

互联网金融热潮的冲击与挑战

证券时报记者 胡学文 徐潇

仿佛一夜间,互联网金融热潮席卷而来,特别是移动支付、云计算、社交网络等新兴技术与传统金融业深度融合,催生出形态各异的互联网金融模式,搅动传统金融行业“池春水”。

近日,中国资本市场学院举行首届“互联网金融与资本市场”高端研讨会,遍邀国内互联网金融一线大腕,就互联网金融典型模式与案例深入解读,引起广泛关注。

银行:利用自身优势 思索应对策略

面对互联网金融以及互联网企业咄咄逼人的发展趋势,银行表面上波澜不惊,但内心并不平静,传统金融中的银行正在纷纷研究相应对策。”招商银行金融市场部总经理刘小腊表示。

刘小腊认为,相较于银行而言,互联网金融存在三大优势:一是平台优势,互联网是当下许多年轻人生活的一个主要内容,这使银行面临如何吸收新客户的问题;二是效率优势和信息优势,在互联网时代,产品更容易获取,销售更加快捷,营销更加有针对性,定价更加合理。对获取消息的加工、处理方面,互联网公司比银行要厉害。刘小腊同时表示,一方面互联网金融或在刚开始就能提供银行不能做的或提供不了的服务,从而依托它成本上、大数据分析上的信息优势给银行带来一些冲击;另一方面也会存在互补性的竞争关系,因为互联网金融满足了市场的部分需求。三是破坏性创

新,互联网很大程度上是野蛮生长,最后需要整个生态都围绕它转。

但银行也具备自身的优势,刘小腊认为主要表现在:一是品牌优势,金融的本质即信用,银行的信用即品牌。二是财富管理的优势,银行目前都已拥有一批客户经理,他们很了解客户的需求,知道怎么去给客户配置各种金融产品。三是金融市场业务,核心为资管产品,也可称为金融交易产品。

在谈及银行应对互联网金融的策略时,刘小腊表示,银行需要发挥自身的优势,把品牌用好,渠道用到极致,与此同时加强财富管理,打造一个真正的把客户的投资和融资打通的财富管理平台,实现投资和融资很好的融合。在金融市场业务方面,银行应积极地和互联网企业进行竞争,必须做出不同于同业、不同于互联网企业,具有特色的产品。刘小腊最后将银行的应对策略归纳为:应加强核心能力的建设,资产管理能力、风险管理能力与信息挖掘能力。

基金:拥抱 互联网金融最积极

广发基金管理有限公司副总经理肖雯开门见山地表示,面临互联网金融的热潮,在金融各个子行业中最不淡定的是基金公司,也是最积极的。

肖雯表示,之所以如此是由于基金公司的业务模式在利率市场和资产配置管理时代、互联网金融三重背景下,显现出自身的错配:一是基金公司在卖基金产品的时候,都会假设这个产品对客户而言可以穿越所有时空,

从而存在投资需求和客户需求之间的错配。二是与销售模式有关,在代销中银行的诉求主要是为了收入,所以基金在商业模式、业务模式上,往往以产品为中心,这也使整个基金业离客户很远,对于客户的需求基金不一定如互联网企业那么了解,这就造成了基金面对互联网金融来袭时万分焦急的心理。

对此,大成基金管理有限公司市场部总经理龚俊涛也表示,余额宝的兴起给他们的启示之一即是对用户体验的注重。

肖雯认为,在拥抱互联网金融的过程中,比较传统的金融行业人员以互联网的思维、技术和价值观来改造传统业务体系时,将面临着很大障碍:一是最核心的价值观上的挑战,互联网企业在血液里具有用户至上的理念,市场化的竞争与目前的市场机制让其形成一种以客户为中心赖以生存的价值观,这对传统金融业具有较大挑战。二是商业模式的改变,互联网往往向免费,后向收费,先圈客户再圈钱,这与传统金融业要“刀刀见血”有所区别。三是行为模式的挑战,互联网可以在“奔跑中调整姿势”,但严谨的传统金融业需要整体规划、系统推进,这存在文化上的冲击。四是IT系统,基金公司的IT系统面临着从非实时的系统向实时的系统的改变。五是营运模式,支付宝的营运体系与传统证券业的运营模式有很大区别。传统证券业有固定的开市时间,而如余额宝等互联网金融则实行7×24小时的营运体系。因此,肖雯表示,基金在拥抱互联网金融的过程中每走一步都会遇到问题,解决问题核心在于如何用互联网的思维、技术和价值观来改造基金的业务体系,从而在互联网金融领域中找到自己的位置。

在谈及传统金融业如何做互联网金融时,肖雯表示核心策略可以概括为八个字“入口、流量、产品、服务”。无论是移动互联网还是互联网,人口都十分重要,因为人口意味着流量。相较于证券拥有营业部与客户群而言,基金公司更需要人口与流量。而在产品和服务方面,余额宝把互联网金融的典型意义演绎得淋漓尽致,其拥有非常极致的用户体验。在产品和服务上,基金业任重而道远。

证券:未来全能型券商 数量会大幅下降

在谈及券商如何理解与应对互联网金融时,东海证券股份有限公司副总裁段亚林表示,一是互联网金融的到来使券商佣金进一步下降,甚至有可能下降到零佣金。

二是券商内部板块经纪业务会受到最直接最明显的冲击,一旦牌照直接放开,有相当一部分的证券公司的经纪业务收入会大幅下降,最主要的原因是成本过高。随着互联网金融的发展,全能型券商数量会大幅下降,过分依赖经纪业务的券商会受到明显的影响,专业化的经营压力会进一步增大,有的券商就是做并购的,有的券商就是做固定收益的,从而走向专业化的道路。

三是互联网金融不光影响银行、保险等金融行业,它对整个国民经济影响非常大,一方面随着利率市场化,金融风险随之而至,另一方面互联网金融有助于经济结构转型,使整个产业结构发生变化。

四是在相关监管规则方面需要进一步的调整。



跨界融合:互联网金融模式纷出

证券时报记者 胡学文 徐潇

互联网金融为什么这么热?原因就在于互联网行业与金融行业的跨界融合,互联网行业属于高速增长的新兴产业,金融服务行业在中国持续呈现高速增长的趋势,两个高速增长行业的结合,诞生了互联网金融这样一个新兴的行业,并且各种模式层出不穷。在中国资本市场学院举办的“互联网金融与资本市场”高端研讨会上,与会专家就互联网金融中诸如P2P、第三方支付、众筹、供应链金融等模式进行了交流探讨。

翼龙贷网董事长王思聪谈及P2P行业发展时表示,从整个P2P的发展来看,其起源于英国,兴起于美国,发展于中国,P2P属于完全的直接融资模式,符合互联网的精神:分享、开放、个性化,这是互联网未来的发展趋势。

向上360 CEO陆雨泉在阐释P2P意义时也表示P2P是围绕互联网的公

平、共享、自由和平等的精神产生,他认为P2P分为两种不同的含义,一种是广义的P2P,其中基于互联网精神存在多种形式,像点对点的软件,以及点对点的交易,另外一种则是相对狭义的P2P,比如P2P的借贷,这是P2P广义范围内其中相对狭义的表现形式。

据王思聪介绍,我国最早的P2P模式是在青岛,借款人和放款人可以直接见面,利率中介方作为指导。随着P2P的发展,目前P2P在中国已经有一两千家,同时存在分化的现象,P2P网贷模式分化为以下几种:纯平台模式、债权转让模式、担保模式、O2O模式、混业经营模式、灵活”模式。

以翼龙贷P2P的模式为例,王思聪表示P2P首先要做到信息完全在互联网上交互,接着是资金。由于P2P今年坏账率不容乐观,在风险控制方面,王思聪表示翼龙贷P2P在运营时,一是要借款人有居住地,二是家庭作为借款人,三是家庭中只要有一个人证

明借款者能还齐借款即可,并不需要他们作为担保人。王思聪表示,线下的P2P还是比较纯粹的,其他的相比之下不会那么纯粹,存在金融法规方面的问题。

在支付模式方面,深圳市财付通有限公司副总经理胡启林以腾讯财付通为例进行了相关阐述。在谈及财付通优势时,胡启林表示:一是用户资源方面,有2亿的财付通用户;二是平台优势,通过搭建平台与扩展平台,腾讯不断增加新的服务、内容和用户;三是互联网与IT开发优势。胡启林称,腾讯财付通想做一个平台,这个平台上是开放式的,有银行、券商、金融机构、基金等不同的金融业务。

在谈及另一互联网金融模式众筹时,天使汇董事、副总裁陈斌表示,传统意义上的众筹是集中力量办一件事,比如公益基金等。而互联网和SNS出现并来做众筹,里面则存在预售等新的内容。

据陈斌介绍,众筹包括股权众筹、工具型众筹等分化。如今国内了解比较多的是产品预售,但股权众筹模式相对而

言则更为大众认可,股权的众筹和产品的众筹有非常大的不同,股权是一种创新,比产品众多的门槛还高一点。典型的例子是美图通过淘宝开了一个网店会员卡。工具型众筹则是发起者不具备实现的能力,就把这个创意放在网上,一方面可以搭系统,一方面为这个项目聚集资源,这个在国内目前比较少见,从运作来讲风险大,失败率太高。

陈斌同时介绍了众筹的三个重要作用:展示、验证和募资。展示的特点较为明显,有一些知名机构通过宣传而获得特色化的回报;验证则是十分重要的作用,众筹平台用真金白银投票,更能检测市场可能性的大小,从而规避一些创业风险;募资在初期阶段很重要,同时募资也是最终结果,这对我国的天使投资人较为有利,既方便又能减少风险。陈斌同时认为,众筹将改变中国早期融资市场,目前众筹还很弱小,其发展模式会面临更多的挑战,另一方面众筹平台具有社会价值,对我国未来的发展有深远的意义。

互联网金融风险防范:关键是设计“熔断机制”

证券时报记者 胡学文 徐潇

控制风险是传统金融行业的长项和优势,然而在互联网条件下,风险是否比原来更大?如何把互联网技术用好,变为互联网金融风险控制的有效手段?在日前由中国资本市场学院举办的“互联网金融与资本市场”高端研讨会上,不少专业人士都认为,在互联网金融的蓬勃发展过程中,风险本身并不可怕,重要的是做好风险熔断机制的设计。

中央财经大学金融法研究所所长黄震认为,互联网金融在野蛮发展的背后滋生着风险。目前,随着人才的聚集,各行各业都来做互联网金融;科技的聚集,一个平台建起来门槛不高,后来者做门槛就越来越高;资金的聚集,投资人越来越多在平台上投资,风险投资基金也来投互联网金融;风险的聚集,因为没有行业标准,没有监管机构,所以风险一开始就有,并且随着它

的集聚有放大、叠加的可能……现在已经有近30家P2P企业破产、倒闭、跑路等现象发生,这就是风险集聚到一定程度后爆发的表现。”黄震说。

在黄震看来,P2P是风险集聚的典型领域。目前市场P2P形式多样,其中P2P平台是借助双方交易的网络平台,P2P平台是不能介入交易的,也不应该提供担保,这就能够保证风险可控。真正的P2P的风险就是自身经营的风险和信息安全、网络安全的风险,这种风险和借贷双方是不是发生纠纷没关系。现在我们为什么出现这么多的风险?就是因为做的业务不规范,甚至是假P2P,现在出的问题都是假P2P,不是真P2P,所以不要因为这些假P2P出了问题坏了P2P的名声。”黄震表示。

黄震认为,互联网金融要规范有不少路径,比如从企业自律开始,梳理业务流程,梳理交易结构,形成企业标准,再上升到行业标准;再比如接受客

户的监管,签订合同方面,双方权利、义务是不是对等?合同是不是合规合法?现在在很多互联网金融企业的合同不规范;还有行业公约规范,不是形式主义的发布行业倡议书,要有履约机制考核等。

黄震认为,互联网金融刚刚起步,要防范风险,但也不要惧怕风险,风险并不可怕,只要我们先知道风险在哪里,并且进行提示、披露和设计风险的熔断、控制机制,这些风险恰恰就是互联网金融发展的盈利点所在。

除了行业风险外,对技术依赖十分倚重的互联网金融行业还存在着一定的信息安全等技术风险。深圳金海贷电子商务有限公司CTO王业峰分享了P2P业务中关于信息安全的风险案例。王业峰认为,信息安全是P2P行业生存很重要的方面,今年有很多家网络借贷平台关门倒闭,不少都是因为信息安全问题,平台网站被黑客攻击,一两周没有修复,投资人出现挤兑,最后被迫关门歇业。这也提醒互联网金融企业,要在信息安全

方面做好足够的技术储备,防范基本的风险爆发。

鹏元征信有限公司副总裁熊晓红则从征信角度阐述了对防范互联网金融风险的作用。熊晓红表示,征信对传统金融的风险防范起到的作用,很明显的就是可以帮助于信贷机构简化审批流程、缩短审批时间。这些作用在互联网金融领域同样有着重要作用。

如今互联网金融席卷而至,一方面互联网自身存在安全问题,另一方面金融业也具有特定的风险问题,如此结合或将风险相互放大,这使互联网金融的发展对风险管理提出了更高的要求,同时也对征信机构的产品及技术创新提出了更高的要求。互联网金融本身也催生了一些新的征信需求,和传统的金融征信需求是不一样的。在大数据时代,征信机构能为互联网金融做的也许不仅仅是征信。去年,我们专门为互联网金融这个领域开辟了互联网征信系统。”熊晓红介绍说。

互联网金融:“狼来了吗?”

证券时报记者 胡学文

互联网金融一夜爆红,为中国经济注入新的活力,也给传统金融行业带来诸多冲击与挑战,如何认识、理解、应对这种潮流和冲击,成为摆在整个传统金融行业面前最热门的话题。

在日前由中国资本市场学院组织举行的“互联网金融与资本市场”高端研讨会上,传统金融行业精英对上述话题各抒己见,有赞有弹。有观点认为,要以互联网的思维、技术和价值观来改造传统金融业务体系存在诸多困难,但是诚如马云所言“不管我们是否看得见,不管我们是否看得起,不管我们是否看得懂,它终是要来的,除了改变我们别无选择”;也有观点认为,互联网金融的核心本质还是金融,互联网金融产品相互结合,从而让这样的新业态更受市场欢迎,这种新业态中会有互联网企业这样的新进入者,也会促使一些传统金融企业努力创新,迎头赶上。

当然,困难从来不会少,比如价值观的挑战、商业模式的改变、运营模式的改变等。“现在所有市场人士都认为余额宝是一个好产品,但是自余额宝6月13号上线到现在,并没有第二单真正意义的余额宝出来。”广发基金副总经理肖雯认同互联网与金融融合的大趋势价值所在,但同时直言困难不少。

肖雯说,很多传统金融企业以为将产品搬到网上销售就是互联网金融,这其实存在着巨大的差距。在她看来,传统金融行业与互联网行业最大不同就是价值观的差距。长期以来,比如基金一类的传统金融行业的商业模式中,尽管一直围绕着产品为中心,但是这些产品是否真正符合客户的需求却并不是十分关心。

而之所以形成这样的局面,最根本的原因还在于传统金融行业对于客户需求远不如互联网企业那么了解,或者那么愿意去真切了解。

肖雯在与互联网公司打交道中深切体会到,用户体验是互联网公司最为关心的事,不管你告诉互联网公司,你能给他赚多少钱,给他带来多大的好处,如果对他用户体验有负面的影响,他会说这个事我们不要谈。血液里真正拥有“客户至上”的观点,让互联网公司能为互联网金融做的也许不仅仅是征信。去年,我们专门为互联网金融这个领域开辟了互联网征信系统。”熊晓红介绍说。

通过信息告知消费者产品的运输进度,而在基金公司认购几百万的基金份额却连个受理信息都要等很久?”肖雯认为,这就是互联网行业与传统金融行业最直观的差距所在,没能将服务消费者的理念做到极致。

“因此,传统金融行业最核心的就是要思考如何用互联网的思维、技术和价值观来改造我们原有的业务体系,只有这样我们才真正能在互联网金融的领域找到自己的位置。”肖雯说。

当然,也并不是说传统金融行业在这次与互联网行业相互交融的过程中中全无优势。

正如资本市场学院执行副院长陈鸿桥表示,“在推动互联网金融的时候,别忘了金融还是我们最本质的特征,不要轻视金融的专业性、复杂性及其内在运作的机理与逻辑。”

融360 CEO叶大清也认为,互联网金融的本质还是金融,要做的还是通过互联网进行金融创新,这里既有金融产品的创新,也有互联网产品的创新,最终形成多元化的产品、多元化的服务提供给消费者。

广发信德投资管理有限公司投资总监徐博卷也认为,在互联网金融当中,实际上最重要的还是其产品和服务,互联网解决的是入口和流量,也就是能聚焦更多的闪光灯,能把产品用更快捷的方式让用户知道,而让客户能受益并且长期能坚持下来的最终还是靠产品和服务,这也是为什么互联网公司阿里巴巴不是自己做,而是和传统金融行业的天弘基金合作推出余额宝的原因。“互联网作为一种新的工具,实际上是在改变着金融行业,把这个过程尽可能地扁平化,把整个过程尽可能地简单化,进而让用户享受到更多的红利。”

宏源证券研究所副所长、互联网金融千人会秘书长易欢欢也给传统金融行业“打气”:面对互联网金融的冲击,传统金融行业不要过于气馁,因为金融人士懂政策、懂监管、懂金融运作体系,缺的只是互联网的思维、互联网的创新、互联网的速度,包括不断迭代的过程。在他看来,金融与互联网形成融合性的金融,才是未来的业态。

应该说,无论是互联网金融也好,还是金融互联网也罢,在这个过程中,很难说谁在改变谁,又或是谁在冲击谁,我们乐见的是,上述两个行业融合产生突破性的发展,而我们的消费者将从中得到更好的服务、更大的便利。