

■ 本版撰文 本报记者 高洪艳

编者按:近几年,“互联网+金融”在我国蓬勃发展,越来越多的行业和企业加入到互联网金融的队伍中来,极大地丰富了互联网金融的内涵,同时加强了互联网金融发展的包容性和新奇性,形成多元、多维、充分竞争的互联网金融业态。

为了深入研究我国互联网金融业发展趋势及行业政策,积极推进行业创新,促进互联网金融行业发展,由金融时报社和中央财经大学金融法研究所联合倡议,申万宏源、用友网络、民生电商、易宝支付等知名企业联合发起设立了中国互联网金融创新研究院。

汇聚全球智慧 谋转型发展之道

——中国互联网金融创新研究院在京成立

“在当今时代,所有企业都将是互联网企业。IT界几年前已经洞察到了这样的趋势,现在国家出台了‘互联网+’行动战略,企业的互联网化已经逐步成为现实。另一个趋势是所有企业都将是金融企业。这不是说所有企业都要去搞金融产业,而是所有的企业都要按照企业金融、公司理财的理念和体系去推进企业资产管理、价值管理,这在今天不仅是可能的,而且是必须的。如果说一个企业不金融化,不能很好地对接资本市场的话,会缺失一部分重要的竞争优势。”用友网络董事长王文京一语道出了当下的金融改革在融合了互联网创新之后对企业金融的深刻影响。

他同时指出,所有企业都将是互联网企业、都将是金融企业这两大趋势,将给互联网金融创新机构提供巨大的市场空间。

正是互联网金融蓬勃发展的潮流趋势,让3年前就动议成立互联网金融创新研究所的中央财经大学金融学研究所所长黄震一直在坚持和等待。如今,他的梦想终于照进现实——6月16日,由金融时报社、中央财经大学金融法研究所发起倡议,协同申万宏源、广发资管、易宝支付、民生电商、用友网络、成都数联铭品、无锡金控、建元控股等8家机构联合发起的中国互联网金融创新研究院在北京召开成立大会,黄震教授也成为研究院的首届院长。

“我们希望中国互联网金融创新研究院能够凝聚全球的智慧,成为引领中国互联网金融和整个金融变革的顶级智库。”黄震对研究院给予了如此高的期望,也是因为他对互联网金融给经济带来的深刻影响有着深入的

理解和感悟。早在2013年倡议成立互联网金融千人会的时候,他便提出互联网金融要做中国金融改革的鲶鱼,要来搅合这个水,让金融活起来。

如今,互联网金融的鲶鱼效应已经显现出来。在中国的自贸区发展战略中,中央把改革创新探索的新任交给了天津,要求天津率先建设中国租赁平台和中国金融资产平台。迫切想将“互联网+金融”应用于自贸区发展的天津自贸区东疆管委会主任张忠东指出,互联网产业、互联网金融这些年迅猛发展,从当初的第三方支付、余额宝理财基金,到P2P网站、网上银行陆续登台,还有现在借助新三板促进互联网产业自主发展的平台,我们已经逐渐进入了互联网金融再进行“+”的时代,不管哪个业态都必须借助互联网的技术、互联网的理念进行发展。

《金融时报》副总编辑赵学锋也认为,当今中国互联网金融的发展,正在经历从草根金融到大数据的转变,这种转变正在深刻地改变中国金融的格局。在中央关于“大众创业,万众创新”的号召下,“互联网+”的概念所代表的新经济形态,通过充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用,将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中,有效地提升了实体经济的创新力和生产力。

“但是,互联网金融的发展同样也面临着不断创新和转型的考验。”赵学锋指出,金融改革深化的背景下,深入研究我国互联网金融业发展的趋势以及行业政策,积极推进行业创新,并增进互联网金融企业与政府、行业主管部门的沟通和联系,促进互联网金融行业发展,是时代的需求,也是互

联网金融发展的呼声。中国互联网金融创新研究院的成立,就是树立全球视野和时代责任感,紧扣时代发展脉搏、倾听市场呼声之举,在当前互联网金融发展的浪潮当中具有重要意义。

记者了解到,中国互联网金融创新研究院是以金融时报社、中央财经大学金融法研究所以及在中国境内注册的主要互联网金融企业为主体,由从事互联网金融研究的知名专家学者共同组成的专业研究咨询机构。研究院采用理事会领导下的院长负责制,业务范围包括定期召开高峰论坛、研讨会等,研讨互联网金融行业的相关问题;开展联谊活动,交流会员单位在互联网金融业务发展中的经验;开展互联网金融行业信息统计、整合及发布,建立互联网金融行业数据库;搭建互联网金融企业与银行、证券、保险、信托、法律、税务、媒体等机构的业务整合平台,互联网金融供需信息发布与对接,为企业平台和地方融资项目提供专业的咨询和指导服务;创办互联网金融网站,加强信息交流和定期发布互联网金融调研及研究报告。除此之外,研究院还将协助政府部门或相关组织制定、完善行业管理制度、从业资质等标准,并组织推进标准的宣传、贯彻和实施。

银监会

对互联网金融的管理要有灵活性和独立性

“互联网在中国的普及运用已经超过了20年,截至2014年末,已经有网络用户6.49亿人。同时,国内银行的网银增长速度每年都能达到两位数以上,在互联网快速普及的大环境下,金融业必然融入到互联网之中。”中国银监会创新部主任王岩岫在出席中国互联网金融创新研究院成立大会时着重指出了中国的金融机构在向互联网业务的转型过程中需要探索的方向。

一是要关注互联网业务管理模式的变化,调整自身的管理效率,适应互联网快速多变、灵活细小的特色。二是要关注银行客户使用金融服务场景的变化,比如正在从线下逐渐向线上互联网环境进行迁移。三是要注意金融服务覆盖群体的变化、服务的广度,特别是互联网能为金融服务的小微化和边缘化提供可能。四是要关注金融信息的积累和应用的变化,客户行为信息更多地沉淀在网上,传统的征信和净值调查已经不够充分。

王岩岫特别指出,对于银行业金融机构开展互联网业务,中国银监会比较鼓励成立专营事业部和独立法人机构,特别是网络借贷中心,这样可以赋予其创新管理的灵活性和独立性。

对于互联网金融创新存在的风险,银行业金融机构也要充分认识并加以防范。王岩岫指出,由于互联网具有非面对面虚拟性的特征,所以要强化实名认证。互联网金融业务具有便捷性,但必须以安全性为前提。同时,公开透明是互联网的基础特征,但互联网的远程交易又削弱了其真实性和有效性,因此互联网业务必须接受市场监督。

王岩岫还特别强调要关注互联网金融业务的消费者保护,金融机构不能利用自身的业务优势侵犯用户的权益。

“各类互联网金融创新都要严格遵守国家的法律和金融法规的明确规定,服从各类从事金融业和类金融业服务的基本原则,无论在网上还是网下都要遵守相关的法律法规来开展基本金融业,同时要尊重金融风险的基本规律。”王岩岫说。

证监会

互联网深刻影响金融市场发展

近年来,国内各种互联网金融创新层出不穷,传统电商从支付宝开始进入金融领域,直接与银行和基金公司的核心业务展开竞争,深刻改变了金融业生态。在中国互联网金融创新研究院成立大会上,中国证监会研究中心研究员黄运成指出,互联网对我国金融市场的未来发展将产生重要的影响,主要体现在以下几个方面:

一是将单一的融资渠道转化为平台渠道,使客户能够自主选择金融服务。预计到2020年,互联网及移动渠道将为银行贡献近40%的销售交易以及66%的售后服务和转账交易。

二是互联网金融可以有力地支持小微企业的融资需求,优化资源配置。传统信贷模式是银行对小微企业开展信贷,成本高,而且小微企业规模小,抗风险能力差,缺乏银行要求的合格抵押物。互联网金融能够将目标客户群落在小微企业和个体工商户上,完善了融资服务体系。在传统融资模式下,即使小微企业能够从正规金融体系获得贷款,也存在着流程繁琐等问题,一笔小微企业的贷款至少需要一个月才能审批下来,而在互联网金融模式下一般为一天左右,像阿里小贷的自动化流程能够做到3分钟完成审贷。

三是互联网金融加强了对三四线城市和农村地区的金融覆盖。据余额宝数据显示,截止到2013年年底,40%的余额宝账户来自三四线城市,四线城市相比前一年增势最猛,交易金额增长了68%,拉萨以14.5%的占比成为全国手机支付占比最高的城市,而手机支付活跃度前10位城市当中有7个来自西部地区。

四是互联网金融以客户为中心,极大地促进了混业金融发展。金融服务的多渠道整合使得客户能够自由地选择在何时何地获得怎样的金融产品和服务,其背后是金融的不同渠道在产品流程技术上的无线对接,例如平安的一卡通就是通过一个账户的单一登录实现了对跨银行保险投资等多个账户的金融服务。

五是互联网金融促进交易所向微型化发展。随着公募众筹的出现,预计未来5年,互联网金融业将淡化一二级市场,模糊场内场外市场的差别。小规模、多样化、快速反应将会成为交易所未来的发展趋势。

主动拥抱互联网 申万宏源证券着力打造“互联网+金融”三大平台

完成合并重组后的申万宏源证券近期动作频频。16日,作为中国互联网金融创新研究院的主要发起机构之一,申万宏源证券在北京正式发布了其互联网金融战略,着力打造“互联网+金融”三大平台。作为三大平台之一的“精英汇”社交金融平台同日亮相,宣告公司互联网金融战略进入实质落实阶段。

“今年是证券行业的互联网年。推进金融行业转型创新,大力发展‘互联网+证券’的多项政策将酝酿出台,互联网三年行动规划也正在制订,‘互联网+证券’在当前金融改革的关键时期,无疑具有十分重要的意义。”申万宏源证券总裁李梅在互联网金融战略发布会上表示,随着互联网、社交网络、云计算、大数据等信息技术的普及和应用,互联网和各行各业的融合发展到了前所未有的程度,社会经济产生了翻天覆地的变化。这两年,互联网金融从以宝宝军团为代表的1.0版,迅速发展到目前的包括第三方支付,P2P,小贷,互联网保险和互联网证券等在内的万马奔腾的3.0时代。作为证券行业企业,我们必须积极主动地拥抱互联网,这是证券行业应对和实现转型的必由之路。

秉承“转型与创新并重”的互联网金融发展原则,申万宏源在推动传统业务“互联网+”转型的同时,运用互联网思维和技术创新业务模式,意欲打造互联网金融三大平台——“大赢家”综合金融平台、“精英汇”社交金融平台、“易金所”直接金融平台。

据了解,“大赢家”综合金融平台的定位是促进传统业务转型。按照规划,“大赢家”综合金融平台将整合所有线上服务渠道,再造和优化零售客户服务流程,构建全功能、全流程的综合金融服务体系,为零售客户提供业务办理、产品交易、理财咨询等一站式服务。

“精英汇”社交金融平台是基于“领投+跟投”模式的网络财富管理平台,其核心思想是利用互联网信息透明、即时分享、互动体验的特点,创建集主题投资与社交金融于一体的全新业务模式。申万宏源证券互联网金融总部总经理郭怡峰介绍,“精英汇”的最大特点是借助网络的透明与分享机制,为交易客户与投资高手提供实时互动的信息服务,对实盘交易提供“一键跟投”组合的便利功能,切实解决普通投资者痛点,以颠覆式创新推动零售业务向财富管理转型。

而“易金所”直接金融平台则定位为以场外市场为主体、以金融资产交易为核心的超级投融资工具箱。作为公司和多元金融机构开展战略合作的核心载体,与银行、保险、基金、信托、PE、租赁、担保等集团内外的金融业务资源对接,逐步成为透明化、全方位的金融资产展销、转让、撮合平台,以及符合互联网投融资特点的企业股权、债权等金融资产的销售交易平台,加速金融资产流动,扩大企业融资项目,提高资金配置效率。

为了尽快建成三大平台并发挥应有效力,申万宏源证券正在积极推进四大基础设施建设:一是设立互联网金融投资基金,构建互联网金融生态圈,实现参控股企业与公司内部的优势互补;二是构建超级账户体系,完善证券账户的支付、结算、托管等基础功能,满足客户多样化的金融服务需求;三是完善产品供应体系,兼顾自主研发和外部引进,打造一系列门槛低、收益高、流动性好的明星产品;四是构建信息技术支持体系,培育、组建专业技术团队,支持各类互联网金融业务创新。

“互联网金融在申万宏源内部具有重要地位,我们将从资源投入、组织架构、团队建设、考核激励、创新环境5个方面,全力保障互联网金融战略落地。”李梅表示。