

善融商务 不走电商寻常路

建设银行进军电商主打融资牌, 上线一年成绩斐然

已然短兵相接的电商市场上, 又悄然挤进一头大象。

今年6月28日, 是建设银行电子商务金融服务平台“善融商务”上线一周年的日子。尽管建行力争推进的悄无声息, 但作为首个上线的银行系电商平台还是在业内闹出了不小的动静, 同时, 经过一年的运行, 建行“善融商务”也取得了不菲的成绩, 今年1—5月, 新增交易数量超过20万笔, 交易金额逾50亿元。

□财金记者 薛志涛

主打融资牌 不走寻常路

按照建设银行官方的说法, “善融商务”是该行推出的以专业化金融服务为依托的电子商务金融服务平台, 在“善融商务”, 客户可直接实现分期付款或申请贷款支付。“善融商务”也成为国内首家由银行建设、经营的电子商务金融服务平台。

过去一年, “善融商务”已经亮出了其差异化定位——亦商亦融, 但核心还是“融”, 即金融服务。“善融商务”不同于阿里巴巴、京东等传统电商, 更强调电商平台带来的线上融资服务, 换句话说, 主打融资牌, 不走传统电商寻常路。

“无论是B2C还是C2C, 目前都已经有了成熟的模式, 相较二者, 建行更看重B2B市场的潜力。”建行电子银行部一位负责人如是告诉记者, 在善融商务未来发展规划中, 将市场潜力庞大的供应链融资从线下搬到网上, 将意味着商业模式的创新, “在B2B领域, 目前还没有太多成功案例。”建行电子银行部负责人认为, 目前, 传统电子商务领域, 大家只看到了产业链末端的零售业, 这部分占比是小头, 而产业链占大头的中上游客户, 它们的融资需求, 才是善融商务最为看重的。

有业内专家指出, 跨界涉足电子商务已经成为银行业蓄势待发的一股潮流。不仅是大银行有此计划, 甚至有些城商行也有了初步构想。银行不能利用第三方的交易记录作为融资的凭证, 因为它不能保证信息的真实有效性, 但是建行入驻电子商务后, 可以通过平台上客户的交易情况进行评级, 其看重的是有效的客

户、有效的交易、有效的金融服务, 通过数据挖掘等手段, 开发新型的信贷技术, 及时解决企业融资问题。

实际上, 银行入驻电子商务在支付方面较其他第三方具有更良好的担保基础, 银行在负责账户划转时, 钱款保留在银行是最安全方便的, 同时, 银行还有第三方支付公司不具备的优点, 即资金停留期间银行利息照付。

有业内专家认为, 银行涉足电商, 目的并不在于获得多少利润, 而是通过第一手的交易记录, 更好地了解企业客户的营业状况和个人客户的消费习惯, 这将有助于银行提高金融服务水平, 推广自身的金融产品。从这里也可以看出银行进军电商, 本意还是想推广其金融服务, 扩充自己主业实力。毕竟对银行来讲, 主业还是金融业。建行的相关人士也称, 在此前的电子商务模式中, 银行处在支付结算链条的最末端, 地位很被动。而“善融商务”可以使建行电子支付业务往前延伸, 从客户信息的源头抓起, 获得更为真实的客户交易数据, 在这个基础上扩大金融服务。

规模、风控、体验 一个不能少

在今年年初, 建行的电商平台“善融商务”组织了一次大规模的全场促销——这也是去年6月28日低调上线之后, “善融商务”第一次进行大范围的公开营销。“此前一直是客户推介, 系统完善, 现在才慢慢步入正轨。”建行山东省分行电子银行部门负责人表示, 电商平台的打造已作为建行全行业务发展的一个制高点。

据了解, 为揽客入驻, 开业前期建行实行全免费策略: 免费加盟, 免费场地

促销, 甚至免费帮商家进行店铺的装修设计。据记者了解, 多家筹谋电子商务的银行都在前期主打“免费牌”。

一位建行的负责人告诉记者, 银行系电商与普通电商的最大区别就在于, 银行系电商是要为客户进行信用背书的, 这是一大优势, 但同时承担了相应的风险, 因此在客户选择上要更加谨慎。“我们的市场是有区隔的, 是定位于做优质客户。”其中, 最基本的入门门槛就是, 公司的注册资金必须要在300万元以上。山东阿阿胶健康管理连锁有限公司是较早进驻善融商务的一家企业, 其电子商务经理王光磊说, 他们最看好的就是建行对客户做高门

槛的审核, 进入之后更有利于品牌销售, 同时建行的高端客户群体也和他们的目标销售群体吻合。“银行系电商是为客户进行信用背书的, 这是银行系商的一个优势, 有助于公司树立自己的品牌。”建设银行山东省分行电子银行部负责人说, “但同时也会给银行带来信誉风险, 因此, 前期必须对客户实行严格准入。”

建行目前拥有超过一亿网上银行用户, 超过六千万的手机银行用户, 他们将是“善融商务”的参与者和消费者。韩都衣舍副总经理贾鹏认为, 建行潜在的消费群体是吸引他们进驻“善融商务”的重要原因之一。但另一方面, 贾鹏认为, 银行系电商也要谨慎对待规模增长, “如果单纯做大规模, 但是用户体验不佳, 反而会挫伤企业信心, 影响善融商务的平台价值。”体验问题也是初涉电商的银行系电子商务遇到的挑战之一。建行的相关人士就坦陈: “相比成熟的电子商

务公司, 善融商务在操作、体验上还有很多有待完善的地方。从前面面试水, 到增加活跃度, 再到后来的全面推进, 善融商务的发展还需要“循序渐进。”上述负责人表示, 建行目前虽然还难以像传统电商一样提供全面周到的服务, 但正在逐步加大人手加强服务。

据了解, 建行“善融商务”平台建有专门的客户体验区, 在电商服务方面提供B2B和B2C客户操作模式, 涵盖商品批发、商品零售、房屋交易等领域, 为客户提供信息发布、交易撮合、社区服务、在线财务管理、在线客服等配套服务; 而在金融服务方面, 建行主要为客户提供从支付结算、托管、担保到融资服务的全方位金融服务, 甚至还带来了“积分攒信用, 融资更便捷”的全新体验。建行表示, 未来还将进一步加大资源投入, 倾力打造建设“善融商务”, 为广大商户提供更多商机, 让百姓尽享实惠。



广发美国房地产指基获 最具竞争力金融创新奖

近日, 荣膺“2013金榕奖巡礼之最具竞争力金融创新产品”的广发美国房地产指数基金, 将于近期发行, 为投资者提供一个投资美国REITs的便捷工具, 这也是国内首只被动型REITs基金。截至6月19日, 今年以来广发亚太收益率18.40%, 居亚太股票型QDII榜首。

景顺长城四季金利 纯债基金今起发行

6月下旬至今, 市场资金面开始得到改善, 债市重现投资机会。今日, 景顺长城四季金利纯债基金通过农行、中行、招行等各大银行, 长城、申银万国等券商发行, 为投资者稳健把握未来债市投资机会及长期收益机会提供了一个新途径。拟由固定收益总监汝平担任执掌。

流动性管理 再成选择货基标准

貌似突如其来的流动性紧张让股市暴跌, 利率上涨带来的债券资产价格下跌也给部分固定收益产品的运作带来一定影响, 货币基金流动性管理能力再次成为市场关注的焦点。WIND数据显示, 6月以来, 工银货币基金7日年化收益率均在3.5%以上, 23日更是达到3.85%, 不仅超过同类平均, 同时达到活期存款利率的10倍之多。据了解, 工银瑞信在流动性管理上, 有完善的管理制度, 通过对短端产品进行合理的内生现金流安排, 根据市场情况统筹远期安排资金匹配。

期货私募或纳入监管 将推动行业阳光化

有关部门正在酝酿的发展规划中, 可能对期货私募的自律监管提出新要求, 这一动作将促使更多期货私募走向阳光化道路。日前, 凯丰投资总经理表示, 今后凯丰旗下的期货私募产品将彻底走上阳光化之路。



□周爱宝

银行“触电”大有可为 读万建华《金融E时代》感怀之二

金融“触电”, 电商“淘金”。

今年6月28日, 是建设银行电子商务金融服务平台“善融商务”上线一周年的日子。尽管建行力争推进的悄无声息, 但作为首个上线的银行系电商平台, 经过一年的运行, 建行“善融商务”依然取得了不菲的成绩, 今年1至5月, 新增交易数量超过20万笔, 交易金额逾50亿元, 在业界闹出了不小的动静。

万建华在《金融E时代》中敏锐地认识到, 正当金融家们在电子化道路上高歌猛进的时候, 一批互联网企业却在嫁接各种力量, 试图在这片电子土壤上盛开出金融之花。万建华的语音未落, 2013年6月17日, 第三方支付平台支付宝宣布推出“余额宝”, 通过余额宝, 用

户在支付宝网站内可以直接购买基金等理财产品, 获得相对较高的收益, 这家崛起于互联网时代的企业正向金融领域渗透。

面对普通电商的异军突起, 万建华对银行的未来依然乐观, 因为新技术得以嫁接, 当无线网络蔚然成风, 当海量账户体系得以健全, 坐拥万亿资产和10亿客户的商业银行借助其规模和资源优势, 已经具备了向个人全方位服务进军的可能。无论是网上银行、手机银行还是智能银行, 竞争都还停留在银行业内部。当银行也开始“玩”电商后, 战场无疑扩大到更大的领域。

银行家们认为, 网上支付结算业务正被第三方支付公司蚕食, 银行处于整个互联网产业链支付结算的末端。而建设银行推出的“善融商务”等, 就是为了把银行前移, 从信息源头为客户提供服务, 并且通过对客户在平台上的交易信息进

行数据挖掘, 为其提供更有价值的金融服务。

万建华在书中写道: 可千万别以为商业银行做电商业务只是盲目跟风, 也千万别以为为商业银行开办电商已别太迟。互联网商业的通行法则是“先发优势”, “赢家通吃”, 对银行业来说却很可能是个例外。想象一下吧, 银行拥有多少客户数量? 有多少活跃的账户数量? 有多少覆盖城乡的服务网点? 有多少可以支持“点击服务”的固定和移动终端? 又有多么雄厚的财务实力?!

万建华还畅想: “如果再过些日子, 我们看到中国工商银行、中国农业银行、中国银行以及整个银行体系都加入进来, 那么电子商务领域会发生怎样的变化? 电商格局是否会改写呢?”



流动性拐点改变市场风险偏好

万家基金微专栏 “股票理财”篇②

近期市场的焦点依旧在流动性的拐点, 表现形式即资金面紧张。一方面, 美国量化宽松退出预期增加, 热钱流出新兴市场; 另一方面, 监管层主动收紧流动性。但是, 流动性拐点的出现并不会导致资金持续流出股市, 更多的是影响市场的风险偏好和情绪。

回顾去年12月反弹以来的行情, 可发现A股市场并没有出现大规模的资金流入情况。第一个资金流入较多的时段在去年12月底至今年1月中旬, 之后股市资金持续流出。第二个资金流入较多的时段从4月中旬开始, 5月下旬确定流动性拐点到来之后, 资金开始流出。分析这两个时段内资金的流入和流出可以看到, 决定资金是否流入股市不仅需要看资金量, 而且需要看市场的风

险偏好。第一个时间段, 由于市场对宏观经济后期转向悲观, 即使资金充裕, 但是A股保持净流出; 第二个时间段, 市场对经济疲软达成共识且在其他利好的刺激下, 风险偏好发生转变, 资金流入股市。此外, 银行间的资金紧张更多是从情绪面波及A股市场。

所以, 流动性拐点主要影响的是市场的风险偏好, 通俗来说也就是吓了市场一跳。比如舆论对“钱荒”的宣传, 会使投资者放大忧虑情绪, 引起行情共振。

(万家精选股票型基金经理 吴印)

下一期: 影响市场的关键将由资金面回归基本面

2012年A类股票基金冠军 “09.10.11年三届蝉联“金牛奖”

万家货币
您的现金理财工具
网上申购支持T+0快速赎回

万家基金 中国证券投资基金业协会 基金业协会 基金业协会

基金代码: 519508 客服热线: 400-888-0800

邮储银行小额贷款 助力农民致富

最近, 经营饭店生意的李先生特别高兴, 五一期间饭店的经营让其大赚一笔, 逢人他就说多亏了邮储银行。他还特意到邮储银行表示感谢, 他激动地说: “邮储银行小额贷款真是雪中送炭, 多亏了你们, 才让我的生意越来越红火啊。”

家住济南章丘的李先生在其所居住村庄经营一家饭店, 经营时间已达10余年, 其在村庄是济南周边较热的假期度假旅游地之一。前些日子因儿子在市区结婚买房, 花掉了李先生存了大半辈子的积蓄。可一年一度的五一假期旅游销售旺季即将来临, 资金短缺的李先生是心急如焚、坐立难安。李先生跑遍了亲戚朋友四处筹钱, 也去了其它银行申请贷款, 可得到的不是冷冰冰的拒绝, 就是含糊的答复, 这让李先生

不由地打了退堂鼓。一个偶然的的机会, 李先生的商业伙伴向其推荐了邮储银行的小额贷款, 于是李先生抱着试试看的态度, 来到了当地的一家邮储银行网点, 邮储银行的工作人员热情地接待了他, 在了解了李先生的基本情况后, 当即即为李先生制定了贷款方案, 而3天之后他就拿到了求之若渴的7万元贷款, 李先生利用贷款资金及时补充了货源, 不仅渡过了难关, 还赚了不少钱。

李先生满脸笑容地说“真没想到邮储银行对我们这些个体经营的商户这么支持, 国家支持农民的政策好, 邮储银行的贷款更好啊!”

据邮储银行山东省分行工作人员介绍, 该行已推出了“好借好还”系列小额贷款产品, 重点对农村地区的种植户、养殖户、农产品加

工业主、畜牧业主进行扶持, 采取保证或联保的担保方式, 主要用于满足广大农户、私营企业主、个体工商户以及城镇个体经营者等群体的生产经营资金需求, 深受农民朋友的欢迎。该产品具有以下四大优点: 快、优、简、惠。快, 快速放款, 轻松办理; 优, 优质服务, 不收杂费; 简, 简单申请, 不需抵押; 惠, 诚实守信, 利息优惠。

邮储银行山东省分行自2007年12月成立以来, 按照“充分依托邮储网络优势, 致力完善城乡金融服务, 努力打造一流零售银行, 紧紧围绕省委、省政府“扩内需、调结构、抓改革、惠民生”的总体要求, 充分发挥邮政储蓄银行在支持地方经济发展、

服务“三农”等方面的积极作用, 始终秉承服务城乡大众、全力支持社会主义新农村建设的宗旨, 增强做好服务“三农”的紧迫感, 立足实际, 着眼长远, 有效解决了农村地区“难贷款、贷款难”的问题, 积极满足了农村对金融服务需求, 为许多被排除在其他金融机构贷款门槛之外的客户提供了崭新的融资渠道, 进一步健全和完善了城乡金融服务体系。对服务区域经济和农村经济发展, 优化城乡金融生态环境起到了积极的促进作用。

邮储银行小额贷款产品充分满足了广大个体、私营企业主以及农户的经营资金需求, 帮助他们走上了创业致富的道路。

