

互联网时代,传统金融机构走在改革路上

——互联网金融发展趋势观察(上)

文·郭戎 本报记者 杨靖



国庆前夕,证监会正式批准阿里小微金服筹建浙江网商银行,即现在被炒作的“阿里银行”,实际控制小微金服的浙江阿里巴巴电子商务有限公司也更名为浙江蚂蚁小微金融服务集团有限公司。

随着互联网技术的发展,互联网金融概念逐渐被人所接受甚至追捧。余额宝、P2P、众筹,这一众概念中都以“互联网金融”的概念而受人热捧。事实上,互联网金融行业也如火如荼的发展,互联网金融与传统金融机构之间如何共存这样的话题,也因代表着不同方面的发展方向而为人津津乐道。于是当“阿里银行”获批,业界沸腾,有评论称以阿里为代表

的互联网金融企业欲以“蚂蚁”叫板传统金融这头“大象”。不过不得不承认,从数据上讲,事实上,互联网金融并不如外界想象的那样“来势汹汹”。

传统金融机构传统金融机构是否已经做好准备,迎接互联网时代的挑战?互联网金融到底发展到什么程度?在互联网技术推动下,金融行业是否会变的更加“人见人爱”?本报特别推出互联网金融发展趋势观察上、下篇。要知道,对于新潮流的感知、新机遇的把握及新挑战的应对,是极其考验智慧的。互联网时代带来的金融变革,就真切地发生在我们身边。所以说,互联网金融这些事儿,你还是得知道的。

传统金融机构加速分化……

改变思路、快速变革是关键

“金融办电商的难度,远远大于电商办金融的难度。”依照新技术浪潮的一般规律,传统优势越强的机构面临的挑战和考验就越大,因此大型金融机构或组织面临的挑战相对较大。金融是商品交换活动的衍生物,电商办金融是“顺势而为”,金融办电商则如“逆水行舟”,在经济社会日益全面互联化的时代尤为如此。

去年,民生银行主导的民生电商上线,其董事长尹龙说的话直截了当:“银行做电商能不能成功,主要看两大因素:一是文化,银行是审慎文化、四眼原则,互联网是进取文化,决策快、看得准、敢冒险。这两种文化很难融合在一起,如果在银行体系内部来做,会失败。二是成本,银行的人力成本很高,最好的电商公司的待遇比最差的银行的人力成本要低上不少。这两条如果解决不好,那么银行做电商办一家关门一家。”

而对于银行来说,原来拥有的海量数据,庞大的硬资产与众多网点,现在似乎并不能完全视

之为“优势”。“数据大”不等于“大数据”。事实上,大型金融机构往往强调自身拥有的海量数据,但大数据的内涵在于数据的跨界、交叉,正如对金融交易数据和物流数据的结合使用,才能提供满足电子商务需要的支付服务;此外,数据需要连贯不断地反映交易活动的“立体”轨迹。从这些角度分析,金融机构并不占绝对优势。而对于传统银行来说,硬资产庞大、网点众多等在工业时代是优势,在互联网时代可能是劣势。网点、房屋等物理资产的价值将快速相对贬值,大量的营业人员是组织结构调整的难关。因此,只有具备开阔的胸怀,勇于变革,才能真正掌握主动权。

在谈到传统金融机构变革的话题时,波士顿咨询公司资深合伙人邓俊豪这样说:“过去传统金融机构比较习惯的是自上而下的决策和推广方式,而在互联网时代更需要的是由一些叫做‘草根’的相对底层的员工去发现创新机会并向上推动,同时不断实验,不断通过与客户交流完善这些创新。可能第一次推送到市场上的产品不会特别成功,但是随着不断试错创新的过程,产品推向市场越来越快。这就是适应性战略的内涵。”

消费者不应简单地“被保护”……

平等参与不是说说而已

数据显示,目前仍有超过7成的投资者面临投融资渠道不畅的困境,且缺乏有效的金融服务。而互联网金融凭借移动互联网、大数据、云计算等一系列新的技术手段正在改变这一局面。

这样的环境下,真正做到以消费者为本,就成为了金融业改变发展理念的关键之一。消费者不应简单地“被保护”,而是要保障消费者的知情权、选择权和对自身信用数据的所有、使用等权利的完整性。发达国家的法律规定消费者拥有信用信息的所有和使用权,由消费者授权使用相关数据信息。对于互联网金融行业来说,数据开放和选择自由是发展我国互联网金融的基础前提,应尽快还权于消费者。而我国的现实情况是,个人信用数据事实上由银行等金融机构掌控,其他机构乃至消费者自身都难以有效利用的局面。化解个人信息被滥用以及某些互联网金融机构低诚信带来的风险,不能简单地依靠传统金融机构封闭和垄断相关信息等消极方式,应鼓励消费者通过司法手段维护权益。

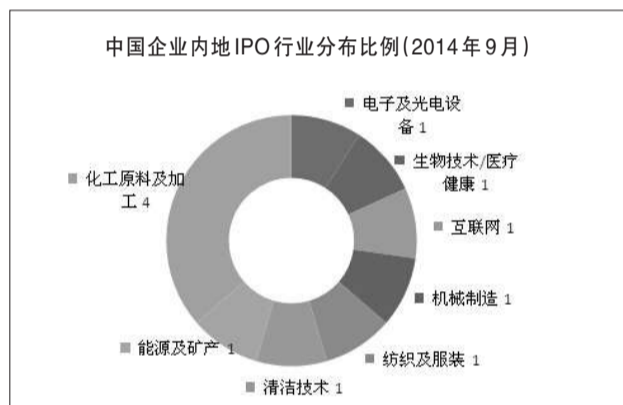
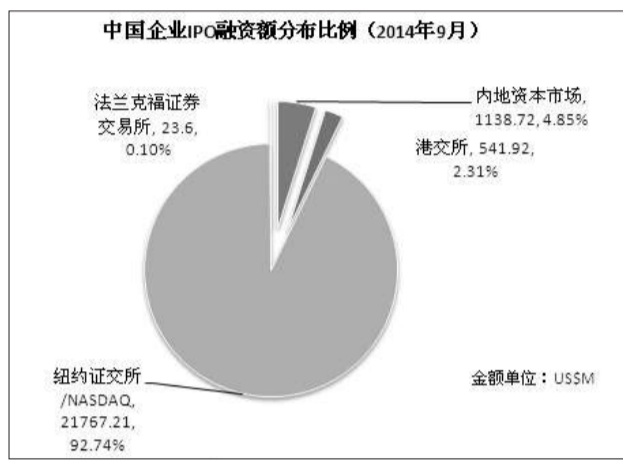
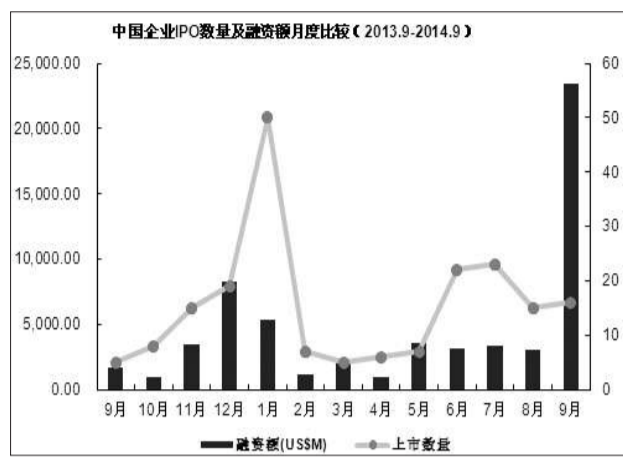
今年5月,中国人民银行征信中心开通了通过互联网查询个人信用报告的渠道。作为掌管中国公民最详实的信用材料的我国最权威机构,央行的这一举动被认为是加大征信系统公共性的一个重要动作。但央行的征信系统也有缺陷:中国人民银行征信中心副主任王晓晖认

为,“征信系统目前有8亿人,真正和银行有信贷关系的只有3亿人,换句话说,5亿人跟银行从来没有信贷交易关系,这5亿人对金融部门来说是陌生人。”

怎么办?前央行副行长、清华大学五道口金融学院院长吴晓灵说,要建立民间征信公司,央行已经准备在发放征信牌照。事实上,真正体现国家征信系统的公共产品属性,大力培育市场化运作的征信机构。国家征信系统不仅要向互联网金融机构开放查询功能,更要采集和接纳其交易信用结果;发展市场化、大数据条件下的信用征集和评级机构。

而围绕互联网金融创新频次高、个性化强和技术进步速度快等特点,建立以信息披露为核心内容的监管制度则是业界讨论的重点,也是技术发展的方向之一。加强通信加密、影像识别、电子签名、防伪等技术的应用,为“虚拟信用卡”和基于互联网的大额支付和信贷开辟道路;借鉴发达国家的相关经验,建构我国的监管机制,应将监管重点放在披露信息之上,而非放在实质审批、监控经营之上。而根据互联网金融行业的特性,充分发挥行业自律将起到推动行业发展的重要作用。美国、英国互联网金融协会组织在借款人保护、市场秩序维护方面发挥了主导作用;欧盟特别强调互联网金融监管应加强行业自律、信息披露、减少行政监管和避免现有金融法规的限制为主。

图说市场



数据来源:清科研究院

上市新贵

电光科技等4家公司登陆深交所

电光科技(证券代码:002730)于2014年10月9日登陆中小企业板。飞凯材料(证券代码:300398)、京天利(证券代码:300399)和花园生物(证券代码:300401)于2014年10月9日登陆创业板。

电光科技本次公开发行股票3667万股,其中公开发行新股3667万股,发行价格8.07元/股,新股募集资金2.96亿元,老股转让资金0.00亿元,发行后总股本14667.00万股。电光科技主要从事矿用防爆电器研发、设计、生产及销售。2013年度,公司实现营业收入6.60亿元,净利润6280.63万元。

飞凯材料本次公开发行股票2000万股,其中公开发行新股2000万股,发行价格18.15元/股,新股募集资金3.63亿元,老股转让资金0.00亿元,发行后总股本8000.00万股。飞凯材料主要从事紫外固化材料等新材料的研究、生产和销售。2013年度,公司实现营业收入3.23亿元,净利润6543.69万元。

京天利本次公开发行股票2,000万股,其中公开发行新股2,000万股,发行价格11.19元/股,新股募集资金2.24亿元,老股转让资金0.00亿元,发行后总股本8000.00万股。京天利主要为国内大中型集团客户提供移动信息应用整体解决方案。2013年度,公司实现营业收入1.97亿元,净利润4561.96万元。

花园生物本次公开发行股票2270万股,其中公开发行新股2270万股,发行价格7.01元/股,新股募集资金1.59亿元,老股转让资金0.00亿元,发行后总股本9070.00万股。花园生物主要从事维生素D3上下游系列产品的研发、生产和销售。2013年度,公司实现营业收入1.84亿元,净利润3643.29万元。



传统金融机构“互联网化”……

“我不是什么都没做!”

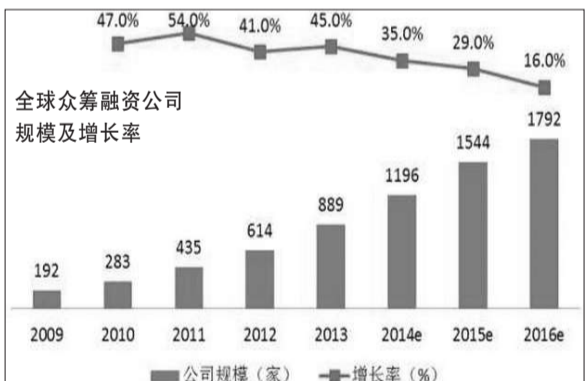
数据显示,2013年,我国网上银行交易规模突破1000万亿元,比2005年增长了14倍;证券公司客户基本开通网上交易。面对这样的数据,再听听那些指责它们不会利用互联网的言论,传统金融机构表示很委屈:实际上,招商银行早在20世纪90年代就开始打造“网络银行”,在2000年以后,我国传统金融机构全面拥抱互联网技术,银行业、证券业和保险业逐渐形成了依托互联网的新业务单元,业务量快速扩大。

而事情的变化始于去年余额宝的横空出世。去年,余额宝与天弘基金合作仅用半年时间募集金额超5000亿元,成为传统金融机构和新兴角色之间关系演变的一道正式“分水岭”。余额宝类的创新真正促动了跨界竞争,相当于以较高利率开办活期存款业务,强势介入金融业主流市场,引起了监管者的关注和主要传统金融机构的“反击”。实际上,早在余额宝诞生之前,传统金融机构已开始对互联网企业的渗透力有所感知,从而采取了不同的策略。金融机构自办电商平台就是其中一种。大

型银行以其庞大的资金流、信息流,以及对客户资源的协调能力,争取由金融出发争做“线上、线下”商业链条的整合者,也即银行自办电子商务。2012年,建设银行放弃了与阿里巴巴的全面合作计划,推出包含电子商务服务内容的“善融商务平台”;同期交通银行“交博汇”、中国银行“中银易商”、农业银行“E商管家”、工商银行“e购”先后上线;平安集团的互联网化最引人注目,围绕“医食住行”在非金融领域进行布局,提出跑赢阿里巴巴、腾讯等互联网龙头企业的目标。

而多数中小金融机构则以联合电子商务企业入手,借力电商平台。光大银行提出“打造网络里的光大银行”,先后与支付宝、财付通等合作开办了网上银行、手机银行、微信银行等。民生银行较早年在淘宝网上开设金融产品的销售窗口,与阿里巴巴等进行虚拟账户直接对接合作,不仅涵盖资金清算与结算、信用卡,还包括理财业务、直销银行业务。不少证券、期货和保险公司在电子商务平台上开设了销售门店和窗口。对于这些改变,业界认为中小金融机构的合作也重在“学艺”,以期在深度互联网化的道路上走得更远。

数据



编者说:P2P、众筹为最具互联网金融特性的2种模式,通过数据,我们可以窥探到我国互联网金融发展的一些趋势。

金融创新

互联网银行“二马”相争关键何在

文·叶檀



五家民营银行获证监会批准,最值得关注的还是浙江网商银行与深圳前海微众银行,马云与马化腾之间的竞争在互联网金融层面继续展开。有了互联网金融,大型银行的小微信贷可以休矣。

浙江网商银行会坚持小存小贷的业务模式,主要提供20万元以下的存款产品和500万元以下的贷款产品。基于阿里小贷的网商银行优势一目了然。拥有淘宝天猫的庞大数据库,成本低、风控效率高:小微金服的坏账率不到1%,远低于传统银行机构2%左右的坏账率;平均每笔贷款额度不超过3万元,不到传统银行的1%;单笔贷款成本2.3元,传统银行约为2000元。阿里贷款周期只有1.25周,日利率0.05%左右,也即月息一分五左右,除去税费等,盈利能力依然惊人。

阿里小贷成功在于其数据分析,其微贷事业部数据分析员工约占整个团队人数的两成,风控

团队的数据分析员工占比更超过50%,而一般金融机构的比例只有4%左右。有了大数据、信用分析、支付系统作支撑,在网下小微企业贷款、消费贷上,传统银行无法与网商银行竞争,这是一个封闭、自足的信用链条。以往小贷公司受制,从银行业金融机构融资的钱不得超过注册资本的50%,现在成为银行之后有了吸储能力,阿里小贷规模将急剧增长。

增长的边界是风险控制能力。阿里小贷有电商大数据,一旦离开这一数据,对于阿里来说就是“死海”,它无法从零售店、大型企业、银行获得其他数据,除非展开合作。合作已经开始,却未能解决致命。如引入海尔成为首个直投合作的外部机构,海尔集团首期投入3000万元,由阿里小贷合作的信贷机构(银行、小贷公司)发放贷款,阿里小贷提供授信和风控,贷给阿里小贷筛选出来的小微企业。

此处的风险控制依然由阿里完成,除非阿里能够证明在线下也发展出一套高效的风险控制系统,否则很难复制阿里小贷的辉煌。阿里金融如

此走向直投,走向线下消费贷,就将与现有的传统金融机构在红海中竞争,谁能胜出还真说不准。

相比而言,拥有最大社交平台的腾讯在金融领域步伐稍显滞后。今年7月,前海微众银行获批,注册资本30亿元,主要股东为腾讯、百业源投资和立业集团,分别持股30%、20%和20%。微众志向不小,其招聘高管拥有极高的江湖地位。如为招行信用卡业务立下汗马功劳的梁瑞兰,原陆金所副总经理黄黎明,以及原中国人民银行深圳市中心支行支付结算处处长万军,担任副行长,负责运营管理;原深圳银监局政策法规处处长秦辉担任副行长,分管后台与稽核。三路人马,一路做信用卡、消费贷,一路延续陆金所模式做互联网信贷,一路搞定后台、稽核与支付结算。

听起来很好,腾讯也有自己的支付系统,庞大的微信用户扫一扫就能支付,想起来都觉得便利无比。但是,请稍等,微众的风险控制怎么办?毕竟腾讯没有自己的电商平台,没有现成的可供分析的大数据库系统,通过微信可以进行广告,可以进行销售,但没有形成一条龙的封闭交易系统,毕竟,人们使用微信的是与朋友实时交流,而不是想买一件衣服、一袋大米。

腾讯有庞大的数据,有一流的大数据分析团队,甚至可以分析出零点之后继续黏着于互联网

上的人的年龄段,兴趣偏好等,以推出相应的电视与广告,但腾讯大数据分析还没有在互联网金融上试过牛刀,再牛的团队不懂互联网金融分析,也是枉然。如果从付款方式,或者娱乐方式中找到信用分层的有效模型,那才算真正的成功。

既然有那么多平安人士加盟,也许平安旗下陆金所基于互联网的风险控制可以助微众一臂之力。根据今年6月21日陆金所董事长计葵生所说,陆金所P2P业务的坏账率仅有1.5%,计葵生预计,随着时间的推移,坏账率有可能上升到7%至8%——在征信系统不完善的市场上,这已经是从事无抵押小额贷款金融机构所能给出的上佳成绩。与此同时,微信还与电商展开合作,获得电商数据,今年8月29日,万达和百度、腾讯签约,投资50亿元成立万达电商平台,5年总投资将接近200亿元。3家巨头联手,能够带来数据的共享吗?且走且珍惜吧。

互联网银行争奇斗艳,关键是争夺数据,争夺分析力,目前来看阿里拥有些许优势。但腾讯的庞大用户支付数据,可以做的分析使其未来充满想象力。在互联网金融方面,传统银行的优势已经消失,从这一点上说,互联网金融赢了。难题是作为互联网企业,在民营银行的经营中会有一段摸索时间,对于风险控制能力的要求也会更高。