



互联网金融有钱可以任性 不控制风险则只能认命

证券时报记者 杨庆婉

2014年,互联网金融风生水起,传统金融和互联网类公司擦出火花、进而联姻的不在少数。比如海通开元投资 91 金融、广发信德入股投哪网等,还有像金融机构自行衍生出来的平安好房、民生易贷等案例。

从业务对峙到股权契合,从互相竞争到跨界合作,它们有过一段怎样的历程?日前在“2014 中国互联网金融跨界变革峰会”的圆桌会议上,海通开元总经理张向阳、91 金融副总裁吴文雄、投哪网总经理吴显勇、民生易贷总经理任洪文和平安好房总经理庄诺就上述热点问题进行了深入的交流。

“寻找传统金融的短板”

如果用一个词来形容互联网企业进军金融的话,可以用“生猛”。而这样的“生猛”让传统金融机构既感到后怕,又嗅到了商机。

91 金融是金融搜索平台,投哪网是网贷(P2P)公司,可这两家业务不同的互联网金融企业都得到了传统金融机构的青睐,前者获海通证券直投子公司海通开元超 2 亿元投资,而投哪网获得广发证券直投子公司广发信德斥资 1 亿元入股。

海通开元总经理张向阳表示,海通开元对风险意识的把控比较强,投资 91 金融之前派了财务、信息技术(IT)专业人员专门对电脑系统进行了审核,然后才进行内审,预测 91 金融 3 年后的发展情况,并进行估值。

“不只做搜索,也不只做 P2P。”吴文雄称,91 金融是金融信息撮合平台,与拥有 400 多家营业部的海通证券合作,可以更好地将理财、保险等金融产品推送给投资者。

据了解,海通证券中关村营业部作为试点,柜台上就有 91 金融的产品,而 91 金融网站首页上也有海通证券专区。

我们正在准备申请 IPO (首次公开募股)。”吴文雄表示,海通证券同时也是 91 金融的辅导券商,双方合作是全方位的。

而投哪网在广发信德增资之后,也与券商在渠道方面互补。但吴显勇表示,广发资管业务更专注于大额标的,与投哪网的业务有一定差别。

海通觉得我们的产品门槛太低,不适合他们,这给我很大的触动。”吴文雄也表示,91 金融与海通存在不同的客户群体,如何在双方业务产品线设计上互相结合,另外撮配不同的业务群体,这可能是竞争中存在的契机,使得合作机会大于竞争。

吴文雄总结道,跟传统金融机构直接



“传统金融机构与互联网金融机构的业务嫁接”圆桌论坛现场

宋春雨/摄

PK,不是我们要做的事”,应该寻找金融机构在业务拓展过程中存在的软肋或是短板。实际上,互联网金融颠覆不了传统金融,需要做的是寻找互补的空间而不是切蛋糕,然后撮配资源、提高效率,这样的业务模式才比较健康。

“羊毛出在狗身上”

对于金融机构,如果说 91 金融和投哪网是领养的孩子,那民生易贷、平安好房等就是传统金融机构的亲生孩子。在无处不“烧钱”的互联网金融中,钱来自哪里直接影响其商业模式。

据了解,目前民生易贷正尝试向一家数据公司贷款,将持有的部分股权作为质押——若出现问题,再由民生电商收购。

抵押和担保是有效的方式,但效率最低。”任洪文表示,民生易贷的风控团队和市场团队实际上都来自银行,借鉴了银行独立评审模式,但跟传统银行和互联网企业又有较大区别。

据了解,银行是基于抵押和担保的方式做风控,但比如说轻资产公司没有传统的抵

押和担保的方式,做风控时既要保证银行风控的体系和模式的运行,也要向专业化方向发展。例如北京是文化重镇,每年新增的贷款中,文化产业贷款占比不小,而地产、矿山、冶金、能源、交通等的贷款量微乎其微。

而同样由传统金融衍生而来的平安好房,则表现出完全不同的商业模式。平安好房总经理庄诺说,不能用平安保险的钱,而购房者也不收利息,羊毛不是出在羊身上,而是出在狗身上。”

从购房的准备阶段,到买房、交房、装修,平安好房就成了一个闭环。庄诺解释,平安好房用的是网贷(P2P)的款,投向定位清晰,这笔钱就是买房。

庄诺表示,平安好房就是“互联网+房地产+金融”的混搭,这种搭配有很多故事可讲。银行不愿意做的事和传统金融不能做的事,平安好房在不违规的情况下都敢做。

“不控制风险就只能认命”

互联网金融在最近一年出尽风头,可监管边界和风险控制不容忽视。特别是传统金融和互联网企业合作时,界限在哪,颇让这些力求跨

界创新的人苦恼。

投哪网总经理吴显勇说,互联网金融需要的最大突破是突破监管,而最大的风险也可能来源于监管。选择广发信德作为投资方,也考虑到他们更熟悉监管,但往往深入合作的时候就会触碰到监管的问题,产品推进上也是一步一步地试探监管的底线和态度。

据了解,投哪网希望与广发旗下的基金对接合作产品。但这些东西都需要在监管部门报备,获批之后如果规模做大了,会不会引发一些变数,这正是吴显勇的顾虑之处。

在风控方面,任洪文表示,无论是做传统金融,还是互联网金融,最核心的是用户的体验,另一个核心就是风控技术。有钱可以任性,但有钱如果不控制风险,那你就只能认命了。”

对于传统银行不敢贷款的项目,带有互联网金融属性的民生易贷能否解决的问题,任洪文表示,还是要谨慎,但若看好这家公司的话,会放一些贷款,当发生经营不良的情况可通过股权收购来解决,但前提必须是看好相关公司的未来发展。”

任洪文称,扮演为中小企业提供融资的角色,成本应该控制在 8%,甚至 7%左右,前提是通过严格的风控,去抵消坏账。

传统金融机构求变应对互联网金融冲击

证券时报记者 杨庆婉 秦利

互联网金融会否颠覆传统金融机构?面对互联网金融企业咄咄逼人的进攻态势,传统金融机构如何应对?在由证券时报社主办的 2014 中国互联网金融跨界变革峰会上,来自商业银行、证券公司、保险公司和期货公司的人士表达了各自观点。他们认为,传统金融机构需要主动求变,只有融入互联网金融大潮才能立于不败之地。

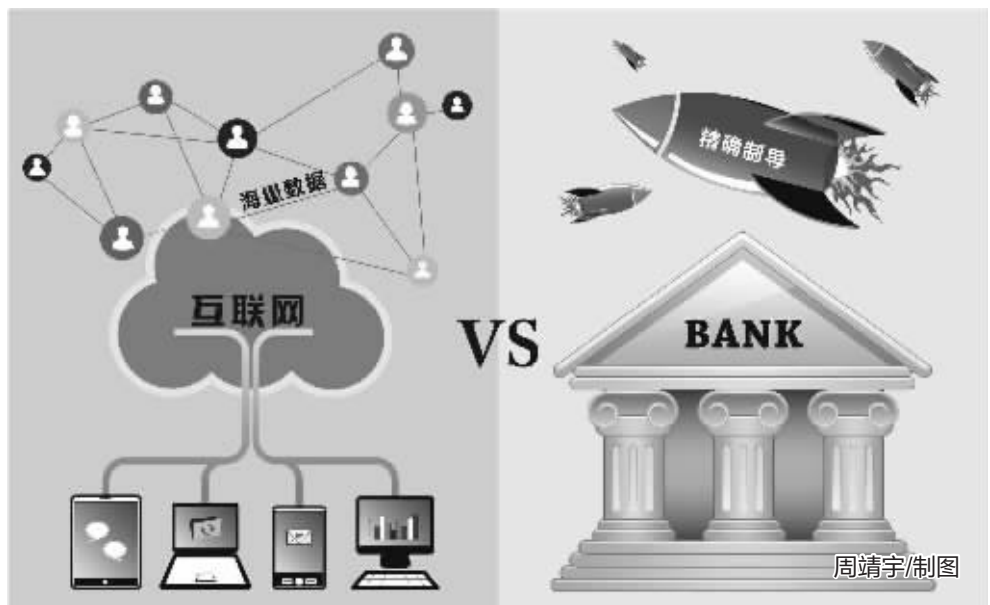
信用卡业务需求变

在峰会现场,中信银行总行信用卡规划发展部总经理官强身穿休闲服、再搭西装外套,他调侃道:传统银行都是穿西装的,互联网是穿牛仔的”。

但就是这些穿牛仔的给官强负责的信用卡业务带来了很大的麻烦。他说:互联网金融颠覆不了银行,但是一定可以颠覆信用卡。”得出这样的判断是因为,目前互联网金融领域活跃的第三方支付、网贷(P2P)等商业模式都和信用卡商业模式类似。信用卡所做的就是支付和小额信贷,这正是互联网金融最热的商业模式。互联网金融企业也频频到银行挖人,我们行原信用卡中心总裁,也被互联网公司颠覆走了,跳槽到了纯互联网保险公司”。

面对这种竞争,银行也在求变。中信银行今年在信用卡领域和 BAT (即百度、腾讯、阿里巴巴)进行了深度的合作。中信银行除了和腾讯发虚拟卡之外,还与百度贴吧合作试水粉丝经济。这些举措在业内都受到了关注。官强介绍,目前中信银行从三个方面布局互联网金融。

首先在方向上,中信信用卡定位为一个



平台,而不是一个业务或者是产品。中信银行提出了互联网平台战略,希望自己演变成成为基于支付和消费信贷的生态圈。一边连着几千万的用户消费、信贷、支付的需求,另一边连着线上线下上万家商家的需求,信用卡在中间进行撮合。其次,在手段上,利用数据优势,从大数据到快数据,提供丰富的场景应用。利用数据应用上的时段,可以带来 20 亿分期手续费的收入。第三,在渠道上占领移动端。目前,中信银行新开的信用卡用户 40%来自手机端,这个比例在行业是最高的。另外手机应用软件(APP)和微信的下载及捆绑的客户数量达到了 1500 万,大量的服务和营销需求,都基于移动端的应用。

互联网上的海量数据,质量并没有大家想象的那么好。”官强表示,反倒是传统银行

利用自己的数据优势,对客户进行精准定位,这样推送的营销信息更全面、有效。经过这样的布局,面对互联网金融的竞争,银行信用卡业务就会变得从容。

同为传统银行,兴业银行应对互联网金融热潮凭借的是钱大掌柜和掌钱钱包——前者是同业平台,后者是个人理财平台。今年建立的以钱大掌柜为代表的互联网金融平台,主要引入各家金融机构产品,然后销售给广大中小银行的中等客户。据了解,钱大掌柜推出后半年内达到了 900 多亿的余额,现在有所回落,仍达到 700 多亿。

兴业银行同业业务部银行合作服务中心副主任何明通透露,银行是最传统的金融机构,以风险著称,而互联网是客户至上。银行往往对新业务要求赶紧赚钱,而互联网企业可能几年不

挣钱都没关系。

在银行业做互联网金融,受到了很大的限制,比如流程、风险、收益等限制。”柯明通说,像钱大掌柜,比照金融机构独立考核,接下来会考虑公司化运作。如果是公司化运作,各方面的机制和自主性也会更加灵活。

向互联网企业学习

在论坛上,国信证券总裁助理姜必新称,互联网把优秀的投资人和大跨的资金集合起来,实现能力与资本的结合,这种做法值得传统金融机构学习和借鉴。

他表示,虽然互联网金融规模小、风控能力有问题,但就金融业务本身来说,已是很传统、很成熟的东西。互联网金融完全可以借鉴传统金融的做法——包括风险识别、信用评价以及具体业务运作,甚至包括资产管理能力等。

来自于弘康人寿的丰志刚在介绍自己的公司时,更多地称自己是家互联网公司。2012 年成立的弘康人寿比较另类,它没有任何分支机构,内勤人员不到 80 人。

丰志刚在弘康人寿担任电商部副总经理,作为寿险市场的后来者,丰志刚清醒认识到公司面临的困难:寿险市场已经有 60 多个市场先行者,覆盖了一线、二线、三线、四线的所有城市,并且有几十万人的销售体系;小保险公司发展模式不清晰,目前还没有一家中小保险公司有着明确的可以盈利的商业模式。面对这些,他们公司选择了互联网来发展业务,弥补渠道短板。

国泰君安期货首席技术总监万晓鹰则表示,目前整个期货行业都在研究用互联网开发业务。未来期货公司营业部的业务都会搬到网上,变成网上营业厅,打造出高效率、低成本的业态。

“91 金融与海通证券存在不同的客户群体,如何在双方业务产品线设计上互相结合,另外撮配不同的业务群体,这可能是竞争中存在的契机,使得合作机会大于竞争。”

平安好房就是“互联网+房地产+金融”的混搭。从购房的准备阶段,到买房、交房、装修,平安好房就成了一个闭环。平安好房用的是网贷(P2P)的款,投向定位清晰,这笔钱就是买房。

互联网金融颠覆不了传统金融,需要做的是寻找互补的空间而不是切蛋糕,然后撮配资源、提高效率,这样的业务模式才比较健康。

互联网金融颠覆不了银行,但是一定可以颠覆信用卡。得出这样的判断是因为,目前互联网金融领域活跃的第三方支付、网贷(P2P)等商业模式都和信用卡商业模式类似。

互联网上的海量数据,质量并没有大家想象的那么好。反倒是传统银行利用自己的数据优势,对客户进行精准定位,这样推送的营销信息更全面、有效。

虽然互联网金融规模小、风控能力有问题,但就金融业务本身来说,已是很传统、很成熟的东西。互联网金融完全可以借鉴传统金融的做法——包括风险识别、信用评价以及具体业务运作,甚至包括资产管理能力等。”