用互联网思维做金融 迎接互联网金融的春天

——访“2013洛阳最具影响力企业领袖”丁春桥

丁春桥

最近几年,从互联网企业到传统企业、从大腕企业到小微企业,都在讨论同一个主题:互联网思维。大意是说,互联网前所未有地改变了我们的生活,企业可以不是互联网企业,但不能没有互联网思维。那么,用互联网做金融,对金融业格局将产生怎样的影响?“2013最具影响力企业领袖”浩亚达公司董事长丁春桥认为:互联网金融与时俱进、百舸争流的时代已经到来。

东方明珠外景

1 创新源于责任感和兴趣 浩亚达“触网”升级

问:浩亚达成立于2006年,是中国成立最早的投融资管理服务机构,2007年至2010年浩亚达相继成立了6家分公司,公司连续3年实现了利润翻番,2013年至2014年,浩亚达正式迈入了全国扩张阶段,上海浩亚达金融信息服务咨询有限公司(简称“浩亚达e金融”)成立,浩亚达投资管理有限公司、浩亚达财富资产管理有限公司先后在上海自贸区成立,意味着浩亚达正着力打造中国规模最大、最安全的网络投融资管理平台以及最具创新精神的金融机构,您这种创新的领导能力源于何处?从您自身经历谈谈浩亚达e金融的创新模式。

丁春桥:我觉得有两种因素支撑我的职业生涯。

第一是职业道德。职业道德本质是一种责任感,既然接受了这个职务,就必须为这家公司负责。为这家公司负责就是为股东负责、为客户负责、为员工负责,往大一点说,是为国家负责,自私点说,也是为自己负责。这些责任感是一直支撑我这些年不断前进的重要力量之一。

但是光有责任感是不够的,第二个因素是兴趣,有了兴趣自然就会有热情、有耐力,就会矢志不渝。因为中国正面临巨大的改革,特别是在金融领域。我们需要探索中国金融行业的未来走向,如何走得更远、更稳健,这个探索非常伟大,当然也是非常艰辛的,对个人来说也会有很多新的挑战。对我来说,探索一个有意义的新事物是兴趣所在。创新突破后的喜悦,应该是一个人最宝贵的体验。

2012年,经历了近八年的发展、壮大,在中原地区已占据了相当规模市场份额的浩亚达,正式确立转型升级为互联网金融的战略规划。2013年8月,浩亚达总部迁至金融中心——上海,进驻虹口区地标建筑、国际5A级写字楼凯德龙之梦;当年12月,上海浩亚达金融信息服务有限公司注册成立,注册资本2000万元。2014年1月,浩亚达(上海)投资管理有限公司在中国上海自贸区正式挂牌,认缴资本5亿元;当年3月,浩亚达成功加入上海市信息服务业行业协会金融信息服务专委会和中国网络小贷联盟(简称“小贷联盟”),浩亚达打造的中小微企业直接融资平台——浩亚达e金融随之正式上线面向全国运行,为中小微企业融资、百姓理财开辟了一条新渠道。

2 把握互联网思维关键词 浩亚达打造“普惠金融”

问:您认为什么才是真正意义上的互联网思维?

丁春桥:我认为关于互联网思维,有三点:

第一是客户至上。互联网企业更重视客户的体验,所以它们的产品和营销方式更注重贴近客户。互联网能够不断地迭代创新和即时创新,因此,能密切地研究客户在每一个时刻的需求变化。这一点我觉得传统金融模式虽然做了很多努力,但还达不到。

第二是开放包容。传统金融模式由于历史原因,内部制度比较封闭,有严格的风险控制制度,这也是传统金融体系自身的特点所决定的。互联网金融是开放的、包容的,在一个开放的平台上大家可以共同讨论、研发。这种包容开放会越来越得到互联网时代客户的欢迎。

第三是普惠民主。在传统金融模式下,一块钱怎么能理财呢?不可能。但是互联网金融可以。互联网金融正是在传统金融忽视的这些弱势群体中、在传统金融空白的情况下发展起来的。传统金融的技术手段和运营方式使其没有办法解决这些碎片化需求,所以互联网金融的兴起填补了这个空白,既能满足这一群体的需求,同时能够取得效益,所以这是一种普惠的金融,更容易赢得社会的拥趸。

浩亚达小额贷款公司

上海市虹口区地标建筑、国际5A级写字楼“凯德龙之梦”效果图

3 互联网让金融更亲民 浩亚达以满意度赢取信任度

问:浩亚达成立九年来,稳步经营,持续发展。2013年,浩亚达还在上海注册成立了上海浩亚达金融信息服务咨询有限公司,建立了网络投融资平台,您关注并支持用互联网做金融的初衷是什么?

丁春桥:互联网的金融业务发展是一个新事物。即便在当下,对于很多人来说,金融还不是一个通俗易懂的东西。互联网却已经在深深影响我们生活中的方方面面,我们的生活因为互联网的存在而变得越来越美妙,衣食住行需求解决得更便捷,体验更舒适,那么,互联网是不是也可以让金融业更亲民呢,让借贷关系更简化、更美好呢?

因此,我们建立了浩亚达e金融,希望通过e金融平台,让投资人的闲置资金在获得较好收益的同时,有力地支持中小企业发展,并有效降低中小企业的融资成本。浩亚达e金融为客户奉献了一道互联网金融理财的盛宴,我们也将利用浩亚达的影响力促进社会各界对小微金融、民间借贷、互联网金融的正确认识。

当然,互联网重构金融,首先是建立信任的问题。我本人认为,信任不是靠强制,不是靠牌照,不是靠钱多,而是靠体验、靠满意度,从而做出自主选择。因此,浩亚达希望通过提高客户投融资体验的满意度,赢取信任度,让人人都能在互联网时代成为投融资的一把好手。

问:请您为我们梳理一下,互联网金融是如何发展起来的?

丁春桥:在全球金融大变革的背景之下,新金融时代的金融版图有五大变化:第一是金融资产的组合,第二是基金行业的崛起,第三是风险投资和私募基金对第三次工业革命的促进,第四是市场证券化,第五则是互联网金融的发展。

伴随着互联网公司不断地从非金融领域向金融领域渗透,金融领域现在也面临很大的变化。

首先,从人们的生活方式上来讲,以互联网为代表的新技术已经改变了今天人们的生活,电子商务已经渗透到人们生活的各个角落。智能手机也伴随着我们穿行于大街小巷,这就是我们身边所发生的一些变化。伴随着社交领域的拓展,也把我们带入新的领域。面对着这样的变化,传统金融模式已经不能够满足未来客户需求,互联网金融在这样的大背景下应运而生。

回顾人类发展史,每一次技术变革都会影响、改变金融模式,同样,互联网金融是新金融时代要高度关注的模式。互联网的本质内涵就包括分享、协作、高效、开放、低成本等。这不仅适合于互联网企业,同时也适合于其他领域,包括金融业。这也是互联网金融得以快速发展的重要原因。

4 传统金融与互联网金融并不对立 浩亚达“小微”情结依旧

问:互联网金融快速发展,对传统金融又会产生怎样的影响呢?

丁春桥:互联网金融和传统金融之间其实并不是对立的。互联网金融的兴起,填补了传统金融过去忽略的或不想做、不能做的区域。但必须看到,长期以来一统天下的传统金融,现在因为互联网金融的出现,无论在职能端、客户端,还是在其负债端、收益端,都难免会受到一些挑战或冲击。

第一,过去的支付体系一直是传统金融全盘占领的,支付宝出现后,商家通过第三方支付和客户直接发生交易。从支付宝到余额宝,互联网金融借助全新渠道和技术优势,给众多草根用户带去了非常便利的普惠金融服务。这样,传统金融面临的危机就显而易见了——失去了和客户的联系。如果一个金融机构,特别是商业银行失去了和客户的直接关联,就无法洞察客户的金融需求变化。这会让金融机构失去产品创新或者为客户服务的方向。

第二,传统的金融机构,一般来说是靠客户经理推销自己的产品。而互联网金融的特点则是互联互通,就是客户和互联网金融可以在一个平台上,可以共筹、共建、共创。实际上它更了解客户对产品的需求,他们共同创造的产品可能更符合市场的需要。

第三,互联网金融用互联网特定的形式,把客户的需求和互联网支撑的产品结合在一块,即场景化营销。场景化营销,就好像春节时抢红包,还有快的打车这一类。背后实际上都是对传统金融用户的争夺,这种营销方式非常容易被客户尤其是年轻客户所接受。

但这些对传统金融来说,目前还不足以构成致命威胁,因为目前巨大的市场还是在传统金融这一边。真正值得传统金融深思的是互联网金融的商业模式和思维方式。

我认为,当前中国互联网金融发展迅速,虽然对传统金融业产生一定影响,但从未来的发展趋势看,互联网与金融业必将走向融合共赢。

互联网就是一个自下而上的力量,它既是一种技术手段,更是一种思维方式。从技术角度来说,互联网有更强地覆盖用户的能力,无地域限制,成本更低;从思维角度来说,互联网公司更强调用户体验,通过体验去留住用户,哪怕是免费的互联网公司也会全心全意服务得特别好。

问:互联网金融会给小微企业带来哪些利好?

丁春桥:在现实中,规模越小的金融机构对小微企业的帮助越大。对于国民经济来说,发展以互联网金融为代表的普惠金融,对于培育小微企业具有重要意义。

小微金融是国家倡导的普惠金融,但小微金融如何评估贷款者的信用情况、如何控制投资风险也是多年来令金融业头疼的老大难问题。在扶持小微企业支持实体经济的大环境下,互联网金融的诞生提供了传统金融所不能提供的小微金融服务。同时,互联网金融具有极大的发展空间。通过对大数据的分析和使用,互联网金融在使用的便捷性和独特性上有望取得较大突破。

央行在《2013年第二季度中国货币政策执行报告》中,首次专题探讨互联网金融并明确表示,互联网金融“是现有金融体系的有益补充”。该报告显示,互联网金融“交易成本的大幅下降和风险分散提高了金融服务覆盖面,尤其是使小微企业、个体创业者和居民等群体受益”。

随着中央对小微企业扶持力度加大,不仅在贷款、税收等方面为小微企业“开源节流”,而且提出要“丰富和创新小微企业金融服务方式”“建立起与小微企业‘门当户对’的广覆盖、差异化、高效率的金融服务机构体系”。

互联网金融时代,在法律允许范围内,借助互联网平台,借款人、投资人、金融机构等零距离接触,可以互相了解对方的信用和诉求,从而有效降低信息不对称程度,信息的获取和处理成本也大幅降低,资源配置效率大幅提升。融资成本、融资门槛降低,这正符合中小企业的寻贷需求,同时也为投资人增加了投资渠道。

在覆盖用户方面,互联网金融比传统金融体系更容易,成本也低很多。而且,小微企业的经营模式决定它们需要钱往往非常急,往往希望融资需求第一时间就被满足,互联网金融就带来了这样的机会,第一时间满足小微企业的“找钱”需求。

在服务小微企业破解融资难题方面,我们还是有丰富经验的:2006年,我们在洛阳开创了“投融资中介+债权收购”的“浩亚达”模式,使社会闲置资金变为生产要素,以诚信服务为原则,以风险控制为核心,有效解决小微企业发展中的资金短缺问题,得到了社会各界的广泛认可。2012年,浩亚达小额贷款公司成立,进一步为小微企业提供量身定制的融资服务。

同时,控制风险是互联网金融的核心问题,这也是浩亚达e金融的重中之重与运行基本规则。

因此,有理由相信,我们同样能将互联网金融做大做强,像今年全国两会政府工作报告中提出的一样,促进互联网金融健康发展,让金融成为一池活水,更好地浇灌小微企业等实体经济之树。

5 互联网金融的未来在中国 浩亚达e金融迎春绽放

问:当前中国互联网金融发展迅速,您是怎样看待互联网金融未来的?

丁春桥:我非常主张一个企业一定要研究未来、研究全球、研究宏观。所以我常说三句话,不知未来者,无以评判当下;不知世界者,无以理解中国;不知宏观者,无以把握微观。因此,金融战略应该有一个方向——满足客户需求。但在每一个战略步骤上可以有灵活性。比如说互联网出现了,该如何调整自己适应客户?所谓迭代创新都是战略过程中的战术问题。如果没有方向和战略,即便不断地迭代创新,你的战略目标还是难以满足客户需要。

互联网金融的出现可以成为多层次金融市场的有效组成部分,为小微企业及个体工商户提供快速融资渠道。互联网金融数据透明、快速便捷,在把运营和交易成本大大降低的同时提升了效率,并能将原来由金融机构提供的流动性,转为由客户自身提供流动性,从而降低系统性的流动性风险。

互联网金融的上述特征有效解决了国内金融存在的问题,也促进了该行业的蓬勃发展。我非常看好互联网金融在中国的发展前景,我认为,中国将在未来5年成为世界上最大的互联网金融市场,互联网金融的未来一定在中国,互联网金融的春天已经到来,浩亚达将通过互联网大数据应用,努力为民众打造一个“阳光财富”和“普惠金融”的全新平台。 (海燕)