

正勤金融董事长郑勤：

银行行长转型成为 新金融领域探索者



十几年前,26岁的他成为某股份制银行最年轻的支行行长;2002年,他牵头成立了国内首家银行“能源事业部”并开创了“供应链金融”模式;当事业上升顶峰却选择跳出银行体制,走上了农业互联网金融创业之路。

从银行行长到田间地头,除了希望能改变传统金融企业高高在上的姿态,也想着如何帮助借款人农户扩大农产品销量……这就是正勤金融董事长郑勤的履历。

当问及郑勤为何要从分行行长的位置跳槽创业互联网金融时,他的回答很干脆:“就是想探索一条不一样的互联网金融发展道路”。他也表示,关于这一方面的探索,他一直在路上……

要想突破现状只能跳出去

1990年大学毕业的郑勤进入某股份制银行。当时国内金融业还处于上升期。“很早就到基层锻炼,对公经理、行长秘书等等,几乎所有的岗位都做过了。”早年的基层锻炼经历也为郑勤后来成为管理者打下了基础。

入职四年后,他奉命调去筹建分行,两年后调任基层支行行长,2001年晋升分行行长助理并兼管两家支行,随后2001年期间,为了探索供应链金融行业专业化经营模式,他牵头负责重点部署针对能源行业的“能源事业部”。由于是业内首创,因此当时业界称之为“银行中的银行”,在全国率先成为针对行业深度合作的金融服务提供商。他带领团队首创了供应链融资模式,并在总分行支持下,总结为“1+N”的贸易融资方式,即围绕某“1”家核心企业,将供应商、制造商、分销商、零售商直到最终用户连成一个整体,全方位地为链条上的“N”个企业提供融资服务。他表示,“产业链金融强调的是场景,我们在供应链环节中,针对各个链条设计了很多产品,填补了当时银行产品的空白。”

不过,深处在庞大的银行体系之中,郑勤深感到要想改变传统金融机构流程实在太难了,此时他也意识到某种新业态正在改变银行业的未来。“要想突破现状只能跳出‘舒适区’,”随着“不安分”因子逐渐扩散,他终于决定是时候要离开了。

做个有情怀的创业者

巨大的金融市场,要想找到切入点并不容易。凭借郑勤20多年的银行从业经验,他完全可以从自己熟悉的领域出发,但他偏偏选择了一条“难走的路”——探索农业互联网金融的发展道路。

说起为何选择农业领域切入,郑勤表示,“衣食住行”中,“衣食”都起源于农业。从农业做起就是从供应链的源头做起,逐步向下游扩展,比如餐饮、服装等等。

另外,郑勤还表示,这也与他的从业经验有关,“在银行业,除了农业领域我没做过,其他的领域我都做过了,对我来说是个盲区,想探索下新的业务,尝试新领域。”郑勤表示,还有一个考虑是因为当时农业领域很少有金融服务,希望能推动农业金融的普惠。

说到正勤金融名字的起源,郑勤表示希望每个

对金融抱有敬畏之心

20多年银行从业经验,郑勤更是经历了多个经济周期,处理过多次风险事件。“银行的经历让我对金融抱有敬畏之心。金融的核心就是风控,我们做企业就是要严守风控底线。”

他表示,传统金融机构无论在体系设计上、思维方式上还是运用工具上都与互联网金融企业相差甚远。传统金融机构的流程都是以对公业务为标准设计的,很少真正从客户角度出发考虑问题,但是互联网金融企业则要以客户服务为先,从用户的角度出发。“以前的金融机构更复杂一些,我希望能把金融设计得更简单一些。”

跟传统金融企业不同,郑勤表示,互联网金融企业更多依靠大数据、风控模型,通过设定参数来进行判别风险,而银行则更多的是依靠制度和经验判断。

对话

“从来没想过失败会怎样”

问:您有没有想过万一自己创业失败会怎样?

郑勤:从来没想过失败会怎样。我们从创业到现在一直发展得很稳健,源于我们这么多年从业经验,对金融的风险都是畏惧的;也源自于我们的风控和团队,现在公司很多创业员工都是跟随我十多年创业从某股份制银行到华兴银行再到正勤金融的。

问:这样看来您的凝聚力很厉害,那么在管理上您有什么经验吗?

郑勤:首先要明确自身的定位,我们就是想做一家盈利的互联网金融企业,所以控制成本、高效支出,我们第一年盈亏平衡后第二年就开始盈利了。然后是清楚自己想要什么,能够做的事情做好,不能做的尽量少做。有些事情要做减法、有些事情要做加

员工都能“正派做人、勤勉做事”。“正勤金融——不一样的互联网金融”这是正勤金融的主页语,也是郑勤为自己创业找到的切入点。郑勤也坦言,对于到底什么是不一样的互联网金融,他也仍在探索。不过,在“不一样”的模式上他确实做出了创新。

从2014年6月创办正勤金融开始,郑勤深刻地意识到,除了帮助借款农户解决融资难的问题外,还要帮助他们解决销售难的问题。于是,2015年底,正勤金融推出“债权众筹,实物抵息”模式的首款产品“正勤e农贷-聚龙米”,以各地政府、人行建立的农村信用体系为基础,通过以农产品大米的实物抵扣借款利息的方式,有效降低农户的融资成本的同时,帮农户锁定销售、传播品牌,实现农户、农产品的融资销售一体服务。

郑勤也一直在寻找新模式,“金融科技是金融的未来,比如我们对银行供应链金融模式认知很深,我们也可以在供应链场景金融里面探索适合出新模式,与传统金融机构做的大额供应链不同,也许我们能找到更小的、更灵活的切入点,作为补充填补市场空白。”郑勤表示,近期就会推出相关产品。

对于公司未来发展布局,郑勤坦言,“我们走稳点就好了,永远不求大,能让公司员工有个稳定的收入、股东有个合理的回报,让客户放心的投资就满足了。”郑勤认为,以合规为要求,能在行业优胜劣汰中活下来很重要。对于目前行业上市潮,他也回答道,“没想过太快走资本市场的道路,还是希望自己能先打好基础。基础打牢了后劲足一些。市场在变化,资本风向也在变,只有专注做自己的事儿才是核心。”

法。比如对一些政策的解读和法规上,要不停做“加法”;一些业务模式、产品模式也都在不断调整,在做“减法”。

问:现在整个互联网金融行业发展很快,对于一些热门的概念或者暴利的业务,比如金融科技、现金贷等等,正勤金融为什么一直都没有跟风?

郑勤:我们也会研究外部业态,但是“风向”变化太快了。金融本质就是风控,并且金融也一定要支持实体,这是我作为多年金融从业者根深蒂固的价值观,希望金融能跟实体结合。此外,对于我们看不懂的模式我们不会做,我们团队确实比较传统一些。很多方面我们确实走得比别人慢一些,没有必要盲目跟风。(许莉芸 孙毅)