



看上去,魏辰阳和河南新通商投资集团(以下简称新通商)快速达到了一个高峰:连续六个月平均七千万的房产销售额,2009年下半年近亿元的担保销售额,活跃理财账户数达到数百家,潜伏的担保额度将达到近二十个亿。

这些破天荒、剽悍数字的背后却站立着一个并不剽悍的人。

这个被称作“不按套路出牌”的潜行者,在河南的金融大佬里,不是最先行的,不是最帅的,也不是最有野心的,但却有着绝对的速度!在新通商,这位“精满神旺气足”的领军者强调最多的是执行力。

一个仅在短短一个月内就拥有10家平均规模超200平米的终端营销机构,目前快速发展到30家终端营销机构、未来三个月内将达到50家终端营销机构的企业,听起来泱泱庞大的公司,下属有地产、汽车、担保、创投四个相对独立运营的子公司,经营范围几乎覆盖了目前中国金融商业链条的主流行业,被认为“不走寻常路”的新通商在拥有大企业规模的同时,仍保持各分公司行业领域的创新和创造力。魏辰阳称新通商是一家融合了“金融加法、地产加房产的双塔策略与汽车后市场整合”的全新公司。

### 暗战担保

新通商的发展速度令人侧目,业界始终对其高度关注。新通商有点像几年前的顺驰,凭借着快速发展的终端营销店和“后发制人”战略,不断地创新理财产品与强势聚集理财客户。最近,被谈论得最多的则是新通商的创新能力和模式设计。在这期间,新通商的一些做法吸引了足够的眼球,经常成为业界的主要话题。

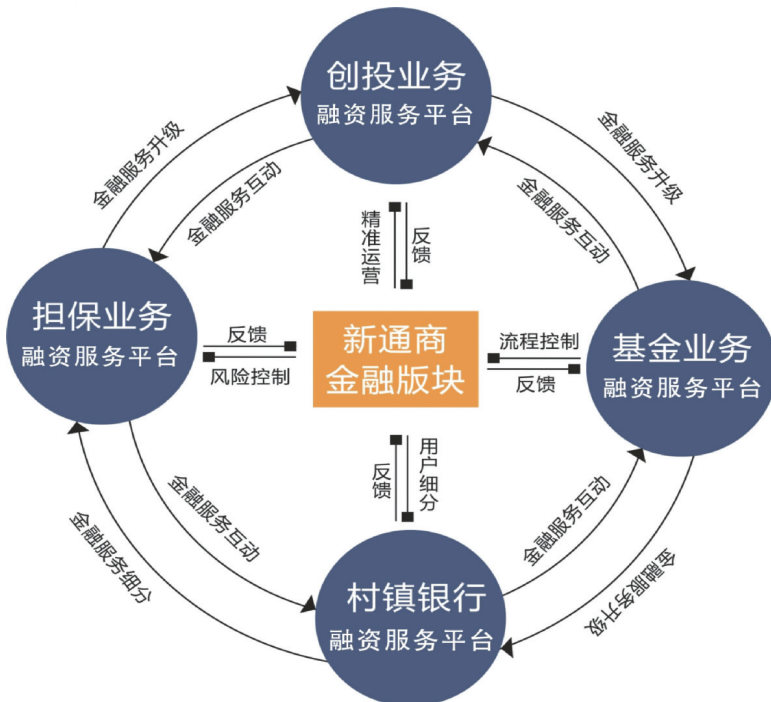
早在2009年9月7日接受笔者采访时,新通商分管营销的副总裁李书望就谈到了新通商的终端营销店对于河南未来担保行业的影响:新通商要做新一代投资担保模式,把房产交易与投资、地产买断销售、房产融资担保三者结合起来。将这一系列举措的脉络联系起来,可窥新通商金融担保主业,并向产业链上下两端渗透的新模式迹象。

“投资担保行业前几年在国内尤其是河南并不是很受欢迎,银行方面只是一部分原因,更主要是政策方面的倾向力度不够,前几年有一次全国性消费者投诉,客户对担保行业的业务流程和信任不够,他们要求退‘保’,后来担保公司只能自己贴钱给消费者,这让我没有信心。”分管担保公司的新通商副总裁冯中苍的顾虑还包括:近两年虽然政府出台了相关政策支持,但是有好多还是杯水车薪,另外就是急需一种新的合理的模式被规范和推广。

“最后,我们团队经过长时间的思考和实践,开始将担保行业与房产项目紧密结合,不但在风险控制上我们做到了被动变主动,而且在担保流程上不会出现纰漏,几乎把担保和投

一个仅在短短一个月内就拥有10家平均规模超200平米的终端营销机构,目前快速发展到30家终端营销机构、未来三个月内将达到50家终端营销机构的企业,听起来泱泱庞大的公司,下属有地产、汽车、担保、创投四个相对独立运营的子公司,经营范围几乎覆盖了目前中国金融商业链条的主流行业,被认为“不走寻常路”的新通商在拥有大企业规模的同时,仍保持各分公司行业领域的创新和创造力。魏辰阳称新通商是一家融合了“金融加法、地产加房产的双塔策略与汽车后市场整合”的全新公司。

# 新通商的“金融版图”



资的风险控制到了最低,像这样新型的担保模式在提供担保的同时又能实现固定资产的快速增值。这种一举多赢的模式马上就受到了客户的青睐。有50%的理财客户就是在终端店被我们开发出来的。”目光炯炯有神、充满自信的冯中苍是位有着十五年行业历练的经营管理全才,他头脑灵活,思维敏捷,独具品牌和创新意识。

在新模式实施的两个月后,新通商担保就实现了当初的目标,担保订单环比数倍增长,被圈内友人戏称“牛尾红”。

### 试水创投

当新通商在2009年7月在中国开展创投业务时,业界将这一举动视为新通商的又一个“杀手锏”,甚至有些媒体刊登了“新通商的试水创投”的系列文章。

如此高关注度的评价让新通商的高层有些措手不及。事实上,创投只是他构建新通商金融版块的其中一项,这也是新通商打造中期融资服务平台的一个子任务而已。魏辰阳将新通商的创投视为大企业的“别动队”,VC里的“特种兵”,跨国公司的未来“捕手”。面对中部地区的创业大潮,新通商也适时将渔网撒开,用CVC(企业创业投资)发掘和培植河南、海南两地的“鲨鱼苗”。

近年来,在巩固了行业地位,并积累了大量资金和客户之后,一批优秀的中国本土公司也开始尝试创业投资。除了联想控股2001年创立联想投资之外,现在,更多的中国公司也逐渐认识到企业创业投资的重要性,它们已开始在上下游产业链布局。

今年年初,新通商宣布将在未来几年内至少聚集20亿资金进行企业并购和其他投资。在此之前,新通商提出了2010年的创投15计划,随后,其又将15计划变更为“20计划”,即投资额度增至20亿人民币。并将此计划命名为“赢在通商”,暗合着新通商的“诚信通商、创业兴邦”宗旨。

不过,“中部的CVC才刚刚起步。慢慢来。”魏辰阳说。“但不管如何,新通商都会有着与众不同的模式”。

### 基金汹涌

在基金领域,魏辰阳说,他有着自己的“三枪”策略。以高科技、高成长性、创新型创业企业为重点投资对象的“青年创业股权投资基金”、与境内外机构联合创立的“房地产股权投资基金”和移资海南的旅游产业股权投资基金正在紧锣密鼓地筹备。这三个基金项目同属于新通商基金管理公司,而作为基金公司的目标发展,剑指上市。

很大程度上,魏辰阳毫不遮掩的自信来自于同行们难以企及的创新产业链条与财富客户。

不难看出,新通商的这三个基金项目都有着明确的商业思路。在宏观调控一轮紧过一轮的市场上,新通商如何一边“反向思维、逆市进取”,做出一个个需要前期投资巨大的商业项目,又一边在这些项目上开枝散叶出更多志同道合的投资人士。

对于新通商复杂的房地产股权投资基金项目,李书望成为了最好的导游:不断通达的地产项目发掘与定位开辟出商业地产的上游,再依托河南、海南两地将来规模达到50多家新通商营销终端占尽下游。这不是一个虚拟的场景,事实是,这个房产投资基金的成形,是新通商“剑指上市”思维的直接体现。

从规划基金管理公司开始,新通商就不断观摩,制定海南旅游产业股权投资基金项目更是将新通商“投资担保”、“商业地产”、“地产投资”、“房产终端销售”模式在海南的另一个翻版。2010年,将发展出以海南旅游地产项目为代表的“城市基金综合体”。用魏辰阳的话说,新通商打通了商业和地产之间的“任督二脉”,“开了天窗”,对商业地产有了规律级别的领悟。这一切,将会又是一个金融项目的大手笔。

### 猎金村镇银行

早在2008年10月,魏辰阳在浙江温州一个小额贷款公司的成立庆典上曾预言:“不出3年,政策肯定要变。”还说:“只贷不存的

小额贷款公司本身就存在政策调整的空间。”

结果,不出一年(2009年6月18日),银监会果然出了政策,《小额贷款公司改制设立村镇银行暂行规定》(以下简称《规定》)出台。

这一切来得太快,也来得意料之中。

早在《规定》出来前的半年时间里,魏辰阳就已经和数家内地商业银行、外资银行进行了数次磋商,意在谈论下一步金融合作事项。而在《规定》出台后的两个月内,魏辰阳与这些银行就村镇银行在河南、海南的合作已经有了明确的合作细则。

“村镇银行这个硬仗一定要打,而且要坚持。我们会先在河南上马,在总结了优势经验后再复制到海南。”魏辰阳用少有的强硬语气回应《第一财经》在前些天对于村镇银行项目的对谈。他并没有透露自己在村镇银行市场决战的时间表,但就通过新通商春节前后在省内各大媒体高密度的招聘内容上就可以看到,新通商已经开始了村镇银行的筹备工作。

“担保是一个短期融资服务平台,创投是一个中期融资服务平台,基金是一个机构融资服务平台,村镇银行则是一个长期融资服务平台,这四项业务将构建出一个四位一体的新通商金融版块。通过担保公司、创投公司的运营将聚集大批投资客户,就目前而言我们已拥有了数百位投资客户,其中资金规模比较大的客户有近百位。而基金的运营则为我们聚集到规模与运营都非常成熟的融资机构,村镇银行的项目则让我们依托银行这个平台开展更多的金融服务项目。这四个版块的运营将会缔造出新通商的‘金融版图’”。魏辰阳如是说道。

权威人士评价,新通商的金融模式将会是河南又一个新的金融模本。许多金融运营企业都是凭借资本运作,而新通商更多的则是以资本模式运作。在公司运营设计上,特别是金融版块的运营上,表现出了一个企业深远的谋略。“在中国做企业要适应中国的形势,做金融服务必须要有领先的模式”。新通商对于建立独特的通商金融竞争力有三个方面的论述:建立适应金融市场竞争的现代企业模式与制度;具有创新金融产品的研发能力;具有国际视野的营销管理能力。从机会驱动到战略驱动,显然已成为2010“通商年”关键棋局的核心动力。(梁旭)

★链接★  
通商担保隆重推出虎年系列理财产品之

## 金虎房贷宝

房产抵押贷款

按揭房再贷

购房合同质押贷款

全程担保

操作规范

违约代偿

资金安全



400-777-8711

河南通商创业投资担保有限公司