

专访国内首家美股持牌互联网券商

券商盈利,不用靠佣金靠增值



一直以来,市场都把券商视做“看天吃饭”的行业,对依靠互联网“跑马圈地”的互联网券商而言,倚重C端经纪业务更是无可厚非。然而,赚足吆喝之下,摆在互联网券商面前的盈利挑战也更为现实。作为互联网券商海外业务的实践者,近日美股持牌券商必贝证券(BBAE)创始人兼CEO者希博在接受北京商报记者采访时表示,券商盈利,不用靠佣金。在他看来,互联网券商创新发展可以从经纪业务起步,用户所有投资、理财、消费相关的业务都是业务演进的突破口,终极形态要做包罗万象的类银行业务。

上市后制定系统化的退出方案,减少一次性大额买单对市场价格扰动等。

互联网券商的创新打法

事实上,在传统券商谋求转型金融科技扭转业绩困局的同时,互联网券商正“轻装上阵”,依靠技术能力成为行业中一股不可小视的力量。当下人才、组织架构等问题成为传统券商转型金融科技的主要障碍,而互联网券商的创新打法或许也可以提供一些新思路。

者希博认为,互联网券商的优势在于擅长通过技术的手段简化业务流程,提高效率降低成本,这个其实是互联网开发的核心。

“传统券商动辄成千上万人,在线下有很多营业部,这是一个非常大的成本。互联网券商通过技术手段来提高效率降低成本,不需要那么多人力。从发展的角度看,即使我们公司发展到想做到的终极目标,人员可能也不用超过150个人。”者希博如是说。

诚然,互联网时代风云变幻,红海与蓝海之间的边界更是模糊一线,但不可否认的是,作为一股新生力量,互联网券商的“踏浪之旅”才刚刚开始。

北京商报记者 孟凡霞 实习记者 马婧

海外业务空间巨大

与行业里大部分的互联网券商合作代理模式不同,必贝证券做美股交易一开始就选择了一条比较难走的路——耗时16个月,申请到了国内首张美国金融监管局券商牌照。

据者希博介绍,在必贝证券之前,国内团队想做美股海外业务通常是去中国香港或者一些第三方国家比如新西兰拿牌照,借此和美国证券公司合作对接它的产品,服务自身客户。因为不持有美国牌照,只能做类似通道性的业务,把自己的客户引流给美国券商,虽然短期内好发展,但天花板也显而易见——上游合作伙伴的业务能力直接限制了下游国内公司的服务能力。

在他看来,互联网券商拓展海外业务其实有更大的发展空间。“首先要确

保自己进入这个市场,在游戏规则里,用户所有的存钱、投资理财、消费相关的业务都可以在里面发展,终极形态是演进成一个类银行业务。”

事实上,长久以来,海外市场都处于中国股市交易的边缘地带,但近年来随着互联网时代中概股的兴起,中国内地用户对海外投资的需求被进一步发掘,一时间涌入了众多参与者,据者希博估计,目前为止这个赛道已经挤入了十多家公司,但市场潜力依然巨大。

“零佣金”背后的业务逻辑

纵观国内市场,虽然经纪业务依然是券商盈利大头,但经历过多轮价格大战,依靠低佣金抢占客户的模式势必难以以为继,今年2月底某知名大型券商为了招揽大客户还推出了针对特定资产规模的大客户交易零佣金的政策。放眼

海外市场,成立于2013年的美股互联网券商Robinhood采用零佣金交易模式,开创了免佣金交易的先河,2018年新一轮融资后估值达56亿美元。

在中国,“零佣金”能否成为一门好生意,互联网券商们也在摸索答案。那么,不靠佣金,券商该怎么赚钱?者希博对北京商报记者表示,必贝证券的零佣金交易是一个面向所有客户的基础服务,公司的主要利润来源于其他产品的增值服务,包括融资融券交易、期权交易、中概股以及美国企业IPO分销业务、海外资产配置服务以及其他高净值客户的个性化需求。

具体来看,比如,基于美国券商牌照优势,可以帮助持有上市公司股票的高管制定套期保值方案,在公司股价下跌时能够通过期权操作的方式帮客户对冲风险,再比如帮企业的早期投资人在公司完成

人人贷的小微金融版图:数字技术全面融合业务

浙江桐乡有不少从事加工出口的小微企业主,经常会有需要资金周转的时候。但从事围巾加工出口的吴巧,却不喜欢找亲戚朋友借钱。她说,自己不愿欠人情债。

吴巧的想法是很多小老板的顾虑。2017年,吴巧接了一笔大订单,正在发愁还差十几万元原材料货款的时候,恰好通过网络知道了人人贷,于是决定尝试这种新型的借贷方式。通过人人贷,吴巧很快就拿到了一笔借款,及时补充了原料。

而在以往,像吴巧这样的小微企业要想获得类似的小额经营性借款,往往需要提供详实的经营流水,甚至资产抵押,而且通常要操作两周甚至一个月的时间。

十几万元的融资需求谁来满足

小微企业在不同的发展阶段有不同量级的资金需求,每个阶段应有不同的平台为其差异化的需求提供服务。

目前,国家将针对小微企业的授信额度从500万元提升到了1000万元。近年来,作为我国金融体系中服务小微企业主力军的城商行,一方面有小微企业贷款量增长的任务,一方面也面临着资产不良率提高的风险。

尽管银保监会已经在逐步增加对小微企业不良率的容忍度,但无论是对于大型商业银行还是城商行来说,十几万元到几十万元的小微融资需求,都是

一个棘手的区间。

小微融资需求,具有小额分散的特征,是否可能以规模化的方式去满足?有这样融资需求的小微企业多是个体、家庭为核心组成的小业主,处于事业起步阶段,经营规模有限。对于他们来说,要以企业资质或者是资产抵押的方式从传统金融机构获得融资,并不是一件容易的事情。

在传统金融体系之外,以人人贷为代表的部分头部金融科技平台,以小微企业主为信用主体,通过衡量个人信用的模式,为小微企业群体提供小额融资服务。其逻辑是:在大数据基础上的个人信用评估,可以更加标准化和可规模化,同时,大数据也让跨行业、多维度来衡量个人信用情况成为可能。

通过对个人信用的评估,上线九年,人人贷累计撮合交易超过830亿元,其中有约80%的资金通过平台流入了实体经济领域,支持了诸多事业处于起步阶段的小微企业主的发展。

机器学习在风控中的应用

和九年前刚上线时相比,人人贷现在的服务效率各方面都在发生深刻变化,2013年时,人人贷一线审核人员大概有300-400人,目前,一线审核人员已经降至100人左右,其中很关键的一点是风控效率的提升。

人人贷所属集团友信金服联合创始人张适时此前介绍,平台过往在风控环

节上,人工的占比达到70%-80%,数据的作用只占到20%左右,使得每笔借款的批核需要3-5个工作日;但是随着金融科技能力的提升,目前数据在整个决策中的占比已经达到了90%。现在,人人贷平台的批核速度是以分钟甚至秒级来计算,极大提高了小微金融服务的效率。

人人贷是较早运用机器学习技术的网贷平台之一,线上审批流程中主要包括反欺诈、信用评估两个环节。

反欺诈环节主要是判断提交借款申请的客户是不是出于骗贷等恶意动机。得益于机器学习模型的应用,人人贷可以精准、高效地识别出疑似欺诈人群。按照巴塞尔协议的风险分类,重要性仅次于欺诈风险的是信用风险。在信用评估环节,人人贷利用风控系统中部署的卷积神经网络(CNN)、随机森林、XGBoost等算法,为不同信用水平的客户实现了差异化定价(费率),同时将整个信贷周期的不良率控制在极低水平。

根据借款客户的信用水平,人人贷将提交到作业系统的借款人分为A-E五个风险等级,对不同等级的客户匹配不同的算法模型。从机器学习部署至今,人人贷系统中的算法模型数量已经达数千个,更先进、更复杂的模型也在持续训练和调校中。

人人贷在客服领域也引入了前沿AI算法。一个典型的场景是:在人工客服接听电话时,AI同时在线收听,并会对客服进行实时评价和提醒。若出现了

答非所问或者不合规用语,AI都可以做出及时提醒。这种做法也使得人人贷客服效率有力提升。

运用金融科技手段,人人贷已经积累了丰富的用户数据,对于小微企业主的经营发展特征及资金需求特征有精准的把握,构建了千人千面的用户画像。

据统计,小微企业三年内的存活率不超过10%,相较成熟的大企业贷款来说生存风险较高,传统金融机构在服务小微企业的融资需求时往往会更加谨慎。而小微企业融资往往面临小规模修缮或业务扩张,应急性以及季节性、规律性的周转等需求,其相应的融资往往表现为需求急、频率高和金额小等特点,在传统的授信评估体系下,对于缺乏资产抵押、担保的长尾小微企业群体来说,这些资金需求很难被高效满足。

央行副行长潘功胜认为,针对民营和小微企业普遍面对的贷款期限短、抵押物缺乏等困难,商业银行应该在信贷产品、贷款期限方面做出更多适应小微和民营企业生产经营规律的设计。

金融科技也将在其中扮演越来越重要的角色。友信金服CFO王海琛认为,个人经营性融资已经形成传统金融机构和新兴金融业态优势互补的多元化融资格局,未来,新兴金融科技平台会和传统金融机构产生更多的合作关系,在助力传统金融机构发挥普惠信贷主力军作用上提供支持。