

筹建民营银行既需“雄心”又要“专业”

近期，互联网上有人公布了2015年十二大“钱景”产业，其中民营银行赫然列在首位，对于金钱的追捧，从自己开银行开始。

不但民间对成立民营银行的呼声高，政策方面也已经打开了大门，根据《政府工作报告》中显示，“围绕服务实体经济推进金融改革。推动具备条件的民营资本依法设立中小型银行等金融机构，成熟一家，批准一家，不设限额。”这显然让民营银行更加有了底气。

自从民营银行的大门打开，社会各界资本便蜂拥而至。至今，A股市场已经有42家民营银行概念

股，并且这些概念股在2014年备受资本市场热捧。但是与庞大的概念股市场相对应的是，目前全国仅有5家民营银行获得银监会批准筹建，3家获准开业。

民营银行设立并非一帆风顺。一方面，申请设立民营银行不像是普通零售业，由于其本身从属于金融行业需要经过层层审批，并且从开始经营到形成一定的规模，既需要资金支持也需要数年的累积；另一方面，民营银行设立的初衷是为了发展银行业的差异化竞争，这种竞争对于中小商业银行的冲击是巨大的，这意味着，民营银行的诞生便意味着一

场腥风血雨的“混战”，要想在现有的银行寡头格局中分得一杯羹，显然没那么简单。

不仅如此，人才的短缺也成为民营银行的短板。去年，市场上便传出多家民营银行招兵买马的消息，甚至有央行高管投奔民营银行欲开拓新天地。但是，目前零售企业筹建民营银行的较多，很多零售企业内部的高管直接挂帅，“隔行如隔山”，在专业度方面如何与现有的中小商业银行竞争？

去年年底以来，股市牛气冲天，“互联网+”概念也风起云涌，民营银行似乎渐渐从焦点位

置退了下来。

近日，一心堂一纸公告再次将民营银行推到风口浪尖。一心堂公告称将退出民营银行的筹建，该公司去年10月拟作为主要发起人之一参与发起设立云南沿边小微银行股份有限公司，拟用自有资金出资不超过5.2亿元人民币。不过，最终公司因不利于主业经营等原因，放弃投建民营银行。

对于一心堂在筹建民营银行方面急流勇退的勇气我们还是值得肯定的。目前，国内正处于利率市场化及经济下行周期之中，银行的整体增速放缓，与其承担民营银行发起人的“风险”，不如

退而主攻主业。

不过，笔者认为，一心堂打了民营银行的“退堂鼓”，并不能说明民营银行的热潮已经消退。与当前大热的互联网金融类似，民营银行同样作为金融改革者将进一步打破现有金融业的僵局，并且在一定程度上可以缓解实体经济融资成本高、金融资源结构性短缺的局面。与现有的国有银行相比，民营银行最大的特点，在一个“民”字上，即民资、民营，完全由市场机制自主运作，民营银行的市场化运作所能带给普通用户的价值，可能远超传统国有银行。

据《证券日报》

主发起行德清农商银行监事长曹治中一行到民权德商村镇银行调研

本报讯 温暖三月，坚定前行。近日，民权德商村镇银行的主发起行德清农商银行监事长曹治中、副行长谢学民、永安支行行长高伟民及村镇银行管理部总经理徐鸿斌等一行到民权德商村镇银行调研指导工作，为该行在新常态下寻求新思路，实现新发展，打开新局面指点迷津，加油鼓劲。

调研组一行在民权德商村镇银行行长乔翠莲的陪同下，参观了该行营业大厅、会议室、各部室办公场所、职工活动室等，并与员工进行交流。在随后的座谈会中，调研组着重听取了该行工会组建情况、当地监管部门监管意见的整改落实情况及普惠金融开展情况，并对相关问题提出了意见和建议。

春节刚过，调研组一行的到来无疑为民权德商村镇银行2015年“统一思想”求发展、“攻坚克难”促发展、“定下心来”谋发展注入了动力和活力。该行将以此为契机，在新的一年里，进一步统一思想、凝聚共识、上下一心、攻坚克难，紧紧围绕“狠抓内部管理”和“全面完成2015年制定的各项工作目标”这两大工作重点展开，努力打开新局面。

文/图 通讯员 朱韩英



德清农商银行监事长曹治中(左一)一行参观营业大厅



德清农商银行副行长谢学民(左三)同员工交流

用余额宝可以买房了：先交房再付款 首付款也能赚收益

地产巨头方兴地产日前联合淘宝网上线了余额宝购房项目，在北京、上海、南京等全国十大城市，方兴地产放出了1132套房源支持余额宝购房。购房者通过淘宝网支付首付后，首付款将被冻结在余额宝中。在正式交房前或者首付后的3个月，首付款产生的余额宝收益仍然归买房人所有，相当于边买房边赚钱，真正“房到付款”。

方兴地产日前联合淘宝房产上线了余额宝购房项目，尝试用互联网方式创新地产销售模式。传统买房模式中，买房人付首付款直到交房往往间隔几个月甚至一两年，而余额宝买房项目能够

给予买房人更大的优惠和安全感。本次，方兴地产将旗下总价值在32亿元的1132套房支持余额宝购房。购房者在线签约后，并不需要付款给开发商，而是将房款冻结在自己的余额宝，直到合同约定的回款期或者交房期到时，才把余额宝冻结的房款打给开发商。冻结期间，首付款在余额宝中的收益仍然全部归买房者所有。

记者从淘宝房产方面获悉，本次余额宝购房活动支持北京、上海、青岛等10个城市。其中，北京、上海、青岛、长沙、丽江、南京六大城市的600余套房源支持“房到付款”，即交房前首付款的余额

宝收益全部归用户。而其余的四成房源，淘宝用户则可将首付款冻结在余额宝中3个月，享受最多3个月的余额宝收益。

这意味着，买房人少则十几万元、多则几十万元的首付款被“盘活”了。以62万元首付款的杭州黄龙金茂悦为例，按照余额宝每日每万份收益1.2元冻结3个月计算，这笔首付款在冻结期间能为买房人赚到6000多元。而如果冻结期是一年甚至更长时间，首付款能够给买房人带来的收益将破万元。据了解，除了余额宝收益外，使用余额宝付首付还可享受最低额外7折的优惠。

据新华网

工商银行商丘分行“四字经”促收单业务健康发展

本报讯 面对激烈竞争的收单市场，工商银行商丘分行不等不靠，积极采取“快、促、早、勤”四字方针，促进了收单业务持续健康开展。截至2月底，该行较年初新增布放POS机具153部，较去年同期增长1005%，位居全省系统第五位，实现了开门红。

抢抓市场先机体现“快”字。针对春节前后商品交易量这一特点，该行在1月中旬召开了支行主管行长、专管员参加的收单业务推动会，要求各支行抓住机遇，上门营销，强化服务，同时对收单业务流程和专业知识进行了培训和解读。

推进工作进程体现“促”字。面对各个支行POS机进展程度参差不齐的现状，强化精准管理，明确树立信念，不讲客

观讲主观，规范经营行为，严密防范风险，逐支行督办，要求按时间进度完成任务。

了解信息寻找机会体现“早”字。该行细分市场目标客户，先是专人进行电话联络，了解公司对金融服务需求意向，量身定做，跟进服务。

深入市场体现“勤”字。工商银行商丘分行变“坐商”为行商，专人跑市场、进企业。通过跑市场，真正从内心深处知道离市场有多远，真正知道自身也是最普通的市场经营者，稍有懈怠，就会被市场抛弃。由此树立了忧患意识，通过连续深入企业、深入市场行为，及时了解市场的需求，为收单市场的开拓创造了条件。

通讯员 吕华英

中国平安2014年核心金融业务显著增长 互联网金融战略布局基本成型

中国平安保险(集团)股份有限公司日前宣布其2014年度全年业绩。2014年，中国平安集团整体战略全面升级，保险、银行、投资三大核心金融业务增长强劲，客户迁徙效果显著。互联网金融业务用户规模达1.37亿，初步形成了“一扇门、两个聚焦、四个市场”的战略体系。2014年中国平安全年实现净利润达479.30亿元，同比增长33.1%，归属于母公司股东净利润为392.79亿元，同比增长39.5%。中国平安总资产约4.01万亿元，较2013年年末增长19.2%；归属于母公司股东权益为2,895.64亿元，较2013年年末增长58.5%。

据悉，2014年，平安寿险业务实现规模保费2,527.30亿元，同比增长15.2%，业务结构持续优化，新业务价值同比增长20.9%；产险实现保费收入1,428.57亿元，同比增长23.8%，其中，车险保费突破千亿元，获评国内车险第一品牌；平安银行坚持“以客户为中心”的经营理念，形成了鲜明的“专业化、集约化、综合金融、互联网金融”的经营特色，截至2014年12月31日，存款总额达1.53万亿元，增速居于同业领先

地位；保险资金管理方面，资产结构持续优化，截至2014年底的投资资产规模达1.47万亿元；净投资收益率5.3%，创下3年新高。

2014年平安的互联网金融业务高速增长，将金融业务融入“医、食、住、行、玩”生活场景，初步形成“一扇门、两个聚焦、四个市场”的战略体系；通过“任意门”衔接起丰富的应用场景，聚焦于资产管理和健康管理两大业务领域，搭建起资产交易市场、积分交易市场、汽车交易市场以及房产金融市场，为广大用户提供一站式金融生活服务。截至2014年年底，平安互联网用户规模达1.37亿，年活跃用户6925万。

中国平安董事长兼首席执行官马明哲表示，2015年将是关系平安整体战略能否取得实质性成效的关键一年，平安将一如既往，秉承“在竞争中求生存、在创新中求发展”的精神，坚持开放、包容的文化，用专业让客户在丰富的金融、生活环境中享受一站式服务，让生活体验更加简单。同时要勇敢地按照既定战略，加快互联网金融的发展步伐。

通讯员 孙一华