

## 互联网金融 迷茫与希望并存

在“中国的谷歌”——百度上，最流行的搜索词之一就是“互联网金融”。

它的热度如此之高，以至于当你输入“互联网”时，系统就会提示搜索最热门

词条“互联网金融”，结果超过4000万条！

### 为何互联网金融有如此高的关注度？

就像在其他国家所发生的一样，1994年开启的中国互联网时代给人们的社会生活带来了翻天覆地的变化。尽管互联网的影响横跨各个领域，从电商到旅游，从新闻媒体到餐饮预订，从医疗服务到线上授课，但互联网对金融的影响似乎最为深刻，同时也获得了最多的关注。

要了解这一点，我们必须先了解整个行业的状况。在中国，金融服务业是一个相对受管制，甚至可以说是受高准入标准和利率管制“保护”的行业。

这在很大程度上解释了为什么中国的银行是“出了名的赚钱”。中国上市银行的利润比其他所有行业上市公司的利润加起来都要高，这使得银行家在中国不太受欢迎。2014年当我离开银行业到学术界的时候，我的许多朋友“安慰”我，作为一个教授所获得的尊重完全可以弥补收入上的损失。

由于特殊的行业动态和格局，中国一直在经历已故斯坦福大学教授罗纳德·麦金农所说的“金融压抑”之苦——金融服务难以满足社会各个领域的需求，包括公司、小微企业、家庭以及个人。这种压抑的表现随处可见，中国众多的人口和企业要么没有得到良好的金融服务，要么什么金融服务都没得到。中国的银行满足于服务优质客户，虽然提供的是银行家所说的“普通产品”，但由于竞争不足、利率管制和其他制度缺陷，银行能够获得高额利润。换句话说，中国的银行一直在享受结构和制度的红利。

金融压抑在小微金融领域尤其严重，即被主流金融服务机构忽略的小微企业以及广大农村和城市的低收入家庭。尽管后来主流金融服务机构显示出改变的意愿（主动或是被监管机构强制），但它们重组自身机构、服务这类大众客户的能力明显不足。

2012年，在银行存款利率特别是小额存款利率非常低的情况下，阿里巴巴和某基金管理公司合作，效仿PayPal 1998年曾经在美国所尝试的，推出了比银行存款利率更高的货币市场基金。一年之内，阿里巴巴吸引的资产规模超过5000亿元，服务账户超过1.5亿个。一夜之间，这家名不见经传的基金管理公司成为中国最大的基金公司。

支付宝销售的货币市场基金有何特别之处？你只需1块钱就可以开户，而且和余额高的账户享受相同的利率和服务。与PayPal在这一领域的最终退出不同，阿里巴巴取得的成功部分是因为中国金融体系的特殊结构与格局。

在这些成就的基础上，阿里巴巴成立了蚂蚁金融服务集团，这个简洁的名字意味着它将专注于小微金融领域，其服务领域涵盖小额贷款、基金管理、支付服务、信用审查及银行业务。

腾讯是另外一家进入金融服务业的互联网巨头。凭借其强大的微信平台，它筹建了中国第一家没有实体业务网点的“网络银行”——深圳前海微众银行（WeBank）。

阿里巴巴、腾讯等互联网巨头一直努力尝试的是为那些被忽视的大众市场和“肥尾”客户群提供与高端客户群一样的服务，其本质是为这些群体建立一个公平的金融环境。它们的努力已经赢得了不少公众的赞许和官方的支持。



### 作者简介

贵圣林，曾任荷兰银行、汇丰银行中国区总经理，摩根大通银行中国区行长。现任浙江大学管理学院教授、互联网金融研究院院长，兼任中国人民大学国际货币研究所执行所长、浙江省人民政府参事等。

本书收录了贵圣林教授近年来于各个场合的演讲与文章，涵盖了互联网金融、国际金融、市场改革与机构管理三大篇章，以及网贷、“一带一路”、中资金融机构国际化三大专题，深入分析了金融行业的现状与症结，展示了他对金融责任和金融未来的独到见解。

### 互联网金融的未来走向如何？

互联网公司并不缺乏创新和冒险精神，它们需要加强的是信用和风险管理能力。同时它们也面临着中央银行行业的垄断和尚不清晰的监管前景。

另外，尽管增长速度快，相对于行业内现有企业，互联网金融公司的规模仍然较小，如宜信和中国工商银行，借贷俱乐部（LendingClub）和美国富国银行。

尽管面临诸多挑战，有一些甚至令人畏惧，但互联网金融仍将在瞬息万变的金融服务业中成长为一支生力军。作为新生力量，互联网金融正在迫使行业现有企业更高效、更及时地回应和满足客户的实际金融需求，而不仅仅服务于大型优质客户。互联网金融的出现使得金融服务领域“人人人生而平等”的愿景比任何时候离我们都更近。

市场机会方面，发展中国家由于传统金融市场化竞争不充分，更多的未开启需求，以及互联网金融的高效发展，而具有更好的发展潜力。基于同一理由，在每个发展中国家，小微金融和农村地区拥有更多的发展空间。成功攻占新兴市场之后，互联网金融公司又可以将它们的成功经验复制到发达国家，最终它们将有机会超越那些目前金融业的跨国巨头，这些巨头一直在苦苦挣扎着如何在互联网时代更好地满足客户的金融需求。

支付宝和苹果公司：成功路径相似？支付宝通过首先布局边缘金融领域比如小额在线支付和小微金融来占据市场。在某种程度上，苹果公司也采取了类似战略：乔布斯一开始并没有选择与IBM在企业计算机领域正面对抗，而是在IBM所忽视的个人电脑市场上找到了机会，更重要的是，他推出了大众可以承受其价格的产品。

以上成功案例有何相似之处？面对强大的对手，他们都没有直接正面对抗，而是从他们的竞争对手忽视的领域着手：农村地区，不发达国家，未开发或未充分开发的客户群体。他们起初实力很弱、规模渺不可计，但就像毛主席说的“星星之火，可以燎原”，期望互联网金融的“星火”可以燃烧一整片金融业的“原野”。

最后，也是更重要的，互联网金融未来的成功将会在金融和经济领域之外带来更为广泛的影响。从社会的角度来看，互联网金融将第一次——在金融服务领域——实现所有社会阶层权利的平等。这种改变意蕴深远——金融的民主化以及创业门槛的降低，意味着大众可以充分参与乃至引领全球创新创业的浪潮。届时，社会阶层和全球治理体系将会发生更多的变化。

让我们拥抱变化吧，因为除此之外，我们别无选。

本文节选自《未来之路：金融的力量与责任》