

民间银行破壳而出 互联网银行备受关注

■ 本报 王红英 报道

3月11日,中国银监会主席尚福林在全国两会新闻中心举行的记者会上透露,国务院已同意选择一些民营资本共同参与发起设立首批5家民营银行。每家试点银行不少于2个发起人。将分别在天津、上海、浙江和广东开展试点,但挂牌营业时间主要还取决于这些试点银行自身。

这5家民营银行试点囊括了阿里巴巴、万向、腾讯、百业源、均瑶、复星、商汇、华北、正泰、华峰等民营资本的参与。

此次尚福林针对民营银行试点工作的表态,让市场感受到了更多的期待。

“民营银行之所以被寄予很高期望,原因在于大家希望借助民营银行这一创新,解决民营企业融资困境,扶持中小企业发展。同时在于,传统银行业是国有资本占据主导地位的,引入民间资本,意味着银行业可能发生结构性的变化。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,“首批民营银行的放行,是银行业全面深化改革迈出的坚实第一步。”

值得一提的是,银监会主席尚福林3月5日在参加山西代表团审议政府工作报告时表示,由民间资本发起设立银行,是一种全新的机制,将通过试点总结经验后进行推广。在法律上,民营资本进入银行业没有任何障碍。

互联网银行备受关注

在首批五家民营银行试点名单中,阿里巴巴和腾讯两互联网巨头皆得偿所愿入围名单,备受业界关注。

根据试点方案要求,民营银行四种经营模式分别是:“小存小贷”(限定存款上限,设定财富下限);“大存小贷”(存款限定下限,贷款限定上限);“公存公贷”(只对个人不对个人);“特定区域存贷款”(限定业务和区域范围)。据银监会主席助理杨家才介绍,腾讯是“大存小贷”,即做一定限额以上的存款。而阿里提出方案的重点是“小存小贷”,即存款额度有上限、贷款额度有上限。

从腾讯和阿里分别的申报方案看,腾讯面对的资金来源方应当是较富裕的人群或者企业,而阿里则定位的是“屌丝”市场。

有业内人士认为,阿里巴巴面向“屌丝”市场,有巨大的市场基础。目前,余额宝、阿里小贷、支付宝已经间接实现了银行三大核心业务“存款、贷款和支付”的功能。

根据支付宝和天弘基金的官方数据显示,自2013年6月13日余额宝成立以来,当年累计申购金额4294亿元,累计申购笔数14亿笔;累计赎回金额2443亿元,累计赎回笔数25亿笔,目前,基金余额1853亿元,客户数达到4303万。截至今年2月末,余额宝开户人数达到8100万,资产规模突破5000亿元,其规模堪比小型银行。此前的8个月,余额宝从无到有,占据了国内货币基金规模的1/3。

另外,从2010年起,阿里巴巴成立了一家小贷公司起,到今日已经做了几年小贷业务,积累了不少如何与小企业打交道的经验。阿里小贷利用平台庞大的客户数据,实现了从审批到放贷的全程网络操作模式。数据显示,截至2014年2月,阿里小贷累计投放贷款已经超过1700亿元,服务小微企业超过70万家,户均贷款余额不超过4万元,不良率小于1%。此外,阿里小贷还实现了信贷资产证券化,为小贷开辟了新的融资渠道。

这些用户都是“阿里银行”潜在的存款客户来源。



国际金融问题专家赵庆明充分肯定了阿里巴巴的小存小贷模式。他说,“阿里巴巴申请的‘小存小贷’模式,既结合了余额宝在吸揽小额资金上的优势,又考虑到阿里小贷在发放小额贷款方面积累的业务经验。”

反观腾讯,而以“大存小贷”模式发起试点的腾讯,旗下除了原来的第三方支付机构财付通以外,还在2013年成立了深圳市财付通网络金融小额贷款有限公司。此外,微信理财通的推出,以及即将推出的微信信用卡,都可以看出腾讯一直向金融领域强力挺进。

中投顾问金融行业研究员霍肖肖表示,未来腾讯民营银行有可能推出直销银行,并进一步完善第三方支付平台,从而使银行账户实现存贷汇、取现等资金流转、网上购物、互联网理财产品售卖等相互交织的系统。

在业内人士看来,腾讯的“大存小贷”模式要比阿里的“小存小贷”的模式难做。首先吸收大额存款成本较高,而且存在期限错配的风险,因为存款额度比较大、笔数少,万一走掉几笔,风险就比较高。

不过,相对于大众来说,阿里银行的存在感更强,因为它是做小额存款,面向的客户群非常大。而腾讯面向大额存款客户,用户面自然窄。有业内人士分析,对于互联网巨头来说,很可能在短期内不会开办或很少开办实体营业厅,而主要是通过互联网来完成所有的业务,这就是具有划时代意义的纯粹的“网上银行”,老百姓足不出户就可以办理所有的业务。

“互联网作为渠道非常便捷、高效和廉价,这样可以在金融行业充分的催生长期效应,促进银行的实体渠道实现功能上的变革,而互联网思维更是会彻底改变金融行业的运营模式和行为惯例,等于是为中国的金融注入了一股新风。”各方积极评价互联网银行的重要意义。

“我也看好有互联网基因的企业申请银行。”全国人大财经委副主任委员吴晓灵认为,相比传统企业,更看好能够结合新技术的银行,特别是互联网相关企业申请银行的前景。错位竞争需要有全新的思维模式,应该设立像互联网银行之类的截然不同的民营银行。

为何青睐民营银行

对于逐利为首要目标的企业来说,银行“很赚钱”是最大吸引力。

数据表明,银行业利润远超实体经济,根据银监会发布数据,2013年度商业银行全年累计实现净利润142万亿元,较2012的124万亿增长14.5%。

根据工商银行2013年前三季度净利润2055.33亿元,每天净赚7.5亿元;2013

年前三季度16家上市银行的净利润总额更高达9183.78亿元,而深沪两市2434家上市公司同期净利润合计不过17265.72亿元——换言之,16家银行赚的钱,比其余2418家企业赚的钱加起来还要多。

这一点,从我国内地第一家由民间资本设立的全国性商业银行——民生银行身上也不难看出。我国第一家民营银行民生银行,从1996年成立时的138亿元的资本金,发展到如今资产规模超32万亿元。据民生银行发布的数据显示,2013年前三季度,民生银行集团实现归属于母公司股东净利润3331.4亿元,同比增长1563%;归属于母公司股东的每股净资产为669元;基本每股收益118元。截至2013年9月末,民生银行管理的个人客户金融资产达8505亿元。

“主流的银行,每天的利润都在上亿元。”一业内人士表示,高额资本的回报率驱动民营企业尽早进入银行业。众多上市公司深刻意识到开立民营银行是未来获得巨大利润的重要一步,也是缓解由于实体经济下滑导致的主营业务利润下降的又一收入来源,“这些行业龙头企业集团申办民营银行,可以盘活企业巨量的留存资金,同时为企业带来新的利润增长点。”

从企业的角度看,申办民营银行的确是一件“四两拨千金”的美事。一是,可以缓解企业贷款的问题。众所周知,民营企业在银企关系中一直处于相对弱势的地位。民营企业要想获得融资较为困难,而且所付出的绝不仅仅是贷款利率。如果自己投建银行,不会再发愁企业资金来源的问题,并且能降低资金成本。二是,有高额的投资回报。有媒体分析,假设民营企业出资8亿元成立一家民营银行吸收存款,按照8%的资本充足率理论上可以吸收92亿元存款,这些存款又可以成为民营企业的低息贷款。

值得注意的是,本届政府对于民营银行的推动颇为重视。自去年7月5日,国务院办公厅正式下发《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》,明确提出“尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行”后,在今年“两会”之际,李克强总理的政府工作报告指出,要稳步推进由民间资本发起设立中小型银行等金融机构,引导民间资本参股、投资金融机构及融资中介服务机构。

发展需顶层设计

民营银行在“千呼万唤始出来”之后,以后将批量诞生吗?未来我国的民营企业能真正成为我国经济的主导者吗?现在尚不能得出结论。

众所周知,发展民营银行的好处不少,困难也多。其好处在于:一是打开了民间资本进入垄断行业的通道;二是民营银

行的设立,在某种程度上弥补了现有金融体系跟不上“中小微”企业、三农企业发展的缺陷;三是强化了金融竞争,提高了行业效益。

但是,民营银行的发展也面临种种困难。比如在银行的资金实力方面,民营银行的信誉保证等方面都考验着民营银行的发展。

作为中国内地首家民营银行掌门人,董文标对于民营银行从业有一番感悟。“民生银行成立前5年都没赚钱。正常情况下,银行成立后5年内都不可能赚钱。同时,我们在关联交易方面走过了很长的一段路。”

据他介绍,监管机构对于关联交易的管理特别严格,民营银行不可能把银行当作自己的“小金库”,哪怕是很小的一笔关联交易,都需要按照监管规定予以披露。

董文标建议,“要办银行的民营企业必须拿出一块资金来做长期投资。要耐得住寂寞,一夜暴富的事情很难发生。”过去几年,银行业净利润以平均两位数的增速增长,因此银行业被称为“暴利”行业。然而,随着利率市场化的加快推进和竞争加剧,银行业高速增长的时代已经一去不复返。

作为民生银行的董事,郭广昌亦表示,如今银行也不是那么好赚钱,尤其是互联网金融的发展,其实也在倒逼银行进行改革,民营开办银行有着巨大的挑战。

因此,民营银行的发展亟需“顶层设计”。业内人士认为,在市场建设上,要注重培育层次性,降低民营银行的进入门槛;在组织体系上,要打破垄断,注重培育互补性;在金融服务上,要注重践行普惠性;在扶持政策上,要注重保持连续性;在监管制度上,要注重针对性、有效性。

在顶层设计方面,中国银监会主席尚福林表示,和中国现有的商业银行相比,试点中的民营银行在“适用同等的国民待遇,接受相同的监管管理”的前提下,要建立完全由资本说话的公司治理机制,独立自主地去经营;同时,这些银行要突出特色化业务、差异化经营,重点是服务小微企业服务社区功能,突出风险和收益自担的商业原则,突出股东行为监管。

对于顶层设计的重要性,中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇在刚刚提出金融改革时就表示,金融改革需要顶层设计,需要对金融业进行整体规划。他解释说,当前金融改革已经进入“深水区”,涉及面广,难度极大,因此应由相关部门设计改革的总体方案,加速改革向纵深推进。

“十年磨一剑”——全国政协副主席、中国人民银行行长周小川3月7日在参加全国政协民建界别的联组会时,如此形容民营银行10年准入路。民营银行的准入将开启全新的金融格局。

手机地图进入战国时代

■ 特约记者 林华 报道

近日,腾讯地图宣布再增8个城市的街景,至此其街景城市达到123个。如此一来,作为后来者的腾讯地图以街景地图为主打,将与百度地图、高德地图直接竞争。

作为继微博、微信之后的第三个移动互联网入口,手机地图的重要性日益凸显,互联网巨头也纷纷涉足手机地图市场。今年的手机地图市场进入白热化竞争阶段。在一系列的激烈竞争背后,是一场百度、腾讯、阿里巴巴等三巨头的资本大战。

手机地图竞争白热化

种种迹象表明,今年的手机地图市场进入白热化竞争阶段。在一系列的激烈竞争背后,是一场百度、腾讯、阿里巴巴等三巨头的资本大战。

去年5月,阿里巴巴集团战略投资在美国上市的高德地图2.94亿美元,持有高德地图28%的股份,成为高德地图第一大股东。高德地图方面透露,阿里巴巴投资高德地图之后,双方已经互相派驻项目组,酝酿产品。

2012年10月17日,百度公司成立LBS事业部,押注手机地图谋求平台化。截至2013年四季度,高德地图、百度地图分别占有31.3%和26.6%市场份额。

与阿里巴巴和百度的高调相比,IT巨头腾讯则低调得多。腾讯在地图领域沉寂多时后终于在去年开始发力。

去年,腾讯将旗下负责搜索的SOSO业务划分给搜狗,唯独保留搜索部分中的地图业务。此后,SOSO地图正式更名腾讯地图,并作为腾讯在2013年发力移动互联网的重要业务之一。

近期,腾讯重新包装推出了导航产品腾讯“路宝”,并已开始内测。近日,腾讯地图宣布再增8个城市的街景,至此其街景城市达到123个。同时,该公司对北上广深等10个大中城市的100万个场景进行了更新。

分析人士认为,传统地图导航强调“车与路”的关系,而“路宝”则将关注点延伸到“人”,更富有社交乐趣。如此一来,作为后来者的腾讯地图以街景地图为主打,烧开了与百度地图、高德地图的正面竞争。一旦“路宝”正式上线,腾讯地图将与百度地图、高德地图直接竞争。

随着腾讯地图前不久低调收购国内甲级测绘资质商科菱航睿,原本较为平静的局面也开始有了微妙变化,这意味着腾讯地图也有了地图制作资质。

一时间,腾讯地图与高德地图之间的火药味变得浓厚起来。虽然双方均表示,合作期限还有几年时间,未来几年仍是合作大于竞争,但谁都说不好将来会发生什么。

自2013年开始,地图导航市场集中度快速提升,市场呈现寡头态势。目前高德地图、百度地图已占据过半的市场份额。而份额较少的腾讯地图还不足以形成三足鼎立的局面。

手机地图商机上千亿

手机地图作为移动互联网的入口之一,正与社交、电商、搜索功能逐步融合,形成了以地图为基础服务的产物。

互联网商抢占流量入口,通过向用户推送广告等从中牟利,进而扩大并巩固用户群。因此,手机地图已经成为互联网商逐鹿的新战场。

现如今使用手机地图的用户数正在高速增长。艾媒咨询发布研究报告显示,2013年中国手机地图用户规模累计达3.74亿,3.74亿的手机地图客户端孕育着上千亿的商机。

而易观国际的报告称,至2015年年底,中国手机地图累计用户规模有望超过6亿。毫无疑问,手机地图市场规模能够获得如此高速增长,主要应归功于移动终端和移动互联网的大发展。

手机地图用户规模不断扩大,预示着市场的争夺将更加激烈,提升用户黏性和实用的产品性能将成为考验各手机地图服务商的关键。

庞大的用户群意味着巨大的广告收入,手机地图创造出的盈利方式也正在丰富,也诱惑着互联网商。于是,百度和高德率先打响了手机地图争夺战。谷歌地图、搜狗地图、搜搜地图、老虎地图等一大批手机地图开发者也正虎视眈眈。

据称,诺基亚将手机业务出售给微软,却保留了手机地图业务,诺基亚拥有非常成熟的地图数据与技术,更是看中了手机地图在未来发展中的巨大收益。诺基亚正将业务重心转向手机地图服务,希望该业务能成为公司新的增长引擎。

如今,手机地图已经不再满足于大型商场、电影院、餐厅、酒店的联网,而是将视野进一步开阔,与视频、移动社交、移动电商、手机游戏等应用商牵手,将手机地图所蕴含的利益链延长。

据称,PPS、爱奇艺、迅雷离线等一大批视频APP基于手机地图的定位技术植入了“雷达”、“附近的人”等功能,将位置信息用户黏合在一起。

而移动社交应用也都结合了手机地图功能,增强了自身的社交属性。高德地图结合的是新浪微博,这大大有利于高德地图与新浪微博功能的结合,特别是在地图社交功能上。

除此以外,手机QQ、微信、人人客户端纷纷接入手机地图功能。而视频在手机地图的结合后,在一定程度上具有了社交属性。这样,移动社交应用与视频应用终于走到了一起。

沃尔沃汽车与苹果联手打造车载服务全球同盟

沃尔沃汽车将于2014年起搭载Apple CarPlay服务

3月4日,沃尔沃汽车集团宣布,沃尔沃汽车将率先搭载苹果基于iOS系统的全新车载服务——Apple CarPlay。自此,沃尔沃汽车将与世界上最著名IT企业苹果公司联手将推广已被全球广泛使用的苹果iOS操作系统,使其应用于汽车产品之上。

沃尔沃汽车和苹果公司共同承诺,这款名为Apple CarPlay的车载服务将彻底改变驾驶者的驾乘体验。这一全新车载服务为用户提供了类似于iPad、iPhone、iPod等苹果产品一样的功能和服务,用户只需要轻触沃尔沃汽车内中控台的触摸屏即可轻松体验。

搭载Apple CarPlay服务的沃尔沃汽车内触控装置

Apple CarPlay将应用于沃尔沃汽

车基于SPA可扩展整车平台(Scalable Product Architecture)生产出的新车型上。而首款搭载Apple CarPlay的沃尔沃车型将是全新XC90,这款沃尔沃汽车最近几年最值得消费者期待的车型将在2014年下半年迎来全球首发。这款基于SPA平台生产的首款车型将极大程度上重新定义SUV范畴,并有望成为沃尔沃汽车历史上最畅销车型。

Apple CarPlay目前通过Lightning连接线建立车与设备之间的链接,这一链接将基于从触摸屏反馈用户输入的H.264视频流媒体传输。在未来,这一链接将通过Wi-Fi实现。

通过Apple CarPlay软件,车载系统可以立刻识别用户iPhone上的内置App软件,例如电话、短信、音乐以及导

航系统。在服务推出前期,Apple CarPlay还可以支持如Spotify(全球最大流媒体音乐服务商之一)等第三方音乐App软件。

多媒体音乐播放

沃尔沃汽车与苹果的合作具有得天独厚优势,通过沃尔沃汽车车内的纵置屏幕,用户能够避免在汽车专用软件和iPhone屏幕之间来回切换的繁复,苹果CarPlay软件与沃尔沃的全新用户界面做到了无缝衔接。从视觉上来说,它成为了车载系统的一部分,显示着iOS系统最被人熟知的图标。

沃尔沃汽车与苹果公司的合作极大提升了智能操作系统和车载界面的兼容性,Apple CarPlay将允许驾驶员通过语音和方向盘的控制,直接访问苹果公

司所提供的各类服务和功能,并能确保整个交互过程的安全性和易于操作性。

Siri语音控制功能

通过苹果iOS操作系统与沃尔沃全新设计的车载软件及用户界面的交互,沃尔沃车内设计和体验得以全面升级。

汉肯·塞缪尔森说:“苹果的用户界面干净直观,这与沃尔沃简洁的北欧设计理念和沃尔沃一直强调的功能性相得益彰。在全新的沃尔沃汽车中,iPhone用户将会感到非常亲切。我们为宽大的纵置触摸屏创造了全方位集成式的用户体验,将汽车移动设备体验提升到一个全新的水平。而先进的Siri语音控制功能将令驾驶员操作更安全。沃尔沃汽车和Apple CarPlay将完美地融为一体。”

(段毅 陈瑜 尹蔚 田媛)