

新贵的出路:强技术 重合作

互联网金控集团可以依托自身流量、场景和技术优势,尝试与具有资金优势的传统金融机构在服务长尾客户方面进行合作。

文 | 宋玮 朱赫

近年来,阿里巴巴、京东等互联网企业拿下了多张金融牌照,在各金融分支领域攻城略地,已形成实际业务层面的金控公司,俨然金融领域新贵。

在互联网金融商业模式创新方面,中国一直处于全球领先地位。蚂蚁金服、京东金融、百度金融以及苏宁金融等互联网金控公司迅速

发展,规模不断攀升,对消费者和金融体系产生了巨大的冲击。如今蚂蚁金服与苏宁集团入选五家金融控股公司监管试点,再一次将“互联网+金融”推上了风口浪尖。

两种路径

蚂蚁金服和苏宁集团的金融业务走向都是

在金融领域，苏宁金融的收入绝对值相比同业而言并不算高，但是2017年同比增长却达到了4349.66%，发展速度不容小觑。

以金融科技为依托，形成线上线下联动的流量接口，提供多元化金融服务，但是各自的发展路径与商业模式还存在着巨大的差异。

差异形成的根本原因在于流量基础不同：蚂蚁金服作为典型的互联网领军企业，背靠中国最大的线上购物平台与第三方支付工具，数据与需求源于线上场景；苏宁集团作为零售业的巨头和互联网应用的典范，虽也设立了苏宁易购的线上平台，但是其金融业务最终依赖的还是苏宁零售业务广泛的消费者群体以及上下游供应链企业，其流量源于广布的零售网络与供应产业链。

蚂蚁金服以第三方支付作为进军互联网金融的窗口，并从三个层次横向拓展：一是连接客户生活与消费场景的互联网平台或线下平台，如淘票票、盒马鲜生等；二是多元化的金融服务，涉及支付、基金、证券、银行、征信、众筹、保险等；三是互联网金融的支持技术，如生物识别、金融云等。

截至2017年底，蚂蚁金服已经控股或投资金融企业合计33家；同时控股或投资技术公司14家；还包含衣食住行、文娱、生活服务的互联网公司近20家，已然是一家涉足金融、科技、互联网平台的综合集团，拥有8.7亿活跃用户，管理着世界上规模最大的货币市场基金，季度处理移动支付额高达2.4万亿美元。

苏宁集团的发展路径类似于产融结合，它将金融业务放到了互联网上进行，又有别于传统的产融结合企业，苏宁金融目前的定位就是依托集团业务，做O2O新型科技金融，通过线上线下两种渠道的融合发展，实现线上线下产品、服务、数据和风控的打通。线上设立金融门户，通过苏宁易购导流，线下充分利用苏宁的门店、客户、场景、供应链资源开展各类

金融业务，依托苏宁全国近1700家门店，设立实体的家庭财富中心，形成O2O闭环体系。

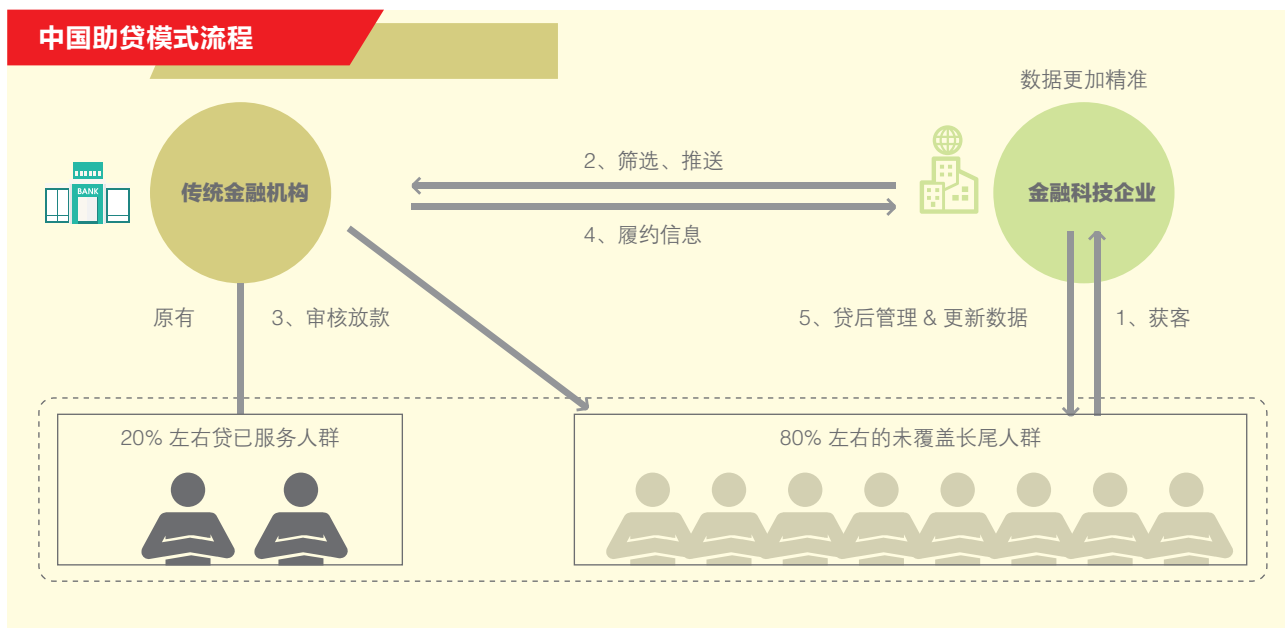
在金融领域，苏宁金融的收入绝对值相比同业而言并不算高，但是2017年同比增长却达到了4349.66%，发展速度不容小觑。此外，苏宁金融目前牌照资源丰富，截至2017年底，苏宁金融已经拥有第三方支付、消费金融、小贷公司、商业保理、基金支付、基金销售、私募基金、保险销售、企业征信、预付卡、海外支付等11个行业牌照或资质，个人征信牌照及银行和保险资质也在申请中，可以说，它正向着提供多元化金融业务的大型金控平台迈进。

取长补短

以蚂蚁金服和苏宁金融为代表的互联网金融公司，由于其金融业务主要搭建在互联网金融领域，传统金控的风险在互联网介入下会产生放大或者抑制作用；同时，这类公司极其依赖信息技术，整体业务模式比较新颖，也蕴含新的风险。

比如，大型互联网金融往往具备覆盖面广、社会影响大、与客户关联程度高的特点，成为极具系统性影响的集团；数据共享加强了子公司之间的关联性，也模糊了彼此的边界等。同时，信息技术的广泛应用也加大了集团相对监管的隐蔽性，这个隐蔽主要涵盖两个层次，一个是权利层次，信息数据与信息处理技术可能具有财产性质，对隐私的保护使其不用参与信息披露；另一个层次是认知层面，信息技术日新月异，其是否隐藏着风险，监管层在短期内难以做出准确的判断。

新兴互联网科技公司涉足金融领域，改变了以往人们消费、储蓄和借贷方式，带来了金融服务效率的提升以及普惠性的扩展。作为推



资料来源：艾瑞咨询

动社会进步的金融创新公司，毋庸置疑代表着时代发展的大方向，但是其蕴含的系统性风险也引起监管层的高度重视，短期来看，其发展必然要承受严格监管；长期来看，监管必然采取疏大于堵的形态。

近期，随着第三方支付“断直连”、P2P网贷平台备案、关于“现金贷”办法实行等监管组合拳陆续落地，互联网金融公司都会处于强监管之下，金融方面业务会大幅收缩，经营自由度也将受到严格限制。

互金公司与其选择寻找全新的商业模式进行监管套利，不如安心沉淀发展金融科技，庞

大的流量不仅仅是金融业务开展的基础，同样是金融科技的优良数据基础。这些企业可以尝试依托自身流量、场景和技术优势，与具有资金优势的传统金融机构在服务长尾客户方面进行合作。

事实上这样的合作已有诸多的实践，阿里为广发银行提供ET金融大脑解决方案；京东与工商银行启动全面合作，推出“工银小白”数字银行；未来，合作可以不限于技术提供，互联网金融本就擅长服务于商业银行未覆盖的长尾人群，类似中国助贷这样的模式也值得尝试。E

（作者供职于中国人民大学财金学院）