



探秘中国首家网络银行

我国首家互联网银行,也是首家获批开业的民营银行——正在内测运营深圳前海微众银行,已然成为社会关注焦点。这家银行据称无网点、无需担保。

首家互联网银行前来“踢馆”,一种全新、接地气的经营方式将对“高冷”的传统银行带来怎样的冲击?互联网银行面临的安全、监管等诸多现实问题又将如何解决?以互联网银行为先行者的民营银行横空出世,金融服务百姓和实体经济能有大的提升么?



首家网络银行啥模样

很“微”很“小”很低调 首笔贷款已放出

没有宽敞的营业大厅,没有华丽的装修,位于深圳市南山区田厦国际中心的微众银行,除了电子屏上不断滚动的基准利率、外汇牌价,其他地方完全看不出这是一家银行。门口放置的一个大大的企鹅造型透露出它的腾讯背景,也显示出它的与众不同。

与社会的高度关注相比,这家银行的简单、低调有些出人意料。30亿元的注册资本,400名员工,总部只占两层楼,仅够容纳20人的会议室,行领导办公面积只有十多平方米。这些与传统大银行相比,真是有些“微”不足道。

与传统银行主要关注大企业、大项目不同,微众银行主要吸收个人及小微企业存款,并针对个人及小微企业发放贷款。

微众银行首笔3.5万元贷款

发放给一位卡车司机,司机通过远程“刷脸”认证,通过大数据分析对贷款人信用进行评定,其实已经描绘出首家网络银行如何运行的大致轮廓。

自去年12月12日获得监管部门批准开业,16日拿到工商营业执照,今年1月4日放出第一笔贷款,微众银行推进动作火速递。

“试营业主要是对产品的流程进行测试。我们目前还没有正式在市场上与客户互动起来。”微众银行行长曹彤告诉记者,测试主要是在系统、产品和风险控制方面,目前比较顺利。

镁光灯下,微众管理层的行事风格格外低调。

“试营业的具体情况如何,客户体验是否满意”“刷脸贷款能否投入应用”“远程开户的政策障碍

怎么突破”……面对记者连珠炮似的发问,曹彤应答谨慎。

“我们内部确实在抓紧做一些事情,但还没成熟到能亮出来公布的时候”“这项技术在做内部测试,希望把它用到未来的金融服务中,最终能否走向市场,还希望不断与各方互动”“我们正在想尽办法,一个在线银行确实有很多问题需要解决和突破”。

背靠腾讯这个大股东,外界认为微众将充分发挥腾讯的大数据优势。但曹彤坦言,最基础的数据来源还是央行征信系统。“未来会考虑吸收更多的数据来源,但不能指望一起步就有。”

也许,对处于试营业的微众来说,在相关监管规定尚不明确的情况下,保持低调和谨慎是现实的选择。

不再高冷“爱存不存”

网络银行“踢馆”未来银行会怎样?

服务草根的新期待

“WeBank”——微众银行的标记耐人寻味。“WeBank”直译过来就是“我们银行”,很能拉近和客户的距离,和大型银行“爱存不存”的“高冷”气质完全不同。

常常抱怨银行服务不佳的金融消费者对于网络银行的“踢馆”满心期待:希望不再受网点排队、脸难看的气,也不再需要为贷款准备一打又一打复杂文件,经历一连串繁琐手续。

传统银行发放贷款是通过网点、人员的积累来实现的。面对中国1800万注册企业、近5000万非注册的个体工商户,银行网点扩张在所难免。

银监会批复的首批5家试点民营银行中,除深圳前海微众银行之外,阿里巴巴旗下的浙江网商银行也明确了“互联网银行”发展道路。网商银行筹备组负责人俞胜法近日再次明确,网商银行将不设实体店网点,不经营现金业务。

其实,舒适的客户体验仅是表象,互联网银行创造的全新融资模式紧紧契合当下所需的“普惠金融”的路子,在“草根”身上探

求金融需求,为更多人创业提供资金支持。

直面安全等监管新课题

没有网点真的靠谱么?尽管人们对互联网银行多有期待,但新技术、新理念所带来的一系列现实问题却不容忽视,多重障碍亟待跨越。

“在网点对面沟通时都能遭遇销售诱导存单变保单,传统银行实名开设的账户还经常莫名其妙丢钱,互联网银行只靠线上服务怎么让人轻易相信?”北京市民潘小姐的疑惑说出不少储户的心声。

虽然微众银行已经明确表示,“在微众存款一定会与在其他银行机构存款一样安全。”不过,要想令储户放心,还得在内控和技术层面拿出更有力的保障。

业内人士表示,线上业务最大风险是欺诈风险。微众银行以个人客户和小微企业为主,小额、分散的特点突出,对系统的服务能力要求很高,需要用大数据法则分散风险。

倒逼传统银行转型

网络银行和传统银行竞争的

大幕已徐徐拉开。近日,建行在北京、上海、广州等11座城市布点的“智慧银行”正式开业,掀起新一轮银行网点创新升级的浪潮。

在互联网大潮紧逼下,传统银行此前高不可攀的姿态正在发生扭转:余额宝催生了银行系的各类“宝”,支付宝迫使银行也做电商收集信息,P2P倒逼银行更贴近中小企业服务,不少银行更是转战直销银行、移动金融……

“基于银行角度做的互联网实践已经至少15年了,但太强的边界意识使得银行没有做到互联互通,所以今天仍然感觉面临挑战。”曾在银行工作20多年的微众银行行长曹彤深有感触地说,互联网企业没有边界不断地跨界发展,才有今天的成功。

“对网络银行,传统银行既不会视其为假想敌,也不会不屑一顾。”中国银行国际金融研究所副所长宗良表示,网络银行带来的互联网思维和创新理念值得传统银行学习。传统银行碍于成本限制不可能完全满足市场需要,这为主攻小微的网络银行留下了较大空间。

据新华社

“1人原创,99人抄袭” 微信公众号抄袭成风

新年伊始,微信上便是一片由抄袭问题引起的“道歉潮”。《罗辑思维》因“盗版”原创者王路的稿件而道歉;《中国企业家》杂志因未按规定使用《财新》的稿件而道歉,且要求《每日经济新闻》就不署名使用自家稿件而道歉……“1人原创,99人抄袭”,成了微信公众号的真实写照。

然而道歉和抄袭仿佛是一对平行线,先抄再删帖道歉。抄袭公众号就这么心安理得。



辛苦写万字 眨眼遭遇8个号抄袭

1月25日下午,网络女性情感专栏作者杨冰阳为自己万余字的文章敲下了句号,“每日坚持不懈地构思、创作、排版、修改,为的是46万忠实粉丝的信任”。

文章发布的同时,超过8个抄袭号同时运作起来,复制、删改、粘贴好不热闹。

“微信公众平台至少有8个冒充我的同名头像账号,其中更有人持之以恒地抄了我500多期的原创内容。”杨冰阳说,从两年前开始,一个叫“感情”的微信公号,几乎每天都原封不动地抄袭她的文章,不仅删掉作者姓名,还将每篇文中原作者自称的“娃娃姐”等称呼,一处不落地改为自己的名称“莉莉姐”。“我才写到435期,但抄我的人把内容拆分成500多期,一眼看上去,很多人还以为我是盗版的呢。”

公众号“六神磊磊读金庸”上线不到一年,得到粉丝追捧,山寨号也随之而来。曾有粉丝告诉创始人王晓磊,有一个叫“六神磊磊读金庸”的微信公号,不仅每期对其原创内容“实况转播”,还故意在头像上做了黄色的“V”,并在介绍中使用“认证资料”等字眼。

记者在采访中了解到,不仅自媒体,腾讯自家的媒体也是盗版的受害者。腾讯“大家”以签约方式买断优秀作品版权,首年投入近2000万元,但也因内容精良,文章被抄得遍地开花。

当记者在一个公众号原创者群里抛出“列出抄袭你们的公众号名字”的问题时,得到的回答是——不用列,把我们排除了,其他都是抄袭的。

80%的用户 爱从朋友圈中读文章

真有这么严重吗?记者随机查阅了微信热门榜中的文章,发现不署名、不标注来源就转发的公众号成百上千。

也许,互联网时代的读者不禁要问:有必要那么在乎版权吗?“原创得不到保护,可怜的创作力正在不断被削弱,每天朋友圈里转的原创优质内容的比例正在快速减少。”王晓磊说,快速抄袭的大号正在凭借庞大的信息量挤压着原创号的生存空间。

互联网分析机构“企鹅智库”曾指出:80%的用户从朋友圈中获取订阅号文章,而非自己从订阅号内筛选。这样的用户习惯,让依靠抄袭积累巨大用户基数的“大号”更容易吸引订户。

很多抄袭号粉丝百万 收入非常可观

的确,像王晓磊这样勤奋高产的作者,目前也仅积累了不到10万的粉丝量,而许多“集百家所长”的抄袭号却早已爬过了百万粉丝门槛。就在读者一厢情愿地想着“好文章不问出处”,选择性忽略抄袭问题的同时,一大批靠抄袭起家的微信“大号”早已把读者们每一次的阅读、点赞都变成了可观的收入。

来自多家公关公司的报价单显示,在粉丝数上万的公众号中发布一篇软文的价格,从百元到5万元不等,而文章末尾的小广告,也是很多“大号”的收入来源之一。在微信公众平台上,抄袭者正在吮吸着原创者的血汗,在这样的环境下原创者的生存空间又有多少呢?

据新华社

专家点评

微信真拿“抄袭”没办法?

一个因为知识免费分享而兴盛的平台,却因为“好文章不问出处”的潜规则让无数原创者寒心,作为一个具有社会责任与义务的信息平台,应当如何对待知识产权?

“法律对微信的责任和义务有明确的规定。”中国人民大学法学院教授杨立新援引侵权责任法第36条“网络服务提供者的责任”来说明,微信平台在明知和应知的情况下,如及时撤销存在侵权的内容则没有责任;若接到举报依然不及时撤销,则会附有连带责任。“微信收获了足够的用户量和知名度,那么在海量信息到达的同时,配套的法律也应相应跟上。”中国

人民大学教授喻国明说。

2015年1月底,微信朋友圈广告高调登场。据媒体报道,2014年三季度腾讯对朋友圈广告收入的评估结果是,年收入100亿元左右,微信一跃成为优质内容低成本广泛流传的最大赢家。根据“谁受益,谁负责”的原则,微信应该有所作为。

试想,如果电商卖家可以低价出售偷来的货物,无疑能快速吸引足够多的买家,电商平台也能从买卖的繁荣中获益良多。但电商平台必须对注册商家、交易行为等负连带责任,一旦出现卖家失信行为,这笔账会首先算到平台头上,而非由势单力薄的买家向卖家追责。

据新华社