

电商系消费信贷异军突起,在一定程度上分流了银行信用卡的刷卡量

双十一支付系统:每秒8万笔,凭啥不崩溃?

证券时报记者 刘筱攸 梅苑

3 分钟交易额突破 1 亿,35 分钟突破 10 亿,1 小时 35 分突破 20 亿……这是 “双 11”开启的头两个小时内,招商银行卡的支付宝交易额。

这并非孤例。事实上,多家银行告诉证券时报记者,今年的银行卡(含信用卡与借记卡)交易额、支付频次、支付峰值均同比大幅度提升,各家银行均是数日前就开始与电商协同备战,并于 “双 11”当晚通宵值守。

此外,值得注意的是,今年两大电商的赊购产品亦创下透支额新高,与银行信用卡分食消费金融蛋糕。

一秒内下达数万指令

任何压力测试,都抵不上真实购物洪流来的那一刻,一秒钟之内数万个支付指令同时下达。”这是一位不愿具名的华北区股份行电子银行部人士告诉记者的原话。他的部门负责人以“大数据很漂亮,我们小行就不拿出来晒了”为由,不愿透露其当日的线上交易额。

对银行支付系统来说,“双 11”绝对是个巨大的考验。

蚂蚁金服首席技术官程立透露,与支付宝合作的 200 多家银行,5 个月前就已开始支付容量评估与升级,并进行了 93 轮 470 次的压力测试,以确保整个系统能够稳定支撑 “双 11”的支付洪峰。而今年 “双 11”开始的半天时间内,支付洪峰达 8.59 万笔/秒,远高于此前支付宝预计的 6 万笔/秒。但是,即使是在 “超支”的情况下,系统还保有一定的运作余量。

招行表示,早在 9 月份,招行信息技术部就已召开 “双 11”应对准备工作会议,部分设备升级更是在今年 2 月份就已着手,采取的措施包括扩容升级服务器、采用外置存储、升级改造操作系统、提高带宽等。该行的深圳信息研发大厦、杭州软件中心、上海数据中心均在 “双 11”当晚通宵值班,支付宝公司还安排人员现场与该行技术团队对接。

截至 “双 11”下午 5 点整,招行卡支付宝交易规模突破 80 亿元,远高于去年全天的 70 亿,在同业中继续走在前列。而这还只是支付宝的交易额。加上京东等电商和线下刷卡,招行信用卡和一张通的交易量在下午 2 点达 124 亿元;交易额峰值达 1737 笔/秒,较去年增长 115%。

另一家国有大行中国农业银行,也进行了 7 轮压力测试;邮储银行与 2014 年 “双 11”相比,实现了系统容量翻番。

我们的数据就不往外披露了,但是所有指标同比去年都有很大的增量。支付宝提前提供了 “双 11”目标,我们也早就对系统支撑能力进行评估和改造,昨晚我行电子银行部、科技部同事通宵加班。”上海一家股份行人士向记者透露。

电商系赊购产品异军突起

电商们在自己搭的台上,铆足劲争夺市场——蚂蚁 “花呗”之前宣布将联合天猫放出近 100 万款免息分期商品,支持 3、6、9 期三档免息分期,总投入 1000 万元;京东 “白条”不甘示弱,宣布散钱 4 个亿,且支持 24 期免息分期,力压 “花呗”。

从双方最新披露情况看,这两款赊购产品战绩不俗。蚂蚁金服数据显示,“双 11”开幕半小时,“花呗”的交易额就达 45 亿,占天猫半小时 200 亿交易额的近四成;京东数据显示,“白条”在 “双 11”开幕 35 分钟实现交易额 1 亿元,超过去年 “双 11”全天的交易额。

事实上,包括记者在内的不少消费者的切身体会是,当用银行卡快捷支付无法下单时,把交易方式转到 “花呗”或 “白条”均可顺利支付。当然,这与相关团队的技术保障不无关系。以蚂蚁花呗团队为例,该

团队联合支付宝与天猫,投入超过 200 人的转向保障团队,在 “双 11”开始前一个小时还在进行压力测试,保证端口不会挂掉。

跟支付宝余额和余额宝一样,蚂蚁花呗避开了银行间的交易链条,在 “双 11”这种交易洪流中,可以最大限度避免发生支付拥堵。”

“花呗”产品负责人郝颖解释说,“花呗”属于支付宝母账户对消费者子账户的虚拟额度划拨,下单瞬间并不涉及真实的资金划付,不需要走银行通道,所以不会出现银行快捷支付渠道的 “拥堵”。

支付的便捷性一定程度上提升了赊购产品的使用度。截至 11 月 11 日下午 4 点,京东 “白条”占京东商城交易额的占比同比增长 500%,用户数同比增长 600%。“花呗”运营负责人陈怀晨粗略估算,蚂蚁花呗帮助整体支付成功率提升了 2~3 个百分点。每个百分点的提升,意味着至少可以促进 1.3 亿元的消费。

异军突起的两款产品,在一定程度上分流了银行信用卡的刷卡量。传统金融与互联网平台对于消费金融市场竞争的白热化,在 “双 11”可见一斑。

失落的银联和谋动的网商

证券时报记者 刘筱攸

“双 11”这天,阿里、京东和苏宁等电商,招行等银行,支付宝、快钱等第三方支付,甚至一大堆保险、基金、P2P,都在发布自家产品的销售战报,好不热闹。

除了银联。这个全球年发卡量最大的银行卡组织,昨天只默默地发了一条“成为目前唯一提供快速申请赴中国签证服务的国际卡品牌”的新闻稿。

也是,每年“双 11”都与银联不太相关。究其原因,线上收单业务,支付宝早已绕开银联,直连银行进行清算。这场年度支付盛宴,银联难以分得一杯羹。

摆在银联面前的问题持久而棘手:虽然银行卡不死,银联就不会灭,但随着线上消费的日益膨胀,如何介入移动支付还是颇伤脑筋。毕竟,谁都在追寻商业利益最大化,而银联在线上收单的主要对手太过强大——此番“双 11”后,支付宝将继续扩大其线上收单份额。

除了失落的银联外,还有一个



集合信托10月发行量再降一成

受二级市场回暖影响,证券投资类信托产品发行量逆市回升

10月份发行信托产品资金运用领域环比数据				
	2015年10月		2015年9月	
	发行数量(款)	占比	发行数量(款)	占比
房地产	38	10.67%	56	13.90%
工商企业	70	19.66%	94	23.33%
基础设施	88	24.72%	101	25.06%
* 证券投资	43	12.08%	14	3.47%
* 金融	93	26.12%	46	11.41%
其他	24	6.74%	92	22.83%
总计	356	100.00%	403	100.00%

证券时报记者 杨卓卿

集合信托产品的发行数量依然处于下行轨道。

11 月 11 日,普益财富发布的最新数据显示,10 月份共有 53 家信托公司发行 356 款集合信托产品。这一数据与 9 月份相比,减少 47 款,降幅为 11.66%。值得一提的是,投资于证券市场及金融领域的集合信托产品发行量出现回升。

成立数量资金规模双降

证券时报记者注意到,一些中型信托公司在 10 月份的集合信托发行市场上表现积极。

举例而言,四川信托 10 月份发行了 32 款集合信托,发行产品数量为 11.66%。位列第二的是长安信托,10 月份累计发行 24 款。此外,地处杭州的万向信托及中建投信托,分别

以 19 款及 15 款的集合产品发行数量名列榜单前列。

上述四家公司累计发行 90 款集合信托产品,占 10 月份发行产品数量的 1/4。

如果将关注点放在集合信托产品的成立上,市场缩量的情况更为明显。

数据显示,10 月份共有 55 家信托公司成立 338 款集合信托产品,环比减少 188 款,降幅 35.74%。

上述 338 款集合信托产品中,公布募集规模的产品有 287 只,累计募集资金 558.59 亿元。这一数据较 9 月份减少 176.31 亿元,降幅 23.99%。

证券类产品发行回暖

值得一提的是,在各领域产品发行规模下降的情况下,投资于证券市场及金融领域的集合信托产品发行量出现回升。

数据显示,10 月份发行的 356 款产品中,投资于房地产领域的产品 38 款,环比减少 18 款;投资于工商企业领域的产品 70 款,环比减少 24

款;投资于基础设施领域的产品 88 款,环比减少 13 款;投资于其他领域的产品 24 款,环比减少 68 款。这四类产品发行占比亦同时出现下降。

与此同时,投资于证券信托类领域的产品发行 43 款,环比增加 29 款;投资于金融领域的产品 93 款,环比增加 47 款。

据记者了解,10 月集合信托发行量冠军四川信托发行产品的主要投向即是证券市场。

实际上,证券投资信托产品发行量自年初以来一直维持高位,今年 5 月份一度达到顶峰,但受之后股市下行的影响,一度降至冰点。

而在刚刚过去的 10 月份,二级市场重新回暖,上证指数月度上涨 10.80%,创业板指数更是大涨 19.00%。格上理财研究中心相关人士认为,目前证券投资类信托产品的发行情况或已触底,未来发行情况或会随着股市利好进一步回暖。

此外,普益财富数据显示,10 月份投资于金融市场的集合信托产品的收益呈上升趋势,投向其他领域的信托产品收益则仍延续下降趋势。

大商所与马来西亚深化衍生品交易合作

证券时报记者 魏书光

11 月 11 日,在广州第十届国际油脂油料大会召开之际,大连商品交易所与马来西亚衍生品交易所签署旨在进一步深化合作的协议。

大商所总经理马博表示,大商所与马来西亚衍生品交易所在品种方面高度相关和互补。双方合作的有序推进不仅利于进一步提升两所发展水平、增强市场影响力,更使中国和马来西亚棕榈油产业链上的相关企业受惠,还可以更好地为其他全球棕榈油生产者和消费者服务,进而扩大和拓展衍生品市场服务实体经济的外延和深度。

马来西亚衍生品交易所主席兼马来西亚交易所首席执行官拿督·达祖汀表示,新协议的签署反映了双方致力于加强以棕榈油品种为核心的商品衍生品研究开发的愿望。我们很高兴与大商所进一步加强合作,促进亚洲油脂油料市场的发展。

此次协议的签署将进一步拓展双方的合作空间,努力在国际油脂油料市场提供更多新的商品衍生品和避险工具,推动双方市场更好地服务实体经济。

齐鲁资管主动管理规模突破1000亿元

证券时报记者 梁雪

截至今年 10 月末,成立将满一周年的齐鲁证券资产管理有限公司,受委托管理规模达 2500 亿元。其中,主动管理规模突破 1000 亿元。

齐鲁资管相关内部人士表示,去年 11 月份成立后,齐鲁资管便将该公司的发展重心放在主动管理产品上,深耕对冲类、权益类、固定收益类三大领域。中国基金业协会数据显示,截至 2015 年 9 月底,齐鲁资管在全国券商主动管理业务规模排名中位居第六。

主动管理为主

今年 6 月股市出现大幅调整,齐鲁资管旗下的权益类产品净值回撤整体可控,受到多家机构和高净值投资者的关注。

投资经理罗璇管理的齐鲁滴泉 1 号成立于今年 3 月份,以套利策略为主,截至 10 月 30 日,收益率为 19.82%,最大回撤 1.34%。投资经理邱世远管理的齐鲁兴泉 3 号,成立于今年 4 月 13 日,以市场中性策略为主,截至 10 月 30 日,收益率为 36%,最大回撤 1.72%。

齐鲁资管对冲基金部总经理李玉刚表示,齐鲁资管兴涌汇泉 1 号、汇泉 2 号等产品在封闭期内临时开放,我们实行免赎回费政策,将赎回选择权提前交给投资者,投资者对此反馈很正面。

值得一提的是齐鲁资管的固定收益类产品。其中一款产品 “稳固 21 天”,在货币宽松大背景下,年化预期收益保持在 4.75%左右。

齐鲁资管副总裁黄文卿称,自去年 11 月新团队接管后,稳固 21 天的规模由不足 3000 万元扩展到 285 亿元,现金管理类产品锦泉汇金为客户资产管理提供高于活期 5~7 倍的收益,规模也由 10 亿元迅速扩张突破 100 亿元。此外,以股权质押项目为投向的青辰系列,年化收益率约为 7%。

顺应大资管潮流

大资管时代的到来,为券商资管带来更加宽广的前景,不过,也意味着行业竞争的加剧。据了解,齐鲁资管董事长章颢将公司定位为以主动管理为主,渠道管理为辅,在确保客户满意度和严格风控的前提下,发展主动管理业务。

齐鲁资管通过加大主动管理、建立优秀管理团队、与母公司中泰证券形成深度良性互动三个思路进行布局。此外,齐鲁资管在业内率先实行事业部制,实行较为灵活的激励制度,吸引了业内一批资深专业人士加盟。

关于未来的发展方向,章颢表示,公司将以主动管理为核心竞争力,积极拓展公募等新业务领域。