

个人征信牌照大考来临 第二批申请机构浮出水面

证券时报记者 梅苑

再过一个多月,央行将对首批8家个人征信试点机构做出最后检查,并正式颁发牌照。证券时报记者从相关人士处获悉,在已结束的中期检查中,央行对部分机构的准备进度表示担忧,芝麻信用和拉卡拉等的进度基本符合监管要求。

另外,对于市场预期的第二批征信牌照,除了百度、京东和小米曾表示即将申请之外,部分龙头P2P(网贷)公司也将可能涉足征信业务。

试点机构进度不一

央行对8家试点机构的中期检查主要涉及产品和制度两方面,具体来说就是对用户个人隐私、产品风控等方面的把关情况。”拉卡拉内部人士告诉证券时报记者。

据他透露,蚂蚁金服旗下芝麻信用和拉卡拉旗下考拉征信等的进度基本得到监管层认可,但部分机构则被央行认为“没有具体产品或产品推出速度太慢”。

据新华社报道,央行的中期检查是围绕组织架构、综合业务、内控制度、技术支持四大方面轮流检查8家机构,主要形式是现场查看和听取汇报。

按照1月5日央行印发的《关于做好个人征信业务准备工作的通知》,有8家机构被要求做好个人征信业务的准备工作,以此计算,7月初这8家机构就将接受央行检查,检查结果将决定相关机构是否能够获得正式牌照并开展业务。

从上述8家试点机构公开的产品情况看,蚂蚁金服最早推出了基于芝麻信用数据的信贷产品“花呗”和“借呗”。其中“花呗”上线20天即获千万用户规模;拉卡拉则基于征信产品“考拉分”推出了个人短期信贷产品“替你还”;另外,腾讯征信和前海征信的产品也正在开展内测。

之前,一家试点个人征信机构管理人员曾表示,筹备期间最大的困难是数据,“我们数据库量级很大,但残缺不全,虽然可以撑起一个征信产品,但量级仅十几万。”未来8家试点机构以及其他机构的业务开展最有可能是术业有专攻。

比如,芝麻信用和腾讯征信,社交数据量级很大,可以重点发展个人信贷产品。比如中诚信将同时拥有企业和个人征信牌照,则可大力拓展新金融借贷领域的征信。再比如中智诚,数据则可作为商业银行个人征信作有益补充。”该试点征信机构高管称。

平安互联网金融再出招 万里通推积分银银平台

证券时报记者 刘筱筱

平安互联网金融业务再度出招。覆盖线上300多家电商和线下50万消费商户后,平安万里通已开始将业务触角伸向全国数百家中小银行,输出积分管理系统并搭建积分兑换场景,打破国内银行积分系统互不相容的格局。

这也是平安集团总经理任汇川兼任万里通董事长后,领军万里通打响的第一场攻坚战。

积分版银银平台将至

把金融产品的附属品做成商业模式并不是简单的事情:从模式探索到步入正轨,万里通用了7年才让通用积分联盟版图初现。同期的支付宝旗下集分宝平台、腾讯旗下QQ积分平台,均迟迟未能做大。

但是,万里通的积分联盟迟迟未能囊括除平安集团之外的金融机构。在现阶段,万里通很重要的一个任务,已不仅仅止步于带动集团旗下各金融子板块的交叉销售,而是要淡化平安色彩,将更多公司,尤其是金融业机构纳入通用积分平台。



张常春/制图

P2P 或申请征信牌照

第一批8家试点机构牌照还未正式下发,多家机构已卯足劲准备申请第二批征信牌照,其中包括百度、京东、小米以及一些龙头P2P企业。

中国13亿多人口,央行征信系统有完整征信记录的仅有2.8亿,80%的人没有或缺失信记录,从国内市场容量来看,个人征信市场完全可以容纳更多征信机构。从美国市场发展情况看,国内个人征信至少是一个千亿级别的市场。”上述试点征信机构高管说,征信是整个金融服务的基础设施,小贷企业、P2P等机构的发展空间还很大。

根据央行发布的《中国征信业发

展报告(2003-2013)》,截至2012年底,个人征信市场的规模仅2亿元左右。业内人士预计,国内个人征信市场起码将有千亿级别。中国科学院虚拟经济与数据科学研究中心常务副主任石勇则表示,这一数据还有些保守,美国的市场规模稳定在2500亿元左右,中国人多,翻一倍应该差不多。”

这个市场的竞争正在加剧。京东金融副总裁姚乃胜曾透露,京东有计划申请个人征信牌照,而京东金融早在去年2月份就推出“京东白条”消费信贷产品。而近期刚亮相的小米金融,亦表示将打造互联网金融平台和建立征信系统。此外,知情人士告诉记者,百度也有可能出现在第二批申请个人征信牌照的机构名单里。

金融业务做到一定规模,风控方面

的需求就要加强。这时,要购买征信数据,要么自己搭建平台,百度、京东等机构都有条件搭建自己的征信平台。”上述试点征信机构高管说。

除此之外,亦有龙头P2P可能涉足征信领域。

拍拍贷3月末正式推出自己打造的核心风控系统“魔镜风控系统”,依托600万在线用户、积累近40亿条数据而成,可以给出每一笔借款的相应风险评级,最后系统再依据风险评级形成风险定价,以此保证收益和风险相匹配。

从监管层的态度看,还是比较鼓励民间征信机构发展。拍拍贷做了这么多年的网贷业务,最核心的工作也是在做征信。未来,我们可能会考虑将征信业务拆出来,开放第三方征信接口。”拍拍贷首席执行官张俊告诉证券时报记者。

导流与大数据产品定制

业内人士表示,理论上讲,平安数千万级的金融客户对任意商家都构成接入积分通用平台的理由,更别说业务发展受限于网点或区域的小型银行。

万里通相关人士表示,以积分来撬动消费,再以消费为合作银行导流,是可以被证明的完整逻辑。

线上获客成本并不低,但是你又不能不限互联网平台合作。”李荣智告诉记者,因为一般而言,金融机构自身的人口,相比坐拥海量用户的互联网平台而言,对用户的吸引和黏性都是不够的。所以,很多金融机构跟天猫、京东合作。但这种合作是偏渠道层面的,金融机构多了一个获客渠道,但这样的通道成本是比较高的。但若嫁接到万里通平台,通过积分的使用、返点、商圈共享反向为机构导流,成本低很多,才能实现共赢。

但这并非该项业务的全部内容,数据营销——基于数据挖掘做的精准营销和产品定制,则是后续重头。

万里通内部专门成立了大数据分析专家团队,为合作企业提供消费者消费倾向等数据;企业可据此调整自身主营业务并制定衍生业务,加深客户黏着度

同时,进行差异化发展。

万里通将这定义为“数据营销”服务。李荣智告诉记者,对内层面,第一阶段,平安集团已通过万里通积分实现了与用户的高频互动,获取了足够多的用户行为数据,为内部的金融产品提供精准营销依据,并定制了更多细分化的金融产品,带动旗下产险、寿险、银行、信托、证券各业务的交叉销售。这在一定程度上,服从并推动了集团的客户迁徙战略;对外层面,积分提升了用户体验以及忠诚度,合作企业拥有了更加全面、立体、动态的消费数据,这可以为商业决策和产品营销提供有效依据。

当然,万里通为不同企业提供数据服务,首先考虑的是确保每家合作企业的数据库独立、安全。在竞业企业间设立数据防火墙,严格遵守数据保密协议。”李荣智补充说。

下一阶段,万里通瞄准整个金融混业,积分是绘制用户行为图谱的关键。而这张图谱绘制出来后,有很多商业模式可以探讨。

积分可以兑换、消费、转让,应用的情景已不仅仅局限于实物商品,甚至可以买金融产品比如保险、理财产品等,这个过程就衍生出众筹、理财、收益权转让等玩法。”李荣智称。

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

客户逐渐老去 银行该咋办

证券时报记者 罗克关

生老病死是人生规律,一些银行对此的体会更加深刻。上周,一家大行相关人士与记者交流时就特别感慨:对银行冲击最大的尚不是经济周期造成的财务问题,而是人口的老化。他所供职的银行不但员工在加速变成大叔、大妈,连核心客户也在加速老去。支撑他所在银行全国网点客户流量的,有相当部分已是50后、60后,这些客户已经或者即将步入晚年,他们的财富沉淀、渠道偏好、服务成本等都对银行经营提出很多挑战。

这样的客户结构,基本决定了这家银行面对处于上升周期的80后、90后客户时,不能任性调整战略方向。其他银行可以借物理网点不够,主攻年轻客户喜欢的虚拟渠道,但国有大行不行,因为20年前它们接手现在盘子的时代,这些老客户们正当壮年,也享受了一整代人的发展红利。这或许是技术发展带来的残酷现实,庞然大物要引领所在行业的潮流越来越不容易,因为人口代际之间的生活习惯已经有很大不同。而这,意味着高昂的重置成本。

出于好奇,记者翻阅了国家统计局最近一次人口普查的年龄结构数据。国家统计局最近的一次全国人口普查(2010年)数据显示,当时我国0-9岁总人口约为1.46亿,10-19岁总人口约为1.75亿,20-29岁总人口约为2.28亿,30-39岁总人口约为2.15亿,40-49岁总人口约为2.3亿,50-59岁总人口约为1.6亿。

以这一串数据作为参照,我们显然可以看到60后、70后和80后

三代客户的总规模都基本恒定,维持在2亿人以上,最少的70后一代也有2.15亿人。但到90后,总人口的下降速度开始逐渐加快,90后1.75亿的总人口规模比80后的2.28亿萎缩了23%,减少5300多万人。而00后的1.46亿人,又比90后的1.75亿人萎缩了16.6%,减少2900多万人。

考虑到现在00后还没有大学毕业,商业银行必须争抢的是90后一代。而可供大家切分的蛋糕已经比80后整整少了5300多万人,这对市场而言,意味着什么已经无需多言。幸好70后、80后一代的人口基数还维持在比较高的水平上,这样的存量空间对银行来说,意味着只要做得比竞争对手更好就有饭吃。这其实也是从2010年以来可以看到的趋势,商业银行的规模扩张已经越来越让位于服务质量的提升。

无论银行怎么努力,时间的流逝是不可逆的。虽然70后、80后一代还在逐渐攀人生财富和收入曲线的峰顶,但50后一代毫无疑问大多数已经走过了财富和收入的最高峰,开始下行。客户结构里主要是年轻人还是老年人,其中的分野将在未来5年更加明显。因为现在距离2010年已经又过了5年,所谓十年一代,5年之后谁输谁赢,最终的格局就会摆上台面。

庞大的资产规模、天量的客户基数、无穷多的网点布局,这些在过去10年支撑中国商业银行高速发展的基本驱动力,或许归根到底只是60后、70后和80后几代人为行业带来的红利。或许80后还能健康工作30年,但以90后、00后这样的人口总量下行速度而论,留给大银行转身腾挪的时间可能真的不多了。

贵州银行备战新三板 今日启动股权确权

见习记者 马传茂

随着齐鲁银行在新三板挂牌进入实质性审批阶段,多家城商行也开始筹备登陆新三板。

证券时报记者获悉,2012年10月正式挂牌营业的贵州银行已决定到新三板挂牌,将于今日起对所有股东进行股权确权工作。

借新三板“补血”

贵州银行的上市计划始于2012年10月挂牌营业初,贵州银行董事长肖瑞彦便对外表示,贵州银行组建之后将马上启动上市计划。不过在业内人士看来,当时提出上市更像一个口号,内部管理、股权结构问题都不清晰。

今年初,市场传出有关贵州银行的消息,最终该行确定“为进一步加快贵州银行发展,使公司更好地融入资本市场,公司决定在新三板挂牌”。

为什么选择新三板?该行一名分行高管人士表示,这是鉴于资本补充需求,综合考虑新三板挂牌、主板上市程序简便性及主板城商行排队情况决定的。

目前贵州银行尚未发布2014年业绩报告。数据显示,截至2014年9月末,该行资本充足率为11.77%,较2013年底下降0.97个百分点。为了补充资本,贵州银行已于去年下半年启动19.55亿元的增资扩股,但该行上市公司股东中仅黔轮胎A参与。接受证券时报记者采访时,该行高管并不愿透露增资扩股计划完成情况。

贵州银行副行长许安告诉记者,新三板挂牌计划由银行监管部门负责推进。该行监事长张洪生则表示,有关新三板上市情况的信息发布如何进行,尚未确定,不便透露。”根据流程,城商行申请新三板挂牌需先经过银监会的审批,待银监会同意后报新三板审批。证券时报记者从当地银监部门了解到,贵

州银行到新三板挂牌还没有走到银监会审批这一步。据该行官网透露,将从5月25日开始对所有股东进行股权确权工作。

对该行股东来说,一旦实现新三板挂牌,贵州银行股权流动性将得以提高,并实现持有资产价值的提升。目前,该行股东包括贵州百灵、赤天化、贵绳股份、中天城投、贵州茅台母公司茅台集团、盘江股份控股股东盘江控股等。

数家城商行 存登陆新三板意向

今年以来,新三板融资规模迅速扩张,截至4月底,新三板挂牌公司完成331次股票发行,募集资金总额达132.49亿元,相当于2014年全年金额,这也吸引一些城商行借道新三板“补血”。

5月22日,齐鲁银行新三板挂牌申请获证监会核准通过,并将其纳入非上市公司监管,齐鲁银行也成为全国首家登陆新三板的城商行。

这同样有登陆新三板计划的数家城商行来说无疑是个好消息。有消息称,桂林银行正在筹备登陆新三板,目前处于静默期。此前,证券时报记者曾获悉,潍坊银行、德州银行和莱商银行等多家城商行也在筹备挂牌新三板,位于四川的乐山商行则早在去年10月的一次股东大会上通过了登陆新三板的事宜。

有分析人士表示,城商行选择登陆新三板的原因主要来自中小银行自身补充资本渠道不通畅,虽然新三板与主板上市融资功能存在差距,但通过新三板挂牌扩大影响力,优化股权结构,倒逼公司治理升级,方便条件成熟后转板到主板上市。

以贵州银行为例,该行前五大股东持股比例均在6%以内,合计持股仅26.23%,余下股权被近5000名法人和个人股东持有。今天开始的股权确权工作也会是一次为新三板挂牌而进行的股权清理工作,方便下一步融资及战投引进。