

# 2014中国·上海互联网金融生态环境建设高峰论坛

## 嘉宾观点集萃



上海市金融办副主任吴俊:

互联网金融是一场金融信息化与金融商业模式的变革,在很大程度上实现了去中心化、去边界化、去精英化,对提升金融资源效力具有重要的意义。特别是在我国这个特定人口地理消费行为和金融管理环节下,互联网金融具有特殊的意义。此外,中国老百姓长期以来形成的

财富积累的习惯,理财的意识和需求都非常强烈。对此,互联网金融在中国有更加广阔的发展空间和更加深度的发展基础。目前,国家层面“一行三会”正积极着手研究引导促进互联网金融发展的政策和意见,一些具体行业的监管和规则也在起草、制定和发布的过程中。我们也非常期待国家层面的政策和制度能够尽快出台,作为地方也将积极主动配合中央促进互联网金融发展与防范金融风险等方面的工作。

地方政府在互联网金融生态建设方面,作用可以以下几个方面:一是以更加积极的态度支持互联网金融业态的创新发展,让企业有更多的创新空间;二是在尊重市场规律和企业市场地位的前提下,在培养理性、行业研究、创新推进等方面能够下功夫做好行业基础设施方面的建设工作;三是要加强行业风险的检测预警与防范,营造公平有序的竞争环境。

8月初,上海市政府出台了《关于促进本市互联网金融发展的若干意见》,强调人才环境、创新环境、信用环境、配套环境、法治环境等方面着力营造与互联网相关的环境。我们相信,随着其逐步落地实施,上海互联网金融产业将迎来新一轮的发展机遇。



上海全通互联网金融服务有限公司CEO陶玉远:

“全通贷”是国内首家批准正式办理互联网金融服务的公司,主要以中小微企业为服务对象,通过线上与线下结合,

实现业务全程办理及服务。其宗旨是“快捷、精准、安全”。“快捷”是指我们的融资业务在时间上、速度上快;“精准”是指找准客户,把准他们的需求,满足客户的需求;“安全”是指我们有完善体系的安全风控系统。

“全通贷”信贷交易平台是一个智能化的“现代生产流水线”,其强大的智能驱动实现了从业务申请、初审、征信、评级、担保以及贷后的管理全流程的智能化,为客户提供投融资的最终金融产品。“全通贷”信贷交易平台通过将银行、小贷、担保等专业机构整合在一个平台上,提供各种专业化的处理来完成整个业务流程,同时对接金融机构借放服务,包括贷中的监控、贷后的管理,为其提供全面的外包服务。

“全通贷”信贷交易平台通过两种服务模式来提供整个信贷业务流程的高效办理:第一种是“总装车间”的模式,就是把最终的信贷产品提供给最终的消费者、投资者、融资者,其中很多业务环节包括调查、担保等环节,外包给这些专业机构

合作完成。另外的模式是一种我们借助这样强大的生产线,接受贷前、贷中和贷后管理,提供全面的外包服务。

“全通贷”信贷交易平台通过这两种模式,把整个金融服务产业链整合到一个流程平台上面,共同为最终的投资者提供消费信贷企业融资等方面的全面服务。同时,我们强大的流程即时处理系统和强大的云服务平台,可以为目前在资金投入、以及专业水平与服务能力方面有限的中小金融机构提供各种服务,打造一个投资方、融资方、第三方服务机构的共赢平台和一个良好的互联网金融信贷生态系统。

“全通贷”信贷交易平台有强大的技术及完善的安全体系支撑。首先,有构成完整的技术架构体系:底层有硬件序列号,平台层次有总线有数据服务。在应用层次有第三方的征信信贷流程;安全体系则具有从A级以上标准的数据中心到研发软件的源代码、主机架构软件、加密系统、统一秘书管理系统、标准的认证安全体系、数据业务、安全预警系统,还有应用防火墙、防病毒系统等。



腾讯财付通助理总经理马晓东:

腾讯财付通依托腾讯的平台,在今年年初推出了基于微信的互联网金融产品“理财通”。从腾讯来讲,我们的策略非常明确,就是打造一个开放的、为第三方提供信息和资讯整合服务的平台。平台上的金融产品都由金融机构提供给客户,我们作为一个桥梁将金融机构和客户联系起来,让客户通过我们的平台得到很好的产品、体验和服务,实现金融机构、用户和我们的多赢。下一步,我们会在保险、证券等方面展开一些业务的合作。

基于互联网企业,腾讯相关的优势就在于大数据的能力上。从最基本的服务支付来讲,我们也做了将近10年的互联网第三方支付的服务,积累了海量的数据,腾讯有15年的互联网用户数据,在整个用户基本信息和用户画像方面有独特的能力,也有基于微信、QQ、手Q十几亿用户的体系。我们希望利用大数据,在未来互联网金融相关的行业里面整合新的机会、新的服务,帮助金融机构定位客户、给客户提供服务。另外,根据客户自身的能力和习惯,帮助客户做相关的理财行为。

这里面有几个案例,一个是我们同银行合作,提供微信银行等应用,比如与招商银行最早上线的合作。我们

宽与网络为用户提供服务,实际上把金融产品的成本降下来,这也是普惠金融的概念,给金融机构一个机会,为海量的用户服务。通过微信银行,包括下一步保险公司、基金公司、券商都会通过微信公众号给用户提供服务,使金融机构的服务延伸成为一种可能,让更多的客户享受这种服务。

基于大数据,我们也希望能够建立数据分析之后,帮助客户更好地做投资行为。然后在客户分析、客户筛选之后,针对不同的客户提供不同的产品。目前,我们以金融服务为主,实际上它是相对稳健的投资产品,对于普通的大众客户比较适合。未来随着客户质量的增加,客户信息和数据的积累,我们可以逐步对客户的层次和结构进行划分,提供差异化的服务和产品,也包括未来我们可能会有这种相对有一定的风险:比如说类似于前面的基金股票型、债权型基金;也有可能是在私募、信托、私人银行方面进行服务。

基于现代互联网金融的特点,我们也有跨界的一些合作。包括前段时间与电信、联通的合作,把银元充值话费送手机的模式,变成相当于免费拿手机。客户只要买一个基金产品,把它冻结在账户里面,本金就是客户的,你只要按照运营商的要求,每个月付话费就可以免费拿一部手机。如我们与汽车及地产商也在合作,把首付款变成一个金融产品冻结了,例如在购买车时,从他选车到最后提车两个月,传统的模式里面,客户就把定金付给了经销商或汽车厂商,时间需2个月至3个月。新的模式是,可以通过客户购买一个互联网金融的产品冻结住,收益是客户。当你需要买车或者提车的时候才把款划给经销商,如果你不买也没有任何的关系,因为也可以作为自己的本金拿回来。

互联网金融和传统行业有很多整合的时间点和机会,也有很多的空间可以想象。关于腾讯财付通在未来互联网金融中的布局,我们依托于最基本、第三方的支付基础的功能,与金融机构和传统的企业合作,帮助客户去提供这种强大的、基于理财贷款或是增值服务,类似于顾问服务等等。我们希望通过这样一个平台,帮助用户也帮助金融机构,实现共赢。



京北金融总裁罗明雄:

为系统展现中国互联网金融发展概况,由我们京北金融、上海全通金融创新研究院等牵头编撰了《互联网金融蓝皮书》,内容包括序言、报告篇、行业篇、政策篇。蓝皮书不仅系统呈现了互联网金融的发展全貌,也给未来的互联网金融发展提供可靠的研判数据。蓝皮书拟于今年10月底由电子科技出版社出版发行,将成为国内每年一度的专业角度聚焦互联网金融领域的互联网金融大全。



网贷之家CEO徐红伟:

网贷行业综合评级体系有9个大的维度,包括60个细的指标。通过九大维度不同权重的加权,最后得出综合指数,给到大家一个整个P2P的综合发展和影响力的评价。大家可以根据自己的需要,从不同的维度上去关注自己的结果。当然,我们做这些的目的不在于我们最终给到大家多少的结果,而在于我们给大家一个研究的素材。大家可以根据这样的素材和基于数据量化的一些指数,并根据你的需要去不断的选取你的维度,去看待各个评级平台。我们希望通过努力,给到行业的参与者和从业者一些参考。



本栏目由上海大厦特别支持!

中央财经大学金融法研究所所长、互联网金融千人会创始人黄震:

互联网金融将迎来黄金10年,而这个黄金10年刚刚开始,其将是30万亿左右的资金规模,而互联网金融发展将是世界级的一个创举。

任何一个机遇要变成一种商机,首先要有一个商品。从每个用户的痛点上去进行研究、开发,推出服务符合用户需求的产品。当每个人成为用户的时候,这个产业一定会成为大产业,在这个大产业中,每个人都可以产生创新的冲动,就会有大创新。产品的创新基于每个用户的痛点而产生,出现层出不穷的创新产品。

第二要有创新商业模式和交易机构。很多创新其实并不需要做太多的变化,只要改变交易的流程,把先后顺序倒过来,把结果调一下就是创新。余额宝是一种伟大的创新,它是一种组合式的创新,是交易结构的再造,同时内在还是基于用户的需求,重新进行的创新。所以我们可能基于现有的这些产品,进行现有的交易,规则可以调整一下先后顺序就会有交易模式与商业结构的创新。从这点来说,互联网就是要拆墙,拆掉造成信息隔离和信息不对称的环节,这种创新将会有巨大的空间。

第三是交易平台的创新。支付是一种交易工具,但它逐渐变成平台,现在变成了一个生态系统。有的企业就以把一个一个产品,变成一个一个开发出来的平台。P2P的模式、众筹的模式都是创新性的平台,还有证券化与销售基金的模式。互联网金融最大的创新就是第三方服务平台的创新,当丙方为甲乙双方的匹配,为他们建立信任、控制风险与建立更多的沟通渠道,这种机会非常大。互联网金融就赚这个让信息透明与信息对接的利润。

第四是行业再造。用一个支付工具去再造了很多的行业,实现了行业支付,把一个一个行业内的资金全部打通起来,形成一个闭环。通过互联网金融可以再造很多行业,现在已打通了8个行业。已经有人在试点,比如说养猪行业:饲料,提供到最终屠宰、销售一条龙都被打通了,研发基金和大本营已经实现。行业再造这种机会,就是我们现在很多人说的产业互联网与产业互联网金融。

第五是生态建设。打造产业集聚区、园区,打造共性服务平台、研发平台等,为生态服务,填补空白,形成产业集群效应。这里最重要的是你要能够梳理出整个互联网金融产业的链条,发现在哪个行业上断了链条,你把它修补、链接起来。目前,我们互联网金融的产业链还很短,还会不断的延伸,需要我们去想象,把它链接起来,去用产品具体的实现起来。金融产业集聚区,就是这种模式。把单个企业无法完成的任务,通过这个平台相互链接,相互支撑,相互协同,形成更大的集聚效应。中国古话说,“和实生物,同则不继”。同行是冤家,跨界搞合作,所以要让这个产业中间所有跨界不同的、形成上下游关联的这些企业都聚集在一块儿,他们就会实现产业链的优化,交易成本的减少。打造集聚平台的价值非常大,表面是在做产品,但它在过程间减少了信息不对称和中间环节。

目前中国最大的问题,不是没有人,也不是没有钱,而是缺乏具有创新动力的精神。如果创造一个良好机制,创新和技术都会很快的解决。