

# 內地網貸市場大屠殺

## 龍頭紅嶺創投突退出 專家：逾半同業面臨淘汰

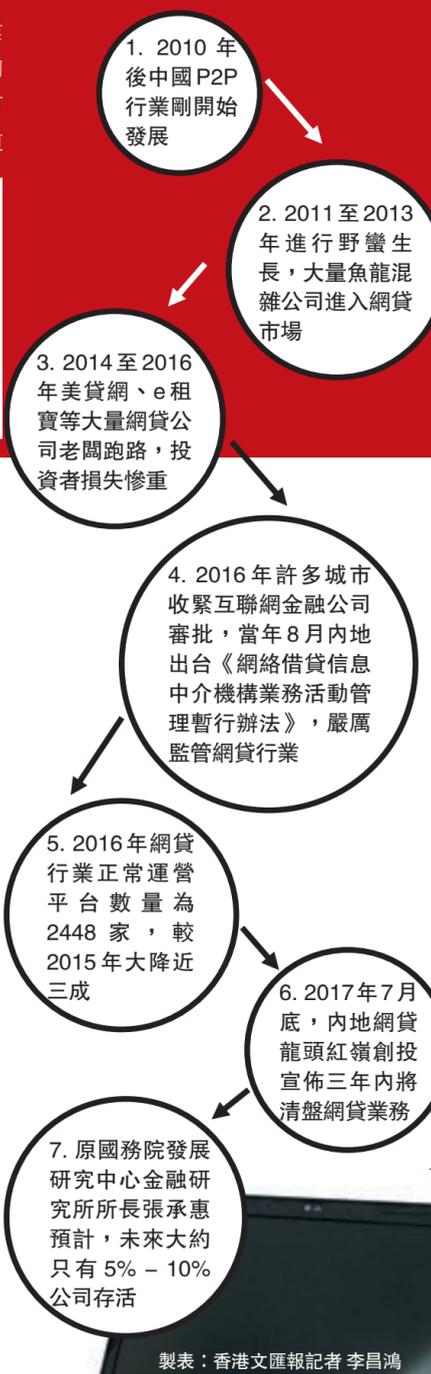
受到國家嚴厲的法規監管、呆賬困擾和大交易額卻無利潤等因素的影響，全國知名的互聯網金融龍頭深圳網貸公司紅嶺創投日前宣佈，將在未來3年內退出網貸（P2P）市場，轉型資產管理和投行等業務。此舉可謂一石激起千重浪，有專家指出，內地網貸市場將大浪淘沙，今年將淘汰過半企業，未來能夠存留下來的P2P公司大約只有5%至10%。

■文／圖：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



紅嶺創投戰略轉型吸引了許多投資者和媒體。

### 中國P2P行業發展歷程



製表：香港文匯報記者 李昌鴻

### 專家對網貸前景看法



原國務院發展研究中心金融研究所所長 張承惠  
「預計未來僅有5%至10%網貸公司能夠生存下來。」



投哪網CEO 吳顯勇  
「網貸行業新一輪洗牌在所難免。」

作為內地互聯網金融，尤其是網貸行業的龍頭，紅嶺創投的一舉一動均引起業內和社會廣泛關注。7月底，紅嶺創投創始人和董事長周世平表示，儘管公司累計交易額達2,700多億元人民幣和擁有179萬投資人，但是公司卻沒有任何利潤，甚至陷入呆賬漩渦，加上高企的經營成本，因此決定放棄網貸業務，預計2020年年底之前清理完不良資產和現有到期產品。這無疑是給本已低迷的內地網貸行業投下一枚巨大的炸彈，引起許多網貸公司高層的震驚和引發全國投資者關注。

### 無王管多年 銀監突施緊箍咒

不過，仔細分析紅嶺創投意外退出網貸市場的原因，這並不複雜。內地互聯網金融經歷野蠻生長缺乏監管，導致美貸網、e租寶等眾多公司騙取投資者巨額財後，國家收緊和規範該行業。去年8月，由銀監會出台的《網絡借貸信息中介機構業務活動管理暫行辦法》共計47條，對網貸中介、借款自然人和法人等有嚴格的限制，並對信息披露和資金託管等均有嚴格的要求。正是受此限制和影響，許多網貸公司只得從事車貸、房貸和產業鏈金融等，並且市場競爭十分激烈。

原國務院發展研究中心金融研究所所長張承惠日前在深圳出席一個論壇時表示，金融科技需要監管，這種強監管態度和以前的放任態度有了明顯不同，而最先進行監管的就是網貸。

國務院發展研究中心金融研究所對銀監會去年8月出台的網貸管理辦法進行了第三方評估，在這個管理辦法出台之後，整個P2P行業面臨着一次大的洗牌。她預

計，「將來存留下來的P2P公司能夠有5%到10%就不錯了。」

### 國務院估計 僅10%企業存活

張承惠的預計其實早已在網貸市場上有所反映，根據長期從事網絡貸款行業追蹤的網貸之家今年初公佈的信息顯示，截至2016年12月底，內地網貸行業正常運營平台數量為2,448家，較2015年底減少了985家，減幅高達28.7%。由於平台整改的持續，網貸之家預計2017年網貸行業運營平台數仍將進一步下降，2017年底或將跌至1,200家左右，較2016年大幅萎縮一半。如果按照張承惠預計只有5%-10%公司能夠存活計算，按去年底2,448家計算，約只有120至244家能夠有機會生存下來，可謂大浪淘沙。

### 借貸額設限 小微金融能突圍

紅嶺創投退出網貸行業引發同行的關注，投哪網CEO吳顯勇接受香港文匯報記者採訪時表示，隨着互聯網監管政策陸續出台和專項整治行動持續開展，合規發展成為行業的生命線，深圳更出台了堪稱史上最嚴地方性網貸監管要求的深圳網貸備案登記管理辦法，對網貸平台來說，做到監管合規是基本要求。在這種情況下，一些業務不合規的網貸平台會主動轉型，或者選擇退出網貸行業，新一輪的行業洗牌在所難免。

就監管具體政策要求看，同一借款人、企業在同一平台借貸金額分別有20萬和100萬元的限額要求，這意味着小微金融成為這一階段網貸平台的唯一發展方向。他指，投哪網一直堅持合規發展，不斷拓展市場和提高行業競爭力，去年投哪網在全國線下服務網點有100多家，截至今年7月，總數已超過300家，初步完成了全國性戰略佈局，實現了對一二線城市的業務覆蓋，並逐漸向三四線城市擴張。

## 龍頭結業 締發展新契機

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）在深圳日前舉行的第四屆「創互聯網金融無限未來」高峰論壇上，紅嶺創投退出內地網貸市場成為了市場人士的關注點。不少網貸公司高層認為，市場洗牌和大型龍頭公司紅嶺創投的退出，這將給他們帶來更多的發展機遇。

萬盈金融聯合創始人兼首席市場官姚冬娜對記者表示，不應該對紅嶺創投退出市場作過度解讀。她認為：「這是企業根據自己的優勢、自己的資源選擇合適的道路，並不代表P2P這條路就走不通，紅嶺創投只是找到更適合的另外一條路而已。」

### 整合料持續兩年

融信網金集團董事長車永進認為，這將是未來一到兩年P2P行業的一種常態。可

能今年底或明年大多數排在前面的P2P平台，要麼歇業、要麼轉型、要麼被收購，這樣的常態還會維持大概一年半到兩年時間。

周世平則認為，網貸行業未來將只會留下部分風險管控能力強、客戶優質的公司，大部分在高成本高風險的市場淘汰出局。

中國電商協會副秘書長、網貸東方CEO高聖涵表示，紅嶺創投3年後可能退出P2P領域，並不是說他們不擅長做P2P，也並非完全不看好，而是紅嶺在未來發展中不涉足這一塊，這也跟最近的合規要求非常有關。如果紅嶺退出了，其179萬投資者將被許多公司競相搶奪。他認為，未來當更多的公司出現歇業或轉型，仍在堅持管理好風險的網貸公司將有更多的市場機遇。

## 行業洗牌 運營成本大增

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）去年8月內地出台嚴厲的互聯網金融監管措施，其對今後互聯網金融市場的影響仍將深遠，網貸之家有關負責人接受香港文匯報記者採訪時表示，今年互聯網金融將呈現從「多小雜」轉到「少大精」和數據風控成風口等三大趨勢。

### 小平台及偽平台被淘汰

從「多小雜」到「少大精」。2016年政策對行業洗牌起到了催化劑的作用，包括電信業務許可證、銀行存管、信息披露等規範性指導和硬性要求等在內的監管細則出台，在一定程度上形成了行業隱性「牌照」，使得平台的運營成本大幅增加。小平台自我消亡，偽平台將被掃地出門，而大平台在合規調整中則受到更多青睞，行業集中度進一步提升，未來「馬太

效應」將更加凸顯。

大數據風控成風口。作為信息中介的網貸平台，風控能力被視為核心。目前，中國內地的徵信體系正處在加速建設完善階段。可以預見2017年乃至未來，內地的徵信將實現傳統徵信與大數據徵信的有效結合。

### 料平台根據行業細分

資產細分疊加收益利率下降。隨着網貸行業進入規範發展階段，未來網貸平台的關鍵競爭力將體現在資產的篩選與甄別、風險的管理與控制方面，優質資產成為眾多平台爭奪的香餑餑。

由於監管細則中關於借款金額的限制，對以企業貸款為主的互聯網金融平台影響較大，將導致平台集中轉型，轉向更小額分散的資產，而這也將加速行業細分進程，出現大量專注於某一類用戶或者某一類資產等垂直細分型網貸平台，例如消費金融、小微企業貸、小額抵押貸等多種類型。

## 紅嶺轉型財富管理和投行

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）紅嶺創投宣佈在未來3年內退出網貸市場，轉型資產管理和投行等業務。公司董事長周世平接受香港文匯報記者訪問時表示，由於嚴厲的監管、壞賬的拖累和長期經營卻無利潤，該公司決定轉型為財富管理和投行等業務，將為企業提供產業融資、併購和私人財富投資管理，讓投資者也承擔部分風險。之前紅嶺創投的網貸客戶將在3年內逐步清盤，如果有適合公司新業務的，將可以成為公司的新投資者。

周世平表示，紅嶺創投公佈轉型後，紅嶺創投的大單肯定是做不了，同時公司要轉型，目前還有兩百多億存量資產需要進行處置，這也是他之前要將紅嶺創投原來的網貸業務進行清盤的原因之一。

### 主攻綜合金融服務

另外，他們在年初的時候已經簽署了合作協議將紅嶺創投目前的業務做整體戰略諮詢，到目前為止整個紅嶺創投的戰略轉型基本定下來，現在紅嶺創投進行轉型升

級，未來是一個整體形象——紅嶺控股。

他指出，紅嶺控股的目標是做綜合金融服務的領跑者，通過創新機制，通過紅嶺創投原來的實踐，加上公司轉型升級進行創新，將在產業基金、私募股權基金、風險投資基金方面進行佈局。公司現已有融資租賃公司、商業保理公司，這些都是公司產業+金融的佈局。未來在資管公司、信託公司方面也會進行佈局，通過理財平台+機構投資者，以更好地拓展財富管理業務。



內地網貸市場正面臨大浪淘沙，專家預計今年過半將淘汰，圖為深圳舉行的第四屆「創互聯網金融無限未來」高峰論壇。

## 恒生逾半員工增有薪假

香港文匯報訊 新人新事作風！由匯豐空降到恒生的新一姐鄭慧敏，接任恒生副董事長兼行政總裁，果然好識做，由明年1月1日起，逾半（即約4,500名）香港員工可享更多年假日數，當中近六成（約2,500名）員工，更可獲增加4天年假。

### 有薪假18至30天

恒生指出，增加有薪年假，可以推動員工在工作及生活之間的平衡及提升競爭力。據悉，恒生所提供的有薪年假福利，已屬於香港市場的最高水平之一。在新的年假制度下，恒生香港約8,000名員工每

年可享的有薪假期為18至30天不等，視乎職級而定。於2011年1月1日之前加入恒生的部分職級員工可享32天年假。

### 14星期產假 10天侍產假

據了解，恒生亦提供其他不同的有薪特假，包括：1天生日假、14星期產假、14星期領養子女假、10天侍產假；以及2天義工假、讓員工參與認可慈善機構於辦公時間內所舉辦的義工活動；5天公職假，供因公職如香港輔助警察隊、醫療輔助隊及民安隊等，須接受入營訓練的員工享用；及4天考試假，讓員工參加專業學會考試。

## 京東年內建300間3C體驗店

香港文匯報訊 京東集團昨在北京召開零售創新戰略發佈會，籌備了一年之久的3C零售體驗店正式亮相，並計劃於年底前將在中國內地開設超過300間以3C為主的零售體驗店。透過技術驅動融合線上線下的方式，京東踐行「第四次零售革命」，打造線上線下一體化的智能零售系統，完全不同於傳統的線下渠道店舖，重構零售的成本、效率和用戶體驗。

京東3C零售體驗店分為京東之家和京東專賣店，採取加盟直營的形式，目前已在內地共開設92間，主營手機、數碼、電腦等3C產品，涵蓋1.48萬個SKU（庫存量單位），所有商品均來自京東自營。京東之

家主要設於一二線城市的核心商圈，已在北京、上海、深圳等地開設21間，京東目前已開店71間。

### 辨識人面 分析客戶喜好

有別於傳統零售的經營品類模式，京東透過技術推出場景模式，兩類店面均以經營場景為核心，例如旅行、健康、女性等場景。每間店舖基於當地消費者的購物習慣和興趣喜好，實現不同場景。在客戶進店後，店面會對客戶進行人臉識別，並分析每位客戶的興趣關注和場景停留時間，透過行為資料分析，精準進行貨品的二次反覆運算。

同時，所有商品均與京東線上即時同價，用手機掃描標籤二維碼，可以轉至京東手機應用程式，了解商品的詳細情況及使用者評價，實現線上線下結合。店內商品，客戶可以即時提貨或選擇京東配送。



京東3C體驗店內商品與線上即時同價。資料圖片