

PDF-TN2015025

中国阿里与日本乐天的金融帝国¹

案例使用说明

一、教学目的与用途：

- 1、实用课程：金融学、商业银行管理、电子商务、战略管理
- 2、适用对象：金融硕士国际商务硕士及相关专业本科高年级学生
- 3、教学目的：通过对中国的阿里集团和日本乐天集团的互联网金融业务的发展的梳理和内容的介绍，分析互联网金融的实质及特点及其对传统金融机构带来的冲击。同时，通过对两大电商集团生态系统及发展战略的介绍，可比较其异同点和战略运作的特点，及获得竞争优势关键。

二、启发思考题：

- 1、互联网如何改变传统金融业？
- 2、简述阿里金融对传统银行业务的冲击。
- 3、简述互联网金融的发展逻辑。
- 4、阿里和乐天从电商平台进军互联网金融，其异同何在？怎样看待金融的实质？

1. 本案例由西南民族大学经济学院的高杉、杨晓龙、郑长德撰写，作者拥有著作权中的署名权、修改权、改编权。

2. 本案例授权中国金融专业学位案例中心使用，中国金融专业学位案例中心享有复制权、发表权、发行权、信息网络传播权、汇编权和翻译权。

3. 由于企业保密的要求，在本案例中对有关名称、数据等做了必要的掩饰性处理。

4. 本案例只供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种行为是否有效。

5、通过比较阿里金融和乐天金融的业务，试分析不同国家的金融监管体系对互联网金融发展的影响。

三、分析思路：

1、传统金融业：金融服务实体经济的最基本功能是融通资金，是将资金从储蓄者转移到投资者手中。资金供需双方的匹配(包括融资金额、期限和风险收益匹配)通过两类中介进行：一类是银行，对应着间接融资模式；另一类是股票和债券市场，对应着直接融资模式。这两类融资模式对资源配置和经济增长有重要作用，但也产生了很大的交易成本，直接体现为银行和券商的利润。2011年全国银行和券商的利润就达到约1.4万亿。

互联网金融：以互联网为代表的现代信息科技，特别是移动支付、云计算、社交网络和搜索引擎等，将对金融模式产生根本影响。将出现一个既不同于商业银行间接融资、也不同于资本市场直接融资的第三种金融融资模式。在互联网金融模式下，银行、券商和交易所等中介都不起作用，贷款、股票、债券等的发行和交易以及券款支付直接在网上进行，市场充分有效，接近一般均衡定理描述的无金融中介状态。

互联网的特质：信息传播成本趋零；信息处理成本低；客户界面简单直接；信息价值与成本的钟摆：获得并有效使用信息的成本是恒定的。

1) 互联网金融模式下的信息处理：搜索引擎对信息的组织、排序和检索，能缓解信息超载问题，有针对性地满足信息需求；云计算保障信息高速处理能力。在云计算的保障下，资金供需双方信息通过社交网络揭示和传播，被搜索引擎组织和标准化，最终形成时间连续、动态变化的信息序列。有可能给出任何资金需求者（机构）的风险定价或动态违约概率，而且成本极低。这样，金融交易的信息基础（充分条件）就满足了。

2) 互联网金融模式下，支付系统将具有以下根本性特点：所有个人和机构都在中央银行的支付中心（超级网银）开账户（存款和证券登记）；证券、现金等的支付和转移通过移动互联网进行（手机和移动客户端）；支付清算完全电子化，社会中无现钞流通；二级商业银行账户体系可能不再存在，存款账户都在中央银行，将对货币供给和货币政策产生重大影响。

3) 互联网金融模式下资源配置的特点是：资金供需信息直接在网上发布并匹配，供需双方直接联系和匹配，不需要经过银行、券商或交易所等中介。在供需信息几乎完全对称、交易成本极低的条件下，互联网金融模式形成了“充分交

易可能性集合”，诸如中小企业融资、个人投资渠道等问题就容易解决。在这种资源配置方式下，双方或多方交易可以同时进行，信息充分透明，定价完全竞争（比如拍卖式），因此最有效率，社会福利最大化。各种金融产品均可如此交易。这也是一个最公平的市场，供需方均有透明、公平的机会。

4）基于互联网数据挖掘而产生的征信手段创新，令信贷客户群呈现快速增长：联网金融的本质，不是仅仅作为工具提升交易效率和降低成本，而是通过网络征信的方式，拓展金融业服务的目标人；通过模式创新将过去从未有信用记录的人群纳入金融信用体系，这就使他们梯次接受互联网金融、传统金融服务成为可能。

2、5“阿里金融”渗透银行业务的历程。银行三大核心业务“存、贷、汇”；阿里金融通过“支付宝”实现由“电商”到“汇”业务，由“余额宝”实现“汇”到“存”，由“阿里小贷”实现“汇”到“贷”。渗透未来会持续：通过资产证券化打通“存”和“贷”联系；通过“聚宝盘”将平台嵌入小银行体系；通过微博切入移动支付与移动金融。

“阿里金融”成功的核心因素。通过对阿里金融发展历程与最新进展的梳理，其核心成功因素有：（1）平台上搭建平台，不断培育客户新体验；（2）差异化策略：依托平台和互联网，集合小微客户；（3）创造新规则，切入传统金融领域。

“阿里金融”们的经营优势：（VS银行）。（1）阿里金融们是平台经济模式，特点包括：双边市场模式不断增加平台的价值和粘度；平台经济的规模效用和长尾效应（规模增加→边际成本减少及边际效用增加→边际价值增加）；以客户为核心进行多点扩张，爆发性增长。（2）“入口”和“账户”的价值。“入口”相对于传统经济的渠道之于。（3）大数据对金融的意义：降低成本和信息不对称。

“阿里金融”们做大会面临的瓶颈。（1）监管风险：目前阿里们没有监管，野蛮生长；而银行们监管重重。（2）流动性管理风险：银行有整个体系支持流动性，阿里们能否进入该体系。（3）短期难获取银行主要客户：银行“二八现象”的那20%客户强调信用安全和定制服务。（4）贷款仍难解决信息不对称的问题：潜在贷款客户需在平台内从事主要业务。

结论：“阿里金融们”通过新模式会快速成长；一定阶段会面临瓶颈；近期很难对银行有实质性影响；未来影响需持续观察。

风险提示：宏观经济和监管政策。

四、建议课堂计划：

- 1、案列介绍（10分钟）
- 2、分组讨论（30分钟）
- 3、小组陈述（30分钟）
- 4、总结（10分钟）

5、课后计划：让学生下载案例企业近5年来的年报及最新资料，跟进其互联网金融业务的发展。

中国金融专业学位案例中心