

抓住网络发展机遇,加强金融服务创新

互联网遇上金融 蚂蚁也能掀起大象

■记者 项乐茹

如今,貌似“互联网+”什么行业,什么行业就处在“风口”。“互联网+金融”无疑是当下“风口”中最大的那个。花20分钟,自己拍照上传证件,不用跑证券营业点,就能完成网上证券开户。这两天,随着“一人一户”限制的放开,令今后开设股票账户和开设银行账户一样方便,互联网和金融一碰撞,瑞安股民纷纷跑步入市。余额宝、微信红包、手机银行、P2P 网贷……这两年“互联网+金融”已经全面融入我们的生活。它不仅改变了生活方式,还对传统金融业造成了冲击,但也存在风险和漏洞,带来更多的挑战和机遇。

更加便捷的生活方式

在市区一单位工作的小张,每天出门可以不带钱包,但不能不带手机。“吃饭买饮料可以用支付宝钱包付账,出门打车也不用现金,改用微信理财通支付,即使临时需要现金可以找朋友同事借并马上通过手机银行转账给对方,点击几下就能搞定。”小张说,从现金到银行卡再到手机钱包,互联网和金融的结合,让他获得了更多便利。

自从有了互联网,金融的便捷性与日俱增。到现在,它已经方便到你不用带银行卡,只需要带一只手机在身边,就能办理取现、支付、转账等常规业务,还能实现生活缴

费,甚至还能办理贷款。“目前在我们银行的微信公众平台上,可以进行微信预约取现、贷款等业务办理,客户到了网点无需再排队。”农业银行瑞安支行工作人员说。瑞安农商银行则于今年推出了“e贷通”线上信贷平台,客户通过微信等平台提交贷款申请,不用跟银行经理见面就能通过贷款申请。

微信预约取款也应运而生。记者从浦发银行瑞安支行了解到,该行推出的微信取款业务“微取款”,让无卡取款的生活离我们更近一步。客户只要在微信中使用语音或文字输入“微

信取款”,再根据提示依次回复银行卡号末四位、密码与取款金额后,即可收到包含预约码的短信;然后就可以在任意浦发银行现金取款设备上输入手机号、预约码、取款金额,即可轻松提取现金。

“这就是互联网与金融结合带来的生活便利,也是普惠金融的表现,它让我们的生活更高效。”瑞安农商银行个金部负责人张晓隆说,线上业务的推出,打破了时空限制、拓宽融资渠道、打造便捷金融,使广大客户足不出户就可享受到金融服务。

[声音]

瑞安要发展 怎样的互联网金融?

金融是一个古老的行业,互联网则是一个崭新的渠道和平台,当金融“白富美”和互联网“新贵”高调宣布“在一起”之后,一切变得皆有可能。

“在我个人看来,从今年开始之后的3至5年,将是互联网金融发展的理想丰满期。”陈凯炜认为,前5年像P2P等互联网金融都处于草根创业的野蛮生长期,因为低门槛与无监管部门等原因造成整个行业鱼龙混杂。从2015年开始,上市公司、国有企业、银行等大资本开始意识到互联网金融带来的巨大机遇,逐步涉足这个领域。同时,投资人的线上理财意识的觉醒以及新一代热爱移动互联网的年轻人财富积累,促进了线上投资总额的上升。此外,“互联网+”政策与鼓励互联网金融发展的政策支持,互联网金融已然起风,会在5年后进入一个可持续发展的成熟稳定期。

“互联网金融归根到底还是以金融为主,再加上互联网的渠道与精神,让草根阶层都参与到大理财时代。”陈凯炜认为,在瑞安,已经涉足金融的上市公司与当地大型企业在风险控制上、信息资源以及品牌效应上具有先天优势,可以鼓励他们形成区域性的互联网金融品牌,做出自己的市场和特色。另外,瑞安本土发展

互联网金融不能只着眼于P2P等信贷产品,更好的经济需要多样化的融资渠道以及多层次的资本市场。政府应该鼓励如股权众筹、民间资本管理公司等机构积极布局线上,鼓励企业提高管理水平,参与众筹融资并在国内不同级别资本市场上挂牌融资。任何行业的发展离不开人才的培养与储备,县域城市的行业发展需要更大的政策宽容度与更优的人才吸引制度。

记者从市金融办了解到,今年我市也将互联网金融列为重点发展内容,制定了相关发展计划,目前多家小贷公司、资本管理公司也在着手开发产品。据介绍,我市将计划鼓励引导小贷公司开展互联网业务,搭建面向小微企业的互联网公共服务平台,提供资金供需平台等功能,同时利用互联网技术建设征信系统,完善风控和监管体系。

“瑞安的互联网金融还在发展起步阶段,它要根据本地需求定位自己。”市金融办相关负责人表示,瑞安存在着大量的小微企业融资需求和丰厚的民间资本,未来发展互联网金融的主要方向将通过开发P2P、PPP以及众筹和资产证券化产品等项目,将社会民间资本投向实体经济及政府项目建设发展。

倒逼金融业产品创新

两年前,余额宝的出现着实让整个金融业吃了一惊,把实现T+0功能的货币基金,嵌入到拥有海量客户的支付平台,短短半年多时间,规模突破5000亿元,一举改变了理财产品的格局。

宝宝军团迅猛壮大,银行业坐不住了。多家银行携手基金机构,纷纷推出类余额宝产品。目前,货币基金的年化收益率都维持在4%以上,而活期存款利率仅0.35%。相当于说,只要动动手指,收益率就能瞬间提升10倍以上,这就是互联网金融倒逼传统金融做出的让步。

更有银行业选择主动拥抱互联网。记者从工商银行瑞安

支行了解到,今年3月份工行发布互联网金融品牌“e-ICBC”,涵盖融e购电商平台等一系列互联网金融产品,目前我市的华盛水产、红升奔驰等瑞安本土企业已相继入驻融e购电商平台开展合作。“对于入驻商户来说,银行电商有大量的网银客户和渠道优势,可以加速完成互联网化发展。”工商银行瑞安支行相关负责人说。

除银行业,证券业也在倒逼中转型创新。随着“一人多户”的放开给投资者带来更多的选择权,证券公司也面临着佣金等激烈竞争。“目前我们公司的‘一人多户’模块已经上线,客户不用再销户转

户,手机网上都能开户。”财通证券财富管理部总监王文灵告诉记者,“一人一户”的解禁已经将券商推到风口浪尖,除倒逼券商降低佣金外,还要提升服务,还在通道业务上提高客户黏性。

“在互联网时代下,券商想在竞争中取胜就必须转型。”王文灵说,目前财通证券除传统通道业务,还推出财通速融等融资融券综合业务。互联网技术以及信息扁平化将会使券商通道业务的资本中介角色越来越弱化,券商则要逐步强化对企业、对个人的财务管理角色,发展股票、期货、基金、理财产品等综合业务,实现弯道超车。

带来未知的探索和风险

“互联网+金融”的模式,让我们有了更便捷的生活方式,也带来更多的投资渠道和收益,但它还是新生事物,还在不断的尝试和摸索中,也存在各种未知的风险。

2014年5月份,由陈凯炜等3位具有金融专业背景的海归硕士创建的本土互联网投融店——信用本上线运营,它是以O2O的模式实现借款、贷款、担保一站式服务,预期年化收益率维持在8%至12%,并创新性地由线下小贷公司作为第三方机构进行担保,在保障资金安全的同时,实现将市民手中的闲散资金通过平台借给在瑞的小微企业及“三农”。

不过经过半年时间左右的运营,信用本最终没有走下去,于今年3月份进行项目清算。有知情人士表示,信用本作为互联网金融产品,它的创新模式是可行的,但因为目前互联网金融定位不明确以及大环境的条件不完善,制约了线下资产端的发展,从而让信用本项目过早地被放弃。

对此,作为信用本的创始人CEO陈凯炜说,就像一个成熟的产品需要在实验室里不断试验试错才能成功,互联网金融作为金融业的新生事物,它的成长必然伴随和隐藏着各种风险和条件的限

制。从之前的信用本可以看到现有产品在前端风控等环节存在的问题,这为他下一次创业提供更多经验和更好的方案。

有业内人士认为,因为互联网的“虚拟性”和“简单性”,它作为一个新的产业、技术和需要严格进行风险管控的金融业结合时,带来的未知风险也无处不在。在瑞安,近两年也陆续出现一些P2P网贷平台等互联网金融产品。以P2P网络贷款的互联网金

融投资为例,由于资金出借人、平台与借款人三者之间并不相熟,只要一个环节出现问题,就会影响整个投资系统,带来系统性的投资风险,因此近年全国P2P平台跑路的消息层出不穷。“从现在看,互联网+金融的创新脚步越来越快,但这不代表全是收益和便捷,它也会带来风险和漏洞,需要理性地看待。”业内人士称。

