



本栏目由外高桥造船有限公司特别支持！

分论坛一：互联网金融生态环境建设

（精彩观点集锦）



主持人:证券日报社社长梅绍华
对话嘉宾:
台湾中华两岸企业经营交流联盟理事长林定芃
IBM大南区全球技术服务部总经理孙建刚
上海资信有限公司副总裁牛路辰
融360联合创始人、CEO叶大清
数米基金网CEO陈鹏
大成律师事务所全球常委、上海分所执行主任吴晨尧

梅绍华:本次论坛有4个关键词:颠覆、创新、建言、分享。所以我的第一个问题是,比尔·盖茨1994年曾经说过,传统的银行业如果不改变,将会变成21世纪将灭迹的恐

龙,你是否同意此说法?
林定芃:我个人是乐观的同意。因为信息中介的功能,目前在传统银行仍然是主要的支配者。未来通过互联网信息中介,传统银行的这个功能就会被弱化,甚至会被完全取代。所以传统的银行,如果不做转变的话,确实会被消灭。

孙建刚:这个观点我是非常同意的。大家都知道IBM是百年老店,IBM的转型就是自己颠覆自己,是新的技术的变革下对产业产生的变革。

牛路辰:这个超出我们的能力范围,但在10年内可以预见,商业银行不会消失的。国外对于商业银行的存在有许多学术性的研究,为什么中介机构会存在,里面包含几个原因,商业银行是组织信息,也是资金融解,把

这些问题解决之后商业银行消失是可能的。

叶大清:说了十几年,其实美国的银行并没有被颠覆掉。我觉得中国四大行被互联网颠覆的可能性会远远大于美国的银行。就讲一个原因,当互联网在美国兴起的时候,美国的银行在大数据或者数据管理,或用数据服务中小企业和消费者资产的能力已经很强了。而中国四大行在资产管理、用户非结构化的数据方面都是非常差的,因此有可能会像恐龙一样被颠覆,但是金融服务行业永远不会被颠覆。

陈鹏:我个人觉得不会轻易被颠覆,但互联网与金融碰撞时会产生基因突变,传统金融机构关键是要应势而变,只要变化还是能够继续生存下来的,互联网在改变和优化着金融业。

吴晨尧:去年被称为互联网金融元年。互联网企业由于拥有技术优势,在各方面都可以完善自己的产业链和系统,互联网金融作为互联网产业的一个细分,有非常广阔的市场。事实上传统金融业如银证保、基金都在大力借用互联网的通信和数据技术,把各自的产品卖到了互联网大佬们的各种销售平台上。事实上,传统金融业和互联网,是相互跨界竞争的关系,不存在谁马上颠覆谁的问题。

梅绍华:第二个话题“创新”,与传统的金融企业相比,在解决中小企业融资难方面,互联网金融有没有优势?其和传统金融企业应如何差异化竞争?

林定芃:互联网金融与传统金融相比有几个特性,第一个是它数据的产生,数据的挖掘以及技术和使用上的安全,都是传统金融无法比拟的。第二个就是,传统金融可以做的融资、支付、投资理财、信息中介,互联网金融更便捷。而在讯息的传递上,假如信息都是正确的话,它也不存在信息不对称的问题。

分论坛二：P2P网贷发展趋势研讨

（精彩观点集锦）

嘉宾主持:网贷之家CEO徐红伟
对话嘉宾:
红岭创投董事长周世平
人人贷联合创始人杨一夫
易宝支付CEO及联合创始人、互联网金融千人会轮值主席唐彬
挖财网总裁顾晨炜
深圳互联网金融协会(筹)秘书长、互联网金融千人会华南秘书长曾光
《互联网金融蓝皮书》作者、京北金融总裁罗明雄

徐红伟:在座的各位怎么看待P2P网站非常热门的话题?

周世平:目前整个行业还是在健康地发展,跑路的毕竟是少数,我认为这个行业本身相对前景是广阔的。

杨一夫:由于之前中国的传统金融业并没有在个人服务方面形成一个很好很全面的布局,让老百姓真真正正养成个人金融服务的习惯,因此,互联网金融的到来,让我们等于是跳过接受传统金融服务,通过远程效率的方式去接受或者是去养成一个接受个人金融服务的习惯,为此造成了目前这个行业持续很火的状态。

唐彬:在中国很大的一群人以前没有得到很好的银行服务,因此有人群的需求。在这个基础上,随着技术进步,可以通过互联网随时随地理财,这样的需求是最核心的,所以P2P热起来了。

顾晨炜:P2P这个行业为什么会有上千家的企业,就是我们的监管部门,没有过激过度的矫枉过正。

曾光:我认为有如下几点:第一是收益比较高,它能够提供一些收益高的产品,原来传统金融机构提供的金融产品收益有限。第二是门槛较低,很多人有十几万元,几百万元就可以投资。第三是需求较大,因为传统的很多借贷需求在传统金融机构满足不了,通过这种P2P的网站平台,可以满足不了,通过这种P2P的网站平台,可以满足

足。第四是投资量比较大,包括投资人、市场需求,都很看好P2P,平台、投资人、借款人加上资本市场,一起作用导致了现在的P2P非常火。

罗明雄:P2P给了非金融人一个创业金融的梦想,给了普通老百姓一个放高利贷的可能,而人人都放高利贷世界上就没有高利贷了。另外P2P是对整个存贷汇的全盘冲击,加速了整个利率的市场化。

徐红伟:做P2P行业,碰到最大的问题是什么?

杨一夫:P2P行业到一定规模之后,管理是一个很重要的问题。包括合适的人放在合适的地方,充分调动员工的积极性。

唐彬:现在的P2P模式非常多,但核心问题是想清楚你的客户是谁,围绕着我的客户去把你的风控做好。现在我感觉很多P2P其实并没有看清楚,还纠结于在5万元到500万元都能做,这是最危险的,因为5万元和500万元交易的风控机制是不一样的,一个企业要同时做好很难。

曾光:现在很多人纷纷下海做P2P,好象P2P很好做,有点钱,做一个系统,找几个风控就可以做了。实际上P2P进入的门槛是非常高的,我觉得现在最难的问题就是两个字:平衡。什么平衡呢?就是成本和风险的平衡。做到这种平衡要有很多的功能:第一是判断宏观经济周期是上行还是下行;第二个是对于团队运营精细化的管理;第三个是风控。

罗明雄:我认为可能会有四大需求。第一,P2P企业市场品牌宣传需求。做金融核心就是风控,其实也是信用。第二,人才培养。这是非常新的行业,本身互联网金融是收入非常高的行业,新近的互联网金融如何去笼络到新金融的人才?第三是技术安全,技术系统这块的难和痛,包括网络黑社会。第四点就是真正做P2P,进入门槛很低,但做起来很难,需要大量的资金支持。

徐红伟:P2P行业的公信力怎么建立?怎么把自己的公信力,传递给那些没有接触

或者刚接触的投资人?

周世平:首先我们是高风险,站在投资者的角度来看,投资者关注什么?高收益。

杨一夫:我觉得比较关键的是透明性,所以我们能做的就是建立一套规则,把里面详细的一些核心制度都披露给我们的投资人,让大家自己去判断。我们也通过自己的方式向市场发出呼吁合伙投资人的概念。

顾晨炜:随着这个里面高收益的增长覆盖高风险。长此以往难以继,要做金融机构意外的信用系统。

曾光:如果我作为一个投资者,我没有精力和能力去看平台背后的资产,我肯定会相信第三方,要么这个平台是本身有一定的信用背书的,它的品牌很好,一直以来没有出过很大的事;要么是很有公信的第三方给它很高的评价,基于这两点我才会投资。

罗明雄:一个是大单,一个是去担保化。对于大单我并不是简单跟风险对应起来或者是对立起来,大单是整个风控能力的体现。去担保化目前可以理解为首先是平台自保的去担保化,至于你引入第三方做的担保,还是有的人采取变通的方式,我平台不自保,以我平台关联方做再购,目前的情况不违法,不违法就是创新,这些内容是不是需要慢慢的去担保化。

徐红伟:如何看待关于去担保化和投资人消费保护问题?

周世平:我觉得去担保化,去的是支撑担保,但你平台的信用资本平台存在,你平台是要负一定的责任。不能说去了这个标的,你去骗投资人的钱去担保,把钱担保了就是犯规了,我认为还是有这个保护在。

唐彬:关键在于信息的透明化。担保首先是信息统一,我觉得更多应该采取市场的机制,把信息透明化做为一个基础的要求,而不是简单的自己说自己透明。

曾光:我补充两个观点,现在很多都在写“去杠杆化”的趋势,“去杠杆化”还是长期存在于中国P2P市场,因为担保还是有市



场需求在里面。另外一个观点,怎样使P2P市场健康持续发展呢?我觉得“去杠杆化”不是长久之际,机构才是长久之际。

罗明雄:“去杠杆化”、担保和消费者保护是不矛盾的,核心是信息披露。应尽快启动适度监管,从开始的登记制,到备案制到牌照制。

徐红伟:请谈谈P2P网站未来会出现哪些变化、格局和发展?

周世平:未来这个行业,它的空间非常大,互联网金融现在刚刚起步,大家都在探索。杨一夫:从政策上讲,希望尽快有一些合理的规则出台,但从概念上来讲,希望有一个底线,同时又能够给行业留下足够的空间。

唐彬:P2P提供了金融的民主化这种可能,不管是从理财还是建构的角度。我认为在中国金融欠发达的市场,在民间金融非常发达市场,P2P的空间最好。我最担心的就是监管的尺度,监管过度,这个行业就会推迟发展。监管不作为,可能会出现一系列的风险,

到金融谷的模式是全新的商业模式。我觉得是对整个生态体系建设的一个推动。

叶大清:我觉得好的金融生态系统有几个方面:第一、一定要有创新,一定是金融创新的系统;第二、我们要建立一个互联网金融的生态系统的制高点;第三、我觉得互联网金融本质应该是普惠金融。

陈鹏:如果抓核心点,我觉得还是人才的问题。上海与其他地方相比有短板,我觉得就是互联网人才。比如说要在嘉定打造金融谷,怎么才能搞互联网与金融的年轻人愿意来?留得住?有人气才能聚集,首先要想清楚这个问题。

吴晨尧:我认为,上海能否在全国率先做一些尝试。第一,是否能够尽快促进互联网金融征信体系的建设;第二,是否有可能尽快促进上海互联网金融产业的大聚集小聚居的格局,只有产业集聚以后很多的成本才能下降;第三,希望我们有关的办案部门对于互联网金融企业出现的少数的乱象,不要动辄用分析分解的方式定罪。

梅绍华:给上海金融谷提个建议:打造金融谷一个是基于移动互联网的思维;第二个是要用生态圈来培养互联网金融;最后是以社群经济手持经济的模式来打造。

最后,我用5点来总结刚才大家的发言。一是一个巨大的机会,40万亿的民间资金转向互联网金融。二是可以破解“两多两难”的瓶颈,民间资金多,投资理财难,小微企业资金需求多,融资难。三是金融走向互联网金融梦的有三个:第三方平台、第三个市场、提供第三方服务。四是打造民间金融、普惠金融、绿色金融和智慧金融的平台。五是朝阳光化、平台化,居地化、规模化、全球化发展,实施五化战略。