

万建华:

互联网金融是金融的创新形态

互联网金融发展迅猛，在由本报及合作单位承办的山东互联网金融论坛及金融谷论坛上，国泰君安董事长万建华主要是从主流金融的角度来看待和应对，或者说如何拥抱互联网金融。他的角度和中投副总谢平的角度还是有区别的。

别小看了传统金融

谢平认为，如果传统金融再不重视互联网金融就晚了。而万建华不认为互联网公司的介入，就是传统金融机构的末日。“关于互联网颠覆金融机构的说法，他觉得有些过了。”他用一组数据说明千万别小看传统金融在整个金融电子化、金融信息化以及现在互联网金融的地位和影响力。他说今年6月份发布了一个互联网支付的统计数据，全部的互联网支付中99%的占比是商业银行做的。包括支付宝在内、财富通在内，所有的网上新锐加在一起仅占1%。只不过现在互联网公司从事的互联网支付，他们的增幅是115%。远远高于传统商业银行的大概的10%。

得账户者得金融

万建华认为，金融的基础功能是“存-贷-汇”，而这一切都离不开开户。金融机构最大的竞争优势在于拥有客户资源，而账户则是客户资源的基础载体。它是金融机构为客户建立的“档案袋”和“保险箱”，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。特别是支付宝崛起的动力——最大化了账户的价值，之后余额宝的诞生，更是将支付宝的功能延伸到了理财

领域，使其向综合账户体系迈出了重要一步。通过快捷支付，用户可以快速地将资金转入余额宝，获得投资收益；而在需要转账、提现时，又可以方便地将基金份额赎回。而此次余额宝最大的创新之处，是用户使用实现了直接使用基金份额在支付宝的合作网站上进行支付的功能。

平台使强者更强

互联网解决了平台问题，就是所有人都可以参与，它参与极具广泛性、规模性，大众、草根、**屌丝**是它的特点，它不在于精，在于广。而互联网和大数据未来的结合，是任何产业往纵深发展的一个重要点。

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。

补位小微金融的缺失

互联网金融开辟了小微信贷的广阔天地。传统的金融模式，小微贷款是缺位的，它是由模式决定的。但互联网金融就没问题，因为它在网上，具有低成本、无物流网点等优势。现在大量的P2P公司、网络小贷公司都来做，当然还要提高水平。不仅仅是他们，事实上传统的金融，就是商业银行把互联网平台一开，也一样做。所以它不在于说是商业银行做不做，而在于原来商业模式成不成立，现在是成立的，现在都可以做。金融还是金融，互联网金融只是金融的一种创新形态，它改变了传统的金融格局，但是不会也不可能消灭金融。

(记者 闫明 整理)

陈宇：中国P2P扮演的是中间人的角色

互联网金融概念应该如何理解？P2P公司大量涌出，批量生产的P2P存在哪些问题？仁和智本资产管理集团合伙人陈宇表示，目前中国的P2P都不是真正意义上的P2P，而所谓的互联网金融机会在于**屌丝**金融。

带担保的P2P是“废品”

第三方支付技术提升的核心意义。我觉得它把客户和银行之间的距离提升，使银行更容易管道化。大量具备金融属性的非金融机构进入了金融。我们现在看到的很多P2P。我做了两个定义，第一中国是没有P2P的，因为P2P本身具有趋同性，它让一个地方的人提供更多的方式方法让你有更多的了解，但是他没办法保证你一定能找到这个人。但中国的P2P是什么？是带担保的。他说你到这里来，我肯定保证给你找到这个人。然而这个P2P已经违背了P2P的定义，它充当的角色更多的是中间替代。这样的概念有没有意义？因为前面也提到，我们具备风控能力的专业化机构，不多，所以使得带担保的P2P在中国很多。当然你也不能认为他一定比银行强。从这个角度上我们来理解P2P会比较清晰。而正因为有了带担保的P2P，使得不带担保的P2P也发展不起来。

屌丝金融是互联网金融的机会

再讲讲互联网金融的机会。我觉得更大的机会是**屌丝**金融，它使得改变过去传统的金融机构模式的可能性增加。这种模式充满竞争和合作，既有可能借**屌丝**的钱给高富帅，也有可能借**屌丝**的钱给**屌丝**。但是**屌丝**金融的缺陷是规模不容易做大，风险也未必会下降。目前的**屌丝**融资难问题应该是制度化变革的机会。第二是证券化的金融机构。第二是在降低。证券化本质是风险的市场化定价和市场化承担。中介作用的机会降低，金融牌照所赋予的机会在下降。第三是支付的方式方法让你有更多的了解，但是他没办法保证你一定能找到这个人。但中国的P2P是什么？是带担保的。他说你到这里来，我肯定保证给你找到这个人。然而这个P2P已经违背了P2P的定义，它充当的角色更多的是中间替代。这样的概念有没有意义？因为前面也提到，我们具备风控能力的专业化机构，不多，所以使得带担保的P2P在中国很多。当然你也不能认为他一定比银行强。从这个角度上我们来理解P2P会比较清晰。而正因为有了带担保的P2P，使得不带担保的P2P也发展不起来。

其他金融机构的未来，要抓住制度变革的时代，打破管制，更多一致竞争的公平机会。民间金融和小微金额金融机构都可能成为历史。金融不具备阶级属性。互联网金融的重要意义就是倒逼金融机构转型升级，寻找差异化市场，余额宝是一个较为典型的案例。倒逼利率市场化的前行，倒逼金融改革的加速到来，最终影响到金融格局和制度变革。(财金记者 李静静 整理)



万建华



易欢欢



叶大清



陈宇

齐鲁证券一户通综合金融服务平台上线

本报讯 12月16日，齐鲁证券一户通综合金融服务平台(以下简称一户通)正式上线。一户通是齐鲁证券全力为客户打造业务、理财、服务等一体化的综合金融服务平台，集股票交易、融资融券交易、柜台OTC交易为一体，为广大客户提供品种丰富的金融产品，多种量化资讯数据和智能行情分析工具，让广大投资者第一时间享受到齐鲁证券提供的全方位、贴身式的理财服务。

齐鲁一户通实现了客

户“一户登录、全账漫游”，客户关联绑定所属的普通A股现货账户、两融信用账户、OTC柜台系统账户后，可凭其中任一账户进行登录，更方便快捷进行普通交易、信用交易、OTC交易。齐鲁一户通实现了业务一体化、理财一体化、资产一体化、服务一体化，凭借其强大的综合服务功能，充分体现了齐鲁证券以“客户为中心”的服务理念，将把客户带入全新的理财时代。

(胡鑫)

易欢欢：

中国互联网金融远远热过美国

互联网金融在中国可以说是风生水起，远远热过美国。究其原因，互联网金融千人会联合创始人、宏源证券研究所副所长易欢欢认为有三方面原因：

首先，中国的互联网深度、电子商务及移动互联网的渗透率等方面已经全面优于美国。中国的互联网企业用户基本超过5亿人，日均活跃数超过1亿多。为了防止这些用户的转移，企业提供给用户从简单的信息服务延伸到吃穿住用行等生活方面，进而扩展到生产环境中的金融运行问题。所以这些企业开始不断地进入到金融里面的支付以及相关领域。

第二，中国互联网的营商环境比较恶劣，用户数少，是很难经营好的，所以企业在寻找尽可能的流量变现，金融变成一个非常重要的关键点。

第三，互联网对金融的最大触动，是互联网的精神里的“免费”概念。互联网的竞争是非常激烈的，互联网公司类似于烧钱的模式在不断地聚集人流、客流、物流，等用户数过了1亿之后，自然而然会衍生出各种变现模式。

在这三个背景之

下，中国互联网的深度，对中国现在的商业业态和中国实体经济的影响是巨大的。

对此，万建华补充道，首先，中国的互联网技术已经不亚于欧美。其次，中国的特点，中国的传统经营在互联网方面的运用还没达到更高阶段。第三，中国电子商务的快速发展，甚至普及程度、规模，都已经超过了美国。第四，互联网本身它是一个规模化的东西。中国人口众多，所以互联网的运用在中国绝对是有土壤、有气候。互联网的特点是小额、标准化，所以很容易想象，在欧洲一个小国它不可能做起来。而在中国做这些事情是很快的，而且还有很好的经济效益。

易欢欢说，未来，随着数据的渠道化、用户人群的年轻化、APP的广泛应用、以及用户互联网平台意识的强化，互联网金融会成为一场破坏性的创新。它运用新手段、新技术、新理念、新方法，吸引了**屌丝**、草根的资金需求，全面服务SME(中小企业)，为企业、为经济创造更大的发展机会。

(财金记者 王丛丛 整理)

叶大清：金融垂直搜索解决信息不对称

在论坛上，融360联合创始人、首席执行官叶大清先生认为，随着中国金融业利率市场化及金融改革加速，互联网金融正以超出预期的速度改变着普通人的生活，中国的金融垂直搜索市场将迎来快速发展时期。

“互联网就像氢气，快速增长，机会不抓就失去了。金融是氧气，氧气会爆炸因此需要加强监管。当氢气和氧气发生化学反应，可以生成老百姓需要的水。互联网金融就是氢分子和氧分子的结合，但如果融合不好变成双氧水就只能拿来消毒。”在叶大清看来，互联网的高速发展和金融行业的高速发展相互碰撞，撞出了互联网金融这一普惠金融模式，在很大程度上改变着百姓的理财生活。在互联网金融的发展过程中，银行并不会被颠覆，而是被帮助，被创新。银行的核心价值是风险管理，越来越多的银行未来会把精力更多地放在产品创新上，专心做金融产品的生产。

“随着我国金融市场的发展，我国已经形成了包括银行、证券、保险、信托，以及小额贷款公司、P2P理财等在内的不同层次的金融服务提供方，产品差异化明显。而且，在利率市场化的前提下，金融产品日趋多样化，产品丰富性大大提高。此时金融机构需要寻找合适的客户，而客户又在比较核实适

合自己的产品。”叶大清分析表示，金融垂直搜索平台通过大数据技术，可以解决融资过程中的信息不对称问题，为用户提供便捷高效、可靠和免费的贷款产品推荐服务，为银行等金融机构提供智能化的金融搜索服务。

叶大清认为，金融垂直搜索还能解决一部分中小企业贷款难、消费者购买成本高的问题。据介绍，网络搜索经历了不同的发展阶段，最初是商品搜索，比如“淘宝”查看产品价格和评论；再到特定产品搜索，比如到“去哪儿”了解最符合你的行程和价格的旅游产品。而融360金融垂直搜索就是一种特定产品搜索，它连接资金的提供方——银行、小额贷款公司和其他的金融机构，需求方——中小企业主和消费者，需求方通过金融垂直搜索平台进行比价，可以找到最合适的贷款产品。

“这就是我们融360的模式，我们的用户是中国的7000多万的中小企业、小微企业和个体户，以及两到三亿的有金融需求的用户。我们为其提供贷款的信息搜索，贷款的在线申请和线上、线下的转换。因此，我们融360做的是为需求方和提供方的一座桥梁，让他们通过互联网直接连接。”叶大清表示。(财金记者 王小平 整理)