

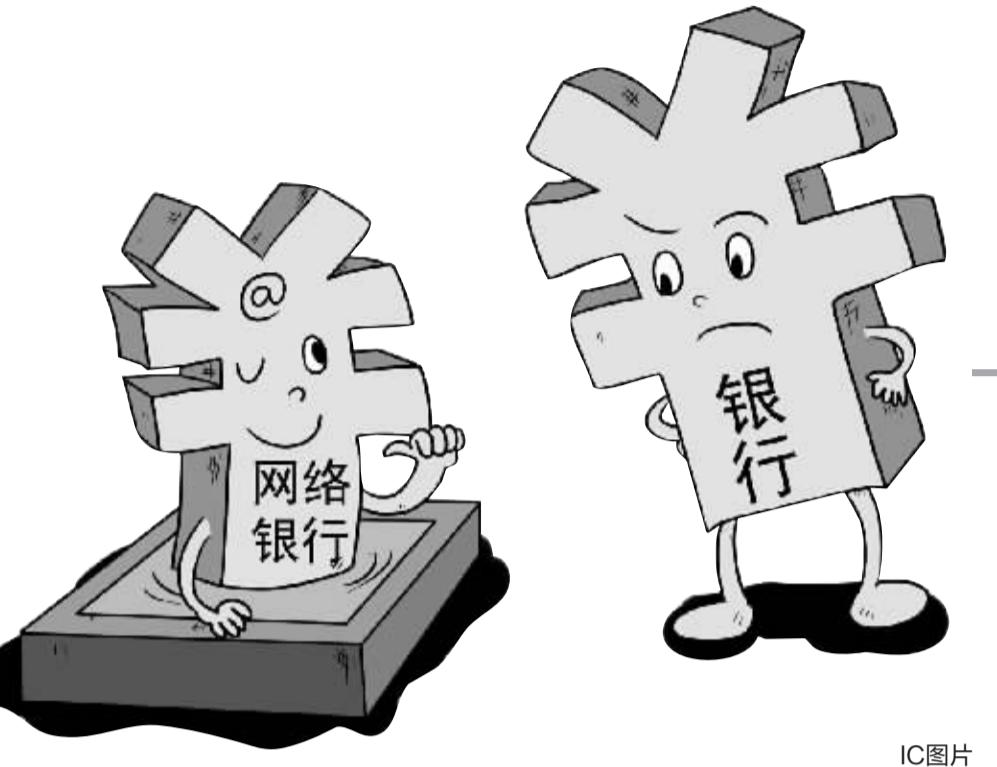
有关人士认为法律层面不存在障碍

# 网络银行破茧倒计时 物理网点未来将变“恐龙”

□本报记者 陈莹莹

权威人士向中国证券报记者透露，纯网络银行模式的发展，其实并不存在法律层面的障碍，而是需要作出制度层面的调整和安排。目前多个相关部门正在积极沟通和研究，网络银行正式“开门迎客”的步伐有望提速。该人士进一步指出，“目前看来，监管部门对于这种创新型的网络银行模式，还是非常支持和包容的。”但多位监管层人士强调，无论有没有实体的、物理的银行网点，监管部门对于商业银行的风控底线不会有丝毫放松。

值得注意的是，多位专家和银行业业内人士表示，存款保险制度将正式落地，这对于网络银行、甚至是未来民营银行进一步发展，都增加了有利的筹码和保障。



IC图片

## “突破”面签问题不大 创新监管“先行一步”

此前有消息称，阿里巴巴旗下的网商银行或成为我国第一家“纯粹”的网络银行。就在一个多月之前，蚂蚁金融服务集团副总裁俞胜法明确表态，网商银行会做一家纯网络银行，对于突破目前银行面签的问题，正加紧和监管层沟通。

沟通的进度和效果如何，无疑将直接影响首家网络银行的“诞生”。接近监管层人士向中国证券报记者透露，对于

“突破”面签问题，相关部门已经进行沟通和协商，目前看来不会有太大问题。

实际上，银监会副主席阎庆民近日就公开表示，监管层已经留出一部分创新的空间给法律，看准了马上就修改。比如《商业银行法》，银监会向国务院汇报，建议全国人大进行适度修订，有一些条款是20年以前定的，已经不适应目前情况了。

阎庆民认为，未来应加强创新监管，“对新事物还是要包容，适度的容忍，只要没有酿成区域性风险或者破了银监会此前的一些规定，我们应该是同意它的。”他透露，对此相关部门最近在积极研究，比如未来阿里、腾讯等两家科技公司涉入金融领域后，很多制度需要“刷新”，包括清算结算的规定、账户管理等。

俞胜法告诉记者，“作为从业者欢迎监管，也愿意接受监管，这对互联网金融企业可持续发展是有好处的。在有监管的条件下，大家才能在公平公正的环境下经营。”他希望监管要体现底线思维、法治思维，给互联网金融创新留有一定的空间，要体现互联网“属性”，不能用传统金融的监管方式去监管互联网金融。

## 全网络化营运 物理网点或成灭绝的“恐龙”

俞胜法表示，网商银行作为蚂蚁金融生态的一部分，会采取全网络化营运，为电子商务平台的小微企业和草根消费者提供有网络特色、适合网络操作、结构相对简单的金融服务和产品。俞胜法还透露，网商银行会坚持小存小贷的业务模式，主要满足小微企业和个人消费者的投融资需求，具体来说是指主要提供20万元以下的存款产品和500万元以下的贷款产品。

浙江网商银行的这一定位与腾讯旗下的前海微众银行“异曲同工”。微众银行董事长顾敏此前表示，“大存”即对公存款难以通过线上实现，因而改为“个存”，更能体现腾讯优势，也更能解决老百姓的金融需求。据了解，微众银行在申报过程中将具体方案由“大存小贷”改为“个存小贷”，以重点服务个人消费者和小微企业为特色。

中国证券报记者了解到，对于纯网络银行，舆论各界的争议焦点之一就是应否设立物理网点。

“以北京城区为例，开设一个上千

对此，一位监管层人士解释，根据我国《商业银行法》，设立商业银行应具备一系列条件，其中一条是有符合要求的营业场所、安全防范措施和与业务有关的其他设施。换言之，无论是网商银行还是微众银行，只要在其总部或者其他地方设立一个符合要求的营业场所就可以“开门迎客”了，并不需要设立很多物理网点。有专家认为，网络银行突破了时间和空间的界限，其虚拟的网点网络可很大程度上替代物理之网点网络。

一向是“挺网派”的央行调查统计司副司长徐诺金更是认为，物理网点不应成为限制网络银行发展的因素。“我们在各大城市的繁华地段，看到的那些大楼都是银行的大楼。未来，不排除商业银行为了降低成本，将办公点开到非常偏僻的地方，甚至如果有条件，将后台的技术中心、服务中心等，放到月球上去又有什么不可以？”

“以北京城区为例，开设一个上千

平方米的营业网点，每年的成本至少两万元”一位银行业业内人士称，网点的运营成本包含多方面，房租占将近一半；另外还有水电费、办公费、人力成本，甚至还包括安保、消防等费用。

徐诺金说，随着互联网技术的发展，未来客户通过手机、电脑就可以完成一系列的金融服务，目前传统银行的物理形式、物理介质可能都会逐渐被取代甚至消失，但是不代表银行这个行业会消失，“就好像恐龙消失了，但是恐龙的基因、DNA还会存在。”

在徐诺金看来，对于网络银行而言，物理网点的存在意义愈来愈小，“现在在传统商业银行的线上业务占比已经大于线下业务，而且几个大的互联网公司在大数据、云计算、风险分析等方面的技术也相当成熟，这和他们有没有物理网点有什么关系呢？”

微众银行行长曹彤不仅是乐见其成，更是直言“互联网创造了全新的融资模式”。曹彤表示，互联网融资在

解决信息的归集和传导上，在数量和时效的维度上可以呈几何级数的扩展，效率远远高于以银行为中心的间接融资模式，也远远快于以交易所为中心的直接融资模式。“传统银行体系里的企业征信系统的数量是450万个，银行为450万个企业解决融资。但是中国有更多的企业。”据曹彤介绍，中国注册企业为1800万家，个体工商户接近五千多万个，间接融资模式很难满足融资需求。

值得注意的是，也有部分专家对于即将“呱呱坠地”的纯网络银行表示担忧。“纯网络银行在国内外迄今都没有先例。纯网络银行是否符合我国现有的国情，我认为有待商榷。”在上海交通大学上海高级金融学院会计学副教授朱雷看来，金融的本质就决定了银行不能没有网点，因为在出现问题、需要服务的时候，人们都想要去一个看得见摸得着的网点得到服务。

## 存款保险制度“保驾护航” 网络银行发展注入“强心针”

朱雷说，“中国人如今普遍缺乏诚信，亲朋好友都不一定敢借钱。很难想象，人们会把辛苦赚来的钱投资给看不见摸不着的网络银行。”金融领域教授尚且如此考虑，那么作为普通人的储户们将如何相信没有了物理网点的网络银行呢？

多数专家和业内人士相信，央行30日公布的《存款保险条例（征求意见稿）》，无疑为网络银行的发展注入了一剂“强心针”。

根据《征求意见稿》，存款保险实行限额偿付，最高偿付限额为人民币50万元。也就是说，同一存款人在同一家银行所有存款账户的本金和利息加起来在50万元以内的，全额赔付；超过50万元的部分，从该存款银行清算财产中受偿。央行方面表示，

对50万元的最高偿付限额，人民银行根据2013年底的存款情况进行了测算，可以覆盖99.63%的存款人的全部存款。这意味着，绝大多数存款人的存款能够得到全额保障，不会受到损失。

分析人士认为，根据网商银行、微众银行的客户定位，相信网络银行的大部分存款客户属于央行提及的“可

以覆盖99.63%的存款人的全部存款”之中。存款保险制度的建立，将稳定市场和存款人信心，有利于进一步提升我国金融安全网的整体效能，促进银行体系健康稳定运行，更好地保障存款人权益。未来网络银行发展，包括要民营银行试点进一步推开，都将因为存款保险制度的建立而变得更加平稳和有力。

## 互联网金融倒逼传统银行加速转型

□本报记者 赵静扬

互联网金融对传统金融机构在众多方面提出挑战，但也促使传统金融加速转型。在业内人士和专家看来，在移动互联时代，传统金融机构以前忽视的一些服务应运而生。对后者而言，互联网金融就像枕边的“闹钟”，促使传统金融机构丰富产品供应链，实现物流、信息、资金流的三流合一。

### 挑战传统银行模式

中国人民银行调查司巡视员徐诺金近日表示，互联网金融冲击了传统的物理银行概念和时空概念，改变货币金融主权的概念，带来成本的大幅度下降，突破了时空的限制。此外，还将突破传统的规章制度，可能改变现有的金融格局，可能改

变分业经营、分业管理的模式，改变竞争策略，并改变监管理念。但他也提醒，互联网金融不要过于自信，不要低估金融的复杂性和严肃性，要认清金融的本质，遵守金融的规则，坚守金融的底线。而传统金融千万不能低估互联网金融可能带来的影响和冲击，应该以开放的心态做好充分准备迎接互联网金融时代的到来。

中国企业家俱乐部执行理事长马蔚华认为，在移动互联网时代，传统金融机构以往所忽视的一些服务应运而生，这些服务具有小众、零星碎片和普惠的特点。互联网金融的兴起会影响传统银行部分业务的规模，但对传统银行而言，更大的挑战在于思维方式和商业模式的转换。传统银行业获利靠的是信息不对称所产生的服务需求，而现在贷款需求者和供给者可借助云计算和搜索引擎等手段直接达成交易，使得金

融交易脱离中间媒介，这对传统银行服务模式是一个颠覆性的挑战。

此外，传统银行靠向客户销售产品而获利，而互联网平台则可通过流量变现获利。

此外，打车软件和抢红包等看似与金融无关，实际上也是场景化的金融，可让银行和客户分离，这对传统银行冲击更大。在马蔚华看来，面对这些挑战，传统银行一要利用大数据分析客户需求，提升服务体验；二要努力引入众筹金融服务，让客户参与进来；三要推行平等普惠的金融服务。

### 融合或加速

互联网金融对传统银行业来说既是挑战更是机遇，目前正有越来越多传统商业银行主动出击，力求实现二者融合。

对于未来的互联网金融，光大银行信

用卡中心总经理戴兵认为，未来的物流银行、信息流银行会应运而生，银行将进一步跨界融合，发挥各自的长处，实现优势互补，达到资源共享，互利互惠的特点。

“所以，未来的银行应该是跨界的，融合的，是客户体验至上的银行，会更多地满

足客户的需求来创造客户需求”。

海通证券非银行金融行业首席分析师丁文韬认为，目前互联网对于传统金融最大的颠覆就是对渠道的重新定义，由物理渠道延伸至虚拟渠道，过去缺乏物理渠道的子行业，如保险、小券商、信托、基金、租赁等将迎来机遇，而在传统渠道占据优势的银行和大券商受冲击较大。未来传统金融企业从事线上业务将主要有两种方式：对于有产品及客户基础的公司可自建线上平台，而股权灵活的小公司可与互联网进行合作。

## 业内专家称 新一代互联网助力金融

□本报记者 陈莹莹

多位专家和业内人士29日在新供给金融圆桌“加快发展互联网时代的普惠金融”研讨会上表示，互联网技术的快速发展不仅颠覆了传统金融机构的运营模式，更加给机构带来多元化的、轻资本化的发展机会，新一代互联网技术将助力金融业务。

### 银行将进一步跨界融合

中国光大银行信用卡中心总经理戴兵认为，未来金融将进一步运用新技术、新平台，围绕“跨界、融合、客户体验”三大主题，发挥自身优势并对业务进行整合，银行由提供间接融资的信息中介转变为提供直接融资的信息中介，不仅有效降低银行对资本的消耗，也进一步降低企业的融资成本。

她说，存贷融合方面，直销银行和资产平台会推动银行由“信用中介”向“信用加信息中介”转变。在信贷融合方面，供应链会发展的更为丰富，实现物流、信息、资金流的三流合一，未来物流银行、信息流银行会应运而生，银行将进一步跨界融合、达到资源共享、互利互惠的特点。

“我相信会与更多的企业合作，整合渠道、整合资源、信息共享，共同方便快捷地服务客户。未来的银行应该是跨界的、融合的，是客户体验至上的银行，会满足更多的客户需求。”

IBM全球副总裁兼中国开发中心总经理王阳认为，新一代互联网技术将助力金融业务。利用云计算的负载能力，将企业的互动参与体系、与企业业务体系结合起来，建立洞察分析体系，将为企业提供全新的业务洞察，产生新的商机。“比如，银行分析的数据最主要的是交易数据，其次

是客户信息的数据。分析客户的行为，根据他们做了哪些交易，来挖掘出客户喜欢什么样的金融产品、这个客户的风险指数是怎样的。如果判断出客户喜欢哪类产品，好赶紧推荐给他，是要以往，银行客服中心打电话给客户，他没兴趣就挂了，但是通过大数据分析出他喜欢的产品，给他推荐的是他比较感兴趣的产品，那他可能会听一听。”

### 加强互联网金融普惠化

中央财经大学金融法研究所所长黄震表示，互联网金融是基于技术的普惠化和金融的结合：第一个阶段是正规金融，即“互联网1.0”时代，包括电子银行、银联、交易所等，是PC机时代。第二个阶段是“互联网2.0”时代，包括移动互联、社交媒体、大数据、云计算等，并且与民间金融相结合，产生第三方支付、众筹等；未来“互联网3.0”时代，包括移动金融、普惠金融、融合金融，这些都是因为有新技术的渗透。

他认为，未来应该加强互联网金融普惠化发展，而互联网金融的技术创新普惠化在跨界发展、渗透演化过程中，可借用“三线建设”划定三个界线。

一是严守现行政策法律的底线，有两个底线不能突破，不能非法集资和集资诈骗，这是互联网金融发展的法律底线。二是建立风险管理的红线，在产品研发和营销服务过程中，要把握好政策风险、操作性风险、流动性风险，划定风险管理的红线。三是以消费者权利为核心把握权利义务的界线，这需要把互联网金融的权利义务关系，特别是消费者和经营者的权利义务关系把握好，掌握它的界线，一旦权利使用越界就构成了侵权。

## P2P收益回归理性契机出现

□本报记者 陈莹莹

时隔两年，央行再度降息。专家认为，降息在很大程度上将引导融资成本下行。与此同时，不少P2P业内人士也表示，降息不仅导致银行业内息差、理财收益率下降，也将导致P2P平台预期收益率下滑；更有部分P2P平台高管认为，业内一直倡导P2P收益回归理性，此次降息正是一个契机。

### 部分P2P收益率出现下滑

或许是受到降息影响，陆金所已下调投资利率。陆金所近期发布年化利率调整公告称，旗下“稳盈安e”系列投资项目一年期和12(不含)-36个月期限的年化利率均下调。其中1年期投资项目由之前的年化利率8.4%下调至7.84%，下降0.56个百分点。中国证券报记者登录陆金所看到，“稳盈安e”项目1-3年的预期年化利率7.84%起，3年期投资项目年化利率已下调至8.4%。

尽管如此，多数P2P业内人士认为，尽管短期看P2P平台的预期收益率有所下降，但是长期有利于行业的持续、健康发展。金信网首席运营官安丹方表示，此次降息对P2P平台影响并不大，甚至可以说是利好因素，“降息短期内将导致银行业息差收入下降，银行头寸反而出现缩紧，因此之前无法从银行融到资的小微企业仍然拿不到贷款，这对于网贷来说也是好机会。”

安丹方强调，虽然P2P网贷的收益率可能出现下滑，但是由于降息有利于改善实体经济，降低借款人融资成本，提高资产质量，坏账率也会随之降低，当然投资人的风险也会变小，“此前我们也一直在倡导P2P收益应回归合理和正常值，划定例如年化收益率18%的上限，这次降息正是一个契机。”

理财范首席风控官叶映辉认为，贷款利率的下降，对于和平台

合作的企业在银行信贷和平台融资之间额度管理上可以进一步灵活配置。政策在释放红利，有利于互联网金融企业和实体制造业

### 银行系P2P热度不减

降息考验P2P平台的标的筛选和风控技术，与日俱增的平台数量也让这个市场的竞争更加残酷。据了解，目前P2P平台已达2000家左右，业内预计全年交易规模或突破5000亿元“大关”。

但这些丝毫没有让传统银行布局P2P的热情冷却。“今年P2P市场发展较快，据我们了解，还有几家银行也准备上P2P业务。”网贷之家首席运营官石鹏峰表示，银行系P2P更多的是为了布局互联网金融，和传统P2P公司目前是错位竞争。不过，作为银行系P2P，尽管有银行信用背书的优势，但尚难搅局。

近日，继平安集团陆金所、招商银行的小企业E家、民生银行旗下的民生电商推出的民生易贷、包商银行的小马bank之后，又一商业银行插足类P2P领域。11月28日，齐商银行宣布旗下“齐乐融融E”平台正式上线运行，该平台系国内首家致力于提供小微企业、三农企业、青年和妇女创业等金融服务的互联网投融资平台。至此，国内银行系P2P已经壮大至8家。

据齐商银行微贷管理总监、小企业金融服务中心总经理邹倩透露，小微企业、创业群体在“齐乐融融E”平台上的综合融资成本在年化13%左右，给投资人的理财收益率率为7-8%。此番齐商银行上线的“齐乐融融E”平台，设有齐发财、齐致富、齐创业三个投资项目，分别对应支持借款额在100万元以下的小微企业、三农产业、青年及妇女创业的小微融资群体。三个项目的投资起始均为1000元，期限1至36个月不等，适合于不同层次的理财群体。