

互联网金融时代背景下纯线上民营银行现状分析

——以浙江网商银行为例

赵欣然

(西南民族大学, 四川 成都 610200)

【摘要】: 互联网银行以网络技术为载体, 网络实体的线上模式可以充分利用社会闲置资金, 降低自身经营成本, 打破传统银行局限性, 促进银行业务的发展, 具有简单、快速、安全、高效、低成本等优点. 但也因其依赖于互联网, 银行的发展仍存在先天性掣肘, 我们以浙江网商银行为例, 从互联网金融视角研究线上民营银行的创新路径, 剖析浙江网商银行的经营优势, 探究目前浙江网商银行业务发展中存在不足, 为浙江网商银行更好地发展提供对策建议。

【关键词】: 浙江网商银行 互联网银行 优势与不足 建议

【中图分类号】: F23 **【文献标识码】:** A

1 浙江网商银行现状分析

1.1 业务特色

1.1.1 “支小扶农”作用突出, 助力农业发展与普惠金融

随着浙江网商银行服务的小微企业客户数量增加, 其贷款发放规模及比例也逐年加高。去年, 浙江网商银行总资产突破 9 亿元, 风险(加权)资本率 12.1%, 全年共放款 476.9 亿元, 其中放款 41.4%向小微企业贷款 90 亿元, 占总额的 87%; 向农村小客户贷款 264.5 亿元, 占贷款总额比例过半。扶持小农户作用突出, 为小微客户提供经营性贷款, 同时创收盈利。

1.1.2 “310”贷款模式只此一家, 风控体系独树一帜

“310”模式指 3 分钟申贷, 1 秒钟放款, 全程 0 人工介入。网商银行以服务小微、引领小微为宗旨, 与阿里旗下品牌联创、优化微贷技术, 以确保客户全天候优质金融服务为原则, 每笔贷款的平均运营成本竟低至 2.3 元。

风险管理方面, 拥有 EB 级数据, 区别于传统的指标式风险控制, 真正实现基于大数据的自动化风险控制, 其关注对象从客户群体行为特点本身出发, 进一步延伸到行业趋势、金融市场形势等多维度, 进而构建相对全面的风控模型。

实际操作方面, 线上贷款模式双向数据量大, 业务高峰频出且时间难料, 创新分布式架构以其与传统银行使用的集中式架构相比的高可扩展性, 针对广义上的 ITwendi 展现出了在成本价格、研发自主、兼容灵活方面的显著优势, 继而实现了实际业务的可实施性及快速调整以应对市场变化的能力。

1.1.3 纯线上银行, 基于大数据和人工智能技术, 区别于传统金融服务模式

作为第一批开始架构的纯线上银行, 在信息系统的建设中, 云架构在成立之初就被用来构建业务系统。一方面, 为产品创新和研发效率提供了动力, 业务系统基本达到每两周迭代; 另一方面, 云架构提供了高可用性、稳定性及并发处理能力。

2 财务状况

财务业绩作为检验企业贷款执行结果的主要指标, 主要可以从三个角度考察浙江网商银行小额信贷产品的执行情况: 流动性、安全性和盈利能力。

2.1 流动性

根据流动比率, 即流动资产与流动负债的比值, 可测量金融机构短期偿还能力的高低, 自 2015 年, 浙江网商银行流动性比率为 1.16, 至今一直维持在 1 以上且相对稳定, 可见其短期偿还能力较强。

从银行资产负债率角度看, 浙江网商银行表现出较强的经营管理能力, 至 2018 年末, 浙江网商银行速动比率有了大幅度的提升, 从 2015 年的 34 万元增长到 42978910000 元, 资金流动性较强, 且在监管许可范围之内。整体来说, 资金流较为充裕, 偿债能力较强。

2.2 安全性

2018 年浙江网商银行的贷款不良率仅为 1.3%, 相比 2.75% 的全国行业平均水平低一倍多。且利用长期积累的风控技术能力, 网商银行持续计划将不良贷款率降至 1% 以下。建立在“310”模式背后的完善风控模型和风控体系, 保障了银行多年来资产负债状况良好。

2.3 盈利能力

盈利是商业银行持续经营的支柱, 从 2015 年到 2018 年, 由于净利息收入的增加, 浙江网商银行净利润增长巨大, 仅一年时间便实现扭亏为盈, 同时还兼顾其他盈利指标的稳步提升。

随着银行结构改革创新推进, 浙江网商银行以多方渠道实现贷款激增, 其 2015 年发放贷款及垫支为 728660 万元, 2018 年达到 4768917 万元, 增长率为 554.48%。另外浙江网商银行从自身管理方法及角色入手, 减少业务管理等期间费用和资产的减值损失。利息收入和经营费用的增加, 使浙江网商银行的资产盈利能力增强。

3 问题分析

3.1 缺乏专门的法律法规

浙江网商银行作为我国第一家不设物理网点的网络银行, 在同规模互联网银行中, 在净利润排行榜上以 6.58 亿元位居第二 (2018 年), 目前国家是以民营银行监管的法律为准绳, 对浙江网商银行等互联网银行实施管控, 事实上二者特征并不完全等同, 应有所区别。由于从最开始的准入起一系列问题都没有专门明确的法律条例, 造成浙江网商银行在进行涉及不良贷款、担保无效、高利转贷、非法融资等司法事件时会面临诸多不可预测的风险因素。故目前急需一套可全国性质内通用的, 专门针对互联网银行建设的法律体系。

3.2 征信系统样本不稳定

现有信用体系公认的重要功能之一是筛选区别高质量和非质量的客户。对于那些被排除在征信体制之外的非高质量客户,虽然他们随后的信用水平不断回升,甚至与部分高质量客户齐平,仍难以被浙江网商银行所选中,进而升级为可发展对象。同时同大多数互联网银行一样,浙江网商银行的征信系统依附于央行而存在,而两者之间衔接显然不够紧密,信息传递低效,沟通失准,致使大批量客户信用标签出现错误,大大限制了网商银行发展业务的范围。在信用征用方面,国家应尽快出台适应性过渡政策,以确保当前的互联网信用体系和传统征信系统尽快合并,最终实现信息共享。

3.3 品牌竞争市场仍有扩大空间

第一,网商银行衍生产品派系抓力不强、单线业务模式难以长久。

目前,浙江网商银行正式运营的全部包括存款、理财类型产品种数总共不到两位数,不能为客户提供多样化的产品选择。

第二,网商银行营销渠道狭窄,客户增长相对缓慢。

网上银行是由蚂蚁金服作为大股东发起设立的,与支付宝可谓“师出同门”,但知名度却相差甚远。与支付宝基本上覆盖了所有群体的移动终端客户相比,浙江网商银行的重要问题之一就是其身作为第一批主打互联网核心概念的银行,却并未在网络宣传上重点着墨,导致广大社会公众没有很好的渠道去了解,营销渠道随之受限。

3.4 经营业务及操作风险未及安全状态

第一,网商银行对行为的把控不足。

尽管借用了专业前沿的风险模型,当前,网商银行仍有过分依赖大数据分析系统倾向,其归属的蚂蚁金服毕竟是投资机构而不是银行,其风险偏好可能过于激进,业务操作并不一定完全适用。

第二,网商银行在业务办理中的信息精准性难以保证。

尽管金融服务的效率大大提升,但由于业务办理者多数情况下不能到场确认,每笔金融交易信息准确难以保证,且客户的私密信息在网络传递途中也面临极大泄露风险。

第三,网商银行发展途中对第三方机构的过度依赖。

目前,浙江网商银行仍属于阿里集团旗下,但实质上从事的却是银行与第三方机构的合作业务。可能“蚂蚁体系”确实为初期的网商银行保驾护航,以高品牌影响力和市场占有率让其受益良多,但从长远来看,浙江网商银行总不能永远借助于他方的市场影响力。

4 应对措施

4.1 充分利用先手优势,顺应行业马太效应趋势

综合数据来看,除冠有开创之名的微众银行外,网商银行一直处于领跑状态。

总资产方面,行业马太效应凸显,微众银行是首家总资产破千亿的银行(2018年的资产总额达2200亿元),网商银行位列第二(2018年的资产总额达959.64亿元)。但相较于2017年,两者差距由35.3亿元,激增到1241.36亿元。后面新网银行、苏宁银行、中关村银行2018年资产总额增长迅速,但仍相差甚远。

纯营业收入方面,2018年微众银行首次突破100亿大关,同比增长48.63%,网商银行也奋起直追,营收2018年同比增45%。2017年微众银行的纯营业收入尚且较其他以苏宁银行为代表的新兴互联网银行之和多45.37亿元,而到了2018年,已经翻了近一倍(78.12亿元)。

净利润方面,微众银行2018年的净利达24.65亿元。网商银行2018年净利润达6.58亿元,同比增加65.4%。中关村银行、新网银行和苏宁银行与2018年的净利润虽然同比增长均超过1000%,但两家银行的净利值均不到1亿元。

在互联网银行发展进程中,浙江网商银行成功凭借先手优势,跻身第一批队;但其与行业榜首间仍存在较大差距,在两极分化进程加剧的现在,唯有吸取先进运作经验,找补自身,才能在未来挣得一席之地。

4.2 建立健全相关法律法规

我国互联网银行作为新生事物,其产生本质上就是中国分业经营、分业监管留下的巨大监管空隙无意间留下的灰色地带。迄今为止,我国还没有一套专门针对互联网银行的法律法规而是完全参照民营银行执行监管,由于互联网银行和民营银行在性质上和运营模式上存在差异,我国紧急需要建立一套专门的互联网银行法律体系。

4.3 “线上+线下”双渠道开发探索

实现网商银行与客户连接的通道只有网商银行官网和手机APPMYBank这两个窗口,且手机APP只能通过支付宝入口登录,这决定了网商银行的客户基本上是支付宝、淘宝、天猫、聚划算平台引流而来,具有高度的重合性。但事实上在这些平台早已渗入到百姓日常生活的今天,其活跃用户均已经破亿,但对比浙江网商银行与各平台的年度报告可见,2018年全年浙江网商银行才服务了其中的不到十分之一,手机APP下载量更是寥寥无几,这说明网商银行的客户群体还有很大的发展空间。浙江网商银行要能利用支付宝、淘宝、天猫平台上的客户资源,即阿里集团网购客户均转化到自己的客户群体中,相信可以使客户数量得到实质性增长。同时也要逐步建立自己单独营销渠道,加大宣传力度,提高社会知名度,逐步实现渠道独立。

4.4 完善信息加密管理系统

浙江网商银行可以尝试依托移动互联、大数据和云计算技术,客户账户实现全天候监管,实时动态跟踪和动态提醒,引导客户使用安全保护套餐,并尝试根据客户特性量身定做安全防护配置。

从客户出发,采用人本思想的安全理念,创新教育方式,例如对于手机银行APP用户,可通过安全警示信息、公司策略变动提醒、非主动信息变更的主动核实、限制自助化操作权限等方式,充分带入设想客户可能遇到的问题,才能给客户带来“安全感”,同时切实提高网商银行的安全保护范围,增强广大客户依赖性和进而实现对产品的专一性,从而根本改革僵化教育模式。

4.5 培养组建全方面高素质人才队伍

金融市场的竞争归根到底是人才的竞争。网商银行必须有意识的招募和培养既能熟练掌握金融理论知识,又能精通先进互联网金融操作和现代计算机技术的复合型专业人才。

5 启示

互联网金融时代背景下,借助互联网,浙江网商银行得以脱离物理网点发展。上文分析完浙江网商银行的各种指标、优势以及不足后,我们认为,浙江网商银行应该充分利用先手优势,顺应行业马太效应趋势;建立健全相关法律法规;与央行征信系统相融合,建立健全信用管理体系;提供满足小微企业需求的差异化金融产品与服务;加强营销宣传,“线上+线下”并重;完善风险管控系统,大力培养复合型专业人才。这样,浙江网商银行就可以在互联网浪潮中保持盈利。其他线上互联网银行也可以借鉴与浙江网商银行存在的问题与不足,去审视自身,提前发现自身经营系统的漏洞,将风险扼杀在摇篮里。

参考文献:

- [1]夏守和. 互联网金融时代小微企业融资模式创新研究——以浙江网商银行为例[F]. 经济与管理科学, 2019, (07).
- [2]李亚平. 我国互联网银行经营模式与效率研究[D]. 杭州:浙江大学, 2019.
- [3]邓丝元. 浙江网商银行小额贷款模式分析[D]. 沈阳:辽宁大学, 2018.