

微众银行试营业 互联网银行奏响金融变奏曲

微信聊天记录或将影响信用额度

没有固定网点柜台,业务办理全靠互联网交易,未来或许刷脸就能开户或者获得贷款……18日,国内首家民营银行——深圳前海微众银行开始试营业。此外,首批试点的5家民营银行中的另两家——浙江网商银行、上海华瑞银行也在9月获批筹建。

微众银行试营业

1月21日,三湘都市报记者登录微众银行官网后发现,目前用户只能通过手机扫描二维码的方式进入,尚无电脑端的入口。而手机端也只是放上了一段简单介绍微众银行的动画说明,具体业务办理的导航和介绍信息还没有出现。微众银行主要大股东腾讯透露,此次试营业仍处于银行内部测试阶段,普通消费者目前还无法办理业务。

据了解,目前深圳前海微众银行遵循依法合规的原则,为银行股东、银行员工办理开户;邀请目标客户参与业务体验;与此同时加强同业联动,建立合作关系。

对于此前的一些构想,如无需当面谈就能“刷脸”开户、无抵押信用贷款、一元起存起贷等,由于此次试营业未公开普通用户的使用场景,这些新奇构想是否会在短期内实现仍没有得出明确结论。此外,政策监管也是其需要跨越的门槛。举例说来,“刷脸”开户,目前就仍需等待监管部门对银行开户需要“面签”进行政策突破才有可能实现。

专注“屌丝”客户

据记者了解,微众银行将以大股东腾讯8亿QQ活跃用户和5亿微信活跃用户以及超过3亿的支付用户为基础,并充分利用腾讯现有的线上渠道,在腾讯原有的开放平台上提供金融服务。

微众银行某高层在接受媒体采访时表示,微众银行的目标客户就是互联网“屌丝用户”,覆盖面最广的社会基层人员。据其介绍,可以从三个维度来划分客户群,年轻白领,积蓄不是特别丰厚,金融需求明确;不同年龄层次的蓝领,包括产业工人、服务业从业人员等,其金融需求更为简单;三是小城镇非农从业的互联网用户。

微众银行董事长顾敏曾表示,微众银行依托母公司腾讯巨大的客户资源优势,会成为全国客户数量最大的银行。

蚂蚁金服CEO也曾透露,网商银行就是服务草根消费者和小微创业者,主要以阿里体系的电商客户为主,也可以服务其他客户。 ■记者 蔡平



【猜想一】 秒办各种贷款业务

60秒就能在手机APP上拿到一笔贷款?“这并非空想,现在的技术已经可以实现。”长沙某股份制银行人士表示,这样的贷款速度在国外早已有之。国内也有银行和互联网金融公司开始做。招商银行就已经推出“闪电贷”,建行推出了个人网上自助贷款产品“快贷”、浦发银行的小微融资平台“网贷通”,未来互联网银行的快速放款,将不只局限于存量客户。

【猜想二】 消费金融或成主流

蚂蚁金服CEO曾表示,网商银行的主要业务定位是阿里电商体系的个人消费金融和供应链金融。事实上,近

年来,银行系消费金融公司也逐步扩容,继北银消费、中银消费、四川锦城消费和捷信消费金融公司成立之后,兴业银行、邮储银行也于近期相继加入战局。

长沙某股份制银行零售业务部门人士认为,近年来,消费金融成为电商、P2P等争抢的焦点,面对消费金融这块巨大的市场,微众涉足是在情理之中。

此外,阿里巴巴电商系统所支撑的线上供应链金融,比传统商业银行线下供应链金融更为开放,在资金流、物流和信息流上具有先天优势,目前已有多家银行与阿里建立合作,运用上述征信工具和系统开展线上供应链金融业务,这也将成为网商银行的主要业务模式。

蚂蚁金融服务集团首席执行官彭蕾认为,信用等于财富,其背后的意义是金

融面前人人平等;传统金融因种种原因做不到,互联网金融可以做到。平台战略、数据化战略、云金融战略,可以支撑起百花齐放的小微金融生态圈。

【猜想三】 人人授信时代来临

记者获悉,微众曾在内部模拟了一位个体创业者的在线放款流程。客户拿起手机,把摄像头对准自己,软件系统识别出他的身份,并与公安部身份数据匹配成功,与此同时,通过社交媒体等大数据分析,软件将他的信用评定为83分,同意授予贷款3.5万元。

腾讯相关负责人介绍,除个人资产状况外,腾讯旗下的QQ、微信等社交工具将发挥很大作用,多种服务上聚集的用户数据都将用于腾讯开展个人征信业务,进而为用户提供金融服务提供风险评估依据。

“银行服务的是25%的大企业和高端客户,由于在人民银行缺少征信信息,75%的普通个人用户、中等收入者等人群仍无法从银行借款。互联网大数据征信的运用,也是一次普惠金融的探索。”湖南某支付公司负责人在接受记者采访时表示。

也许某一天,我们打开微信,就会提示你今年有几千或者几万的信用额度。

连线

三湘银行 筹建加速

作为湖南的首家民营银行,三湘银行的进展也成为外界关注的焦点。

2014年12月4日,三一重工发布公告称,该公司的全资子公司湖南三一智能控制设备有限公司与该公司的控股股东三一集团有限公司拟与汉森制药、永清环保和共创实业集团等三家单位作为主发起人,筹备设立三湘银行股份有限公司。

三一重工的官方微信平台表示,目前主发起人的前期准备工作已接近完成,不久将正式报银监会进行材料申报。

聚宝盆

招商银行

产品名称:高端尊享
购买日期:1月底
认购起点:100万
投资期限:开放式
预期收益率(年化):1年7%,2年8%

兴业银行

产品名称:万利宝
购买日期:1月14日至1月20日
认购起点:50万
投资期限:6个月可赎回
预期收益率(年化):6.0%

华夏银行

产品名称:增盈1459号
购买日期:1月21日-1月27日
认购起点:5万
投资期限:120天
预期收益率(年化):5.7%

光大银行

产品名称:感恩尊享
购买日期:1月21日-1月26日
认购起点:30万
投资期限:199天
预期收益率(年化):5.8%

■通讯员 严钧乐 魏锐 傅晓茵 成晶晶 记者 梁兴 蔡平

观察

撼动传统银行业是理想还是幻想?

对于互联网民营银行,传统银行并不以为是威胁。此前多位银行高管曾表示,民营银行想要站稳脚跟并非易事;更加严格的监管,没有经验的团队,想要搅动传统银行业恐怕只是班门弄斧。且目前银行业也都在努力尝试依托互联网的新模式,互联

网银行未必就能占到先机。中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇则认为,网络银行与传统银行将会形成竞合关系,微众银行可以获取巨量用户,传统银行有业已形成的交易场所和应用场景,不存在谁取代谁的问题。长沙某国有大行人士也

认为,银行的互联网化和互联网公司的银行化,最终会殊途同归,“我们不应低估银行业创新的速度和能力。”

是未来的王者,是搅局的鲶鱼,还仅是中国金融改革红利中的陪跑者?微众银行已经箭在弦上,在争议中指向未知的将来。

TCL开启万台真彩惊爆周

TV+真彩电视 H7800 色域高达 96%

春节临近,如果问家里装上一台什么电视最“壕”气,当然是色域高达96%的TV+真彩电视。为庆祝荣登千亿企业,1月23日到25日,TCL将盛大举办主题为“千亿企业感恩回馈,万台真彩岁末盛惠”的钜惠活动。届时,TCL不仅豪派万台色域高达96%的TV+真彩H7800,并以史无前例的任性价倾情回馈,彻底点燃春节网购机热情。

此次活动,55英寸TV+真彩H7800系列率先降至万元以下;49英寸的H7800则让消费者以市面普通LED电视价格,轻松享受色域高达96%的TV+真彩电视绚丽画质。而超高性价比的全程4K电视



A571U,优惠幅度也十分给力。同时,活动期间,凡是购买TV+真彩电视

NTSC色域覆盖率达到惊人的96%。”行业观察人士表示,H7800采

的消费者还将有机会获得价值千元的真彩大礼包,多买多送。

“TV+真彩H7800通过率先应用TV+真彩显示技术以及行业顶级高色域LED背光源,实现了色域值、对比度、能效、亮度等画质参数的综合提升,尤其

用了TCL核心画质提升技术之一——真彩显示技术,其包括混合调光技术、精准色域匹配技术、自然光技术等TCL独家专利技术,从背光部件及算法、图像处理等多维度实现色域值、对比度、亮度等画质参数的综合提升,使景物更为艳丽,人物更加真实,并且具有健康、绿色节能等特点。

据悉在20日中国电子视像行业协会举办的2014年度中国电子信息产业经济运行暨彩电行业研究发布会上,TCL真彩显示技术一举获得了2015创新技术奖,而H7800也凭借着真彩显示技术和顶级高色域LED背光源带来的96%色域覆盖率获得

了协会颁发的2015创新产品大奖。

同时,H7800外观设计尽显时尚典雅风格,此外还搭载了TV+OS系统,拥有微信互联、首发影院等丰富的智能应用,全面满足消费者客厅娱乐需求,春节摆在家里,绝对够面子。

另据了解TCL推出的中国首款量子点电视TV+H9700,及性价比之王A571U也将倾情参与本次岁末大回馈活动。其中,TCL量子点电视同样在2014年度中国彩电行业研究发布会上斩获了2015创新产品大奖。

此次TCL在春节前夕重磅推出TV+真彩电视钜惠活动,将让消费者一步到位尽享高色域极致享受。 文 沈珉