

阿里系民营银行正式开业

本报记者 肖中洁 上海报道

随着浙江网商银行(以下简称“网商银行”)的正式开业,首批试点的5家民营银行齐齐揭开面纱。

6月25日,网商银行在杭州宣布正式开业。和其他银行不同的是,这是中国第一家将核心系统架构在金融云上的银行。“我们有三大大核心能力,这将是网商银行区别于传统银行和互联网金融机构的关键。”网商银行行长俞胜法说:“一是,大数据挖掘能力,可以毫不夸张地说,我们走在最前面。二是,我们网商银行采用完全去IOE系统(去掉IBM的小型机、Oracle数据库、EMC存储设备,代之以自己

7月起跑

网商银行将以互联网方式经营,不设物理网点、不做现金业务,没有分行、没有柜台,纯粹线上运营。

网商银行由蚂蚁金服、复星、万向、宁波金润、杭州禾博士和金字火腿等6家股东发起设立,注册资本40亿元。2015年5月27日,网商银行获开业批复。

小微企业、个人消费者和农村用户,是网商银行的三大目标客户群体。根据规划,网商银行将以互联网方式经营,不设物理网点、不做现金业务,没有分行、没有柜台,纯粹线上运营。

俞胜法透露,网商银行将基于云计算的技术、大数据驱动的风险控

在开源软件基础上开发的系统),这在国际上和国内都完全没有。这套系统对于网商银行业务发展至关重要。网上交易量太大,一般系统会承受不了,而我们系统不存在这个问题。三是,互联网技术的发展为我们提供在移动端为客户提供金融服务创造了很好条件。”

值得注意的是,监管层目前态度比较谨慎,还未放行“远程开户”,网商银行的业务开展面临极大掣肘。毕竟做银行最核心的是账户体系,如果没有该体系,银行可施展的空间很小。俞胜法表示,网商银行不能做开户、存款业务,只能做“不需要依赖账户或可通过其他账户来实现”的简单业务。

制能力,采取“轻资产、交易型、平台化”的运营思路。所谓轻资产,是指不走依赖资本、物理网点、人员扩张的发展模式,而是用互联网的方式,数据化运营。所谓交易型,是指不以做大资产规模,追求商业利润为目标,更快地实现资金的循环流动。

平台化的思路,则是网商银行将风险管理能力、技术支撑能力、场景化的客户服务能力,开放共享给同业金融机构,进而更高效地实现金融服务需求与供给的高效匹配,形成开放式、生态化的平台。

首家“云上银行”

国内大银行一个账户一年IT成本在50元上下,而网商银行这一成本则在1元以下。

有APP没网点、没有信贷员、核心系统跑在“云”上、放贷由机器和大数据决定而不是人——浙江网商银行,与其说是银行,不如说是一家有银行牌照的科技公司。

据浙江网商银行介绍,其是中国第一家完全跑在“云”上的银行。网商银行系统由蚂蚁金服专家团队自主研发,采用全分布式的金融架构,完全基于蚂蚁金服和阿里云自主研发的金融云计算平台、移动互联网平台、金融大数据平台和OceanBase数据库开发。所谓分布式架构,通俗理解就是把许多开发应用分散到很多服务器上操作,从而提高服务器计算、处理信息能力的一种系统架构。

跑在“云”上的不仅仅是网商银行。金融云已经帮助数百家来自银

行、保险、证券、征信、微金融等各个金融行业的系统升级到了云计算与大数据平台上。目前“云”上已驻有芝麻信用、天弘基金、众安保险、蚂蚁小贷等不同金融业态的用户。

在传统银行的一些人士看来,网商银行系统的确具有很强竞争力。某国有银行相关人士之前就对《中国经营报》记者表示,目前并不担心网商银行的客群和业务定位会不会抢占传统银行的地盘。更关注的是基于阿里自主研发的分布式架构的网络银行核心系统,现在传统银行业已经意识到科技和信息技术驱动业务创新的紧迫性和重要性。

对“上云”的金融机构来说,只需要付出远低于传统金融技术的成本,就能够拥有处理高并发金融交

详解五家民营银行

深圳前海微众银行

获准开业 2014年12月12日
注册资本 30亿元
主要股东 腾讯、百业源、立业集团
特色 “个存小贷”模式
已推产品 微粒贷

上海华瑞银行

获准开业 2015年5月23日
注册资本 30亿元
主要股东 均瑶集团、美邦服饰
特色 面向自贸区的专属金融产品和服务

为小微企业提供服务不会单打独斗做平台化。目前,网商银行的管理团队已经全部到位。据浙江银监局批复文件显示,蚂蚁金服总裁并贤栋任网商银行董事长、俞胜法任行长、赵卫星任副行长、唐家才任首席信息官、冯亮任产品总监、董正任合规总监、车宣任任财务部门负责人、廖旭军任任内审部门负责人。具体业务有望在7月开展。

“我们团队中除了我基本都是‘75后’。不包括我,平均年龄不到38岁。”俞胜法透露。

易、海量大数据的能力。

网商银行相关人士透露,以单账户成本为例,国内大银行一个账户一年的IT成本大概在50元上下,小银行则在80到100元之间,而网商银行这一成本则在1元以下。IT系统成本高,也是一些银行对小额账户收取年费的重要原因。再从银行最日常的支付业务来看,银行每笔的成本在几毛钱,而跑在云上的网商银行只需要不到两分钱。技术优势及其带来的成本下降,成了网商银行可以去大力拓展普惠金融业务的基础。

从人才配备来看,在网商银行300多名员工中,三分之二是科技人员,从事数据建模等工作。而无论在国有大型银行,还是股份制银行中,科技人员的比例也就是10%左右。

“监管层送大礼”

网商银行的考核目标不是市场规模,更不是利润率。最看重的是中小企业客户数和海量的普通消费者。

尽管远程开户还未放行,但民营网络银行的政策障碍在一定程度上得以消除。

6月24日,国务院召开常务会议,会议通过《中华人民共和国商业银行法修正案(草案)》。借鉴



温州民商银行

开业 2015年3月26日
注册资本 20亿元
主要股东 正泰集团、浙江华峰氨纶
特色 产业链金融

天津金城银行

开业 2015年4月27日
注册资本 30亿元
主要股东 天津华北集团、麦购(天津)集团
特色 “公积金贷”

浙江网商银行

开业 2015年6月25日
注册资本 40亿元
主要股东 蚂蚁金服
特色 纯互联网



国际经验,删除了贷款余额与存款余额比例不得超过75%的规定,将存贷比由法定监管指标转为流动性监测指标。

“对于25日开业的网商银行来说,这简直就是一份大礼。”俞胜法说,“由于远程开户目前监管还没有批准,存贷比考核的放松意味着我们可以不用有那么大的压力去拉存款。”

据了解,央行对远程开户比较谨慎,原因主要在于网商银行和微众银行这两家网络银行报的远程开户方案,其技术可靠性没有被检验过,因为没有第三方机构的独立测试和验收,央行对系统可靠性心里没底,两家的数据都是两家银行自己提供的,没有经过央行检验。另外,央行担心给了网商和微众这两家远程开户试点,会对其他银行产生影响。

俞胜法透露,网商银行第一款产品会是个人贷款业务。利率肯定比微众银行推出的“微粒贷”要低,而微粒贷最高年化利率达到18.25%,事实上也曾导致业内一片哗然,并被吐槽缺乏新意。

“我们不是要和微众银行竞争,贷款定价主要考虑三个因素:资金成本+运营成本+风险成本,可能资金成本和运营成本两家差不多,但是在风险成本上我们更有优势。因为我们有阿里小贷过去近5年经验 and 数据积累,能让我们更好地控制风险。”俞胜法说。

值得庆幸的是,对网商银行的管理层来说,未来几年的经营压力并不会太大。蚂蚁金服董事长兼CEO彭蕾在开业典礼上明确指出,网商银行的考核目标不是市场规模,更不是利润率。最看重的是中小企业客户数和海量的普通消费者。

在开业之前,俞胜法就曾表示,网商银行将立足于服务小微,不做500万元以上的贷款,不做“二八法则”里20%的头部客户,而是以互联网的方式,服务“长尾”客户。未来目标是五年内覆盖1000万小微和个人客户。

天津银行启动IPO计划 城商行上市大军添新丁

本报记者 张漫游 北京报道

在城商行排队上市的大军中,天津银行也将坐到等候位置上。

近日,天津银行发布公告称,将在6月30日召开2015年第一次临时股东大会,并审议包括《天津银行申请首次公开发行普通股股票并上市相关事宜的议案》在内的三项议案,这也意味着沉寂了3年之后的

上市大军添“新丁”

江苏银行的IPO临近无疑让众多城商行再燃信心。据了解,在2007年“天津城市商业银行”正式更名为“天津银行”后,该行便已开始筹备上市,但一直没有进入申报材料阶段。

记者查阅天津银行2012年年报发现,在2012年7月,该行召开的天津银行第四届董事会第四次会议上,董事会审议通过《天津银行申请首次发行H股股票并上市方案及授权的议案》。之后此事便毫无进展。

齐鲁银行港股分析师柯坚认为,如果该行选择在H股上市,可能是因为在A股申请上市仍然很难快速获得审批,选择H股上市可减少等候时间。

柯坚认为,H股市场的特点是拥有更多海外投资者,企业在香港上市将得到各国投资者的关注,且在香港上市的信息披露要求高,提高银行透明度后有利于下一步的融资。

天津银行重新备战上市。对于议案的详细情况,《中国经营报》记者在采访天津银行相关负责人时并未得到进一步确认信息。

该行2012年年报显示,2012年7月,在天津银行第四届董事会第四次会议上,董事会曾通过了申请首次发行H股股票并上市方案及授权方案,不过此后该方案一直搁置至今。

辉立证券银行业分析师陈星宇亦认为,在目前核准制的监管程序下,想要在A股上市需要排队等待。对于急需补充资本的银行,在H股上市是首选。

不过,一家证券公司投行部人士认为,如果天津银行选择在A股上市也在情理之中。他告诉记者,一方面,H股的融资规模有限,且A股市场估值较高;另一方面,对于城商行而言,他们的主要客户群和市场目前还集中在国内。

记者了解到,在宁波银行、南京银行上市之后,近8年来国内城商行上市闸门一直未开,而诸如徽商银行、哈尔滨银行的城商行不得不转战H股市场。然而,由于目前城商行A股上市面临重启,不乏有在H股上市的企业欲回归A股的情况。

陈星宇认为,从目前A股的市场环境来看,未来A股会由核准制过渡为注册制,政策环境越来越宽松,A股市场的灵活性增强,预计未来的市场发展前景良好。

募集资金促转型

从年报数据上看,天津银行的利润增幅远超行业平均水平,但是由于同业业务受限、客户集中度高等原因,该行的行业风险及盈利持续性有待时间检验。

天津银行2014年业绩报告显示,该行资产规模达到4774.67亿元,较2013年增长18.08%,营业收入为98.60亿元,较2013年增长17.86亿元。该行2014年实现净利润44.17亿元,与在A股上市的16家银行相比,其利润增幅亮眼,较2013年增长29.23%。

不同于多数排队等候上市的银行,天津银行2014年年报显示,根据《商业银行资本管理办法(试行)》计算,该行2013年至2014年的资本充足率分别是11.01%和12.58%;2013年至2014年其核心一级资本充足率分别为8.27%和10.62%。

柯坚告诉记者,就H股而言,此前徽商银行、哈尔滨银行、盛京银行等城商行已经成功在港上市,而天津银行目前的经营数据相比这几家银行更为抢眼,会有利于该行上市。

面对各家银行资产质量承压的情况,天津银行2014年的不良率控制在1.09%。但目前天津银行仍存在业务集中于某些客户和行业的状况。

顶着经济下行的压力,各家银行对产能过剩行业的贷款业务量都做出了适当的调整,如退出

或减少对钢铁行业和房地产开发行业的贷款。但天津银行2014年年报显示,该行的钢铁类和房地产开发企业贷款占比仍然比较大。按照行业划分,天津银行公司类房地产业贷款占全部贷款比重为10.67%。在其前十大客户贷款中,有5家涉及房地产开发的企业和2家钢铁企业。陈星宇认为,这可能会对行内的上市进程和股票估值带来一定的影响。

上述证券公司投行认为,天津银行的资产规模、资产质量和经营情况不输目前在等候上市的银行,借助上市,该行可以补充核心资本,以应对现在愈加严格的监管,同时还能帮助银行进一步发展。天津银行董事长袁福华在2014年年报中表示,2015年,银行业将面临逐步深化的利率市场化改革、不断加深的金融脱媒趋势、日益严格的资本管理和越来越激烈的同业竞争,面对压力和挑战,天津银行将坚持改革和创新,同时防范风险,加快发展,推进转型。

对于转型,此前天津银行办公室主任彭俊英表示,这将是天津银行未来的重点,该行在推进资产多元化的同时,将更加重视对实体经济的支持和资产负债产品的研发力度,重新调整战略布局,改变原先单一信贷业务支撑的传统格局,加大对实体经济支持力度,围绕万企转型升级、科技

型中小企业和楼宇经济开展服务。2014年2月,天津银行已经取得了非金融企业债务融资工具主承销商资格,为该行增加了新的金融工具和服务手段。

为了应对利率市场化,天津银行也在着力发展投行业务。近日,天津银行对外公布了该行总行投资银行部的招聘信息。天津银行总行投行部总经理余春燕曾表示,投行业务是当前城商行转型的一个方面。同时,天津银行推进综合化经营,正在拓宽业务资格、获取更多牌照,构建多元化战略布局。

2014年4月,在天津银行2013年度股东大会上,审议并通过了《天津银行设立金融租赁公司的议案》,在即将召开的该行2014年度股东大会上,还将审议《拟设金融租赁公司设立方案变更及相关授权的议案》。

陈星宇认为,各家城商行所在区域经济活跃程度不同,上市推进速度就会有所区别。而近年来京津冀一体化发展和天津自贸区的成立,给天津银行带来了新的发展机遇。

金融租赁是天津自贸区的一项重要金融服务。记者了解到,根据天津自贸区总体方案,给予了天津自贸区租赁业一系列政策支持,要求天津自贸区率先推动租赁业政策制度创新,形成与国际接轨的融资租赁发展环境。

携手美国运通

民生银行发黑金信用卡

文/陈静

6月25日,在民生银行信用卡发卡十周年之际,民生银行携手美国运通合作推出民生美国运通百夫长黑金卡。由于这一信用卡仅通过邀请方式在国内发行,且是国内首款及唯一的一款以钛金属为材质的信用卡,民生银行此举无疑瞄准的同样是国内最顶尖的持卡人和客户。

一直以来在民营企业领域积累大量客户的民生银行目标非常清晰:优秀的民营企业家、世界500强在中国的高管以及一些高端律所事务所的精英人士等。

此次联合美国运通发行黑金卡并非民生银行信用卡第一次涉足高端人群。2006年,民生信用卡就在杭州发行了顶级信用卡——钻石卡,为民营企业及商务精英提供高额度的产品和细致服务。并通过与航空、汽车制造、运动和动画等多个行业公司合作,推出多款高端联名信用卡产品。

民生银行信用卡中心总裁杨科表示,在中国这个强大的市场下,民生银行已经拥有了上百万的高端客户,在发行钻石卡和白金卡方面也拥有了成功经验。

据了解,中国民生银行自2005年6月16日发行信用卡至今,累计发卡接近2500万张,卡片激活率、卡均交易额、利润、卡均应收账款余额等指标持续保持同业领先地位,自2008年至今实现连续盈利且利润稳步增长。

“我们希望在顶级信用卡产品方面向国际先进的机构学习,以在国内打造更好的产品,更好的风险控制以及诚信体系。这次与美国运通合作推出钛金百夫长黑金卡,中间就经历了两年多的谈判和研发。”杨科说。

信用卡一直是各家银行的必争之地,官方统计显示,截至去年底,中国仅发行了约4亿张信用卡。其中不乏大量的睡眠卡。

“一位经济学家的研究表明,中国的家庭年收入超过20万元的中产阶层已经达到了7亿人口,除去大量的睡眠卡以及交叉持卡之外,中国真正的信用卡持卡人可能仅有2个多亿,市场远未到饱和阶段。就拿美国来说,美国已经发卡超过60年,3亿人口5亿张信用卡。我们是13亿人口4亿张卡,从这个角度来看,中国信用卡市场可能是全世界最后的最大的一块蛋糕。”杨科说,不管是普卡、金卡还是高端卡,中国信用卡市场都有着巨大的发展。

美国运通方面显然是基于对中国同样的认识而加大了在中国的发展力度。2015年,美国运通成立了美国运通旅游及生活礼宾服务中国团队,首次直接为中国持卡人提供相关服务。

“随着中国过去十年高速稳定的发展,中国各行各业都已经拥有了一批有诚信、有品位、有要求的精英人群,这正是我们的目标客群,他们有实力,也有对生活的追求。基于民生银行的本土优势以及对客户的了解,加上美国运通的全球网络,我们将可以在产品研发与服务上,无论在消费上还是在生活上,满足这个人群越来越高的要求。”美国运通亚洲总裁古益川表示,百夫长黑金卡不仅是一款卡产品,更是一种生活方式、格调品位、个性身份的象征,加上美国的持卡人将可以享受美国运通全球统一标准的顶级服务。