

上海抢跑互联网金融 或面临布局错位挑战

出路或在于“金融 + 互联网”

■ 本报记者 郭奎涛

在布局互联网金融方面被业内质疑动作迟缓之后,上海终于开始发力,启动了“抢跑”策略。

日前,上海市公布了支持互联网金融发展的 20 条“意见”。这一动作虽然落后于深圳等地,但上海却是国内第一个出台新政支持互联网金融的省级地方政府。

按照上海市政府的官方说法,互联网金融业务对于完善上海金融体系、进一步提升上海国际金融中心的地位具有重要意义,而且上海本身就聚集了一大批第三方支付公司、P2P 网贷公司等互联网金融产业,对抢跑互联网金融信心满满。

不过,互联网金融行业观察人士张天成指出,互联网金融的目标客户主要是中小微企业,上海要想在互联网金融竞争中胜出,出路或在于“金融+互联网”,即利用上海自身传统金融机构的优势,积极推动传统金融与互联网金融的融合式创新。

明确互联网金融业务范围

“意见”中明确,互联网金融是基于互联网及移动通信、大数据、云计算、社交平台、搜索引擎等信息技术,实现资金融通、支付、结算等金融相关服务的金融业态,表现形式包括以互联网为载体的新型金融业态以及传统金融机构的互联网金融相关业务。

“互联网金融一直是个比较宽泛的概念,之前还存在‘金融互联网’的说法,将互联网公司做金融和金融机构互联网化区分开来。上海在‘意见’中比较准确地给出了互联网金融的业务范围,这也是上海版互联网金融支持政策与其它地方版相比的一个突破。”张天成说。

明确互联网金融的“金融”身份不只是说说而已,上海还计划允许相关公司在名称中使用“互联网金融”或“网络金融”字样,并在工商登记等环节提供便利,这在各地方版互联网金融支持政策中也是首次。

“从公司名称上看,互联网金融公司很多都是某某科技公司,让用户特别是投资人看得云里雾里,平添几分疑虑。因为法律身份没有明确,名



专家指出,互联网金融的目标客户主要是中小微企业,上海要想在互联网金融竞争中胜出,出路或在于“金融 + 互联网”。

王利博制图

称中不能有‘金融’等字样。如果上海放开这些要求,无疑有很强的吸引力。”上海某知名 P2P 企业人士对记者说。

总部位于上海的第三方支付公司汇付天下总裁周晔表示:“意见的发布让包括汇付天下在内的上海互联网金融企业受到极大鼓舞,让大家看到政府支持互联网金融的态度,也看到上海互联网金融发展的未来蓝图。”

市场对接或存挑战

事实上,在上海之前,北京石景山区、北京海淀区、广东越秀区以及深圳、杭州等地都已经出台了类似文件。还有迹象表明,广州及武汉等地支持互联网金融的政策也在酝酿。

周晔认为,上海发展互联网金融的土壤非常肥沃,已经聚集了第三方支付领域中最重要企业,汇付天下今年早些时候推出的 P2P 托管账户业务合作平台已经超过 200 家,成为该领域规模最大的支付公司。

但在张天成看来,上海作为大城市和国际金融中心,面临的一个问题是,与互联网金融服务于中小企业的初衷似乎有些偏离。他认为,目前来看,互联网金融比较活跃的区域仍然是山东、江浙和广东等中小企业聚集的地区,活跃程度甚至超过了北上

广。

特别是 P2P 网贷领域,根据网贷之家披露的数据,中国 P2P 网贷平台主要分布在东部沿海民间借贷发达的地区,其中深圳超过 300 家、浙江 168 家、山东 87 家,都排在北京(70 家)、上海(62 家)、广州(不到 20 家)的前面。

张天成认为,相比一些中小企业更加聚集的省份,上海并不是互联网金融最理想的目标客户市场。上海推动互联网金融发展无可厚非,但是需要结合当地实际需求量力而行。

而前述上海 P2P 网贷人士则认为,互联网具有跨地域的特性,互联网金融企业通常可以一个公司辐射全国,并不是必须要到目标客户所在地去开公司才可以。“即使是出于风控或者营销的需要,互联网金融公司在当地成立分支机构就可以了。”该人士称。

突围在融合

“上海发展互联网金融有一个容易被忽略的优势,就是它是挂牌金融机构的聚集地,是公认的传统金融业的中心。长期以来,有观点将互联网金融与传统金融对立,这是错误的,双方更多的是融合,这也是上海发展互联网金融的一个方向。”张天成补充说。

从这个角度说,上海版“意见”之所以开篇即将金融机构互联网化归入互联网金融,可以说已经埋下了伏笔。

上海在“意见”中提出,支持持牌金融机构向互联网金融领域拓展转型,支持银行业、证券业、保险业持牌金融机构积极开展互联网金融领域的产品和服务创新,鼓励持牌金融机构与互联网金融企业在客户资金存管(监管)、渠道营销、风控外包等方面开展深度合作。

不少业内人士也认识到了互联网金融与传统金融之间的合作关系。周晔就指出双方可以在客户群体上互补,“传统金融难以覆盖长尾的个人客户、小微企业以及产业链末端的企业和个人,而在这方面,互联网金融却有着为普惠金融服务的天然优势。”

北京一家综合性互联网金融公司负责人还向记者表示,“尽管政策逐步放开,但在证券等领域,互联网金融公司短期内拿到牌照的可能性不大,与持牌的传统金融机构合作是一条不错的出路。除了单纯的牌照合作,双方还可以探索业务上的创新。”

据了解,目前,上海不少持牌金融机构已经表现出对互联网金融的兴趣,浦发银行、陆家嘴金融集团以及在沪的证券公司,都在积极与互联网金融公司进行合作。



■ 本报记者 陈青松

平时不温不火的互联网金融概念股近日忽然表现活跃,行情持续拉升并领涨两市,涨幅一度位列各概念板块首位。腾邦国际(300178)、东方财富(300059)、金证股份(600446)、内蒙君正(601216)、苏宁云商(002024)等都出现大幅上涨,同花顺(300033)、生意宝(002095)等个股一度涨停。

互联网金融概念股为何受市场青睐?这种状况是否会持续?日前,英大证券研究所所长李大霄以及中投顾问金融行业研究员霍肖桦等业内专家分别向《中国企业报》记者表达了自己的观点。

《中国企业报》:互联网金融概念股为何受市场热捧?

李大霄:主要原因一方面是题材的轮动效应,目前互联网金融概念股受到市场的欢迎,二是受市场各方消息的刺激。消息面上,国家发改委近日表示,下一步将抓紧在电子商务等关键领域研究出台一批重大产业政

策。此外,上海市政府公布《关于促进本市互联网金融产业健康发展的若干意见》,鼓励有条件的企业发展互联网金融业务、申请有关业务许可或经营资质;支持互联网金融企业在境内外多层次资本市场上市(挂牌)。

霍肖桦:互联网金融概念股受市场热捧的原因主要是,其一,近期互联网金融产品出现较多,如网络证券和移动支付等,这些产品使投资者的注意力重新集中到互联网金融板块;其二,自第一代互联网金融产品余额宝横空出世后,互联网金融行业便获得迅速发展,未来前景良好;其三,A 股市场整体环境热炒氛围浓厚。

在市场传出上海市政府促进互联网金融产业健康发展的消息后,近日又传出武汉将出台支持互联网金融发展的消息,湖南省也推出相应举措,计划推出《湖南省电子商务规划》。此外,7 月中旬央行曾召集多家 P2P、第三方支付、银行等人士开会,就《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》内容征求意见并讨论。消

息称目前监管方案已到央行、银监会和工信部会签环节,预计 8 月份出台。

《中国企业报》:互联网金融概念股全线活跃,是否有炒作的成分?为什么?

李大霄:由于政策利好不断深化,互联网金融成为受政策惠及相当明显的板块。互联网金融概念市场全线活跃,多股大幅走强,(确实)受到了市场资金的炒作。

霍肖桦:互联网金融概念市场全线活跃,炒作成分非常大,这跟当前的 A 股市场环境有较大关系。近期 A 股走势表现较好,大量资金入场,出现强势拉升态势,背后是一些板块相继热炒所支撑,例如沪港通、国企改革、大数据等。在此情况下,互联网金融行业一出现热点,自然也成了炒作的对象。

《中国企业报》:互联网金融概念股后市表现如何?

李大霄:互联网金融概念股集体走强,并形成市场炒作主流热点,后

市有望持续炒作。总的来说,互联网金融概念股刚刚起步,后市前景是光明的。

霍肖桦:当市场上各大热门概念股遭到轮番热炒之后,将会出现一段时间回调,互联网金融后市的表现将与整体大势趋同,难以持续上扬。

《中国企业报》:对互联网金融概念股的火热,投资者需保持怎样的态度?

李大霄:互联网金融概念股是一个大的领域,具有广阔的空间,与传统产业的结合能产生大的协同效应和叠加效应。但是,互联网金融概念股估值偏高,投资者需要寻找合适的点位介入。

霍肖桦:互联网金融概念股虽然近段时间受到市场热捧,但互联网技术与其他行业的融合仍处于起步阶段,融合效果存在不确定性。支撑股价的关键因素还是公司业绩本身,只有业绩的改善才能带来股价的提升。对于互联网金融的火热,投资者需保持谨慎态度。

互联网金融



第三方支付“平台化”革命: 深耕互联网金融

■ 本报记者 郭奎涛

种种迹象表明,第三方支付公司正在从单纯的支付工具向信贷、理财等全面的互联网金融业务拓展。

近日,易观智库发布了《中国第三方支付行业业务延展研究报告2014》,报告显示,许多第三方支付公司都已逐步开展战略性的业务延展,将支付业务管道化、平台化,建立以支付平台为基础的金融体系。

“第三方支付本身就是互联网金融的一个分支,只不过长时间以来,大家都在埋头做着单一的结算业务。随着客户资源以及相关大数据的积累,推出丰富的互联网金融业务是发展的必然结果。”北京海科融通支付服务股份有限公司(以下简称“海科融通”)总经理孟立新对《中国企业报》记者说。

作为最早拿到牌照的第三方支付公司之一,海科融通在互联网金融的布局可谓紧锣密鼓:除具体负责支付业务的支付通之外,海科融通还与各城商行合作为 POS 机客户提供“POS 贷”;近日,又推出了针对 POS 机客户理财的网贷平台众信金融,而通过自建小贷公司等方式为客户提供贷款的业务也在筹备当中。

从支付业务突围

“第三方支付最大的价值在于账户体系。”孟立新说。

在他看来,经过多年的发展,支付通的线下收单商家已经有十几万家,支付通的线下收单业务已经跟客户形成了紧密的业务黏性,如果可以通过一个账户同时解决客户的结算、理财和借贷等需求,对于客户来讲,无疑是一种可以提高效率的做法。

此外,有业内人士指出,相比从理财、信贷账户切入到其它业务,从支付账户切入到理财、信贷等具有天然优势。因为支付是一种基础服务,直接沉淀了客户的闲散资金,产生了企业理财需求;还记录着客户的历史交易纪录,可以为贷款提供信用支撑。

不过,长期以来,多数第三方支付公司仍然停留在单纯的支付结算业务上。只有支付宝一家,凭借庞大的用户群体和交易量在其它互联网金融领域提前爆发,截至目前,阿里金融几乎涵盖了信贷、基金、保险、证券等所有主流金融产品。

直到 2013 年,积蓄了几年的海科融通终于开始从支付业务突围,与商业银行合作为商户提供“POS 贷”服务。这是一种以支付通线下商家 POS 机交易纪录作为信贷依据,由支付通作为中介向银行申请贷款的贷款方式。

近日,经过半年的筹备,海科融通又推出了一家针对线下 POS 机商家的理财产品——众信金融。这是一个类似 P2P 的网贷平台,商家可以将自身的闲散资金拿到上面投资,投资对象目前主要是经过海科融通审核的环保与新能源等国家支持的项目。

“未来,我们还会进一步丰富金融服务。针对线下商家的贷款需求,有可能推出自建小贷公司,也有可能直接放到目前的众信金融平台上。在贷款需求细分领域上,除了类经营贷款产品,还会推出消费类贷款产品,都在计划之中。”孟立新说。

切入点各有侧重

海科融通只是第三方支付多元化的一个缩影。

易观智库刚刚发布的《中国第三方支付行业业务延展研究报告2014》显示,在年增幅持续高达 800.3% 背景下,第三方支付公司也开始了跨界性升级,将支付业务管道化、平台化,建立以支付为基础的多元化金融服务。

记者还了解到,另外两家第三方支付公司也开始了网贷业务的拓展。一家位于天津的中汇支付,推出了独立运营子公司好贷宝 P2P 平台;另一家是位于重庆的极易付,其控股公司博恩集团也在日前推出 P2P 平台易九金融。

“我所知道的还有几家,大家都在往互联网金融去做,正如我前面说的,这是支付业务发展到一定阶段的必然过程。但是大家的侧重点各有不同,这主要是由各自的客户群体和具体业务的差异所决定的。”孟立新说。

他进一步解释说,“海科融通不会做人人贷那样面对社会融资需求的 P2P 平台,因为社会融资主体缺乏前期的信用记录,风险相对较大。目前海科融通的金融产品主要服务于自身客户,严格来说,是一种 P2B 的网贷平台,着力向产业化、垂直化发展。”

另一方面,由于众信金融有国资的背景,其融资方目前也主要局限于符合国家支持标准的相关行业,包括环保、新能源等等,目前甚至进一步局限在其控股公司的产业链合作伙伴,(主要是为了确保风控),即使以后放开也会只局限在其生态体系之内。

除了互联网金融业务,拉卡拉等还在社区电商 O2O 模式上进行尝试。依托在全国 300 多所城市成熟运营的 30 万个便民终端,拉卡拉推出一款名为开店宝的产品,当地社区便利店店主只要加入其中的“社区商城”,社区居民就可以直接在该终端实现商品的购买。