

金融搜索玩家 想向银行卖数据

见习记者 刘筱攸

国内金融搜索玩家正由单纯的金融机构获客渠道,开始向金融产品链条上游设计环节的数据支持方转变,这也距离卖数据给对口银行来赚钱的日子更进一步。

日前,国内最大垂直金融搜索引擎融360总裁叶大清透露,融360将与一家中型城商行共同设计并推出一款个人消费贷产品,最快明年初出炉。这是该公司延伸自己商业链条的一小步,但将是整个国内金融搜索引擎行业由金融机构“协作者”到“参与者”的一大步。不过,目前这种参与仍然是免费服务。

目前,国内垂直金融搜索领域比较成气候的玩家,主要有融360、91金融超市、好贷网、资信客、安贷客等。它们说到底都是线上金融产品中介;贷款者在网站上输入自身贷款金额、还款期限、款项用途、自身收入等信息后,即可得到相应金融机构(银行和其他信贷机构)提供的符合条件的贷款方案;在对比各方方案额度、利率、月供、放款时间、放款成功率等各项指标后,贷款者可以自主选择并一键提交申请,省去的只是前往线下物理网点办理的时间。

这是一个同质化竞争的领域。而让各玩家最头疼的是,对于金融机构来说,搜索引擎只是一个线上获客渠道——有当然最好,没有也不会造成损失。为什么?就拿目前客户体量最大、产品最丰富、查询与申请量最高的融360来说,主营产品即住房贷款的比重高达40%。而不少银行的信贷经理表示,银行最不缺的就是房贷客户。

如何让自己与放贷机构,特别是与银行的黏着度加强,是垂直金融搜索亟待解决的难题。融360率先动手处理这个问题。它怎么做?答案是玩数据。

所谓玩数据,不只是简单地出具在线信贷搜索报告或榜单,而是真正将平台上的数据进行挖掘与分析以后,打包提供给放贷主体;放贷方基于数据呈现出的规律,进行产品创新。融360的路径就是这样,于是有了文章开头那一幕——与中型城商行共同设计并推出一款个人消费贷产品。在这当中,金融搜索网站不再充当简单的导购网站,除了互联网搜索和推荐技术之外,还有银行对客户数据进行挖掘分析、金融建模的技术,这些专业技术确保金融搜索网站提供给银行的数据是有价值的。

具体来看,融360设置了三个计算器,其实就是三套个人信息录入与分析系统:一个是身价计算器,可以得到贷款方真实的财务收入信息;一个是贷款划算器,可以知道贷款方的个性化需求;最后是购房资格测试器,专门针对房贷细分客群做资质认证。

精准分析的对象要有足够大的规模,呈现的数据才有意义。这也是为什么融360成立两年后,才与银行跨界联姻。今年以来,融360累积了2亿多次的搜索及100多万次的申请痕迹,才有底气介入银行产品开发。

做房贷产品的个性化定制与创新的空间不大,目前融360的活动空间仅限于个人消费贷。但无论如何,国内垂直金融搜索玩家已懂得以数据为砝码与银行合作,那么,这距离卖数据给对口银行来赚钱的日子就更近一步。

国信证券博士后工作站 获独立招收资格

近期,国信证券博士后科研工作站获得全国博士后管委会文件通知,同意该站独立招收博士后研究人员。对此,国信证券监事会主席、博士后工作站办公室主任何诚颖表示,工作站今后将坚持精品意识开展前沿研究,并培育高端人才。

据了解,截至2012年底全国有2129家博士后工作站,其中获得国家批准单独招收资格的不到2%。此次国信证券博士后科研工作站获该资格在国内券商中属首例。

国信证券博士后科研工作站成立至今,已有30多名来自国内外名校的博士到站工作。多年来,该站共完成各类专业研究报告380余篇(项),在《经济研究》、《管理世界》等外文学术刊物以及主流媒体上发表专业论文78篇。

2013年上半年,该博士后工作站申请的《资金流、交易者异质性与中国股市波动》项目在业内首次获得国家自然科学基金资助。

据何诚颖介绍,量化研究是国信证券博士后科研工作站“拳头”产品之一。其中,对冲量化投资策略模拟盘从2012年12月28日到2013年11月16日,累积收益率为42.06%,年化收益率为45.88%。

据了解,深圳市政府金融办委托国信证券的深圳市金融重点研究课题《前海金融要素平台蓝图——基于海内外比较研究的建设构想》已于2013年5月出版。该课题得到深圳市主要领导的肯定,并作为市政府招标研究课题典范向一行三会及深圳市金融机构推广。

(游芸芸)

上海银行光伏贷款连踩两雷损失不小

上市前夕小股东转让股权

证券时报记者 唐曜华

即使在光伏行业很景气时,向一家光伏企业放贷6亿,对一家城商行来说风险还是有点集中。”某股份制银行信贷管理部人士谈及与上海银行对无锡尚德的贷款时说。

除了已破产重整的无锡尚德6.09亿元债权仅可收回1.92亿元外,拖欠上海银行7500万元贷款的超日太阳能去年底以来也陷入无力还款窘境。上海银行接连在同一行业爆发大额贷款风险,让业内人士质疑,这是运气不佳还是风险分散未受到重视。

虽然上市的曙光已现,但上海银行的一家股东近日却在上海联合产权交易所转让股权,也让市场人士猜测股东的信心是否不足。

单笔贷款额堪比大行

虽然此前一些城商行垒大户的现象曾受过关注,但无锡尚德债务风险的爆发,彻底暴露了部分城商行

过于追求规模扩张、垒大户的风险。

业内人士表示,上海银行一度给无锡尚德10亿元的授信额度,虽然最后确认债权为6.09亿元,但发放这样大额的贷款,跟它城商行身份不太匹配。该笔贷款金额已接近农行持有的无锡尚德7.1亿元债权。

风控水平再高的银行也无法确保放出去的贷款不出问题,但对单家企业放贷金额太大的结果是,一旦这家企业出问题将对这家银行带来可能超过它承受能力的损失。”上述股份制银行信贷管理部人士称。

按照最终的重整方案,上海银行持有的无锡尚德6.09亿债权收回的比例为31.55%,即上海银行该笔贷款将损失4.17亿(未计算利息损失)。以上海银行去年净利润75.17亿元作为基数进行对比,该损失额约相当于该行去年净利润的5.5%。

此前,上海银行对媒体称,今年上半年已对无锡尚德的该笔贷款计提拨备。但并未透露计提拨备

的比例。

对此,业内人士称,如果上海银行此前对该笔贷款全额计提拨备6.09亿元,相当于做好最坏打算,那么上海银行收到无锡尚德偿还1.92亿元后,多计提的1.92亿元拨备可转为当期利润,剩余的拨备额冲掉损失;如果上海银行计提的比例低于68%,那么上海银行需要继续计提拨备进而对当期利润造成负面影响。

“上海银行这笔贷款到底是放在关注类还是不良类?专项拨备计提了多少?这些因素都将决定该笔贷款的损失对上海银行财务报表带来的影响。”长城证券银行业分析师黄颀称。

上市前夕股东转让股权

规模扩张之后对资本的渴求加剧,2008年以来上海银行已数度准备上市。今年4月份,上海银行股东大会再度通过A股和H股上市相关方案有效期延期一年的议案。

随着重庆银行、徽商银行上市,

城商行发行H股上市之路已打通,同时A股IPO重启在即。即便如此,上海银行的股东上海群建管理咨询有限公司还是选择转上上海银行股权。

上海联合产权交易所挂牌信息显示,上海群建11月26日以10元/股的价格挂牌转让所持的55.82万股(占比0.013%)上海银行股份。以上海银行去年末的每股净资产数据

计算,挂牌价市净率约为1.02倍。

据了解,上个月已发行H股上市的重庆银行和徽商银行,发行价格市净率也在1倍左右。业内人士分析称,城商行上市财富效应减弱,或许是上述股东信心减弱的原因之一。对今年以来接连暴露光伏行业大额贷款风险的上海银行而言,上市后能否卖个好价钱依然是未知数。

原湖北国资委主任 提名为长江证券董事

长江证券今日公告,提名第七届董事会董事候选人:4位独立董事及7位董事。其中,原湖北国资委主任、现任长江证券党委书记的杨泽柱被提名为非独立董事候选人。

据了解,今年中,杨泽柱赴任长

江证券党委书记。他有多年的基层工作经验,辗转于政府机关与国企之间,职务从供销社办事员到县委书记、副市长,从湖北国资委主任到湖北省联合发展投资集团董事长、党委书记等。

(杨庆婉)

紧盯出海企业 汇丰立足伦敦深耕中国业务

证券时报记者 蔡恺

初冬的伦敦下午5点,太阳渐渐向着地平线下沉,位于金丝雀码头Canary Wharf汇丰控股总部大厦外的两座铜狮逐渐失去光泽。但几个小时后才位于中国香港中环的汇丰大厦前的铜狮又迎来了日出。

当经济发达国家纷纷因金融危机和债务困境而增长乏力时,中国业务给汇丰这家百年银行注入了新的活水,而随着中国由经济崛起进入货币崛起时代,目前汇丰有更紧迫的任务——在全球范围内抓紧布局与中国市场相关的业务,吸引更多“走出去”的中资企业和“走进来”的外资企业。

强势布局中国业务

汇丰在1865年成立的初衷是为当时的大英帝国和中国之间提供贸易融资,但最近这些年,大英帝国变得越来越小,而中国越来越大了。”上周,汇丰控股主席范智廉(Douglas Flint)在伦敦接受中国记者团采访时说。

日前,英国首相卡梅伦率领大型贸易代表团访问中国,力图吸引这个全球第二大经济体的投资和消费。国务院总理李克强会晤卡梅伦时指出,中方将继续按照市场驱动原则支持伦敦离岸人民币市场发展。

在政策推动下,伦敦即将成为继香港、新加坡和台湾之后的重要离岸人民币市场。而这对于在伦敦、香港和其他亚洲地区拥有广泛网络和资源的汇丰来说,是绝佳的机遇。汇丰控股2013年第三季度业绩显示,来自英国和香港两个市场的收入占集团税前利润一半以上。

2013年,汇丰委托国际市场研究公司尼尔森针对全球企业跨境人民币业务进行一项调查,范围包括6个与中国内地经贸往来频繁的市场,访问了超过700家企业负责人。于是,汇丰基于该研究,预测2015年底中国内地三分之一国际贸易将以人民币结算,令人民币跻身全球三大贸易货币行列。

目前,人民币国际化与贸易结算进入融资、投资的第二个关键阶段。近年来中国监管机构对跨境人民币业务流程的简化和放松,为汇丰中国在内的诸多外资银行创造了难得商机。

汇丰中国是汇丰控股通过香港汇丰银行于2007年在中国内地注

册的外资法人银行。经过6年的发展,汇丰中国已在中国内地50个城市拥有了153个网点,是国内网点最多的外资行。而今年8月汇丰亚太区行政总裁王冬胜在扬州接受证券时报记者采访时曾表示,汇丰中国会在监管允许的范围内不断增设网点,以保证存款增长。

今年5月,汇丰中国发布的年度报告显示,该行2012年营业收入89.9亿元,同比增长10.5%;实现税前利润44.8亿元,增长8.6%。该行称,业绩增长得益于中国经济的发展以及汇丰对内地市场的持续投入。在上周的伦敦采访中,范智廉再次强调了对中国市场投入的承诺。自金融危机爆发后,汇丰每次公布财报均表示中国是优先发展的市场之一。

不过,与其他外资银行一样,汇丰在中国内地的市场拓展步伐受到严格的监管限制,包括增设网点的数量和地区限制,以及持股中金融机构的比例上限等。这意味着汇丰在国际上拿手的“有机增长+并购”的盈利增长模式在中国的效果打了折扣,必须调整策略。

随着国内企业竞争加剧、原料价格上涨和人民币升值,国外原材料、资产价格以及国外消费市场逐渐变得有吸引力,于是中资企业纷纷“走出去”。这使得在中国扩张缓慢的汇丰找到了突破点。

紧跟“走出去”中国客户

在海外的汇丰银行,像我这样的中国面孔还有很多。”上周在汇丰伦敦总部,汇丰中国企业海外服务部总经理王立伟对前来采访的中国记者们说,年底前汇丰全部的22个策略市场均会部署中国企业海外服务专员——即业内俗称的“中国柜台(China Desk)”。

为帮助中国企业客户“走出去”,到中东、南美等地拓展业务,汇丰在当地网点开设了“China Desk”,让中国的客户经理服务中国客户。

汇丰环球贸易及融资业务主管倪敏耀(James Emmett)表示,随着产业结构升级,中国企业将制造更多高附加值产品,帮助中国企业向价值链上端移动,这些产品若都能以人民币计价,对中国企业更有优势。

汇丰集团资本融资业务全球主管利子琛(Spencer Lake)进一步阐述了该行的人民币业务策略:首先,汇丰要成为当地客户一有人民币业务需求就马上联想到的银行;其次,



彭春霞/制图

走进伦敦离岸人民币中心系列(下)