

觊觎万亿 P2P 资金托管市场 银行第三方支付暗战启幕

■ 本报记者 崔敏

P2P 平台与银行在资金托管业务方面的合作正越来越密切。宜信公司与中信银行、你我贷与招商银行、积木盒子和人人贷与民生银行等均在近期宣布将在资金托管方面展开合作。业内认为,这意味着此前一直被第三方支付雄霸的 P2P 资金托管市场开始被银行分食。

经过 2014 年的快速发展,P2P 行业年交易额已达到 3280 亿元。业内人士分析,P2P 资金托管市场将非常巨大而且发展很快,未来或达万亿规模。

商业银行入局 P2P 资金托管

在商业银行入局之前,P2P 资金托管一直是第三方支付机构的天下。据了解,仅汇付天下和易宝支付这两家公司在网贷平台托管市场占有率就高达 60%。

而随着央行对 P2P 平台的监管政策越来越明朗,P2P 平台青睐于商业银行的增信功能和政策监管背景,不少平台纷纷“抛弃”第三方支付,转向商业银行。

1 月 8 日,中信银行与宜信签署战略合作协议,宣布将在资金结算监督、大数据金融领域等多个领域展开合作,这被视为商业银行与第三方支付在网贷资金托管领域的争夺正式展开。1 月 28 日,你我贷与招商银行签署了资金委托管理协议。2 月 10 日,积木盒子、人人贷、民生易贷等 P2P 公司成为民生银行推出“网络交易平台资金托管系统”的首批用户。2 月 12 日,PP-money 与浦发银行宣布就交易资金对接、风险准备金计划等达成合作意向。

证大向上金融服务有限公司市场总监向《中国企业报》记者表示,从目前的形势来看,未来银行托管是主要趋势,从监管力度和执行力度而言与银行合作都更有优势。向上金服也正积极与银行接洽中。

拼服务成关键

业内人士分析,银行有其政策和法律条文上的优势,因此未来的趋势还是银行进行托管,但银行托管的平台需要经过更为严格的审核,目前能



王利博制图

与银行合作的 P2P 平台很少,基本都是综合排名靠前的几个平台。

积木盒子产品总监杨帆表示,并不是说资金托管于银行后 P2P 平台就与第三方支付没有业务合作。比如汇付天下在互联网支付、银行卡收单等方面有很多自己的强项。积木盒子切换到民生银行的托管后,会继续保持和汇付天下的紧密合作。

易宝支付 CEO 唐彬在接受《中国企业报》记者采访时亦表示,他对银行入局并不担忧,这说明 P2P 正开始被传统金融机构所接受。

唐彬表示,既然在资金安全上第三方支付和银行提供的是同质化的东西,竞争关键就在于谁能对 P2P 平台及其用户的服务更灵活和到位。这些服务包括 P2P 平台需要的跨行支付、征信、营销等,也包括贷款人、借款人能够安全方便地完成交易,包括移动支付、产品推荐等。

“在这一层面上,第三方支付机制灵活,互联网思维和技术发达;传统金融机构的体制机制,以及互联网时代基因和服务能力的缺失,使其无法有效服务好广大的中小微企业和大众。”唐彬说。

银行第三方支付或走向合作

壹文财富董事长李宾告诉《中

国企业报》记者,P2P 行业在资金托管方面存在的第一大问题,就是“真假托管”。随着互联网金融监管原则的轮廓越来越清晰,“P2P 资金需要由第三方支付托管”已成业内共识。

杨帆表示,“目前行业提供托管的第三方支付公司,也都实现了用户账户资金的隔离,主要是在打通实体银行卡、接入更多的支付通道、提供更多的理财方式存在一些难点。”

李宾表示,资金托管与银行合作会是最好的解决办法。从目前 P2P 实现资金第三方托管的方式来看,主要分为银行托管和第三方支付机构托管。实现银行托管的平台屈指可数,多为银行系 P2P 平台。其他实现资金第三方托管的平台均是与第三方支付机构合作。银行来做第三方支付托管肯定更有资质、名正言顺,也更有公信力,而第三方支付机构忙着在 P2P 资金托管这一细分领域里“跑马圈地”,先声夺人,也已经占据了一定的市场份额;银行却对此态度依然审慎,还在摸索阶段。

杨帆表示,银行的充值提现也是通过接入其他的第三方支付通道来完成,各有所长,银行擅长托管,第三方支付擅长各种银行的充值和付款。

李宾分析,未来在资金托管这一细分领域,银行和第三方支付机

构存在很大的合作可能性。因为第三方支付机构已经掌握了大多数的平台资源,并且更擅长于为小微企业提供服务。而银行的资质及公信力、法律条文等则更适合做资金托管。未来有望由第三方支付机构做账户体系加上支付功能,资金直接转交银行来监管。

汇付天下副总裁邹雯认为,银行与第三方支付在 P2P 资金托管方面是竞合关系,第三方支付为平台提供账户管理功能,而资金是落地在具体的银行。如果将来监管层一定要银行来做资金托管,第三方支付会与银行进行合作,做好账户的管理体系、支付功能。

一位商业银行电子信部人士表示,所谓第三方支付,其实还是基于银行账户建立起来的,没有银行账户,也就不存在第三方平台。所以第三方支付完全排挤掉银行的支付系统是不太可能的。而第三方支付经过这么多年的价格优势,以及各种线上服务,赢得了很多客户的认可,也就是所谓的苦心经营了多年终于培养了客户移动支付的习惯,这既是对银行支付方式的补充也是一种威胁。

该人士说:“银行在技术上其实都不存在问题,但在用户体验上做的没有第三方支付好,未来银行与第三方支付既有竞争也有合作。”

券商发力互联网金融 股权收购模式更具竞争力

■ 本报记者 朱虹

日前,中国证券业协会发布关于互联网证券业务试点证券公司名单的公告,新增 20 家证券公司获准开展互联网证券业务试点,至此,拥有互联网证券业务试点资格的券商数量已经达到 55 家,约占券商总数的一半。业内专家表示,今后国内券商将带来更多专注于用户体验的互联网金融新产品,有望引领行业转型的新方向。

券商将迎“差异化竞争”时代

自 2014 年 4 月中信证券、银河证券等 6 家券商率先获得试点资格以来,截至目前,拥有互联网证券业务试点资格的券商共计 55 家,大约占券商总数的一半。上市券商中,除光大证券、东北证券以外,皆已获得该业务资格。

平安证券相关专家在接受《中国企业报》记者采访时表示,通过互联网金融信息平台的客户流量导入,已开展互联网证券业务的券商将在存量客户和增量客户争夺上更为有利。今后国内券商将带来更多专注于用户体验的互联网金融新产品,有望引领行业转型的新方向。可以预见,未来国内券商将迎来“差异化竞争”的时代。

该专家指出,目前国内券商推进互联网业务时采取的方式及路径各不相同。各家券商都会根据自身发展情况量身定制互联网业务模式。例如中小型券商,其自身的平台存在一定局限性而且用户数较少,一般都会采取与已有互联网平台合作,实现用户引流,助力线上经纪业务的展开。这在业务发展初期,是一种较好的方式。对于大型券商来说,则会倾向于采取自主研发网上平台的方式。第三种模式是通过股权收购,实现业务转型。

中银国际分析师魏涛对《中国企业报》记者表示,未来随着券商互联网化的加快,也许传统的营业部将来会不复存在,券商的营销模式可能会演变成通过移动客户端向客户提供全方位的服务。

股权收购模式最具竞争力

此次 20 家获得互联网证券业务试点资格的券商,普遍属于中小型券商,且在互联网证券领域开始或已取得了一定成绩。成功被互联网软件企业大智慧纳入麾下湘财证券也位列其中。

大智慧日前公布收购湘财证券的具体方案,公司将斥资 85 亿元收购湘财证券 100% 股权。湘财证券表示,2015 年,若顺利完成与大智慧的换股合并重组,公司将成为国内第一家真正意义上的互联网券商。

“大智慧收购湘财证券,属于资本运作,存在利益相关,而且可实现优势互补,因此相比国内券商其他互联网金融发展模式,这种形式更具竞争力和长远发展前景。”魏涛坦言,因为股权收购一定会带来公司战略层面的深层次业务合作,而券商与互联网平台之间的合作就有可能局限于浅层业务层面的合作。此外,券商自主研发网上平台,更是事倍功半,还需要通过时间考验。

业内人士指出,大智慧的互联网金融客户群、在大数据方面的积累和服务能力及互联网金融信息服务平台,将与湘财证券的传统券商业务进行结合,积极打造以用户需求为导向,以资产管理为中心,集信息、资讯、交易、销售、理财等金融服务为一体的一站式互联网金融服务平台。

魏涛表示,可以预见,双方将通过业务互补来发力互联网金融领域。大智慧的金融信息平台尽管还没有形成直接的强有力的盈利能力,但是,通过金融信息平台对湘财证券的客户流量导入,可以实现湘财证券客户资源量的快速提升,从而拉动湘财证券经纪业务、信用业务等业务规模提升。

业内人士指出,大智慧原有的软件业务近两年投入成本较高,亏损较严重,2014 年业绩的增长主要依靠转让股权收益。而湘财证券 2014 年净利润达到 7.8 亿元,同比增速 500%。收购并表后,也将为公司贡献巨额业绩增量,扭转主业亏损局面。

国内券商信息系统建设有待提高

谈及我国券商互联网化与国际水平的差距,平安证券相关专家表示,国外证券公司非常重视利用先进技术实现金融创新、资源整合,从而提高经营能力和服务水平。而截至目前,我国券商所能提供的金融服务还较为简单,在信息系统的建设上还有待提高。

美国是开展网络证券交易最早的国家,也是网络证券交易经纪业务最为发达的国家。以美国最大的证券经纪公司——美林证券为例,美林证券为客户提供的所有投资咨询服务主要是依靠美林强大的研究力量所建立的 TGA (Trusted Global Advisor) 信息平台实现的。

此外,一方面,牵手互联网,所有数据均采用电子方式进行记录、存储,将为客户提供更便利的服务;另一方面,也将增加券商的市场风险系数。因此,券商要着重在互联网时代提高风险管控能力。

最后,互联网金融人才队伍的建设,也是券商一定要面对而且必须解决的问题。随着券商互联网金融业务的发展,券商在互联网金融方面的人才需求也相应增加。不过国内互联网金融发展迅猛,相关人才储备较为匮乏,而既懂互联网金融,又了解券商相关业务的人才更是少之又少。业内人士认为,要解决该问题还需要券商从外部招聘及内部培养两方面入手解决。

观察

提高涉农不良贷容忍度难解农贷之困

■ 莫开伟

最近,银监会下发了《关于做好 2015 年农村金融服务工作的通知》,主要包括四项内容:努力实现涉农贷款增速高于全部贷款平均水平;鼓励集中连片发起设立村镇银行;适当提高对分支机构“三农”业务考核的分值权重;对涉农不良贷款给予更大的容忍度。

提高涉农不良贷款容忍度,已反复被监管当局作为一项惠农金融监管政策使用,今年则提出给予“更大”容忍度。不良贷款容忍度监管政策前后变化,既表明涉农贷款总体质量有所改善,又表明监管当局在破解涉农贷款难题上的急切心情。因为尽管屡推不良贷款容忍度监管政策,但涉农贷款并未因实施提高不良贷款容忍度监管政策而获得根本改观。

也许大家想不通,监管当局都放松了对涉农不良贷款考核要求,为何

涉农银行并不领情,致使涉农贷款出现“叫好不叫座”的冷场局面。原因其实很简单:一方面,银监会提高不良贷款容忍度只是给了涉农银行发放涉农贷款的必要条件,但不是充分条件,涉农银行在涉农贷款上可以具有较大选择自由度。因为提高涉农银行发放涉农积极性仅有这个必要条件,而没有建立起优惠财税、风险补偿和分担机制等系列充分配套政策措施,就难以起到激励涉农银行发放涉农贷款的作用,涉农银行就不会打消顾虑,“死心塌地”地忠实履行监管大”容忍度。不良贷款容忍度监管政策前后变化,既表明涉农贷款总体质量有所改善,又表明监管当局在破解涉农贷款难题上的急切心情。因为尽管屡推不良贷款容忍度监管政策,但涉农贷款并未因实施提高不良贷款容忍度监管政策而获得根本改观。

另一方面,提高不良贷款容忍度对涉农银行而言,仅为一个微不足

道的外部因素,而激发涉农贷款兴趣关键靠涉农银行内在动机。涉农不良贷款容忍度只有为涉农银行带来全面利益保障时,外因才能通过内因起作用。如果涉农贷款无利可图,且又有信贷资产损失之虞,涉农银行肯定不会将信贷资金投向涉农领域。打一个浅显比方:过去监管部门一直对涉农银行喊话,注意涉农贷款风险和损失,要进行不良贷款考核云云;现在又突然对涉农银行喊话,大胆发放“三农”贷款吧,监管部门对涉农不良贷款考核放松了。而在涉农银行普遍已意识到涉农贷款就是一个“火坑”,而又没有“救生员”情况下,谁还敢往里跳?再说,仅为了响应监管当局放松对不良贷款几个百分点的考核,涉农银行也犯不着拿自己的钱往里砸,去做费力不讨好的事。可见,即便监管当局对涉农不良贷款考核放得更松,也不过是监管部门一厢情愿,最多只是过嘴瘾而已,涉农银行会无动于衷,

监管政策也只能是“对牛弹琴”,这近年农贷现状足以说明这个问题。

反过来说,如果当涉农银行确定涉农贷款具有较高收益并可实现风险最小化时,即便监管当局不提高不良贷款容忍度,甚至考核更严,涉农银行也会产生涉农贷款冲动,增加涉农贷款投放总量。

当然,笔者并不否认银监会提高涉农不良贷款容忍度的政策作用,至少可减少涉农银行在涉农贷款上的思想顾虑,调整对涉农贷款严苛考核方式,灵活区分造成涉农不良贷款的原因,消除涉农银行信贷人员一些后顾之忧,无疑对破解涉农贷款难起到一定作用。但要真正激发涉农银行涉农贷款活力,破解涉农贷款困局,还需打造支农信贷社会系统工程,由财政、银行、税务、监管当局等部门联合构建相应机制,协同推进相关政策措施,涉农贷款才有希望。否则,单靠监管当局喊破天,也是徒劳和枉然。