

# 互联网金融，必须把好风控关

## 玖富杯互联网金融创业大赛为创业者插上翅膀

记者冯伟祥报道 互联网金融的关键不在于流量，不在于营销，而在于风险控制。这个隐藏在背后的“大 boss”一旦发怒，必搅得人仰马翻，大伤企业元气。7月10日，玖富杯互联网金融创业大赛杭州赛区现场，玖富携芝麻信用数据高级专家景南、银杏谷资本孔火青、玖富联合高级副总裁陈理行及多位创业新锐，讲述互联网金融创业中的“防风”之道，博得互联网金融创业者阵阵掌声。

### 囿于风控漏洞，互联网金融企业“差评”不断

近两年，我国互联网金融行业发展如火如荼，目前已坐拥4亿用户和10万亿市场。但是，与此同时带来的问题是风控体系的滞后与缺失。2014年，全国P2P问题平台达275

家，同比增长260%；行业平均坏账率8%，为银行的8倍；行业内“跑路”事件频现，不仅严重损害了企业声誉和公众利益，也让国内互联网金融企业风控短板暴露无遗。

毋庸讳言，互联网金融的自身属性与交易特点，使“风控”成为互联网金融发展道路上的“拦路虎”。

针对个人的融资业务，交易大多通过线上完成，对客户的信息甄别以及把控力度不够，逾期后追回成本很高；针对“类银行模式”的大额融资业务，审批流程大多是线下完成，人工审批风险不可控，且风控人员水平相对较低，难以达到银行水准。事实上，上门寻求融资的客户往往是银行筛选后的瑕疵客户，这在无形中增加了坏账风险。

互联网金融行业要持续、健康、稳定地发展，建立严格、完善的风控

体系，形成贷前、贷中、贷后流程管理和决策系统很关键。

### 杭州论剑，主谈“风口之下创业者如何做风控”

杭州作为互联网创业势头进发的新型城市，以贯通南北、博取百长的姿态力争上游，近年来创业气氛逐渐发酵，蓄势待发，实力不输“北上广深”。

大赛活动现场，玖富联合创始人、高级副总裁陈理行表示，受城市基因和多年发展沉淀影响，杭州的互联网创业在电商和金融领域最为活跃。对于刚刚踏足互联网金融的创业者来说，在获客难度大、试错成本高、品牌推广不易的情况下，建立健全风控体系显得尤为重要。得益于移动互联网技术发展，创业者们应充分

利用大数据分析能力，力求增强征信数据的时效性、对称性和真实性。

陈理行同时指出，万亿市场机遇虽大，但创业者们想要打破存活率不足10%的魔咒，还需上下求索稳步迈进。他说，“把好风控这道关就是成功的第一步。”

据介绍，经过多年探索实践，玖富在大数据风控和风险评估领域已取得阶段性成果，旗下闪银 Wecash 基于社交大数据进行风险评估，只要客户有网络社交平台账号，即可在移动端进行闪电评估，出示具体分数后将很快拿到授信额度。凭借行业领先的自动化信用审核技术，闪银 Wecash 入选“2015 金融科技创新全球 50 强”名单。

近日，玖富更与阿里旗下专注大数据征信的芝麻信用联手，必将在风控领域更有建树。

### 新秀辈出，大赛成果初现

玖富杯互联网金融创业大赛这次落地杭州，引起了与会者的浓厚兴趣。据介绍，这次大赛旨在发掘互联网金融创业明星项目，为其提供资金、技术等多方面扶持，自今年5月正式启动以来，目前已初见成果。继房租分期平台“房司令”获得玖富战略投资后，专注三农领域的互联网金融平台“沐金农”，也和玖富正式签署了战略合作协议。按照协议，玖富除对沐金农进行战略投资外，还将凭借自身在互联网金融领域的先发优势，为该平台提供所需的业务支持。

活动现场，6名选手就6个互联网金融创业项目进行了路演，吸引了观众的眼球。

### 助力创业

## 服务小企业 助推升级版

### 长兴深入推进小微企业专项服务行动

通讯员孙建新、吕丹、陈尚洁报道 “今年1~5月，企业销售额达到1000多万元，但想要更大发展却有些力不从心，最主要是土地制约的问题。”这段时间，地处湖州市长兴县的长兴天晴纺织有限公司负责人叶国红，正面临事业发展的瓶颈。

据了解，“天晴纺织”现有厂房600多平方米，已不能满足发展需求，公司一直想添置两台加弹机，也苦于厂房空间有限无法得到满足。叶国红给笔者算了一笔账：现在每米还布只有0.04元的利润空间，而用上新设备后，利润至少可以翻3倍达到0.12元左右。

恰逢此时，当地长兴县市场监管局在全市市场监管系统统一部署下，启动“服务小企业、助推升级版”为主题的小微企业专项服务行动。在走访过程中，长兴市场监管局夹浦分局的工作人员姜敏了解到“天晴纺织”面临的困境。

通过多次实地查看，姜敏发现“天晴纺织”厂址后还有一块空地，向当地国土部门咨询后得知该处并不是农耕地。“假如可以协调利用这块空地扩建厂房，将可以为企业拓展3000平方米的发展空间，土地制约的问题也将迎刃而解。”姜敏表示，“天晴纺织”目前还是一家小微企业，假如这一步跨成功了，它将踏入规模以上企业的行列。目前，在姜敏的帮助下，企业正与当地政府、国土部门正式协调此事。

说起市场监管干部的服务，叶国红心存感激，他告诉笔者，“天晴纺织”于2013年4月“个转企”成功，同年8月二次转型为有限公司，申请注册商标，争创名牌……企业一路的发展，都离不开了市场监管干部的贴心服务。

自长兴县启动小微企业专项服务行动以来，像姜敏这样在基层一线服务企业的市场监管干部还有许多。据了解，湖州市市场监管系统专项服务行动部署后，该县市场监管局第一时间召开服务小微企业专题会议，并制订出台专项实施方案。目前，已确定900家小微企业作为第一批走访名单，并按比例确定420家企业作为跟踪对接和服务样本企业，建立起企业的成长档案，切实帮助和协助企业解决相关难题和困难。“我们共有200多名市场监管干部参与走访，并在服务对象、服务内容、服务举措上突出特点与实际，确保服务不走过场。”据长兴县市场监管局相关负责人介绍，该局将现代化纺织、新能源、先进装备制造业在内的7大重点产业小微企业，特色园区、众创基地、科技孵化园内的科技型小微企业，去年3月1日商事制度改革后新设小微企业这三大类小微企业作为重点服务对象。

针对长兴县实际，在深入推进“三证合一”（餐饮类）、“先照后证”、“全程电子化登记举措”等改革举措基础上，该局还充分发挥绿色动能能源科技创新公共服务平台、现代纺织创新服务平台、中小企业服务中心、上海公共服务平台长兴科技服务中心等平台的服务功能，服务企业转型升级。此外，该局还充分利用蓄电池国家中心、耐火省中心两个中心的检测和技术资源，切实帮扶提升小微企业产品的质量、品牌效应和市场竞争能力。

### 人各有志

## 扎根广阔天地大有可为

### 柯桥返乡大学生甘当新型职业农民

通讯员钟伟、许东海报道 日前，绍兴市柯桥区农业技术培训学校举行新型职业农民“水产养殖经营”培训班。和以往参加培训的多是50岁上下的农民学员相比，这次参加培训的60名农民大多为40岁左右，其中不乏大学学历的“80后”。一场水产养殖经营培训，缘何吸引高学历的年轻农民？

据悉，这期培训时间长达半个月，为近年来农技培训时间最长。课程不但涉及鱼鳖生态混养等多种水产养殖技术，而且还包括渔业政策法规、农产品质量安全、电商营销等，有的内容还是第一次编入培训。培训结束后，学员将获得新型职业农民“水产养殖经营”专业培训证书。

“这是柯桥区首次开展新型职业农民培训，参加培训的60位农民也将成为全区首批新型职业农民。”柯桥区农校有关负责人介绍，新型职业农民是指有科学文化素质、掌握现代农业生产技能、具备一定经营管理能力的农业从业人

员。作为全省试点，今年柯桥区将培育250名新型职业农民，其中生产经营型100人，专业技能型100人，社会服务型50人。

业内人士指出，由面朝黄土背朝天的农民升级为有文化懂经营和掌握生产技能的新型职业农民，是发展现代农业的关键。“以前，我儿子对农民这个称谓有距离感，读了大学回家做农民，心里一直很难接受，这次培训却是他主动要求前来。”水产养殖户孙云彪说。

据悉，柯桥区农校近期还将组织新型职业农民进行蔬菜、田藕栽培技术和粮油生产经营等培训。从目前情况看，不仅众多“粮二代”报名，而且还有回乡创业的大学生前来咨询。“希望政府能针对新型职业农民制定相关的激励措施，尤其是在新品种、新技术等方面给予扶持。”浙江水利水电学院毕业的平水王化村蔬菜种植户陈海炯说，这将让更多的年轻人愿意返乡当农民。

## 夫妻双双种“茭白”致富



近日，笔者来到开化县华埠镇封家村，看到公路旁的百亩耕地上一片碧绿。这里是周洪杰与郑海仙夫妻的双季茭白种植基地，共有220亩。每年进入5月下旬至6月中旬，是这些基地首季采收茭白的旺季，他们每天采收茭白4000公斤，陆续销往湖北、湖南、江西以及本省宁波、衢州等地，供不应求。

2004年春，开化县华埠镇封家村姑娘郑海仙来到宁波打工，与在宁波做茭白生意的周洪杰相遇，双方情投意合结为夫妻。从此，他们一起创业做茭白生意赚了些钱。后来郑海仙想到开化老家山清水秀是种茭白的好地方，为何不能自己种茭白卖呢？她把这个想法一说，丈夫满口答应。2009年，郑海仙与丈夫回到开化老家，租用耕地100余亩种植茭白。2014年，他们夫妻种植茭白发展到220亩，产销茭白100万公斤，收入300多万元。今年茭白长势更加喜人，预计产销量、收入与去年相比，均超出10%以上。

图为周洪杰与郑海仙夫妻开心地采收茭白。

通讯员齐振松、徐薛兰 摄影报道



### 榜样人物

记者夏晓茜报道 “创业是十分艰苦的，我们挺过来了。”温州人张文正瘦瘦的，看上去很儒雅，像个儒商。从1994年开始，他先是从从事纺织印染行业，而且做得也不错；后来他创办华绣科技有限公司进军纳米银，希望国内消毒、杀菌领域实现革命性的改变。

纳米银作为杀菌、消毒领域的重要原材料，一直被医药、日化、纺织服装等行业使用和关注。但近年，国产纳米银因技术短板，一直不能真正满足企业的需求，而国外高端纳米银原材料又因价格高昂让人望而却步。2006年，华绣科技张文正董事长确定进军纳米高科技产业，成立了纳米研究中心，开展了纳米银生产课题研究。两年后，张文正带领团队进行技术攻关，全面突破了纳米银制备系统技术攻关，掌握了高纯度纳米银制造核心技术。2009年，华绣科技与山西省疾控中心合作，纳米银研发中心正式成立。之后，华绣科技成功转

## 创品牌 闯市场

## 张文正：努力进军纳米银

型，正式注册成为纳米银高科技企业，华绣科技联合山西医科大学开展纳米银抗菌项目研究。2010年，华绣科技生产基地建设正式启动，公司成功入驻浙江绍兴经济开发区，跻身高科技产业园区。与此同年，华绣科技第一套自主研发的纳米银制备系统通过国家抗菌行业专家评审，获得国家专利证书。随后，华绣科技正式组织开发第一套纳米银凝胶制备系统并正式运行，第一批高纯度纳米银胶体面世。华绣科技被认定为绍兴市高科技试点企业，公司研发中心被认定为高科技纳米银研究开发中心，华绣科技纳米银研究教学示范基地也于不久前正式落成。公司还与大连大学联合开发纳米银抗菌应用产品、与中科院深度合作启动对变异病毒（如

H7N9、艾滋病等）的核心研究。目前，华绣科技成功引入众筹融资系统，正式开启应用领域的深度开发。

“华绣企业对纳米银技术的研发，真正起步于2010年，5年后的今天，我们已经拥有10万级净化车间3个，现代化实验室1000余平方米。现有员工100余人，其中各类专业研究开发的科技人员20余人。公司是集纳米银材料装备的研发制造，高端纳米银胶体的生产，纳米银抗菌应用产品开发生产为一体的理工贸企业。”张文正介绍说。

谈到对未来的预期，张文正充满信心地说：“我们希望通过自身的技术，与中科院合作，打造国内国际第一个纳米抗菌产业信息化服务平台，成为行业品牌联合的旗舰企业！”

### 即兴采访

## 浙师大男生寄快递1周赚5万

通讯员黄田报道 近日，有个朋友在微信上说：“毕业季气氛除了感伤还是感伤，但浙师大有个毕业生，用1周时间赚了5万元钱，绝不是炒股。”

真有这么厉害？我去浙师大了解了一圈。

### 寝室楼下收快递 20公斤25元

他叫杨一名，22岁，浙师大工学院机电一体化应届毕业生。他说自己很符合白羊座特质，“冲动、勇敢”。

说到1周赚5万元，他有点不好意思说：“这也不是什么了不得的事啊。”

对于赚钱方法，他说：“很简单，就三个字，寄快递。”

临毕业，很多人有一大堆东西要寄回家，自己找快递寄，称一称重量，动不动就几百元。杨一名找准这个商机，和中国邮政谈下了合作，在寝室楼底下收起快递。

他的价格很实在：20公斤行李最便宜只要25元，生意火爆。

他算了下，今年浙师大本部共有毕业生7100余名，他这边收了3000多个快递。最后算下来，净利润有5万元。

他说，其实，很多年前就有各种快递公司来学校抢生意了，他对比过各家快递价格，以20

公斤为单位，最便宜25元，最贵要30元。

他之前帮邮政做项目卖过酥饼，所以这一次很快就和邮政谈好价格——算是快递界最低的，而且邮政网点多，很多偏远地方都能送到。

他还有一个秘诀：就是到寝室楼底收件，比起在宿舍楼大门口的快递公司，方便很多，生意当然红火。

### 小伙子还有个微商城

杨一名说：“快递这事，不过是一年一次的小活动，我们还有微商城。”

他在师大，已经创业蛮久，有自己的小团队。

说起创业路，开头还有点悲催。

大一下半学期，杨一名出了车祸，一条腿断了，他在家养了6个月。大二回来，期末考试挂了好几门。

“那时候有点气馁，就想着用创业找回热情。”他说。

刚涉足生意圈，拼的是热情，他召集10多个同学，第一笔生意是卖快递会员卡。有了会员卡，寄收快递可以直接到寝室。但由于没经验，他们失败了。

他们慢慢总结经验，团队里的

人也几进几出，决定做最近时兴的微商城。

目前，他们的微商城依托邮政仓储，把货品卖给大学生。

由于生意红火，他去年还给兰溪几个厂的老总上过课，内容就是如何做好微商城。

老总们听完课觉得很受益，还把自己厂的东西，拿到他的商城去卖，有袜子、浴巾等等。

杨一名说，明年，他准备把业务扩展到上海财大，并在两所大学建立类似顺丰“黑客”服务点，学生可以在店里看到样品并邮寄到寝室。除了买东西，服务点还可以寄快递。

### 安吉供电启动“党章学习周”活动

为庆祝中国共产党成立94周年，按照湖州市公司统一部署，连日来，安吉县供电公司集中组织各党支部开展了“党章学习周”活动。

活动期间，安吉供电公司领导班子成员结合分管工作开展“三严三实”主题党课宣讲。各支部以立足岗位职责，发挥模范先锋作用，提升党性修养为要求，重温入党誓词，学习党的发展历史进程等；对照《党章》要求，分析半年来党员责任区职工思想状况及存

在不足，突出问题导向，促进管理提升。

此次学习周活动，安吉供电公司各党支部严格执行党委要求，坚持严字当头，抓好关键动作；突出问题导向，强化问题整改。通过学习，全体党员进一步提高了党员意识，提高了遵守党章、贯彻党章、维护党章的自觉性，为严肃党内政治纪律，加强干部队伍建设，推进企业改革发展、深化“两个转变”提供了重要保证。

陈晨

### 劳模引领助推企业文化落地

“把平凡的事做完美，把完美的事做精彩，这就是一个电力人的核心价值观和职业操守。”日前，潮州市“五一”劳动奖章获得者袁春春在和平供电所开展了一次宣讲交流活动。

为进一步推进国网公司“五统一”企业文化在基层供电所的落地深植，长兴县供电公司和平供电所创新企业文化宣讲形式，丰富宣讲内容，助推企业文化落地实践，让有形文化发挥无形力量。

从理论到实践，强化基础认

知。摒弃以往框架模式的理论宣讲，邀请先进人物代表从身边具体着手，放开固有层面，从中提炼人文精神，让其融入到员工的思想当中，营造公司上下崇尚“最美”、追求“最美”的良好氛围。从无形到有形，激发创新活力。设立袁春春劳模创新工作室，并以此为平台，将文化理念融入贯穿到公司日常生产经营管理工作中。从被动到主动，实现文化落地。通过召开企业文化座谈会、发放征求意见表等形式，改变固有的“我讲你听”模式，注重沟通

与交流，在交流中碰撞出火花，在互动中引发强烈共鸣，将企业文化理念直接“传导”给员工。

近年来，长兴供电公司和平供电所积极倡导广大员工自觉遵守、积极践行国网公司基本价值理念，通过开展“进学堂、上讲堂”等弘扬核心价值观来推动精神家园建设、激发工作热情、营造奋进氛围，引导广大员工从自身做起、从现在做起、从点滴做起，以点带面促企业文化建设水平的整体提升。

黄益军 叶菊琪

### 海盐供电：“道德模范”进企宣讲

日前，国网海盐县供电公司举办“道德模范、身边好人专场报告会”，邀请“全国道德模范”候选人公司退休职工邹林根、第三届“感动海盐”道德模范高来珍等作报告，同时邀请“全国调节能手”姚爱根列席报告会。110名职工代表到场聆听。

中华文明开创中国梦，传统道德焕发新光彩。当日，邹林根、高来珍、胡立标等海盐的“身边好人”接受献花，邹林根、高来珍、胡立标分别与公司员工分享了《十一年志愿社区公

益 二十一载践行孝亲敬老》、《近邻胜远亲》、《新时期理工学校的“活雷锋”》的故事，给在场职工留下了深刻印象。职工们纷纷表示要在榜样的引领下，从我做起，从现在做起，成为传统美德的传播者、践行者和受益者。

海盐供电公司拟通过道德模范、身边好人进企业的活动，宣扬社会主义核心价值观，倡导学习先进，选树道德模范的事迹和崇高品质走进职工心中。

汪励雯