



金融板块持续发力

A股重返3000点

本报北京12月8日讯 记者何川报道:在前一交易日创出历史天量,并实现震荡上涨之后,今日A股市场延续着近期的强势格局,沪指时隔3年半再度突破3000点整数关口。盘面上,券商、银行等金融权重股继续领涨,软件、医疗以及互联网等板块则大幅回调。

截至收盘,上证指数报收3020.26点,涨幅2.81%;深证成指报收10554.57点,涨幅4.84%。两市成交量约9800多亿元,较前一交易日略有缩减。中小板指报收5713.92点,涨幅0.28%;创业板报收1567.16点,跌幅0.93%。

“本轮反弹主要由政策主导和资金推动,经济增速放缓已被市场充分消化,而政策和资金面的宽松被不断印证和强化,无风险利率和风险溢价走低的逻辑更加深入人心,反映到市场上则是量能大幅放大,权重蓝筹领涨。”申银万国分析师李筱璇表示。

从近期市场表现来看,非金融和银行等权重板块成为助推股指上涨的主力。本月初至今,非金融、银行等板块分别大涨36.91%、17%,在28个申万一级行业指数中遥遥领先。

但从近几个交易日来看,市场多空的分歧有所加大,股指盘中出现反复拉锯。国盛证券金融与证券研究所所长周明剑表示,目前两市量能依旧维持较高水平,显示做多动能不减。预计未来市场宽幅震荡仍将持续,也不排除冲高回落的可能。

李筱璇认为,目前市场存在一定风险。“由于短期涨幅过大,涨速过快,积累了丰厚获利盘,同时两市成交频创天量,蓝筹股持续领涨,量能消耗过大,市场巨幅震荡反映了短期的整固要求。”李筱璇说。

工行账户原油交易量大幅攀升

本报北京12月8日讯 记者郭子源今天从中国工商银行获悉:受近期国际原油价格波动影响,工行账户原油的开户数和交易量均大幅攀升,10月以来账户原油产品线的单月交易量比之前平均增长约500%,单日最高交易量达54.7万桶。

据了解,账户原油属于新型投资交易产品,通过只计份额、不提取实物原油的方式,以人民币或美元买卖原油份额,获取价差收益。为进一步丰富账户原油业务品种和交易功能,目前工行已陆续推出了账户国际原油和账户原油转期功能,并于今年7月在全国推广了账户原油“做空”交易(即先卖出后买入业务)。

用户需求激增 服务创新提速

移动金融呈爆发式增长

本报记者 崔文苑

热点聚焦

2014年是互联网金融高歌猛进的一年。直销银行陆续上线,微信银行服务深入人心,手机银行快速发展……2015年,互联网金融的发展趋势又将出现哪些变化?带给传统银行业的是压力,还是惊喜?

手机银行崭露头角

在12月3日召开的第十届中国电子银行年会上,中国人民银行科技司司长王永红透露,截至今年6月,我国手机网民规模达到5.27亿,手机上网比例为83.4%,首次超越PC上网比例,成为第一大上网终端。

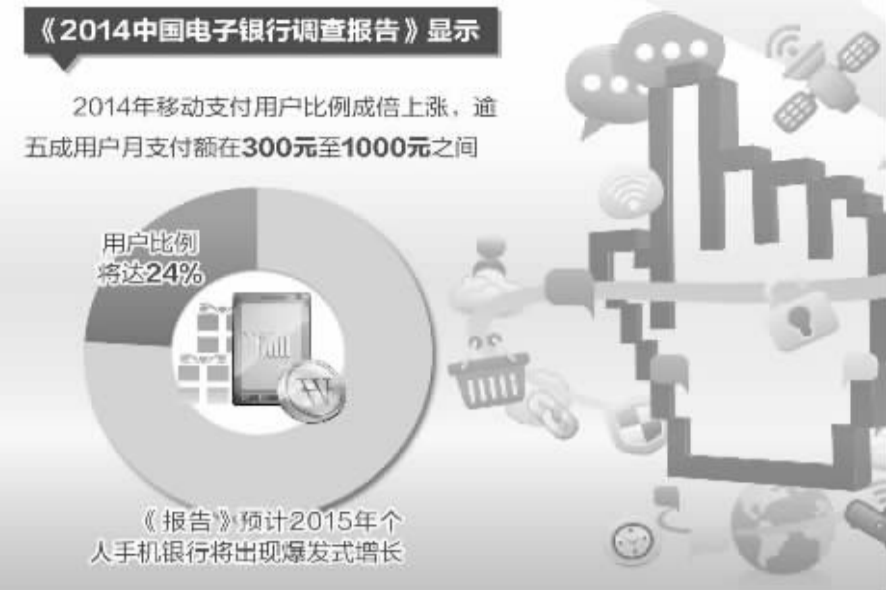
前不久的“双十一”则用新纪录为移动支付金融做了“代言”。数据显示,今年11月11日当天,支付宝移动支付规模为1.97亿笔、243亿元人民币,占总成交额的42.6%。

日前发布的《2014中国电子银行调查报告》预计,2015年我国个人手机银行将出现爆发式增长。据了解,电子银行业务包括网上银行、手机银行业务、电话银行业务等。业内人士预测,随着移动金融时代的全面到来,继电子银行全面超越柜台业务之后,手机银行可能后来居上,成为未来电子银行服务主要依赖的渠道。

王永红表示,为顺应趋势,2015年央行将继续推动金融服务手段的继承式创新发展。“一方面,加快发卡进度,拓展金融IC卡的应用场景;另一方面,将金融IC卡信息嵌入手机,把手机转变为移动式金融IC卡,以手机为载体发展支付、信用查询、信贷等各种应用,并推广自主可控密码算法,从根本上提高金融基础设施的安全性。”他说。

O2O模式或成主流

O2O就是在线上支付、在线下完成



交易或者获得服务。O2O就像一个扁担,一边挑着商户,一边挑着用户。

有专家表示,银行必须介入O2O。不仅因为银行面临着息差不断缩小的压力,同时,第三方支付企业通过O2O模式,分流了更多的银行客户。

对银行业来说,O2O带来的不仅是挑战,还有发展机遇。目前,虽然不少银行都推出了自己的支付平台,但直接入驻的客户并不多,它们纷纷通过与支付宝等第三方合作引入客户。部分中小银行特别是城商行,由于在本地拥有庞大的零售用

户资源,在发展电子商务时往往成为当地重点扶持对象。“实际上,在发展O2O模式方面,城商行拥有其他行业的竞争者所不具备的优势。”大连银行电子银行部总经理周新花说。

此外,银行发展O2O模式应有一定的策略。“比如,在技术方面,银行电商平台应借鉴外包服务商在技术支持等方面的管理经验,而在商户拓展、营销推广等核心领域,则应采取自主管理的方式。”周新花说。

“随着利率市场化的逐步推进,存款

链接

三季度第三方支付移动支付逾2万亿元

本报讯 记者姚选报道:易观智库日前发布的《中国第三方支付市场季度监测报告》显示,2014年第三季度我国第三方支付市场移动支付(不包含短信支付)交易规模达20533亿元,环比增长25.6%。

据了解,第三季度我国第三方支付市场移动支付市场格局稳定,支付宝、拉卡拉和财付通蝉联前三,交易份额超过94%。

近年来,随着电商企业在移动端的大力推广,电商交易对移动支付市场的贡献越来越大。易观分析师李焯认为,

利率竞争也将更加激烈,O2O模式或将成为未来银行主要的运营手段之一。”清华大学五道口金融学院常务副院长廖理说。

用户体验引领发展

众所周知,传统金融机构发展电子银行业务,大多是“被动”地拥抱互联网,重视的是客户、渠道、产品、服务等传统金融要素,用户体验往往被放在次要位置。

中国银行网络银行部副总经理董俊峰认为,如果传统的金融服务是“以产品为中心”的垂直销售模式,移动金融服务则需要从客户需求的场景出发,在最合适的时间,以最合适的渠道,通过最合适的媒介,提供最合适的产品和服务,创造出最佳的客户体验。

不少专家认为,从目前情况看,轻言以移动金融为代表的新服务模式颠覆传统金融为时尚早,但更加重视用户实践和体验将是未来发展的趋势。

此外,用户体验还离不开支付安全的“加码”。中国人民银行支付结算司副司长樊爽文表示,现阶段,移动支付总体上处于技术和业务模式的探索、磨合过程中,各类市场主体都极为重视,并且投入了极大的热情和资源。未来要把更多的精力放在对金融消费者合法权益的保护上,放在对金融消费者的宣传教育上,放在培育合格的市场参与者上,为移动支付和移动金融发展创造良好的基础条件和生态环境。

上一个十年,电子商务的主阵地在互联网,下一个十年,电商将走向社区甚至进一步下沉到乡镇市场。“线下比线上的潜力更大,大量实体店和消费者还没有走向互联网,因此依托线上支付、线下消费场景的O2O模式越来越受关注。”

目前,移动支付三巨头布局O2O已初具规模。“现在电商平台正集体从线上到线下逐步渗透,连亚马逊都在谋划开设实体店,社区已成为新一轮流量的入口。线上线下下的渗透与融合将进一步增加移动支付交易量。”李焯说。

中国银监会副主席郭利根——

实现银行业信息科技自主可控

本报讯 记者郭子源报道:中国银行业信息科技风险管理2014年会日前在北京召开。中国银监会副主席郭利根表示,实现信息科技自主可控,银行业首先要提升信息科技治理现代化水平,落实首席信息官制度,首席信息官应参与决策,在决策层面为业务和科技融合架起桥梁,董事会中也要尽可能安排了解信息科技的董事。

据了解,随着互联网技术应用飞速发展,银行业与现代信息科技的融合程度不断加深。但需要注意

的是,部分银行特别是中小银行机构受制于自身技术能力、成本、效率等因素,信息化建设主要采用“信息科技外包”模式,不仅核心技术受制于人,还可能遭受网络安全威胁。此外,信息科技治理机制不顺畅,“重建、轻管、重开发、轻运维”的不平衡问题还比较突出,银行业科技转型迫在眉睫。

会议同时指出,针对当前制约科技转型的关键问题,银行业金融机构还应实现“三个转变”,即从封闭向开放转变、从粗放向精细转变、

从失衡向平衡转变。具体到精细化管理,郭利根强调要重点关注四个体系:业务管理连续性体系,重点解决片面依赖科技的问题,提升业务参与度;信息系统开发体系,重点抓好研发过程中的风险和质量管控,解决系统“先天不足”问题;运维管理体系,重点抓好投产变更的风险控制,提升运维的透明度和自动化水平,防止出现“死角”;信息安全管理,从单一的安全管理过渡到基于风险的立体防范体系,加强风险感知和响应的动态性。

风向标

加紧争夺小微信贷市场

商业银行紧锣密鼓布局P2P

本报记者 钱箬旻

商业银行布局P2P步伐正逐渐加快。从2012年初平安陆金所上线至今,国内目前已有包括陆金所在内的7个银行系P2P平台,其余6家分别是招商银行小企业E家、民生银行旗下民生电商推出的民生易贷、包商银行的小马bank、国家开发银行参与投资设立的开鑫贷和金开贷、兰州银行的e融e贷。

据网贷之家统计数据,10月份我国网贷成交总额达268.36亿元,环比增长2.30%;成交量过亿元的平台达51家,其中红岭创投、陆金所、温州贷、鑫鑫汇、有利网、微贷网、盛融在线、人人贷、PPmoney、积木盒子成交量位居前十位,成交额累计占比为30%。

尽管进入排名前十位的银行系P2P平台只有陆金所一家,但业内

人士认为,在利率市场化和客户下沉的大背景下,近两年来一些银行正在加紧争夺小微信贷市场。民生银行、招商银行、平安银行、包商银行都是在该领域成长较快的银行,以P2P助力小微业务是顺理成章的一步棋。

“银行系P2P其实更像银行将小微甚至中小业务资产出表的一个渠道。”银率网分析师吴静森表示,总体上看,银行系P2P分化已初现端倪。一些银行系P2P平台试图向P2P的核心价值靠拢,即定位于撮合借贷交易的中介,以数据和技术发掘更大的市场和进行更精确的风险定价。目前受制于数据、技术和商业环境的客观现实,这一目标的达成还需要更多的时间。

从融资模式上看,小企业e家、

民生易贷、金开贷等都是传统信贷模式,且投资标的规模较大,起投资金额较高;陆金所和小马bank投资标的规模较小,起投资金额相对较低。综合来看,银行P2P模式和已有的P2P平台差异不大。但与其他互联网理财平台相比,银行系P2P平台能提供银行级别审贷标准、线下审查借款人资质、提供贷后管理、借款人风险金保障计划等,因此银行系P2P的确有其先天优势。但业内人士同时提醒,由于P2P的中介角色定位,类似的风险兜底不会长久,投资人需谨防投资风险。

专家认为,银行系P2P的发展还需要考虑两大因素:一是优化投资双方的用户体验,二是完善信息披露。若能在这两方面有所突破,银行系P2P或将更快成长。

中信银行帮您拍张“全家福”

随着现代都市生活节奏的加速,很多子女平时忙于工作,很少有时间陪伴父母,正因如此,与父母的团聚,显得尤为珍贵。中信银行近日在全行范围内推行“与父母拍一张全家福”的客户回馈活动,试图通过企业的力量营造“感恩与关爱”的社会氛围。

“孝”是中国五千年人伦文明的核心,古有仲由百里负米、郯子鹿乳奉亲等24孝子。现如今,社会节奏越来越快,很多人并没有多关注身边的父母,正如那首《时间都去哪儿了》中唱的那样:时间都去哪儿了,还没好好感受年轻就老了,生儿养女一辈子,满脑子都是孩子哭了笑了。时间都去哪儿了,还没好好看看你眼睛就花了,柴米油盐半辈子,转眼就只剩下满脸的皱纹了。

中信银行近日推出了历时3个月的“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”活动。活动以“爱在父母身边”、“爱在指间流传”、“爱在温情相守”为三大阶段主题,为父母、为自己、为客户提供了多重好礼回馈。其中,以“闰重阳”为契机打造的中信银行“与父母拍一张全家福”活动,以独特、贴心、温暖而又传统的方式,将温馨与祝福送给千家万户,并将一份岁月的记忆烙印在光影之中。很多参与此次活动的客户表示:“很多年没有拍全家福了,这次的活动不只是给他们提供了一次拍照的机会,更重要的是能与家人在一起,感受与家人在一起的温暖。”

活动期间,中信银行邀请客户来到舒适的贵宾室,由专业摄影师进行全家福照片的拍摄,同时拍摄期间还配有茶水、点心及小礼物,并由银行工作人员搀扶和照顾行动不便的老年人,全程都让客户有宾至如归和阖家欢乐的感受。

除“与父母拍一张全家福”的特色活动外,中信银行还特为老年客户推出了“老年客户套餐”,客户购买即可享受双重积分礼遇,与此同时,还可获得新年抽大礼的机会。

中信“幸福年华卡”是一张为中老年客户度身定制的专属借记卡,除具备现有中信理财宝金卡和白金卡功能外,还特别附加五大专属服务功能,涵盖了关爱、理财、便利、健康、休闲等多项增值服务。为客户构建起温馨的“幸福年华之家”,让客户在实现轻松便捷的理财生活之同时,更在生活的每一处都能专享到中信银行的关爱和贴心服务。

中信银行对老年人的关爱是由来已久的,此次“中信红·感恩季”活动,更是中信银行所倡导的“尊老爱老”社会责任感的一种延续,体现出“幸福财富管理”理念的真谛所在。