

阿里旗下网商银行开业 马云自称等了23年

■ 赵小燕 报道

阿里巴巴谋划多年的网商银行25日终于开业。尽管是在去年9月底被批准筹建,但阿里筹备网商银行其实可追溯到几年前,按照蚂蚁金服董事长兼CEO彭蕾的介绍,阿里几年前就曾和浙江省政府、建设银行联手想做类似银行,但因种种原因未得实现。

阿里巴巴董事局主席马云在开业仪式上表示,支付宝的对手不是银联visa,支付宝的对手是现金,“我们应该争取消灭现金,而我相信中国银行的对手,不是另外一家银行,而是我们如何能够建立一个新的金融体系,能够支持和服务那些80%没有被服务过的消费者、还有小企业。”

国内首家开在“云”上的银行

网商银行是由蚂蚁金服、复星、万向、宁波金润、杭州禾博士和金字火腿等六家股东发起设立,注册资本40亿元。2015年5月27日,网商银行获开业批复。

众多大佬聚集发起的网商银行也是中国第一家开在“云”上的银行,只有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……这些都是网商银行的特征。

和传统银行庞大的信贷员队伍相比,没有经营地域限制的网商银行将只有300名员工负责将服务覆盖全国。而其中的2/3为数据科学家。

在网商银行,众多业务将由机器和大数据来完成,依靠大数据来获取客户,做风险评估。

在大数据这个“超级大脑”的帮助下,放贷的将是机器,而不是人。未来在网商银行贷款,3分钟在电脑上填写并提交贷款申请,1秒钟之内贷款发放到账户,过程中零人工干预。

网商银行如何盈利?彭蕾说,网商银行的考核目标不是资产规模、利润率,最看重的是服务的中小企业客户数和海量消费者。

由传统银行业跳槽至网商银行任行长的俞胜法提出,希望在5年内服务1000万中小企业和数以亿计的普通消费者的目标。

彭蕾说,普惠金融是网商银行一直践行的方向。希望可以利用互联网技术、云计算、大数据将普惠金融的公益属性和商业属性得以有效区分,这样才能更有效率地解决借贷双方的错位与不匹配。网上银行也希望在开展业务的同时,记录点滴信用。

“要做有情有义的银行”

如马云说,中国和世界不缺一家银行,缺的是为小微企业和消费者服务的银行,网商银行将专注于此,单笔贷款额度不超过500万人民币。

马云今天再次回忆自己1992年创业做海博翻译社时的场景,当时他的工资是100多元,想借3万元贷款,找了各种关系,甚至愿意把家里所有能抵押的家具都抵押,但也没能从银行贷到款,“当时我想,如果有一家银行能做这样的事情,应该能帮助很多人成功。”

马云说这是想办银行的最初时的缘由,他希望网商银行能够做到真正无微不至、与众不同,真正做到有担当、有情有义,能够帮助到需要金融服务的中小企业。



众不同,真正做到有担当、有情有义,能够帮助到需要金融服务的中小企业。

今天的开业典礼上,马云很罕见地拿着讲稿上了台,他表示,感谢这个充满机会的年代,感谢监管部门给了这样的信任。“网商银行)对银行是一个挑战,对监管机构也是挑战(对过去监管的方式方法提出了挑战)。希望阿里能够把握这样的机会和信任。”

马云说,希望政府能放心网商银行,客户能够满意网商银行,也希望同业银行能够信任支持这家银行。

他特别强调,支付宝(蚂蚁金服)对手不是VISA、银联,我们对手是现金,而“中国现在的银行对手,不是另外一家银行,而是我们如何能够建立一个新的金融体系,能够支持和服务那些80%没有被服务过的消费者、还有小企业,机会多大不在于我们之间怎么竞争,我们竞争如何对客户更好的信任和无微不至的服务。”

银行正式开业

马云自称等了23年

马云的银行梦,在23年后终于落地。马云说,这家银行将无微不至、与众不同,而且有情有义。看上去,这家银行确实有点不同。

6月25日,蚂蚁金服发起设立的浙江网商银行(Mybank)姗姗来迟,终于开业。开业典礼上,网商银行高管团队统一穿着白色文化衫,一路小跑上台亮相。蚂蚁金服实际控制人、阿里巴巴集团董事局主席马云本人则穿了一件简单的中国风白色上衣,而被嘱咐“要穿得美美的”的蚂蚁金服董事局主席彭蕾,也

仅是一件素色上衣和黑色西装搭配。

浙江省副省长朱从玖、杭州市市长张鸿铭、杭州市副市长范辉、浙江省金融办主任丁敏哲、中国人民银行杭州中心支行行长长兴山、浙江省银监局副局长傅平江、浙江省证监局副局长蒋潇华等均出席了典礼。

银行方面,市场消息称,和蚂蚁金服相互持股的中国邮政储蓄银行,以及和支付宝颇具渊源的中国建设银行,分别有行长吕家进和副行长余静波出席。另外,股东代表,复星集团董事长郭广昌、万向集团总裁鲁伟鼎、银泰集团董事长沈国君、巨人集团董事长史玉柱、金字火腿董事长施延君也悉数到场。

马云说,要办银行的想法,其实最早可以追溯到1992年。“我那时候创办一家小企业海博翻译社,为借3万块钱,我花3个月时间,把家里所有的发票凑起来抵押,还是没有借到,那时候想,如果有一家银行有一天能够专门做这样的事情,我觉得能够帮助很多人成功。这样的想法一直没有停止过。”

“我们希望能够做一家专注小微企业的银行。”马云说。

专注小企业,马云从阿里小贷抓起,已经做了5年。“阿里小贷刚刚开始的时候,我跟最早的创办的同事说,你们谁要是做超过20万元人民币,我就把谁给开除,因为我们就必须专注在小企业,大企业的贷款不是我们该做的,而且相对来说中国各大银行已经做得非常好。”

而彭蕾就此也提出了一个具体的指标:未来五年,网商银行要服务超过1000万中小微企业,和数以亿计的个人消费者。连马云也在现场直呼“这是一个伟大的理想”,史无

前例。

彭蕾还对网商银行提出了第二个目标,是从业务模式本身出发,以信用数据为基础,在开展业务的同时,推动社会信用制度的进步,并缩小城乡差距。

彭蕾分享了这样一个事例:在火车上有一个补票时发现没带钱包,找人用支付宝转账换现金。虽然找到了一个人,但是由于火车上信号不好,钱一直没转出去。结果愿意借现金的那个人说没关系,先记下支付宝账号,之后再转账也可以。

“今天我们要做的,就是记录这样点滴的善心。当这些人需要帮助的时候,我们可以给他们提供帮助。希望网商银行可以成为记录点滴信用,可以在你需要帮助的时候实时出现的这么一家银行。”

“对于网上银行的期待,6个字,小银行,大生态。”彭蕾介绍称,网商银行会把云计算和大数据的能力开放给金融机构,各方都能参与其中。而根据此前俞胜法的说法,网商银行会做平台化、轻资产的业务,希望能够和其他金融机构合作,向其他银行推荐客户。

尽管这边已经宣布正式开业,但网商银行的具体产品还未上线。据网商银行行长俞胜法透露,7月初将上线网商银行APP,并首先上线个人信贷产品。

网商银行目前只有300名员工,其中2/3是和数据与技术相关的人员。高管团队中,蚂蚁金服总裁井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、童正任合规总监、车宣呈任财务部门负责人、廖旭军任内审部门负责人。

万达轻资产第一枪打响:“稳赚1号”登场

■ 李晶 报道

在收购快钱公司6个月后,万达终于迈出了转身互联网金融的第一步。近日,由万达集团、快钱公司联手推出的万达互联网金融业务——中国首个商业地产众筹项目“稳赚1号”正式落地。据悉,该众筹项目以万达广场为基础,募集资金将直接投向各地万达广场建设,这些广场是万达2015年新开工且在2016年开业、只租不售的万达广场项目。不过,万达方面强调,其有权根据筹集情况调整基础资产。

去年底,万达以3.15亿美元收购快钱公司68.7%的股权,成为其控股股东,据快钱CEO美国光向记者透露,收购之后,快钱仍保持独立运营,并推进互联网金融向更多产业渗透。比如,这个众筹项目就是双方在零售端的一种创新尝试,以前没有干过。另外,该项目是周期7年的产品,时间比较长,消费者究竟能不能接受,这个问题其实在前期大家讨论非常多。”

不过,结果证明,截至6月18日,这个周期7年的众筹产品项目已完成50亿元资金的发行计划。所募资金预计投向5座在建万达广场,没有任何房产销售,而此次融资正是服务于未来万达商业地产的轻资产转型的开始。

轻资产转型

所谓万达商业的“轻资产模式”即指万达只负责选址、设计、建造、招商及管理,并分得30%的租金收益。针对该众筹项目,万达与快

钱设计了N种退出方式,一是三个月后,理财产品可以在快钱交易平台上转让;二是未来可以REITs(房地产信托投资基金方式)上市,投资者可以获利退出;三是三年后资产向第三方出售,投资者获得资产增值收益而退出;四是项目7年到期时,万达集团以1.5倍价格进行回购。同时万达集团也指出,不能将快钱众筹理解为万达商业募资。根据预期,该理财产品资产增值收益绝大部分归投资者,租金收益的绝大部分也归投资者。另据快钱内部人士透露,第一笔50亿元众筹项目发行完成的同时,另一个50亿元的机构直投项目也已完成签约。

今年1月,万达集团董事长王健林曾对外透露,万达即将正式宣布转型计划,转型方向是文化、旅游、金融、电商。而另一方面,在规模庞大的国内消费市场中,体验式消费所占比重越来越大,未来的商业机会无疑在于实现体验式消费的智能化。在这种情况下,万达转型方向变得异常清晰,即发展O2O,从线下往线上走。

那么,在这场转型中,快钱在万达金融体系中会扮演什么样的角色?

在美国光看来,万达在转型,整个万达广场、院线,内部所有商户编排都正在向体验性消费靠近,这里潜在着巨大O2O机会,而这种机会也远远大于其他的O2O商业应用机会。比如万达广场的商户,以后不需要向银行贷款,通过快钱就可以,万达会员消费信贷也可通过互联网金融方式完成,这些都可以非常直接地靠数据方式来完成。

这背后的商业逻辑是,万达与快钱在全国范围内形成真正意义上的规模性集成,销

售品类和支付信息集成,如消费者在购物时会有2张小票,一张是购买商品小票,一张是银联小票。而未来这两个信息会集成在一起,快钱能够通过用户对用户消费习惯的数据挖掘,来解决传统商户想进行O2O转型时面临的难题,即商户究竟到哪里能够买到消费者的流量,而另一方面,这些信息流出现在客户端还是消费者端,都能衍生出来信用消费,这又能带动理财业务,从而完成了一个智慧的闭环。

而在O2O的闭环上,快钱与万达的战略规划一拍即合,美国光想让快钱发展O2O,把线下拉到线上来,而其中的关键点是如何快速实现大量的“应用场景”,而另一方面,万达也看中了快钱线下、互联网、移动、跨境等领域的现有布局和产品服务,以及在零售、保险、商旅、电商等多个行业提供解决方案的能力。

正是在这样的背景下,万达董事长王健林曾对外表示,集团要为快钱的发展提供支持,不仅万达电商用快钱支付,万达广场商家也要用,要一家一家去谈,动员他们使用快钱。同时他认为,快钱主要发展方向不是支付规模,而是互联网金融。今年初,万达金融集团成立,计划年内要并购1至2家金融企业,把金融集团框架搭起来。同时,万达希望以快钱为核心打造互联网金融生态链,让快钱成为万达金融版块的基础设施。

互联网金融生态圈

众所周知,长期以来,万达在核心资产上的“只租不售”模式,使其在物业升值上收益颇丰。与此同时,万达长期以来与进驻商户形

成的紧密合作关系也是其重要资源。但是新的竞争形势是,互联网巨头们来势汹汹。“中国零售业业态近年来一直处在不断变迁和创新中,而且业态和业态之间的边界趋于模糊化。显然,它们受到了电商的残酷冲击,电商最大的杀伤力就是价格低廉、服务方便快捷。但是,购物不仅仅只是为了买卖商品,还是一种体验、娱乐的过程,因此,商业地产的运营者需要开发好体验式消费,这是一个重要的课题。”美桥(上海)资产管理有限公司董事总经理张景瑞指出,“而这其中转型的关键在于商业地产的运营者如何拥抱移动互联网,并形成自己的生态圈。”

正因为如此,为了形成一个有效的生态圈,快钱在2014年调整了支付的总体策略,调整到叠加的2.0,即在支付过程中积累的大量数据,可以叠加更多服务,包括理财、信贷、营销,从而形成一个以线下消费为主的O2O+互联网金融新生态。

而与万达的合作被美国光视为是快钱产业化的第一步,未来万达会员消费信贷可以由快钱提供,用智能手机完成的消费信贷。“今年我们可能会采用送电影票、送红包等方式,以折扣的形式推动大家去使用新的支付方式,而万达的商铺贷款也可以通过快钱来完成。”他指出,“此外,根据消费者的消费习惯,结合快钱的大数据,我们可以提供更多的推荐,而且由于万达的消费者家庭属性特点很强,推荐的方式可以从单一个体走向家庭,走向多个行业。这就是互联网金融产业化为大众带来的改变。”

而根据万达与快钱的合作协议,并购完成之后,“万达旗下的所有业务板块均将使用

华润投7.9亿叫卖旗下电力资产 剥离亏损资产

■ 严翠 报道

华润集团内部资产整合提速明显。上海联合产权交易所6月25日发布股权转让信息,华润集团旗下华润电力投资有限公司拟以7.9亿元转让其所持的华润电力(锦州)有限公司50%股权,挂牌起始日为2015年6月25日。

据挂牌信息,华润电力(锦州)成立于1997年6月18日,主要经营锦州电厂6台20万千瓦机组的电力、热力、蒸气、热水生产,发电设备运行、检修技术服务,粉煤灰综合利用等。本次挂牌转让前,华润电力投资有限公司持有华润电力(锦州)100%股权。

记者查询工商信息发现,华润电力投资有限公司为央企华润集团旗下港股上市公司华润电力下属企业。

从财务状况看,2013年度、2014年度,华润电力(锦州)分别实现营业收入5.2434亿、4.2781亿,净利润-3.2375亿、3513.93万;截至2015年5月31日的营业收入为180.2万,净利润为-1857.6万。值得注意的是,截至2014年7月31日,华润电力(锦州)还欠华润电力投资有限公司借款本金1.92亿元。转让方要求,上述债务在转让时需一并解决。

此外,转让方还要求意向受让方必须是已经有效存续10年以上、且注册资本金不低于10亿元的能源行业境内企业法人,同时截至2014年底经审计的净资产不低于10亿元。另外,本次转让不接受联合受让、不可拆分受让、且不得隐名采用委托或信托等方式参与交易。

“从标的公司财务状况看,华润电力此次转让剥离亏损资产之意图非常明显,而结合整个集团内部整合背景看,华润集团内部资产整合已明显提速。”分析人士指出。

优步在澳面临170万澳元罚单

■ 盛楚宜 报道

提供租车及实时共乘服务的软件优步(Uber)在澳大利亚一直广受争议。澳大利亚昆士兰州政府在过去一年中给优步开出了170万澳元罚单,但优步至今并未支付。

据《澳大利亚人报》报道,优步公司发言人称:“昆州交通厅公布了优步的罚款金额但并未提及大部分罚款并未支付,因为我们的司机合作伙伴仍在质疑罚款是否合理有效。”

报道指出,优步公司价值或超500亿美元,自2014年在澳大利亚推出UberX的版本后,就受到州政府和出租车行业对其合法性和安全性的抨击。优步公司首席战略官大卫·普鲁夫近日专程来到澳大利亚,他称相信澳大利亚各级政府最终会接受优步,优步的服务有助于减少社会上的酒驾现象,并为公共交通不便的地区提供了价格实惠的服务。

报道还称,在澳大利亚优步已被归类为出租车服务,使用优步提供共乘服务的9千名司机于8月1日起要有澳大利亚商业注册码(ABN),并注册交付商品服务税(GST)。

据了解,优步并不同意这项分类,并称优步的司机通常年薪只有3万澳元左右,不应该为此纳税。

快钱支付平台,并将推出商家与会员使用快钱的大力度优惠措施。预计每年为快钱增加数千亿规模的交易量。”快钱内部人士表示,“移动互联网正进入O2O时代,体验式消费是巨量市场,将创造出数十倍于传统电商规模的市场空间,而同时互联网金融向传统经济的渗透,也是未来十年最重要、最庞大的趋势性机会。

显然,以快钱作为第一个落子的万达互联网金融计划正在加紧布局。王健林曾透露,万达正在筹建一个大数据中心,最快将于明年7月底投入使用。另外,还有大概几十个软件正在研发。不过,这样宏大的轻资产转型计划必定挑战重重,尤其对于一家地产基因很重的公司来说,转身互联网的轻资产模式,显然无法一蹴而就。

“互联网金融行业更看重创意和创新,O2O产品实质既不是线上走向线下,也不是线下走向线上,而是两者之间的融合。这其中如何将消费者的商业行为彻底数据化、智能化是关键。”张景瑞指出,“而这背后不仅是数据的融合,线上与线下的融合,更重要的是团队与文化的融合。”

事实上,“人”的因素永远是转型的关键。对于万达来说,建构团队的互联网思维方式是这场转型的关键。为了找到合适的“人”,万达现在合作的猎头公司有50多个,国际猎头接近20家。王健林曾说,万达的团队越来越国际化,“你到万达去看,电梯里经常是老外,但我们有一个条件,原则上会讲中国话的优先招聘。”而另一方面,王健林给公司团队下达的一个硬指标是,“所有公司必须互联网化,所有员工必须有互联网的思维。”