

工行互联网金融战略: 三大平台+三大产品线齐发力

证券时报记者 孙璐璐

有着“宇宙行”之称的工商银行正加速发力互联网金融。

昨日，工行举办了一场声势浩大的媒体发布会，工行董事长姜建清、行长易会满亲自介绍工行全部上线的互联网金融产品布局，“三大平台+三大产品线”的总体规划第一次对外详细公布。

实际上，早在2014年年中业绩发布会上，姜建清已经对外介绍工行总体的互联网布局思路。在全行年中会议上，姜建清也表示，要利用全行科技优势与金融实力，通过建立信息经营机制、探索直销银行运作模式、推进线上线下服务一体化进程等有力措施，争取通过几年的超常规发展，确立在互联网金融领域的领军者地位，打造一个全新的e-ICBC。

在昨日的发布会上，姜建清更是宣称，工行已经初步构建起较为完备的互联网金融服务和运营体系，其中，今年B2C(商家对用户)电商平台的目标交易量要达到3000亿元、B2B(商户对商户)平台的目标交易量要达2000亿元。

B2B+B2C的电商平台

工行此次发布的“e-ICBC”互联网金融品牌主要包括“三大平台+三大产品线”。其中，三大平台包括融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。

B2B电商平台“融e购”已推出14个月，目前累计交易额突破1000亿元，交易量进入国内十大电商之列。据易会满介绍，融e购的商户是从工行500多万开户法人中，按照“名商、名品、名店”的标准选择而出。截至目前，汽车、信息消费、家具安装、3C数码是融e购平台中消费量最大的几个领域。

房产也是该平台撮合的商品交易之一，万科集团总裁郁亮昨日亦为工行互联网金融发布会“站台”。根据郁亮介绍，万科与工行“融e购”合作试水短短一个月，通过线上、线下整合运作，已在该平台实现1.2亿的交易额，并希望今年在该平台上完成100亿的销售额。

除了B2C，工行同样发力B2B平台，并给今年定下2000亿元的目标交易量。证券时报记者了解到，由于B2B并没有统一模式，各类企业运作方式不一，结算方式多样，此前多家银行试水的电商平台都未取得很好进展。

不过，易会满表示，工行B2B平台将根据不同行业的特色，下分企业商城、大宗商品、投资并购、航运服务等多个业务板块，并为企业提供集中采购服务，尤其是针对大型集团的集中采购。

以前大型集团多以省为单位采购，各省价位不统一，通过工行采购平台将会使采购更阳光化，目前正在和中建集团洽谈业务合作。”易会满透露。

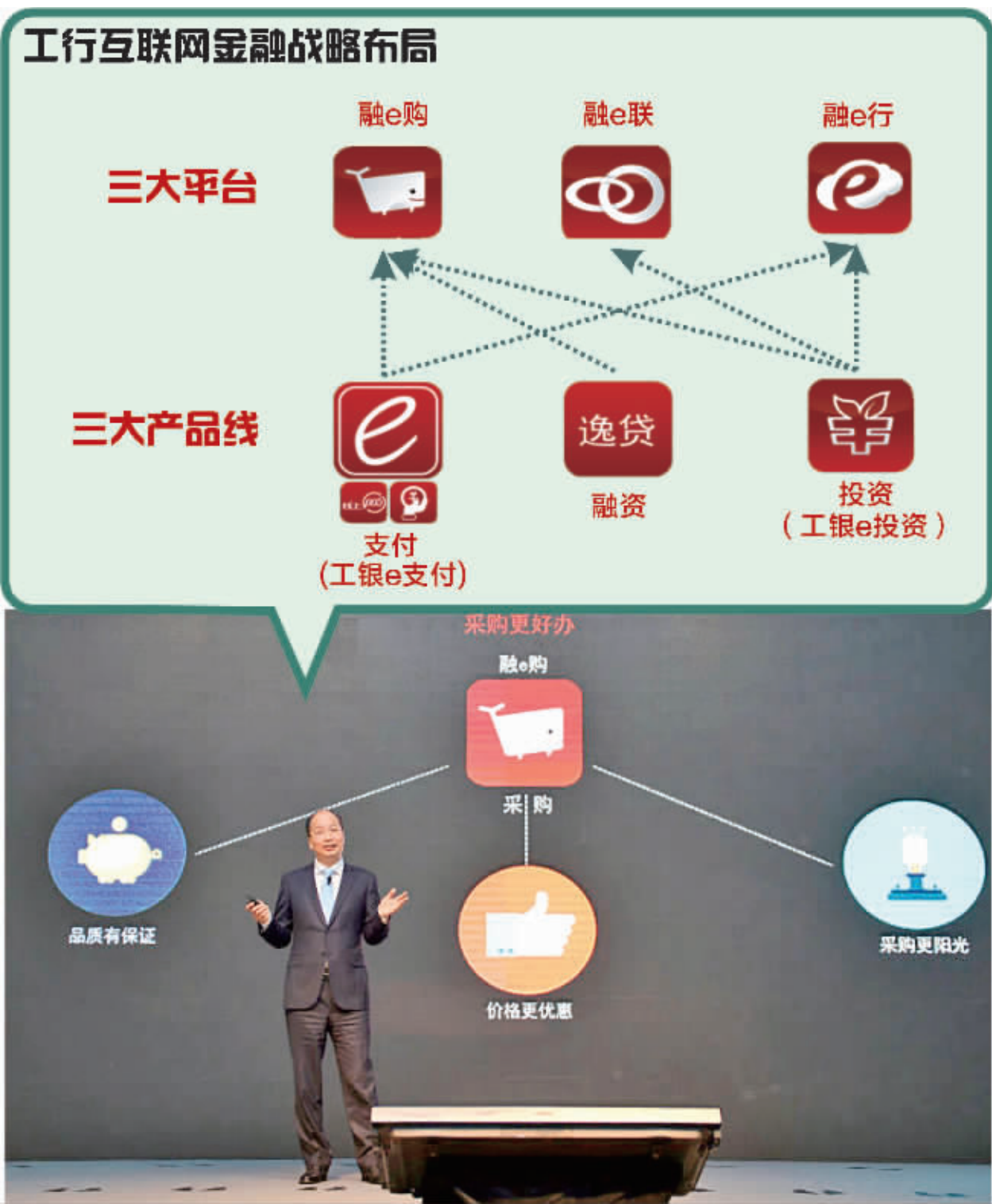
通讯工具与直销银行

融e联则是三大平台中的社交通讯工具，集合投资理财、账户交易、线上购物、金融资讯等工行集团服务，功能界面类似于微信。

那么问题来了，既然目前已有各家银行推出微信银行，为什么工行不直接通过微信银行端口，而另辟蹊径独立开发新的通讯工具呢？对此，易会满在会上表示，客户信息的保密性是银行直接推出通讯平台的主因，这样银行与客户之间的信息都将由银行后台自己控制，防止信息外流。

除了电商平台、即时通讯工具，直销银行则是工行另一大引人关注的平台。作为目前国内第一家直销银行，易会满表示，融e行上线的初衷是为进一步拓宽银行服务覆盖面，使得没有在工行开立账户的客户也可享受工行服务。

记者此前获得的工行内部资料显示，融e行的业务定位是“通过打造小而精的开放式专属客户端应用，为客户提供电子账户开立、存款、投资、交易、跨行资金划转等5大核心功



工行行长易会满昨日在媒体发布会上介绍该行互联网金融产品布局

孙璐璐/制图 王淦/制图

能，实现他行客户便捷购买我行存款产品和理财产品功能，并提供贵金属、积存金等账户交易。”

但直销银行的“野心”并非仅限于解决服务更开放的问题。易会满表示，未来只要技术问题能够解决，直销银行还可通过远程开户，为普惠金融无法覆盖的县域以下地区提供金融服务。

主打三大产品线

有了平台，产品就可以依托平台对外“亮相”。工行此番主打的“三大产品线”涉及支付、融资、投资功能。

在支付方面，具有小额、快捷特点的“工银e支付”经历一年拓展，账户数超过5000万，交易额650亿元。

工银e支付单笔支付限额5000元，有的申请可达1000万元。小额支付的特点就是便捷，只需选择支付方式，完成短信验证两步即可。但为了保障安全性，客户信息均在银行端输入和处理，不会将信息提供给第三方

支付机构。”易会满表示。融e联产品线上，工行基于客户线上线下直接消费的信用贷款产品“逸贷”去年累计发放2300亿元，与全国P2P(网贷)成交额之和基本相当。而在贷款利率方面，易会满透露，一年以内的贷款利率约在5.8%左右。

投资产品线则主要是针对客户网上进行直接投资的平台“工银e投资”，涉及贵金属、外汇、原油等投资。

优势何在？

自2013年以来迅速崛起的互联网金融，目前似乎正进入2.0时代。中金公司研究部董事总经理毛军华近日发表文章称，未来3年~5年垂直互联网金融机构进入整合期，互联网巨头将凭借市值优势和生态体系与更多传统金融机构结盟，大型金融机构也将加速转型来试图掌控价值链。

而作为一家规模和盈利全球最大的银行，工行发力布局互联网金融，其又有何优势？姜建清表示，就工行而

言，互联网金融首先具有突出的信用特征。即使在建设跨界经营的“融e购”电商平台中，也本着讲究信誉的原则，对商户设立较高准入门槛，并及时清退不诚信商户。

其次，作为数据依赖型行业，银行具有完整的数据收集、整理和应有体系。姜建清透露，工行从2007年开始建设数据仓库和集团信息库“两大数据基础平台”，实现了对全部客户、账户、交易等信息集中处理。以客户信用记录为例，工行对个人客户和法人客户的违约率、违约损失率数据的完整积累长度分别超过8年和6年。据此，工行已经为超过1亿个人客户提供主动授信。

此外，依托商品流、资金流、信息流“三流合一”改善了风险管理。姜建清表示，总行成立了信用风险监控中心，实现对全行超过10万亿信贷资产和每年8万亿~9万亿累放贷款的动态风险监测和实施预警控制。组建一年来，已累计预警和化解潜在风险贷款4237亿元。

在“互联网+”风口上起舞的大行

证券时报记者 孙璐璐

黑底大屏幕、简洁的图文介绍、脱稿讲解……这不是苹果新品发布会，而是工行的互联网金融产品发布会。当工商银行行长易会满站在大屏幕前，脱稿讲解工行互联网金融布局时，台下的媒体记者低声私语：易布斯来了。

关于传统金融机构涉足新兴的互联网金融领域，业界的争论从未停过。从“基因论”角度看，国内的传统银行用户体验意识不足，设计出的线上产品难以摆脱网点服务的固化思维，导致产品兼容性差、操作依旧缺乏人性化。天生的基因难以改变，变革起来也是事倍功半，这也是目前大部分直销

银行做得不温不火的原因。

但站在“互联网+”的大风口，传统银行若还保持原有定力，不主动去拥抱互联网，恐怕十有八九也会“被后浪拍死在沙滩上”。

这是一个两难的选择。转型，不一定成功；不转，恐被淘汰。所以，两难抉择下就产生了一个有趣的现象，各家银行都在争抢“试水”互联网金融，可目前仍有一家做得像模像样。试水也就变成了蜻蜓点水。

不过，就工行来说，上至决策层、下至执行人员对于互联网金融战略的布局，看得出是下了很大决心在推动变革。在产品构架初步成型后，以远超过业绩发布会的声势正式对外公布，足

见工行“底气”十足。

得益于自身强大的数据优势和信息技术(IT)以及较早的规划，工行互联网金融的全方位布局在同业内尚属领先。但是，架构完成搭建只是第一步，如何把握市场份额、转型成功则是另一步。这一步的难度远远大于第一步。

正如中金公司的毛军华所称，大型商业银行和保险公司目前转型的成果还不明显，如果不能在战略选择、组织架构和企业文化上进行更积极的变革，很可能会成为主要的市场份额丢失者。

工行已在“互联网+”风口上起舞，但舞得如何，还需要时间检验。

重庆银行去年净利增逾21% 公司存款结构不断优化

在香港上市的重庆银行公布了2014年年报。根据年报，重庆银行去年净利润同比增长21.4%至28.27亿元；每股派息0.272元。

年报显示，2014年重庆银行税前利润和净利润同比增幅都在20%以上，主要是由于生息资产规模稳定增长，尤其是客户贷款和垫款净额较2013年末增长17.5%，净利息收益率持平于2.81%。

在存款方面，重庆银行表示，客户存款同比增长12.9%。其中，公司存款为定期存款，为信贷、同业和其他中间业务的发展提供了稳定资金来源。该行总资产已达到2745亿元。

受到经济大环境影响，重庆银行的不利贷款率有所上升，不良率较2013年末上升0.3个百分点至

0.69%。年报显示，新增不良贷款主要集中在钢铁和煤炭行业，主要是受2014年整体经济下行影响，钢铁和煤炭价格持续走低，存货积压、回款困难，部分企业资金链紧张甚至断裂。另外，建筑业和采矿业客户也有一些不良贷款，该行正在进行债务重组。不过，房地产业贷款则受益于客户准入和风控，不良率下降至0。

该行资本充足率和核心资本充足率分别为11%和9.63%，满足内地监管要求。年报显示，为增强经营机构资本节约意识，该行在绩效考核方案中考虑各机构资本消耗情况与收益，引导分支机构和管理部开展节约资本或资本回报高的业务，并实施资本预算管理，确保资本充足率持续达标。

(蔡恺)

西部证券 1.98亿股定增股明日上市

西部证券今日公告，宣布正式完成50亿元规模定向增发，该部分股票将于25日上市，但同时设置了12个月的限售期，预计可上市流通时间为2016年3月25日。

公告显示，西部证券本次定增价格为每股25.28元，新增股份达1.98亿股，面向银河资本、国华人寿、上银基金、前海开源基金等8名投资者发行。其中，一位名为肖文革的自然人是本次定向增发的最大认购者，获配金

额达9亿元，占本次发行的18%，这也让肖文革成为西部证券第五大股东，持股比例为2.55%。证券时报记者查询发现，上市公司印纪传媒第一大股东也是名为肖文革(印纪传媒董事长)的自然人，但未能确定两者是否同一人。

据西部证券计算，以2014年前三季度数据为基础，西部证券每股净资产将从4.22元增加至7.11元，同时每股收益从0.35元稀释为0.3元。

(曾炎鑫)

农行4亿股优先股周五挂牌

农业银行昨晚公告称，该行第二期优先股将于3月27日在上交所综合业务平台挂牌转让，本期优先股发行数量为4亿股，募集资金为400亿元。

此次发行的优先股是农业银行总计获批800亿元优先股的第二期。

根据公告，本次发行的优先股以5年为一个股息率调整期，即股息率每5年调整一次，每个股息率调整期内每年以约定的相同票面股息率支付，首个股息率调整期的股息率通过询价方式确定为5.5%，付息日为每年的3月11日。

(曾炎鑫)

新华保险去年 应急响应146起重大事件

记者从新华保险获悉，2014年该公司针对自然灾害、重大灾难事故、公共卫生事件等累计启动突发事件应急响应146起，累计排查6200人次，应急响应平均启动时效0.56天，平均排查时效1.75天。

在危及客户生命安全的重大事故灾害中，为了及时排查出险客户、协助开展救援、办理理赔手续，新华保险制定了完善的应急响应机制，围绕查勘、理赔、资金等相关业务流程形成了一套快速应对的分级应急响应预案。根据事故灾害造成的后果，预案共分为4个应急响应级别，其中伤亡人数30人以上的突发事件启动I级应急响应；伤亡人数在20人至30人之间的

突发事件启动II级应急响应。2014年平均每2.5天就会启动一次应急响应，其中I级应急响应34起，占比23.3%。

为加快反应速度，2014年新华保险拓宽了事故信息获取渠道，并要求电话中心、柜面、查勘、理赔等岗位工作人员在包括春节、清明节、端午节、中秋节、国庆节期间值守岗位，全部假日24小时值班机制，随时应对突发事件。2014年平均启动时效较2013年提升49% (缩短至0.56天)。启动时效的大幅提升，间接降低应急响应报案电话量，2014年较2013年下降49%。

(牛溪)

节目预告

甘肃卫视《投资论道》呈现全新投资盛宴——携手证券时报、深圳证券信息有限公司、《新财富》杂志社；联合全国百家券商上千家营业部；携手明星股评、寻找市场热点、挖掘投资技巧。敬请关注!

● 今日出镜营业部(部分名单)
开源证券 北京开阳路证券营业部 大同证券 北京西四环中路营业部
大通证券 北京建国路营业部 中信建投证券 北京方庄路营业部
● 今日出镜嘉宾:
王屹沙 大通证券投资顾问部经理
● 主持人: 立一 ● 播出时间: 甘肃卫视《投资论道》晚间22:20