



B2 POS机代理商自曝利润分成不均

相较于商业银行的POS机发放,第三方支付公司普遍存在POS机布放外包的情况。由于不同商户和不同交易类型存在手续费的价格差,造成了大量的“套码”、“套渠道”交易,这背后主要还是利润分成带来的乱象丛生。

B3 银行不良率止血的三大途径

如何处理不良贷款已经成为摆在银行面前的难题。处置不良率的途径有哪些?银行资深人士介绍,解决不良贷款问题的途径大致有三种方式:推广资产证券化、打包公开转让以及成立项目公司。

B4 三“看”助你挑选企业债

据央行日前公布的数据显示,居民偏爱的前三位投资方式依次为基金及理财产品、债券和股票。对于如何挑选以及投资企业债,专家建议,可以着重关注三个方面:评级、公司基本面以及宏观背景。

工行转身能否逆袭互联网金融

互联网金融的快速崛起对传统银行造成了强烈冲击,在众多中小银行纷纷以直销银行、“宝宝”产品反击的同时,国有大行却反应迟缓,迟迟未见动作。但“不鸣则已,一鸣惊人”,有着“宇宙第一大行”之称的工商银行近日高调发力互联网金融,整合三大平台、一系列产品,推出了“e-ICBC”互联网金融品牌。与现有的互联网金融业态及产品相比,工行的互联网金融版图有哪些特点与不足?能否改变现有互联网金融的格局?本期理财周刊为您详细解析。

工行转身拥抱互联网金融

日前,以e-ICBC为主题的工商银行互联网金融产品发布会正式启动,旗下三大平台、三大产品线悉数登场。作为全球市值最大的商业银行,工行此次高调宣布其互联网金融战略,标志着互联网金融开始进入“大象”起舞的时代。

具体来看,工行此次发布的e-ICBC互联网金融品牌主要包括“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台和“融e行”直销银行平台三大平台,支付、融资和投资理财三大产品线上的“工银e支付”、“逸贷”、“网贷通”、“工银e投资”、“工银e缴费”等一系列互联网金融产品,以及“支付+融资”、“线上+线下”和“渠道+实时”等多场景应用。

如此解释或许有些笼统,下面就让我们逐一拆解工行的互联网金融条线。

e-ICBC品牌PK互联网金融

电商平台

融e购VS京东

在e-ICBC三大平台中,融e购电商平台是最早开始构建的。2013年4月初,工商银行开始对市场上的软件供应商进行招标,7月,融e购B2C电商平台第一个版本完成,经过快速的版本迭代,10月开始系统内部试营业,并在2014年1月12日正式对外开放营业,紧接着,融e购B2B电商平台也在2014年6月完成上线。

如今,定位于“名商名店”的融e购电商平台,对外营业14个月时间,注册用户已达1600万人,累计交易金额突破1000亿元,交易量进入国内十大电商之列。以往经验,年交易规模达到100亿元,一般电商需要七年,融e购仅用了204天;注册客户数达到1000万人,一般电商至少需要三年,融e购仅历时10个月。消费者在电商平台上可以直接购房、购车并贷款,



消费购物时也可以实时贷款。万科集团总裁郁亮表示,万科希望今年在工行融e购平台上完成超过100亿元的销售额。

不过,客观来看,工行融e购若想在电商平台占据优势地位还有很长的路要走。以京东为例,有数据显示,如今京东日均IP是2910万,融e购日均IP是105万,接近30倍的差距,而二者交易额差距仅在3倍以内,换算一下也就是融e购单个IP引流带来的交易额是京东的近10倍。这是因为融e购商品分类里第一个就是金融,包含理财产品、品牌贵金属、保险,跟在其后的是黄金珠宝,下面是汽车和汽车用品,房产也在其商品列表里面。融e购巨大的交易额可能是这些保险理财产品和车贷房贷等大额消费贷撑起来的。

社交软件

融e联VS微信

在全民社交时代,微信、微博、QQ成为用户们彼此沟通情感、交流智慧、获取新闻、寻找商机的营地。而有着理财、投资需求的客户也希望通过自己的移动终端与专业人士交流。

工行今年初发布工银融e联客户端,也是大型银行中首家上线即时通信平台的银行。从外表来看,工银融e联像极了金融界的微信平台,其功能界面和腾讯的微

信类似。但是,工行将“工银融e联”定位为“移动金融服务平台”和“财富顾问”,其功能也有独到之处,包括“消息”、“发现”、“功能”、“我”四大板块。通过工银融e联可以与工行客户经理、95588客户服务等服务号及其他联系人进行联络沟通,还能发送朋友圈、办理转账汇款、购买理财产品等,满足了客户信息交流、分享及业务办理等多种需求。

目前各家银行均推出微信银行,但出于信息安全与保密,许多客户不敢也不愿意把信息放上去。而由银行打造的社交软件可以将信息全部封闭在银行监控体系内部,能够保障客户信息安全。

贷款产品

逸贷VS白条、花呗

虽然面临着利率市场化、转型等问题,但信贷业务依然是银行的主要贡献点。逸贷是工行基于线上线下直接消费推出的信用贷款产品,工行行长易会满表示,工行利用大数据在电子银行4亿多的存量客户中为1亿多客户做了贷款预授信,整体信用状况已经掌握,因此在其消费时可以及时推广消费贷款类产品。如今逸贷余额超过1700亿元,去年累放2300亿元,与全国P2P网贷成交额之和基本相当。

而互联网金融的赊购产品同样实现了透支消费的功能,例如京东白条和蚂蚁金服的花呗,不过,白条和花呗需要在相对应的京东和淘宝、天猫电商渠道消费,而逸贷不仅能在融e购电商平台消费,也能在线下使用。额度上,逸贷单笔消费100元(含)以上即可申请,单户最高贷款金额可达20万元,京东白条最高额度1.5万元,花呗最高额度3万元。在利率方面,逸贷一年期利率只有5.88%;京东白条逾期还款每天按0.03%收费,若分期每月收费为0.5%,一年下来也有6%;花呗逾期还款每天收取0.05%滞纳金,折合年息为18%,也可办理分期付款。不过,京东白条、花呗有免息期,类似于信用卡,若在规定期限内还款不会产生费用。

理财投资

融e行、工银e投资VS互联网金融

投资、理财同样也是银行与互联网金融争夺的要地。我国目前已有20多家商业银行上线直销银行,但参与者多为股份制银行、城商行,工行融e行是国有大行中的第一家直销银行。工行直销银行目前提供3个产品:存款、投资、交易。存款包括定期存款、通知存款和一款“节节高”产品;投资包括工银瑞信薪金货币市场基金、工银安盛财富宝;交易包括人民币账户黄金、人民币账户白银、积存金三大类。

同时,工银e投资是一个PC、手机客户软件,集行情、资讯、交易和服务于一体的开放式交易服务平台。该客户交易终端包含行情端和交易端,行情端主要为客户提供行情查看及管理功能,交易端主要提供交易下单、账户及资金管理、交易明细查询等功能。通过这个软件,个人投资者可以进行账户贵金属、账户原油、积存金等全系列投资交易产品的交易和查询。

具体来看,e-ICBC与互联网金融能够提供的投资产品虽然略有交叉,但差异化也非常明显。除了基金、保险等相同产品外,互联网金融还囊括了P2P、众筹投资的模式,风险较高,但是收益也较为丰厚。e-ICBC能够提供的特色产品包括理财产品、国债、原油、账户黄金、账户白银,这也是银行的优势所在,两者不分伯仲。

专家:内核升级更重要

工行高调宣布进军互联网金融的背后,是传统银行业在互联网新环境下的自我革命。但如今蚂蚁金服、京东等企业已经占据了互联网金融的有利地位,“宇宙第一大行”能否力挽狂澜呢?

从客户数目上来看,目前工商银行电子银行用户达4.65亿户,其中网上银行客户1.93亿户,以互联网业务为主的电子银行业务占全行业务的比重达87%。支付宝实名用户超过3亿。

(下转B2版)