

创新金融服务 让中小微企业融资不再难

——专访多美贷总裁崔春光

王峰 / 文

“

多美惠通(北京)网络科技有限公司(简称“多美贷”),是创新型 P2B 互联网金融平台,致力于打造一个便捷安全的投融资环境,成为个人与企业之间安全与效率的平衡点,解决利率市场化进程中投资渠道狭窄和实体优质企业融资困难的问题,实现双向共赢,成为业界最具影响力的互联网金融平台。

作为一个“80 后”创业先锋,多美贷创始人崔春光也成为媒体争相报道的宠儿。一个春光明媚的下午,记者在北京 CBD 一间宽阔的办公室见到了崔春光。



多美贷 99 个年轻人造就了多美贷的未来, 我们相信平凡人的梦想,一直在坚持...

创业是顺势而为

崔春光的简历让人眼前一亮:金融理财师,中央党校研究生学历,拥有丰富的银行从业经验。历任中国银行业务主管、信贷主管,主要从事银行日常业务管理、反洗钱、国际收支、查划冻、金融理财、信贷资产管理及贷后管理等工作。对金融信用管理体系有深入研究,擅长把控运营及业务管理风险,金融实操经验丰富。

令业内人士也羡慕不已的资历及职位,为什么还会选择创业呢?用时下流行的“Duang”体来说,应该是这样:其实最开始有一些创业的想法,家人是拒绝的。一直比较反对,毕竟银行的工作比较稳定。

崔春光向记者介绍,当时感觉自己的工作已没有挑战性,不能实现自己的人生价值,因为较早注意到互联网、移动互联网趋势,也一直在思考如何用科技为金融客户服务。于是根据自己的经验及客户需求,几番论证后,开始了互联网金融的创业之旅。

由于曾经做贷款业务,工作中崔春光经常遇到中小微企业贷款难,而又有很多人资金闲置,他就是这样被“逼着”去互联网了。

如何让一个创业公司在同行业中迅速脱颖而出?崔春光认为:没有捷径。真正进入公司层面的操作,要解决三个问题。第一,选择合伙人要互补、专业、更重要的是这份事

业的责任心。第二,一定要站在用户体验的角度出发,商业模式目前不清晰不要紧,只要管理好用户的资产,让用户有一个好投资体验和收益,顺着时代走,商业模式自然而然的就会形成了。毕竟互联网金融还是属于服务行业嘛。第三,团队要有很强的凝聚力和执行力。

“对于合作伙伴的选择,我首先看重的是共同的价值观。”崔春光向记者表示,“每一个企业在创业初期都会遇到林林总总的问题,有些问题甚至很难在当下解决,这时候合作伙伴要有共同的价值观和理念,有些决策是必须要牺牲掉一些私人利益甚至个人情感的。这是合伙人和与我这个创始人默契的体现。”

把 P2B 互联网金融做到极致

崔春光把“多美贷”平台定义为创新型 P2B 互联网金融服务平台,主打优质项目,面向个人投资者提供安全、透明、低门槛、收益高的稳健型理财产品。

不同于其他互联网金融公司,由于多年的银行管理经验,多美贷从诞生那天,就有着完整的银行基因。

创业时的崔春光把多美贷定位于 P2B,这是他根据中国的信用现状、投融资两端的实际需求及银行脱媒的趋势,结合自己在资源和资金方面的优势的选择。多美贷的 P 端定义为投资人,而 B 端则是非金融类机构(企业),全部采用保荐人模式,实行保荐人准入制度,并预交保证金。为确保每一笔业务的安全,每一个借款主体都要先由保荐人进行尽调、立项、审批,合格才推荐到多美贷,再由多美贷进行初审、立项、尽调、审

批,合格后,才能在平台发布贷款需求或推出金融产品。这种严格的筛选审核机制,无疑是对金融与互联网的结合,传统与开放思维结合的一种融合。

多美贷所有投资项目均经过严格审核,第三方融资性担保公司全额本息担保,安全公正透明,保障投资人利益。通过互联网技术实行金融资源的合理高效配置,为有融资需求的借款企业与有富余理财资金的投资者搭建了一个相互联结的桥梁,实现双向共赢。

作为一个新生事物,近年来,互联网金融在有效助力中小微企业融资的同时,也经常出现 P2P 企业跑路的现象,对此,崔春光坦言:“投资者从来不用担心我们会跑路,因为我们根本不接触资金。”

大风控不仅是金融行业的基本要

求,更是互联网金融行业的命门。为此,崔春光采用了三大风控措施——技术风控、法律风控和资金托管。

技术风控,即在做好技术开发的同时也在管理上下功夫,按照银行管理模式,层层授权、级级管理,使公司的管理制度达到银行的安全级别。

法律风控,即借鉴银行做法,避免资金安全触及红线,建立了投资人、借款人电子合同,目前已经测试成功并即将引进“电子戳”功能,更将严格控制借贷双方的法律风险。同时,还和行业顶尖的大成律师事务所联手战略合作,为平台和投融资人三方进行全方位的法律咨询及权益运维。

资金托管,则是为了确保资金安全,以使多美贷能不接触资金,成为一个纯粹的信息服务平台。

“互联网 +” 迎来创新契机

在接受记者采访前,崔春光刚刚处理一个服务贸易行业贷款项目。他向记者介绍,这位王总已经是他们的老客户了。他们的相识正是由于当时救急的一笔款项。

2013 年,王总的公司海外贸易的 500 万应收款没有收回来,眼看着春节将至,为了确保员工过节费按时发放,王总通过小贷公司推荐到多美贷,根据业务审核情况,公司为王总提供了 500 万的资金贷款,缓解了王总公司的燃眉之急。而王总也从这次业务中发现了互联网金融的迅捷方便,从此,成为多美贷的一个长期客户。

创业至今,多美贷帮助过很多小微企业。崔春光有一个习惯:每服务于一个企业,整个合作从开始到结束都记得清清楚楚,行业特性及规律已铭刻于心。以至于能够根据宏观经济的整体走势,来预计各行业的资金业务需求轨迹,从而调整多美贷的产品形态和特点,帮助企业快速、有效融资。

如何解决中小企业融资难问题?崔春光认为,目前很多金融机构都在寻找把这一口号落地的方法,“互联网+”正是有利契机。“互联网+金融”模式能够大大缩短贷款时间,带来几百倍的效益。

对于投资理财客户,崔春光认为,互联网金融企业也应该提供更多创新服务。

资料显示,多美贷专注于中国财富管理行业的全程顾问式服务机构,倾力打造中国财富管理行业领导品牌,率先引进国外先进的投资理财模式,结合中国特色,把国外优质的固定收益类、股权类等理财产品推进其在中国的运用。

在未来的发展中,多美贷将致力于打造中国最透明的金融管理机构,秉承诚信的经营理念、卓越的团队智慧与专业能力,采用先进的风险管理技术及丰富的市场经验和完备的服务资质,为平台借贷两端的客户提供风险评估、信息匹配、风险控制、财富管理等专业的全程咨询服务。并通过不断的开拓创新,至诚至信的服务,助推中国财富管理行业的生态健康发展。

据介绍,多美贷拥有线下专业的理财师团队,针对高净值客户进行专业的财富管理规划。

“其实从以前的传统行业到现在的互联网金融,我们也经历了一些矛盾和分歧,这里面有模式的分歧,用户体验的分歧,应该说在初期也给我们整个管理团队带来了许多烦恼和困惑。但我们也因此总结了很多经验,我觉得相比较传统行业,互联网产品有三个转变是需要重点看待,首先是用户心态的转变,传统的产品就是商品,商品是要花钱去买的,你去商场买产品,你去饭店买饭菜,你去服装店买衣服,这些都需要你带着钱去购买才能得到。但互联网,却改变了这个天经地义的规则,你在上网浏览,不用想着兜里有没有钱,你使用了很多别人的服务,而你的心态就是免费的。”

其次是市场主体发生改变,客户变成用户。崔春光认为,互联网行业更注重产品最终的用户体验,也就是光卖掉了你的产品还不算完,用户在使用你产品的过程中,感觉是什么样的,是愉悦的,是困惑的,还是兴奋的,这些都是用户体验的范畴,在用户体验这个维度,我认为没有极限,用户体验的优化,是每一个互联网公司在每一天都在做的事情。

“第三点我认为就是企业盈利模式的转变。传统行业主要是以卖产品为主,不管你分销还是直销,最终都离不开卖掉产品。但是互联网行业的盈利模式更加多元化,现在主流的盈利模式主要就三种:一种是广告收益,第二种是增值收益,第三种则是直接卖产品收益。互联网行业多元化盈利模式的成因,我认为主要是互联网具有超越时空的优势,全世界网民都可以再任何地方任何时间了解并体验你的产品和服务。”崔春光表示。

“应该说我们是一个典型的互联网金融公司。从管理的角度,我始终坚持管理无边界,以人为本,把人才资源视为企业第一资源的理念。”崔春光向记者介绍,“我本身也是一个比较简单的人,做企业也是一样,公司各部门的沟通讲究简单创新的沟通思维,高效灵活的执行思路,在团队管理上我始终坚信化繁为简是最重要的。”

“互联网金融 +” 商业模式新变革

在国家战略层面制定“互联网+”和优化常态化监管的情况下,互联网金融将逐步接近传统金融的中心地带。互联网金融的风口已经在曾经的波折之中逐步确立起来,从最开始的“散兵游勇”、体制外作战,开始逐步进入了金融机构和监管层的视野,并获得了更多的行业关注和跨界合作的机会。

正如一句流行语:站在风口,猪也会飞起来。

对于谈到多美贷在“互联网金融 +”未来的表现,崔春光则更冷静:我自己感觉,只有退潮了,才能知道谁在裸泳。P2B 只是 P2P 的分支,但无论怎么说,其金融本质没有被改变,为投资人提供最安全贴心的投资服务的本质没变。互联网金融将是在风险收益中不断正规化的过程,那些更侧重场景、专注用户体验的领域性互联网金融公司将脱颖而出。因此,未来多美贷的业务端将整合贸易链、生产链、服务链,更青睐对于短、平、快项目及扶植源头企业,也将继续与各级商会、协会紧密合作。为投资人输送更优质更融入生活的理财产品和增值服务。与此同时,多美贷在未来也会去寻找和我们有共同价值观的品牌和企业进行战略合作,同路探索“互联网+金融+其他”的“互联网金融+”的新模式。当然在多美贷成长的过程中,我们也接受看好我们的风投,毕竟多美贷目前还是创业型的公司嘛。



崔春光简介

多美惠通(北京)网络科技有限公司 CEO、金融理财师

中央党校研究生学历,拥有丰富的银行从业经验。

历任中国银行业务主管,信贷主管,主要从事银行日常业务管理,反洗钱,国际收支,查划冻,金融理财,信贷资产管理及贷后管理等工作。对金融信用管理体系有深入研究,擅长把控运营及业务管理风险,金融实操经验丰富。

