

二十一世纪的第二个十年，互联网金融成为毫无争议的“网红”，从最初的人人追捧、所有企业都做金融，到如今监管政策暧昧、专项整治风声日紧，这个行业可谓照见了社会的所有。

众所周知，在所有互联网金融的业态中，车贷平台被公认为发展最好、最成熟的一种模式。每日金融之前也有文章报道过，车贷平台单标额度低、业务精度高的特点，让很多人跃跃欲试。再加上中国已经成为全球最大的汽车市场，二手车市场潜力巨大，让这个行业变得更加炙手可热。

每日金融记者走访众多车贷平台发现，由于不同平台创始人进入该行业之前的经历不同，导致平台在产品设计、风控模式和管理模式上都存在一定差异。

在进入互联网金融领域之前，平台创始人主要来自传统金融、民间金融和互联网三大领域，另外还有部分平台创始人是投资者。每日金融记者发现，在专项整治如火如荼的当下，大部分平台均表示这段期间必须保持谨慎，甚至有的平台直接喊话“活过这段时间再说”。但是在平台的差异上，各自的特点又非常突出。

传统金融机构出身 注重风控超过其他平台

互联网金融，或者说新金融的从业人员中有两大群体，一大群体是从传统金融转型“互联网+”的人员，另一部分是互联网行业偏向金融方向的。在互联网金融业态中，这两种类型占比也是最大的。

互联网的兴起，影响了众多行业，金融行业自然无法置身事外。早先有马云声称银行不改变，就将改变银行，一时引起纷争。后来很多传统金融机构纷纷转型“互联网+”，一部分是依托平台转型，还有一部分是另起炉灶开创新的平台，其中后者最典型的一种模式是做网贷平台。

每日金融记者走访的车贷平台众联财富，其创始人李展便来自传统金融机构。在创办众联财富之前，李展有着19年金融从业经历，在中国平安、德国安联集团和国金期货有限责任公司担任高管，2014年创办众联财富。

众联财富目前只做车贷业务，并且只做质押车贷。在风控团队上，李展亲自担任首席风控官，同时其风控团队独立于公司任何一个管理框架，甚至连李展本人都无法否定团队的决定或意见。

从传统金融行业出身的互联网金融从业人员对于政策的敏感性非常强，对于专项整治和监管，他们属于主动迎合的一派。在由每日金融主办的“金融会”活动上，李展一再强调“资金存管”和“债权转让”的问题，对于政策的解读也非常熟悉到位。

“互联网+金融” 人士 运营在首位

进入互联网金融行业的另一大波人来自互联网领域，这个群体具有互联网从业人员的普遍特点：年轻、思维创新、敢于尝试。在进入互联网金融行业之前，他们也利用互联网工具“加过”其他行业。所以这部分人运营的平台比其他车贷平台更具互联网思维。

每日金融走访的车贷平台中，善金网总裁左云和OK贷董事长兼CEO李俊都有互联网企业工作经验。前者本科所学专业便与互联网相关，自大学开始已经在创业，之后在易贷网和金桥梁都有工作过，如今经营自己的平台善金网。李俊大学期间所学专业为电子商务，毕业后进入百度工作，有着丰富的互联网工作经验。

这类人士创办或参与运营的互联网金融平台，最主要的特点在于运营能力强。先说左云，其在易贷网担任运营总监期间，利用10个月时间，将交易额提升至10亿元。之后在金桥梁担任高管期间，通过3个月时间，将平台交易量做到了6000万的体量。

李俊创办OK贷之后，进行过一系列运营手段，其中7种提现渠道、全天候监控账户和办公场地，以及策划“送安全套”的活动等形式，让人印象深刻，自然投资者也会比较关注。

民间金融转型 资产端相对充足

从事互联网金融行业的人员中，有很大一部分是以前浸泡在民间金融，特别是民间借贷行业里的。这群人也算是传统金融机构出身，但又不是来自银行、证券、保险系统。相比于那些正规的传统金融机构，这部分人群真正熟悉民间金融和普惠金融的操作模式，并且手里有大量的借贷客户。

在四川的车贷平台中，四达投资董事长何健、爱上理财总经理冯名扬、助商贷CEO何成庆等人都拥有民间金融从业经历。他们都经历过2014年整个四川地区民间借贷风波，所以对于民间借贷的操作模式既怀念又敬畏。在他们眼中，网贷的定义实际上就是民间借贷的电子商务化。

纵观这种类型的平台，最开始创办的时候，都有涉及信用贷款，并且积累过一定量

的坏账。在后期转型中，这些平台逐步降低坏账率，同时通过产品创新来提升平台的业务量。所以这些平台的特点之一便是允许坏账率在可控范围之内，同时还能保证自己平台的收益。

由于征信体系不完善，网贷平台的产品涉及企业信用贷的相对较少，更多是侧重在消费贷。但是很多民间金融从业人员做互联网金融时敢于触碰这块业务，因为他们在转型进入这个领域时，接触最多的就是这块业务。所以他们有着自己的风控标准，同时这块业务也能为他们带去一定的利润。

当然，现在这些平台都在减少或者去掉信贷业务。

投资人转做互联网金融 从源头扼制跑路事件

在互联网金融行业，还有少部分人是从投资者转型过来的。这部分人是互联网金融行业最初的拥护者和支持者，同时也是行业最初的研究者。在这群人中，网贷天眼的创始人之一侯斌，网贷百科创始人、知财网CEO邢哲轩便是其中较为出名的。

每日金融记者采访过邢哲轩，对其风控模式有过了解。知财网的业务既有抵押贷，也有质押贷，在邢哲轩看来，未来抵押贷必然是市场的趋势，而且眼下抵押贷只要严格控制了标的额度，就能把控平台风险。在知财网上，每一个抵押的标的，借款人能够拿到的资金一般都低于二手车市场价格的一半。

邢哲轩认为，通过降低标的额度，将总的借贷金额控制在车辆市场价格之内，或许就能减少借款人跑路的现象发生。但是这样做有一个明显的缺陷，就是资产端会比较困难。另外，相比其他平台，知财网的标的中有一部分是长标，这样既能保障投资者的利益，又能增加平台的利润。

互联网金融风起云涌，不同领域的人员进入该行业，自有不同的管理和运营风格。对于投资者来说，保障投资资金安全是首位，通过创始人来了解平台亦是一种角度。唯有对平台了解透彻，知晓个中操作，才能放心投资。

(本文内容仅供参考，文中涉及平台并不构成投资建议！)