做中国企业的思想者

企业家日报·中国职业经理人

ENTREPRENEURS' DAILY

China Professional Managers

统一刊号:CN51——0098 邮发代号:61——85 第 066 期 总第 7878 期 2014 年 3 月 15 日 星期六 甲午年 二月十五 投稿推荐邮箱:cfqbwz@163.com 热线电话:400 990 3393 新闻热线:028-68230696 责编:杜高孝 版式:吉学莉

“韩流”文化凶猛:“眼球”便是“经济” A2

中欧温顿基金公司负责人跑路 涉及 2000 多客户 4 亿多元资产 A3

一场新的金融革命已经开始了吗? A4

职业经理人的自述:我的老板被“大师”洗脑了 B1

封面话题

民生银行与民生电商的人事风波之谜?

编者按:

民生电商由董文标、刘永好、郭广昌、史玉柱、卢志强、张宏伟等七个大佬联合发起,两年内不会有第二家银行电商,国务院、银监会的试点项目,30 亿 +10 亿注册资金,银监会高管操盘,千万年薪聘英才,800 万年薪聘高管, 电子商务 + 互联网金融,国际化高标准的 IT 平台,三年上市等,民生电商在短短的几个月内在业界占尽一切风头,近日却又爆出人事震动风波。解读一下这家公司到底发生了什么,从而希望读者对互联网金融、银行电商等领域更多地关注和思考。

1 看不清 读不懂 猜不透的民生电商

2013 年是互联网金融火热的一年,进入这个市场的既有知名的传统金融机构,又有互联网大公司,还有大量的草根企业。2013 年 7 月 8 日民生电子商务有限责任公司在民生银行招聘网站上的一则招聘启事使国内首家银行电商正式浮现在公众的视线中,引发各方一阵热议和猜想。该公司首任董事长兼总经理尹龙也开始频繁在各类活动上亮相, 饱含激情的讲话吊足了大家的胃口,一跃成为备受业界瞩目的焦点人物。

但谁也想不到,尹龙在民生电商正式成立三个半月之后闪电辞职,巧合的是正在此时, 银监会叫停民生银行社区金融便利店。更让人不解的是,随后我们查到尹龙虽然低调辞去一切职务,目前仍然是民生电商的董事长。接下来,新管理层上任两星期就大规模裁减曾追随尹龙的创业元老,引发人事震动。更令人不解的是,在公司开局不利,业务不明, 迟迟拿不出任何产品和业绩的同时, 却有四家大公司在最近挤进来成为大股东,原来的大股东之一东方集团还增资一倍。据说,还有多家大公司排队想参与,强烈要求扩充资本。民生电商这是怎么了? 究竟发生了什么? 民生电商究竟有何等魔力? 在它光芒四射的外壳下面,似乎还有很多让明眼的读者看不清、读不懂、猜不透的东西,却苦于找不到答案。

不过,最近一个多月该公司经历了一系列变故之后,消息源渐渐多了起来。为什么成立民生电商? 到底想做什么? 到底做了什么? 民生电商和民生银行有什么样的恩怨情仇? 民生银行三级行员以上的高管都入股了民生电商是真的吗? 尹龙为什么闪电离职? 800 万年薪的张小军有哪些通天本领? 小军商店是个什么公司? 跟民生电商有什么关系? 这些让人百思不得其解的问题有没有内在的联系?

2 民生电商的缘起与美好愿景

从 2013 年 5 月 11 日开始, 原中国银监会业务创新监管协作部副主任尹龙带领一支主要由民生银行抽调的员工队伍正式开始了民生电商的筹备工作。当时设定的目标就是最快 3 年、最慢 5 年实现民生电商公司在香港和美国上市。

为什么选择在 5 月 11 日?为什么要求 3 年上市? 笔者根据当时的情况做一个较为深入的分析:

1、民生银行三级以上行员通过资产管理计划入股民生电商, 其中一级行员每人入股 1000 万,二级、三级分别是 800 万和 500 万。

2、2013 年 5 月 8 日,民生电商启动筹备工作的前三天, 在中国的金融圈还发生了一件受人瞩目的人事变动, 银行界的风云人物,担任了 14 年招商银行行长的马蔚华卸任, 银行界的高管们无一不为之产生巨大的感触,在当今社会,再大的官也会随时下岗。

3、董文标,57 岁,男,民生银行董事长;洪崎,57 岁,男,民生银行副董事长、行长。

4、银行电商概念当时正在热炒,正是一个极佳的窗口期。

趁着银行电商的热炒,三年实现上市,两位高管正好 60 岁光荣退休,那将是一次梦幻般的运作。

最终, 民生银行的高管们决定请曾在民生银行挂职半年、有着创新金融产品和资本运作经验的尹龙前来完成这个使命。尹龙就这样背负着民生银行三级以上行员和自己的梦想上路了。虽然任务艰巨,但拼一把是值得的。

电商业务客户培育需要很长时间,而且烧钱是普遍现象, 但尹龙还是充满乐观和自信。为什么有这样的底气? 2013 年 6 月 19 日,尹龙在听取了筹备团队对于系统建设的汇报以后, 用了很长时间向全体筹备期的员工描绘了自己对民生电商的整体设想。在他的讲话中,明确表示:民生银行总行领导、部门一把手、分行一把手都是民生电商的投资人, 所以他们会很积极地支持民生电商的工作。其次,民生银行 100 万个小企业客户、3000 多个合作社马上就可以接过来。这些中小企业将给民生电商带来天量的交易和信贷资源, 这就是民生电商有别于其他电商的先天优势, 所以公司一定是个成功的公司。

作为学者型的尹龙确实对电商和金融行业研究得很透彻、很全面,正如他在多个场合谈到自己与 200 多位互联网专家见过面,不乏马云这类的电商界领袖级的人物。尹龙设计的方案和产品水平确实很高,显示出了他多年在金融创新领域丰富的经验积累和创造能力, 他融合了当代优秀的电商和创新金融理念, 作用在民生银行高管集团的全力支持和庞大业务资源基础上,成功似乎是轻而易举。

3 金融创新实践遭遇内忧外患

不可否认的是,尹龙在银行电商领域确实钻研出了一条有别于竞争对手的路,但是这条路是否能走得通、走得远,有很多因素的制约。一方面是他的理论能否有人能正确领会并付诸实践;另一方面,外部环境是否如他所愿,真的能帮得上忙。实际上,这两条在后来的工作中都给他造成了致命的打击。

在上市目标的驱动和压力下,任何无法短期见效的工作都显得没有意义。而尹龙设计的方案似乎过于宏大和完美,实现起来不是一朝一夕的事,因此做也不是,不做也不是,很多项目都无疾而终。

首先,在实际推行中,民生银行对于民生电商的支持出现了分化。一方面,三年上市必须分秒必争,而民生电商的进度显然与“初衷”有很大的差距;第二方面,迟迟拿不出像样的产品和业绩,也让民生银行的高管们对尹龙的能力和信任画上了一个大大的问号;第三方面,民生银行内部是个典型的以绩效论英雄的机制,一些部门和分支机构为了防止民生电商从自己的地盘抢走而人为设置障碍。这样一来,尹龙原本认为最大的优势在实际工作过程中几乎荡然无存。有几个典型的事例可以充分说明问题:

第一个典型事件:民生银行在已经成立民生电商以后却与阿里集团签订战略合作,在淘宝开办直销银行,这让同属电商行业的民生电商有被抛弃的感受。

第二个典型事件:民生电商一直想介入民生社区金融便利店的人力外包业务,但是民生银行零售部始终抵制。而且民生银行已经有民生置业、上海纽斯达等关联企业,各

地分行也有自己的人力外包渠道,业务和利益上的冲突使民生电商接手小区金融便利店的工作始终不顺畅。

第三个典型事件:民生电商的主业对外宣传是为中小企业解决融资难问题,而民生电商与民生银行各下属机构最害怕谈论的就是对小微企业的融资,各地民生分行对于民生电商计划为小微合作社的中小企业提供贷款极其敏感。一句话:地主家也没余粮。

其次,为了找到能够将他的理论化成实际产品的人,尹龙不惜用 800 万年薪挖来原优购网的高管张小军,同时打出“千万年薪聘英才”的招聘广告显示他求贤若渴的心情和不惜血本做事业的决心。但就是这位优购网来的高管,在民生电商最杰出的贡献是在公司的办公区开设了用自己的名字命名的小卖部,只能用现金预定小食品的“小军商店”, 一度在公司内成为众人私下聊天时的笑柄。慢慢地,民生电商的整个核心管理团队开始充斥着假大空, 弥漫着尔虞我诈,在浮夸的面具下没有能够做出尹龙设想的任何产品和业务, 最终只能是令其悬之高阁。尹龙到后期也觉察出了问题,正欲重新构建新的高管团队时,已经错过了最佳时期。张小军在短短的几个月中, 从优购网挖了四、五十号人马,逐渐成为了民生电商的一股强大的势力,包括他在内的高管团队当然不甘心被替换掉,因此开始向民生银行的大佬们倒戈,开始合力抵制尹龙。

从筹备期开始计算, 经过了 7 个月后,民生银行高层对尹龙逐渐失去了耐心,加之尹龙手下的高管层的“背叛”,民生银行董事长终于要求尹龙进行公司治理, 罪状有三条:1、有人反映民生电商想去民生化;2、一言堂;3、财务混乱。

从此,尹龙与民生银行、公司管理层的矛盾彻底暴露出来,从而上演了在民生电商公司正式成立之后的第 109 天 “因个人原因”辞职的悲剧。

至此, 民生电商董事长兼总经理尹龙结束了短暂的创业历程,闪电辞职的谜团好像就此揭开。援引马云的话:员工的离职原因林林总总,只有两点最真实:1、钱,没给到位;2、心,委屈了。这些归根到底就一条:干得不爽。

就在我们认为尹龙已经从民生电商彻底销声匿迹的时候,深圳市市场监督管理局的网站发布的变更事项,虽然法人和总经理由尹龙变更为原民生银行武汉分行行长吴江涛,但尹龙仍然是董事长。尹龙的辞职是不是真的? 早有主流媒体报道的民生银行总行党委委员兼民生银行上海分行行长王建平为什么没有出现在名单中又成为了一个谜。 (虎嗅网)

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报微信公共平台二维码

企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

传统金融会被余额宝颠覆吗?

互联网金融无疑是近两年中国最热门词汇之一,不管是金融人士还是非金融人士,在工作或闲余的时候都会讨论到与互联网金融相关的话题。

2013 年以余额宝、微信红包、京东白条为代表的阿里、腾讯、京东等互联网公司成功博得了大家的眼球。迄今为止,阿里旗下余额宝已吸收了超过 4000 亿元的资金,用户也超过 6100 万人。微信红包利用中国人春节给压岁钱的传统习俗并结合马年“马上有钱”的心理也成功吸引了近 800 万人的疯狂刷屏,心甘情愿地交出了自己的银行卡。

这些产品中最受关注的是余额宝, 网上几乎一边倒地认为以余额宝为代表的互联网金融将会给传统银行业带来巨大冲击, 甚至是生与死的考验。更有甚者认为,以银行为代表的传统金融行业将被彻底颠覆……

果真如此吗? 余额宝究竟能对银行产生多大的影响?作为一名银行从业人士,我认为上述言论可能言过其实。事实上,虽然余额宝的确会刺痛银行的敏感神经, 但还称不上是银行的对手,更构不成巨大冲击。在我看来,这主要有几方面原因:

首先,余额宝并非什么新的产品,说到底就是一拉客的中介,可以理解为揽客的渠道。

其次,余额宝背后其实还是货币基金,高利润空间不会持久, 目前利用监管空白获取利差和代销手续费, 所以余额宝更多面临的是投资风险和政策风险, 当国家实行宽松货币政策或者利率下行, 余额宝的获利空间将很快消失, 余额宝能发展如此迅速的一大原因就是它属于无底线的屌丝理财, 但要知道屌丝的忠诚度也是最差的。

再次, 这一模式是否可持续发展也值得探究,互联网的特点是更新、更好玩的东西会很快替代陈旧和不好玩的东西,微博好玩不?但微信比它更好玩, 微博的有效客户数在微信出现以后已经降至 3000 万以下,所以互联网产品的寿命是很短的, 也很快会有更好玩的东西出现。

当然, 虽说余额宝尚不会对银行构成威胁和颠覆, 但是对银行业务的发展还是有一定的借鉴意义:一是它低门槛的“屌丝”理财理念。银行固然喜欢高富帅,但不能缺少对屌丝和草根的关注, 任何一个草根都有成为高富帅的可能。二是它的客户体验。余额宝设计得非常好,起点低、方便,能做到随时随地、随心随意的客户体验和服务, 这点是很多银行做不到的。三是利用互联网来提高银行服务的效率,从而降低运营和服务成本。四是余额宝的出现能促进银行利率市场化进程, 加速银行在信贷结构调整、资本管理和产品创新等方面积极变革, 主动拥抱利率市场化的到来。

最后我想说的是, 不管是银行还是互联网企业,都要坚持自己的主业,不宜跑偏,否则无需别人来革你的命, 你自己就把自己给解决了。这也是我为何一直不赞成银行去搞什么互联网金融的原因, 因为在这方面你是搞不过专业互联网公司的, 像某国有银行推出的善融、某股份制商业银行搞的电商,从目前来看效果都不是很好。毕竟术业有专攻,在全面风险管理方面, 互联网企业是搞不过银行的,毕竟你没有银行庞大的专业管理队伍。如果马云跑偏了,他最终也会革了自己的命,因为金融界不缺马云。 (嵇磊)