

香江集团筹备设立香江银行 自担风险股份占80%

证券时报记者 唐曜华

部分民营企业筹备设立民营银行已进入实际操作阶段。

证券时报记者获取的《广东香江银行股份有限公司设立方案》显示,香江集团拟牵头发起设立广东香江银行股份有限公司,注册资本暂定为 30 亿元,其中 80%为自担风险股份。此外,广东香江银行筹备组计划于 2013 年 9 月中旬完成相关发起人的筛选工作。

80%自担风险股份

上述方案显示,广东香江银行的发起人分为核心发起人和非核心发起人,分别认购自担风险股份和非自担风险股份,自担风险股份和非自担风险股份的股权比例分别为 80%和 20%。该银行的主发起人将由香江集团和其他持股超过 10%以上 (含 10%)的民营企业担任。

其中香江集团作为主发起人,拟认购 20%左右的自担风险股份,其他核心发起人不超过 10 人,其他单个核心发起人认购股权占比拟占总股本的 5%~15%,最低认购金额 1.5 亿元;非核心发起人不超过 20 人,单个非核心发起人认购股权占比拟占总股本的 1%~5% (不含 5%),即最低认购金额为 3000 万元。

对于发起人股东的要求,在要求主业具有较长发展期和稳定的经营状况的同时,广东香江银行不建议主业为房地产的企业投资该银行,基本上将房地产企业排除在外。

存款人接受度 将考验民营银行

广东香江银行主要定位于服务



张常春/制图

广东省内中小微企业、社区及高净值私人客户。公司资料显示,将根据民营企业产融结合的趋势,依托产业资源,深度开发产业链金融,创新金融产品和业务模式,为中小微企业和社区精英提供高效便捷的金融服务,致力于打造广东省首家民营金融航母企业”。

欲图成为首家民营银行的不止香江集团一家民营企业。自今年 7 月份国务院出台《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》,以及随后监管部门多次表态将放开民间资本发起设立自担风险的民营银行以来,包括电商、各地民营企业等各路民

间资本均跃跃欲试。其中区域性民营银行得到了地方监管部门的大力支持,广东香江银行正是在这一背景下加快筹备。

民营资本此前通过设立小额贷款公司已涉足贷款业务这一银行基本业务,但由于存款业务涉及广大存款人的利益,一旦发生风险波及面较大,因此在民生银行后,银行牌照一直未向民营资本真正放开。

对于民营银行来说,最大的挑战是

能不能让存款人放心把钱存入这家银行。因此降低银行业进入门槛的同时,还需通过一些制度设计和风控安排等编织一张“安全网”,以免住民营银行存款人可能面临的风险。”中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军称。

其他国家通行的做法是推出存款保险制度保障存款人利益,目前国内虽已酝酿许久,但尚未正式推出存款保险制度。央行行长周小川近日发文表态支持民间资本发起设立民营银行,同时提到将推进存款保险制度建设,为小金融机构创造与大型金融机构公平竞争的环境。”目前拟设立的民营银行普遍作出了主要民营股东风险自担的安排。

监管层力推券商触网 长城证券仍希望与腾讯股权合作

见习记者 刘筱攸
证券时报记者 李东亮

证券时报记者获悉,8 月以来,监管层开始加速推动证券公司与互联网公司的合作,并由证券业协会牵头对相关合作方案进行了认定。

作为券商“触网”的先行者,长城证券相关人士称,从未停止和腾讯等互联网企业进行互联网金融模式的探讨,并仍然希望能跟腾讯达成股权合作,即共同发起成立网络经纪子公司。

监管层积极推动

监管层对推动证券公司与互联网企业合作一事的态度是很积极的。”长城证券一位不愿具名的高管向证券

时报记者证实。今年 8 月以来,证监会加速推动证券公司与互联网企业的合作,并由证券业协会牵头对相关合作方案进行了认定。

长江证券分析师刘俊表示,类似腾讯、阿里巴巴这样的互联网巨头,可以为券商等金融机构的产品销售、财富管理提供更方便捷、客户粘性更高的渠道。

也有业内人士称,近期券商频频跨界与互联网联姻,虽然初期业务仍主要停留在金融产品销售上,但在金融机构过剩和金融服务缺乏并存的现状下,有偿证券投资咨询、证券投资顾问服务、股票发行买卖等多种投资理财服务将来均可依托网络完成。

随着交易规模的扩大,互联网金融无疑将逆袭传统金融模式。眼下

金融机构“触网”、互联网商“贴金”显然都得到了监管层的认可。”一位业界人士表示。

谋求更深层次合作

8 月上旬,市场曾传出消息称,长城证券将与腾讯合资成立网络证券公司,目前在申请牌照。但随后双方对传言进行了否认。

不过,上述不愿具名的长城证券高管对记者表示,我们否认的是双方进行股权合作、共同出资成立网络证券公司这件事情,而不是否认我们一直在合作。

我们希望能与腾讯达成股权合作,但现在各方条件还不成熟,远未进展到这一步。不过,股权合作是一个很理想的方向。”上述长城证券高管称。

投资收益并提升风控水平。

信托与银行参与地产融资的案例更是举不胜举,银行参与地产融资目前已发展到全链条式。据民生银行私人银行事业部投行业务中心高级分析师熊亮介绍,该行现在一般从房地产前端领域就开始介入,通过以股权投资为主的基金子公司专项管理计划对接,之后提供银行传统的开发贷款,进入到销售阶段再提供按揭贷款,如果有稳定的租金收入还可以提供经营性物业贷款。

地产融资领域群雄崛起也引发不少人士的思考,尤其是对项目风险的思考。中型地产商中弘集团副总裁万瑛指出,各参与机构看到行业蓬勃发展新乐观的同时必须保持清醒。

现在不少资管机构的风控措施远未达到信托风控的要求。”万瑛认为,了

解一个地产项目需要时间,从项目前期到项目后期,再到项目最终的收益兑付,真正深入到全部运营中去,才是一个完整的了解过程。

一位券商副总裁认为,中国目前情况下不具备真正意义上的直接融资,因为投资者并没有真正承担风险,但社会需要直接融资,特别是房地产业很多时候需要直接融资。”

李晓东认为,在这种背景下,金融中介保值增值能力显得尤为重要,这也是金融中介的核心竞争力。他表示,尽管现在这么多机构都可以参与地产融资,每个机构做着相同的业务,但各类型的机构参与的政策和审核标准却千差万别。

“一个公平的、统一的监管环境在房地产资管行业非常重要,必须建立一个统一的监管标准。”他说。

民生银行将在 淘宝开设网络直销银行

证券时报记者 朱凯

昨日,阿里巴巴(中国)有限公司和中国民生银行股份有限公司在杭州签署战略合作框架协议,宣布将在资金清算与结算、信用卡业务、理财业务、直销银行业务、互联网终端金融、IT 科技等诸多方面全面启动战略合作。

据悉,双方已就民生银行在淘宝网开立直销银行店铺以及与此相关的电子账户系统、支付宝账户系统实现互通等事宜达成一致。

在互联网和金融业加速融合的大背景下,第三方支付企业和银行的合作已超越支付清算领域,正在向更大的互联网金融领域延伸。据介绍,与以往的银企合作相比,此次阿里巴巴和民生银行的合作伙伴有了很大的扩展,理财业务、直销银行业务、互联网终端金融、IT 科技等新合作的重要性被提升到与支付清算相当的高度。

阿里小微金融服务集团首席执

行官彭蕾表示,与民生银行的战略合作是阿里小微携手银行,打造金融开放平台,服务小微企业和草根消费者的第一步。

民生银行行长洪崎表示,此次签署战略合作框架协议,双方将充分发挥各自优势,通力合作,打造出互联网企业与商业银行合作共赢的成功范例。

记者获悉,在直销银行业务方面,双方达成一致,在不违反相关法律法规、监管政策以及具备必要技术条件的前提下,民生银行将为直销银行提供丰富实用并符合阿里巴巴或其关联公司客户需求特点的金融产品。

在互联网终端金融方面,阿里巴巴或其关联公司与民生银行合作发行定制版“云 OS 系统”“IV 盒子”和云手机,并联合提供产品服务;民生银行为阿里巴巴及其关联公司开放客户关联营销服务,并通过信用卡中心提供 TV 盒子和云手机的“0 元购机服务”等。

银行发力移动支付 抢食千亿市场

面对第三方支付的直接挑战,包括平安银行、光大银行在内的大型股份制银行纷纷发力,接连在市场上投放多款产品,抢食移动支付市场。

证券时报记者获悉,继平安银行、广发银行推出手机钱包业务后,光大银行近日亦在手机客户端上大做文章,先是推出手机支付平台,后又上线“摇摇缴费”手机客户端。

千亿市场

据光大银行深圳分行电子银行部工作人员介绍,“摇摇缴费”最大的特点是缴费平台全面开放,目前已覆盖约 300 项缴费业务。

虽然是光大银行开发的手机应用,但各大银行的银行卡都可以在“摇摇缴费”上缴费。这正是与传统物理缴费终端最大的不同之处。据了解,目前在各家银行物理网点设置的缴费终端大多只受理特定银行卡的缴费,“摇摇缴费”后端则主要借助银联实现了跨行支付结算。

光大银行并非个例,越来越多的银行开始将移动支付纳入长期战略规划。继手机银行之后,手机移动支付已成为银行推进移动金融的关键一步。

艾瑞咨询 2013 第二季度中国移动支付市场报告显示,二季度中国移动第三方支付市场交易规模达 1064.1 亿元,环比增长 64.7%。而易观智库预计,2015 年中国移动支付市场的交易规模将达 7123 亿元。

面对如此光明的市场前景,多家商业银行纷纷摩拳擦掌,力争在移动金融领域抢占先机。业内人士指出,如何有效应用移动信息技术,更好地通过金融创新为客户服务,是商业银行在从固化物理站点转变

到无线移动化金融服务过程中需考虑的关键问题。

银行从幕后走向台前

“摇摇缴费”只是光大银行移动金融战略下的一小步。上述光大人士介绍,该战略主要内容包括手机银行、手机支付以及交互平台银行三大部分,其中手机支付是目前战略推进的核心。

目前以支付宝和财付通为代表的第三方支付机构对移动支付虎视眈眈,我们选择从后台支持走向台前,希望通过自己设计的产品抓住客户,并转化成银行的忠实客户。”前述人士称。

实际上,目前移动支付市场已成为各方激战的红海。平安银行总行零售电子银行部负责人曾表示,虽然第三方支付可以直接提供支付服务,但其后台仍旧嫁接到传统的银行服务,银行需要考虑的是如何直接接触到客户。

而通过推出各项手机支付功能,未来银行将从幕后走向台前,直接在一线与第三方支付机构抢占客户。不过,银行在推动移动支付业务方面还存在一些难题。

据光大电子银行部相关负责人介绍,由于移动支付产业链相关各方之间的竞争多于合作,导致各方在运作时存在各自为政或衔接不畅等问题,这些问题使得移动支付产业链无法形成合力,从而导致移动支付业务发展举步维艰。

该负责人表示,移动支付产业构成的链条长、行业跨度大,既有支付服务商、通信运营商、手机生产商,又有成千上万的商家,各方之间的合作必须是双赢或多赢的发展模式。

(刘雁)

花旗率先推出人民币跨境 自动扫款解决方案

花旗中国昨日宣布推出人民币跨境自动扫款服务,以推进人民币境外放款交易有效进行。这一举动标志着花旗中国成为市场上首家提供以人民币结算的此类流动性管理方案的银行。

自中国人民银行于 2013 年 7 月宣布把人民币境外放款试点推广至全国并允许以更加灵活的方式进行操作以来,人民币境外放款业务受到了市场上越来越多的关注。花旗依托此法规框架,并凭借自身全球流动性系统平台,率先提

供此种人民币跨境自动扫款解决方案,有利于积极推动人民币境外放款交易。

花旗中国通过与客户紧密合作已开发出各种先进的流动性管理解决方案。自 2003 年中国开始有资金池服务以来,花旗已经取得这一领域的多项“第一”,其中包括国内首批提供人民币和外币池服务的银行之一,以及国内首家提供节税结构及多币种名义现金池的银行。目前,花旗是国内建有最多资金池架构的外资银行。

(刘征)