

陈枫：民间借贷“四化”样本



■ 倪铁容

陈枫和他的民贷通正希望借由 O2O 的方式给 P2P 带来新的革命。谈到人人贷母公司人人友信集团去年底获得 1.3 亿美元风险投资的事，杭州中民贷通投资控股有限公司总裁陈枫表示，这种单纯线上的 P2P(个人对个人)信用借贷模式规模小、风险高，更适合去扶贫支农，他并不认为这种模式可以走得很远。而民贷通的目标则是改造民间借贷，使之逐步“阳光化、品牌化、产品化、标准化”，真正为小微企业解决融资难题，服务实体经济。

抱着上述理念，2011 年，70 后陈枫和曾在苏宁浙江大区担任市场总监的 80 后郭巍一起创办了杭州中民贷通投资控股有限公司，注册了“民贷通”商标，并统一使用民贷通字号开始经营和扩张。最初，陈枫用的是 P2P 借贷的线下模式，就是做借方和贷方的中介——在民贷通的撮合下，借贷双方直接洽谈签约，借方需要拿房产或者其他实物抵押或质押给贷方，民贷通在中间还起到补充担保的作用。这种模式可以较好地解决风险控制、投资安全的问题，也能帮企业解决一些实际困难。这种模式初步实现了民间借贷的“阳光化、品牌化”。但是很快，这种线下模式的种种弊端也暴露了出来：首先，线下模式需要一笔一笔去寻找在额度、利率、期限等方面都可以匹配的借贷需求，当一些需求不吻合的时候，借贷就无法完成，从而造成很多客户资源的闲置流失，运营成本很高，初期业务开展非常不容易；其次，线下模式融资成本过高，由于是直接接受房产抵押，单笔出借资金一般都较大（像杭州地区平均单笔出借额度为 80 万元），这样额度的民间资金的利率再加上平台的中介服务费后年化总融资成本肯定超过了 20%。和银行贷款利率相比有着巨大的落差；最后，由于融资成本较高，这种模式的市场需求量并不稳定，和银行信贷政策刚好相反——银根紧则生意好做，银根松则市场萎缩萧条，而且风险极高。陈枫表示，前几年 P2P 线下模式大行其道其实就是在国家砸下 4 万亿投资之后又突然极度收紧银根的大环境下发生的特殊现象，2013 年后又逐步宽松，造成了大量的 P2P 公司倒闭。因而，银行信贷政策的变动始终是 P2P 模式的阿喀琉斯之踵。

如何从根本上解决这些问题，曾一度困扰着陈枫，直到他于 2013 年 8 月推出了一个新的平台——卡趣网，结合之前已收购的拍卖公司和担保公司，至此，一个“实体 + 网络 + 担保 + 拍卖”四位一体的全新投融资对接平台模式问世，民贷通也成了全国首个尝试用 O2O(online to offline)融合模式去做民

间投融资服务的互联网金融企业。在陈枫看来，这种模式不但可以最大程度降低民间借贷的风险，同时还可以大幅降低小微企业融资成本，助力实体经济；另一方面，也可以为更多的低净值人群提供一个无门槛投资理财的渠道，践行“普惠金融”。

比 P2P 更有想象空间的 O2O 模式

在创办卡趣网前，陈枫做了很多努力想把民贷通平台的交易利率降下来，主要是在安全层面。比如严格前期风控措施严守抵押率；比如导入自有拍卖公司直接拍卖抵押物变现偿债，快速处理逾期坏账；比如向浙江省内及全国拓展连锁企业，希望以此提高品牌规模效应并实现资金跨地域流动；甚至客户经理都有降低交易利率的专门奖励。

2013 年，借助国家基准利率的两次下调，民贷通依托自有拍卖公司与直营连锁网点两大优势，成功地把交易利率降到了 15% 左右。但还是太高，陈枫意识到，这样一较大金额的对接利率再往下走估计很难了，唯有找更小金额的资金才有可能再下调利率。但在民贷通以房产抵押为主的业务体系里，单笔借贷如果找很多投资人来出借，抵押手续怎么办，办给谁又成了问题。于是陈枫又想出了导入担保公司接受房产反担保抵押，再由担保公司为所有出借人提供担保的方法，这样用担保公司做转换相当于把一个较大价值的抵押物做了拆分，出借资金也随之拆分，单笔金额小了，利率就有了进一步下调的可能，顺便还实现了无缝对接，之前一对一匹配造成的资源浪费等问题迎刃而解。“越大额的资金，追求的回报就越高；而小额的闲散资金，平时也派不上用场，对回报的要求就相对较低。比如，几百万的大资金一般都在寻求月息 2%-3% 的回报，而 5 万 -10 万的小资金，有个 1% 左右的月息就很满意了。”陈枫表示。

在拆分资金、打破投资门槛的理念推动下，利用互联网技术将交易金额进一步降低，将交易人群进一步拓展就是顺理成章的事情了。民贷通的 O2O 模式，就是线下的连锁机构是资金需求方的入口，借款方在民贷通线下公司办理完成前期风控、抵(质)押等手续后，由卡趣网上的投资出借人为其提供资金，卡趣网就是民贷通为投资出借人专门打造的在线理财服务平台，卡趣网的目标就是“找到更多更便宜的钱”。而民贷通旗下的担保公司及拍卖公司则提供抵押担保、处置偿债等服务，为投资安全保驾护航。

“如果你只有 500 元，想去银行做投资理财，银行大概不会给你好脸色看。”陈枫笑称，卡趣网则是专门接纳这些被银行抛弃的客户，真正把原先“高大上”的投资理财变为草根普惠金融。投资仅 500 元起步的卡趣网，其目标客户群是中低收入人群，如城市工薪阶层、退休老人等，希望吸引他们持有的数千到数万元闲钱来参与投资理财。卡趣网自今年元旦正式上线运营以来

已经完成了 6000 多万元的交易规模，目前，卡趣网的平均日交易额已突破了 200 万元，而其上线交易的融资成本，也降到了接近银行贷款利率的水准。

陈枫表示，和传统的银行业务相比，民贷通的 O2O 模式不但门槛更低，而且更为方便快捷，同时省去了许多“隐形成本”，这缘于民贷通和传统银行业务在理念上的本质区别。

近日，卡趣网刚刚完成了一笔 300 万元的贷款，在办理了抵押手续后，上线仅仅用了 3 天时间就完成募集了，平均利率为 11.04%。而这样数额的贷款，放到银行去办，如果是首次贷款的话审批时间最起码要 1 个月以上，加上存款回报、购买理财产品、保险产品等其他支出，实际融资成本可能超过 10%。“主要是因为银行放贷，是基于借款人的还款能力，因而审批极为繁复；而民贷通做对接，更侧重于抵押物的价值，只要抵押物足值符合要求，可以快速交易。”陈枫指出。与此同时，民贷通不会要求借款人购买理财产品，更没有请客送礼等开支，从而省去了大量的“隐形成本”。

通过几个月的测试，按上述模式，卡趣网按年化 6.48%-12.6% 的利率募集资金是可行的。这就意味着，即使加上卡趣网与各类机构的服务费，也能提供 10%-15%/ 年的融资服务，基本和一些小型商业银行的实际融资成本接近。整个平台的竞争力有了巨大的提升，完全可以分流部分银行的优质客户，将民间借贷与银行的传统业务融合，具有无限的想象空间。“以后只要民贷通总部出面和全国性客户的总部敲定业务合作模式流程，各地民贷通机构便可以和当地的客户分支机构展开业务合作，或是总部直接和一个大客户谈判商定项目，发动全国机构线上线下一起完成”。陈枫指出，这样的线上线下融合的经营模式，实际上是完成了民间借贷的“产品化、标准化”的改造。

打造金融界“天猫”

“套用一句俗语，我们是一直被模仿，从未被超越！”陈枫说这句话的时候，是有底气的。对于他来讲，利用卡趣网平台实现“实体 + 网络 + 担保 + 拍卖”这样一种四位一体的 O2O 模式仅仅是第一步。卡趣网真正的意义在于它是全国首个开放式的金融交易平台，民贷通各地首对卡趣网而言，仅仅是上线进驻提供服务的第三方服务商，其他很多金融、准金融机构如基金公司、保险公司、小额贷款公司、担保公司甚至商业银行都可以上线进驻，向卡趣网会员推荐、销售自身的金融服务产品。这个平台的无限延展空间，才是陈枫未来金融帝国的基础。

“我不觉得余额宝是一种金融创新，因为它更像是一个货币基金的网上营业厅；但是支付宝是创新，它真正做了传统银行不稀罕做的事。”同样，陈枫也希望自己能在金融业界带来这种革命式的创新。“在国家金融体制改革不断深化的大背景下，相

信今后的禁入领域会越来越少。以后我们可以通过卡趣网做更多的事情，比如我们可以卖基金，也可以让商业银行或小贷公司在线上转让信贷资产，甚至可以为地方融资平台提供融资渠道等等。”陈枫表示。在他看来，卡趣网在未来就是一个具备了多种功能的金融业的“天猫商城”。

谋求与全球浙商“结盟”

如今，在浙江省内，民贷通已经有了杭州、宁波、台州、湖州、嘉兴 5 家分公司，在省外则有上海、重庆、沈阳 3 家分公司，在 2014 年，将继续增加北京、天津、深圳、厦门等分公司，基本完成全国连锁布局。截至 2013 年年底，民贷通平台的投融资规模已经达到了 30 亿元，直接或者间接帮助了千余家小微企业的成长、发展。而陈枫则希望通过不断的开拓和创新，让这个数字在 2015 年后变为 100 亿，在两到三年时间内让民贷通的分支机构遍布全国主要城市，真正让卡趣网成为像银行一样的资金供应方，从而打通投资、融资这两条维系着中国民营经济发展的“任督二脉”。

在进一步打造这个大平台的战略思路下，陈枫想到的是合作。“我们绝不会发展纯加盟公司，因为我们做的是金融业务，如果一个地方出现问题，会影响到我们整体品牌的声誉。”因此，民贷通在各地的连锁扩展都是以股权合作的方式开设分公司的。陈枫也希望通过资本上的合作(比如战略投资)直接把总部做大做强，再去各中心及省会城市开设直营分公司，进一步快速扩大自己的金融版图。毕竟，规模是金融企业的立足之本。在他的 O2O 模式中，担保公司是连接线上线下交易对接的支柱，虽然交易本身不需要资金，但担保公司却是资金密集型企业，对资本充足率的要求很高，资本金直接决定着担保额度，也就决定着交易量。因此，陈枫欢迎有识之士注资加盟民贷通平台，助其快速扩张，共享丰硕成果。注资的主要用途，就是去收购或者组建担保公司。“我的想法是，可以去各地收购那里的担保公司，也可以在总部组建一个巨无霸级的担保公司。”陈枫口中的“巨无霸”级，注册资本大约在 5-10 亿元。

此外，在人才、管理方面，陈枫也一样谋求合作和发展。虽然从银行等金融机构挖来了多名专业人才，但是在宏大的未来版图面前，这些人才的数量是远远不够的。“我现在是求贤若渴！”陈枫笑称。

鉴于自己所从事的业务的特殊性和缺乏监管的现状，陈枫也以先行者的姿态划定了几条绝对不能碰的自律“红线”：一是坚持做资金对接的业务，钱绝对不进自己的口袋；二是不直接放贷；三是利率不能超过银行基准利率的 4 倍。正所谓“大商谋道，小商谋利”，陈枫希望民贷通及卡趣网能在这样的理念之下走得更远更久，真正帮助更多小微企业成长、发展，也为更多中低收入人群提供安全稳健的理财服务；同时也希望能够尽早接受政府相关部门的指导监管和政策支持。

欧洲需要中国什么

■ 许一力

中国国家主席习近平日前在比利时欧洲学院发表演讲，为欧洲之行画上句号。

11 天近 90 场的活动，世界力图从中国这么密集的“魅力攻势”中解读全球第二大经济体和世界最大经济组织碰出怎样的火花。

从这次欧洲行的情况来看，荷兰国王亲自接机、法国荣军院广场上的隆重欢迎、德国总理私人晚宴、比利时皇家空军战机护航——几乎习主席所到之处，都是最高规格接待，让奥巴马都妒忌了。从这种情况来看，欧洲似乎逐渐在转变对中国的态度，特别是自从欧债危机，以及美国指导克里米亚事件惹得一身骚之后，欧盟显然更愿意与中国构成一个稳定的互惠互利关系。

普通欧洲人从不久前中国刚租给布鲁塞尔的一大对大熊猫，找到“欧中合作令人信服的证据”。回到实际来看，无论是中国的经济转型，还是欧盟大病初愈之后的复苏，互相之间扶一把显然也过好贸易战背后捅刀子的影响。

实际上中国与欧洲的合作以及博弈在过去几年中一直在不断地升级。我们知道，欧洲的核心实际上就是德法，德国媒体以及前领导人当年就曾公开表示德国需要中国。而欧盟另一国——法国也大约如此。尽管从国家的运作上法国是欧盟里一个另类，一方面经济不上不下，另一方面也和英国一样没有放弃大国梦想。当年靠着与中俄两国眉来眼去，借以提升自身在欧盟与北约内部的地位。核心国如此，其他国家更不用提。

而真正让中欧这次能够走到一起，美俄在其中的作用非常值得一提。

在 08 年金融危机爆发后，美国曾经向中国抛出 G2 绣球，想借此稳固太平洋地区的控制权。于是中国面临了第一次选择——中欧还是中美，欧元还是美元，G2 还是多极？当时高层的处理方式或许很有意思，先靠近美国借以抬升身价，紧接着对萨科齐见达赖提出抗议，取消参加欧盟峰会。这一步棋直接带来的是欧盟在 IMF 投票权问题和人民币作为未来可能的硬通货的地位问题做出了让步。此后，北京公开表示对 G2 没兴趣。

接下来的 09 年，美俄两国互动频繁，欧洲这时候实际上处于利益交换的中间场所，这种情况下，与中国的越走越近绝对是势在必行的。更不用提后来欧债危机实际上就是美元绞杀欧元的一次定向爆破。往近了看，乌克兰事件实际上是欧洲两边不靠最重要的一次体现。美国摆明了拿欧洲当枪使，自己能源革命之后后方安全，就不管欧洲对于俄罗斯能源出口的严重依赖。尤其在最近一段时间，随着美俄的冷战加剧，欧洲一直处于刀尖上跳舞的状态。可以说，恰恰是美俄的挤压，让欧洲与中国的关系在最近几年迎来了破冰的机遇。

这几年，欧盟不但在经济上需要中国的订单来走出衰退，而且在美元欧元这个重大问题上，中国作为世界最大的贸易出口国和最大的市场，拥有超乎想象的发言权。特别需要了解的背景是，我们可以从近些年的政治动作上看出，欧洲难以凭借自身势力抵御美国的挤压，上次欧元想要硬一把，结果刚跟中东谈了没两天石油结算，不仅中东的小伙伴掉了脑袋，自己也被华尔街评级机构一把火点了后院。然而与欧盟不同，中国却已经有能力独立与美国在经济战上进行抗衡，这其中，有这几年攒下的老本，同样也有体制带来的优势。

欧盟需要看脸色吃饭，需要委曲求全，而中国恰巧又拿着欧盟想要翻身做主人的关键支持，凡此种种，都成为了欧洲依赖中国的关键因素。这种情况下，实际上习主席的欧洲行，其中的细节颇有值得玩味之处。

比如对于英国的过门不入，是否就在对于英国徘徊于欧盟与美国边缘的一种表态？荷、比、法、德的访问，宣告着中国认可的是欧盟以及欧元的模式，而非英国这种墙头草的性格。同样的，德国总理默克尔送给习近平的 1735 年地图，是否也在一种暗示？

无论如何，按照目前的世界局势，中国走出去需要欧洲，欧洲的去美国化同样需要中国。在美俄两国再度重燃冷战的背景下，这两个世界级的经济体恐怕只能是越走越近。



张思德，我们永远不会忘记你

——献给伟大的共产主义战士张思德同志

■ 李后强

（一）
小时候，我们就知道张思德的名字，那是一个闪亮的标记和崇高的意义。可是，后来很少提及，甚至慢慢被人忘记！这到底是怎么回事？是榜样的问题还是市场的冲击？好像都不是！可能的解释是，我们出现了信仰危机，价值观发生了变异！非常幸运，高瞻远瞩的习总书记，重树社会主义核心价值观体系旗帜鲜明反对历史虚无主义，终于唤醒了我们对英雄模范的记忆。于是，张思德精神成了今天的话题，人们再次重温他短暂的人生和光辉的业迹。

张思德，我们不会忘记你！
（二）
一个小小的无名战士，怎么会引起毛主席的注意？那是因为，平凡中有伟大，普通中折射优异。张思德把党的教导记心里，把人民需求当第一。不论什么工作，只要符合党和人民的利益，从来不选择和挑剔，总是尽最大努力把它做到极致，这就是张思德真正的人格魅力！他极为平凡，没有惊天动地，但敬业、诚信、友善，真实真实，

就是我们身边的每一瞬息，人人都可以学习。他能为我们打开心扉，校正人生的轨迹。张思德，我们不会忘记你！
（三）
一篇悼念文章的标题，为何成了党的宗旨？因为我们党没有自身利益，最高追求是共产主义，为人民谋利益是终极目的！我们是公仆，帮助他人，快乐自己。张思德是共产主义战士，他为人民全心全意，即使牺牲自己，也在所不惜，使命与担当在他身上是如此明确和具体！七十年前的九月八日，毛主席为他题写了挽词。他的死比泰山还重，他的魂长留星际，他的精神集中体现了党的追求和价值观体系。张思德，我们不会忘记你！
（四）
向张思德学习，做为民的模范，要接地气。人民是力量之源，执政之基，更是我们的父母和好兄弟！人民具有无穷智慧和创造力，我们必须真心的拜师和诚心的问计。像张思德那样视人民为亲人，不论在什么岗位和什么时期，都要把群众放在心中最高位置。

我们是鱼，人民是水；我们是种子，人民是土地，扎根广大群众之中我们才有无穷的生命力！张思德，我们不会忘记你！
（五）
向张思德学习，做务实的榜样，要有锐气。“空谈误国，实干兴邦”，这是历史证明的客观真理。“抓铁有痕，踏石留印”，这是共产党人的基本功底。当前我们有太多的遗留问题和改革难题，人民群众对党和政府有太多的期冀，我们必须像张思德那样敢于牺牲自己，以壮士断腕的决心和勇气，涉险滩，踏雷区，破藩篱，在深水区中练就我们的战斗力，为民族伟大复兴开辟新天地！张思德，我们不会忘记你！
（六）
向张思德学习，做清廉的标杆，要树正气。法律面前没有特例，纪律面前没有 VIP，人人平等是社会公平正义的尺子。共产党员顶天立地，必须把党章当 CT，划清公私界线，筑牢防腐的大堤，淡薄名利，慎用权力，绝不搞形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡，像张思德那样清清白白做人，

干干净净做事，发挥正能量，增强凝聚力，让伟大祖国充满阳光与活力！张思德，我们不会忘记你！
（七）
张思德，不再是一个简单的名词，是精神的升华和时代的传奇。不论斗转星移，日落月升，张思德始终是一面永不生锈的镜子，每天与他相比，都有反省和启迪。张思德是一面高高飘扬的红旗，能坚定我们的信仰，夯实我们的定力。张思德代表着人生的价值和真谛，“爱国、敬业、诚信、友善”体现如此细腻，

把个人力量融入到强大的集体，面对困难，所向披靡，在挑战中赢得胜利！张思德诞生在朱德总司令的故里，贫瘠的山村锻造了坚韧与骨气，不论在何处，“认真”总是战无不胜的强大武器！今天，我们朝拜红色圣地，追忆宗旨的发源地，感悟大山的震撼，接受清风的洗礼，仰望天空，又脚踏实地，历史与现实，价值与逻辑，在此达到了高度的和谐统一。张思德，我们永远不会忘记你！（本文是四川省社会科学院党委书记李后强教授 2014 年 4 月 1 日在四川省仪陇县参观张思德纪念馆和张思德培训学院座谈会时的发言）