

用包容推动金融业创新发展

阿里小微金融服务集团(筹)创新金融事业群总裁 胡晓明

关于金融创新,互联网金融无疑是当下关注的一个热点。可什么是互联网金融?在我们看来,互联网就是数据金融。

今天来看,中国其实不缺银行,不缺证券公司,也不缺保险公司,但是为什么大家对互联网金融如此感兴趣?它一定是带来一些革命性的变化,带给金融的服务对象不一样的体验。

拥抱大数据时代

第一,数据。亚当斯密在国富论中谈到市场是一只无形的手,在调控市场的效率,最终达到最优。但是今天有了互联网,我相信亚当斯密在他写《国富论》时没有想到人类的行为包括采购行为、支付行为是会留下很多痕迹的。由于有了很多数据,所以对决策来讲,可以让计划变得更科学。很多人认为计划一定是错的,其实不对,有了大数据后,计划可以让效率更优、配置更好,而不是仅仅通过市场竞争才能达到资源的最优配置。阿里巴巴每天产生数据500个T,数据量非常大,可能是所有股份制银行建行以来所有数据的总和。这些数据能提供很多信息。

移动互联网兴起

第二个,移动支付。现阶段的一个大的趋势是移动互联网,手机会如何改变世界,手机时代会诞生谁?谁都有机会。终端无线化,手机会解决一切问题,而这种应用趋势也会给金融创新带来相应的机会。

此外,年轻人的消费特别是90后的消费和中产阶级对于财富的保值增值,将成为非常庞大的金融需求。同时,接下来十年国内小微企业只会增长,而不会减少。美国每千人小微企业是92家,我们现在是32家,我们认为可能未来增长到每千人50家。现在的互联网金融,我们认为是一片蓝海,是所有金融机构及互联网从业者可以共享的蓝

海。消费金融、理财、支付、信贷,这些都组成了这一片蓝海。

互联网金融“尝鲜”

面对这一机遇,阿里平台跟金融机构不是一个竞争关系,更多的是融合和互补。现在已有150家银行在阿里平台上为客户提供支付服务。现在,阿里平台上有近20多家的开放式基金,加上7、8家保险公司为客户提供理财服务。同样,在阿里巴巴平台上将近有十多家保险公司来提供车险、平台险、保险服务。

接下来三年,在阿里巴巴平台上将有300家左右的金融机构会集聚在我们阿里巴巴平台上,为这些年轻人、小企业提供服务。但这些金融服务背后,不是阿里巴巴提供的,

而是阿里巴巴提供这样一个平台和这些金融机构互相依存,互相依赖,共同前进。

当然,互联网金融是一个崭新的事情。而我们究竟该如何对待包括互联网金融在内的金融创新行为?诚然,需要必要的监管和引导,同时,也需要包容创新,给予鼓励,只要在创新不闯祸的基础上,能够给更多试错的机会。

上海无疑是国内金融业、互联网行业最为发达的城市之一,也是金融人才、互联网人才最为密集的区域之一。我相信,这两个行业能在上海这个城市碰撞出更多的火花。而我也希望,上海的地方监管部门、社会能给予这些创新更多的鼓励、包容。

以创新支付模式赢客户

对支付公司来说,金融创新是指如何用先进、高效的支付模式服务广大消费者和商户。就支付行业中的重要业务POS收单来说,在各种线下支付方式中,POS收单交易规模占比逾90%,是所有线下支付手段中最为主要的支付方式。央行发放支付牌照后,POS收单已受到第三方支付行业的普遍重视。

在这个业务上,我们结合中国收单市场的环境需求,从2012年起全面推广直销和外包服务相结合的模式,通过互联网服务平台来提供服务和控制风险,打破地域、规模等限制,让金融支付真正深入“最基层”,目前很受国内二三线市场的小微商户的欢迎。

预计2013年我们的联网POS机将新增两百多万台,特约商户数将新增300多万户,总体银行卡刷卡消费交易金额将突破30万亿元,其中第三方支付企业占据的收单市场约为8.41万亿元。面对这样的增长风暴,我们体会到支付行业的模式创新势在必行,只有快速适应才能接得住增长风暴带来的效率挑战、成本挑战。未来,随着用户规模的不断累积,我们还能更多的小微商户提供营销推广、信息管理、数据分析等多重增值服务。



各种金融创新层出不穷,人们享受金融服务便利 图 CFP

金融服务渐趋信息化

快钱 CEO 美国光

过去十年,互联网和IT给我们的生活带来了巨大改变。第一波改变发生在传媒行业,最典型特征是门户网站的崛起;第二波改变发生在通信领域,有腾讯QQ等即时通信方式的兴起。而下一轮改变,我认为会发生在金融服务行业。

以资金处理效率为例,越来越多的传统企业开始依托电子商务来改善产、供、销整体效率,以提高竞争力。这种转变在资金层面,要求企业在产、供、销链条上的现金流能迅速归集。所以快钱考虑的业务核心,就是“帮企业多、快、好、省地搬钱”,即通过一套跨银行、跨地域、跨网络的信息化支付清算平台,帮助企业快速获取和优化现金流,实现整体效率的提升。

在金融行业更传统的资金融通领域,互联网金融模式同样大有可为。在互联网金融的模式下,贷款等交易都可以在互联网上直接进行,交易双方资金期限匹配、风险分担的成本非常低。

所以,我感觉到,推动金融服务创新,尤其是信息技术的应用环境和流程创新,将是上海缩小与国际一流金融中心差距的有效武器。这项工作其最重要的突破口之一,就是金融服务的全面信息化,实现电子商务资金流的信息化,又是金融信息化的基础。

第三方支付轻松“搞掂”账单

支付宝总经理 池晓彬

这是一个网络时代,上海金融中心建设无疑将为城市第三方支付带来更多的机会。而不断创新的支付方式势必惠及民生,让我们的消费习惯、生活方式更轻松。

支付宝今年满“10周岁”了,我们十年一直聚焦申城的个人家庭生活账单支付。以前,市民要缴水电煤,都要跑去公用事业单位网点或者邮局排队;现在,足不出户上支付宝网站点点鼠标、敲敲键盘,就能轻松搞定全部生活账单。

上海人最愿意接受新生事物,善用网上第三方支付就跑到全国前

列,到去年底仅支付宝平台上累计的服务人次已逾5亿、实现交易4亿笔、交易金额近350亿元。如今,在线上我们能为市民家庭提供水、电、煤、手机、电话、宽带、数字电视、个人住房房产税等等的在线查询及支付服务,同时还和春秋旅行、东方CJ、东方票务等有对接,下一步还在设计买彩票、买保险、缴纳交通违章缴费;在线下,除了新世界、八百伴、巴黎春天、乐购、国美、百联奥特莱斯等6000个网点可用外,支付宝卡这个月又在沃尔玛全面“开刷”。

早在2年前,支付宝就拿到了

央行发的首批第三方支付牌照,还是有两张牌照的为数不多的“全牌照”公司。作为沪市预付卡前三名,我们在考虑尝试更多新兴支付方式,比如手机客户端就刚上线,作为市场上首款预付卡APP,它能让用户通过手机随时查周边可刷卡商户,并在手机上“刷”支付宝缴公用事业费。另外,上海也是全国预付卡竞争最激烈的地区,各类预付卡品种超过30种,所以我们也在线下延伸,月中支付宝第一家品牌形象店在山西南路开出,下个月第二家品牌店也将在徐家汇开门迎客。

中国加入WTO以后,上汽通用金融作为国内第一家由汽车公司成立的金融公司,到今天零售信贷客户已经突破一百万人大关。不过,总的来说,中国人买车贷款的习惯还没有养成。这说明,中国二手车市场的潜力是非常大的。

我们曾经多次去美国调研,发现美国一年除销售1000余万辆新车外,还售出近4000万辆二手车;而中国情况不同,新车年销售近2000万辆,二手车仅售出500多万辆。而且,绝大部分人付全款,进4S

汽车金融“贷”动二手车梦想

上汽通用汽车金融董事、副总经理 张晓俊

店的客人十个人里有九个半是因为口袋里有钱才去挑车。

欧美国家消费者的购买力又不低,但为什么全款买车的人比例更小?原因其实不难理解,因为欧美人是靠账单生活的,他们分期买车就是为交通分期付款。正是中外消费文化的差异,造成了中国的购车族

更习惯一次性付清。

但是,我们看到这个习惯正在发生改变。特别是对于信贷文化深入骨髓的“80后”“90后”,他们正逐渐成为购车族的主力军,并将主宰今后10-20年的中国车市风格。他们可不会像父辈那样,挣够了全款才拎着钱袋子去提车,在这代新

新人类脑中,“早买早享受”的观念恐怕更为流行;而且,在换高端手机就像换衣服一样勤的新锐消费观中,入门的第一辆车,恐怕也未必一定要像父辈那样一定要买新车。

所以,我们把汽车金融与二手车,定位成能够蓬勃发展、有重大机会的生意,金融服务是助推这个市

场进行消费升级和增加购买力、增加消费能力的一个工具。

未来,中国的二手车会借新兴金融的力量,除了去4S店或二手车市场,通过电商买二手车尤其是分期付款买二手车,会成为年轻购车族的消费新方式。

(本报记者 胡晓晶 叶薇 采访整理)