

案例篇

京东白条来袭 冲击互联网金融

■ 本报 李成成 报道

网购可以打白条了。在春节微信红包的余热还未退去的时候,京东又推出白条业务,成为春节之后的一大亮点。据了解,拥有京东白条使用资格的用户,信用额度最高可达15000元,在购物时可以选择最长30天延期付款,也可选择3至12个月分期付款,分期付款有一定的利率。目前京东白条仅开放了50万名公测资格,京东方面表示,后续此项信用增值业务将会开放给更多的用户。

京东白条节后来袭

2月13日,京东白条开始申请公测资格,打开京东首页,就可以看到白条公测资格申领的入口。记者也曾进入公测页面,记者在页面上看到,京东根据消费者的购买记录会给予一个“xx英雄”的称号,并有账户的战斗力和战斗场次、最大伤害、获得装备四个指数分别代表不同的消费情况。其中,战斗力=2013年度消费总额,战斗场次=2013年度消费次数,最大伤害=一次性消费最大金额,获得装备=购买商品类总数。

此后,记者填写了三条简答的调查问卷,却未能获取资格。经过多次尝试,结果依旧显示“Sorry,您未获得京东白条公测资格,您是土豪不差钱”。

据了解,出现这种情况的用户数不胜数,京东白条已经上线就被网民疯抢,但是首批开放的公测资格仅有50万名,而京东用户规模大约为3580万户,也就是说仅有1.4%的京东用户能够获得白条的公测资格。虽然申请和授信过程在1分钟内就可以完成,但是大部分的京东用户都只能望而生叹。

而且在这些被京东白条拒之门外的用户中,不乏京东的忠实用户,很多金牌用户、钻石用户都与白条失之交臂。甚至有网友说自己在京东商城消费十万以上的钻石用户都未能获得公测资格,这不禁令人生疑,白条公测用户的筛选条件和标准到底是什么。

值得注意的是,京东方面也一直没有公布申领白条公测资格的具体标准。对此,京东表示,对用户评估不局限于过去一年,而是全量的数据,每个人被选用的变量也不一样。

可以看到,申请公测资格要首先登陆京东的账号,然后根据用户的各方面交易信息来决定是否符合公测条件,也由此来决定用户的信用额度。用户申领到的信用额度各不一样,几千上万都不等,最高可达15000元,这些信用额可在京东全网内消费。

京东白条的信用额度是怎么来决定的呢?京东方面表示,这是根据京东自有的数据库的信息来决定的。在用户填写了姓名、身份证、银行卡信息等申请材料后,京东会根据用户的消费信息、配送信息、退货信息以及购物评价的数据都将决定风险评级,包括用户的交易次数、购买商品数量等参数。其中恶意订单、退换货记录等可能会影响用户的授信,包括不良的付款记录,较多的退货记录等都将影响用户的信用额度。

另外,京东白条的使用方法,具体而言有两种方式,其一是用户在购物时选择最长30天延期付款;其二是选择3至12个月分期付款。延期付款的用户不需要支付任何利息,而分期付款的用户则按每期0.5%的利率来收取手续费,12期则需要支付6%的手续费。在截止2月28日的公测期内,分期付款的费率只有每期0.3%。

若用户到期未还款,将支付每日0.03%费率的违约金,京东方面则会以短信、电话等多种方式提醒用户还款。而还款的方式由于没有第三方支付,用户只能通过绑定的银行卡账户定向向京东还款。

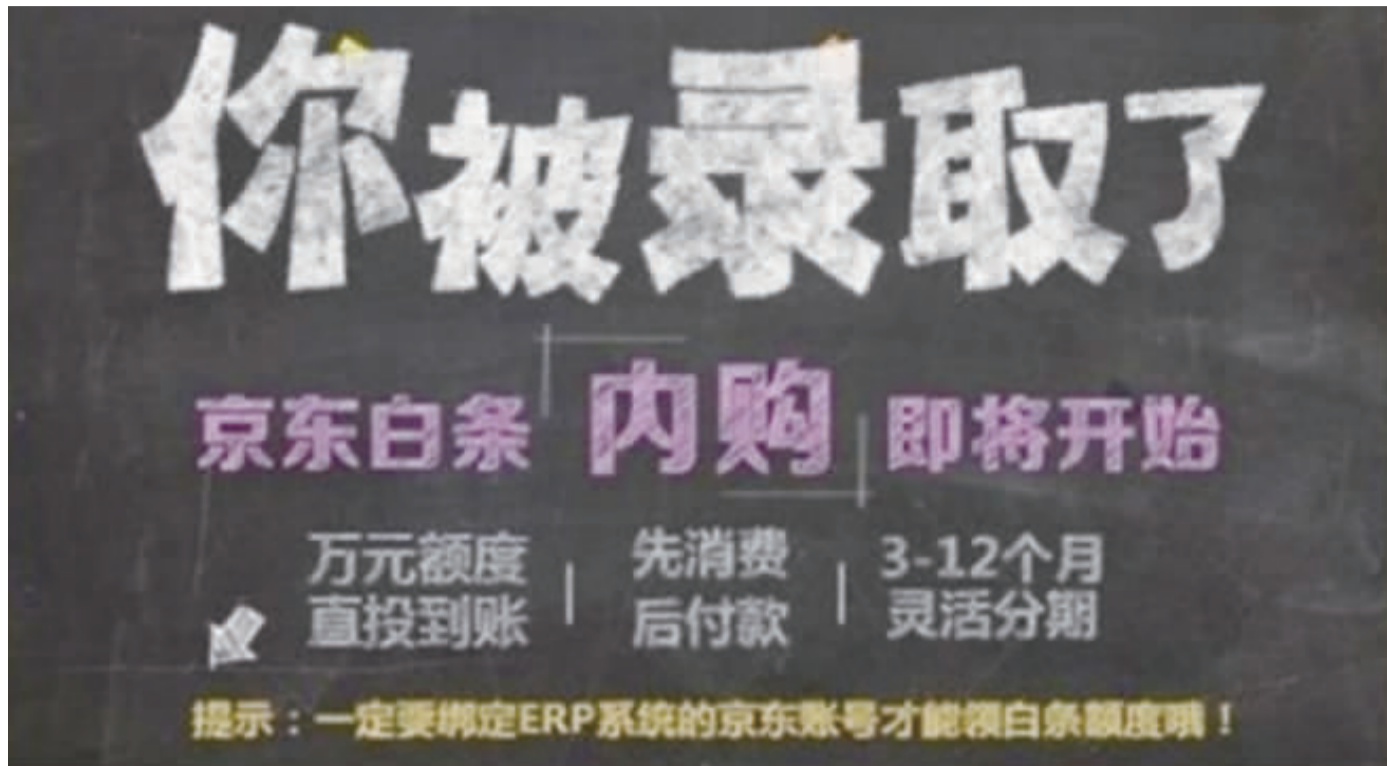
自2月12日京东商城白条方案以来,便引起关注,在13、14日更是引起用户疯抢白条的公测资格,从15日起,获得公测资格的用户便可以在自己的账户里激活京东白条。其一经推出,便在网购用户中掀起了一阵波澜。

京东白条的出现无疑让喜欢网购的消费者喜出望外,先购物后付款的方式正是如今消费者希望看到的。因为网购而引起的争议、麻烦从来就没间断过,而且对很多用户来说退款都是一件麻烦的事情。

有了京东白条,就可以延迟三十天付款,消费者可以先看看产品的性能,使用情况再付款,这样就可以免除退款时的麻烦了。不仅提升了网络购物的用户体验,而且也可以缓解用户的资金紧张问题。

但是对于风险的把控,业界不少人提出质疑,针对卖方的贷款可以用清除平台的利害来规避不还贷款的行为,但是对于广大的消费者,这种风险就难以把控,消费者买完东西不付款,京东能奈何消费者什么呢?

针对这个问题,京东消费金融业务总监许凌对媒体表示,白条的服务是基于京东高质量的客户数据和消费数据的,以此来建立自己的信用体系,用户的信用程度有一定保证。而且,目前京东已经可以与央行形成互



动,可以查询用户个人的一些信用记录(信用卡),与银行针对用户信的息有不少交互,因此如果用户在京东上欺诈,恶意逾期,这些记录将会上传至央行。

目前,京东白条还处于公测的阶段,用户只有50万,但是京东表示,此项业务在未来会面向更多的用户。对此,许多业内人士也表示,面向消费者的信用支付产品在以后会有更大的前景。

京东的互联网金融布局

打白条,也就是百姓口中的账账,以这种形态实现购物的方式由来已久,此次京东将其搬到互联网上来,也是一种创新,其不仅吸引了网购者的蜂拥,也在业界引起广泛的关注,而对于其盈利模式,有业内人士解读为靠收取消费者的手续费来实现。

京东集团金融发展部高级总监刘长宏则表示,京东提供金融服务、设计各种产品首要考虑的是为用户提供更好的体验和更便捷的服务,而不是以营利为出发点,而且在1至3年里京东的消费金融业务都不会以营利为主要目的。

据了解,京东白条业务的资金全部来自于京东的自由资金,如果以营利为目的,用于京东白条确实收益不高,完全可以用于更高受益的投资。白条业务的启动,更多的作用是刺激用户消费,而且刘长宏也表示,京东白条业务以及其他的金融业务主要是为了促进京东零售业务的发展。

早在去年,京东董事局主席兼CEO刘东强就曾表示,京东的“四驱马车”分别是电子商务、物流平台、技术平台以及互联网金融业务,这四大业务将不断地拉动京东向前发展。

在互联网金融发面,京东的涉及也比较全面,根据刘长宏的介绍,京东的金融也大致分为四个方面,即针对个人消费的消费金融、针对企业客户的供应链金融、以网银在线为代表的支付业务以及平台业务部门,其中,最后一个板块所涉及的理财业务会在以后推出。

目前,京东已经收购了网银在线,但是还未将其接入京东官网并向用户和商家开放。针对个人消费的消费金融,也就是京东白条业务已经于本月中旬启动,并引来广泛的关注和用户踊跃的参与。

针对企业客户的供应链金融,最早于2012年推出,其业务包括采购订单融资、入库环节入库存单融资、结算前应收账款融资以及担保、保单业务扩大融资,这四种类型的融资已经取得一定成效。公开信息显示,2013年全年京东为供应商提供了超过80亿的融资额。

此外,在去年12月6日,京东一款名为“京保贝”的快速融资产品上线,通过这款产品,京东的供应商可以凭借采购、销售等数据,在无需任何担保和抵押的情况下快速获得贷款。这一便捷快速的融资产品,上线仅一个月,就实现了超过10亿元的贷款规模。

不管是着眼于卖方还是买方的贷款,京东都有涉及,再加上支付业务和平台业务,京东的互联网金融布局体现较为全面。而京东也表示,互联网金融是其生态圈的重要组成部分之一,其互联网金融的相关产品已经上线就收获了不少眼球,尤其是京东白条的上线,让消费者屡屡叫好。

值得注意的是,业内人士对京东白条上线的评价颇多,认为京东白条的上线不仅弥补了互联网金融在消费环节的缺失,试图改变国内电商版图,此外也是为京东IPO上市估值加码。京东白条对京东的销售将会有一定的提升帮助,而这有助于准备上市的京东的估值得到一定提高。

根据报道估算,如果按照50万公测用户都能拿到全额授信来算,金额即为75亿,

一个月能够产生的利润超过2000万,即便只有一半,利润也能够超过千万。而京东去年年底上线的京保贝,放贷规模已经高达10亿元。另外从相关统计数据来看,2013前三季度,京东总共才盈利6000万。

可以看到,京保贝以及白条这两款针对卖方和买方的信贷产品对京东的销售额将会有不小的影响。京东白条的横空出世,将扩充京东产业的生态链,对其零售业务以及上市估值都或将有一定正面影响。此外,也有业内人士表示,京东白条的出现对信用卡会有所冲击。

冲击信用卡

京东白条的出现也被解读为互联网金融第一款面向个人消费的信用支付产品,此前的互联网金融产品大多针对的是卖方,而针对消费者的信贷几乎没有涉及。因此互联网金融产品和信用卡两者之间并没有什么影响。而京东白条的出现却打破了原来的局面。

可以知道的是,京东白条产品的本质为消费金融贷款,这部分业务在国内仍处于起步发展阶段,市场空间巨大。由于京东白条在功能上与银行的信用卡分期业务极度相似,因此也被视为互联网金融向金融信用资产领域迈进的一次重要突破。

京东白条和信用卡在业务上极为相似之外,京东白条还拥有手续费更低、更为方便的特点。基于此,有金融人士称,京东白条这是抢了信用卡的生意。

将京东白条的手续费和信用卡分期的手续费做一个比较。京东白条延期30天付款没有手续费,这是信用卡所不具备的特点,而却分期付款的手续费为每期0.5%,相较于银行低得多。

银行方面,从消费优惠最多的招商银行信用卡来看,招行信用卡账单分期的手续费率则高于京东白条的手续费率,根据招商银行发布的信息,2期、3期、6期、10期、12期、18期和24期分别对应的每期手续费费率为1.0%、0.9%、0.75%、0.66%、0.68%、0.68%。

工商银行信用卡账单分期付款的手续费率也高于京东白条,工行信用卡3期、6期、9期、12期的手续费费率分别为1.65%、3.6%、5.4%、7.2%,且一次性收取手续费。建行信用卡账单分期3期的手续费费率为2.25%。

以消费10000元并分三期还款为例,京东白条3期将收取150元手续费,而招行用户则需支付270元手续费,工行将产生165元手续费,建行则会出现225元手续费。从这个对比可以看出,京东白条用户支付的分期还款手续费是最低的。

先消费后还款,最长30天免息期,可选择分期付款,未还款需要支付违约金,京东白条的这几个特征基本上涵盖了信用卡的特征,可以算是一张虚拟信用卡。那么京东白条是否要比信用卡更有利,是否如一些业内人士预测的那样对银行信用卡业务造成冲击呢?

在财经评论人余丰慧看来,目前传统金融业务和银行业受到冲击的是支付、理财等中间业务,而核心业务并未受到大的冲击,此次京东白条的上线直接插入传统金融、银行业的心脏,信用卡业务受到直接冲击,这也可以说是互联网金融向金融信用资产领域迈进的标志。

然而京东方面似乎不这么认为,刘长宏曾表示,京东白条只能在京东体系内使用,严格来说,它是一个支持“先消费、后付款”的延期付款产品,并不完全等同于虚拟信用卡。再加上,京东白条也不能在其他商家或者线下使用,与信用卡有很大的差异。

京东白条是只能在京东网站上使用的一个类似于信用卡的延期付款产品,对消费者

来说是一个便利网购的方式,但是业内人士对其风险也有一定的担忧。清科研究中心互联网金融研究院徐志鹏就直言,京东白条毕竟没有银行的相关资质,可能会有一定风险。

此外,根据此前媒体报道,互联网理财融资平台积木盒子产品总监李贺也表示,做京东白条这样的产品需要有数据积累作为基础,门槛还是比较高的,京东、淘宝可以有用户数据支撑,但像这样的大型电商不多。

京东白条的出现,对信用卡有一定的冲击,但是其适用范围仅限于京东用户和京东这个平台,其影响力还有待时间的考证。但是,京东白条弥补了互联网金融在个人消费信用产品上的缺失,这是不争的事实。

补充互联网金融

自从互联网金融兴起以来,其惹人眼球的事件就没有断过。去年阿里巴巴推出余额宝,吸引了无数人的眼光,而且也借此吸收了一定规模的资金。

春节期间,腾讯推出微信红包,引得春节期间红包满天飞,春节最红的无疑要数微信红包了,微信用户争相领取红包,而且红包里的钱并非虚拟货币,是可以提取到银行卡上的实实在在的人民币。

在微信红包余热还未褪去的时候,京东又发力,推出用户购物可以先欠账后付款的京东白条业务,又一次将互联网金融推向关注和议论的焦点。

此前的互联网金融,多是针对支付、或者为企业提供贷款的业务,余额宝也只是让用户将钱提前转入余额宝账户,然后取得一定收益的产品,针对消费者个人的信贷业务几乎没有。京东白条是首次将信贷对象转向广大消费者的一款产品,填补了互联网金融的产品类型。但有这一想法的并非只有京东,其他互联网金融企业也有此打算,但是迟迟未付诸行动而已。

事实上,去年8月份,阿里巴巴就曾对外披露即将推出信用支付服务,具体而言,就是用户使用支付宝付款可以不再绑定信用卡或储蓄卡,直接透支消费,透支额度最高5000元,贷款资金全部由合作银行提供。

但是,阿里直到现在也没有正式推出这款产品,此前有媒体披露,支付宝相关负责人表示,此产品还在内测中。对此,业内人士推测,阿里的信用迟迟未上线的原因,或许是因为个人信用支付与合作银行的利益有相悖之处,一些银行对此业务提出反对业务。

另一方面原因是基于用户的信用,有数据显示,目前一些P2P平台,个人信用贷款的坏账控制在4-5%。有专业人士指出,“买卖有别”,卖方对于天猫和淘宝的忠诚度,远高于京东。卖家不会冒着被清除出平台的风险,不归还阿里小贷的贷款,而买家在贷到款,买完东西后完全可以留下一堆欠账离开。因此,在中和了银行的意见和风险评估之后,未能正式上线,而让京东白条抢先了一步。

互联网金融不断有创新型的产品出现,尤其是最近的余额宝、微信红包以及京东白条,不仅为众多消费者带来了很大的惊喜,同时也为互联网金融提供了不断的填充,使互联网金融的发展越来越饱满。而互联网金融有了许多创新发展后,也增加了这一领域的竞争。

首先是腾讯和阿里巴巴之间的争斗,此后京东也不甘落后,加入到金融领域中来。腾讯开通微信支付业务,与支付宝争夺市场份额,同时京东也已经收购了银联在线,虽然现在还没有相关业务出现,但是刘长宏已经明确表示网上支付将是京东金融服务的主要业务之一。

京东在推出京保贝之后,另辟蹊径,瞄准消费领域选择了一条创新的模式,即针对

个人消费的京东白条,让其在互联网金融中赢得了一定口碑。而继京东推出信用支付业务后,坊间传言称接下来,苏宁也将推出信用支付,不管这一传言是真是假,不能否认的是互联网金融的竞争将不断加剧。

互联网金融的发展越来越饱满,其产品和服务的种类也越来越丰富,针对不同对象、不同业务的产品不断出现并兴盛。有关专家表示,互联网金融还有很大的发展空间,未来还将有更多的创新性产品融入到这个领域中来。而且,也不排除传统金融和银行业也涉足互联网金融的可能。

“ 链接

互联网金融戳中银行哪根神经?

春节刚过,对于余额宝等“宝宝”类互联网金融的质疑又甚嚣尘上。我看了10多篇新闻和专业人士的博文,几乎一边倒在通过各种貌似专业的分析预言“宝宝们”的高收益只是昙花一现,观点之一致,信息之密集,叹为观止。

几乎所有的稿子都提到了一点,由于“宝宝们”们也是通过货币市场基金来实现收益的,按照之前的市场表现,货币市场基金的收益应该在4%-5%之间,所以“宝宝们”们在6%-8%的收益只是短期现象,未来回归正常值后,“宝宝们”们前途有限。

好吧,首先要承认,“宝宝们”的收益确实依赖于货币市场基金和银行,也确实有可能在未来某个时间段的利率是4%-5%。但是,就像之前一篇文章说的,余额宝等产品实际上就是一种“普惠金融”,即普遍的让基层的、没有能力和精力与银行进行利率议价老百姓享受到正常水平的货币存贷溢价。

SO,可能有专家要纠正,专业名词应该叫利率市场化,那么,利率市场化了,普通老百姓对存款利率就能议价了么?我特别想说,在金融这个相对垄断的行业,就不存在针对老百姓的市场化。所以,对于能帮老百姓议价的行为和产品,还是叫“普惠金融”的好。

还有专家说,目前,中国有约四分之一的银行资金已经被“市场化”了,这就是所谓的“理财产品”。但笔者的实际经历却显示,就算是银行的低端VIP,想“躺”着享受到“理财产品”哪怕4%的收益都是何其困难。笔者是招行的“金葵花”,所谓“金葵花”就是要保证账户里面每月要有至少一天趴着至少50万,否则每月要收150的管理费),曾经帐上也是几十万的活期,虽然每次有新理财产品出现,银行都会短信通知,但就算掐点上网银去抢,也经常无功而返,因为人家每期都有限额,落后一点就抢不到,并且至少5万起,不到期还不能赎回。

在“宝宝”没出现之前,老百姓的多少钱是在银行“躺”着被迫享受0.35%的活期利率的?就算是4%-5%,对于老百姓也是10倍以上的利率提高。从这点看,就算回归,“宝宝们”同样受青睐。

OK,说完垄断的弊病,再和专家议论下,是否4%-5%就一定是顶么?6%-8%就不可能常态么?咱们来对比下和中国经济情况类似的几个国家:

以一年定期利率算,和中国并列金砖四国的俄罗斯、印度、巴西,都在8%以上,甚至有10%以上的,而中国的银行呢,3%。无意去挑拨什么,但存在即合理,为什么其他国家银行就撑的住,中国的银行就不成呢?

可能又有专家要蹦出来说利率市场化,因为上述几个国家的贷款利率也高的出奇。但人家的贷款大部分都是企业,用钱赚了钱。而中国的贷款呢?个人贷款,买房?贷出的款创造不了价值,凭什么去高利率呢?这个恶果又是谁造成的呢?

除此以外,我们再来看看中国这些银行的利润。英国《银行家》杂志前年发布的年度排行榜显示,2011年中国银行业的利润几乎占全球银行业利润的三分之一,以中国工商银行为首的三家中国银行占据了银行利润排行榜的前三位。其中,中国工商银行实现税前利润432亿美元,中国建设银行的利润为348亿美元,中国银行的利润为268亿美元。

我们以工商银行为例,2011年工行中期经营业绩披露,其境内储蓄存款余额达56791亿元,以活期存款占15-20%计算,活期存款余额大概1万亿,如果把工行当年的利润3000多亿人民币当成利息给到活期存款,可以支撑30%的利率,但活期利率是多少?0.35%。

写到这里,数据已经表明了一些东西,不是“宝宝们”普惠金融没有发展空间,也不是金融维持不了6%或者8%的高利率,而是“宝宝们”的普惠金融正在威胁中国这些银行的高利润,正在翘翘银行垄断的基石。

难道让银行把本来就属于老百姓的利益分润给老百姓就这么难么?摇旗呐喊往“宝宝”身上吐唾水的既得利益者们,你们好意思么?