

开业冲刺员工睡办公室加班加点“家常便饭”

搅局者微众磨刀霍霍 大数据征信引爆猜想

□本报记者 张莉 实习记者 周文静

在深圳桃园路一座高耸的写字楼内,没有显著的标示和企业名牌,号称没有柜台和网点的互联网银行——前海微众银行,如今看来依旧蒙着一层神秘的面纱。从获得开业批复、完成工商注册到官网上线,短短5个月,由腾讯领衔的首批民营银行试点落地几乎一气呵成,而经历高层视察并被赋予“倒逼传统金融加速改革”厚望之后,微众银行将推出怎样的业务模式和创新产品,也引发市场广泛的猜想。

1月5日,央行在官网发布通知,要求芝麻信用、腾讯征信等8家机构做好个人征信业务准备工作,准备时间为6个月,这也意味着个人征信市场正在向互联网企业及民间金融机构逐步开放,同时与市场所猜想的微众银行“大数据征信”战略不谋而合。不过有业内人士反映,腾讯金融消费场景欠缺、真实交易数据有限,而且人脸识别技术概念性较强,微众银行能否利用庞大的社交数据构建完整和真实的征信系统仍存有较大疑问。

微众银行内部人士透露,当前微众仍处于紧张的筹备运营阶段,“微众银行1月18日开始对外试营业。试营业期间,微众银行将通过内部分析和信息筛选,小范围地邀请目标客户群体参与本行的试营业,并逐步增加受邀客户的数量。”另有消息称,微众银行在试营业期间可能推出首款产品“信用付”,支持“先消费,后付款”;不过,微众银行方面对上述消息回应称“不予评论”。

“每天工作开会都很忙,加班加点很平常,有时太晚了干脆睡在办公室,这样的生活已经有半年多了。”面对外界汹涌而来的聚焦和围观,在微众银行工作的一位员工黄生(化名)坦言,已经无暇顾及各方的疑问,希望在正式开业之前,能将手头的工作完成即可。对于即将推出的业务和服务,黄生同样保持了公司一贯低调沉默的风格,但他觉得,加盟微众银行其实是“图好玩”,可以通过互联网的科技方式来做不同于传统银行的产品,市场上所有的想象和猜测都可能实现。

作为首批民营银行代表的微众银行便吸引市场大量关注,而浓厚的“企鹅文化”烙印也令其成为互联网企业搅局金融行业的重量级标杆。公开资料显示,微众银行注册资本为30亿元人民币,主要股东为腾讯、百业源、立业集团,持股比例分别为30%、20%、20%,余下的30%股权则由另外7名股东持有。另据微众银行方面官方口径,微众银行无营业网点、无营业柜台,依托互联网为目标客户群



CFP图片

紧锣密鼓筹备运营 高管牵头“玩”跨界融合

提供服务。微众银行将主要以“普惠金融为目标,个存小贷为特色,数据科技为抓手,同业合作为依托”,是一家致力于服务微小企业和普罗大众的互联网银行。

2014年12月28日,前海微众银行官网正式上线,但登陆之后却发现,并没有具体的产品和业务介绍,其页面非常简洁,上半部分显示微众银行宣传口号,下半部分则是一个二维码,用手机扫描之后,再进入手机移动端的HTML5页面,其强调移动入口的意图明显。从内容来看,微众银行将为客户提供衣食住行、吃喝玩乐等全方位的金融服务,这可能只是其“个存小贷”模式中的一部分。

有趣的是,在这个独树一帜的网站上,微众银行还将招聘信息放在页面宣传的醒目位置。据了解,当前微众银行员工规模已经有300多人,但营业初期在业务端和技术端方面仍存在较大的人才缺口,需要加紧招兵买马。招聘岗位主要集中在产品策划、运营、安全技术、后台开发、终端开发、测试、

运维等方面。

目前来看,微众银行的人员架构已经凸显着明显的跨界性质。从高管团队来看,除了原平安集团副总经理顾敏任微众银行董事长,原中信银行副行长曹彤任微众银行行长,原平安银行董秘李南青担任微众银行监事长,其业务团队大多来自腾讯,尤其是科技、数据分析、互联网产品开发人员,均出身互联网企业。知情人士认为,微众团队行业整合性较强,与金融风险、法律法规、内审相关的岗位以传统金融机构人士为主,而业务和产品创新则交由相对年轻的互联网人士负责。

尽管目前微众银行并未更多透露即将推出的产品和业务的详细信息,不过已有坊间的信息称,在试营业期间,微众银行将主要推出线上信贷产品,首款产品为“信用付”,即让客户在一些消费应用场景时,支持“先消费,后付款”,14天内免利息,类似于“京东白条”的业务形式。不过,微众银行方面对上述消息回应称“不予评论”。

不过,对于大数据征信的可靠性,目前市场各方存在广泛的争议。有熟悉银行业风控方面的金融人士表示,按照现有的信贷标准,通过社交网络等渠道形成的征信方法和数据未必能全部符合传统商业银行的监管要求。相比绑定真实交易以及个人金融服务业务的传统金融机构而言,互联网企业数据部分可能存在失真,不少社交或金融交易数据可以通过各类渠道修改或造假,如何防范金融诈骗等风险问题,也将是微众银行需要考虑的重要问题。

一位熟悉腾讯获客技术系统的私募人士表示,腾讯拥有庞大的社交数据,并通过不同的标签属性将人群进行分类,按照获客要求设置不同条件,就能不断细分人群筛选出所需要的用户,从而对放贷进行精确有效的定位,人群越细分、定位越准确,其资金放款的风险也会被严格地限定在可控范围内。不过上述银行风控人士认为,腾讯社交数据的利用有效性仍值得怀疑,对用户群体进行模糊化分类可能难以精准地评估其信用等级,与此同时,腾讯此前并不涉及金融信贷领域的市场,缺乏信贷经验,从社交用户到金融用户的转化率可能不高,加上当前绑定的O2O应用消费场景有限,其支付及交易记录能否构建一个完整有效的征信系统,需要保留一个问号。

刷脸识别引猜想 “大数据征信”有效性尚存争议

1月4日下午,在高层视察微众银行时发放了微众银行的第一笔贷款,向一位卡车司机发放3.5万元贷款。微众银行方面表示,1月4日发出的首笔贷款是一笔真实的客户贷款。该客户是第一位受到微众银行特别邀请的客户。值得注意的是,在这项贷款过程中,贷款人通过摄像头对准脸部,软件系统识别出身份,与公安部身份数据进行匹配,在“刷脸”认证同时,通过社交媒体等数据分析,软件将对贷款人的信用进行评定,从而计算出贷款金额。一时间,绑定大数据的刷脸识别技术引发市场的疯狂猜想。

据了解,对于刷脸识别实现支付的技术,除了微众银行之外,阿里旗下的蚂蚁金服等其他互联网金融技术企业也已经开始展开测试,通过指纹、声音等生物识别技术来融合移动应用端和实体消费。据熟悉人脸识别的技术工程师介绍,构建安全的生物识别技术,不仅需要互联网企业自身技术系统的安全性可靠,同时还需要包括外部的安全厂商、电商平台乃至公安系统等多部门来参与,构建完整的完全生态。目前人脸识别技术发展尚未成为普遍支付手段,其中重要的原因在于不同个体之间差异较大,且数据库保存的照片有限,未来软件应用开发还需要进一步升级。

互联网银行“破冰” 传统银行业生态圈或重构

越来越多的金融从业者发现,以微众银行为代表的互联网银行诞生,正在逐步打破现有市场的格局,传统商业模式的基础正在分崩离析,融合新技术和互联网化的思维打造的金融产品将可能撼动此前传统的监管思维。分析人士认为,互联网银行将在如何开展纯网络化业务方面进行探索,但如何对现有行业监管规则进行权衡则有待观察。

按照现有监管规则,客户新开银行卡账户和首次购买理财产品必须“亲见亲签”,而不设网点的“互联网银行”将无法与客户面对面。早在2014年初,民生银行在力推其直销银行时就开始与监管部门交涉如何通过互联网技术来取代“面签”,但最终没有获批。2014年3月,央行支付清算司向各银行下发的《关于规范银行业金融机构开立个人人民币电子账户的通知》,邀请银行界人士进行谈,内容提及有关强弱实名电子账户的区分,对于弱账户可灵活实现远程开户,但对其功能也作出限

制,这被业内解读为监管层对互联网银行开设电子账户的部分合法性的肯定。

与此同时,高层视察微众银行的信号也反映着监管创新有望向互联网银行放开。中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,高层选择微众银行这样的创新银行来做试点,对其有政策倾斜,有可能在试点成熟后再进行铺开。郭田勇表示,网络银行与传统银行将会形成“竞合关系”,微众银行可以轻易获取巨量的用户,传统银行有业已形成的交易场所和应用场景,不存在谁直接进行相互的取代。

在互联网银行与传统银行之间的竞争方面,招商银行零售信贷产品经理罗毅军认为,微众银行等互联网银行的数据采集方式特别,传统银行的数据采集主要集中在银行的金融交易数据以及征集数据方面;微众银行的数据则是基于自己的社交网站及财付通方面,而不具备银行方面的金融数据。传统银行不会愿意将自己的核心数据给网络银行,而

对于外部数据,传统银行和网络银行都可以接入。微众银行与其他银行的合作不可能是数据运用上,因为二者都不会放弃自己最核心的数据,合作方式有可能在业务操作方面,比如资本金的补充和支付系统的对接。

一位不愿具名的股份制银行网络金融部门总经理表示,相比于阿里的网络银行,在短时间内微众银行可能并不会像未来的阿里网络银行走得那么快,但依托于腾讯的微众银行,可以做的有想象空间的事情太多了。对传统银行的生态圈来说,微众银行与蚂蚁金服为代表的民营银行至少是一个“搅局者”。“传统银行受冲击是必然的,从长期来看,网络银行的介入必然将打破银行业原有的业态,形成一个新的生态链。”该人士透露,其所在银行正在准备前往微众银行洽谈合作事宜。此前,业内猜测微众银行将打造“大平台”的概念,加强与传统银行的合作,做轻资产产业务。

传统银行加速互联网化

□本报实习记者 周文静

风乍起,吹皱一池春水。互联网时代,面对新的商业规律和游戏规则,很多过去的做法开始失效。对于银行业,互联网是否会颠覆传统银行业,网络银行会给传统银行带来怎样的冲击,值得关注。

奋力追赶

有别于传统银行,微众银行将不设营业网点,无营业柜台,依托互联网大数据为目标客户群提供服务。招商银行零售信贷产品经理罗毅军表示,这已经比较清晰地表明微众银行的定位,运用大数据找出目标客户群体,做出授信、风控。从贷款业务来看,微众银行的贷款不会放给大企业,而是以小额的信用贷款为主。而小额贷款业务主要是满足于个人的消费需求和小微企业流动资金需求。

对传统银行来说,这部分客户是属于原来传统银行没有覆盖到的,对互联网银行来说则是找准了市场,因为互联网最具有长尾理论效应,互联网金融离不开依靠大数据的商业模式,其客户散落于传统银行没有服务到的地方。罗毅军认为,微众银行与传统银行的客户定位的区别,更多的是对传统银行的重要补充。

罗毅军表示,互联网金融一定是未来的重要趋势,但不存在颠覆传统银行,现在传统银行已经在线上和线下一并耕耘。正如电商行业的发展路径,电商发展的同时各地的购物中心也在纷纷起,早期成熟的电商更在铺设线下实体店。当然有远见的商业地产运营者也早已开始互联网战略。

事实上,从银行自己设商城、做手机银行、布局直销银行、做P2P业务到设计互联网金融产品,在互联网面前,传统银行已经在奋力追赶。目前,银

行的很大一部分客户早已通过互联网渠道办理各种业务,包括PC端网银、手机银行等,柜台替代率已经在逐步提高。

摸着石头过河

除了业务办理的渠道和方式在向互联网转化外,各家传统银行对金融产品设计的互联网化也在推进。日前,建设银行就已推出网络自助贷款产品“快贷”,招商银行也透露已经完成了手机端的自助贷款产品并即将面市,而其他各银行也有类似的产品在推出。

这类传统银行号称为“互联网金融产品”在设计方面,类似于微众银行设计的第一笔业务,其贷款的额度、风控及操作,全部根据客户在银行的金融数据在系统内根据数据模型进行自动配置。其中与微信银行最大的区别是所抓取的数据不同,传统银行的数据采集主要集中在银行的金融交易数据以及征信数据方面;微众银行的数据则是基于自己的社交网站及财付通方面。

有银行业业内人士表示,各家银行都在研究互联网的业务,当前监管并没有要求出明确的互联网金融的相关办法或意见,大家都在摸着石头过河,试图做出一些创新能够适合互联网金融的发展。相对于微众银行这类被赋予创新任务的新机构,传统银行在创新方面受到的监管会更严格,因而传统银行一直在与监管层进行沟通并进行试验。

在市场认为互联网金融可能会颠覆传统银行时,事实上,通过互联网技术,改变原来通过铺设网点和增加人力的扩张模式,传统银行可以降低成本。与此同时,传统银行通过一路追赶,与互联网也开始了更深度的融合。在互联网倡导的用户体验和传统银行业务办理流程繁杂的背景下,传统银行的互联网化亦有利于重视客户的需求。

个人征信市场开启

网络银行有望突破“面签”难题

□本报记者 张莉

伴随首家采用“刷脸”认证的微众银行试营业日子的临近,市场各方对互联网银行大数据征信模式的关注热度也在持续上升。在政策方面,有关个人征信市场的开放和网络银行远超开设电子账户问题的解决也出现一些积极信号,令各方确认“纯网络银行”落地并不遥远。

1月5日央行官网发布的《关于做好个人征信业务准备工作的通知》显示,要求包括蚂蚁金服(阿里巴巴系)旗下的芝麻信用在内的八家机构做好个人征信业务的准备工作,准备时间为6个月。与此同时,有消息称,日前央行已经下发征求意见稿,对银行远程开立账户提出框架性意见,这也意味着除柜台方式外,银行账户开立有望通过远程在线方式进行,这也为网络银行的设立创造了条件。

按照此前的监管原则,不论是柜台开户还是远程开户必须以实名制为基础,真实身份的验证至关重要。不过由于近两年,互联网金融蓬勃发展,各类智能终端设备普及,对金融服务的远程开设提出了强烈的需求,这也促使监管层开始松口,鼓励银行探索远程开户。

目前,腾讯旗下的微众银行和阿里巴巴的网商银行均以无网点的营业特点筹建互联网银行,而突破实体柜台限制、省略面对面身份识别而采取电子开立账户的方式,已经在出现探索线上开户的创新做法。如果面签问题得到解决,将意味着这些互联网基因的企业将可以通过在线方式开展包括存款、贷款及理财等各类金融业务,这也突破了传统银行的商业模式。

有银行业人士透露,目前远程银行、人脸识别等技术手段的效果并不弱于实名认证,但银行账户涉及到大额资金需要加强远程开户过程中的风险管理,银行需要建立健全的远程开户制度,客户自身需提供可验证的真实身份资料等,以确保远程开户的安全性。

信用市场的开放被视为互联网金融下一个争夺的蓝海市场。根据相