

2015 中国经济创新力(一) 金融业深层递进: 互联化交融



人民币基金 可能会强势回归

潘涛 报道

“移动互联网这么大的浪潮,我们不可能不参与。我跟其他人交流过,这是比较大的人民币基金的主流思想:我们肯定要积极参与移动互联网的投资,不然就会落后。”说起移动互联网,达晨创投董事长刘昼侃侃而谈。

刘昼告诉记者,达晨创投布局移动互联网,围绕传统产业与移动互联网的结合,具体到项目,则既投“利用互联网和移动互联网升级的传统企业”,又投“为这些企业进行上述升级而服务的创新型公司”。

刘昼认同,现在的互联网和移动互联网行业明显有泡沫,达晨创投在投资时,如果一个公司的估值很高,那么就分析这个公司两三年内能否快速增长消灭泡沫,如果可以那么现在估值高点可以接受;如果看不准这家公司的趋势,则索性不投资。

目前的人民币基金投资互联网和移动互联网,多停留在早期。刘昼分析了达晨创投对此的心态:“互联网和移动互联网 B 轮以后的项目,我们带有畏惧感。如果不成功,这么高的估值怎么受得了?跟 LP 怎么解释?而且相对于美元基金,人民币基金的规模本身也小一些。”

刘昼坦言:“也许三年五年后,我们还是没投到最好的互联网移动互联网公司。我们可能没有投到明星企业,但最终 LP 关注的还是你能不能给他赚钱。”

刘昼和达晨创投合伙人邵红霞都认为,过去两年人民币基金表现不及美元基金,主要原因还是 A 股市场 IPO 的暂停。“明年 A 股注册制的改革是明确的,人民币基金可能会强势回归,到时不排除本土机构一年就有二三十个项目上市。”

在移动互联网之外,达晨创投明年还关注文化、大健康 and 军工领域的投资。

文化领域投资一直是达晨创投的传统强项,过去,它在电影、电视、出版等领域都有布局,刘昼表示,达晨创投不会做项目型的投资,即不会直接投资电影、电视剧,还是直接投资这一领域的企业。此外,达晨近年对体育产业有不少布局,2015 年将继续关注体育产业。

刘昼眼里的大健康产业,既包括医疗健康领域,也包括食品安全、环境污染等领域。

编者按

经历前十年的黄金发展期,在原有的服务模式下,银行业已处于较为充分的竞争中,互联网银行模式,将成为银行业经营模式创新的一次重要试探。

监管、创新与风险,是 P2P 这一年互相缠绕、互为影响的三大战线。随着平台数量猛增,资金端获客成本高企、资产端优质借款人难寻的问题加剧,跑路事件显著增多,年末堆积的兑付压力空前巨大。

互联网和移动互联网 B 轮以后的项目,我们带有畏惧感。如果不成功,这么高的估值怎么受得了?跟 LP 怎么解释?而且相对于美元基金,人民币基金的规模本身也小一些。

互联网银行做什么:“纯网络银行”的监管新命题

钟辉 报道

经历前十年的黄金发展期,在原有的服务模式下,银行业已处于较为充分的竞争中;整个行业正在承受“金融脱媒”、“息差收窄”、“不良资产上升”和“去杠杆”的诸多压力,部分没有核心竞争力的中小银行已经感到寒意。

“要扩大民营银行试点范围,加快出台民营银行发展指导意见,完善民营银行持续监管框架。”中国银监会在 2014 年 12 月 23 日召开的 2015 年全国银行业监督管理工作会议上提出。

民营银行试点终于在 2014 年破冰。首批 5 家获批筹建的民营银行,不仅将为监管部门带来新课题,其自身对商业银行经营模式的创新,也将成为业内关注的焦点。

互联网金融近两年已深入渗透到零售金融和小微金融领域,通过微信、QQ 的线上社交平台绑定大量个人客户的腾讯,通过淘宝、天猫等电子商务平台构建大量小微商户及买家的阿里巴巴,将分别为其领投的众银行、网商银行带来无限的想象空间。

“我们是从传统金融机构经历过来的,一些商业模式的市场需求基础已经逐渐在瓦解。”一位微众银行高层向记者表示,“我们想做一个新事物,通过模式的重构做一个能创造新价值的东西,一开始可能很小,但我们希望能从零开始,一步步做起来。”

互联网银行模式,将成为银行业经营模式创新的一次重要试探。

“纯网络银行”的监管新命题

按照银监会的批复,深圳前海微众银行、温州民商银行和天津金城银行已在 2014 年 7 月获批筹建,首批试点的 5 家中的另两家民营银行——浙江网商银行、上海华瑞银行也在 9 月获批筹建。其中,筹建进展最快的微众银行已于 12 月获得开业批复,并领取《金融许可证》和完成工商注册,领取营业执照。

据记者了解,微众银行基于互联网银行模式的业务框架和产品方案已经上报银监会,后台系统也正在调试中,待银监会批复相关方案、核心系统取得验收并连接人民银行结算系统后,即可正式开业;网商银行筹建工

作尽管稍缓一步,但其正在就“纯网络银行”模式与监管部门积极沟通。

此前,蚂蚁金融副总裁、网上银行拟任行长俞胜法曾公开表示,网商银行不经营现金业务,不设网点,“是一家纯网络的银行”。这种模式不受时间、地域限制,可以在任何时间、任何地点,以任何方式为客户提供服务。

无独有偶,微众银行董事长顾敏也表示,“前海微众银行将是纯粹的网络银行,人员不会太多,不设分支机构,业务主要通过科技手段实现。”

“纯网络银行”的挑战之一,是其与传统商业银行监管规则的冲突。

按照现有监管规则,从风险管控和消费者保护角度出发,为确认本人身份及行为的真实性,并对可能带来的风险知情,客户新开银行卡账户和首次购买理财产品必须“亲见亲签”,而不设网点的“纯网络银行”将无法与客户面对面。

过去几年,包括光大、广发、招行、中信在内的多家传统商业银行尝试互联网销售理财产品,均已被监管叫停而告终。

事实上,从技术形态而言,通过电子身份认证、材料影印、远程银行等方式,已经可以解决“亲见亲签”的需求,尽管监管层也在探讨监管创新,比如以风险等级划分对金融账户和产品进行分级,高风险品种维持“亲见亲签”,低风险品种可灵活处理。但目前尚无定论,监管层对其背后的风险仍存顾虑。

2014 年 3 月,央行支付清算司向各银行下发《关于规范银行业金融机构开立个人人民币电子账户的通知》(讨论稿),向各家银行征求意见,并组织 12 家银行电子银行部负责人研讨,其中提出强弱实名电子账户的区分,对于弱账户可灵活实现远程开户,但对其功能也作出限制。此举为“纯网络银行”开立电子账户提供了探索的方向。

据记者了解,微众银行或将采取较为灵活的方法:一是开设少量线下实体网点,这类网点面积很小,专用于与客户线下首次开户身份验证和“亲见亲签”,除此之外不提供其他任何服务,不办现金和柜台业务和其他金融服务;二是通过与其他银行线下网点合作,解决上述问题。

除“亲见亲签”,互联网银行在业务流程上也对监管提出新课题。事实上,传统的监管

办法与互联网银行的线上业务模式,并不十分吻合。

人民银行科技司司长王永红近期撰文称,网络银行是金融与科技融合、创新的产物,其物理布局、运营方式、风险表现、发展思路都和实体银行存在差异,要修订现有监管规则,建立新型监管模式;在传统的资本充足率、拨备、杠杆率、流动性指标的基础上,必须补充“网络银行影响力与风险度”指标,包括覆盖面、交易规模、服务能力、赔付规模等。

按照银监会此前规定,民营银行获批筹建前,股东必须签署“生前遗嘱”,为其进行风险兜底;同时,银监会还在制定专门针对民营银行的监管办法,其对资本充足率和流动性等基本指标,初期将比传统商业银行更审慎、严格。

互联网银行做什么?

按照微众银行和网商银行的业务定位,其将分别以线上中低端零售金融和线上小微金融为核心,这与传统金融机构主要服务央企、国企等大企业和私人银行、高净值客户等高端个人客户形成明显差异。

据记者了解,微众银行将以大股东腾讯 8 亿 QQ 活跃用户和 4 亿微信活跃用户为基础,并充分利用腾讯现有的线上渠道,在腾讯原有的开放平台上提供金融服务。

“微众银行的目标客户就是互联网‘屌丝用户’,覆盖面最广的社会基层人员。”上述微众银行高层向记者称,“可以从三个维度来划分客群,年轻白领,积蓄不是特别丰厚,金融需求明确;不同年龄层次的蓝领,包括产业工人、服务业从业人员等,其金融需求更为简单;三是小城镇非农从业的互联网用户。”

顾敏也曾表示,微众银行依托母公司腾讯巨大的客户资源优势,会成为全国客户数量最大的银行。

具体业务上,微众银行初期将针对上述线上客户推出信用卡业务和小额消费信贷业务,以及嵌入腾讯客户线上行为的金融服务;针对小微企业主的小额贷款,和部分金融市场业务;除了吸收法人股东的部分存款外,其他传统对公业务基本不涉及。

蚂蚁金服 CEO 曾表示,网商银行就是服务草根消费者和小微创业者,主要以阿里体

系的电商客户为主,也可以服务其他客户。

“主要为电子商务中的小微企业和个人消费者,提供 20 万以下的个人存款产品和 500 万以下的贷款产品。”网商银行拟任行长俞胜法称。

换句话说,网商银行的主要业务定位是阿里电商体系的个人消费金融和供应链金融。后者是利用供应链上下游的资金流、物流和信息流为融资客户提供新的征信工具,从而摆脱传统商业银行抵押、担保贷款模式的束缚。

事实上,传统商业银行近年也开始在供应链金融上发力,尽管已从传统的手工作业过渡到电子化和半数据化、系统化,但其供应链金融系统依然是一个封闭的系统,比如传统商业银行只能掌握客户在供应链上的资金流和部分物流,且要求必须在该行完成。

阿里巴巴电商系统所支撑的线上供应链金融,比传统商业银行线下供应链金融更为开放,在资金流、物流和信息流上具有先天优势,还可以根据客户的线上行为积累大数据,并通过云计算的方法,为客户的增信提供更丰富的参照和工具。包括建行、中行等多家银行已与阿里建立合作,运用上述征信工具和系统开展线上供应链金融业务,这也将成为网商银行的主要业务模式。

“信用等于财富,其背后的意义是金融面前人人平等;传统金融因种种原因做不到,互联网金融可以做到。”彭蕾认为,小微金融的转型方向就是平台战略、数据化战略、云金融战略,可以支撑起百花齐放的小微金融生态圈。

事实上,以线上个人客户为基础,腾讯也在开展互联网大数据征信,并将优先向微众银行开放。

据记者了解,腾讯的互联网大数据征信由财付通负责,主要运用大数据技术下的海量信息,比如在线时长、登录行为、虚拟财产、支付频率、购物习惯、社交行为等,为用户建立基于线上行为的征信报告,成为金融机构风险控制的新工具。

“银行服务的是 25% 的大企业和高端客户,由于在人民银行缺少征信信息,75% 的普通个人用户、中等收入者等人群仍无法从银行借款。互联网大数据征信的运用,也是一次普惠金融的探索。”一位财付通高层向记者表示。

监管、创新、风险三线纠葛 P2P 行业迅速趋近“饱和点”

曾颂 报道

很难用“爆发之年”来定义 P2P 的 2014 年,无论平台数量还是成交规模,P2P 的爆发从 2013 年延续至今,看似远未结束。根据网贷之家数据,2014 年平台数量预计增加至 1600 家,成交总量约 2500 亿元,分别比 2013 年增长 136% 和 100%。

但这确是一个游戏规则成型的年份:确立以银监会为主导的监管方向,划出“红线”与原则;东方创投案与贷帮事件接受司法检验;第三方支付托管架设的“去资金池”账户体系成为普遍接受的防违规手段。

在业务层面,P2P 逐步在早期“小微融资”的基础上,发展出全大户、对接各类资产等形式。票据、保理、融资租赁资产开始通过 P2P 平台获取流动性,甚至借助质押融资等外衣,部分平台开始将信托受益权实质上转让给小额投资人。P2P 变得越来像所谓的“金融资产交易中心”,被各类金融机构巧妙利用。

监管、创新与风险,是 P2P 这一年互相缠绕、互为影响的三大战线。随着平台数量猛增,资金端获客成本高企、资产端优质借款人难寻的问题加剧,跑路事件显著增多,年末堆积的兑付压力空前巨大。我们尚难判断 P2P 的“饱和点”在哪里,但行业正迅速向之趋近。

监管:框架初步成型

尽管很早就受到高层关注,P2P 至今尚未受到实质监管,仅从原则上明确了方向。

2014 年 4 月,国家正式明确 P2P 监管由银监会主导,随后银监会高层提出了 4 条监管红线:明确平台的中介性质;明确平台本身不

得提供担保;不得搞资金池;不得非法吸收公众存款。

9 月,银监会创新监管部主任王岩岫进一步明确 P2P 的十大监管原则,在前述红线基础上,新增“落实实名制”、“设立行业门槛”、“资金由第三方支付托管”、“不承诺本息、不自保自融”、“开展外部审计”和“坚持小额化、支持个人和小微企业”六项要求。

未来这将带给 P2P 行业两大变化:业务向合规方向转型,回归中介性质,主要表现为“去担保”和接入第三方支付。

部分平台如红岭创投,将本金担保逐步置换为风险准备金赔付,或如陆金所、宜信等,引入财产保险公司的“履约保险”来为 P2P 借贷增信。

第三方支付亦逐渐成为行业普遍选择。投资者和借款人资金往来由托管方实现(设立实名的二级虚拟子账户),避免平台过手资金,可以防止形成资金池乃至平台卷款跑路。目前 P2P 业务账户托管主要由第三方支付公司开展,不少银行如平安亦瞄准这块市场,但尚无成行案例。

“到年底,汇付天下接入的 P2P 平台约 500 家,市场份额大概占半壁江山。”汇付数据互联网金融部总经理钟红波对记者说,2000 多家平台仅有 40% 左右通过第三方支付做真正的托管,另外 60% 差不多都走资金池模式。此外资金池模式主要指资金汇集到平台控制之下的账户,再发放出去,至于是否存在假标或者期限错配只有平台清楚。

第二个变化是大量资本进场“圈地”。至年末,行业有近 30 家 P2P 宣布获得超 30 亿元投资,积木盒子、拍拍贷、有利网均称获千万美元量级投入,还有更多资金在寻找标的。“很多风

投机构在布局互联网金融,P2P、网络征信、第三方支付都会涉足。”深圳瑞业资产管理公司创始合伙人柏鑫对记者说。

业务创新:类银行还是类 OTC?

2014 年的 P2P 业务,渐渐不再是字面意义的“个人对个人借贷”,其业务创新呈现多种模式。一种是转向类银行的“大单融资”,零散资金集合投入数百万乃至千万量级的放贷;一种是转向类资产交易中心的证券化模式,将融资租赁、票据等资产进行份额化转让。

红岭创投是前者的代表。其董事长周世平此前接受记者采访时表示,2014 年业务量冲刺 100 亿,大单融资将占 80%。

为此,红岭创投引入由原平安银行风控官为首的团队,对公司上下进行银行业务培训,并在各地成立分公司,承接千万量级的大单。

实际上,更多的大单融资通过类似“有利网模式”完成,即 P2P 平台与小贷、担保、融资租赁合作获取融资客户,实际完成的单笔融资额往往高于传统意义的小微贷款,有浓厚的“个人对企业借贷”性质。

大单融资带来大宗风险,两个事件震动 2014 年的 P2P 行业。

8 月底,广州金山联纸业老板郝艺远失联,涉及银行贷款 7.8 亿,因货物重复质押而成坏账,红岭创投亦有 1 亿涉险,不得不动用自有资金先行偿付投资者。

彼时红岭一面招徕投资者入股补充资金,一面积极斡旋,欲在债权重组中获得郝艺远旗下浆纸交易所股份。但据最新工商资料,红岭尚未出现在交易所股东名单上。

“前海融资租赁有限公司”挪用资金,分别产生 1280 万元、1290 万元逾期。人人聚财以自有资金垫付,贷帮网因拒绝兑付而引发极大争议。

事实上,贷帮、人人聚财涉事模式既有大单融资性质,又有资产转让 OTC 的影子,投资者所拿到的是“融资租赁资产债权”,而非资金直接放贷。如同各地近年兴起的股权/金融资产交易中心,P2P 借助互联网将资产或其“收益权”拆分转让,票据、保理乃至信贷资产均现身其中。

此前,陆金所董事长计葵生亦表示,要从“多层次资本市场”的角度来了解互联网金融。

从起步于个人、小微企业放贷,到普遍转向大单融资、资产转让,P2P 的角色定位在面“对生存或逐利”时发生“漂移”,但这未必是监管层所见的。银监会创新监管部主任王岩岫明确提出 P2P“坚持小额化”的定位,副主任李志磊亦在公开场合表示不认同“把网站搞成金融产品的交易所”。

风险:“蓝海变红”的烦恼

从一个角度看,P2P 的成长远未结束:2014 年预期的 2500 亿元成交总量,放在金融大格局中仍是可忽略的零头;平均每天诞生两家新平台的脚步似乎一直未放缓,但另一个角度看,至少在一线城市,阶段性饱和已经袭来。

“去年只要手里有两三千万,还可以建个平台,今年就没那么简单了。”深圳地标金融总经理刘侠风给记者算了笔账:去年招一个技术总监,月薪一万五至两万,今年已跳到月薪 3 万元+2% 股份,北京一家平台员工 60 人,一个月人力成本达到 500 万;去年年中通过地铁推广,获客成本是 20 元至 30 元,如今已上百

元,加上百度竞价等开支,部分平台的获客成本甚至达到 200 元。

“现在创业做 P2P,风口已经过去了。”刘侠风说。

资金端获客难,资产端亦如此。传统做“小微贷款”的竞争已趋白热化,最引人注目的事件是去年 12 月 17 日晨,三名宣信武汉分公司的业务员在人民银行武汉分行营业管理部门前与平安员工争抢客户,继而发生械斗,终致一死两伤。

“找借款人有几种方法,最普遍的是潜入小区或者专业市场发传单,升级版是在人民银行门口找打印个人征信报告的客户,他们一定有贷款需求。”宣信深圳一名员工对记者说,由于竞争激烈,深圳市场的贷款收益已经被压得极低。

“蓝海变红”是部分平台转做大单融资、资产转让的直接动因。但离开小微信贷市场后,P2P 平台面临的环境同样凶险。

红岭创投引入银行团队,业务流程力求严谨,依然在广州纸业贷款上马失前蹄,未能识别纸质重复质押骗局,酿成 P2P 史上最大单笔坏账。“贷帮事件”更令局外人愕然,作为业内公认的老牌成熟平台,竟凭借款人一纸传真,就将千万巨款划至非合同约定的另一个收款账户,主动“褪”去了法律保护。这一过错,也是投资者要求其垫付坏账的最大理由。

无论内部管理还是风险识别能力,多数 P2P 平台尚未显示与行业膨胀匹配的成长速度;不少业内人士预计,2015 年将是监管、业务、风险三大主线的“汇合期”,监管细则与门槛出炉、业务创新边界划定,现时高悬的兑付风险亦将渐次爆发,新一轮洗牌近在眼前。