



■ 本版撰稿 本报记者 栾 鹤

编者按:新年伊始,国务院总理李克强在深圳前海微众银行敲下电脑回车键,卡车司机徐军就拿到了3.5万元贷款。微众银行作为国内首家开业的互联网民营银行完成了第一笔放贷业务,此举被总理称为“微众银行一小步,金融改革一大步”。作为“倒逼传统金融加速改革”的利器,互联网银行能否就此撼动长期处于垄断地位的国内银行业?传统商业银行在互联网时代又将何去何从?

互联网银行刺痛传统商业银行

国务院总理李克强在新年的第一次视察中,选中国内第一家互联网银行深圳前海微众银行,并亲自按键发放了该银行的第一笔贷款……这些“第一次”似乎在释放一个信号:2015年,将是互联网银行开疆扩土的一年。

从微众银行的大事记来看,动作可谓迅疾:2014年7月24日获批;10月22日创立;12月12日获得开业批复及金融许可证;12月16日完成工商注册;12月28日官网上线。总理称“微众银行一小步,金融改革一大步”,还显稚嫩的互联网银行能否担起倒逼金融改革之重任?长期处于垄断地位的国内银行业又将如何应对互联网金融的到来?

互联网银行 并非终结者

互联网银行是眼下最热的概念,南京财经大学金融学院教授、研究中心首席研究员陆岷峰将其定义为:互联网银行是互联网企业依托数据基础信息,运用数据挖掘和分析技术将业务拓展至金融领域的新生互联网金融模式,具有电子化、信息化、在线化、便捷化的特点。

陆岷峰表示:“微众银行成功完成第一笔放款业务正是大数据时代信息技术在金融领域应用的集中反映,是数据应用强效驱动金融服务领域的具体表现,其开业的社会价值与意义远远大于其自身业务的价值,一经出现便得到市场的认同。”

那么,互联网银行能否会是传统银行业的终结者呢?“互联网金融还不可能完全替代传统金融的历史地位,其作用正如总理所说的,互联网金融‘倒逼传统金融加速改革’。”陆岷峰说。

据了解,银行80%的利润来自20%的高端客户。

从目前来看,互联网金融冲击的还是传统银行相对低端的业务,而银行的很多高端业务还是很难在线上完成,这将成为传统银行抵御互联网金融的坚实堡垒。相比互联网金融,对银行真正有冲击力的是利率市场化和金融脱媒。

互联网银行的出现仍将深深刺痛传统商业银行。陆岷峰分析,相比传统银行高额的管理成本、冗繁的业务流程、保守的管理理念,互联网银行的多层次组织管理体系实现了无网点、无柜台、无担保的经营模式,庞大的客户基础、广泛的服务覆盖、低廉的交易成本、先进的数据技术等内在优势为其在支付、结算和融资等金融领域广泛布局增添了竞争力。

当前互联网民营银行不可逆转的侵蚀态势对传统银行的核心业务与盈利能力层面带来颠覆性、系统性、综合性、持续性影响,改变传统金融市场的格局,并产生“鲶鱼效应”使得传统金融不得不从发展战略的高度审视互联网金融业态,重视大数据的开发利用,主动推进互联网技术与金融的深度融合,更新经营理念、管理模式、组织架构、产品创新、业务流程、数据技术、风险防控、资金监管等新思维,进行的全面调整和深度转型,在适应调整中以改革求发展。

互联网银行具有普惠基因

互联网银行的一大亮点是,无需财产担保,而是通过人脸识别技术和大数据信用评级发放贷款。互联网银行不仅是激活改革的一条“鲶鱼”,还是为了解决现有金融业存在的“嫌贫爱富”现象,为小微企业增加融资渠道、降低资金成本。

陆岷峰表示,互联网银行的发展壮大最大的受

益者当然是广大的客户,而在重多的客户中,中低端客户将被提到前所未有的位置。因为传统金融更多地关注部分优质大客户、VIP贵宾客户等核心客户,众多处于“尾部”的普通客户长期处于金融服务边缘,而互联网银行更多地重视“长尾”客户的挖掘,有针对性地增加或推出低成本、低门槛的普惠金融产品,满足长期被忽视的“长尾”群体的金融服务需求。因此,相比较各类受益者中,中小企业、金融资产较少的中低收入者是最大的受益者。

永隆银行董事长马蔚华表示,互联网金融是一种更为民主、更为普惠,而非少数专业精英控制的金融服务模式,因此更容易得到社会大众的拥戴。比如,传统银行出于成本的考虑,不会研发碎片理财产品。看待互联网金融,并不能简单地认为其是把金融产品平移到互联网平台,其最大意义在于用先进的技术手段降低金融服务成本,改进服务效率,提高金融服务的覆盖面和可获得性,使边远贫困地区、小微企业和低收入人群能够获得价格合理、方便快捷的金融服务,使得人人都有平等享受金融服务的权利。这无疑体现了普惠金融的精神内核。

互联网银行难成孤胆英雄

互联网银行短期内能否对传统银行业形成倒逼压力很难预测,无论是在资本、经验、信用等方面,传统银行的优势仍是新兴互联网银行不可比拟的。微众银行所拥有的社交数据并不能代替传统的金融数据,而传统银行在这方面的优势不言而喻。

陆岷峰认为,不能将互联网银行与传统银行对立起来,可以说两者是“冰火两重天,喜忧各参半”。

国外互联网银行的发展与启示

1995年10月18日,世界上诞生了第一家互联网银行——美国第一安全银行(SFNB, Security First Network Bank),完全在互联网上提供银行非现金服务。上世纪90年代后期,美国互联网银行快速生长,比尔·盖茨曾据此预言“传统商业银行将是在21世纪灭绝的恐龙”。

但此后互联网银行并未如同人们预期那样成为银行业主流。随着美国网络经济泡沫的破灭,大量互联网银行或被收购,或是倒闭,而传统银行在实施了“网上、网下业务兼营”的战略后生机盎然。显赫一时的SFNB在1998年就出现了停滞,并在同年被加拿大规模最大的皇家银行以2000万美元收购。

分众经营 精准定位

据南京财经大学金融学院教授、研究中心首席研究员陆岷峰介绍,互联网银行的产生是基于电子商务的兴起。早在上世纪90年代,美国、加拿大等国兴起了一种崭新的企业经营方式,依靠Internet来实现从原材料查询、采购、产品展示、订购到出品、储运,以及电子支付等一系列贸易活动,即我们现在所熟知的电子商务。目前,随着电子商务的迅猛发展,互联网银行业务在美国、欧洲、亚太等发达国家和地区获得长足发展。

不论是传统银行还是互联网银行,关键的一点是要吸引尽可能多的客户,并一直保持相对稳定的客户群体。从理论上来说,互联网银行基本可以覆盖传统银行的所有客户,但全方位发展模式并不适合互联网银行。

相比于传统银行,互联网银行的品牌信任度需要时间提升,比如现金流较大的客户,他们往往更信

任传统金融机构。因此大量互联网银行为了与传统银行竞争,不得不采取不计成本的营销策略,如大幅增加广告支出、推行免费服务等,市场开拓的费用巨大,使得节约的营业场所租用费用、员工雇佣费用等成本优势荡然无存。

美国SFNB失败的一个主要原因,也反映了此类互联网银行的一个通病,那就是这些银行以网络操作的便捷性与相对高的储蓄利率来吸引客户,而不是以专业的金融服务、技能为核心竞争力。在这种情况下,会导致客户黏性不足,使机构盈利能力单薄。此外,互联网络的安全性问题,也让一部分客户对互联网银行顾虑重重。

据资料显示,目前发展较好的互联网银行,如美国最大的直销银行ING Direct USA等,都对目标客户进行了严格限定。ING Direct USA经过详细的调研,将直销银行的目标客户群体特征界定为:1.中等收入阶层,非常重视储蓄存款的利息收入增长;2.对传统金融服务需要耗费大量时间很不满意;3.有网络消费的习惯,经常在网上购买日常用品,进行休闲消费;4.父母辈的群体,年龄大概介于30至50岁之间。通过精准的客户定位,ING Direct USA以有限的资源提供了独特的服务,用以满足此类客户群体的金融需求,使得客户数量快速增长。

BOFI (Bank of Internet USA)则针对精通科技的年青一代,利用“Bank X”推出界面酷炫且收益更高的储蓄账户服务,通过大力推广Mobile banking、Email banking、Message banking、Popmoney等终端渠道,加大对年青一代用户的获取,获得了巨大成功。

复杂的金融产品并不适合在网络上销售,而适合于客户在专家指导下购买。美国的部分直销银行

如翼展银行(Wingspan Bank)于2000年宣告失败,究其原因,翼展银行在前期依靠低成本获得大量客户之后,试图通过不断增加银行产品来满足不同客户日益增加的差异化金融服务需求,结果导致其产品结构日趋复杂,成本结构突变,经营压力上升,从而陷入困境。

ING Direct USA将其银行产品定位于“简单”,不仅使得产品结构简单而易于理解,同时还从成本控制的角度令公司经营保持相对优势。简单、有限的金融服务,使得客户可以在短时间内通过网络和电话作出具有针对性的选择并完成交易,降低客户的时间成本,同时也减少了银行自身的网络维护成本。

建立严格监管法规体系

互联网金融业务交叉广,参与主体来源复杂,以往侧重市场准入的机构监管模式难以完全满足监管需求,因此,各国确定的相应监管部门以及适用监管规则的主要原则是针对不同类型的互联网金融业务,按照其业务行为的性质、功能和潜在影响来设计相关监管。针对互联网金融可能出现的监管漏洞,通过立法、补充细则等手段,延伸和扩充现有监管法规体系。

据相关资料显示,例如,美国把网络信贷的管理纳入证券业监管,侧重于市场准入和信息披露,联邦证券交易委员会(SEC)要求互联网信贷平台注册成为证券经纪商,认定互联网信贷平台出售的凭证属于证券。SEC重点关注网贷平台是否按要求披露信息,一旦出现资金风险,只要投资者能够证明在发行说明书中的关键信息有遗漏或错误,投资者就可以通过法律手段追偿损失。除了在SEC登记之外,网

在积极方面,互联网金融是倒逼商业银行转型发展的重要外部推动力,传统银行在发展网络银行方面也已经取得了诸多成绩和较大进步。

在互联网浪潮面前,传统银行也并非后知后觉。陆岷峰表示,目前商业银行依赖庞大的客户资源,已基本完成全新开放的网络运营体系以及配套的全系统金融生态系统构造,在客户维护、资金配置、产品研发、在线服务等方面并不逊色于专职的网络银行。如江苏银行将“智慧化”作为未来五年战略规划四大目标手段之一,其直销银行在开通后很短时间内吸引了50多万客户,功能不仅具有一般网络银行的功能,还结合了本行的优势设计了诸多专属金融产品。从消极方面看,互联网金融实际运营中还存在一些尚未很好解决的问题,因为参与金融的互联网企业质量参差不齐,甚至将互联网作为攫取高额利润的手段,安全保障问题、风险管理问题始终是网络银行的经营者以及监管者持续密切关注的重点领域。

金融的创新依赖于监督管理政策的创新,而监督管理政策创新的速度与力度取决于风险管理水平、技术支撑程度、全社会风险承受能力。从外部宏观环境下,互联网银行的监管政策相对宽松,正当互联网金融热浪来袭之时,中国保监会及时出台《互联网保险业务监管暂行办法》,中国证券业协会推出《私募股权众筹融资管理办法(试行)》,银联修订最严格的《银联卡受理市场违规约束实施细则》,这在一定程度上也表明互联网银行、互联网金融已真正进入政策视野,对于保持互联网银行这一新生业态的健康发展起到了很好的制度和监督管理政策作用。

贷平台还需要在相应的州证券监管部门登记。可以在一定程度上降低信息不对称带来的道德风险。

英国网络信贷在规模和成长速度上不如美国,但是行业自律性较强,于2011年8月5日成立了行业自律组织(英国P2P金融协会),于2012年6月正式出台了“P2P融资平台操作指引”,提出P2P融资协会成员应满足的九条基本原则,在整个行业的规范发展和金融消费者保护方面起到了很好的促进作用。

2013年,互联网金融浪潮席卷中国,中国人民银行科技司司长王永红认为,这说明互联网企业已成功探索到可持续发展的金融服务模式,网络银行作为互联网行业应用发展到一定阶段和规模时的产物,并非“早产儿”。作为互联网原住民的“90后”,平均网龄达7.53年,日均上网时长达11.45小时,已经进入社会,正源源不断地充实网络银行的用户队伍。2014年9月19日,阿里集团登陆美国股市融资250.2亿美元,创造了全球史上最大规模IPO,成为中国互联网经济、互联网金融发展历程的里程碑。种种迹象表明,中国网络社会已经形成,互联网金融前景广阔。

陆岷峰教授表示,总结国外互联网银行的经营成败,给我们以下启示:首先,处理好互联网金融与传统金融关系,二者不可偏废其一,实现物理网点与虚拟网络并行,线上与线下互动发展,在“竞合”关系的维系中,共同筑造互联网金融新蓝图;其次,切实加强金融监管,顺应互联网金融新常态环境,以监管制度的完善性为前提坚持创新驱动;再者,以客户为中心的的原则,将网络业务创新发展与交叉金融风险防范有机结合,风险防控与创利增盈同时并进。

