

# 互联网金融模式及对传统银行业的影响\*

宫晓林

(中央汇金投资有限责任公司, 北京 100010)

**摘要:**随着信息技术的快速发展,互联网金融模式逐渐兴起。本文在总结互联网金融模式的概念、特征和功能的基础上,阐述了互联网金融模式在战略、客户渠道、融资、定价以及金融脱媒等方面对传统商业银行产生的影响。本文认为,互联网金融模式短期内不会动摇商业银行传统的经营模式和盈利方式,但从长远来说商业银行应大力利用互联网金融模式,以获得新的发展。与此同时,互联网金融业的持续健康发展要依靠互联网金融企业的自律、积极创新,还要吸引更多的客户、加强系统安全建设。

**关键词:**金融创新;互联网金融;金融脱媒

**中图分类号:** F830.46

**文献标识码:** A

**文章编号:** 1007-9041-2013(05)-0086-03

当前,移动支付、网上银行、手机银行、云金融等金融创新业务在我国蓬勃发展,由此形成了一种新的金融模式——互联网金融。大数据时代给金融机构发展和品牌创立、传播既带来挑战,也带来机遇。随着互联网金融的发展壮大,新兴互联网金融公司和传统金融机构将展开激烈竞争,未来甚至可能改变传统金融业的经营模式和运行格局。

## 一、互联网金融的概念、特征和功能

### (一) 互联网金融的概念。

经过多年发展,互联网企业的业务没有停留在向金融机构提供技术支持和服务层面,通过深度挖掘积累下来的数据信息,将业务拓展至金融领域,构建出互联网金融模式并成为信息技术与金融资本相结合的新兴领域。谢平、邹传伟(2012)认为,互联网金融模式是既不同于商业银行间接融资、也不同于资本市场直接融资的第三种金融融资模式。从融资模式角度看,互联网金融模式本质上是一种直接融资模式。但与传统直接融资模式相比,互联网融资模式具有信息量大、交易成本低、效率高等特点。林采宜(2012)认为,互联网金融是信息时代的一种金融模式。笔者认为,互联网金融是依托现代信息科技进行的金融活动,具有融资、支付和交易中介等功能。

### (二) 互联网金融的特征。

#### 1、金融资源的可获得性强。Sherman Char(2004)

将金融排斥定义为:人们在金融体系中缺少分享金融服务的一种状态,包括社会中弱势群体缺少途径或方式接近金融机构,以及在利用金融产品或金融服务方面存在困难和障碍。当前经营模式下,传统商业银行无法高效应对小微企业和部分个人客户的业务要求,导致对某些客户的金融排斥。互联网金融模式下,客户能够突破地域限制,在互联网上寻找需要的金融资源,缓解金融排斥,提升社会福利水平。

2、交易信息相对对称。传统融资模式下,金融机构获得投资企业,特别是小微企业的信息成本较高,收益与成本不匹配。互联网金融通过社交网络生成和传播信息,任何企业和个人的信息都会与其他主体发生联系。交易双方通过互联网搜集信息,能够较全面了解一个企业或个人的财力和信用情况,降低信息不对称。当贷款对象违约时,互联网金融企业可以通过公开违约和降低评级信息等方式,增加违约成本。

3、资源配置去中介化。传统融资模式下,资金供求双方信息经常不匹配。资金需求方无法及时得到资金支持的同时,资金供给方也不能找到好的投资项目。互联网金融模式下,资金供求双方不再需要银行或交易所等中介机构撮合,可以通过网络平台自行完成信息甄别、匹配、定价和交易,去中介化作用明显。

### (三) 互联网金融的功能。

#### 1、平台功能。通过互联网金融企业搭建的网络

收稿日期:2013-03-20

作者简介:宫晓林(1982-),男,北京人,供职于中央汇金投资有限责任公司。

\* 本文仅代表作者个人观点,不代表作者所在单位意见。

金融平台,客户可自行选择适合的金融产品,只需动手手指,即能开展支付、贷款、投资等金融活动,方便快捷,免去客户跑腿、等待之苦。

2、资源配置(即融资)功能。互联网金融本质上是一种直接融资方式。互联网金融模式下,我们能够方便地查阅交易对手的交易记录;找到合适的风险管理工具与风险分散工具;通过信息技术深入分析数据,全面、深入掌握对手信息,提高了资源配置效率。随着互联网金融模式兴起,“自金融”的概念应运而生。

3、支付功能。互联网金融模式下,商家和客户之间的支付由第三方来完成,方便、快捷,成本更低。第三方支付或将削弱商业银行、传统支付平台的地位。目前,中国人民银行为约200家第三方支付企业颁发了支付业务许可证。2012年,我国第三方互联网在线支付市场交易规模达3.8万亿元。

4、信息搜集和处理。传统金融模式下,信息资源分散庞杂,数据难以有效处理应用。互联网金融模式下,人们利用“云计算”原理,可以将不对称、金字塔型的信息扁平化,实现数据的标准化、结构化,提高数据使用效率。

## 二、互联网金融模式对传统商业银行业务的影响

(一)重新审视金融战略,适应互联网金融模式带来的挑战。

互联网金融模式的出现为中小银行提供了与大银行竞争的契机。如果能够利用好这一模式,积极创新,将在一些新兴业务上赶超大银行,形成竞争力。传统银行业可能因为互联网金融模式发生竞争格局的改变。一些互联网企业已不满足只做第三方网络支付平台,而是凭借数据信息积累与挖掘的优势,直接向供应链、小微企业信贷等融资领域扩张,未来可能冲击传统银行的核心业务、抢夺银行客户资源、替代银行物理渠道,颠覆银行传统经营模式和盈利方式。

(二)拓展银行业务的客户和渠道。

客户是商业银行等金融机构各项业务的基础。互联网金融模式有利于商业银行拓展客户基础。2012年,全球互联网用户达24亿人;我国互联网用户为5.65亿人,网购人数1.93亿人。在互联网金融模式下,商业银行可以与自身战略结合,一方面挖掘、吸引新客户;另一方面增加客户粘合度,拉近与客户间的业务关系。互联网金融模式下,银行传统目标客户群可能发生改变,传统物理网点优势弱化,追求多样化、

个性化服务的中小企业及个人客户更倾向于通过互联网参与各种金融交易。商业银行传统价值创造和实现方式将发生改变,能够提供快捷、低成本服务的金融机构会得到市场青睐。

(三)提升资源配置效率,有效解决小微企业融资难题。

互联网金融企业拥有大数据、云计算和微贷技术。这三项技术可以使互联网金融企业全面了解小企业和个人客户的经营行为和信用等级,建立数据库和网络信用体系。在信贷审核时,投资者将网络交易和信用记录作为参考和分析指标。贷款对象如违约,互联网金融企业还可利用网络平台搜集和发布信息,提高违约成本,降低投资者风险,在服务中小企业融资及个人贷款具有独特优势。因此,互联网金融模式可以超越传统融资方式的资源配置效率,大幅减少交易成本,有力支持实体经济发展。

(四)价格发现功能,推动利率市场化。

互联网金融模式能够客观反映市场供求双方的价格偏好,是商业银行等金融机构应对利率市场化的有效方式。互联网金融作为交易平台,资金借方报价,贷方依据对流动性、风险等因素偏好选择贷款对象,双方议价成交,交易完全市场化。随着利率市场化推进,金融机构不能完全依赖央行的基准利率指导,应主动在市场上寻找利率基准。互联网模式下,金融机构可以通过互联网金融市场利率走势,判断特定客户群的利率水平。如果还能够深入研究挖掘数据,甚至可以形成完全由市场决定的“利率指数”,从而完善贷款定价基础。

(五)加速金融脱媒。

传统银行在金融业务往来中,主要充当资金中介的职能。互联网金融将加速金融脱媒,使商业银行的资金中介功能边缘化。在互联网金融模式下,互联网企业为资金供需双方提供金融搜索平台,充当资金信息中介的角色。从融资角度看,资金供需双方利用搜索平台寻找交易对象,之后的融资交易过程由双方自己完成。从支付角度看,第三方支付平台已能为客户提供收付款、自动分账以及转账汇款等结算和支付服务,与传统银行支付业务形成替代。

三、互联网金融模式发展趋势和商业银行的应对策略

总体来看,互联网金融机构发展速度虽快,但交

参见 <http://news.xhby.net/system/2013/02/18/016278299.shtml>。

参见 [http://labs.chinamobile.com/news/88640\\_p1](http://labs.chinamobile.com/news/88640_p1)。

参见 <http://b2b.toocle.com/detail--6076350.html>。

易量相对较小,短期不会动摇商业银行传统经营模式和盈利方式。笔者认为,互联网金融行业的持续健康发展,需要注意以下四点:首先,互联网金融企业应自律,业务发展不能钻法律空子和监管漏洞,应以支持实体经济为出发点。其次,互联网金融企业应积极创新,不断嫁接金融服务与信息科技功能,探索新业务领域,与传统金融业务模式形成互补。再次,互联网金融企业要利用自身资源,打破地域界限,吸引更多客户,操作尽可能“傻瓜化”。最后,互联网金融企业应加强系统安全建设,保障交易者的资金、信息安全。从社会环境看,人们应给予互联网金融企业更加开放、宽容的态度。保证金融稳定和安全的条件下,相关部门可以考虑突破地域、行业限制,鼓励金融业竞争,维护好社会金融生态环境。

传统商业银行模式在互联网时代仍有优势。商业银行资金实力雄厚、认知和诚信度高,基础设施完善,物理网点分布广泛,实体银行可建立看得见摸得着的信任。传统商业银行除提供存贷业务、财富保管业务和为支付结算提供媒介外,还为社会提供流动性保险,支持正常经济活动。一些金融业务需要专业人士经验判断,信息技术无法完全替代。

面对互联网金融公司业务的蓬勃发展,商业银行等金融机构应密切关注互联网金融的发展动向,转变发展观念,积极调整战略。商业银行利用互联网金融模式,可以深度整合互联网技术与银行核心业务,提升客户服务质量,拓展服务渠道,提高业务水平,适应互联网金融模式给传统金融格局带来的冲击,获得新发展。结合自身比较优势,在支持、服务实体经济的同时,为股东创造价值。

#### 参考文献

- [1] 李麟,冯军政,徐宝林.互联网金融:为商业银行发展带来“鲶鱼效应”[N].上海证券报,2013-01-22.
- [2] 田溯宁.点评:“云计算”带来大变化[J].新金融评论,2012,(1).
- [3] 万建华.点评:互联网金融模式创新与未来金融业变局[J].新金融评论,2012,(1).
- [4] 谢平,邹传伟.互联网金融模式研究[J].金融研究,2012,(12).
- [5] 中国金融四十人论坛课题评审会暨第64期“双周圆桌”内部讨论会纪要.圆桌:互联网金融模式与未来金融业发展[J].新金融评论,2012,(1).

(特约编辑:李剑;校对:LJ、J)

(上接第70页)

## Product Markets Competition, Ownership Concentration and Cash Dividend Policy :Based on Empirical Analysis of China's Listed Companies

Wang Lei<sup>1</sup>, Yuan Jinming<sup>2</sup> and Wang Guolei<sup>1</sup>

(1. School of Finance, Zhongnan University of Economics and Law, Wuhan, 430073 China ;

2. Guangzhou Branch of PBC, Guangzhou, 510120 China )

**Abstract :** This paper studies whether the degree of equity concentration and product market competition influences listed companies' cash dividend policy. It shows that with the increase of top 10 shareholders' shareholding ratio, big shareholders' motivation of hollowing out company by cash dividend also increased. Compared with the state-owned enterprises, the non-state enterprises' large shareholders are more inclined to distribute cash dividend, through further study. So, the improvement of ownership concentration is necessary. Product market competition is considered to be a good external corporate governance means, in this paper, the empirical results tend to support this which means product market competition can effectively restrain large shareholders "hollowing out" company by cash dividend, but the inhibitory effect of non-state enterprise are more obvious. In order to restrain such behavior of "hollowing out", it should be strived to foster a fair financing environment for the companies.

**Key Words :** Corporate Governance ; Product Market Competition ; Ownership Concentration ; Cash Dividend Policy

(特约编辑:李美洲;校对:LMZ)