

互联网金融 VS 传统金融 一面是竞争 一面是融合

2015年新年伊始，深圳前海微众银行第一笔放款业务预示着互联网金融业务迎来了“便利的环境”和“温暖的春天”。

虽然曾经风光无限的宝宝类理财产品规模从去年下半年开始逐渐下降，但是在2014年不断获得用户、投资人以及资本市场认可的P2P行业似乎正在接手互联网金融发展的下一棒，成为互联网金融的最新领跑者。

行业预测，进入2015年，市场竞争将加速行业洗牌，尽管宝宝类风头不再，但是包括P2P在内的互联网金融，将与细分产业结合得更紧密，商业模式亦会更加完善，并更加深入地影响传统金融。互联网金融正奔向“生如夏花”的新高潮。

现代快报记者 吕珂 杨帆



传统银行“缓过了神儿”要收复失地还得创新

金融搜索平台融360统计显示，截至2014年12月31日，曾经风光无限的互联网“宝宝”类理财产品数量为79只，规模为15081.47亿元，较2014年第三季度减少557.46亿元。这是自余额宝诞生后，“宝宝”类产品第一次出现整体规模负增长。尤其是2014年第四季度，央行降息，货币资金面不再紧张，协议存款利率明显下滑，都给“宝宝”类理财产品的收益带来巨大压力。传统银行则趁机缓过了神儿，一面加速理财产品的推新，一面牢牢抓住握有巨大财富的固有客户。

“不可否认，与传统金融机构的理财产品相比，余额宝等互联网金融理财产品因为其收益相对较高、T+0的便捷赎回模式、零门槛等因素而吸引众多草根百姓投身互联网理财的大潮，这种情况一开始确实让传统银行有点惊慌，一些银行的储蓄金额和理财产品的销售也受到

了一些影响。但是传统金融机构也随之跟进做了改变，目前起步5000或者1万元，T+0赎回模式的理财产品比比皆是，宝宝类产品的优势在减弱，对银行的冲击也在逐渐下降。”南京市一家国有银行的理财经理认为，“宝宝”类理财产品的失宠与其自身收益率不断下滑关系紧密，而传统银行面对互联网理财产品也早就“缓过了神儿”，从容地不断推出各种理财产品，而其收益率也与宝宝类产品不相上下。

业内人士分析认为，虽然互联网金融产品从诞生之初就来势汹汹，但是传统银行的优势依然不是轻易就能撼动。进入2015年，传统银行一方面会在金融产品的创新上下功夫，另一方面则会加强对既有客户服务，牢牢抓住掌控着一定财富的中年人。事实证明，手握财富的高净值人群对于网络理财产品的信任度远不及对银行的

高。“同样是理财产品，如果宝宝类产品收益在5%左右，而银行能达到4%，那么绝大部分的客户会愿意把钱投资到银行的理财产品。”分析人士进一步表示，就目前看，宝宝类产品对银行的影响正在逐渐减弱，说明银行之前的一些应对策略也是起到作用的。但是，一些年轻的网购族还是喜欢将余钱放在余额宝、零钱宝里面，这是支持互联网理财的一支重要力量。此外，去年下半年以来，A股行情的火爆也导致了很多“宝粉”移情别恋，从“宝宝”中撤资进入股市或是转投股票型基金，股市从很大程度上分流了人们手中的闲散资金，传统银行重新争夺“失地”依然要依靠业务和产品的不断创新。不可忽视的是，目前仍不断有新的互联网金融产品推出，与传统银行继续发起着竞争与挑战。

P2P行业玩转跨界融合 领跑互联网金融行业

P2P行业是传统金融的另一位搅局者。随着宝宝类理财产品投资收益的下降，2014年，P2P行业接棒余额宝，成为互联网金融的领跑者。据不完全统计，2014年末运营的P2P平台已经接近2000家，全国P2P平台的成交额超过2000亿元，比2013年的近900亿元，增长超过100%。但是与疯狂增长的市场规模伴生的是行业整体的风险控制。公开数据显示，截至2014年末，风险暴露的平台数量已达到367家。

面对市场乱象纷纷，江苏省金融办主任查斌仪表示，在全国P2P行业领先的国字号平台“开鑫贷”开创了与持牌金融机构、新型金融组织多层次合作的模式，实现了银行、小贷、保险、平台等各类要素优势互补，推出了全国首创的业务模式和经营技术。而这都意味着互联网金融与细分产业结合得更紧密，商业模式也逐步完善，并更加深

入地影响传统金融。

“互联网金融对于各个行业、各个领域的渗透早已不再新鲜。与传统银行跨界合作、与保险机构互相融合，都可以推出新型的难以模仿的理财产品。”开鑫贷副总经理周治翰告诉记者，开鑫贷已经与江苏银行的直销银行在支付和产品等层次上达成合作，实现了传统金融和互联网金融的高效跨界融合，在网贷行业打造“直销银行接入+余额理财”新标杆。此外，还与保险机构合推出了新的投资项目，收益率高达8%，借助保险公司专业力量，实现对保单权利的专业化管理、投资收益的到期给付，为广大投资者提供高安全等级的金融投资服务，因而拥有与银行存单、银行承兑汇票等具有近似的安全性，堪称目前P2P中最安全的产品。

在崇尚“快钱”的时代，P2P易被一批人视为快速敛财

的有效办法，加之行业监管细则迟迟未能落地，投资者盲目追求高收益，致使风险事件不断暴露。周治翰表示，互联网金融兴起以后，理财变得更加简单、方便和透明。开鑫贷的设计思路是借助P2P的理念把富余的民间资本和小微企业融资需求对接起来，同时有效地增加居民财产性收入。P2P平台应将“安全性”摆在第一位，开鑫贷将不断完善风控措施，从各个风险的角度全面梳理平台的风控体系。

专家分析认为，2014年只是P2P平台营销战的开始，未来，抢夺新用户、增强用户黏性的营销攻势会持续升温，这种态势客观上有利于品牌优势明显且已获得融资的先行者。目前P2P平台的发展已呈现两大趋势：一是行业洗牌加速进行，大型平台优势凸显；二是倒闭潮此起彼伏，风控到位的平台有望“剩者为王”。