

平安银行零售电子银行部总经理鲍海洁：

# 电商创建金融信用体系难超越银行

证券时报记者 刘雁

随着以阿里为代表的互联网企业不断刮起金融创新旋风,屡被冠以“垄断”特质的银行业再也坐不住。有银行在淘宝网上开设网上旗舰店,有的则自立门户建立自己的电商平台。尽管各家银行采取不同招数拥抱互联网,但截至目前成功路径仍未明晰。

近日,平安银行零售电子银行部总经理鲍海洁在接受证券时报记者专访时表示,电商的优势在于前端的核心功能可使其更容易接触到客户,而银行却只能接触到后端的平台,这可能是互联网金融带给传统银行最大的影响,这也是接下来可能要重点考虑怎样应对的部分。

值得一提的是,尽管互联网金融发展得如火如荼,但在她看来,目前互联网金融的信用体系尚未完善,而传统金融机构由于在资本金和流动性方面受到监管,信用体系经过长年累月积累而成,这正是电商做金融时所欠缺的重要部分。

据她透露,平安银行正加快创新以推进相关业务转型。目前已基本成型的有口袋银行业务、平安万里通积分平台应用等,今年底到明年还将在北上广深四地开设旗舰店用于展示相关的创新产品。

## 互联网金融信用体系未完善

证券时报记者:阿里金融推出了余额宝,还将推出信用支付。您如何看待类似的互联网金融业务?这将给传统银行业务带来怎样的冲击?

鲍海洁:信息不对称永远存在,就如同一道河流隔开了两岸的人们。互联网金融改变的是人们过河的方式,以前用桥梁,现在可以选择坐快艇等其他方式。网贷(P2P)虽然有可能实现人对人的直接交易,但并不排除中间仍然需要一个平台,只不过平台换了一种形式而已。

目前,互联网金融与传统金融业仍然存在较大的差距。这就是为什么即便有船或者快艇,仍然有人选择使用桥梁,这是因为人们信任桥梁的坚固性,就好比用户对于银行的信任。这种信任并非一朝一夕获得,而是经过长年累月积累而成,这是传统金融中介的优势。

监管部门对传统金融机构在资本金、流动性和偿付能力方面的要求都是为了保障其信用;而互联网金融到目前还没有形成完善的体系,越完善就可能意味着越不自由,创新的空间会越少。但好处是相关的体系完善后,有助于提高人们的信任度。

证券时报记者:您认为当下互联网金融的发展主要呈现哪些特征?互联网金融和银行客户交集主要集中在哪些领域?

鲍海洁:互联网金融的特点主要有以下几个方面:

一是它的总体规模较小。这主要是由于互联网金融的信用体系尚未建立起来,要将用户的行为习惯数据与信用特征建立起对应的关系,还需要时间来验证。

其次,互联网金融目前主要还是点的突破。这不仅总量规模小,而且单笔规模也较小,主要针对大众消费和小微业务。

再次,互联网金融虽然在前端更贴近客户,但中后端目前仍借助传统银行的力量。对于电商而言,支付只是在它的平台交易下的一项增值功能,而不是核心功能。在支付的过程中,银行并未消失,比如在第三方支付中,后台仍需嫁接到传统的银行服务。

电商的优势在于前端的核心功能可以使其更容易接触客户。这对于银行而言的确是一种挑战,当你接触不到客户,只能接触到平台时,你了解客户的机会将会减少。这可能是互联网金融带给传统银行的影响,也是我们接下来可能要重点考虑如何应对的部分。

虽然互联网金融最重要的优势是信息流,但不可忽视的是互联网的信息还是比较随机的。最核心的信息是已有的交易信息,以及用户的一些行为习



资料图

惯信息,但这些信息怎样与个人的信用记录建立关联还需要时间来验证。只有经过多年的验证,风险评估模型才会比较完整。

目前,两者的交集主要还是集中在大众消费和小微金融多一些,未来有没有可能发展成更大规模交易量尚不好断言。从现在的情况看,互联网金融还有缺失的东西,那就是信任。因为金融的核心首先要有信用,信用从何而来?最重要的是银行掌握着资金端,以及对资本金和风险管理能力,都让公众有信任感。

## 银行介入互联网需转变思维

证券时报记者:近期有传言称由多家银行成立了“反阿里指挥部”的虚拟组织以回击阿里的金融创新。试问如果银行不提供资金给阿里,它的信用支付还能做下去吗?

鲍海洁:一个市场最终还是要靠各方充分竞争,并不是说银行觉得跟阿里是竞争关系就不去做。互联网金融领域目前离充分竞争还差得很远,这里面还有很多机会,不会因为其中一个参与方就严重影响其他参与方的份额,最终还是考验自身能力的问题。

以阿里的信用支付为例,即便有的银行不愿意与它合作,但我相信总会有银行愿意提供资金与它合作。因为阿里对很多银行而言,也可以算是一种渠道,可以带来业务量和收益,只要风险的评估能符合标准,肯定有银行愿意去做的。

证券时报记者:自去年以来,许多银行越来越重视互联网金融,譬如建行推出了善融商务,交行等在淘宝开了旗舰店,但从整体来看,效果不是很理想。您认为银行应该怎样与电商结合?银行涉足电商有何优势?

鲍海洁:目前银行涉猎电商主要

有以下三种模式:

第一种是银行自己做一个全新的电商平台,这也是难度最大的。因为运营电商还需要经验、配套物流、库存管理等。在该模式中,银行的投入会很大。

第二种是传统的模式,即基于电商的交易特点和资金流的特点为电商和电商平台上的商户提供金融服务。如果银行提供的服务能够为电商提供额外的价值或者让电商的平台越做越大,使交易更为便利,那么将是双赢的结果。

第三种是嵌入式模式,即在电商的服务中嵌入银行的一些服务。这看上去银行没做电商,但又可以与电商很好地捆绑起来。

不仅如此,银行还可以利用电商的资源为银行本身的客户服务。比如,将电商的内容嵌入到银行平台,让电商获得银行的客流量,同时银行提供金融服务,这种模式的雏形就是特惠商户。

银行应该用更开放的心态来介入互联网,从业人员也需要转变自己的思维,更多地从客户的角度来考虑问题。第三方支付公司一个账号可以关联那么多家银行的系统,银行之间应当,而且也可以更加开放。银行应该更关注自己的核心能力并运用,只要有开放的心态,银行可发挥的空间会更广阔。

## 深挖大数据

证券时报记者:平安集团自上而下对互联网和新技术的运用都非常重视,不知平安银行在大数据这方面做了哪些尝试?还考虑在哪些业务领域将与互联网进一步结合?

鲍海洁:首先,银行本身的数据已经很多,要把自己的数据利用好、整理好,具体包括这么多年来积累的计算、存款、消费、投资等记录,这里面蕴藏着很多信息。而信息的运用,过

去更多是体现在贷款评估流程中,如今银行将从更多的角度来挖掘和利用数据。比如根据这些信息来判断客户的类型,基于客户特征和对产品的了解来推送相关的理财规划等。

第二,要从海量的数据挖掘出相关的信息。譬如,平安信用卡万里通积分的客户去其他平台换购商品,也可以获得相关的信息,这是对银行数据有效的补充。

平安银行还有集团的资源,在合法合规、符合监管规定,并取得客户允许的前提下,平安银行可以分享到集团其他平台的客户信息。比如一个客户在平安银行只有5000元的存款,但他最近在平安产险办理了一款宝马新车的车险——从这一组数据,我们可以看出这个客户其实有钱,只不过没放在平安银行。这就不值得我们去挖掘,而其他银行很难做到这一点。

事实上,我们一方面在搭建一些平台,另一方面也在基于一些项目做一些尝试,深度挖掘数据,比如对比客户在银行和平安集团其他子公司的资产情况。此外,我们也在探讨与平安集团旗下第三方支付公司的合作,但不排除与其他第三方支付公司合作,我们希望保持开放的态度介入互联网。

第三,还要注意数据运用的维度。比如怎样让网银和手机银行的产品做得更好,过去的做法是不断地增加功能,现在则是通过分析客户在使用中的习惯加以改进,以提升用户体验。

举个例子,我们的手机银行2.0版本刚上线,革新的地方在于我们不是把它作为银行其他渠道的简单延伸,而是从客户体验出发进行革新。推出首周,新增下载量超过此前每周的一倍,后续两周也保持这种水平。

这只是我们要做的许多事情的第一步,其他的创新我们都在研究中,预计今年还会陆续推出更多的创新互联网金融产品和服务。

### 链接 | Link |

## 众议互联网金融监管

与传统金融业相比,互联网金融业的风险主要集中在消费者信息安全和风险控制等方面。宜积极适应趋势性变化,开展相关研究和立法工作,充分认识和合理评估互联网金融业发展的特点及潜在影响;明确监管部门,提高监管的针对性和有效性。

——央行《2013年第二季度中国货币政策执行报告》

## 美国网贷监管要求贷款信息透明

互联网金融给金融监管的挑战是存在的,也是全球公认的。互联网金融有两个底线是不能碰的,一个是非法吸收公共存款,一个是非法集资。目前P2P(网贷)的平台内部已经出现了道德问题,有必要提醒大家,注意操作风险和信用风险。

——央行副行长刘士余

应针对互联网金融的特性制定相应的规则,规则的变化应该充分考虑互联网的特点,较传统金融业而言规则的更新频率应该更快。不管是对客户抑或整个行业而言,有规则都是利大于弊,这将促使每家企业厘清自身责任,避免出现寻租空间。但监管又不能太死以至于让行业失去活力,如何平衡将考验监管的智慧。

——平安银行零售电子银行部总经理鲍海洁

由于互联网金融从业主体来自不同领域,从事业务也具有多样性,可以从主体监管转变为行为监管;此外,作为创新行业,虽然需要支持和发展空间,但因为与金融有关不能完全放任,建议主管部门可设定行业底线,从准许做什么转变为规定不准许做什么。

——平安陆金所总经理助理黄黎明(刘雁整理)

人人聚财网CEO许建文：

## 中国互联网金融尚处初级阶段

证券时报记者 蔡恺

互联网企业染指金融,银行进军互联网,原本互不相干的两个行业相互跨界和博弈,这种现象是近两年出现的。

那么,互联网企业为何涉足金融?目前国内互联网金融已发展到怎样的水平?国外的发展路径有哪些可借鉴的地方?带着一系列问题,证券时报记者专访了对国内外互联网金融颇有研究的网贷(P2P)公司人人聚财网首席执行官CEO许建文。

## 互联网化生活衍生新的金融需求

证券时报记者:目前互联网金融发展得如火如荼,包括了P2P公司、网上理财、电商金融公司,受到了传统金融机构和监管层的高度关注。您认为互联网金融涉足金融的根本原因是什么?

许建文:互联网金融起源于非常现实的社会需求。起初,阿里巴巴在运营淘宝、天猫平台的时候,间接了解到平台商户的金融需求,就像一个老板开了一家大卖场,他会很自然地了解哪位商户缺钱一样。

然而,这些年营业额才几十万、一百万的商户到银行根本借不到钱,因为它们没有抵押物。传统的金融机构无法满足它们的金融需求,所以电商自然想到自己来提供配套的金融服务。

另外一个关键原因是社会生活的互联网化,聊QQ和微信、上淘宝、上京东、网购住宿和机票,这已成为很多人生活的一部分。金融作为一种正常社会需求也自然地互联网化。以前汇款要去银行柜台,现在通过网银就能搞定;以前炒股或许还要到券商营业部柜台下单,现在在家里用交易软件就能完成。

证券时报记者:您如何评价当前国内互联网金融的发展现状?目前的发展态势是否健康?

许建文:我国互联网金融的发展还处于初级发展阶段,在包括淘宝、京东、余额宝、人人贷等不断熏陶下,越来越多的老百姓了解到新事物,互联网金融的市场空间才刚刚打开。当然,中国互联网金融的市场空间比美国还更广阔,因为现行金融体制导致草根金融

需求未得到充分满足,会有更多的小微企业和个人需要互联网金融服务。

虽然前景广阔,但我认为互联网金融不会无限地“入侵”传统金融市场。未来将形成一个互联网金融与传统金融“二八”比例划分的市场,即全社会的金融需求体量有20%由草根群体产生,其余80%由大企业和大客户产生。

不过,在目前中国缺乏监管和法规指引环境下,互联网金融也难免会出现一些问题。目前最有效的监管思路只能是有有效防止风险蔓延,以不产生社会问题为底线,同时扶植一批运营规范、有竞争力的企业来主导行业发展。

## 信息化程度低不利于互联网金融发展

证券时报记者:您对国外互联网金融有所研究,能否举例谈一谈国外的特色,它们是否也在影响当地的传统金融机构?

许建文:美国的金融发展很充分,传统金融机构对企业和个人的金融需求挖掘得比较到位,普通人的金融需求往往都能从传统金融机构处得到满足。

美国互联网金融做得最成功的是P2P,最出名的一家公司叫Lending Club,该公司通过大数据分析,实现真正的互联网借贷,两个陌生人不见面就能交易。这家公司的市场规模越来越大,吸引了传统金融机构,已有两家银行与其合作,银行提供放贷资金,解决了资金来源的问题。而且银行还将客户信用数据与Lending Club共享,实现对客户更准确的风险定价。

证券时报记者:从美国互联网金融发展经验看,有哪些地方值得我国互联网金融企业学习和借鉴?

许建文:中国互联网金融未来发展的目标,就是像美国的Lending Club一样,通过大数据实现对客户的准确风险定价和高效放贷。然而,目前我国互联网金融面临几个大问题:信息化程度低、社会征信体系不完善以及部门信息共享机制欠缺。

首先,美国社会的信息化程度很高,大部分人消费时喜欢刷卡,很少用现金。而中国的现金使用率很高,个人金融数据难以统计,而且政府没有动力推动信息化;其次,社会征信体系建设滞后,常常有借钱不还的情况;再次,美国政府部门的很多个人社会化数据是共享的,而中国各部门各自为政,信息不透明。

## 美国网贷监管要求贷款信息透明

委员会要求P2P公司必须详细地披露贷款相关的具体条款,向投资者毫无保留地揭露所有可能出现的风险。而消费者可以在SEC的数据系统或者P2P公司网站上获得这些数据。

美国的监管机构认为,只要金融机构提供了全面、真实、无偏差的信息披露和风险提示,作为理性人的消费者经衡量后,就可以根据自身情况做出正确的选择。

按照要求,Prosper和Lending Club在SEC登记之后,就必须不断地发布发行说明书——补充说明出售的收益权证和贷款的具体细节,包括每个受益权凭证的期限、利率与到期日等内容。如果投资者能够证明在发行说明书或附属材料中的关键信息有遗漏或者错误,就可以通过法律手段追偿损失。

由此可见,美国监管部门对于P2P的借款人保护尤为重视。与其他传统信贷渠道不同的是,P2P平台上的借款人面临隐私泄露的风险更大。为了参与到P2P平台中,借款人提供的个人信息可能足够让平台上的其他成员和公众推断出借款人的具体身份。这也是监管中面临的一大难题。

(刘雁)