



两会特别报道

■ 本版撰文 本报记者 陶海青

编者按:是时候做出改变了。面对互联网金融的崛起,中国银行业传统的存款及息差收入模式遇到了前所未有的挑战。变革,渐行渐近。

近日,互联网金融被首次写入2014年政府工作报告。从层出不穷的“宝宝”们,到微信红包,再到“烧钱”请全国人民打车的打车软件,互联网金融硝烟四起,给许多行业和市场带来了颠覆性的改变,也正在撼动传统银行的利益格局。面临被颠覆的危险,传统银行业必须做出反应了……

互联网金融倒逼 传统银行谋变

银行业和余额宝的口水仗愈演愈烈,余额宝的抢眼表现再度令银行业不安。截至2月末,余额宝开户人数达到8100万,资产规模突破5000亿元,其规模堪比小型银行。此前的8个月,余额宝从无到有,占据了国内货币基金规模的1/3。

互联网巨大的颠覆力量不容小觑,这已经成为共识。“但互联网对传统银行的颠覆并非破坏性的,而是建设性的力量。这种力量用技术提升了传统行业的生产效率,用思维变革着传统行业的经营形态。这股力量在不断地向银行业渗透,倒逼银行业进行金融创新。”中关村股权投资协会执行秘书长尹立志在接受《中国贸易报》记者采访时说。

同时,余额宝与银行业的激烈较量,也引起了两会代表委员的关注。全国政协委员、银监会原副主席蔡鄂生呼吁,不要将银行和余额宝对立起来。余额宝可以推进银行对利率市场化的反应。他说:“银行业要把余额宝、理财通等纳入一般性存款管理,简单以银行的办法来管它,肯定不合适。”

全国人大代表、中国银行原副行长李礼辉坦言,

互联网金融对传统银行造成了巨大冲击,这是躲不过去的一场硬仗。互联网金融瓜分传统银行的市场,包括存款,包括客户,实际上是资源的重新配置,抬高了银行业融资的成本,这将导致银行业的利差收入水平下降。但这种冲击,实际上是在迫使商业银行做出改变。

传统银行遭遇正面冲击

两会前夕,多位人大代表和政协委员曾对P2P网络借贷平台进行调研考察。其结论是,尽管P2P行业需要监管,但P2P平台能够帮助解决小微企业、个体户融资难问题,并在帮助三农问题方面有重要贡献,是传统银行业的有力补充。这意味着一旦相关监管措施出台,P2P这样的互联网金融业务将以光明正大的身份,同银行等传统金融机构展开公平竞争。

全国政协委员、北京银行董事长闫冰竹认为,互联网金融正对商业银行的经营模式、盈利模式和服务模式形成跨领域冲击。互联网金融发展模式超越地

域和时间的限制,增加了资本市场交易的频率,对流动性风险有一定的放大效应,带来了诸多不确定性。在这一新型发展模式下,虚拟账户的产生使网络金融逃出了传统金融流动性监管的体系,从而增大了潜在风险。从金融产品交易的视角来看,互联网金融虽然使风险对冲需求下降,但并没有从根本上改变各类资产配置型金融活动的风险要素,只是重组了风险与收益的结构,从而对金融的风险管理提出新的要求。

在全国政协委员、招商银行前行长马蔚华看来,传统银行面临两个挑战,表现为两个脱媒,一是资本性的脱媒,二是技术性的脱媒。资本性的脱媒就是资本市场直接融资挑战银行间接融资,而且随着利率市场化,银行的高收入和利率肯定不复存在。技术性的脱媒是指随着第三方支付迅速崛起,银行在支付领域受到前所未有的挑战。

尹立志表示,这两个方面都对银行构成现实的挑战。机遇也好,挑战也罢,都是传统银行无法回避的。“为什么钱会跑到余额宝那儿去?因为传统银行利率低,其自身的服务有待改进。银行不能再靠吃利率差享受过高的利润,应该回归社会平均利润水平。”他说。

面对互联网金融的重重挑战,中国工商银行、中国银行、交通银行和平安银行均推出了与余额宝相抗衡的新产品。但最终结果是,存款之争或将推高银行的融资成本,并损及今年的盈利。

利率市场化催生创新动力

除了要应对互联网金融的挑战外,对于长期处于利率保护之下的国内商业银行而言,利率市场化改革无疑也是一场生死考验。

马蔚华表示,在利率市场化改革进程中,商业银行将面临逆向选择、重定价、储蓄分流、债券资产缩水等诸多风险。

清华大学经管学院金融系主任李稻葵则认为,利率市场化将激发银行寻求新的盈利模式。他说:“今天的金融业有点像30年前卖牛仔的摊位,当时利润是非常高的,因为政府放弃了对摊位的管理。现在的金融业还没有完全放开,但大趋势一定是逐步放开。”

在尹立志看来,互联网金融打通了不同市场之间的资金通道,有利于缩小利率水平差异,从而间接推动国内利率市场化改革,促进金融体系形成均衡的市场化利率水平,更好地发挥金融体系价格发现功能。

目前,中国利率市场化的条件非常成熟,贷款利率已在去年全面放开,而存款利率在今天理财产品充分竞争的形势下,事实上也基本放开。利率市场化所带来的新局面是存款利率将全面上升,很可能从目前的年利率3%上升到5%,也就是名义利率基本上保持高于通胀率2%的水平。银行间争夺存款的战争也将由此公开化。

李稻葵认为,利率市场化将压缩银行的利润空间,银行将进一步加速寻找新的盈利模式,从简单的市场利差服务转向向企业和消费者全面提供各类金融服务。

银行与互联网融合是大势所趋

“尽管目前互联网金融不足以颠覆整个传统银行业,但互联网企业在收集客户数据、优化客户体验、提高客户黏性方面的实践经验值得银行业学习。”尹立志说,互联网企业在采集客户信息方面有着先天的优势,通过对客户在社交网络、网上消费支付等方面使用习惯的分析,可以有针对性地为客户提供服务,这些服务适合零售客户或小微企业客户,但对于银行服务的大中型客户及高净值资产客户不具备优势。

尹立志认为,传统银行与互联网技术的深度融合将是顺势而为。

事实上,传统银行有相当一部分业务是通过互联网技术来发展的,比如,现在的客户进行支付结算、转账、查询个人账户,根本不需要到营业点,直接在网就可以办理。互联网和传统银行业务的结合,是一个必然的趋势。实际上,余额宝、支付宝、P2P等提供的金融服务,银行完全可以通过自己的网络来做。另外,银行还可以利用央行的企业和个人征信系统及自身收集整理数据的挖掘分析能力,借助互联网技术平台再造自己的信贷业务流程,进行经营模式的创新。

第三方支付平台快钱公司负责人也认为,互联网金融和传统银行已经在进行融合。1995年,美国第一家完全在线的互联网银行正式营业,当时市场预测,互联网将颠覆整个银行业。但20年过去了,虽然互联网企业不断带来冲击,但银行业也展现出超强的适应能力来拥抱互联网,双方形成了既竞争又合作的局面。在中国,银行与互联网金融也必将在融合中伴随适度竞争,在竞争中加速融合共赢,这将是中国银行业在互联网时代发展的必然趋势。

银行对接第三方支付 惠及中小企业

近年来,与电子商务同步兴起的第三方支付业务发展迅猛,商业模式日益成熟,交易规模不断扩大,在中国支付结算体系中扮演着重要角色,已开始向商业银行的传统业务领域全方位渗透。

第三方支付企业快钱与多家地方银行的合作便是互联网技术与传统银行深度融合的一个范例。

近日,快钱公司负责人在接受《中国贸易报》记者采访时说:“快钱专注于深入挖掘企业客户的需求,推出行业创新互联网金融产品,扩大与国内各大银行在互联网金融领域的业务合作,使中小企业也能够平等享有高效的金融服务。快钱愿与银行合作,共同推动中国金融业的改革创新。”

记者从多家地方银行了解到,地方银行有与第三方支付公司合作布局互联网金融的打算,而第三方支付公司也正积极与地方银行探索合作。

跨境人民币支付助力中小贸易企业

2月18日,央行上海总部宣布,在上海自由贸易试验区启动支付机构跨境人民币支付业务。快钱、盛付通、银联电子支付、通联、东方电子等5家支付机构分别与5家商业银行及特约商户签约,自自贸区内的跨境人民币支付业务开启实操模式。

业内人士表示,此举将有利于推动人民币国际化的步伐,为企业和个人提供更加便捷、低成本的跨境服务,同时,银行和第三方支付机构必将从中受益。

作为上海地区首批获准在自贸区开展跨境人民币结算业务的金融机构,中行上海分行、快钱公司与台湾地区进出口通关信息平台及流通电子商务服务商关贸网路第一时间达成战略合作,并在2月18日当天发起了首笔实时交易。

对此,快钱负责人表示,不论两岸之间的交易是采取B2B模式还是B2C模式,快钱公司与关贸网路双方架设的贸易平台,第一次实现了包括通关记录、贸易报送等在内的跨境电子商务资金流、信息流和物流“三流统一”,这种信息的集成在保证贸易真实背景的同时,也保证了交易的便利与安全。

中行上海分行行长潘岳汉表示,央行最关注贸易真实性,B2B对企业贸易真实性要求很高。快钱有庞大的贸易商数据库,可以按照央行要求上传跨境人民币付款支付说明,从而保证整个贸易的真实性。

对于此次和第三方支付机构合作试水跨境人民币支付业务,潘岳汉意味深长地说:“合作或将全面改变银行对企业的信用评估模式,比如,从过去完全依赖企业资产等有形抵押物,到现在看重信息流和订单流等大数据的作用。”

据记者了解,目前,企业已经可以通过快钱等第三方支付机构直接向境外企业支付人民币,这将大大简化办理流程,同时可以有效避免汇兑损失。

虽然央行已经批准第三方支付机构开展人民币跨境支付业务试点,但开展这一业务背后起支持作用的仍然是银行。“对商业银行来说,支持第三方支付机构进行跨境人民币支付,也为自身业务创新留下了空间。”潘岳汉说,“例如,跨境资金的投资与兑换需求将会增加,理财产品、债券产品和避险产品等都有很大的创新空间。”

地方银行借力第三方支付实现共赢

互利共赢才能长久生存,银行业要扭转资金外流等一系列问题,只有加强与第三方支付公司合作,降低中小企业融资门槛。

去年底,北京银行与快钱公司签署了战略合作协议,重点选择非生产性采购项目作为合作切入点。这一合作在以网络供应链支持实体经济的创新上具有突破性价值和行业标杆意义,双方共同打造了银行与非金融支付机构全新的互联网金融合作模式。

哈尔滨银行也与快钱公司签署了互联网金融战略合作协议,双方将通过在“资金领域、产品创新、客户共享、管理平台”上的一系列合作,帮助中小企业拓展间接融资渠道、降低金融交易成本,同时也提高银行的金融资源配置效率,持续提升金融服务水平。哈尔滨银行董事长郭志文表示,与快钱公司在互联网金融领域的合作,将使更多小微客户更轻易地获取普惠金融服务。

快钱负责人表示,第三方支付公司与商业银行的定位和优势各有不同,第三方支付以银行标准化金融服务为依托,提供增值服务,是要开创“增量”市场,为企业客户提供更多信息化的金融服务。

金融人士分析称,地方银行布局互联网金融可以说是大势所趋。通过与第三方支付的合作,银行能够共享客户,一定程度上打破现有的区域限制,实现跨区域经营。

