

中国平安 | 马明哲详解互联网金融3.0时代

深圳有“三马”，按年龄是1949年出生的马蔚华、1955年出生的马明哲和1971年出生的马化腾。而中国互联网金融有“三马”，除了马云、马化腾这两大世界级互联网公司掌门人，另一位也是中国平安的马明哲。

清楚地记得几年前第一次和马明哲聊互联网，他举了个例子：美国最大的连锁书店巴诺(Barnes & Noble, NYSE:BKS)市值从40亿美元跌到8亿美元，亚马逊(NASDAQ:AMZN)网上卖书，市值150亿美元。两者的差异不仅在于线上线下，还有商业模式，“巴诺是养牛喝牛奶，亚马逊则是做牛奶市场，为所有愿意在市场里经营销售的人服务”。我写这篇文章时，巴诺的市值9.79亿美元，亚马逊市值3036.67亿美元(2015年11月16日收盘价)，相差310倍。

2013年内部新春讲话时，马明哲提醒说，科技对金融业旧模式的颠覆势不可当，平安未来最大竞争对手，不是其他传统金融企业，而是现代科技行业。

三年过去了。互联网金融“三马”于2013年合办了首家互联网保险公司——众安在线财产保险，最近又将再次联手，设立互联网寿险公司——众安在线人寿保险。三年间，像余额宝、P2P、网上红包等已经深入中国人的生活。不少“大而不能倒”的银行发现“躺着赚钱”的日子逐渐远去，眼睁睁看着互联网金融正在分食自己的蛋糕。其实不只银行，证券、券商、信托等高高在上的传统金融机构都开始迫切地发展互联网金融。



3.0时代： 社交化、移动化、 专业化和场景化

秦朔：听君一席话，大势挺清楚的，具体平台和产品设计又会是怎样的？

马明哲：我认为，3.0时代的互联网金融会朝着社交化、移动化、专业化和场景化方向发展。

第一是社交化。其实目前互联网金融行业已出现了一些新的业态，它从社交出发，最终发展成为互联网金融平台。比如说“雪球”就是一群投资人做自己的投资经验分享以及自己的投资组合分享，在分享的基础上，再把投资组合变成一个可交易产品，然后链接到证券公司的交易平台。

第二是移动化。互联网金融平台从PC端向移动端发展，比如陆金所用户通过移动端进行的交易占比已经超过60%。

第三是专业化。前一段互联网金融野蛮生长，而《互联网金融指导意见》出台后，互联网金融的各个业态被纳入中国人民银行的监管体系里，有更严格的监管，产品安全成为监管和投资者关注的重点。因此专业化是未来一个非常重要的趋势。

最后是场景化。平安努力营造的互联网场景，比如“好医生”、“好房”、“好车”等等，都是在营造场景，让原来很严肃、有距离感，甚至冰冷的金融产品，变成更低门槛、更丰富、更易参与的应用。场景化、娱乐化、大众化，这是我们下一个阶段的努力方向。

互联网金融： 从1.0到3.0，从跨地到跨境

从8年前落子布局，到目前为止平安综合金融集团已经成为传统金融企业转型互联网金融的样本。那么平安在互联网金融方面有哪些最新思考，下一步是什么？马明哲接受了《第一财经日报》秦朔朋友圈的访问。

秦朔：你在2013年“三马”复旦对话会上说，随着互联网技术发展，未来10年内金融业会出现四大趋势：一是60%以上的现金、信用卡消失；二是大部分中小金融机构的前台由互联网企业代替；三是大型金融机构的前台向“小型化、社区化、智能化、多元化”发展；四是90%以上的个人金融业务在线上服务。现在看都实现了，甚至是更快实现了。

马明哲：当时我觉得互联网金融是风口。现在我认为，这个风口没有消失，而是在扩大和深化之中。互联网金融过去几年变化很快，整个业务模式一

直在变，我觉得可以把它分成三个时代。

第一个时代大概是在4年前，互联网金融1.0时代，是搭建跨地交易平台、实现不同地域客户间的投融资需求相连接。刚开始它是一个跨地域的平台，把缺钱的人和有钱的人在线上撮合。刚开始做陆金所时我们发现，有钱人在北京、上海、广州、深圳等地，80%投资者都在这里。需要钱的人大部分在二三线城市。通过互联网实现资源优化配置，把有资源的和没资源的结合在一起。

第二个时代，互联网金融2.0，是搭建跨业开放平台，以满足投资人对不同行业产品的需求，建立不同行业金融机构间的交易市场。过去两三年，我发现国内分业经营很清晰，证券可以做什么，信托可以做什么，分得很清楚。看互联网能够做什么？需要借鉴境外的经

验。在美国或欧洲，混业经营已非常成熟，例如保险和银行已形成了交易体系。在中国，混业可让互联网金融形成两个维度：第一，可把投资人对不同行业的需求结合在一起；第二，面对投资人，互联网金融2.0会用一个平台把资源提供方结合到一起。

第三个时代，互联网金融3.0，是搭建跨境国际平台，实现国内国外投资市场互联，吸引海外投资人。当下正是3.0阶段。互联网金融的3.0，就是跨境。近期中国股票市场相对低沉，国内投资者希望发现更多的投资市场。可目前在境内投资境外，清算、结算等技术问题依然存在。另一方面，海外很多机构投资者还是愿意进行人民币资产投资，国内还是有好资产供海外机构投资者选择。未来两年，互联网金融大的发展趋势，是要搭建跨境金融交易平台。

专业 让生活更简单

中国平安“经理人计划”

招募

经理人计划是济南分公司在成立20周年之际推出的一项大型人才培养计划，旨在精心选拔一批优秀人才，通过ABCD四阶段科学高效的专业流程，集中最优势资源将其在3年之内培养成卓越的团队领导者。

平安经理人计划,给您留位。

您还在为创业而发愁吗? 这是加入金融行业的契机, 为您打造零成本创业时代!

中国平安将选拔优秀的人才进行专属培训, 旨在培养具有全面金融知识、能迅速掌握科技手段的代理人, 一经录用, 公司将与您签订保险代理合同。