三马同槽共话互联网金融

■ 姚玉洁 王淑娟 高翔
金立里 颜剑 报道

58 岁的马明哲，49 岁的马云，42 岁的马化腾，老中青三匹“马”，11 月 6 日在上海联手揭开了中国互联网金融崭新的一页，国内第一家获得互联网保险牌照的险企——众安在线财产保险股份有限公司(以下简称“众安在线”)正式开业。

互联网金融异军突起

今年以来，互联网金融异军突起：支付宝联合天弘基金推出货币基金“余额宝”，短短 3 个月规模就突破 500 亿元；10 月 28 日，百度推出在线理财产品“百发”，当天规模就突破 10 亿元；国华人寿通过淘宝网卖保险，3 天就卖出 1 亿元……

艾瑞咨询数据显示，2012 年中国保险电子商务市场在线保费收入规模达到 396 亿元，相较 2011 年增长 1238%。艾瑞咨询预计，2016 年中国保险电子商务市场在线保费收入规模将达到 5905 亿，渗透率将达到 25%，保险互联网销售正在迎来爆发期。

互联网与金融行业的联合正在产生化学反应。“保监会一直鼓励保险行业积极转变增长方式，对市场主体允许试错，在互联网保险的创新上表现出了开明、开放的监管思路。”众安在线相关负责人表示。

“金融互联网和互联网金融，表面看只是换个语序，但本质差别很大。”中国平安董事长 CEO 马明哲说，现在我们说的“互联网金融”，其实 99% 都是金融互联网，是对传统金融的改良、改善和改革；真正的互联网金融则是要从互联网流量、数据切入，最终来提供金融服务。“作为传统金融业，平安未来最大的竞争对手，不是其他传统金融企业，而是现代科技行业。我们现在所面临的，是一场现代科技与传统金融业之间的竞赛，谁跑得快谁就赢。”

“未来互联网会对金融产生什么变化？我大胆地预测一下，金融机构会小型化、社区化、智能化、多元化，因为大的网点随着互联网进入已经很难经营了，现在我们国内银行业的利差是 2.3% - 2.4%，香港的利差是 1.5%，台湾的利差是 0.98%，随着互联网金融的发展，传统银行经营模式将不具优势。”马明哲说。

而在马云看来，互联网不是一种技术，是一种思想，是一种生活方式。“金融的本质是信用。我们想做的不是金融，我们想做的是信用体系。中国今天不缺金融，也不缺各种各样的方法，但是中国缺一套消费者、年轻人的一套信用体系。要跨越今天金融机构做不到的事情，那就是把信用体系建好，利用大数据、云计算，利用所有你能够获得的资源，把每个人、每个企业的信用建好。”

“互联网的魅力就在于它一切都有可能！”腾讯董事局主席兼首席执行官马化腾说。

互联网金融能否包打天下

马明哲心中有自己的图谱。他认为，原则上标准化的产品容易上网销售，“比如一瓶可乐，一包烟”。但金融产品上网，不是那么容易。他举例说：“大亚湾核电站的保单，有 10 万页，且每个细节都需现场勘查，与工作人员一一交谈。这些工作流程要全部上网，很不容易。”

在他看来，金融产品中，基金最易网上销售，其次是证券、银行产品、保险、信托及投行业务。在保险业务中，由难到易依次是人寿保险、养老保险、健康保险和财产保险。

据他回忆：“在筹备众安保险时，各方反复讨论，最终选择财险市场作为切入点。财险市场中，70% 是个人业务，30% 是对公业务。我认为有 50% 的业务可以搬到网上去。”

对于马明哲的观点，马云的回答可谓针锋相对：“我觉得，原则上你们保险公司能干的活，我们都能干，只是时间问题。我实在想象不出，保险复杂在哪里。一些在线下复杂的事情，我们就要用技术去解决。”

马云如此自信的依据，是互联网公司强大的数据处理能力。他表示：“以腾讯或阿里巴巴服务器的计算能力，别说 10 万页的保单，把整个美国国家图书馆输进计算机，也就几个小时。”

对此，马明哲打趣道：“我相信马云的话，确实所有东西都能上网，但或许得一千年以后。”

不过，相比马云的自信，马化腾则现实得多，“我认为不会所有的市场都完全是互联网应用的，还是要有很多垂直的专业化的东西来承担。”他也承认，互联网的魅力就在于它一切都有可能。他认为互联网金融不需要“一千年”时间等待，也许只需要几年，就会有相当大的变化。

国泰君安董事长万建华也曾表示，尽管 IT 已经变成金融变革的主要推动力，但不等于 IT 就能取代金融，不等于 IT 就是金融。金融有其自身的属性，不可替代。在为客户提供标准化产品方面，互联网企业优势明显；但在为客户提供定制化、管家化、个性化的服务中，金融机构的议价能力较强。

马明哲认为，一部分保险产品可以搬到网上去，一部分可以被新创造出来。互联网可以颠覆金融的部分领域，但绝不是取代。

互联网能否深刻改变金融业

在马明哲看来，金融业需要互联网这个平台，互联网也需要金融服务。目前，两者之间正在竞赛。而且他认为，目前来看，互联网企业似乎占据了先机，更占优势。

早在今年年初，马明哲在中国平安内部讲话中就不无忧虑地称，作为传统金融业，平安未来最大的竞争对手，不是其他传统金融企业，而是现代科技行业。现在所面临的是一场现代科技与传统金融业之间的竞赛，谁跑得快谁就赢。

对于互联网企业进军金融业，马云显得踌躇满志：“中国不缺金融机构，缺一套信用体系。以前的金融业，是拿一张牌照，然后做很容易的生意。有人说，金融业是经营风险的行业，互联网企业不能干，我就很好奇。今天金融业对互联网的理解，远不及互联网企业对金融业的理解。”

马明哲预测，未来金融业的发展，有如下几个趋势：金融机构小型化、社区化、智能化、多元化。“10 年内，50% 到 60% 的现金和信用卡将会消失。20 年内，大部分中小金融机构的前台和后台将会消失。因为当你利差很低，就不得不把业务外包。苹果自己不生产手机，它委托富士康生产。”

在“互联网将会深刻改变金融业”这一点上，“三马”的意见是一致的。马化腾回忆：“互联网深刻地改变了媒体、音乐、支付等行业。互联网的魅力，就在于一切皆有可能。”

互联网对金融业的冲击，绝不仅仅是增加一个网络渠道这么简单。马明哲强调，“互联网金融”和“金融互联网”，看似咬文嚼字，实则大不一样。所谓金融互联网，仅是金融机构把互联网当作一个工具，提升效率，降低成本，起到的是改良作用，但绝不是颠覆。但互联网金融，却是从流量入手，到数据的切入，然后再提供服务，然后再到金融。

马明哲认为，目前中国 99% 的金融机构，还停留在“金融互联网”的阶段。

一切皆有可能

互联网金融能做什么？将来的发展方向是什么？三马一致的说法都是，一切皆有可能。

此前涉及互联网金融的讨论中，多为对互联网可能为金融行业带来渠道扩张的预测，担忧的更多是互联网技术对金融体系的冲击，但现实显然已经超出了当年的想象。马云和马明哲在一番争吵之后，都同意“所有东西都可以上互联网”，关键只是时间，是一千年还是一两年的问题。

另一种担忧则是，互联网金融在风险控制上的短板：“原则上互联网公司没办法做风险”。因而有人断言，风控将决定行业发展。风控背后的一个关键的要求是监管。从余额宝到百度百发，再到乱象丛生的 P2P 借贷平台，互联网金融产品屡屡触及监管边界，以玩擦边球的手段试探监管的容忍度。不过，日前有消息称，银监会正在加紧制定一系列监管措施。另有媒体报道，早在今年 8 月份，央行就曾牵头带领银监会、证监会、保监会、工信部、公安部、法制办等部门成立互联网金融研究小组，对互联网金融开展调研。

10 月末的第三次经济形势座谈会上，国务院总理李克强在听完马云“双 11”的一顿神侃之后，赞许：你创造了一个消费时点。高层的这一表态，被解读为对以淘宝、天猫为代表的新经济“点赞”。有观点认为，在这样一种政策风向和舆论趋势之下，对于互联网金融来说，最可能的福利，就是相应的制度规范和监管政策的出炉，使其得以“名正言顺”。

互联网金融不能“野蛮生长”

■ 杨凯生/文

目前我国的互联网企业从事的金融业务基本可以划分为支付结算类、融资类、投资理财保险类等几大类。

互联网金融业务分类

在支付结算业务中，首先是那些依托自有网上购物网站发展起来的综合性支付平台。这类平台具备在线支付、转账汇款、担保交易、生活缴费、移动支付等功能，代表企业有“支付宝”、“财付通”等。除支持自有购物网站的支付需求外，一些综合性支付平台已经与各类购物网站、电商平台签约，为它们提供支付结算服务。

其次是独立的第三方支付平台。代表企业有“快钱”、“环迅支付、“首信易支付”、“lakala”等。这类支付平台通常并无自有购物网站，主要通过各式各样的支付业务为其合作商户服务。例如“快钱”的生活类支付业务，“环迅支付”的网游支付业务。“首信易支付”还从事支付返现的活动，“lakala”推出了电子账单处理平台及银联智能 POS 终端，可以提供用户线下支付和远程收单服务。

在融资业务中，类型很多，结构各异。例如 P2P 模式，P2P (Peer to Peer Lending)网络借贷，原本是指通过网络平台实现并完成的小额借贷交易。正常的 P2P 具有单笔交易金额较小，供需双方以个人、小企业为主的特征。如果再作进一步细分的话，目前 P2P 在国内又可分为好几种模式。

一是无担保线上模式，代表企业为“拍拍贷”。该模式下，网络平台不履行担保职责，只作为单纯的中介，帮助资金借贷双方进行资金匹配，是最“正宗”的 P2P 模式。这种模式本质类似直接融资。据了解，这是不少国外监管机构唯一允许存在的 P2P 模式。

但国内目前 P2P 的主流模式是有担保线上模式，代表企业有“红岭创投”等。这种模式下的网络平台扮演着 “网络中介 + 担保人 + 联合追款人”的综合角色，提供本金甚至利息担保，实质上是承担间接融资职能的金融机构。

再有就是债权转让模式，代表企业为“宜信”。该模式下，借贷双方通常不直接签订债权债务合同，而采用第三方个人先行借款给资金需求者，再由资金借出方将债权转让给其他投资者的模式。通过不断引入债权并进行拆分转让，网络公司作为资金枢纽平台，对出资人和借款人进行撮合。

除此之外还有一些网贷公司是由传统的民间借贷发展而来的。

目前媒体报道最多、网络最为热议的就是以“阿里小贷”为典型代表的，基于信息的搜集和处理能力而形成的融资模式。它与传统金融依靠抵押或担保的模式不同，主要基于对电商平台的交易数据、社交网络的用户信息和行为习惯的分析处理，形成网络信用评级体系和风险计算模型，并据此向网络商户发放订单贷款或信用贷款。

另一种融资模式可称为供应链金融模式，代表企业为“京东商城”。该模式下电商企业不直接进行贷款发放，而是与其它金融机构合作，通过提供融资信息和技术服务，让自己的业务模式与金融机构连接起来，双方以合作的方式共同服务于电商平台的客户。在该模式中，电商平台只是信息中介，不承担融资风险。

除以上几种主要的网络融资模式之外，我国也出现了类似于美国的 Kickstarter，通过网络平台直接“向大众筹资”、“让有创造力的人获得资金”的做法，例如“点名时间”、“有利网”等互联网企业。目前规模都还不大。

在投资、理财、保险类业务方面，一种是为金融机构发布贷款、基金产品或保险产品信息，承担信息中介或从事基金和保险代销业务。代表企业有 “融 360”、“好贷网”信息服务网站，以及“数米网”、“铜板街”、“天天基金”等基金代销网站。

另一种是将既有的金融产品与互联网特点相结合而形成的投资理财产品或保险产品。以“余额宝”和“众安在线”的运费险、快捷支付盗刷险等为代表。

以余额宝为例，客户将支付宝余额转入余额宝，则自动购买货币基金，同时客户可随时使用余额宝内的资金进行消费支付或转账，相当于基金可 T+0 日实时赎回。

“众安在线”则主要通过互联网进行保险销售和理赔，目前专攻责任险和保证险，并且已在研发包括虚拟货币盗失险、网络支付安全保障责任险、运费保险、阿里巴巴小额贷款保证保险等保险产品。

风险在迅速聚集

现在需要注意的是，大家充分肯定互联网金融便捷性的同时，是否在一定程度上忽略了安全性—这一任何金融交易行为须臾不可或缺的基本原则。

1，在支付类业务方面，某些第三方支付机构在用户注册时只需用户在支付机构的页面输入证件信息、银行卡号和在支付机构的账户密码，这种做法难以核实客户的真实身份，其安全性比银行降低了几个层级，尤其是支付过程中必须遵循的反洗钱法规难以有效落实。

有的第三方支付平台在进行大额资金汇划时，也不需使用 U 盾等安全校验工具(这恰恰是银行总结多年经验、汲取不少教训而坚持采用的安全措施)，而只需客户录入绑定手机收到的动态校验码，甚至是第三方支付的账户密码即可完成大额资金的划转。近年来就曾多次发生过未经客户授权就从客户账户上划走巨额资金的案例。央行等有关部门规定的对客户保证金等资金应实施托管的要求，由于种种原因也一直难以真正落实。

2，在融资类业务方面，就拿 P2P 而言，除了有些 P2P 平台还坚持不提供担保、不承担信用风险之外，现在越来越多的 P2P 机构都一肩挑着筹资、资金中介和担保职能，但由于缺乏对其资金来源的监控，又没有对 P2P 机构放贷行为的资本约束，风险是不言而喻的。

近期已发生若干起网贷公司跑路事件，涉案网贷公司通过对出资人、注册资本、借款人等重要信息的造假引诱客户上当。目前不少 P2P 公司都宣称其融资的违约率极低，但实际上背后依靠的是资金池的搭建，信用风险正在不断积累。原先在网贷行业口碑还不错的一些公司因资金链出现问题而一度停业的案例。

3，在网络信贷业务方面具有较大市场影响力的平台，其风险控制的核心在于数据整合、模型构建和定量分析，它通过将自身网络内的客户交易数据(例如客户的评价度数据、货运数据、口碑评价等)和一些外部数据(例如海关、税务、电力方面的数据)的整合处理，利用信用评价模型计算出借款人潜在的违约概率，进而以此作为如何放贷的标准。

应该说这一思路是符合互联网金融发展规律的，但实际操作中也存在着一些风险隐患。这种平台目前依靠的数据主要由与其电商业务相关的交易数据构成，数据维度较为单一，有效性还不足，关于 B2B 的数据更是缺乏。而且由于众所周知的网上 “刷信用”、“改评价”等行为的存在，要真正保证交易记录和口碑评价等数据的真实性也是困难的。而数据质量直接决定模型计算结果的可靠性，并进而影响其信贷质量。

有互联网企业声称“我们赔得起，大不了一年 × 个亿”，这实在有点令人担心。任何量化交易模型的有效性都是其交易环境和交易规则的函数，因而模型需要不断校正，不断对其进行不同环境下的压力测试才能保证其可靠性。较之银行业已积累了十年左右的数据，这些互联网企业缺少长期的特别是跨经济周期的数据支持，目前网贷公司风险计量模型的可靠性还有待考验。

投资理财类中最典型、最具影响力的当数今年我国互联网金融中所出现的一种业务模式，在这一模式中，第三方支付机构将原有的客户保证金转换成了货币基金等投资理财产品。由于其解决了客户保证金不能计息的问题，因而得到了客户的欢迎，同时它又实现了第三方支付机构吸收客户资金的目的，可谓各得其所。

但人们对其可能存在的风险尚认识不足。且不说他们目前公开宣传其年化收益率能达到 4%，高于银行存款利率，而对风险却揭示不够的做法是否合规，是否会误导投资者，就从其投资的货币基金来说，达不到预期收益率甚至发生亏损的可能性是存在的。

从全球范围来看，这一类产品并非我国首创，全球知名的网络支付公司 PayPal 早在 1999 年就设立了利用账户余额的货币市场基金。该基金由 PayPal 自己的资产管理公司通过联接基金的方式交给巴克莱旗下公司管理，用户只需简单地进行设置，存放在 PayPal 支付账户中原本不计利息的余额就将自动转入货币市场基金，0.01 美元起申购。

这完全可称为我国目前这一业务模式的原型。2007 年，该基金的规模一度达到巅峰 10 亿美元，当时也曾赢得了不错的市场口碑。但自 2008 年金融危机后，美国货币市场基金收益水平降至 0.04%，仅为 2007 年高峰 5% 的零头。

在此情形下，PayPal 货币基金的收益优势逐步丧失，规模不断缩水，于是在 2011 年 7 月，PayPal 不得不将该货币基金清盘。不是说我国目前这类产品也一定会同样面临着这种可能，但任何一类投资产品如果只宣传收益，而不把风险说够，这本身就是一种风险。

(作者系中国工商银行原行长)