

易通货 CEO 康文

规范化运营 做好金钱的搬运工



一段简短的闲谈之后,康文先生谈到了北京文化。据了解,康文生于北京,成长于北京,对北京可谓了如指掌。“我从九几年开始在北京从事互联网行业,有了一定基础之后,我就开始寻找投资机会。到了2008年,股市比较低迷,我就开始寻找新的投资渠道,当时在宜信接触到线下渠道的P2P。中小企业主在我们国家当时的金融状态下融资渠道很少,银行的服务对象基本上局限于大型企业。由于看到了中小企业的资金需求,我在2011年到2012年的时候进入了互联网金融这一行业。我们一直认为,P2P是一个阶段性产物,目前来看还不太成熟。”易通货CEO康文如是介绍。

“信披制度”督促平台规范化

易通货不是因为行业热才进入的,公司在2011年就成立了,这期间经历了很长的探索期。最初易通货的模式是将中小企业主介绍到银行,但是发现这条路走不通。后来康文身边的很多人有旺盛的投资需求,中小企业又有很大的借贷需求,所以易通货的模式也做了及时的转变,将二者对接起来。

2014年1月,易通货提出了《自律制度》。这是该平台在国家相关法律法规要求下制定的关于自身运营管理的整套制度,该制度涵盖公司运营持续性要求、高层人员任职资格条件、经营条件、经营规范、风险防范、信息披露、出借人/投资人权益保护、征信报告、行业监督等多方面内容。《自律制度》的提出进一步明确了易通货作为金融信息中介的行业属性及网站所开展业务活动的法律边界,进而加强易通货平台的合规性。

康文表示:“易通货之所以敢为天下先,提出行业《自律制度》,是因为当前一些行业机构畸形发展,只是以获得巨大融资额、风险投资为发展标准,忽视互联网金融行业对风险管控的高要求。易通货提出《自律制度》,是主动把自己关进笼子里,为了加强平台的自律合规。同时也希望带动整个行业向合规有序发展,告别野蛮生长。”

做企业诚信公开是第一步。2014年7月,在2014年P2P法律和风控研究论坛上,一向低调的易通货发布了《信息披露制度》,业内、市场、媒体无不侧目。监管层一再强调

信息披露的重要性,强调P2P平台纯信息中介的本质,不能做信用中介。易通货敢做表率,在全国2000余家P2P平台中第一个站出来吃“信息披露”这个螃蟹。据介绍,易通货将信息平台分为六级,对项目的审核和风控分为七类,总共归结出80项。涉及到这80项内容的信息将针对对象不同,在信息安全的基础上进行有效披露。

“产融结合”做金钱的搬运工

“做互联网金融只要你有特点,就能占据一块市场,就能活得很好。互联网金融跟别的行业不一样,别的行业可能会大而不倒,互联网金融不是。我们一直是做特色,在做特色的同时,能够大我们就大。”这是康文做易通货的感受。

据康文介绍,与传统的P2P网贷对个人不同,易通货在国内首创了产融结合模式,借款方锁定了国内新兴产业下的优质企业,因为这些企业有着良好的实体经营和有发展前景的项目,能提供固定资产抵押,同时有借款需求以促进自己的高速发展。

“我们的产融结合模式到目前为止,大方向没有变过,只进行过细节性的局部调整。2012年之前,易通货在整个P2P行业模式做过几种探索。”康文介绍,产融结合模式主要是引导个人闲置资金流向新兴产业、优质中小企业。

“我们认为,金融业不直接产生价值,金融业是金钱的搬运工。所谓的价值一定产生于实体产业。在中国,过去所有的产业都是自我滚动发展,得到金融的支持比较少。而产融结合,并不是简简单单把钱投到某个企业,而是用金融资本促进产业资本的发展,这种模式我们称之为产融结合。”

“不做宣传”攘外必先安内

易通货在业内的知名度很高,却没有像其他平台那样充斥大众眼球。“我们用五年时间做铺垫,使易通货进入了良性循环,我们不是不想被公众熟知,只是时机未到。”康文介绍。

回望前两年,电视、高铁、地铁等公众媒体上,P2P及相关投资平台广告铺天盖地。为什么这些P2P平台热衷于上媒体“刷脸”?在不少人看来,媒体广告、特别是在大媒体做广告,除了是一种对外宣传方式外,更是对平台实力的一种肯定。

行业风险频发,公众投资人终于意识到广告不可尽信,也从某种程度上降低了投资者对P2P的信任度。原本国家级媒体广告是P2P值得信任的标志,但当知名媒体沦为不良企业“信用背书”的渠道时,当非法集资披上P2P外衣利用广告效应大搞营销时,最终买单的是无辜的投资人,牵连受害的是正规运营的平台。

康文曾经说过:“风险来自于未知。对于普通投资者来说,媒体(或名人)所制造的虚假光环并非是P2P平台安全的担保。因此在选择平台时,投资人还是要从平台背景、资质、团队、运营模式以及资金风控等角度进行考虑,而不是盲目迷信广告制造出来的品牌效应。如果条件允许,投资人应在实地考察后再确定是否投资。”

文/徐高阳

对话

《生活时代》:我们了解到易通货成立于2011年3月15日,如今已满五周年。2013年正式进入P2P行业时注册资金实缴1亿元人民币。易通货是出于怎样的考虑定下这一数值的?

康文:在当时同类型平台当中,注册资金最高的为4亿元人民币,我们排名第二。在2012年到2013年的时候,行业还没有现在这么热,我们一直在解释这个行业是什么。我们认为这一行业是很薄利的,没有很多人想象中那么暴利,这个行业还有很长的路要走。金融行业底层的工作需要很大投入,而且充足的资金是实力的证明。我们在当时已经做好了三年到五年之间不赚钱的准备,根据测算,这个钱在硬件的投入、人员的投入等方面可以支撑这么久。

《生活时代》:互联网金融在国内的发展已逾十年之久,在飞速发展的背后,由于业内一些平台的坏账、跑路等问题使“P2P”一词谈之色变,您认为如何能规范行业的发展?

康文:在这些跑路平台中,剔除掉纯诈骗的,就没剩多少了。事实上,那些诈骗网站并不能被称为P2P平台,它连注册信息都是假的,上线几周就跑路,目的非常明确,就是诈骗。对于这类平台,我国的刑法就足够了,甚至都不需要出台新的监管政策。只要是正规做P2P业务的平台,不碰资金池,不做期限错配,坚持公开透明,就不存在跑路的问题。

要规范行业的发展,作为平台方首先要合法,多与法律界人士交流,知道政策底线在哪里,坚决不碰红线,实施软法治理,保证内部合规。

对于监管部门而言,我认为制定一些标准就可以了,列出负面清单,明示什么不可以做,不一定非要设立门槛。互联网金融的核心就是普惠金融,设置门槛并不符合普惠的精神。在我看来,“桌面原则”就很适合互联网金融的监管方向,由国家来制定边框,划定范围出圈就打,只有在桌子面内才是安全的。

P2P网贷平台一定要做好风险识别、风险定价和风险转嫁,易通货在这方面的做法是通过线上线下双重审核机制来把控风险,尽可能将坏账降到最低。



扫一扫 关注易通货资讯