

当“海豚”遇上“飞鱼”

银行拥抱“互联网+” 强强联合打造金融服务新高地

“海豚”、“飞鱼”共发力
杭州有一种未来叫互联网金融总部

近日,北京大学互联网金融研究中心公布的第二期互联网金融发展指数显示,沿海城市互联网金融发展水平明显超过内陆城市。其中,杭州超过北上广深排名居首,引起了业界的广泛关注和讨论。

可以预见,互联网金融产业未来将成为促进杭州经济增长的新引擎。据市金融办数据显示,一季度,全市互联网金融实现增加值50.92亿元,占GDP比重2.3%,同比增长16.4%。

而“杭州派”的互联网金融更是独领风骚。蚂蚁金服以3840亿估值排第一,网商银行第四。据了解,至今年3月末,网商银行本外币存款余额276.09亿元,比年初新增21.09亿元,本外币贷款余额137.45亿元,比

年初新增63.33亿元。

与此同时,传统金融机构也正在发力。国有大行农业银行,在去年就提出要“打造覆盖存贷汇全业态的互联互通的互联网金融生态”。作为深耕“三农”的主力军,农业银行积极引进互联网技术,以金穗惠农通服务点为基础,依靠电商平台为县域和农村地区客户提供包括基金金融、电子商务、投资理财等在内的线上线下一体化金融服务。

去年5月,浦发银行也选择在杭州这个互联网金融高地,设立首个总行级的互联网金融业务中心,以浙江作为试验田,开始了“金融+互联网”之路的探索。短短不到一年时间,分行已与数十家省内外大型电商平台合作,托管资金规模达上千亿元。

“竞合”关系不断深入
传统金融机构拥抱互联网“华丽转身”

今年上半年报公布后,银行业的利润增速之低颇受压力。相较于互联网金融诞生之初传统金融机构的不适与排斥,现在银行业对“搅局者”的态度也发生着变化,“竞合”关系正不断深入。

近日,招财猫理财与浙商银行的资金存管协议正在紧密对接中,招财猫理财的所有用户资金即将由浙商银行全面存管,招财猫理财将成为首批银行存管资金的互联网金融机构。两者联合就像大象与蚂蚁共舞,互联网金融不再只是敌人,合作有时也将带来更广阔的市场。

为深度融入互联网大潮,浦发银行在去年7月推出“spdb+”浦银在线互联网金融服务平台后,通过逐步串联和整合浦发银行集团内银行、基金、信托等资源,打造与线下无差异服务的全新“线上浦发银行”。今年3月,又推出“浦商赢——电子商务平

台金融服务方案”,整合电商平台的资金流、信息流、货物流,形成“四大模块+两大保障”的完整电子商务产品体系,通过内部资源整合,为电商客户推出“七大特色”优质服务。

而作为银行业的“老大哥”,工行去年3月便已全国正式发布互联网金融品牌“e-ICBC”,成为国内第一家发布互联网金融品牌的商业银行。同时宣布构筑以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,拉开了“大象”转身的序幕。

另外,恒丰银行也积极踏上“触网”浪潮,完成数字化转型。借助大数据、云计算等互联网技术手段,为个人和企业客户提供多场景的新型金融服务。推出“一贯”平台以及“小金贯”产品,让客户体验便捷、高效、安全的互联网金融服务。

第三方资管平台关门潮
监管力度加强
“大浪淘沙”后市场日益规范

与此同时,互联网金融机构问题层出不穷。P2P正当风口,快速发展的同时问题平台涌现,跑路潮不止。

有不少市民感叹,杭州大大小小的投资理财公司好像一下子集体“消失”了。记者近日来到太平门直街与秋涛路交叉口,原本有六家本地投资公司所开的理财门店,有的摇身一变成了跨境电商的线下店,有的干脆把门店让出来借给银行做社区金融,还有的甚至已经人去楼空。

一位业内人士坦言,在国家相关监管政策愈发严格的当下,各地互联网金融公司已经出现分化,大浪淘沙,好的平台留存下来,不合规的公司正在慢慢退出或者转型。

今年4月国务院组织14个部委召开会议,决定在全国范围内启动为期一年的互联网金融领域专项整治。整治重点包含第三方支付、线下投资理财、P2P网络借贷、股权众筹、互联网保险,以及首付贷、尾款贷等房地产金融产品。

而去年12月,银监会就已发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》,要求“除信用信息采集、核实、贷后跟踪、抵质押管理等风险管理及网络借贷有关监管规定明确的部分必要经营环节外,网络借贷信息中介机构不得在互联网、固定电话、移动电话及其他电子渠道以外的物理场所开展业务。”

这一规定,明确禁止了P2P的线下融资,虽然也给这些平台预留了18个月的过渡期。但些些已“山穷水尽”的网贷公司也不得不以关闭或者整合线下门店的方式寻求出路。

浦发银行互联网金融业务中心落子杭州

在线金融战略彰显“浦发速度”

当互联网与金融两者发酵的产物不断改变着人民的生活方式、提升着人们生活质量,传统商业银行也以各种姿态积极拥抱这一新思路,向来敢立潮头的浦发银行走在了同行前列。

2015年5月,浦发银行在杭州设立了首个总行级的互联网金融业务中心,试图以浙江作为试验田,开始一场“金融+互联网”之路的探索。

同年7月,浦发银行正式确立并推出“spdb+”浦银在线互联网金融服务平台,定位打造成与线下无差异服务的全新“线上浦发银行”。

2016年3月18日,浦发银行在杭州梦想小镇正式发布“浦商赢——电子商务平台金融服务方案”,对外宣告再度加码“spdb+”互联网金融战略。

至此,浦发银行从战略、实践、探索等各个层面全面“加速度”打造,以几何速度朝着在线金融迈进。

互联网金融业务中心落子杭州
发力在线金融成效显著

提及浙江经济,除了小微企业数量众多、民营经济发达外,网络经济火热成为新标签。与此同时,杭州乃至浙江政府先后在政策上体现出对互联网金融的高度重视。

条件具备则水到渠成,浦发银行互联网金融业务中心自然落子杭州。浦发银行杭州分行行长兼浦发银行互联网金融业务中心主任赵峰嵘分析认为:“一方面,浙江发展互联网金融具备良好的土壤;另一方面,浦发银行杭州分行本身业务发展基础好,有一支基础扎实数量庞大的客户队伍,有一支素质好业绩佳的人员队伍。这些都是总行互联网金融业务中心可以假借的力量。”

而近一年该行在互联网金融业务上的成绩,成为这一战略布局合理的又一佐证。据不完全统计,2015年,浦发银行杭州分行互联网的第三方支付规模、互联网金融销售平台资金监管规模、“互联网+”类企业客户数分别是2014年的1.85倍、9.59倍和5.12倍。今年1季度,杭州分行互联网第三方支付规模已超去年全年量的1/3;互联网金融销售平台资金监管规模接近去年全年量1/2;全辖互联网+类客户总授信额度达20.1亿元。

与此同时,浦发银行杭州分行已与各类互联网金融企业建立业务合作。其中既有正在转型“互联网+”的传统企业如物产集团、中国轻纺城等,也有全新的互联网公司如生意宝、聚贸网、钢为网、易煤网、全麦网、大搜车等;又有如云仓、淘仓等专注于物流业务平台,还有专注理财领域如挖财、铜板街、铜掌柜、佰亿猫、草根网等。



“加速度”创新互联网金融服务 全面满足电商企业个性化需求

时隔不到一年,今年3月,浦发银行再次选择在杭州发布其“spdb+”互联网金融最新战略——“浦商赢——电子商务平台金融服务方案”,深入研究互联网金融企业客户的个性需求。

电子商务的发展现今开始走向细分化、专业化,一批行业B2B电商平台崭露头角。“不过,在发展壮大过程中,缺乏完备的支付结算体系和完善的会员单位账户管理体系,无法对订单实施有效管理,不能满足交易双方在线授信等衍生金融服务需求等一系列问题成了这

类平台快速前进的‘绊脚石’。”浦发银行互联网金融业务中心营销总监白宇航告诉记者。

作为“浦商赢”的最大亮点,整个金融服务将以订单信息为核心依据,为交易双方提供专属服务,帮助电商平台解决个性化问题。白宇航具体介绍说,一是提供“T+0”资金清算结算服务;二是提供专属的交易凭证服务,银行资金流水与订单信息契合,与票据流信息保持一致;三是还以平台交易数据为基础,配套在线金融功能,提供担保支付、基于订单信息的融

智融资服务等。

例如,大宗商品B2B电商平台“钢为网”,随着业务体量直线上升,但原有的金融技术却又跟不上,此时其交易金额大、交易场景多的特点反倒成了平台业务发展“瓶颈”。

据白宇航透露,“浦发银行通过提供担保支付、会员虚账号支付、订单号支付、部分支付、尾款支付、退款等金融服务能满足‘钢为网’各类个性化金融功能优化需求,支持其多种交易模式。”

深耕细作“跨境电商” 三大特色优势护航银企双赢

化”的综合解决方案。

相比为一般的电商企业提供单一结算功能的传统服务,浦发银行对跨境电商类企业进行精准定位,形成了较为完整的集“基础支付结算功能+个性化增值服务功能”为一体的综合解决方案。

目前,浦发总行联动杭州分行正在进一步调研跨境电商服务需求,依托中国(杭州)跨境电子商务综合试验区特殊政策,选择合适的大

型跨境电商平台,研究推出“浦发银行跨境电商金融服务方案2.0”。

作为浦发银行“spdb+”互联网金融战略的一部分,跨境电商业务将集合“个性化、智能化、专业化”三大特色优势,高效的平台处理终端,实现自动对账、自动清算、批量汇兑等智能化的金融服务,构建跨平台、跨币种、跨渠道的一站式全流程跨境支付体系,帮助电商企业提升互联网盈利水平,达到银企双赢。