

互联网金融开创新型金融体系

——2015 中国互联网金融大会演讲摘录

[上接 P2] ▶▶▶

传统金融领域和网络金融有拉力战。传统金融领域,综合能力最强的就是银行,银行最关注的两个细分行业是存贷款业务。贷款业务跟存款业务目前还是以银行作为大宗, 联网金融和银行锁定的用户和对象不同, 讲好听一点, 互联网金融和传统金融之间互相互补。说穿了就是互联网金融已经渐渐侵蚀到了本身传统金融领域, 比如网上银行、手机银行、互联网金融已经占了 1% 的份额了, 基金代销和保险代销已经突破 30% 的份额了, 所以互联网是逐渐在抬头的, 我国互联网金融在全球发展刚刚起步, 如同我刚刚说到的, 普及率不到 50%, 随着数据持续往上提升, 我相信传统金融, 尤其是银行为首的传统金融这一军队会感受到相当大的压力。整体来讲, 互联网金融的综合发展三个部分最重要, 一是帐户一体, 互联网金融业务很多元多样, 通常一个集团化的互联网金融公司通过一个网站或者一个 APP 可以把业务都包含在里面。数据共享机制必须建立帐户一体, 如果互联网集团某一项细分业务挖掘和分析的大数据, 必须要提供给集团内所有细分行业共用的, 这样才能达到数据共享最大效益。最后需求覆盖, 我们比较传统金融和互联网金融, 用户的立场和传统金融模式比较像, 投资理财需求、贷款需求或者简单资金划转的需求。互联网金融平台存、贷、汇并不难, 怎么样能够把传统金融存、贷、汇能够靠互联网金融, 刚才说的大数据以及云计算革命, 把周期缩短, 这是相当重要的。

互联网金融发展的模型, 所有的互联网金融公司可以参考, 现在的企业发展还有哪些比较不足的地方。帐户的价值, 你的用户和公司黏性怎么样, 如果客户黏性不够, 很多业务无法向下开展。数据技术, 大数据分析能力, 在进入互联网公司过程中, 你有没有对数据有挖掘能力, 有分析的能力, 这在经营层面也是相当重要的。还有就是商务延展, 我们提到就已经有七个细分行业, 我相信各位互联网金融还有更多细分行业琢磨。商业延展性, 每一项业务之间的包容性和兼容度怎么样, 太过生硬了业务不好分享。IT 的实力, 互联网金融公司必须要主要核心, 建立一个咨询管理团队, 处理大数据, 做云计算。

金融能力, 在互联网平台上怎么样创造发明, 创新出更有杀手级的金融产品。靠着用户的需求度和能力的匹配度做了一个矩阵模型, 如果互联网公司可以看一下自己的位置, 能力匹配度很高, 用户需求度也高的, 唯一要做的是拓展性的业务。如果能力匹配度也不高, IT 的实力金融能力也不够, 必须要观察市场动态, 了解用户需求。如果用户的需求对很高能力匹配度不够, 可以找战略合作, 你不足的地方战略合作帮你补足, 再来开展业务。用户需求度比较低, 但是能力很强, 资源丰富的情况下必须把五位模型的第一点帐户的价值怎么体现, 把用户的名气增强, 你的能力才有用武之地。互联网金融的投资机会, 2010 到 2014 年的 VC 和 PE 投资互联网公司这部分, 2010—2014 年投资的件数 291 恩件, 2014 年互联网融资 193 件, 达到 14.2 亿人民币, 投资件数和金额数 2014 年创历史新高, 还在维持相当高速增长。

互联网金融监管结构也越来越明确, 我们认为是三大方向, 必须设定监管制度, 要实施分类监管, 以及成立行业协会, 互联网金融公司肯定靠网站, 或者是 APP, 业内人士一直认为网站备案制, 信息披露制度相当明确, 国际准则要——跟上。实施分类管理要由一行三会代理, 最后成立行业协会, 在政府机构和半官方机构, 可以成立一个互联网金融的协会, 进行会员的规范, 像现在证券商协会, 做到最大监管效益。再来看 2014 年互联网行业已经获得政府高度关注, 颁布这么多指导意见, 2014 年 7 月, 银行会同 10 部委针对互联网金融行业颁发了一个《关于促进互联网金融健康发展指导意见》, 这个吹响了互联网金融公司登上资本市场舞台的关键指导办法。以往很多互联网金融细分行业细分公司筹备登陆新三板市场, 挂牌规定必须有单一产品, 单一商业模式。在互联网金融公司比较遗憾拒之门外, 拥有互联网思维和互联网技术, 包括刚才说的 IT 技术。央行这边颁布了《促进互联网金融健康发展的指导意见办法》给互联网金融公司开了一个门, 目前业内预估大概明年是互联网金融公司登陆新三板, 结合资本市场力量的一个重要时间点。目前新三板市场我后面会提到, 我们认为三点可以告诉我们, 互联网金融最佳投资契机来了, 风来了猪都能飞。

国家领导人习近平主席关于互联网金融业给予了一些肯定, 他认为互联网金融产业必须要多加思考, 都对实体经济作出贡献, 李克强总理在两会工作报告提到必

须促进互联网金融发展, 让金融之水浇灌小微以及三农实体经济。国家政府的政策支持会使互联网金融获得很好的投资价值。中国股权投资黄金十年, 这是前面几位前辈一直提到的, 在大众创新、万众创业的背景下, 现在就是一个中国股权投资的黄金十年。互联网金融公司结合资本市场力量做大做强, 当然互联网金融公司也是一个大家可以关注投资的很好的板块。要以金融之水浇灌小微以及三农的实体经济。互联网要登陆新三板, 我国在打造多层次资本市场的过程中, 自上而下是由主板、中小板、创业板、新三板。我们将新三板称为中国的纳斯达克, 以往在美国的时候只要企业和纳斯达克挂上等号的时候就具备“三高”, 高获利, 高创新, 高成长动力。

整体新三板的发展历程, 2006 年 1 月是新三板的设立, 我们一直说新三板市场天生的富二代。2012 年 8 月国家以试点区的方式推行新三板, 包括天津、上海等等。不到一年的时间, 2013 年 1 月全国扩容了, 不限地区, 不限行业, 只要符合新三板挂牌规定就可以采用。2014 年 8 月是新三板市场重要的里程碑, 以券商担任做市商的角色。投资人跟券商做买卖询价, 跟券商做交易, 跟我们提到的 A 股不一样, A 股是在交易所交易。我们也期待在今年年内会推出来分层管理, 新三板本身不限行业, 不限地区, 也没有明显获利的标准要求。我们认为新三板市场会进行分层管理, 进行第一层优选层和第二层普通层。交易的方式就会由现在的做市商制度升华成结合进价的方式, 就和我们现在提到的股票一样, 下面我们再来比较一下, 新三板和沪深有什么不一样, 重点是两个区块, 一个是投资者的构成和投资者的门槛, 以机构投资者和高净值客户为主, 沪深交易所是中小投资者居多。为什么新三板市场是机构投资者和高净值客户, 有一个投资人的门槛, 个人和机构必须满足 500 万, 必须提供 500 万的资产证明, 才能在券商中开户, 进行新三板的投资, 沪深两市没有这样的三板市场的估值, 做市商的这些证券估值比协议转让高。新三板各板块里面的市盈率, 除了金融以外, 新三板各金融行业低于全国 A 股。我们认为, 新三板估值有被低估的现象。

我们认为在几大利好消息出来之后会使得新三板的估值回归到合理的水准, 比如分层和进价制度, 二是投资者门槛降低, 业内也在讨论 500 万的资产是不是太高了, 如果企业家想要挂到主板、中小板、创业板去融资, 投入资本市场的怀抱, 一般来讲, 如果先挂上新三板, 如果转板的绿色通道出现了, 速度会比直接去申请主办、中小板、创业板来得快, 所以转板绿色通道亟待推出。如果一旦分层管理和竞价制度出现了, 不排除公共基金这么大的资金体量可以存进新三板。会有什么现象? 市场需求放大, 流动性增强, 估值回归合理化。中国多层次资本市场里, 上海主板、中小主板, 截止到今年 9 月底, 已在新三板市场挂牌的公司 3585, 总市值突破 1.5 亿元人民币, 包括挂牌数继续增长。目前虽然已经是所有资本市场各板块里挂牌数最多的, 但是后面排队申请新三板审核挂牌的还有将近 6000 多家企业。业内人士认为年底这个数字可以突破到 5000 家。VC/PE 投入, 券商自有资金, 资管计划, 公募基金, 高净值个人, 商业保险、社会保险, QFII/RQFII, 资金大量流入, 未来三板市场买方的利道会大于卖方的利道。

阿大科技北京有限公司董事长陈海大先生:

我做了 21 年的物流, 还有生产企业和商业, 对于互联网行业来说还是一个小企业学生, 才上线的一个阿大智慧型物流化信息平台, 受主办方邀请, 让我谈物流金融方面的事, 我把自己的一些拙见和大家探讨, 希望大家多多指导。物联网和大数据驱动, 互联网+物流的金融平台。我从四个方面讲一下物流方面互联网金融关系, 首先物流市场巨大的空间。显而易见例子, 我拿滴滴打车来举例。全国 280 万辆出租车, 它的市场容量在级别上是 1 万亿的出租车费用容量上。它的估值是 1000 亿, 165 亿美元, 第一期融资了 20 亿美元, 头几天又融资了 40 亿美元。2014 年, 中国货运物流费用是 10.6 万亿, 占国家 GDP 总值 16.6%, 运费费用占 5.6 万亿, 和滴滴打车出租市场级别明显而易见, 从实际数字上就可以看到。物流市场其他数据空间, 全国从官方数据, 中国有 3000 万卡车司机, 实际上远远不只是这个数据, 司机的生活费用和家庭的收入及消费市场规模在官方超过 1.7 万亿。物流设备和车源每年汽车销售和维修, 包括耗材市场容量占 1.7 万亿。国家货物运转量, 运转次数资金总额超过百万亿。运费上, 10 万亿里有管理和仓储费用, 运费是 5.6 万亿。

有这么大的空间, 和物流金融有什么

样的关联, 首先要有一个中介的平台, 首先从传感、RFID 和二维码基础数据传输到云计算和网络, 通过网络进入平台, 包括其他的品牌, 也包括阿大刚刚上线的物流平台。物流金融与传统金融的区别, 传统金融都是以银行、大众企业为主, 以房产抵押、资产抵押、社会抵押或者政府授信政府担保来做贷款。咱们国家的物流, 80%—90% 是个体物流, 10%—20% 是大型或国企物流。在西方国家恰恰相反, 70%—80% 是大型物流或集体化物流, 个体小户的物流在 30% 以内, 和中国国情正好相反。物流金融以物为主, 用平台对数据监控和数据深入挖掘分析, 怎么样和金融担保、金融部门给予物流在线上的运输企业货主或者车主提供服务。

首先要大数据, 要有平台, 这个车辆在这个运输公司, 某一个个体车主, 在我这个平台上运用一天或者半年, 每天运营的次数, 所拉的货物的费用和运费费用, 通过这个平台进行数据分析就可以知道这个物流企业或者个人车主运营得怎么样, 盈利状况怎么样, 对未来盈利状况的判断和风险评估, 把这个数据作为一种信用, 向金融服务部门提供, 进行金融支持和服务。传统银行贷款针对大众企业, 以资产担保或者抵押的形式。信用体系是大数据, 大数据平台从哪里来, 这是阿大物流平台信用的建立和评估的基础, 首先这个平台要有信息认证, 对车辆信息和车主信息认证统计, 同时对在阿大服务平台上的交易进行累计, 也包括双方车主与货主结合交易运行过程中的互评得到经营数据。这是阿大物流的产品, 在手提袋里可以看到宣传册, 我就不详细说了。发展物流金融和发展前景是通过在平台上的海量资源在线上进行收集分析, 可以达到货物监管真实有效, 通过移动端和 PC 端电子合同便捷、高效, 通过支付结算和安全保障才能达到金融服务, 包括保险服务, 对具体实施和提供。对云计算和仓储物流, 才能让我们充分得到对他信用的评估。这就是发展的前景, 具体表现在通过这些数据得到信用之后, 由于阿大平台和某些银行的金融服务, 包括保险服务, 还能在线上进行评估, 在线放款, 在线还款、在线监督。它的一个特点是国有银行或大银行针对中大型企业, 在这个平台是针对小微企业, 就是中小企业, 个体户运输和个体商户, 用户量相当大, 频率相当高, 需要的周期短。刚才某位先生说余额宝, 为什么收益率低还使用, 因为流动性好、周期短、方便。在物流移动端物流金融上, 包括平安保险和美国利宝保险。我们说你出一趟车我们出一趟保险, 不是一年或者半年, 包括和某些银行金融部门提供了, 只要是这个平台上的客户, 都可以提供灵活、方便、快捷、安全的金融和保险服务。流程简单, 不可能在客户运营短时间内评估, 三个月或者三年进行评估, 都达到我们标准之后, 对信用状态担保达到级别, 我们才能提供给金融和保险服务商, 为他提供服务。因为是在网络平台上, 风险要降低, 成本要低, 银行和保险要下去贷款还得监控, 核实财产, 包括钢材市场贷款大家都跑了, 假库存诈骗, 在这个网上由于小, 对流动性的监管实施, 同取货、运货和结果, 通过网络支付保证金和结算, 都能为金融部门提供良好数据信用的建议和保证, 才能达到对在平台上物流的企业和货主生产企业和用户企业提供服务。希望大家关注阿大物流.com, 也希望 VC 或投资方与我们洽谈, 虽然我们刚刚起步, 但是我们有后来者居上的计划和信心。

广东鸭梨新媒体信息科技股份有限公司董事长吴金军:

对互联网金融我自己了解的不够深入, 我们主要做互联网服务, 大概服务近 3 万个中小企业互联网信息服务。现在鸭梨这个平台主要做的是所有企业互联网的基础平台, 鸭梨希望把所有的企业应用到的所有互联网服务模块化, 比如我们在座的所有人的企业, 如果你想建立自己互联网所有垂直服务, 几乎可以把所有企业所需要的互联网的平台功能进行自我组合, 这样可以收集所有企业的数据, 谈互联网金融, 所有互联网金融都是建立在数据基础之上。自从李克强总理在两会上提到互联网+以来, 大家听到所有互联网相关的都快想吐了, 一直从事所谓传统企业转型与互联网融合, 我们发现所谓的互联网与传统企业的转型本身就是一个伪命题, 从本质上来讲整个社会产业结构进入到深化改革深水区的一个必然阶段, 互联网在这个过程中扮演着角色。我们从整个社会层面来讲是整个供需关系的不平衡, 整个产能的调整, 这才是整个产业结构需要调整的过程, 从我们服务过的所有企业来看, 最终决定的还是产品品质和我们营销渠道的创新。从这个层面来看, 所有的一切都应该是以互联网为主体的, 今天这个时代我们在

谈互联网的时候, 还是要分清主角和配角的问题, 在我看来, 互联网是配角, 主角还应该是传统产业, 这一切不是传统经济的升级, 互联网在里面充当工具的角色, 能够加速转型的过程。今天我们谈互联网金融也是这样的, 互联网是配角, 主角还是金融。金融是一切的基础, 我非常同意的是, 互联网金融会是整个互联网产业深化里程碑的推动。对于我们目前谈的双创才是基本的融合, 鸭梨做企业融合的时候, 我们收集所有企业经营的数据, 我们通过一个企业所有人员的流动, 以及所有交易的数据来做企业风控, 也通过我们平台所服务的企业做供应链金融的一种融合。我今天在谈互联网金融的同时, 用基础互联网信息完善是比较大的门槛, 中国有 4200 万中小企业, 谈互联网金融的时候, 我们更应该意识到, 目前我们的互联网, 所有的互联网金融能够服务到的中小企业数量其实是非常有限的, 目前整个国家互联网平台相对于 4200 万的中小企业而言, 数量几乎可以忽略。从这个层面上来看, 互联网在我们国家发展十年时间。但是对于整个基础经济中小企业服务这块只是开始。

阿里巴巴这么强大, 在服务企业是有限, 在这个层面我们看到的是, 互联网所服务实体经济的面是非常有限的, 会促进互联网和真正传统经济的融合, 通过互联网金融促进互联网的发展, 与互联网经济和传统中小企业的融合, 这可能是在未来几年互联网金融能够给所有的实体经济和金融行业带来的融合的一个企业点。推动互联网金融的发展, 国家在政策上这方面非常放宽的手段, 这也是促进互联网金融和传统实体经济融合。传统 4200 万的中小企业, 对于互联网金融额度需求非常大。从这个层面我们可以看到的是, 我们今天在座的互联网金融大会能够给所有的企业提供互联网融资的平台, 我觉得这一块的市场空间是非常巨大的, 这也是我们今天我们所有人在未来要探索的, 这也是我们公司一直在摸索的。由于时间关系, 今天没有办法在这个层面深入介绍我们所从事的业务。

我们可以从中小企业融资与互联网金融的结合点, 来看待我们目前所在互联网金融领域未来市场空间, 我做了十年的互联网, 基本上都在和中小企业打交道, 这十年当中我们服务的企业应该有近十万, 互联网也好, 互联网金融也好, 跟所有的中小企业的结合点非常少, 互联网或互联网金融给所有中小企业带来的便利也是非常少这个市场空间, 市场的潜力非常巨大, 我也希望我们自己鸭梨公司, 还有在座的所有人为互联网企业, 为中小企业做一点贡献。

深山老林创始人云海汇首席架构师邱道勇先生

“一带一路”背景下的跨境众筹。这是最好的年代, 也是最坏的年代。这是智慧的时代, 也是愚蠢的时代。第一次工业革命时代狄更斯写了《双城记》的开篇。今天, 我从 2013 年开始就从北大清华担任企业家总裁班的老师, 我们几乎每天每个月都有十几天在全国各地, 大家现在感觉非常焦虑的问题是转型之痛, 转型之苦, 转型之无助。今天我们遇到技术的革命, 遇到大模式的革命, 这个时候很多传统企业是非常无助的。这是最好的时代, 当你展现成功的时候你会获得成功的机会, 今天很多嘉宾介绍很多观点, 很多互联网金融, 包括众筹, 包括 P2P, 2013 年被称之为互联网的元年。德鲁克曾经说过, “我们要洞悉那些正在发生的, 但是看起来似乎微不足道的的事件, 这些事件可能正是未来极大我们的产业和企业经营的关键”, 换句话说, 趋势大于优势。从 2013 年开始大的变革已经开始了。2013 年 3 月份出了第一本微信的书, 微信改变世界。当时没有几个人相信, 移动互联网革命是从微信开始的, 是微信让我们普通老百姓意识到大潮的到来。包括今天看到机场上卖的最火的一本书, 叫做互联网+国家战略, 作者是马化腾先生。2013 年我和马化腾聊天, 我们当年看到很多论述变成今天企业面临的各种各样情况。我 2013 年谈了一个观点, 2013 年是人类历史上最伟大的一年, 这是 10 年、20 年之后人们才会感受到的, 这是一个大的革新。2014 年我出版了一本《微品牌》, 是在移动互联网下探讨企业如何做好品牌营销革命。今天我们都知道, 互联网品牌是产品和粉丝的合谋, 是一种集社交媒体、好产品和粉丝三者关系的联动, 其实今天所有中间的渠道将来都会改变。今天没有绝对的过去的营销模式, 只有一种新的模式还没有建立起来, 没有几个人信, 但今天几乎每个人都信了, 因为你不这样做你就活不下去。所以说, 这是一个最好的时代, 因为我们每一个弱小的企业都有可能创造新的竞争机会。我自己有一些企业, 从 2013 年微信改

变世界到 2014 年的微品牌, 包括 2015 年的众筹大趋势, 这个众筹大趋势在全国引起一场宏大实践, 是一种全民参与的社会运动。大众创业、万众创新变成一种运动的时候我们才能够感受到, 是激发一种全民热情。我们认为今天企业的竞争不是单个企业竞争, 而是整个生态圈和生态链的竞争, 是整个生态丛林的竞争。

今天我们看到阿里巴巴, 上个月在国外和顺风老总聊, 今天所有像样的公司都不是在做单纯的企业, 我们认为今天企业必须结合三个关键词, 一品牌、技术和金融的力量, 今天没有一个企业营销的问题是单个营销的问题, 都是营销品牌技术和金融相结合的问题。今天任何企业的营销问题都是商业模式的问题, 我们认为, 一个好的企业的结合就是三者的联合。9 月 10 日客强总理在达沃斯论坛上谈到大众创业万众创新的四众, 叫做众创、众包、众扶、众筹, 这其实对传统企业的改变和转型是非常有效的。我认为传统企业的转型必须是众智、众包、众创、众筹, 顶层设计的众智、运营系统的众包、创意实施的众创、资源资本的众筹。结合社会所有力量, 过去有一些有能量的公司, 今天任何一个 90 后的创业企业都可以用众筹力量, 利用互联网金融、互联网+的力量来赢得一些肯定。2015 年我们看到了互联网金融众筹成为了最大的排风口。前两天客强总理去了中关村, 为众筹的平台背书(音), 我们也看到马明哲发起了房地产首个众筹联盟, 房地产行业进行众筹最彻底, 最快。众筹就是重智、众包、众未来, 筹钱筹心筹圈子。

这个客户是典型的传统企业, 5 月份深圳市政府出台一个文件, 这个企业有 1 万多个平方的汽车城, 有 100 万个员工, 每个月开支非常大, 地方政府一线台这个企业直接倒逼, 从过去上万个平方的店现在开 500 个平方的社区店, 通过众筹力量, 每一个分店筹筹 40 多个股东, 迅速把钱筹到位, 过去放 100 多辆车现在放 300 多辆, 过去通过产品展示, 现在在社区交流平台。迅速通过众筹力量开始众筹, 6 月 11 日在我们众筹平台进行路演, 到现在已经众筹接近 1200 多万, 每天做的最多的一件事就是签合同收钱。完全是通过钟头, 这是最近的一个案例, 这个企业也要马上上新三板了, 这个企业 6 月份面临倒闭, 但是今天企业老板说, 我想我们这个项目可以做成一个千亿级的项目, 我信心十足。不管他到底有没有成功, 但是这样的信心的转变是一个大的改变。今天我们每个人谈到一带一路, 一带一路是一个国家层面的顶层设计, 这是习大在 2013 年提出的丝绸之路经济带, 一个月后提出海上丝绸之路。一带一路的核心和意义不用讲, 一带一路就是一种最经典、典型的众筹模式, 资金是通过众筹, 项目是通过众筹, 前段时间在印尼拿下一个新项目, 印尼高铁的项目, 是中国人去修, 中国人造高铁的水平, 做基础建设的水平是全世界第一, 成本是全世界 1/3, 中国现在严重的问题是产能过剩, 通过这样一些方式输出到国外, 一带一路是国家顶层设计非常高的层面, 一带一路目前核心是推进跨境电商, 跨境贸易的发展。今天有几个老总也分享, 面临的最大问题是物流和支付的问题, 今天在国内买一套西装三天到货, 国外最多两个星期, 没有更快的, 众筹很好的解决了跨境电商的问题。一带一路跨境电商, 一带一路、一城一品, 跨境对接、众创众筹。这是在 6 月份在深圳举行 1000 人跨境众筹大会, (图) 这是当时活动现场, 非常热烈, 这是亚洲跨境众筹与投资大会在马来西亚圆满成功。我们自己做了一个中国第一个跨境众筹平台, 这也是迄今为止全国第一个跨境众筹平台, 核心就是连接海外力量和国内力量一起推动。

在全世界有 35 个众筹基地, 是企业家大讲堂, 众筹路演大厅, 是一个创新项目孵化器、乐活社区。我们可以把海外的产品带到国内, 把国内的产品推向国外。这都是很好的连接点。我们有一整城的互联网金融众筹的孵化基地。也欢迎全国各地的好朋友有兴趣到深圳就给我们打个电话, 到我们哪里去坐, 喝茶聊天会见朋友, 谢谢大家! 我们寻找一些好的项目, 寻找一些好的创投机构和大家对接。这是一些项目, 都是我们帮他们做的众筹。

通过连接更多资源、更多项目, 包括今天下午还有非常精彩的内容, 重点希望大家有好的项目来连接。包括我们在 11 月 5 日召开 2015 年首届中国创投大会, 中国的创投机构将会云集深圳, 开启一个盛宴。这是我们正在推进的一些工作, 也希望和大家做一些连接, 我们准备筹建的中国跨境众筹建设中心以及新生活全球众筹基地和新生活全球十大好项目征集, 马上做的中国创投大会创投孵化工厂, 打造云海汇众筹家资本生态圈。