

披着“互联网金融”外衣的“金融互联网”很难满足创新需求

# 伪互联网金融起底:传统渠道大搬家

编者按:在互联网金融势头正猛的当下,如何看待传统金融机构的互联网金融布局? 又该如何审视互联网企业以及民间机构的创新之举对于传统金融业的冲击? 被贴上互联网金融标签的各类业务又是否形成了新的生产力? 种种疑问局内人难解,也困扰着局外人。

争论答案的意义,并非为了否定创新,而是为了更好地以互联网的思维、技术和价值观来改造金融业务体系。

见习记者 刘筱筱

互联网金融无时不搅动着传统金融业的神经。向互联网金融业务靠拢,力求寻找新卖点,当下无一金融机构敢对此松懈。无论是银行大鳄试水网络信贷(P2P)、开立网上银行,还是券商、基金开设网上金融产品超市,都被贴上了互联网金融的标签,但是,多数业务却仅仅是传统业务的网上复制。

平安集团董事长马明哲在众安保险开业时曾提到,互联网金融和金融互联网本质差别很大,目前99%以上的金融机构只是把互联网作为一个提升效率的工具,做的是金融互联网,也因此无法催生应有动力。

## 银行系P2P 创新属性不足

核心借贷业务不断受到互联网金融的跨界挑衅,银行显然不会坐视不管。招行就率先落子P2P平台,小企业e家”目前已完成8笔融资,广发、农行、浦发银行皆闻风跟进。

一波银行系P2P大有来袭之势。目前银行系P2P做的并非真正的P2P。”国内首个网贷平台拍拍贷首席执行官(CEO)张俊说,在他眼里,银行系P2P便是一类伪互联网金融业务,更似信贷业务的互联网化。

单笔融资金额和准入门槛过高是首要问题。招行P2P目前8笔融资总额1.49亿元,投资门槛1万元,在公开的前6笔已撮合项目中,平均每个投资者投资近70万元,而传统民间P2P皆以50元~100元起投。在业内人士看来,这与民间P2P形成了错位竞争格局,但也意味着将大部分出资人隔离在外。

此外,一些银行P2P缺少应有的创新。例如,将投融资流程设在线下;对借款端信用审核缺乏创新,依然采用实地尽职调查模式,并非对征信数据加以分析与挖掘;仅对企业客户开放,相当于只给业务往来方的一个增值服务,而非大众借贷平台;利率市场化不够也使银行P2P缺少应有的互联网金融创新精神。

涉足线下与垫付本金,确让P2P有了伪互联网金融的特性,但这与国内的征信系统不无相关。在美国,每个公民都有记录信用分数的社保账号,网站只需与评级机构合作,就能查看对应的信用状况。在国内,个人消费和金融信用数据库由央行征信局管理,并没有全面放开,P2P公司只能通过线下人工尽职调查的形式自建征信系统。”中国社会科学院金融研究所金融市场研究室主任杨涛介绍说。

在央行副行长刘士余看来,国内P2P应向欧美国家纯粹的信息撮合模式看齐,因而面临征信数据困顿,民间P2P难以做到真正的互联网金融情有可原,但传统银行在掌握大量客户消费数据与信用数据的情况下,仍然没有从数据入手形成基于互联网的商业模式,不得不说是种遗憾。

银行以P2P为契机开展互联网金融,最大意义在于对现有业务做出有效补充,将业务扩展至传统银行业务没有辐射到的个人或小微企业。而将传统业务搬家至网上,无非是线下业务的简单重复,无法实现互联网金融应有之义。

有消息称,阿里金融近期拟涉

足P2P,以3500万美元战略投资拍拍贷,公司此后虽明确否认,但不容小觑的是,这类互联网企业一旦涉足此行业,凭借自身庞大的用户交易数据与客户黏性,将提供更具互联网特色的信贷产品和服务。

传统银行业显然已经注意到了这一点。招行金融市场部总经理刘小腊近日表态称,招行试水P2P,要向纯粹的线上交易撮合方式发展。在完整披露用户征信数据与内外评级的情况下,让出资方自行承担违约风险。

## 同样创新属性不足的小伙伴们

除了大多数P2P,像网上银行、垂直金融搜索比价引擎等金融信息线上中介、网上金融产品超市等,几乎都是披着互联网金融外衣的金融互联网。”张俊直言。

这也得到了建行深圳分行信贷经理李腾飞的认可。现在各家银行都开设了网上银行,其实就是将存款、借贷、支付、结算、汇转、账户管理、货币互换等手续放在了互联网上,这着实谈不上创新,我们早就开始做了。”李腾飞说。

搜索引擎、比价平台也是金融中介活动的线上化,这也是由其商业模式决定的:贷款者在网站上输入自身贷款金额、还款期限、款项用途、自身收入等信息后,即可得到相应金融机构(银行和其他信贷机构)提供的符合条件的贷款方案;贷款者在比对各方案额度、利率、月供、放款时间、放贷成功率等各项指标后,可自主选择方案并一键提交申请,无需去线下物理网点办理。

这只是省去了贷款者线下比价和申请的时间成本。”杨涛对此评价说。

除了银行和金融服务中介,基金和券商也早已应声“触网”,各类基金、理财产品的网上直销店应运而生。

## 更渗透互联网精神



有趣的是,在11月12日中国资本市场学院举办的互联网金融与资本市场研讨会上,广发基金副总经理肖雯即指出,互联网金融并不是简单地把传统渠道搬到网上,基金们面对互联网金融非常不淡定、焦虑、不适应,选择与互联网公司合作,多数是为了不输人后。

事实上,在基金大佬们与互联网公司的合作中,投资人开户、申赎交易、资金支付清算以及后续客户服务等各个业务环节均由基金公司完成,互联网平台仅起到流量导入的作用,并未利用自身数据参与到基金产品的开发。

这其实就是网上金融超市的

概念:将保险、基金、理财产品等在线销售,降低了资金门槛,突破了销售渠道的单一性。”张俊说。

券商“触网”目前也仅限于渠道的简化。据了解,国泰君安、平安、华创、中信、长城5家券商目前均递交了发展互联网金融的相关方案,皆立足于简化开户和支付流程。

其中,长城证券尝试推出理财账户业务方案,与第三方存管银行、银联、第三方支付机构合作,在统一账户业务体系下,增加投顾账户和理财账户体系;平安证券希望按照客户需求、风险偏好和账户功能划分为注册账户、理财账户、资金账户三种类型,设立多层次账户

体系。

券商、基金“触网”浅尝辄止有现实的制约,大成基金市场部总经理龚俊涛在互联网金融与资本市场研讨会上谈到,个人投资、储蓄、交易账号之间的数据难以互通,初始数据难以获取,行业受监管严格,法律约束较多,行业思维理念冲突等因素,都是证券与基金行业还不能太大尺度与互联网融合的原因。

这也意味着,当前的合理路径是,首先要建立金融产品的线上销售渠道,借由第三方支付实现用户所有金融数据的汇总,在此基础上逐步优化模型和融合业务逻辑,才能做成真正的互联网金融。

# 迈向真正的互联网金融

见习记者 刘筱筱

当下的互联网金融着实正热。一位网络信贷(P2P)的老板对当前互联网金融发展的感慨颇深:我们现在做的也未必是真正的互联网金融,只是借技术之势,将业务触角伸向以前大佬们看不上的小客户,谈不上已用数据形成新的商业模式。这一感慨充满着反讽:一边要革传统金融机构的命,一边又想把自己演进成传统金融。

究竟什么才是真正的互联网金融?马明哲的一次总结令人印象颇深:互联网金融是凭借流量获取海量数据,再基于对数据的分析和处理,切入到金融服务领域。

美国个人理财网站Mint就做了个漂亮的示范:它先通过授权把用户的多个账户信息(支票、储蓄、投资和退休金等)与Mint账户连接,自动更新用户的财务信息,并把收支信息划归不同的类别(例如餐饮、娱乐、购物等);随后要对数据进行统计,帮助用户分析各项开支的比重、制订个性化的省钱方案和理

财计划。如此,用户相当于拥有了个人财务中心和专业理财顾问。

不难看出,互联网金融除了需要互联网的数据分析与处理能力外,还需要精深的金融模型。而这在美国已形成了天然的发展土壤,反观国内的玩家们,如何才能深耕出真正的互联网金融?

金融界资深人士陈宇曾在建行负责国际业务多年,并以“江南愤青”的笔名长期追踪国内互联网金融,他对阿里金融有着独到见解,“虽然阿里金融呈现的是小贷公司和担保公司的外衣,但是却恰恰反映了互联网金融的本质,它是在用互联网的思维对金融进行革新。”

在他看来,阿里巴巴将自身网络内的客户交易数据、信誉数据、货运数据、认证信息、竞争力数据等进行量化处理,同时引入第三方机构,例如海关、税务、电力、水力等数据与之匹配,从而形成了一套风险识别和控制标准,这样,阿里就可以建立起纯粹的量化贷款发放模型,这个模型的好处不仅仅是提升放贷效率,而是让金融机构的作用弱化,

做成纯粹的互联网金融。

但不是每个互联网企业都像阿里有如此庞大的用户量支撑。除了阿里小贷,国内能找出来的真正的、名气稍微叫响的互联网金融也就剩拍拍贷了。不垫付本金、不线下调查,拍拍贷很执着地只做平台上点对点的撮合,但在目前的信用环境下,它的生存并不顺利。所以当宜信、人人贷、红岭创投等其他P2P的月交易量早就过亿的时候,拍拍贷还在8000万元徘徊。

日前举办的互联网金融与资本市场研讨会上,广发基金副总经理肖雯分享了她对金融互联网的看法,“行业正在焦灼推进中,才会让很多人对互联网金融到底是互联网金融还是金融互联网有了疑问。我觉得争论这个没多大的意义,最核心的还是我们如何用互联网的思维、技术和价值观来改造我们的业务体系。”

肖雯认为争论这两个词的差别没有意义,却又恰恰给出了争论的最大意义:如果搞不清楚两者的差别,那么民间机构和金融机构就永

远只是把传统的金融业务放在网络上而已,就谈不上用互联网的思维、技术和价值观来改造金融业务体系。

一位广发基金的高层曾吐槽说,在京东上买了个台灯,京东的客服不断发短信提醒台灯已下单、台灯已发货、台灯的物流状态……而他花了200万元买自己基金公司的基金产品,却没有任何反馈。这也表明,互联网的服务思维是基金行业首先应该学习的。

日前举办的互联网金融与资本市场研讨会上还有这样一个有趣的细节:当日参加研讨会的嘉宾,主要分为互联网企业和基金、券商等金融机构两派人马。互联网一派的嘉宾在演讲时几乎全部脱稿,甚至习惯在偌大的讲台上来回走动,并示意大家可以随时提问;金融派系的嘉宾大部分则照着演讲稿和PPT亦步亦趋,语速沉稳一板一眼地完成整个展示。其实金融业也能够像互联网人士一样煽动、激情、冒险,但是,他们更遵从的是既定的规则制度与行为方式。传统大佬们要是想做真正的互联网金融,那就从脱稿开始吧。

## 腾讯进军小贷业务

## 财付通网络小贷注资3亿

腾讯旗下财付通网络金融小额贷款有限公司10月28日获批成立,注册资本3亿元,至此,腾讯的金融事业版图再添一笔,并已在移动支付、基金和理财产品代销、保险产品开发与销售、券商经纪业务合作等领域全面开花。

腾讯做小贷,不但可以为其电商产业链上的商家盘活经营资金,也可以对行业形成巨大推动作用。”红岭创投董事长周世平说。

财付通科技有限公司公关部发言人刘峰透露,目前财付通小贷的业务方向还在探讨中,前期会以服务腾讯旗下电商平台的客户为主,为他们提供小额经营、消费信用贷款。

财付通科技有限公司副总胡启林向记者表示:在监管许可的范围内,财付通小贷会结合腾讯的战略和用户数据,探索出更多的创新型金融产品。”(刘筱筱)

## 招行手机银行 全面支持三星机型

近日,国内金融行业领先品牌招商银行联合三星电子,推出升级版“手机钱包”和“手机银行”应用,全面支持三星三大旗舰机型——GALAXY S III (I9300)、GALAXY Note II (N7100)以及GALAXY S4 (I9500)。招商银行一直致力于为用户提供最新、最好的金融服务。同时,迎合互联网、移动互联网的发展趋势,结合用户的金融生活需求,为用户带来安全、便捷的移动金融体验。

随着生活节奏的加快,用户对于支付的便捷程度要求越来越高。而手机移动支付也成为银行零售支付体系中最重要的一种方式。

招商银行与三星电子共同推出的升级版“手机钱包”、“手机银行”,恰恰是这种趋势发展的最佳代言:招商银行两款应用搭配三星三款旗舰产品,全面将移动近场支付和移动支付普及到多个消费群体,而三星电子也将成为首个支持手机钱包的国际终端品牌。

## 强强联合

率先支持招商银行“手机钱包”的三款三星旗舰机型——GALAXY S III、GALAXY Note II、GALAXY S4,在全球市场上都获得了骄人的成绩,在中国市场也积累了大量的忠实用户。而三星电子的全终端解决方案也使得其产品成为招行手机钱包落地的最佳选择。尤其值得一提的是,在今年年初的MWC上,三星推出了KMS(密钥管理系统),应用于GALAXY S4的招商银行“手机钱包”,将成为三星KMS系统在全球的首次商业应用。

升级版的招商银行“手机钱包”,扩大了其支持的用户群范围,只要是招行一卡通用户和信用卡用户均可享受到便捷的手机钱包业务。同时,它也支持非招商银行客户在线申请信用卡。此外,升级版手机钱包还实现了空中开卡和在线充值,三星用户足不出户便可以开通“手机钱包”,轻松享受快速与高效。使用手机钱包可以免去携带现金的不便和使用传统银行卡消费时密码输入的繁琐,真正为消费者打造移动近场支付的便捷体验。

全新登场的招商银行“手机银行”,新增一卡通信用卡及生活应用等多项功能,将招商银行最佳零售商业银行的优质金融服务以及当下最流行的三星智能手机融为一体,为广大用户提供了快捷、安全、全新的一站式金融生活服务平台。

## 移动支付再升级

三星GALAXY S III、Note II和S4的用户从此可以摆脱亲自前往柜台的麻烦,通过手机在Samsung Apps中下载“招行手机钱包”并升级到指定版本的ROM后,便可直接完成空中开卡、充值,在全国范围内带有银联“闪付Quick Pass”标识的POS机上进行快捷支付。目前,招商银行同三星电子合作的升级版手机钱包业务,已经在多个商圈得到了支持,客户可以在多家时尚的咖啡厅、便利店和超市采用这种快捷的方式进行支付,钱包手机二合一,让购物生活变得更加时尚而富有乐趣。

为了给消费者带来更多移动体验的乐趣,自10月起至今年年底,招商银行同三星电子还联合发起了“首充有礼”、“首刷有礼”活动,凡首次为三星手机中的招商银行“手机钱包”办理充值业务或完成首笔刷卡交易的客户,分别可获赠50元或20元话费。

作为各自行业的领军人,招商银行同三星电子的携手联盟象征着移动互联时代产业链跨界融合的进一步深入与共赢。在移动互联网发展日新月异今天,支付将成为智能终端必不可少的一部分。本次“手机钱包”和“手机银行”业务的深度合作,是招商银行引领移动金融的又一重要举措。相信它会为招商银行同三星电子带来更加优质的客户服务,让消费者尽享便捷支付带来的无限乐趣。

(罗克亮)(CIS)