

平台经济使强者越强 赢家通吃

——《金融e时代》书评



《金融e时代》作者、国泰君安证券公司董事长 万建华

近年来,信息技术作为金融业的“局外之手”,屡屡散发出不可思议的魔力,持续不断地冲击和搅动着传统金融业。大数据、云计算、平台、移动互联等技术革新不仅让IT界激动不已,也在金融界里荡起阵阵大波澜。数字、信息与金融不断交汇融合,界限日趋模糊,金融的未来在哪里?这是每个金融圈内人和圈外人都非常关切而又无比困惑的问题。在混沌和喧嚣中,作者凭借在金融行业三十年的创新、创业所炼化的胆识和智慧,引导着我们穿透重重迷雾去探究金融沿革,洞察金融本质,触碰金融未来。

在《金融e时代》一书中,作者开篇就点出当代金融业已进入数字化金融时代,信息的电子化、互联网化和移动化已经成为金融业的基础存在形式。随后,作者揭示出金融业30年变革的两大基

本动力:市场化改革与信息技术传播,并分析了信息技术浪潮下的金融电子化和电子金融化的双向互动关系,指出了金融行业正在被信息技术重塑。接着,作者通过一系列翔实数据和生动案例,从信息业与金融业共同的基因——“数字”这一要素出发,深刻剖析了商业银行、证券公司、第三方支付机构、互联网平台企业如何在信息技术的推动下,殊途同归地出现在现代金融的大舞台,演绎出混业、创新及跨界等各种轻盈曼妙、激动人心的舞步。并且,作者对平台、账户、虚拟货币、大数据、移动互联网等新信息时代要素进行了生动介绍,认识到“大、云、平、移”是驱动金融业发展和金融行业格局改变的重要力量。最后,作者就金融的未来提出了两种发展之道,一种是标准产品的规模化普及,另一种是个性化服务的高端定制。在此采撷若干观点,以飨读者。

信息技术推动金融变革

中国金融业近30年的变革主要来自两大推进力量,一个是市场化改革,一个是信息技术的发展。其中信息技术的蓬勃发展导致互联网完全渗透到人们生活中的各个方面,这给那些“行走”在IT系统之上的金融机构带来了巨大的挑战。从早期的金融电子化到现在的电子金融化,信息技术首先改变了金融业务模式,为金融业的综合化、全能化注入了革新动因。并且,大数据、云计算、平台经济、移动互联网等技术革新从广度、深度上已经开始深深影响金融业,触发了金融业最新一

次大变革。

互联网和金融的激情碰撞

发轫于信息技术和互联网技术的平台经济侵入金融领域,导致了互联网金融的迅猛发展。这推动了金融脱媒,并最终促使类金融、泛金融、泛金融市场出现。信息技术发展到互联网时代,终于引发了一次互联网和金融的激情碰撞。金融行业正在进行的电子化和信息化的过程中为金融电子化,作者称之为“触电”。而掌握了用户和数据在互联网企业依托于互联网信息技术优势大举迈向金融地盘,这是电子金融化,作者称之为“淘金”。并且,作者提出的“数据至上、用户至上”观点把握了未来金融行业竞争的核心点。拥有海量用户和大数据的互联网企业涉足金融甚至“改变”金融的举措恰恰迎合了金融变革的大趋势:顺应信息技术发展的原动力,满足客户的综合金融服务需求。与此同时,传统金融机构也在主动寻求变革,积极拥抱信息技术和互联网革命。商业银行不仅使用新技术优化、升级已有的服务内容,还创新出网上银行、手机银行等新服务方式,更进军到电商、移动服务、网络金融等新领域。而券商在行业创新的大背景下,纷纷开始进行综合账户体系、一站式综合金融服务的建设,期望能成为投资者的金融“管家”。恐龙不死,券商化蝶,未来的金融机构不会衰弱和消亡,将会变得更为强大和无所不能。

平台的赢家通吃

互联网经济不仅是规模经济,也是平台经济,平台经济、平台商业、平台金融将是互联网时代的各产业的创新之道和致胜之道。

好的平台通过制定并推行一套广为接受的标准和规则吸引大量的用户加入平台进行各种商业活动。平台通过不断增加参与者规模及改进、完善平台商业模式来为参与者带来更多价值,并最终增加平台自身的价值。平台商在其中不仅仅是产业链的核心参与者,更是一个产业生态环境的缔造者。平台的竞争不仅仅是规模的竞争,更是规则的竞争、市场资源的竞争、产业生态系统的竞争。这也决定了做平台很难,而平台一旦做成,做出规模,则平台的马太效益就会使强者越强,赢家通吃。

得账户者得天下

金融的基础功能是“存-贷-汇”,而这一切都离不开账户,金融机构最大的竞争优势在于拥有客户资源,而账户则是金融机构对客户资源的基础载体。账户承载着客户的金融、经济活动信息及活动所需的货币,是用户所有金融活动和日常经济生活的出发点和归属点。拥有了账户,“存”才有了基础,“贷”才有了方向,“汇”才有了场景,金融机构才能真正黏住客户,获得持续盈利。在混业经营的大背景下,账户将变的越发重要,

拥有功能完善、服务强大的账户体系将会成为未来金融机构的核心竞争利器。各类金融机构应围绕综合账户系统,建设金融服务平台,打造自己的商业生态圈。

金融业未来之路

大数据和移动互联网在下一个十年将对金融业发展产生巨大影响。大数据的重要价值在于对海量数据型的快速分析,并通过数据模型进行快速响应、个性化定制服务和精准营销;而移动互联网的快速普及所带来的即时性、社交性及精确的个人身份认定,对金融业更好地服务客户带来广阔发展机遇。借助这些最新的信息技术,未来金融业务将呈现两种不同的发展和演化路径:一种是基础金融产品的标准化和规模化发展;另一种是增值金融产品个性化和定制化发展。标准化的金融产品价格将不断降低,靠规模盈利;而个性化、定制化的金融产品则单独定价,靠产品的有效性、合理性盈利。这其中,个性化、定制化金融产品将呈现明显的高定价、高盈利性,这恰恰是金融炼金术的秘密所在,是IT永远不可能取代金融的地方。

《金融e时代》一书纵览中国金融三十年来的技术、业务和服务的演化历程,畅谈银行、支付、货币、电商等领域创新,深入浅出地剖析金融的本质、演化与未来,通读全书,仿佛跟着作者直上“云端”,大时空、大跨度地游历了一番金融宝殿。

(本综)

SDFAE 山东金融资产交易中心(筹) ShanDong Financial Assets Exchange

为推进山东省多层次资本市场体系建设,进一步完善金融要素市场,实现济南区域性金融中心建设的战略部署,山东金融资产交易中心(筹)(以下简称金交中心)经山东省金融工作办公室批准筹建。

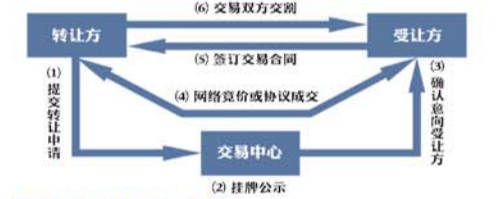


金交中心将秉承服务于地方金融,为百姓理财,为企业融资的理念,认真落实山东省政府有关金融改革文件精神,做山东金改排头兵,以公信力为基石,以创新驱动发展,始终保持专业化、规范化、市场化运作,积极服务各类投融资主体,链接资本与产业,壮大实体经济,推动全省经济社会又好又快发展!



资产交易类业务

金交中心为多种资产的交易提供营销、公告、挂牌、交易、结算、鉴证等全套服务,如不良金融资产处置、有流动性风险的信贷资产交易、非国有金融企业股权交易等。



委托债权投资计划

委托债权投资计划指有投资意愿且有投资能力(资金来源通常是理财产品)的投资者自行或者通过证券公司、基金管理公司、保险资产管理公司(作为委托人)委托商业银行(即受托人)向资金使用方(即融资方)进行的债权型固定收益类投资。

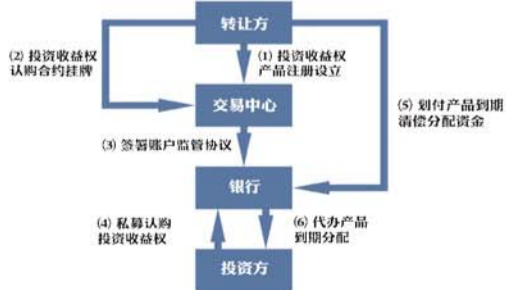


金交中心网站建设采用“1+6”模式。该模式基于金交中心官方网站,下设六大业务服务平台,力求实现参与各方通过互联网开展业务,突破了传统线下交易的时空限制。

山东省济南市历下区山大路157号华强广场

收益权交易类业务

转让方依据基础产品,在金交中心注册收益权产品,之后通过金交中心的“私募通道”以私募形式非公开挂牌转让,征集符合条件的意向投资人,最终实现收益权产品转让。根据基础资产的不同,收益权产品可以分为投资收益权产品、委托贷款收益权产品、小额贷款资产收益权产品、融资租赁租金收益权产品、企业应收账款收益权产品、合同能源(EPC)收益权产品等。该项业务可以盘活存量的金融资产,加快企业资金周转效率,提升其经济效益。



理财产品交易业务

金交中心承销各类金融理财产品,打造金融理财产品超市,在各金融机构中为会员寻找与之相匹配的投资理财产品,满足会员的理财需求。同时以理财产品设计收益权产品,为理财产品收益权提供挂牌、登记、转让、交易、结算等服务,实现理财产品收益权产品的流转。