大家吹着风扇，一边喝冰饮一边做开发，竟然也从中找到了大学时代网吧包夜的乐趣。



何霄

人人聚财互联网平台事业部技术部技术经理



人人聚财银行存管项目组技术团队

十月，业务批量处理性能测试完成

——人人聚财互联网平台事业部测试部副总监戴贞虹

银行存管是公司非常重要的战略项目，测试部门对这一项目也高度重视，几乎所有测试人员都投入到项目中。在数月时间里，既要保障项目质量又要保证测试效率，同时还需要配合创新业务进行回归测试支持，可以说，大家都卯足了劲。

在这一过程中，印象最深刻的是10月的业务性能测试。根据人人聚财业务量，当时的存管系统批量处理业务的性能还无法满足要求，需要不断对业务处理速度进行性能测试和调优。

由于已临近10月底的上线时间点，即使按996（朝九晚九，一周六天）的加班方式，时间上也已无法满足，因此测试部门从10月20日开始坚决执行了白班24小时不间断性能测试的方案，终于在上线前两天配合技术部将每天的批量业

务处理时间从之前的30多个小时缩短至8小时之内，满足了上线的性能要求。



戴贞虹
人人聚财互联网平台事业部测试部副总监

十月底，银行存管正式上线

——人人聚财互联网平台事业部运营部运营经理郑国豪

存管项目的核心工作是产品和技术开发，但精准的运营也不可少。运营需要与用户沟通，了解存管上线前后用户需求的变化，并满足其需求。举个例子，10月底，银行存管正式上线。这一期间，平台会停服测试，聚财官网会关闭，不少用户由于无法进入官网会担心这期间的平台安全问题。运营针对此，通过官方微信发布了直播进度帖，实时向财迷们汇报存管系统的上线进度。当时正赶上万圣节，公司筹划了万圣节主题Party，直播气氛不错，用户也对我们的存管有了直观的了解。

运营更多的工作在存管上线后。由于存管在资金安全保障中级别最高，难度最大，人人聚财上线银行存管后，得到了各方的认可。大多数用户都为存管点赞，但也会有疑问。比如为何提现到账时间变为T+1，为何要上存管等等。有时候问题多得需要通宵解答，但疲惫时会问自己，用户都不睡觉来关

心存管，我们就更不能睡。有的工作需要加急推进，甚至推翻重新来过，但为了咱们的用户，一切都值得。我们知道每一个投资人和聚财员工一样都有家庭，大家在投资的时候最关注的一定是安全。所以即使政策不要求，我们也会主动去做存管。目前存管系统有很多地方待改进，但存管能为大家带来更有力的资金安全保障，大家赚得放心，我们也快乐。

印象最深的是整个存管项目组搬到会议室工作了一两个月，没天没夜地加班，而遇到难点，配合项目组的同事，也会毫不犹豫地加班一起解决问题。最忙的时候，有位同事创造了一整个月都没回家的记录，投入度让所有



郑国豪
人人聚财互联网平台事业部运营部运营经理

人都竖起大拇指，但我们至今都没搞明白，他是怎么洗澡的。

“十月底，当银行存管正式上线，近120天的日夜奋战宣布暂告一段落。“小黑屋”腾出来变回会议室，“一个月没回家的哥们”终于可以回家好好休息，行政家瑜再次将办公室打理得舒适整洁。虽然银行存管上线项目结束，但真正的银行存管时代才刚开启。财务、产品、技术、运营等部门的聚财人，已经准备好迎接银行存管带来的全新改变和挑战，在用户安全的问题上，永远都要做到“更好”。聚财·有道”



财讯

NEWS

《暂行办法》发布, P2P行业迎首部监管细则	14
国务院正式发布互金专项整治实施方案	14
互金信息披露标准正式发布 规范网贷96项披露指标	15
央行调统司:中国P2P网贷总体向好 风险下降	15
网贷行业现“退出潮” 善后难题待解	16
资本寒冬 互联网金融成最热投资领域 占比达12%	16
蚂蚁金服推出全球化战略 IPO预期升温	17
全球知名P2P公司LC Q3财报超预期 股价暴涨逾15%	17

《暂行办法》发布 P2P行业迎首部监管细则



8月24日，银监会、工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室联合发文，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》正式落地，P2P行业迎来首部监管细则。《办法》划定14项禁令与12个月整改期，对P2P业务活动实行负面清单管理，包括不得将融资项目拆分、不得发售银行理财等金融产品、不得开展类资产证券化形式的债权转让等行为。同时，《办法》明确规定了同一借款人在同一网贷机构及不同网贷机构的借款余额上限，并规定实行客户资金由银行业金融机构第三方存管制度，防范平台道德风险，保护客户资金安全。

国务院正式发布互金专项整治实施方案



10月13日，国务院办公厅正式下发《互联网金融专项整治工作实施方案》(下称《互金整治方案》)，要求在2017年3月底，建立健全互联网金融监管长效机制。此次整治方案属于从上至下全监管层联动式监管，成立了由人民银行相关负责人担任组长，有关部门负责人参与的整治工作小组。参与方包含人民银行、银监会、证监会、保监会、工商总局和住房城乡建设部等。

《互金整治方案》针对P2P网络借贷，股权众筹，第三方支付，通过互联网开展的资产管理、跨界从事的金融业务和互联网金融广告行为提出了重点整治的问题和工作要求。

《暂行办法》发布 P2P行业迎首部监管细则
互金信息披露标准正式发布 规范网贷96项披露指标

互金信息披露标准正式发布 规范网贷96项披露指标



10月28日，中国互联网金融协会发布《互联网金融信息披露个体网络借贷标准》和《中国互联网金融协会信息披露自律管理规范》。该标准从从业机构信息、平台运营信息和项目信息三个方面定义并规范了96项披露指标，其中强制性披露指标逾65项，鼓励性披露指标逾31项，以期达到机构自身透明、客户资金流转透明和业务风险透明。而自律管理主要分为总则、信息披露管理与责任、信息披露方式和要求、奖惩、附则等五部分内容，对经发现确认为违规的信息披露行为将依据相关条例实施自律惩戒。

央行调统司： 中国P2P网贷总体向好 风险下降



11月9日，中国人民银行调查统计司发布《中国经济报告》。该报告认为，随着网贷行业监管政策的落地和监管细则的实施以及行业自律的加强和信息披露的完善，该行业有望步入健康可持续发展轨道，P2P网贷行业总体在向好的方向发展。

从长远看，网贷行业既不会颠覆传统金融，也不会自然消亡，它将成为互联网金融业态的重要组成部分，有其发展的内在需求和广阔前景。与此同时，随着P2P网贷行业的规范和企业自身经营改善，P2P网贷风险有所下降。

网贷行业现“退出潮”善后难题待解



今年以来,随着各项监管政策逐渐落地,退出的P2P网贷平台越来越多。数据显示,10月网贷行业停业及问题平台共有105家,其中问题平台44家(跑路34家、提现困难10家),停业转型平台61家(停业55家、转型6家)。

值得注意的是,P2P网贷退出行业也并非易事,必须要解决好债权、投资人的问题。平台退出是行业走向正规化的正常现象,当然,退出产生的问题,主要为某些平台可能会恶意跑路或坏账较多,难以兑付投资人本金及收益。

资本寒冬 互联网金融成最热投资领域 占比达12%



2016年被认为是资本寒冬,同时2016年也是互联网金融监管年。与上半年的投资领域相比,最近两个月网贷机构、保险类的投资比例大幅增加,消费金融投资比例有所增加,股票相关领域投融资变化不大,理财、众筹、支付领域的投资比例相应有所下滑。其中,互联网金融占总融资案例12%,成10月最热投资领域。

市场层面交易量持续增长,政策层面监管层逐步认可,应该构成了投资机构继续青睐网贷平台的投资逻辑。虽然行业鱼龙混杂、泥沙俱下,但行业里的领先者以及创新者还是有投资价值。

网贷行业现“退出潮”善后难题待解
蚂蚁金服推出全球化战略 IPO预期升温

蚂蚁金服推出全球化战略 IPO预期升温



11月1日,蚂蚁金服公布公司全球化战略,计划在未来10年为全球20亿用户以及2000万中小企业提供包括支付、小贷在内的多种普惠金融服务。另外还将在此基础上建立以支付、贷款、保险、零售等业务为基础的全球信用体系。

同一天,蚂蚁金服还与泰国支付企业Ascend Money签订战略合作协议。蚂蚁金服将对AscendMoney展开战略投资,并把普惠金融模式复制到泰国,未来5年有望服务泰国一半以上的网民。

尽管蚂蚁金服目前没有确切的IPO计划和时间表,也没有确定在哪个市场上市。多数市场人士分析认为,蚂蚁金服宣布全球化战略,IPO预期进一步升温。

全球知名P2P公司LC Q3财报超预期 股价暴涨逾15%



全球知名P2P平台Lending Club公布财报称,该公司第三季度的净亏损低于预期,并表示一名投资者已经同意收购价值13亿美元的贷款,从而推动其股价大幅上涨。

在这一季度,公司净亏损为3650万美元,每股亏损为9美分;不计入某些一次性项目,该季度的调整后每股亏损为4美分。相比之下,接受汤森路透调查的分析师此前平均预期其每股亏损为7美分;公司净营收于这一季度也达到了1.1456亿美元,超出分析师平均预期的1.0365亿美元。 **聚财·有道**



信 念

VISIONS

谈互金监管	20
谈《暂行办法》	21
谈银行存管	22
谈互金合规发展	23

谈互金监管



李东荣

中国互联网金融协会会长

中国互联网金融协会会长李东荣： 互联网金融管理要有三道防线

对互联网金融管理要有三道防线，企业内控是第一道防线，行业自律是第二道防线，譬如成立互联网金融协会，把从事互联网金融的企业聚集起来，制定规则、防范风险。第三道防线是不能脱离监管。应实行“穿透式监管”，将资金来源、中间环节与最终投向穿透连接起来，按照“实质重于形式”的原则甄别业务性质，根据业务功能和法律属性明确监管规则。

*出自李东荣2016年9月1日在“国际金融论坛第13届全球年会”上的讲话



纪敏

中国人民银行研究局副局长

中国人民银行研究局副局长纪敏： 监管体制需要随互金发展改变

互联网的兴起对我们的监管体制提出了挑战，或者说它让我们加速了改变，比如综合经营这几年发展之快实际上很大程度上得益于互联网金融，互联网金融的前身就是一个平台经济、共享金融，它就是一种天生的混业模式。在这种情况下，如果我们的监管体制不做相应的改变，可能这个风险就会变得比较突出。互联网金融的发展需要我们的监管体制做出相应的改变，一方面，一些基本的原则不能放弃，比如投资者适当性原则；另外一方面，我们的一些监管体制也会随着互联网金融的发展需要有相应的改变。

*出自纪敏2016年11月5日在“中国互金合规与创新论坛”上的讲话



陈道富

国务院发展研究中心金融
研究所副所长

谈《暂行办法》

国务院发展研究中心金融研究所副所长陈道富： 野蛮发展时代走向终结

互联网金融是金融转型的组成部分，当前的形态是特殊历史时期的阶段性产物。目前，互联网金融的风险正在暴露，我们需要去规范它，而其规范的来源是它所暴露出来的问题，以及所带来的冲击。

《暂行办法》的实施主要针对的是善意的参与者，针对其能力不足而带来的风险进行规避和防范。而对于带有不良目的的参与者，则还需通过法律、法规的办法进行甄别和处罚，特别对法律的执行、行为监管等提出了非常多的要求。

*出自陈道富2016年11月22日互联网金融“大变局与新征程”论坛上的讲话



徐红伟

盈灿集团董事长

盈灿集团董事长徐红伟： 监管将打破舆论鸿沟 实力玩家入局P2P

很多人会关注这个行业倒掉了1700多家网贷平台，但他们可能会忽视另外一个问题，这1700多家平台造成的资金损失并不大，只有3%左右。

随着《暂行办法》的落地，确实会把一些平台屏蔽掉，但它有一个非常巨大的正能量，这个行业再也不是没有人管的“野孩子”。外面很多财团大量的资金在等待着进入这个市场。这个行业游戏的参赛选手还没有全部入场，监管细则的落地会极大地加大他们入场的积极性，大家会看到很多原来没有看到的、有实力的选手入场。

*出自徐红伟2016年8月27日在“网贷神州行”行业交流会上的发言

谈银行存管



钱伟华
厦门银行

厦门银行钱伟华： 银行方对合作的P2P平台多有严格限定

厦门银行对合作的P2P平台有严格限定，例如实缴资本要大于5000万、公司月交易额大于1个亿、主体业务必须合规且财务状况良好等。在与平台正式合作前，厦门银行会做非常详尽完整的尽职调查，涵盖公司章程、公司证照（五证）、验资报告（最新）、公司财务报表、业务模式说明、法定代表人及高管身份证件、业务数据等方面信息，并且厦门银行会从多种信息渠道进行交叉验证。在确认合作方是一家有实力且经营状况良好的平台后，厦门银行才与其正式对接银行存管。

*出自钱伟华在2016年10月底人人聚财X厦门银行存管上线的言论



付崇
民生银行

民生银行付崇： 银行存管可能给银行带来的五个风险

一是平台的道德风险；二是平台的合规风险。一系列监管政策的出台，需要平台在流程上、机制上、系统上都遵循监管政策，否则将面临监管的问责，即合规风险；三是操作风险。人难免会犯错误，网贷平台人员操作时很难避免不出现问题；四是平台的经营风险；五是声誉风险。

在期待监管政策进一步细化、完善的同时，P2P机构也要通过行业协会等组织加强自律。总而言之，存管业务涉及到P2P平台、监管层、投资人、借款人、存管行等多个主体，需要各方共同推动行业健康发展。

*出自付崇2016年11月30日在“第十一届亚洲金融年会—互联网金融论坛”的言论

谈互金合规发展



许建文
人人聚财创始人&CEO

人人聚财创始人&CEO许建文： 合规完成后，中国的P2P才真正开始

合规当前，互金平台们在强大的政策压力下，很容易陷入一切向合规看齐的单一维度，忽视了企业长期发展所需要的业务创新和优化。只有在合规同时不忘业务优化，才能在合规结束的时候，建立起竞争优势。到那个时候，当市场上都是合规的平台，中国的P2P才真正开始，真正意义上的竞争才拉开大幕。

*出自许建文2016年11月5日在“中国互金合规与创新论坛”上的讲话



孙雷
玖富集团创始人&CEO

玖富集团创始人&CEO孙雷： 合规不是平台天花板，而是新起点

互金从业者要把合规变成平台发展的底线，而非天花板，如果在合规调整中，整个公司一刀切，一切资源向合规倾斜，忽视其他方面的发展，那么对企业是巨大的伤害。平台需要不断迭代开发，迎着宏观趋势和国家政策的需要去捕捉未来的趋势点在哪里。

*出自孙雷2016年11月5日在“中国互金合规与创新论坛”上的讲话

五年 构筑一个“聚财”的生态

“作为最早一批成立的互联网金融平台，人人聚财已走过了五个年头！”

“人人聚财确定个人抵押贷款战略！”

“人人聚财车抵贷直营规模领跑全国！”

“人人聚财上线银行存管！”

……五年，有太多激动人心的时刻值得铭记。

“成交额超150亿。”

“注册用户逾550万。”

“累计为财迷赚取超6.6亿。”

“车抵贷单月放款突破7亿。”

“服务借款用户超26万。”

……五年，聚财用数字讲述着成长。

回顾五年，聚财在不断地改变，随着时代，随着环境；聚财也在坚守，因为信念，因为原则。如果说网贷世界是一片汹涌的大潮，各家平台是岛屿，那么今天一些已被潮水淹没，一些已被冲刷不见，只有形成自己生态的平台还在屹立着。人人聚财很庆幸能始终伫立潮中。

五年中，人人聚财自有的生态在持续构建。这一生态不仅涵盖战略、资产端、合作伙伴，也包括聚财最需要感谢的财迷朋友与员工。是你们与聚财一起，共前进，经过了金融的风险周期考验，助力聚财在每个阶段取得累累硕果。

五年，不仅要敬重历史，将五年变迁的一些历史片段截留下来，聚财也想循着这些片段的脉络，追寻到行业发展的轨迹，为更多有融资需要的人提供服务与支持，为中国金融的“普”与“惠”贡献一份力量。所以聚财联合财新开启了中国互金合规与创新论坛的行业大讨论，与众多优秀兄弟平台发起成立了车贷圈行业自律组织，以期从更广的层面，将聚财的光与热散发出去。

五年一晃即逝。
若不坚守心志，
必然在时代洪流之中被抛弃；
若不恪守本份，
何以立于浪尖岿然不动。
愿下一个五年，
时过境迁初心不移。
愿下一个五年，
风雨共倚不离不弃。
愿下一个五年，
聚财能给你更多，让金融更好。
愿下一个五年，
我们还有更多好故事可以说……

图说五年

2011

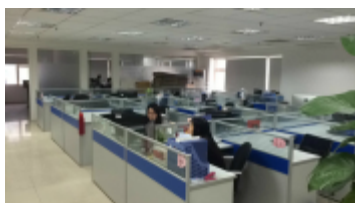
人人聚财诞生啦!



▲ 在办公室门口被抓拍的建文，创业伊始条件虽有限，但心里是充实和快乐的。

2012

人人聚财成立一年了!



▲ 那时候人还不多，偌大的办公室只坐了一角。不过随着公司发展，很快这个办公室就不够用了。

2014

人人聚财获得了A轮亿元融资，人人聚财的名字也渐渐被大家熟悉。



▲ 8月，人人聚财CEO许建文在A轮融资新闻发布会上讲话。



▲ 人人聚财与融资方签订合作协议。



▲ 11月，2014首届中国网贷论坛暨网贷评价体系发布会在北京召开，人人聚财顺利入围首批20家A级平台大名单。

2013

人人聚财开始取得了一些小成绩。



▲ 人人聚财第一家直营车贷门店在深圳福田开业，当时的第一批线下员工在门店前台拍下了这样一张照片。



▲ 6月人人聚财加入上海资信网络金融信息共享系统NFCS。



▲ 6月，人人聚财与腾讯财付通达成战略合作。除夕期间，与腾讯合作的手机QQ红包活动吸引了近400万人参与。

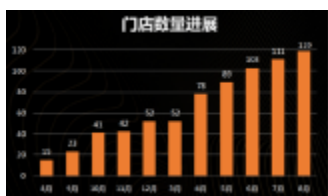


▲ 11月份，人人聚财单月成交量突破5000万元。

图说五年

2015

人人聚财确立了“资产为王”的发展战略，开始专注资产端建设修炼内功。



▲ 人人聚财大力发展线下直营贷款门店，门店数量半年新增了50家。



▲ 3月，人人聚财“联姻”FICO费埃哲，风险管理接轨国际。



▲ 7月28日，深圳市互联网金融协会成立，人人聚财作为协会理事单位出席成立仪式。



▲ 9月23日，许建文出席广东互联网金融协会第一届理事会第六次会议。

2016

2016年是P2P监管年，在合规调整的行业大潮中，人人聚财以先天优势脱颖而出。



▲ 1月24日，人人聚财累计成交额破100亿，跻身百亿俱乐部。



1月25日，人人聚财获得“2016胡润百富新金融50强”，人人聚财CEO许建文获得“2016中国新金融行业年度风云人物”。



▲ 4月1日，硅谷精神教父凯文·凯利莅临深圳保利剧院，人人聚财CEO许建文和凯文·凯利就“互联网金融创业中的必然”主题展开了对话。



▲ 7月17日，人人聚财联合朗迪召开中国首个互金资产生态论坛，人人聚财CEO许建文在峰会上做独立演讲。



▲ 8月5日，人人聚财举办“百家门店”达成暨资产战略发布会，完成过亿元融资。



▲ 10月30日，人人聚财厦门银行存管重磅上线。聚财在用户安全保障和合规化建设上实现里程碑式的升级。



▲ 11月5日，人人聚财与财新传媒联合举办的“中国互联网金融合规与创新论坛”在北京召开。建文进行了“以合规建设促发展”的重要发言，代表了优势P2P平台在合规调整期的新思路。



▲ 11月18日，人人聚财召开五周年庆典。**聚财·有道**

作为CEO，许建文是出了名的“接地气儿”。出门骑Mobike单车，平时喜欢穿优衣库，爱吃兰州拉面，对他来说，生活越简单越好。

但常接触他的人都知道，建文其实也很“好高骛远”。他平时桌上总摆着几本《裸猿》、《人类简史》这样的书，就算出差也不离手，一聊起来行业形势、战略思考、前瞻布局，建文就兴奋起来说个没完。

趁着五周年之际，《聚财·有道》邀请到建文和大家分享一下聚财五年来，自己创业的心得、聚财一路的经历、当前和未来的选择。

想创业，先做好All-in的准备

斯坦福大学联合硅谷企业家和10所孵化器，曾对互联网/移动互联网领域3200个高成长创业公司进行了调查，结果显示92%的公司撑不过1000天。国内的数字恐怕更加不乐观。

马云则说：“过去20年，互联网非常成功，但是我发现一个非常奇怪的事情，很少有互联网公司能健康地、平静地活过3年。”

为什么创业这么难？聚财作为五年的创业“老公司”，是怎么走过来的？



许建文： 下一个五年 服务百万借款用户 为千万人实现财富增值

《聚财·有道》：对你来说，创业意味着什么？

建文：创业最有意思也最残酷的一点，是逼迫自己不断地跳出舒适区。拿我自己来说，我的长处可能是在专业能力、学习能力和战略思考，但公关应酬和用户运营方面的事情我就不太擅长。给人打工的时候，我可以理直气壮地只做自己岗位的事情，我是个开发，你就不能让我去写文案。但是对于处在初期的创业者来说，职责的界限是非常模糊的，你没有讨价还价的权利，必须全身心、全部精力和热情投入到这个事业中去，也就是“All-in”的心态。一个初创团队的leader可能同时兼任决策者、战略制定者、产品经理、品牌推广，甚至销售主管的角色，这对我的挑战非常大，但与此同时，我这五年的自我提升也非常快。

《聚财·有道》：聚财发展中哪个阶段是挑战最大的？

建文：大概在2013、14年的时候，聚财面临着从几十人小团队向几千人的大企业的转变，这个过程是比较艰难的。对我个人来说，我需要把自己从亲力亲为的状态中脱离出来，做一个真正的管理者。从公司运转来说，几十个人的时候根本不需要完善的组织架构和流程，有什么事儿要做，开个会大家商量一下当天就动起来了，2014年公司互联网端有了上百名员工，线下资产端更是过千人规模，这时候就不能只靠“人治”，于是我们摸索着优化组织架构和流程制度。从团队来说，创业初期的老团队、老员工，有的可以和聚财一起成长，有的因为价值观或者能力方面的原因，逐渐跟不上节奏掉

队了,这时候就不能感情用事,要敢于淘汰,敢于换血,让合适的人待在合适的位置上发挥作用,这对我来说也是很为难的事情,但理智告诉我必须这样做。

实际上很多创业公司都是倒在了从“创业兄弟帮”到成熟的企业组织的路上,聚财这一步走得还算比较成功。

“初心”不是情怀 是实实在在的坚持

五年中,P2P从无人知晓,到风口上的猪,再到负面消息不断,如今监管终介入,向正轨方向发展,可谓经历了巨变。五年中,聚财在建文与公司高层的带领下,坚守初心,发展始终稳健,走出了一条属于自己的特色之路。

《聚财·有道》:

五年发展中,众多财迷有这样一个疑问:在监管尚未介入,大家都在跑马圈地的时候,聚财为什么没有趁机极速扩张,而是保持着自己的节奏?

建文:这涉及到对互联网金融的理解,在2012、13年甚至14年,可以说很大一部分互联网金融的从业者,都把互金理解为一种新的互联网模式,大家按照互联网行业的玩法,冲流量冲数据,指数级地进行规模扩张拉融资。

但是我在当时察觉到不对劲,我认为互联网金融的本质属性应该是金融而非互联网,金融的核心逻辑是风险控制和风险定价。在经验、技术尚不成熟的情况下盲目扩张规模会导致风险成倍地增加,这是做金融的大忌。

所以我们一直对行业那几年的爆炸式增长有点“冷眼旁观”,我知道行业畸形增长带来的暗疾终究有爆发的一天。有了这样的判断,我们就能够耐得住寂寞,真正做一些事情。

《聚财·有道》:

这五年中,聚财有哪些变与不变?

建文:在这个新兴行业做创业公司,变化是主旋律,技术、团队、管理方法、传播、甚至业务模式,都要一直变,才能跟上大环境。唯一不变的,是做小微金融、做普惠金融的初衷,这是我们的出发点和存在的真正意义。

选择车抵贷,和“好运气”无关

从13年确认个人抵押贷款的发展战略起,短短三年多的时间,聚财已经成为中国个人抵押贷款业务的领导者。今年《暂行办法》出台后,不少平台向小额、分散、合规属性强的车抵贷转型。此时聚财已在车抵贷领域深耕多年,服务车主超过六万个,成为《暂行办法》下获得最大利好的平台之一。看似“巧合”,其背后却隐藏着优质资产构建的深层逻辑。

《聚财·有道》:

五年中,聚财也尝试过其他道路,为何最终会将个人抵押贷款作为业务战略?在此战略下,聚财将车抵贷作为核心业务又有哪些考量?

建文:回答这个问题要分三个层次,为什么要做面向个人的贷款业务;为什么选择抵押贷款而不是信用贷款;以及为什么在抵押贷款中选择了车贷作为核心业务。

“个人还是企业”这个问题关乎“初心”。最初创立人人聚财,我们就是想解决老百姓融资难的问题,那么最直接的就是做个人贷款业务。另外在国内,资质良好信用良好的企业,可以通过银行来借款,这就等于来到P2P平台借款的企业,信用资质都被银行筛了一遍,没法通过的才来找平台,我不太想做这样风险高的业务。

第二个问题,“抵押还是信用”,主要取决于国内的金融环境和用户环境。尽管这几年国人使用金融工具的习惯在飞速养成中,但是仍然有非常多的人是缺乏信用记录的,银行的征信信息也不对互联网金融开放,所以现阶段做信用贷款想要控制风险是很难的。而抵押贷款有抵押物作为最终的还款保障,我认为抵押的业务模式是现阶段更优的选择。

最后,我们将车抵押贷款作为核心业务,是因为车抵贷在市场和风控两方面有优势。中国汽车市场发展非常快,体量非常大,今天汽车已成为家庭标准的资产配置,目前我国机动车保有量是2.85亿辆。保守估计,车抵贷资产近千亿规模,我们认为车贷市场前景是非常好的。此外,车辆是一种非常优质的抵押物,它天生小额分散,在估值方面容易标准化,并且容易变卖,市场流通性非常好。出于这两个原因我们选择了车抵贷。

合规是互联网金融的一道坎儿,但对聚财来说却是珍贵的契机

过去五年中,聚财一直将合法合规和保障用户资金安全作为平台经营的首要位置。今年随《暂行办法》等新政出台,我们不仅率先上线符合政策要求的银行存管,更借助新政契机,对公司各层面进行优化,实现平台合规、持续、稳健发展。

《聚财·有道》:

聚财如何看待监管层下发的《暂行办法》等等一系列新政?

建文:对聚财来说,我们一直期盼监管早日到来。互联网金融这个行业发展得太快,过去几年间发生的乱象和负面情况太多。这不仅对用户和社会造成了伤害,对想好好做事,求长期发展的平台来说也是一种伤害。以《暂行办法》为代表的一系列新政,将使行业重新回到“良币驱逐劣币”的正常轨道,淘汰掉那些浑水摸鱼借互联网金融作恶的骗子平台,对于监管这一年多的不断介入,聚财举双手赞成,这是互金的幸事。

《聚财·有道》:

面对监管,聚财合规化建设方面有哪些举措?进度如何?

建文:监管对聚财是重大利好,我们最核心的车贷业务符合限额要求,在业务模式上首先就获得了先机。当然这不是偶然,这背后的深层原因是我们服务小微用户、做普惠金融的愿景和政府监管层对互联网金融的期许高度一致。

尽管我们在合规化建设方面有先发优势,但聚财也高度重视合规工作,不但无条件配合推进监管文件上的各项要求,更力争把工作做在前面。我们成立了专门的合规工作小组,从限额、信息披露、银行存管、电信增值许可证等方面积极进行合规化建设。10月30日我们上线了银行存管,目前已有97%以上的车贷项目符合限额政策,官网第一期改版已经完成,后续更清晰完善的信息披露改版在推进中。聚财各项合规化升级都在顺利进行中。

下一个五年,服务百万借款用户,为千万人实现财富增值

下一个五年,聚财该朝什么方向发展?

建文说,他希望让人人聚财成为互联网金融这个行业中基业长青的企业。目前聚财才算刚刚迈过了生存期,步入了发展期。对于未来,他有更多的思考。

《聚财·有道》:

财迷们、聚财人、合作伙伴以及众多业内人士都想知道聚财下一步会给大家带来怎样的惊喜?

建文:我们会坚持个人抵押贷款战略长期不动摇。资产端的建设依然是我们未来工作的重中之重。2016年8月在战略发布会上,我们对外公布了线下资产端的发展策略,即“下沉”与“深耕”。车贷线下贷款门店将下沉至三四线城市,开发中西部地区市场;门店密度将增加,扩大直营门店辐射和覆盖的人群。

我们会把科技赋能作为下一个阶段最重要的增长点之一,加大科技在获客、风控、运营上的研发与应用力度,以覆盖更多的客户群、提升财迷的体验,同时降低运营成本,使管理更高效。

员工方面,我们制定了分享成长计划,以让更多年轻的,上进的聚财人获得相应的福利与职位晋升。

比较具体的目标是,我们希望下一个五年,能服务100万借款用户,帮助解决300万就业,为1000万人实现财富增值,将聚财打造成中国金融体系不可或缺的毛细血管与中国互联网金融领域的代表平台。

中国互联网金融已经走在了世界的前面,以前很多传统金融覆盖不到的用户群体,因为互联网金融的发展而开始使用金融工具,拥有了信用记录。中国未来的金融环境一定是传统金融机构和互联网金融公司相互合作、专业化分工的局面,聚财希望在其中做出自己的贡献,用金融让每一位中国人的生活更加美好。

《聚财·有道》:

采访最后,建文想对我们最可爱的财迷说些什么?

建文:这几年我们得到过不少荣誉,上过不少榜单,其中最让我自豪和高兴的,是在2016年年中网贷之家公布的全国续投率榜单上,聚财以接近8成的超高续投率登上榜首,这个数字是业内平均续投率的接近2倍。我们很多用户都是陪伴了聚财几年的老用户,要感谢这些用户长期以来的支持与认可,我们也希望未来能为财迷们提供稳定的、可持续的、扎扎实实的财富增值。感谢所有陪伴聚财成长,支持聚财的财迷们,未来还很长,我们一起成长! **聚财·有道**

员工说

朱琳

人人聚财业务支持平台人力资源部总监



再回首,不忘初心

应聚财五周年特刊之邀,写一篇聚财5周年之际的工作感悟,这两天加班时楼下总是唱一首经典老歌《再回首》,提笔之际,脑海里盘旋起这段旋律,就以此作为标题吧。

我是2013年接触人人聚财的,那个时候聚财在福田的英龙大厦办公,不大的办公区里坐着30来人。第一次见到建文,他看起来是个书卷气很浓的年轻人,笑容很真诚。当时我作为聚财的用户,出于对自己资金安全着想的角度,问了建文很多关于互金这个行业以及聚财发展的情况,我发现建文很健谈,对于行业的剖析与认知,非常专业而理性。谈及自己所做的这份事业时,那份对梦想的坚定不移,很有感染力,也是那次沟通以后,我尝试在聚财账户多投资了一点,这点安全感暂且来自于建文吧。后来2014年的时候,有幸再次和建文接触,这时候的聚财已经发展到60人左右的规模,建文知道我在做人力资源方面的工作,希望可以一起共事。当时聚财业

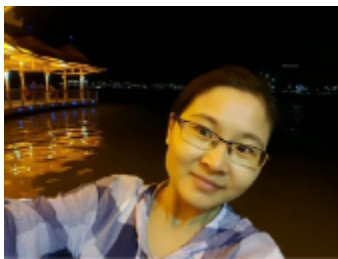
务发展飞速,需要扩展团队以适应业务发展。在我与聚财半年多时间的接触中,我感受到这个朝阳行业强劲而旺盛的生命力,人人聚财一直在这个行业里保持着第一梯队的位置,我看好这个行业,看好聚财,更看好建文,于是欣然加入。

一路走来,看到的是聚财在互金行业里一直坚守小微的执着和不易。相比较大额资金业务,小微金融干的都是苦活累活,服务响应速度要快,但风控环节一个也不能少。小微金融要深耕细作,就需要团队规模有保障,所以在聚财发展之初,人才招聘是最大的难题。我们希望找到既要认同行业发展,又愿意一起艰苦奋斗的伙伴,尽管难,但我们还是想尽一切办法克服,通过现有同事推荐、身边朋友引荐,在人才市场中寻找志同道合的人。我们迅速在半年的时间里将聚财的团队扩大一倍,公司组织架构也初见雏形。2014-2015年,聚财的团队规模以360%的增速增长。

如果说团队的快速组建响应了业务的飞速发展,那么企业文化以及激励机制的构建,则是推

进聚财业务发展的结实臂膀。我一直觉得自己很幸运,能够和一群有着共同梦想和价值观的伙伴们共事,聚财人身上有一种特质——简单、真诚、拼搏、包容。在聚财你看不到叫各种总,都是直接称呼名字或者以兄弟姐妹相称,我们希望人与人的接触中,少一些距离多一些亲切。聚财的小伙伴大多是80、90后,我们在工作中给予小伙伴们更多的是指导、建议和发挥的空间,而很少看到命令、要求和责备。我们也欣喜地发现,这些充满生机的职场新人们在相对宽松的文化氛围下表现出惊人的创造力和自发的使命感。

聚财成立5年了,在互金行业里算一名老兵,但聚财依然是一家非常年轻的企业,在互金行业里不断探索前行,在企业发展过程中不断打磨成长,作为一名员工,能够伴随企业的成长是一件很幸福的事情,作为一名聚财人,看到聚财的每一个进步都很自豪。艰苦奋斗浇筑了前行的阶梯,不忘初心的信念和坚持才会让我们走得更远。未来,愿我们不忘初心,为聚财,为美好的明天,前进!



刘丹

人人聚财车抵贷事业部销售管理部
副总监

在聚财,有未来!

我是从2016年5月10日加入人人聚财这个大家庭。从信贷转入车贷,是挑战也是机遇。衷心感谢聚财给予我的这平台,让我发挥、让我成长。这半年伴随着车抵贷事业部的发展,看着它一天一天成长,一步一步地壮大,全国门店从52家增至122家,在全国102个城市开枝散叶。我该庆幸我当时的决定,犹记得当初面临抉择的时候,离开自己安逸的家乡,远离自己的家人,会有不舍和犹豫。然而想到深圳的梦想和激情,想到一个朝阳行业内占据领先地位的公司将橄榄枝抛向你时,那种内心的激动和喜悦无以言表!选择一个有发展前景的行业,遇到一个蒸蒸日上的公司,一个有梦想、有激情的专业团队,一切就水到渠成了,相信没人可以拒绝这样的机会。

在聚财,有未来!这是我初到时常听到的一句话,接下来半年的时间让我开始慢慢理解这句话的含义。聚财给予员工清晰的规划和未来,做好员工的职业规划,加强对员工的培训,在聚财,强烈的归属感让我们愿意陪着聚财一起成长,为聚财的发展贡献自己全部的力量。

作为销售队伍,统一思想,强化执行是我们基本的要求,团队文化建设尤为重要。感受深刻的就是在11月举行的拓展活动。在活动现场,来自全国16个区域的伙伴们聚在一起,我们忘记了年龄,忘记了职级,一起努力,一起坚持,一起挑战!印象最为深刻的是七巧板环节,看似简单的拼图环节,却让我们深刻意识到没有团队意识,无论个人如何努力也将无济于事。通过每一个项目的启发,相信我们会努力完善自己,把拓展的精神应用到工作当中。

感恩公司给予我良好的工作平台,5年的坚持和不懈努力人人聚财才有今天的成绩,祝愿公司蓬勃发展,日甚一日!在市场竞争日益激烈的环境下,车抵贷事业部再创辉煌,再创佳绩!

有价值,不设限

2014年研究生毕业后从香港回到内地,在朋友的推荐下我初次接触互联网金融,当时整个行业发展异常迅猛,新平台如雨后春笋般冒出。那段时间通过各个渠道,我接触了一些刚成立不久的互联网金融平台,总体感觉行业还不太成熟。

2015年8月,机缘巧合之下,我来到了人人聚财,深入接触后发现了聚财的魅力:这是一家“年轻人”带领下的“老”平台。一如金融才俊80后学霸老板许建文(在公司,我们喜欢直呼老板其名建文)的为人,人人聚财有着互联网公司的活跃、有趣,也有走过几年创业路后沉淀下来的企业气质——互联网化的管理,金融行业的严谨。

更难得的是,作为一个新闻系出身的金融小白,我在品牌部结识到了一群志同道合的小伙伴,彼此有聊不完的话题,配合默契,会玩能干,又能时刻在学霸同事们的帮助下深入认识金融行业。在这样的氛围下做自己喜欢且有价值的工作,同时拥有不设限的上升空间,这是我喜欢聚财的原因。

2016年,聚财五周岁了,借此机会,祝聚财生日快乐!

心存感激,心怀希望

2016年6月,经历了两三轮的磨合后,基于对互联网金融的憧憬,我加入了人人聚财这个大家庭。从那以后,我确定了职业方向,开始了高速的职业发展。回顾加入聚财的原因,我认为是基因的相同。物以类聚,人以群分!聚财人都心存感激,心怀希望。

希望,是聚财给我的最重要财富,就如我当初选择深圳一样。从一个小职员到承担聚财资产端产品的负责人,破茧成蝶。在聚财,我结识了一帮志同道合的团队成员。他们满怀激情,富有“码农”气息。在和团队成员的交流碰撞中,我收获了一套科学的思维模式和产品研发的体系,同时收获的还有一份沉甸甸的友谊。

在聚财5周年之际,衷心地祝愿聚财能让每一个普通人都享受到优质的金融服务,让每一位在聚财辛勤付出的员工都能在这个平台上成就自我。 **聚财·有道**



刘浩婷

人人聚财业务支持平台品牌部媒介主管
(香港中文大学硕士)



王文杰

人人聚财互联网平台事业部小贷系统
项目组产品经理
(最年轻的基石计划获得者)

财迷说

“让上班族先富起来” 火红落叶

“让上班族先富起来”，人人聚财多年前的这条宣传语让我心动，这是我与P2P公司的最初接触。随着一次次投资的准时回款，我更加坚定了留守人人的决心。感谢人人，是它让我了解了不一样的P2P平台。因为当下很多公司打着P2P的幌子，做着不合法的事情，而人人不同，永远是那么低调，不在公众面前喧哗，做着自己该做的事情，有抵押，更可靠，车贷业务红红火火，直营规模全国第一。

一路形影相随，聚财已经5岁了，在合规合法的道路上，变得越来越强大，寄望聚财越来越好，与聚财相伴真好！

“与人人聚财的那场“风花雪月”” qhl562003

2014年7月我加入人人聚财的大家庭，作为一个小白，什么也不懂，每天投点“月月赚”，于是从第二个月开始，几乎每天都有小回款。当时每天都是秒标，任你电脑高配、网速超群、手速快如疾风，也扛不住山外有山人外有人，最后决定一股脑全投定投宝省事又省心。

虽然2015年8月发生了盗号事件，全部资金冻结半个月，但是人人聚财没有让我损失本金，还给予部分补偿，这真的很暖心啊！经历这些，我们已经非常熟悉对方的气息，在如水的月光中陪伴着人人聚财度过五岁的生日，并一起迎来下一个美好的五年！

“安全才是王道” crazy_kite

我第一笔投资是2013年8月13日，至今已经在人人聚财上投资了3年多。那时候的收益真是高得很，我投过最高的是12个月年化收益18%。随着P2P行业的狂飙突进，很多平台出现问题，国家也不断出台各种规范P2P行业的政策。

在P2P公司发展，平台的规模是次要的，资金的规模也是次要的，“控制风险”、“安全”才是重中之重。我们看到那些发展迅速的、庞大的P2P公司一夜倾覆，管理者锒铛入狱，投资者资金收不回来，让人震惊，让人后怕。我很庆幸最初接触的P2P公司是人人聚财，如果不是可能万劫不复。最后，祝人人聚财五岁生日快乐！

“我和人人聚财相识50天” 河小鱼

我和人人聚财相识只有50天，选择人人聚财我有三大理由：1.年化收益在知名平台中比较高；2.财迷论坛。有了论坛，不仅可以让财迷们一起聚会交流，有归属感，人生的幸福莫过于获得金钱的同时又有精神收获！3.人性化的设计。界面设计布局合格、紧凑清晰，不像有的平台看得有点散乱，更重要的是它很务实。它显示的总资产是你目前拥有的实有资金，不像有的平台把未来还没有实现的收益都放在一起，让人产生幻觉。

虽然前段时间，厦门银行存管上线过程中平台出现的界面问题让人有些惊慌，但很快平台就恢复了正常运转。最后，祝愿人人聚财五周年，聚人聚财聚人心！祝愿财迷们能一直在这里生根发财，福多财多幸福多多！

“与人人共成长，实现自己的梦想” 易发发

时间过得很快，进入人人聚财快两年了，从一开始的半信半疑到现在的铁粉，真心感谢人人聚财。“人人”给每个普通的我们提供了一个平台，一个机会，不希望一夜暴富，只求稳健发展。

“人人”深耕小微金融，有担保更安全的理念深得我心。感慨建文的远见卓识，运筹帷幄，作为同龄人真是自叹不如。“人人”五年的坚持，换来了156亿的交易额，550万的用户，成为了互联网金融的佼佼者。相信建文一定会把人人聚财这艘大船开得越来越稳，越来越快。

最后，祝贺人人聚财五周年快乐，也让我们与人人聚财共成长，实现我们自己的梦想！**聚财·有道**

2017互金怎么走？ 中国互金合规与创新论坛 告诉你六个趋势

对中国互金来说，2016年是一个熔炉。

3月，互金专项整治开启；8月中，银行存管业务指引的意见稿下发；8月底，网贷行业管理暂行办法重磅出台；10月，互金专项整治实施方案正式被国务院办公厅批准公布……

在合规动作不间断地淬炼之下，每月几十上百家的平台退出，整个互金行业已经到了大变革前夜。

但未来依然模糊，监管层的实质意图究竟是什么？合规期后的互联网金融版图走向何方？平台如何度过艰难的洗牌期？

“普惠金融是我们完善金融体系、改变金融服务，甚至是金融整体下一步发展最重要的一环。”11月5日的北京，中国人民银行研究局副局长纪敏，挑开了压在平台心头上的困惑，以互金为代表的普惠金融在监管层眼中依然有着不可替代的作用，唯一的问题在于，平台是不是真正为小微服务？

这场由财新传媒与人人聚财联合主办的中国互金合规与创新论坛，中国人民银行研究局副局长纪敏、中国人民银行金融研究所互联网金融研究中心副主任兼秘书长伍旭川、中国社科院金融研究所银行研究室主任曾刚、人人聚财创始人&CEO许建文、宜信高级副总裁刘大伟、玖富CEO孙雷、人人贷WE理财副总裁黄秋子等监管层、专家及领军企业代表悉数到场，围绕“构建可持续的金融新生态”主题，罕见地对合规相关的诸多问题做出了阐述和讨论。这可能是2016年内互金领域规格最高、最重要、最具前瞻性的行业讨论。

这场论坛透露出的信息，一部分地回答了2017年中国互金该怎么走。



2016中国互联网金融合规与创新论坛



许建文
人人聚财创始人&CEO

吉

互金挺直腰杆往前走，“对金融整体发展至关重要”

“普惠金融是我们完善金融体系、改变金融服务，甚至是金融整体下一步发展最重要的一环。”纪敏开场即肯定甚至是褒奖了普惠金融对于中国金融的重要作用，“尽管出过e租宝这类的事件，但一定要看到普惠金融发展所取得的巨大成效才是主流。”

纪敏表示，普惠金融从宏观上来讲，解决的是收入分配的失衡；从微观上来讲，解决的是机会的均等。

纪敏对普惠金融的价值肯定，甚至超出了金融的范畴，上升到解决社会公平的领域。由此可见，监管层对未来的中国互金有着更高的期待，严格监管是为了将不合理的风险、劣币乃至骗子驱逐出行业。可以预期，在行业合规的前提下，监管层必然鼓励互联网金融行业充分发挥其在金融体系和社会领域的正向功能。

三

传统金融与拥有优质资产端的互金平台将进入蜜月期

曾刚预测，传统金融和新兴互联网金融发展未来的理想状态会走向更为专业的分工。

在曾刚看来，目前银行的存款总量仍然在持续快速增长，存款增加了之后，到底配什么样的资产可以满足储户利息增长的需要，这是银行需要解决的难题。而对于互联网企业来讲，在一些资产端的细分领域，可能存在一些专业的优势，通过和传统金融的合作，能够有效降低传统金融机构的成本，充分发挥双方的优势。“在今后一段时间的调整、整合和市场筛选之后，未来可能会形成相对比较稳定的生态，向着更加专业化、合作化的方向去发展。这可能是未来真正意义上可持续发展的方式。”

叁

资金来源机构化或成网贷趋势

曾刚对传统金融机构与专业资产互金平台的关系预测，也得到了网贷平台的认同，另一个行业趋势也逐渐显示出来：资金来源多元化。许建文表示，机构资金具有成本低、来源稳定的优势，机构资金合作是互金平台的未来趋势，人人聚财也正在这个方向上发力。“一些银行和保险机构看重人人聚财的优质小微资产，每月与我们的资金合作规模已经过亿，并且还在持续扩大。”刘大伟也透露，宜人贷目前有10%-20%的资金来源是传统金融机构。

肆

九成平台将被淘汰，行业呈现马太效应

随着监管的推进，互联网金融版图将出现怎样的变化？人人聚财CEO许建文指出，新政下，互金呈现两方面的态势。一方面行业将出现高淘汰率，目前业内存在的两千家平台中，到明年整改期结束时有9成将被淘汰。其中《暂行办法》的限

额政策将成为平台数量减少的最重要原因之一。做大额、企业端业务的众多平台被摒弃在合规门外，车抵贷、小额信贷和消费金融构成了P2P新的三驾马车。另一方面，P2P盘子缩小，集中度上升，行业将呈现出强者愈强的“马太效应”。

黄秋子表示，互联网金融和P2P在过去几年中享受了野蛮生长、快速发展的红利期，这个时期中行业积累了很多问题，当前洗牌期的互联网金融是在“还债”。刘大伟给出了相同看法，整个行业将会经历一个大的洗牌，监管办法的规定也把行业门槛提得更高一些，很多机构会退出这个行业，“机构在这个过程中



伍旭川
中国人民银行金融研究所互联网金融研究中心副主任兼秘书长

也需要做一个战略决策，到底是否需要继续在这个领域中发展，因为现在很多监管新政对企业的运营成本有很大压力，并不是每个机构都可以去做互联网金融、做网贷业务。”



曾刚
中国社科院金融研究所银行研究室主任

伍

合规调整结束后，
中国的P2P才真正开始

在目前监管进程近半、政策基本面确定的形势下，互金行业必须紧跟合规的共识并无疑问，但某些P2P优质从业平台已经在思考如何在监管结束时获取竞争优势。

许建文指出，合规当前，互金平台们在强大的政策压力下，很容易陷入一切向合规看齐的单一维度，忽视了企业长期发展所需要的业务创新和优化。只有在合规同时不忘业务优化，才能在合规结束的时候，建立起竞争优势，“到那个时候，当市场上都是合规的平台，中国的P2P才真正开始，真正意义上的竞争才拉开大幕。”

“如果在合规调整中，整个公司一刀切，一切资源向合规倾斜，忽视其他方面的发展，那么对企业是巨大的伤害”，孙雷也表示，“合规不应该是互联网金融的天花板，而应是互联网金融的底线和起点。”

黄震则指出，合规也是一种

创新的动力。比如政策对银行存管有了硬性要求，自然就会有一批支持银行存管的第三方服务机构涌现出来。创新和监管不是一对天敌，而是可以相互促进的。

肆

监管体制或随发展需要进行变化，新技术监管被提出

谈到对互金的监管，中国人民银行研究局副局长纪敏讲了两个方向，一是基本的原则会坚持，例如投资者的适当性原则。“有一些原则，无论是互联网金融也好还是别的金融业态也罢，不能因为具体业态的改变而有所改变。什么东西是创投做的，什么东西是银行做的，什么东西是信托做的，当中的风险和不对称并没有因为变成互联网而有所改变，投资者的适当性原则在互联网的业态下、在数字技术的情况下依然是存在的。”

但另一方面，纪敏也认同互联网的兴起对监管体制提出了

一些挑战，或者说加速了改变，“为什么我们现在强调要从源头上实施一体化、穿透式的监管，就是跟监管体制不适应现状有关系。我们的一些监管体制也会随着互联网金融的发展需要有相应的改变。”

黄震则指出，新的监管要运用新的技术进行监管，互联网金融是技术创新驱动的一种金融变革，经营层是这么做，监管层也应该这么做。一定要考虑互联网金融的监管可能是基于三种核心技术的一体化构建，即ICT技术、风控技术、法律技术，来形成动态合规的应对方法。**聚财·有道**

“

关于“中国互联网金融合规与创新论坛”：

《暂行办法》发布数月，行业洗牌持续发酵，新生态悄然孕育。人人聚财以“构建可持续的金融新生态”主题同财新传媒联合主办了“中国互联网金融合规与创新论坛”，作为人人聚财五周年庆典的启动站。

”



纪敏

中国人民银行研究局副局长

“领军车贷，小微大器” 人人聚财五周年庆典回顾



五年对一个人来说意味着什么？可能是青春少年从迷茫到成熟的成长，也可能是懵懂少女到二宝辣妈的角色转变……它的答案斑斓多样。

对于企业而言，五年可能更多的是发展的分水岭。五年间，企业可能从业界翘楚沦为无人问津，也可能完成草莽到行业标杆的惊艳蜕变。

五年，从网贷市场初尝螃蟹到直营车抵贷规模全国第一再到个人抵押贷款业务领导者地位的确立，人人聚财在服务小微的道路上，坚定地前行着。

11月18日，人人聚财五周年庆典迎来高潮——主场活动在深圳正式举行。人人聚财不仅邀请到深圳市互联网金融协会

秘书长曾光、网贷之家创始人徐红伟、厦门银行代表钱伟华、投资方代表夏朝阳参与，还特别请到支持我们一路成长的财迷代表、同我们一起并肩战斗的员工代表共聚一堂，讲述他们与人人聚财五年成长的故事。

在座嘉宾们不同角度的分享，更为立体地展现了聚财成长的

点滴，也更为鲜活地呈现了聚财成长路上，大家的奋斗、期待、信任与支持。这些分享，让每一位聚财人感受到温暖与力量，也让我们进一步思索——未来，我们还能为普惠金融做些什么？有哪些借款群体有待我们挖掘与覆盖？聚财在满足这些群体的需求时是否能做到高效与实惠？

首先听当家人聚财创始人&CEO建文说：

人人聚财2011年成立时，互联网金融这个词还没有普及，我是从海外同学那听说到P2P的概念，觉得这个模式可行，能一定程度解决老百姓融资难融资贵的问题，有前景也有社会价值。但最开始这个行业在兴起的时候，被误认为是非法集资，背负着非常大的社会压力。这么几年走来，行业也出现了非常多的风险事件，走在了法律的边缘。最终，国家给予了我们身份与方向，更多的平台参与了进来，不少平台拿到了投资，也开展了与传统金融公司的合作。现在回想起来，让我们，让人人聚财五年成长最重要的因素是坚持初心和敬畏风险。互联网金融的本质还是金融，互联网的逻辑与战略，平台需要重视，金融的风险控制与资产获取，平台更需要落地执行。庆幸的是，我们在几年摸索中，始终如一地深耕小微资产，并通过直营贷款门店的方式进行获客与风控，取得了一定的成绩，建立了以个人抵押贷款的业务模式。

到2016年五周年的今天，我们长久的坚持在政策的明朗下也终于有了回报，我们在业务规模和数据上完成了突破，截止10月底，累计撮合超过155亿交易额、服务26万借款用户、单月交易额破7亿；我们在资产端建设上有超过120家线下贷款门店覆盖全国，拥有线下员工超过5000名，这是我们优质资产的保障；我们也在合规建设上取得了领先优势，10月底银行存管上线、97%以上的车贷



项目满足20万限额、官网信披改版上线。可以说，人人聚财稳居个人抵押贷款尤其是车抵贷的领导者地位，以及全国2000余家网贷平台的第一梯队。

这些数据与成绩是我们过去五年的阶段性成果，也将成为我们下一个五年成长的激励与鞭策。人人聚财的下一个五年，最想要做的还是以更高的效率服务更多的借款与理财用户，为金融的普及与惠贡献一些力量，让大家因为金融而更加美好。让下一个五年，下一个十年，大家提起人人聚财，能觉得人人聚财真正产生了比较深远的社会价值。

再听深圳市互联网金融协会秘书长曾光说：

有幸很早就认识建文，可以说是一步步见证了建文企业的壮大。今年行业除了监管，谈论最多的就是Fintech。国际咨询公司KPMG统计的Fintech全球100强公司中，主营业务为借贷或者支付的公司占据了69%。可以说，借贷是一个极具市场影响力与前景的Fintech领域。从这个角度说，从事网络借贷的聚财找准了一个非常好的业务方向。



我们对比中国与美国的Fintech发现，美国的Fintech更多是作为传统金融的补充，而中国Fintech更多是为了弥补金融服务供给的不足，服务那些大量未被传统借贷服务覆盖的中小企业和个人，帮助众多借款人解决资金缺口。也就是说，有着实际的社会刚需，有着硬性的市场空间。而无论是美国的Fintech，还是国内的Fintech，有一点是相同的，即决定Fintech公司成长最核心的因素是技术实力、模型方法和团队。人人聚财在技术与模型上都进行了专业化与创新性的建设，高管团队也有着专业的金融从业背景，目前人人聚财也启动了“科技赋能”战略，相信未来五年会有更多的收获，取得更大的成绩。

网贷之家创始人、盈灿集团董事长兼总裁徐红伟如是说：

五年，团购行业可能很多平台已经退场或者上市，但是网贷行业到今天才到2%—3%的体量，才刚刚开始。

互联网金融是一个矛盾体，互联网讲究短平快，金融行业讲的是稳、安全。早期我们看到很多平台注重资金端的产品销售，但对资产端没有经验，没有意识，走了不少弯路。根据我们的统计与研究，中国做资产端的类型可能有20-30种。人人聚财专注的车抵贷，相对来说是一个跨区域，能够标准化的资产类型。聚财通过直营门店+总部的模式，走出了一条自己的道路，非常不容易。

今年被称为行业的强监管年，许多平台被清退，我们认为行业下半场将聚焦于Fintech，目前人人聚财在金融科技方面也做了不少布局，相信人人聚财在下半场会迎来更精彩的时刻。



庆典没有过多铺张，采取的是简洁的布置风格



除了聚财五年成长故事的嘉宾分享，聚财也特别准备了沙画和歌舞表演进行庆祝

厦门银行代表钱伟华这样说：

我们从3月份开始接触人人聚财，了解到人人聚财在车贷行业非常专注专业。我个人对车贷行业非常看好。一是车贷平均借款7-8万，小额分散，符合国家普惠金融的路线。二是目前车抵贷还是蓝海市场。保守估计，全国有17万亿的汽车金融资产，而目前互金车贷行业贷款余额还不到500亿，具有非常大的前景。

从7月份正式对接到10月底，人人聚财上线厦门银行存管，双方投入了非常多的时间、精力和成本。在此感谢聚财团队的付出。厦门银行希望通过提升产品与服务质量，在未来给优秀的互联网金融公司做一些服务，提供更强支持力度。



股东代表夏朝阳这样说：

中国为什么需要普惠金融？因为我们的企业有梦想，我们的个人也有梦想，需要消费，想创业。未来经济很大的潜力就来自消费与创业的需求。这些需求尤其需要高效率的普惠金融，需要建文这样的团队，以科技与风控作为两个基础去满足。

互联网金融的负面事件确实非常多。我们不要否认它，但是瑕不掩瑜，互联网金融对解决中国若干年发展过程中的融资难、融资贵的问题起到了非常积极的推动作用，这是国家承认其身份的根本原因。

同时我们看到普惠金融一定不能局限于只做线上，需要线下与线上配套的能力，建文在这条道路上，找到了自己的差异化点，开设了120多家线下贷款门店，拥有超过5000名的线下贷款员工，并通过技术的创新，严格的风控管理，去试错去积累经验，构建了平台在普惠金融层面的一个基本的格局，也奠定了人人聚财下一个五年二次创业的一个基本格局。我们所有股东都对人人聚财的未来充满信心！



员工代表车抵贷事业部贷后管理部总监顾红进这样说：

基于对行业的看好和对建文的信任，我加入了人人聚财。当时这个行业十分混乱，很不规范，从业者素质参差不齐，人员也非常浮躁。印象深刻的是，当时建文对我们说，无论行业环境怎样变化，只要我们能守住满足普通老百姓的投融资需求的这个初心，沉下去踏踏实实做一些事情，相信政策、时间会站在我们这边。



回头看，自己当时辞掉证券行业的工作加入还不成熟的互金行业，是个“脑袋别在裤腰”的高风险选择。庆幸的是，我们在建文的带领下，在行业中挺住了，站住了脚跟，也经受住了诱惑。

时至今日，伴随着监管的明确和聚财五年的沉淀，我们收获了监管、政策落地带来的政策红利。随着人人聚财人才梯队的逐渐完善，相信我们一定能在建文的带领下，创造出公司下一个五年的辉煌。

最后分享资深财迷徐文慧徐阿姨 风趣幽默的发言全文：

作为一名退休人员，人人聚财让我特别感受到几点：

第一点，老有所为。我退休以后，现在每天早上就做几件事：签到、查回款、抢标、记账，记完账再算账，忙得不亦乐乎。

第二点，老有所乐。每天早上见钱眼开，回款到了，高兴！然后再琢磨着投哪个项目，再抢标。而且每天我还和我们大客户群里面的那些年轻的帅哥啊美女啊么么哒，然后到论坛上发帖，完了点赞，非常开心。

第三点，老有所得。因为有回款又有收息，赚到了钱，同时也获得了快乐。另外还有一个，就是老算账，我原来脑子不好使，但我现在算得比我先生还厉害。我先生就跟我：“这样可以锻炼你的头脑，防止老年痴呆！”

因此我觉得人人聚财不但服

务了那些要借钱的人，也服务了我们这些投资人。我们经济上有收获，精神上有收获，另外身体上也有收获，人一旦心情好，就会分泌那个……一种特殊的物质，叫多巴胺，它不会造成负面的作用，只会让我们活得很开心，所以我觉得人人聚财这个“小微大器”的宣传语，上顺天意，下顺民心，中顺国运，确实是普惠大众，利国利民，我觉得非常好！

但是，这些事都有一个前提，那就是正确地分析，理性地选择平台，别一直盯着什么上市啊、国企啊这些光环。

我这个年龄段的人都比较谨慎，我当时研究P2P就研究了好几个月，最后我大浪淘金淘出来了许建文。我先盯住这个人，然后锁定他的平台，我就只投人人聚财。



我先生当时就逗我说：“你看他们也不是国企，也没啥背景，你看许建文他那么年轻，你一下投那么多，你不怕万一？”

我说没事，咱们看平台主要是看它的当家人，你看许建文这个人，我就跟他分析哈：

第一，他原来是学理科的，后来又转文科了，这人脑子好，文理横跨，这样他的思维既有严谨

性，又有灵活性，脑子好。

第二个是啥呢？他出身名校，北大的经济学骄子，科班出身。他这个专业对口，跟突然改行是不一样的。

第三个，他出自名企，中信证券的精英，见识广而且功力深厚，他就不容易上当，这样咱们也就安全了嘛，这是一点。还有一点就是他的平台，是做小微分散的业务，这样他就出不了太大的事（笑），而且他已经安全运营了5年，不知道从多少个大坑小坑里爬出来过，所以我是进入了一个安全期，所以我就选择了他。

最后一点，最重要的，就是他这个人靠谱。

当然了，我研究他研究得比较细了，像挑女婿一样。许建文这个人比较踏实、可信，他很年轻就得到一个高薪的职位，但他毅然辞职，自己独立创业，这说明这个人远见博识，而且这种气魄的人一般不会因为一点点钱就放弃了自己的信誉和信仰，不会夹点钱就跑路了。而事实证明，建文的平台也确实确实是理念前卫，操作到位。

尤其上次大客户活动中，大家都说：“哎呀他们太精了！”，我说：“他们要是傻的咱们就完了！”这就是双赢。

人人聚财的财迷选择了人人聚财，不仅仅是三生有幸，也是慧

眼识珠。理性的选择使我得到了很大的收益，同时我对人人聚财也有一个希望，简单概括就是“三衡三赢”。

“三衡”是什么呢？就是平台、银行、和我们散户，这三者之间要三足鼎立，达到平衡，三家都要赚钱，光一家两家呢，容易失衡，就像银行，你懂的。（笑）

那么三赢是什么呢？就是三家都赢，以及人人聚财要实现三赢：第一赢，赢钱财；第二赢，赢人才；第三赢，赢地盘。

我希望人人聚财未来发展得越来越好，到时候十年庆典，二十年庆典，三十年庆典……我都会来，到时候我们再聚，谢谢！**聚财·有道**



聚财精英与庆典幕后团队齐上阵



人人聚财联合行业平台 发起成立车贷圈 共推车贷规范健康发展

钥匙，趁同事不注意将车从车库开走，然后卖了。”

“公司跟客户说的利息是一分多，业务人员额外和客户说，需要打通相关人员，少则收一到两个点，多则收五到十个点的费用，一个客户借几万元，就要给客户经理几千元。”

2016年11月23日，中国车贷圈发布会上，车贷平台负责人谈起车贷行业的种种乱象，触到了每一位在场嘉宾的痛处。盗取、挪用客户车辆，泄露客户信息，乱收费吃回扣，飞单……这些违规行为，轻则造成公司的经济损失，重则损害客户利益，对平台形象造成难以逆转的不良影响。

与乱象共存的，是车贷行业面临的前所未有的历史性机遇。行业权威的研究机构盈灿咨询预测，2020年P2P车抵贷市场规模将达到14000亿，目前市场还远未饱和，“红海”无从谈起。同时，车贷因项目小额、分散，较容易满足相关监管政策中的限额规定，成为众多平台转型的最重要方向。

在车贷行业发展的十字路口，人人聚财联合投哪网、立业贷、恒信易贷、后河财富、果树财富、多多金服等车贷实力平台发起成立了车贷圈，希望建立起一个行业自律组织和从业者交流平台，从降低道德风险等方面入手，全面推动车贷行业的规范化发展。

万亿汽车金融市场，车抵贷保持高速增长

“他的名字我至今都记得。当时放了55万，是一辆宝马。男性，离异，骗贷完不还钱了，后来这个人被抓了。骗贷是刑事案件，这个人至今还在监狱里，判了好多年。”

“贷后人员复制了质押车辆的

“过去一辆车抵押的月息在三分、三分五左右，P2P模式引入市场后，目前有些地区的车抵贷月息最低可以降到一分五，真正帮助借款者解决了融资贵的问题。”广东互联网金融协会秘书长朱明春致辞肯定了P2P车抵贷取得的成绩，并随后指出，随《暂行办法》限额政策出台，车贷行业将迎来全新增长期。

盈灿咨询副总经理郭晓军用数据印证了这一点，“互金汽车市场规模，2016年预计将超过1.3万亿，关联的车抵贷产业增速也非常快，以2014、2015全年、2016年前9月成交量为例，分别达到了150亿、550亿以及960亿的量级，2016年前三个季度接近2015年全年成交量的两倍。”

郭晓军表示，截止2016年9月，有1136家平台涉足车贷业务。1—9月车抵贷综合收益率为11.39%，高于同期行业利率。1—9月平均期限是3.96个月，低于同期行业平均7.64个月的借款期限。车抵贷以其流动性好、较高收益率获得了投资人极大的认可。



朱明春
广东互联网金融协会秘书长

车贷圈旨在解决车贷痛点净化行业环境

车抵贷快速发展过程中，存在着诸多痛点。人人聚财创始人&CEO许建文总结道，目前的行业痛点，对内主要是人员道德的风险，对外主要来自客户的骗贷以及车辆的二次抵押。内外痛点共通之处是信息的不透明。

果树财富创始人兼CEO吴复申也指出，二押问题由于暂无配套法律法规，从业者若不做出针对性措施，未来可能会更加猖獗。

为解决行业中存在的诸多痛点，人人聚财联合多家以车贷业务为主的互金平台在深成立了车



车贷圈启动仪式

贷圈。车贷圈是车贷行业中的行业自律组织和交流平台，由广东互联网金融协会为指导单位，网贷之家为战略合作单位。

许建文介绍，人人聚财作为车抵贷的先行者，目前在全国有120多家门店，车贷人员规模超5000人，联合各家平台成立车贷圈，旨在推进行业自律、加强行业交流、发起行业研究等。具体目标有三个，一是加强同行间的交流学习，互通有无，共享信息和资源，最终目的是提高车贷平台各方面的效率，降低运营成本；二是推广车贷这种融资工具，扩大这个行业的影响力，例如车贷圈正在发起支持一些学术研究，目前已联合盈灿咨询发布了车贷行业合规白皮书，后续还会举办线上线下活动，增加车贷行业在媒体和公众层面的露出；第三点是最重要的，车贷圈要为净化行业环境而努力，车贷圈会采取技术和管理手段，坚决抵制二押现象和从业者违规行为。



车贷圈成员平台代表共同探讨车抵贷行业痛点

“黑名单”系统上线运行，将实现两个80%

发布会现场，车贷圈宣布“车贷从业者违规记录的信息库”即“黑名单”系统正式运行。这是车贷圈迈出的坚实的第一步。

车抵贷从2013年起步到今天，短短三四年间从业人员规模翻了十番以上。许建文表示，人员急速扩张产生了众多问题，而其中以人员道德风险为最严重，车贷领域50%以上的

损失由从业人员带来。从业人员的道德风险，已成为行业最大的痛点。目前企业普遍的做法是加强考核培训，加强价值观教育，对违规行为及时发现并处理。但一方面，这些措施收效甚微，尤其是培训和价值观渗透非一日之功；另一方面，车贷平台难以对员工的违规行为作出惩处形成有效威慑，员工在实施了欺诈行为获取不当收

益之后，完全可以一走了之换一家车贷平台继续干。平台要么付出高昂的成本走法律渠道解决，要么只能不予理会。

在“黑名单”系统正式运行后，这样的两难状况将得以缓解并有望解决。

许建文表示，“车贷从业者违规记录的信息库”将汇总车贷平台中员工的违规行为

并建立数据库和分级处理，以供相关平台在人事录用和任命时参考。

目前从业者违规记录信息库将违规信息归为“灰名单”和“黑名单”两类。灰名单主要是道德瑕疵和违规行为，包括违规收费、伪造冒充客户签名、诱导客户不实营销等。黑名单行为性质比较恶劣，严重损害了公司或客户的利益，包括非法占有或挪用公司财务、违规处置公司资产等。

“黑名单”覆盖足够多人群时，违规人员在一家平台违规，整个行业都会共享到记录，将对其产生巨大的威慑作用，有效降低车贷平台的道德风险。

“从业者违规记录信息库将对违规行为产生强大的威慑力，有效降低车贷平台的道德风险，净化行业环境”，许建文表示，“三年内，黑名单系统要实现两个‘80%’——一是要覆盖全国80%以上的车贷从业者；二是减少车贷行业80%以上因道德风险带来的经济损失。”

成立只是第一步 行业组织的运营要靠“后劲儿”

车贷圈上线了从业者违规行为信息库，这只是一个开始。“我们几家初始的成员单位达成了高度一致，车贷圈要踏踏实实为行业做一些事情，带来一些改变，而不是面子工程，”许建文表示，“我们每家平台都会出人出力，开展车贷圈的后续运营，我们会定期组织同行的交流研讨会，发布季度调研报告，并且组织年度的车贷行业会议和年度评价。此外，车贷从业者资格认证体系，反二押的相关措施也在筹划之中。”

2016年是互联网金融行业的合规之年，也是车贷行业面临巨大机遇与挑战的一年，多家实力车贷平台发起成立的车贷圈，将从信息共享、经验交流、学术调研等多个方面改善行业生态，推进行业规范，成为行业走向健康发展的一大助力。**聚利·有道**



人人聚财创始人&CEO许建文代表车贷圈接受媒体访问



辣评

COMMENTS

最严监管给网贷戴上紧箍咒 平台要么上西天取经要么上西天	66
银行存管推进加速: 人人聚财打造存管合规体验新标杆	70
车贷、消费金融、信贷成为2017 互金必争之地	74



作者：
独角兽挖掘机 资深媒体人

最严监管给网贷 戴上紧箍咒 平台要么上西天取经 要么上西天

经过8个月的征求意见,8月24日,针对网络借贷的《暂行办法》正式发布。如果把监管层比作法力无边的佛祖,P2P就是《西游记》里那只野蛮生长、不闯祸的野猴子。所以,在给这只猴子穿上袈裟,赋予合法取经身份的同时,也通过设定借款余额上限,强制存管这些规定,给这只野猴子戴上了紧箍咒。

对于P2P这只猴子来说,未来只有两条路,一条像孙悟空一样,历经九九八十一道难关,最后到达西天取到真经。另一条是戴上紧箍咒后,根本就无法活了,直接上西天。

所以,《暂行办法》一出台,平台大佬们面对媒体表面淡定,但私底下是一片悲观声音。在一篇流传较广的《P2P已死,有事请烧纸》一文中,有这样一段生动描述:

“昨天,银监会发了P2P监管的细则,然后新闻上眼见着这些大佬们纷纷表态:重大利好,喜大普奔,坚决拥护。我就知道他们说的不是真心话。打电话过去问,大家基本上都只说了一句话:‘这是要人命啊!’”

从周末网贷天眼举办的北京互金竞技扑克友谊赛上也可以一见端倪,参赛的业界大佬都明显尽量回避谈业务。

“你们最近怎么样?忙什么呢?”

“还能怎么样?都这样了。”

彼此之间的寒暄带着心照不宣的无奈。

P2P应该专注小微 做金融的毛细血管 和补充者

各位吃瓜群众们,跟着哥来认真解读一下《暂行办法》,就不难理解这些平台“宝宝心里苦,宝宝不说”的心态了。《暂行办法》中的规定主要集中在两点:

一:给P2P头上戴了一个紧箍咒,规定了同一借款人在同一网贷机构及不同网贷机构的借款余额上限的“20-100-500万”细则。

二:让进入这个圈儿的难度增大了,提高P2P行业的从业门槛,包括强制存管、要求ICP许可证等等。

这个规则的意图非常明显:凡是大量的、面向大企业的、动

辄数千万上亿的融资是传统金融机构做的事情,这些银行能干的事儿P2P就别跟着添乱了,这一点很可能是吸取了此前e租宝造虚假大标的教训。

P2P就应该专注小微,做金融的毛细血管和补充者;有实力的平台去转型,去对接存管拿许可证继续玩,没实力转型或者达标的就趁着还有一年的过渡期,早点自谋出路吧。

当然,几家欢喜几家愁,也有押对题,踩准点的平台,在规则出来后估计嘴巴都歪了。

譬如,专注做小额借款的拍拍贷媒介负责人杨敏在朋友圈发了一条喜大普奔的微信:

“从昨天到今天,不断收到各地媒体老师发来贺电……以及要加大在平台上投资的愿望。”

”

《暂行办法》利好银行存管 与小微贷款平台

这是赤裸裸的炫耀嘛!但人家确实有炫耀的资本。《暂行办法》客观上对两类平台是利好消息。

一类是已经对接银行存管或者已取得很大进展,即将和银行展开存管合作的平台,比如人人贷创始人杨一夫在面对采访时,又再次强调了与民生银行存管合作的事实,这也是一个优越的腔调。

另一类是此前一直深耕小微贷款,并且已经在市场已经占得一席之地的。坚持做直营车贷平台的人人聚财CEO许建文直接用数据说话:“车贷是人人聚财的核心业务,我们车贷平均的借款额在8万元左右,20万以上的项目只占不到3%,新规无论对车贷还是对人人聚财来说都是重大的利好。”

相信专注于小微的拍拍贷、平安普惠也是这么想的。

《暂行办法》核心在资产端

仔细研究规则会发现,尽管《暂行办法》对资金端和资产端都设定了规范,但最核心的指向,依然是资产端。没有过硬的小微资产,银行怎么会跟你做存管?没有过硬的小微资产,你怎么满足合规性?没有过硬的小微资产,平台动辄百亿的成交到底会缩水多少?

资产端主体合规,西天取经前路一片坦途;资产端主体不合规,一边要面对监管层的紧箍咒,一边还要寻找合规的资产,前途坎坷。

从《暂行办法》抓资产端这个核心思路可以看出,监管层对P2P的规范,与国家供给侧改革的思路完全一致。人人聚财CEO许建文分析,当下大量从银行贷不到款的小微用户,其实正是这个国家商业社会的基础构成,让P2P发挥小微供给功能,恰恰就盘活了这些基础的商业细胞,加快了社会经济的流动性和组织优化。



陆金所CEO计葵生也说,网贷平台应该从自身优势坚持“小额分散”的普惠原则,为小微企业和个人以及实体经济服务。

说到这里,相信大家已经明白了监管层的良苦用心了。

小微资产为王

对于行业 and 用户来说,最关心的还是《监管办法》下来后的行业走向,大致可以推导出以下三点:

一:一部分主要做大额资产的平台,优质的会寻求转型,脱离P2P序列,换一种方式活下来;不够优质的则只能被淘汰。举个例子,房产金融业务中大多数项目都超过20万的限额,但赎楼和红本抵押业务本身模式成熟、风险极低,那么做此类房产金融业务的P2P平台就可以寻求和银行、保险机构等进行资金合作。但若平台业务主要是供应链金融、企业项目融资等企业大额借款,如果项目资质又达不到银行要求,转型非常困难。

二:小微的线下资产端在现实操作中有着难以想象的复杂性,现在才寻求转型无异于强人所难,积累先发优势的平台在新政之下将获得一波难得的发展机会。由于政策限定了P2P只能小微,那么在小微贷款领域,例如车贷、消费金融、三农贷等必定是热点。问题在于,看得远的平台早已在这方面下手了,例如宜人贷的小额信贷规模,人人聚财的直营车贷优势,掌众金融的白领借款等。许建文直言,《暂行办法》所传导出来的逻辑,就是“小微资产为王”的逻辑。

现在才向这些领域转型,难度未必比合规小。这些领域不再是新来者的乐园,而是已占据优势的平台,展开精细化竞争的战场。平台们必须通过精细化管理和完善的制度去进一步降低运营成本、提高人均产出、提高风控水平、并且更深入地挖掘借款用户,不断扩大既有优势。

三:一年之后,很可能只

会有一到两成,也就是三四百家平台活下来。P2P行业的盘子会缩小,行业集中度上升,项目总数将会下降,拥有优质资产的平台很可能会出现长期被抢标的情况。

掌众金融首席战略官谭淳认为,监管规范加速行业净化,能力不足或投机性平台将被迫退出市场。未来坚定做小额分散的普惠金融是正道,要与传统金融机构错位互补。金融科技手段创新是根本,综合运用大数据风控等新技术提升金融效率才能可持续发展。

许建文表示,《暂行办法》很可能加速优势资源进一步向主体业务合规的平台集中,因为这些平台本身合规成本低、压力小,无论用户、资本还是机构资金,都会向它们聚焦。

一半是冰山,一半是火海,监管办法的出台,打开了P2P平台的生死门。聚财·有道



银行存管推进加速： 人人聚财打造 存管合规体验新标杆

10月30日，人人聚财正式上线厦门银行存管系统，成为《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》及《互联网金融专项整治实施方案》、《网络借贷资金存管业务指引（征求意见稿）》发布后，全国数千家P2P平台中第一批业务流程完全依照国家规定上线银行存管的平台，标志人人聚财在合规化和安全保障上实现了里程碑式的升级。

互金新政下， 存管成网贷生死考

2016年是名副其实的监管年，在接连下发的监管层文件压力下，合规成为网贷平台一年之内的第一要务和一切工作的核心。在8月24日下发的《暂行办法》、10月13日下发的《实施方案》和早前8月份向银行传达的《存管业务指引》中，均对银行存管做出了相关规定。《暂行办法》第二十八条明确规定：“网络借贷信息中介机构应当实行自身资金与出借人和借款人

资金的隔离管理，并选择符合条件的银行业金融机构作为出借人与借款人的资金存管机构”，《实施方案》中亦有相关规定，银行存管成为网贷平台合规的硬性指标。

《暂行办法》出台后，留给平台实现合规的时间不多了，尤其是未来几个月内，网贷平台能否成功对接银行存管，将成为生死攸关的考验。另一个角度来说，无法对接银行存管在整改期限到达时将会成为网贷平台的第一大死因。

呼声大落地难， 银行存管存在两大难题

在各项新政尤其是《暂行办法》公布后，业内专家普遍预测网贷行业将迎来一波“存管潮”，各P2P平台也都宣称将会推进

71 银行存管推进加速

人人聚财打造存管合规体验新标杆

银行存管的进度，然而实际情况却并非如此。据网贷之家数据，截至10月24日，全国2270多家正常运营平台，正式上线银行存管系统的平台仅63家，不足全部平台数量的3%。据不完全统计，从8月24日到9月底的一个多月时间里，成功上线银行存管的P2P平台全国只有三家。虽然有不少平台都宣称已经与银行谈好合作意向或签署了协议，但正式上线存管系统的网贷平台寥寥无几，呈现出“雷声大雨点小”的疲软态势。

银行存管由于其复杂性和特殊性，导致其实现难度非常高。中国社会科学院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛撰文指出，网贷平台的合规整改需要解决6大问题，其中银行存管最难操作。



银行存管在实际操作对接中,主要存在两大难题。

首先是银行对P2P平台有很强的硬性要求,规模较小、实力偏弱的平台在初期就会被银行淘汰。负责与人人聚财合作存管项目的厦门银行零售业务部副总经理李飞在接受采访时表示,厦门银行对合作的P2P平台有严格的筛选条件,例如要求有上市公司、国资、金融机构、知名风投的股东背景且持股比例不能过低,实缴资本要大于5000万,公司月交易额大于1个亿,主体业务无违规行为且财务状况良好等。在与人人聚财正式合作前,厦门银行做了非常详尽完整的尽职调查,涵盖了公司章程、公司证照(五证)、验资报告(最新)、公司财务报表、业务模式说明、法定代表人及高管简历及身份证件、业务数据等方方面面的信息,并且厦门银行会从多种信息渠道进行交叉验证信息的准确性。在确认人人聚财是一家有实力、经营状况良好且符合厦门银行准入条件的平台后,厦门银行才与人人聚财正式对接银行存管。

第二大难题是,对接银行存管需要P2P平台和银行双方均具备很强的技术实力。金融领域的系统开发有其业务类型的特殊性,银行和平台双方需要保持数据实时同步,对安全级别要求很高,且在数据体量巨大的同时需要解决性能问题。人人聚财负责存管项目的高级产品经理透露,双方技术对接和开发测试持续了4个多月时间,而对大多数P2P平台来说,开发测试整个银行存管系统,需要3-6个月的时间。

表面上看,《暂行办法》为平台合规留下了一到两年的时间,但能够达到银行硬性要求的平台少,愿意且能够对接P2P平台的银行也很有限,同时开发测试的时间又很难压缩。这就决定了到整改期结束时,真正能够实现银行存管的平台将不会很多。而现在还没有与银行正式展开合作的P2P平台,已经处在较为紧迫的时间节点,甚至可以说,合规的主动权已经不掌握在平台手里。



合规与体验并重, 双方合作欲打造存管标杆

在资源有限时间紧迫的情况下,银行在短时间内集中力量攻坚,打造与优质网贷平台合作的标杆案例便成为了必然选择。

厦门银行与人人聚财的银行存管采用了业务流程完全符合政策规范的存管模式,银行对平台、投资人和借款人存管账户进行开设与管理,交易行为发生在银行独立子账户之间。第三方支付机构只作为支付通道,银行监管交易全流程,交易行为必须经由用户授权。厦门银行存管模式完全符

合政策要求,能够最大限度保障用户的资金安全。

除此之外,人人聚财和厦门银行的存管合作也注重用户体验。双方合作的存管系统支持多达15家银行卡进行充值投资,大大领先于业内平均水平。用户只需在首次资金交易时进行密码验证,取得授权后在之后的交易时无需输入密码即可进行资金操作。同时,创新的定投宝、灵活宝模式可以由系统智能推荐借款项目并自动匹配,进一步降低了用户的筛选成本。

存管仅是生存第一步, 平台内生性建设是根本

业内专家表示,银行存管作为网贷平台合规的关键环节,具有牵一发而动全身的微妙作用。表面看银行存管仅在保障用户资金安全方面具有重要作用,但实际操作中,银行会在资质审核和尽职调查中,将鱼目混珠、实力较弱或运营状况较差的平台剔除。这一点对于网贷行业用户来说有着重要意义,凡是新政后上线了合规的银行存管的

P2P平台,均具备较强的综合实力,如此用户便可以把是否上线银行存管当作判断P2P平台实力的重要指标,大大降低了筛选成本。

对整个网贷行业和其中的从业者而言,银行存管虽然是现阶段毫无疑问的工作重点,但长远来看,平台的内生性建设才是其竞争力和持久发展力的根本所在。业务模式在合规之上有多大的优化空间?风控体系是否完善?资产端建设是否强劲有力?运营管理是否科学有效?人人聚财CEO许建文在谈到合规调整时表示:“人人聚财在战术上重视合规调整,这是我们当前阶段的核心工作之一。但在战略上,不应满足于合规,我们会以监管政策要求为契机,在合规调整的同时,对平台整体的业务流程模式、运营管理、资产端建设和客户服务等方面做一次系统性梳理,将监管政策的外部压力转化为平台内功修炼的动力。”对于已经对接银行存管的领先平台来说,这或将是进一步扩大优势拉开差距的关键。**聚财·有道**

车贷、消费金融、 信贷成为2017 互金必争之地

2017中国经济怎么看?业界有句话:财新峰会就看够。

每到年底,各行各业都忙着启动年度回顾与未来展望的会议。一年一度的财新峰会已成为中国经济及改革互动的一个重要思想平台,峰会上的每一个议题、每一场讨论,都带有总结与观测中国经济风向的重要价值。

2016年12月2日在北京举行的第七届财新峰会,汇聚200位中外大咖、1500名与会嘉宾,其中有美国联邦储备局前主席本伯南克、中国财政部副部长朱光耀、大连万达集团董事长王健林、万科集团董事会主席王石、人人聚财创始人&CEO许建文、橡树资本副董事长John Frank……在世界经济前景不明、国内经济转型升级任务艰巨、“互联网+”的大时代背景下,尝试用“改革执行力”来破中国经济发展的难题。

这场监管层、国内外顶尖经济学家和企业领袖引领的思想盛会,从世界经济环境、宏观经济、楼市、制造业、资产证券化、金融创新与监管、普惠金融、“一带一路”、体育产业、文化产业、VR/AR、海外投资等十几个经济层面最热的话题,为2017年经济发展进行了解读与方向判断。

值得注意的是,本次峰会特别设立互联网金融专场,并将“互联网金融的蜕变”作为核心议题进行讨论。在12月3日,中国银监会原副主席蔡鄂生、蚂蚁金服战略部资深总监孙涛参与的“普惠金融如何兑现”论坛上,清华大学国家金融研究院副院长朱宁、上海数字化与互联网金融研究中心执行主任刘胜军、中国金融研究院副院长钱军、人人聚财创始人兼CEO许建文参与的“互联网金融的蜕变”论坛上,也都不约而同地对互金未来走向发表了观点。



第七届财新峰会“互联网金融的蜕变”论坛

存活平台将不足一成 车贷、 消费金融、信贷成为必争之地

合规调整期过后,互联网金融平台能活下来多少?

许建文判断,有10%就算不错。他甚至大胆预言,整个车贷领域,最终能存活的平台不会超过20家。

从鼓励创新、野蛮生长到专项整治、规范发展,互金正在经历阵痛与蜕变。平台退出成为监管介入下,2016互金发展的重要



人人聚财创始人&CEO许建文

关键词。许建文从从业者角度判断，“监管政策是现阶段行业面临的最大挑战。无论是政策明确化的银行存管与限额问题，还是接下来的备案和通信管理局相应的认证，对于大多数平台来说都是难以逾越的‘大山’。”

“监管把行业从可能走上失控的局面拉回到正道上，实现了从劣币驱逐良币到

良币驱逐劣币的关键转折。因此监管非常清晰，就是让合规的平台有生存的空间，让不合规的被踢出去。因此，行业一定会伴随着一个退出的浪潮。”许建文说道。

他认为，随着监管政策的明确，合规性平台将集中于车抵贷、消费金融、小额信贷三个领域。

业内专家分析，以“一行三会”为代表的监管层，对互

金的核心定位是小微金融和普惠金融，20万的“限额令”即反映了这样的精神。车抵贷、消费金融和小额信贷正是由于能够解决小微个体融资难的问题，符合金融的“普”与“惠”，因此才成为了监管层大力支持的业务类型。未来，这三块业务将会分别诞生细分领域的巨头。



第七届财新峰会主会场

互金监管要警惕“一管就死”

针对政府监管，坊间流传一句俗话，“一放就乱，一管就死”。对于2016年的互联网金融来说，“一放就乱”已经成为过去，连续的监管新政的下发，已经有效遏制了行业乱象，不符合经营资质或浑水摸鱼的平台或转型或退出，对于投资者的保护正在加强。

但互金监管最终应达到什么程度、应止于何方？对互金行业应实施底线监管还是审慎监管？对于这个问题各方一直以来有所争议。

朱宁认为，互联网金融的监管会进一步加强。“第一，互金在生长中，确实出现明显的良莠不齐，针对‘一放就乱’的情况，监管层可能有种矫枉过正的理念，希望将发展方向把正一些。第二，从中国金融改革大环境看，目前金融监管最看重的可能是宏观审慎监管和防范系统性金融风险，监管层可能会越发审慎和保守。如果下一阶段有更多的规范化，比如说在投资者的保护方面加强要求，我不会惊讶。”

许建文表示，互金监管应整体建立在肯定互联网金融的社会价值、社会贡献的基础上，从社会层面上综合考虑风险和收益。监管应主要关注三个点：如何进行消费者保护，保证互金的用户不受到伤害；如何防范系统性风险；如何用市场化的手段去管控互联网金融，发挥市场本身的调节作用。

有学者认为，互联网金融是个强技术相关的领域，面对层出不穷的新技术、新模式，监管本身也需要创新，能否合理应用监管技术来实现行业风险管控和发展之间的平衡，或将成为关键。



清华大学国家金融研究院副院长朱宁

后监管时代,互金的未来向哪儿走?

监管是目前互金行业面临的巨大挑战,但业内的领先平台,已经在思考在合规调整期后,如何使自身具备更强的竞争力,如何站在更高的起点。

人人聚财CEO许建文认为,“监管过后,互联网金融的良性竞争才刚刚开始。对于平台来说,合规仅仅是底线而不是天花板,互联网金融要想实现真正的蜕变,需要靠

平台的内生性建设。即是否可以为客户提供便捷的、高效的、低成本的金融服务?现有的风控水平、运营成本和管理效率如何提升?这是每家平台竞争力的根本。”

在财新峰会上,各方提出了三个方面的内生性建设。

一是通过数据管控金融风险。

阿里巴巴董事局主席马云曾表示“没有数据就没有互联网金融”。刘胜军称其为“马云命题”,他认为马云的表态点明了当前互联网金融的核心问题:靠什么来管理金融风险?答案是数据。

互联网金融的本质是金融,而金融最关键的就是风险定价。风险如何定价?靠信用评级。而信用是一系列数据的组合。从这个意义上,数据对于管控金融风险有重要意义。

但要特别注意,互联网金融数据具有特殊性——数量多,金融需求小,财务状况不够透明,以小微企业和个人为主。也就是常说的“长尾客户”。这部分客户,一旦发生坏账,追溯不良资产的风险更高。

根据刘胜军的观点,主要几个来源的数据都需进一步挖掘。比如央行征信数据,对个人用户记录很少;微博、微信等社交数据能辅助评估社会地位和潜在风险,但更多是间接指标。电商数



上海数字化与互联网金融研究中心执行主任刘胜军

据建立了用户的交易信息,可更直接了解用户的资金能力,更有利于判断给用户多少信用额度,但目前封闭在几个平台上。

刘胜军从政府视角给出了建议:在建设服务型政府的过程中,应确保基础性数据的开放性,把政府信息变成社会的公共资源。他同时提出,应利用反垄断法建立信息垄断,进一步鼓励市场竞争,寻求创新。

但从互金平台的视角而言,完全依赖第三方或央行的征信信息,在现阶段不仅不现实,还有受制于人之危险。平台应尽快完善自身的数据能力,这其中既包括了数据的获取、积累,也包括了建立模型去处理数据,这是一个漫长的过程。

二是降成本,增强盈利能力。

互联网金融在解决社会融资难融资贵上确有其优势之处。但一个现实是,平台帮助个体解决融资问题同时,其自身的资金问题却难以得到解决。在资本寒冬和互金洗牌期的现状下,互金平台吸引到大额融资愈发困难,而业内真正能够实现盈利的平台也寥寥无几。

在调研中,钱军发现,2016年互金平台盈利状况不一,仍在投入、盈亏持平、已经盈利各占三分之一。目前互金行业的整体盈利状况不容乐观。

平台要想实现盈利,提高获取优质资产的能力、降低资金成本是关键。前者要靠资产端建设的长期积累、业务流程标准化以及平台数据技术能力来解决,对后者而言,平台不能单纯依赖成本高昂的互联网端获客,能够实现资金来源多元化的平台将具备极大的成本优势。

三是专业化分工,同传统金融合作。

在互联网金融诞生的最初数年,传统的金融行业受到了很大冲击,甚至一度“谈互金色变”。但与参会者在本次财新峰会上达成共识的是,互联网金融与传统金融不是纯粹的竞争关系,双方的合作与渗透将会加速。

对新兴的互联网金融来说,传统银行业具备强有力的公信力,并且风控体系和风控经验相对成熟。而传统金融机构,则能从互联网金融获取新的思路、新

的技术以及新的模式。

钱军提到,互金平台与地区性中小银行合作将成为趋势,“地区性银行虽然不及传统银行规模大,但在本地化和灵活性方面有优势,也掌握了比较多的小微企业、小微个体的数据,并且中小银行存在较强的互联网化的动机和意愿。与城商行为主的中小银行合作将成为互联网金融的下一个机会点。”

蔡鄂生谈到“普惠金融”时,也特别强调在共享理念下通过金融服务设计多层次的产品来达到普惠。也就是说,需要传统金融和互金互相渗透、交叉,发挥各自的优势作用,如此才能实现普惠金融的可持续发展。

许建文则以从业者的视角提供了实际案例,“我们正在逐步加深与传统金融机构的合作,目前每月的合作规模达到了亿元级别。银行得到了传统渠道难以获取和覆盖的小微资产,我们得到了稳定的低成本资金,这是双赢的合作。” **聚财·有道**



财富观

PROSPECTS

特朗普逆袭 入主白宫 我们该如何理财？

一年前，没人相信他会赢，两年前，世界上的大多数人还没听说过他的名字。而他的对手希拉里，三十年前已经是叱咤美国政坛的风云人物，美国主流民调也一直显示希拉里当选的几率高达90%！似乎美国即将迎来首位女总统。但最后的结果却是，特朗普上演惊天大逆转，奇迹般地入主白宫。

在房地产商人特朗普之前，美国历史上曾不乏跨界总统，比如艾森豪威尔、格兰特和胡佛等等。艾森豪威尔、格兰特是军人，胡佛则是煤老板。不过这三人在竞选总统之前都曾身居要职，或是总司令，或是内阁部长。像特朗普这样的“政治素人”直接去当美国总统，的确是史无前例。

现在的问题就是，一个房地产商人、一个政坛的新人、一个口无遮拦的特朗普总统横空出世，成为这个地球上最强大国家的新总统。那么他的上任对全球市场会产生什么样的影响？特别是对中国经济、以及每一个中国公民产生什么样的影响？这些问题，所有人都在疑惑。

特朗普在竞选中所宣扬的对外经济政策



以贸易保护主义为核心，其当选势必对全球经济带来不利影响。全球经济增长可能下滑，通货膨胀可能被推高，与美国有着大额的贸易顺差的国家（尤其是中国和其它亚洲经济体）的贸易盈余将减少。

首当其冲必将加大中国经济下行的压力。特朗普主张认定中国为汇率操纵国，并对中国进口商品征收45%的高关税。中美是世界上最重要的双边贸易伙伴，合则双赢，斗则俱伤，因此，中美全面贸易战的可能性也不大，但局部贸易战则可能爆发。

其次，人民币贬值压力剧增。虽然特朗普当选预计很难改变美联储的加息进程，但可能加剧中国资本外流，从而加大中期人民币贬值压力。特朗普主张削减企业所得税和对迁回海外利润的美国企业仅征低税，可能会吸引美国海外资金更多地回归国内，加剧中国资本外流。

那么在特朗普时代全球宏观经济大势下，我们该如何做好自己的财富管理呢？

股市

11月8日，A股发力，上证综合指数创下10个月以来高位，站稳3140点。有分析指出，这就与美国大选即将揭晓和全球风险偏好修复有关，A股在外部环境上打消了之前的担忧支撑，市场挑战阶段性新高。然而，11月9日，A股开盘一小时就跌幅不小，显示了不确定性的恐慌。到11月14日市场重拾信心，上证综合指数稳量爬升站上3200点大关。对于后市，市场人士普遍认为，因为特朗普的当选毕竟还将给中美经济带来诸多的不确定因素，这个时候当谨慎入市。

✦市场处于震荡的行情当中，观望待机或是不错的选择。

汇市

对于美元走势，业界普遍认为，希拉里获胜会小幅利好美元，因为这将使得12月加息“板上钉钉”；而特朗普获胜，可以预见美元会走弱，其它货币，如日元、欧元、英镑、瑞郎会上涨。对于人民币汇率，大选前夕，人民币对美元呈现小幅贬值走势，中间价创11月以来最低位。11月24日，人民币对美元汇率轻易跌破6.90关口，当月人民币累计贬值已超过3%。

华泰证券分析，央行已经有意扩大人民币汇率的波动区间，未来美元走势有较大不确定性，在既有的人民币汇率形成机制下，人民币对美元汇率将继续双向浮动，但是人民币兑美元汇率大幅贬值基础并不存在。

✦谨慎看好人民币未来具备一波升值空间。

金市

美国大选之前，高盛预计金价未来3到6个月内在每盎司1280美元。花旗则表示，特朗普胜选，黄金价格的波动率将继续走高，金价有可能上涨至1375-1400美元/盎司。现实却是自特朗普当选以来，黄金惨遭大幅抛售，与大多数机构的预测背道而驰！

在11月15日纽约商品交易所黄金期货市场，交投最活跃的12月黄金期货交割价，14日比前一交易日下跌2.6美元，收于每盎司1221.7美元，跌幅为0.21%，创五个多月新低。由此看来，黄金期货市场影响因素较多，投资的风险较高。

✦黄金期货市场波动异常，规避风险为上策。

楼市

11月9日美国总统大选的结果和英国脱欧公投一样令人意外而又充满“惊喜”。特朗普当选后若采取他所宣称的对中国不利的措施，那中国经济下行压力将持续增大，汇率继续走低，投资者自然去找寻那些避险的项目去了，这个时候房地产将是他们的首选之一。

由于国家2015年以来对住房消费的支持，并出台降准、降息等利好政策，从2016年前三季度全国楼市数据来看，全国房地产市场可谓是从头“红”到尾，商品房均价同比上涨12.2%，涨势稳健。再者，中国经济和房地产发展本身需求，以及人口结构变化和城镇化，都将成为房价的有力支撑。

✦中国楼市受土地财政支撑，将长期上涨。这一趋势与美国大选关系并不大。

互联网金融

美国大选结果一出，股市、汇市、金市等大幅波动，可谓全球经济大动荡！然而互联网金融作为金融业的一个细分领域却并未受到什么影响。根据相关机构的数据及预测，2016年中国的互联网金融市场规模将达到17.8万亿元，并且未来五年内将以每年24.67%的速度持续增长。

2016年互联网金融正在经历一个洗牌期，一些符合规定的平台将会生存下去，这一部分平台在资金安全方面做得更加到位，信息披露也更加透明。因此，相比投资股票、房地产、黄金期货等，投资互联网金融有着门槛低、风险低等特性，而且年化收益平均值在10%以上，远高于银行存款利率，投资的性价比不俗。

✦在互联网金融平台上投资值得考虑，不过选对平台是关键！

总之，由于美国在世界格局中的特殊位置，特朗普上任之后，将对世界及中国经济产生一定的影响。鉴于他的过往言论较为激进，施政纲领缺乏系统性，极有可能增加今后政策和中美关系的不确定性，进而导致中国投资市场的连锁反应。中国的各类投资市场，原本就错综复杂，特朗普当选美国总统后，投资者需要比以往更加谨慎，充分关注和考量美国今后政策波动所抬升的投资风险，现阶段尽量选择与美国政策波动关系不大的领域进行投资。预计在特朗普上任两到三年、形成政策的连贯性后，才更有利于做出准确的投资决策。聚财·有道

