

左手拥抱右手厮杀 互联网金融鏖战正酣

□本报记者 周文静



IC图片

开辟竞合新局

11月18日，中信银行和百度宣布共同发起设立直销银行——“百信银行”。中信银行公告显示，“百信银行”注册资金暂定20亿元，由中信银行、福建百度博瑞网络科技有限公司共同出资，出资比例方面拟由中信银行绝对控股。若监管审批顺利通过，这将是国内首家由互联网公司与传统银行联合发起的直销银行。

如成功获得牌照，“百信银行”将是首家独立法人直销银行。中信银行行长李庆萍介绍，百信银行成立的是一个子公司，未来将完全实现市场化，包括高管

会以市场化的形式来进行招聘和雇佣。中国社科院金融所银行研究室主任曾刚接受中国证券报记者采访时表示，从合作本身来看，百信银行是一个非常值得期待的创新业态。不同于原来其他银行设立的直销银行，百信银行以独立子公司的运作，未来可能成为行业转型和开拓互联网金融行之有效的路径。“直销银行独立成子公司，现在面临的主要是监管牌照的放行。目前监管如何看待还没有特别清楚，百信银行是作为试点还是有其他考量，同时一旦牌照发放了，相关

的制度规范也需要跟上。”曾刚说。

此前工商银行、北京银行、民生银行等超过20家银行均推出直销银行，但一般直销银行在电子银行部下面，并未实现独立分拆为子公司。此次发起设立的“百信银行”拟设立为独立子公司，母公司不干预日常经营。李庆萍表示，未来中信银行电子银行部的产品也会到直销银行平台上去销售，但是销售里面大家有利益分成，这样直销银行会有收入，电子银行部也会有收入。百信银行将是一家完全意义上的银行，在产品创新上要把银行柜台能

做的都搬到手机上，不会把直销银行当作金融产品和卡等业务销售的渠道。

“不像国外的直销银行，对用户有细分，区别于线上线下客户提供金融服务，国内的直销银行更多是无人网点以及理财产品的线上销售。”零壹财经研究院院长李耀东表示，此次中信与百度合作，有望传统银行在金融资产和产品设计上，百度则能在客户细分和体验上分别有所突破。即便如此，离真正的互联网银行还很远，在传统银行与互联网进入深度整合之时，网络银行并未取得如期的突破。

网络银行困境

业内人士认为，受制于未能实现远程开户，网络银行如微众银行只能是做最初级的“直销银行”业务，在平台上对接各类金融类产品，变相成了代销平台；甚至连转账，目前也无法直接实现给用户自己以外的人进行转账的功能，无法实现银行“存贷汇”中最基本的“汇款”业务功能。同时，贷款业务也受制于无法直接开启吸储，只能借助于同业资金，因而贷款发展速度受限。

众却要通过其他银行获取较高成本的资金，必然会影响它的发展速度。加之现在银行已经意识到互联网的重要性，并不可能完全开放地与网络银行合作，既然是同业就有竞争，现在有能力的大银行其实警觉性还是非常强的，怕具备互联网基因的网络银行争夺客户。”业内人士说。

微众银行方面接受中国证券报记者采访时表示，目前公司业务布局在三方面：一是小额的消费金融，如微粒贷；二是财富管理，通过代销各类金融机构的产品；三是平台金融，即把基础金融产品嵌入其他平台的APP，如已经推出的微车贷，通过与优信二手车的合作发放贷

款，除此还有一些类似产品尚属内测阶段，未来将会相继推向市场。在与传统银行合作方面，早在开业之时与平安银行、华夏银行、东亚银行等机构已经签署战略合作协议，但截至目前还未有实质的合作业务落地。

“上海银行、包商银行是与我们有实质业务合作的，微粒贷即与这两家银行采取联合贷款的模式。”上述人士介绍，放贷一百元，其中七十元是合作银行的资金，剩下的三十元是微众银行的资金。自5月份上线以来，截至9月底，微粒贷发放的贷款规模超过40亿元，贷款客户量在一百万左右。目前还是以“白名单机制”进行放款，通过人行、QQ/微信

谁动了自己的奶酪

新兴互联网金融机构与传统银行的竞争已经渐渐浮出水面。“传统大行知道，用户只有在自己的手里才是安全的。在看清互联网的趋势之后，传统银行已经开始奋力追起了。工商银行发布互联网金融战略，建立自己的生态圈。”上述业内人士表示，在与新兴的互联网金融机构合作上，由于已有的客户基数以及业务分布相对有限，中小银行的需求会高一些，需要借助互联网企业的流量等优势，而大行则不然。

近日，交通银行招商银行双双叫停“用信用卡偿还京东白条”，背后亦反映传统银行与新兴金融机构在业务上的分歧与利益争夺。这款被京东金融自己定

性为商业赊销的“白条”产品，相关银行认为“白条”本质实属信贷产品，使用银行信用卡给京东白条还款，会将风险嫁给银行而造成违规。招商银行对媒体表示，商业银行个人信用卡（不含服务“三农”的惠农信用卡）透支应当用于消费领域，不得用于生产经营、投资等非消费领域；而京东“白条”是京东商城提供给客户的一款贷款产品，如果用信用卡为白条还款，则明确属于“以贷还贷”。交通银行则称，9月已监测到该行信用卡用于白条还款，并已向京东要求，关闭该行信用卡用于白条还款的业务。

“招行交行是最开始暂停接口的两家银行，未来是否会有其他银行加入其

中，目前不得而知。”业内人士表示，不能否认的是未来随着互联网金融机构的快速壮大，有能力的传统银行将会维护自己的商业利益不被侵蚀。对于新兴金融机构而言，金融产品的创新也会受到影响。易观智库高级分析师马韬此前表示，“白条”的赊销形式实际上也可以看作是电商购物场景的另一种形态，消费者如果更多地用这类新兴产品进行支付，对于传统银行来说是夺走了他们的生意，动了银行的奶酪。对于创新型的互联网金融业务，不同的商业银行肯定会持有不同的态度，在没有相应的监管细则下，有些银行肯定相对会谨慎一些，而有些银行基于跨界合作的理念会相对开放。

李耀东在接受媒体采访时称，在传统金融和互联网金融互相促进、融合的当下，怎么更好地为消费者提供更便利、安全的服务是核心问题。对于类似京东“白条”这样的创新性产品，不宜简单结论为“信贷类产品”还款不合规的问题，而应更多考虑它是不是能够提升消费者权益，是否带来了新风险，风险是否可控，怎么结合传统金融和互联网金融提供更加有效的风控手段。这本身可成为二者融合的契机。不论是传统金融还是互联网金融，其创新服务的落脚点都应该是给用户带去产品创新的优化体验，采用新技术、新工具解决相关的新问题，而不宜画地为牢。

传统银行加速“互联网+”

平安银行推“平台+平台”战略

□本报记者 周文静

随着互联网技术的发展，如何更好地打通产业链展开金融服务，平安银行副行长胡跃飞表示，该行秉持“跳出银行办银行”的理念，积极推进“互联网+”转型，以创新产品和业务模式全面切入客户的经营和生活中的各项金融需求，通过“组合拳”打造中小企业生态圈，提供最全面的“互联网金融+供应链金融”综合服务。

橙e网的“熟客生意”

橙e网定位于服务“熟客生意”，与陌生客户交易的“网络购物平台”不一样，所谓“熟客生意”，泛指供应链上下游B2B或B2C、C2B之间持续稳定的“熟客”交易活动，“这一定位意在构建平台式供应链金融，实现‘供应链金融+互联网金融’的深度融合。目前，橙e网已与数百家核心企业、物流、第三方信息平台完成对

接，累计为数万家供应链中小企业提供金融支持。”平安银行方面介绍，橙e网是该行旗下供应链生意平台和金融电商平台，于2012年开始规划建设公司业务互联网升级平台，于2014年正式上线。

平安银行介绍，橙e网探索“供应链金融+互联网金融”的融合发展路径，目前已有百万注册用户、近40万企业用户的互联网金融平台。目前开发了“生意管家”、“发贷宝”、“橙e券”等产品。此外，基于客户的在线商务需求，橙e网提供与之相匹配的在线支付、在线融资、在线增值/见证、在线理财增值、在线保险和账户管理等一站式服务，通过PC+Pad+Phone三屏一体的立体服务渠道，与柜面服务打通，形成全渠道的O2O服务体系，布局移动互联网金融服务。

据了解，以免费的SaaS云服务方式，橙e网为中小企业构建在线“订单（商流）—运单（物流）—收单（资金流）”的交易闭环服务。其中，“生意管家”系列整

合服务推出一年时间，已有超过30多万家小企业下载注册使用。企业可以免费利用“生意管家”在PC端和手机端在线管理进销存，在线与上下游协同做生意，在线支付、融资，在线发货，在线购买保险、理财产品等，实现“订单、运单、收单”与金融服务的一体化。

“平台+平台”战略

除了延续传统供应链金融1+N模式，与核心企业协同合作，以核心企业为中心、依托上下游链条关系拓展服务到上游的供应商、下游的经销商，实现金融服务全链条覆盖外，橙e网同时将“1+N”模式升级到以任意企业为核心的“N+N”模式，依托企业间或第三方交易数据。平安银行介绍，橙e网与多方市场主体建立广泛联盟，强化平台与平台的合作，实现橙e网高效赋能、批量获客。

平安银行介绍，橙e网迄今已与近百家第三方平台推进“平台+平台”的战略

合作，探索中小企业网络融资新模式。“平台+平台”合作模式包括：与西安高新区等地方政府/园区推出税金贷，与航天信息等税票信息平台合作推出发票贷，与海尔等核心企业推出采购自由贷，与东方电子支付平台合作推出货代运费贷等等，基本实现在线审贷、在线出账、在线还款、按天计息。此外，橙e网借助微信平台推出微信开户、票据贴现预审预约等O2O服务，推行“橙e创业易”支持初创型企业一站式网络金融优惠服务等特色服务。

通过从全产业链经营的视角切入，以资源整合能够有助于推进实体经济转型和升级。平安银行表示，例如橙e网通过与寿光农产品交易市场对接，将农产品整条产业链上的农户、批发商、零售商和消费者全面整合到“橙e网”上，为客户提供融资、结算、撮合、物流等全系列服务，实现物流、资金流、商流、信息流“四流合一”，使农业这个最古老、最传统的产业实现互联网化升级。

新兴金融机构布局生态数据

□本报记者 周文静

近日，京东金融联合聚合数据举办数据技术行业极具影响力的“大数据+产业大会”并达成战略合作。京东金融表示，双方未来将在风控、支付、消费金融、众创生态圈等多领域进行纵深合作。与传统以线下借贷业务见长的银行相比，新兴的互联网金融平台需要在线上或者传统银行还未涉及的通道上获取客户及设立金融消费情景，以及运用新的渠道获取数据建立风控模型，其中的大数据是其布局和开发业务的一枚重要棋子。

京东金融的数据战略

“大数据是互联网金融基础设施建设的一部分，我们愿意培养这块市场并共同发展，投资聚合数据也是出于这方面考虑，深信不管模式如何改变，总是能找到合作基础。”京东金融副总裁姚乃胜表示，京东金融一直看重三件事情：风控，账户和连接。其中，数据既可以作为风控的基础设施，又可以起到对外连接的桥梁作用，有必要尽早布局。

资料显示，聚合数据是一个为智能手机开发者，网站站长，移动设备开发人员及图商提供原始数据API服务的综合性云数据平台。包含手机聚合，网站聚合，LBS聚合三部分，其功能类似于Google APIS。聚合数据允许开发者免费自由调用JUHE平台所开放的有效数据API接口，这包含了数千万LBS数据，公共交通，金融，日常生活，资讯等多个分类的有效数据。

据了解，聚合数据宣布加入京东众创生态圈中的“赴筹者联盟”，为生态圈中的创业企业提供数据助力。在聚合数据加入赴筹者联盟之后，将为京东众创生态圈内的创业企业提供优惠、便捷的大数据服务。此外，聚合数据平台上的优质

券商开启“社交投资”

□本报记者 周文静

平安证券近日启动与全球社交投资网络eToro的战略合作，根据签署协议，为配合促进资本出海政策，平安证券将协助eToro的业务落地中国，并进一步加速eToro在中国市场的发展，让合适的中国投资者将有望通过eToro的社交投资平台参与全球的金融投资市场，eToro中国版社交投资平台预计于2016年上线。

“社交投资”将上线

eToro在140多个国家拥有450万名注册用户，每天新开户数以千计的账户。eToro以其社区为支持的网络使投资者能实时查看、跟进并自动复制其他投资者的组合。平安证券表示，将为其提供本土支持，帮助eToro在中国市场获得快速成长；同时，eToro也将向平安证券的用户全面开放其社交投资平台，e-Toro中国版社交投资平台预计于2016年上线。

在eToro上每个人都可以从个人主页上清楚地看到“关注者”和“复制者”的数据以及在已经成交的交易中盈利交易的比例、做多做空的比例、平均开仓持有时间等详尽的历史统计数据。此外，还能看到投资者的投资组合和每个开仓的当前表现，信息做到最大化的透明。通过上述公开透明的数据，e-Toro用户能够“跟投”。如果eToro用户关注了某一个成功的投资人，在投资人每一次交易之后就会自动得到一个更新的信息，然后用户就可以复制他的这一单交易。

据介绍，此次平安证券与eToro的合作将在中国市场实现“复制交易”的创新交易方

项目也将获得优先登陆京东产品众筹以及私募股权融资的资格。

聚合数据近日获2.18亿元人民币B轮融资，其中，京东便是投资者之一。姚乃胜说：“两年前，京东金融在创立之初便投资一系列大数据及相关技术公司，聚合数据便是其中之一家。之所以选择聚合数据，主要是看中聚合数据在大数据方面的获取和应用能力符合京东金融在战略上的部署。”

数据应用于多个场景

“两年来，京东金融通过自身的积累以及与诸多外部合作伙伴的连接，其数据战略开始逐渐开花结果。截至目前，京东金融已经将自身的大数据运用于多个场景之中，并体现在三个层次上面。”姚乃胜透露，一是通过数据积累与外部连接，构建一系列关于人的、关于企业的基础数据，就像准备好了石子、沙子、水泥等，能够为搭建各种产品提供原材料；二是利用这些石子、沙子等构建一系列产品，应用于toB和toC业务，包括互联网消费金融、供应链金融、支付等，就像盖了一座座房子；第三，将数据建设平台化，将大数据生态对外输出给合作伙伴共享，包括与中信银行合作推出小白卡、与中邮等仓储物流公司合作推出动产融资，与益博睿合作推出在线交易防欺诈系统等，就像把建好的房子租了出去。

京东金融表示，京东金融拥有将大数据运用于不同场景下的能力，今后还将继续通过数据基础设施建设，通过对外连接与更多的合作伙伴构建更为完善的全生态数据服务能力，让大数据能在更多的场景下发挥价值。业内人士认为，以与聚合数据的合作为例，京东金融能够有效地获取创业圈的相关数据去开展自己的金融业务推出新的金融产品，这些业务将不只局限于传统的借贷，还包括股权投资融资的业务。

式，eToro提供相关的技术、平台和经验方面的支持。此外，eToro还为初学者提供模拟交易模式，投资新人可以利用高达十万美元的虚拟货币，以实时市场价格练习模拟交易。“中国市场对于eToro无疑有着举足轻重的战略意义。目前社交投资在中国仍处于发展初期，发展空间巨大，”eToro首席执行官兼联合创始人Yoni Assia说。

加速配置海外资产

研究显示，选择复制交易的投资者其盈利的平均概率高达80%。截至2015年11月15日，在eToro平台上累计进行的交易已超过1.69亿笔，交易额超过15亿美元。未来国内投资者有望通过eToro在全球范围内交易外汇、商品、指数和股票等，实现全球资产配置。业内人士表示，随着财富的积累不少投资者把目光放到海外市场，eToro进入国内市场是看到了这个巨大的市场需求。

此前不少商业银行、信托公司、第三方理财等机构已经把目光转向境外，加快布局海外市场，频频推出投资海外市场的各类投资理财产品。摩根大通原亚太区董事总经理龚方雄认为，中国高净值富裕阶层的外海资产配置正当时，在综合性设置投资模块时，配置海外资产有较大的必要性，而资本出海能够促进加快人民币的国际化。平安证券表示，eToro业务落地中国，意味着在未来，国内合格投资者可直接通过社交平台参与海外市场的投资，能够即时关注和买卖全球市场的股票、期货、货币和指数等交易产品，实现全球资产配置。